

2026年3月期 第2四半期決算 補足説明資料



株式会社ヴィア・ホールディングス

2025年11月11日

東証スタンダード

7918



1. 2026年3月期 第2四半期業績概要

業績サマリー / 既存店前年推移 / 業態別店舗数
業態別売上高前年比推移

2. 中期経営計画2028の概要

3. 中期経営計画の進捗トピックス

4. 業績予想の修正

5. Appendix

貸借対照表 / 損益計算書 / 株主優待

1. 2026年3月期 第2四半期業績概要

業績サマリー 第2四半期

(2025年4月1日～2025年9月30日)



	当期 第2四半期	前期 第2四半期	差異
売上高	87.6億円	87.4億円	+ 0.2億円
営業利益	△0.4億円	1.9億円	△ 2.4億円
経常利益	△0.8億円	1.6億円	△ 2.4億円
中間純利益	△0.9億円	0.8億円	△1.7億円

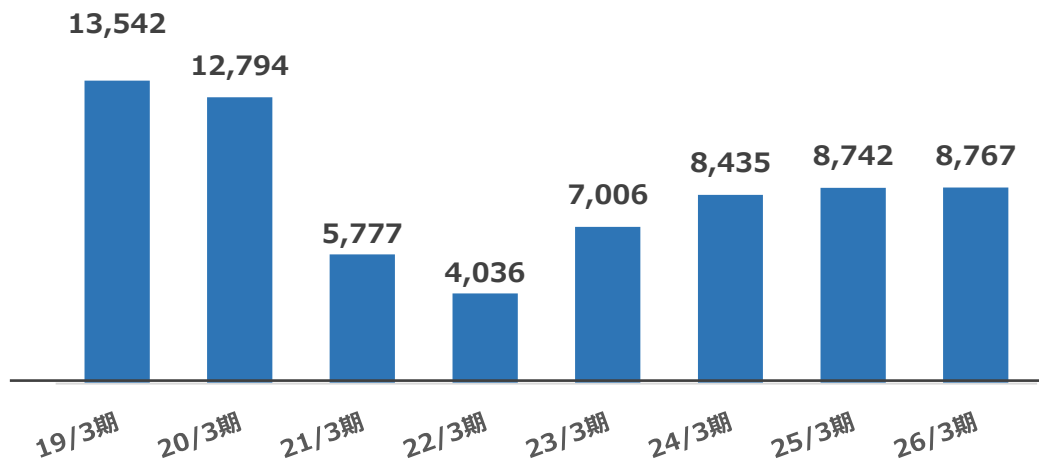
- 既存店の売上高は、客数が99.0%と想定よりも下回るものの、客単価戦略の補完により、前期比102.0%と堅調を維持
- 高付加価値商品の導入やサービス技術向上、価格見直し等の収益改善策を進めたが、物流費や食材調達コストの上昇が収益を圧迫

業績サマリー 連結業績推移（第2四半期）



売上高

（単位：百万円）

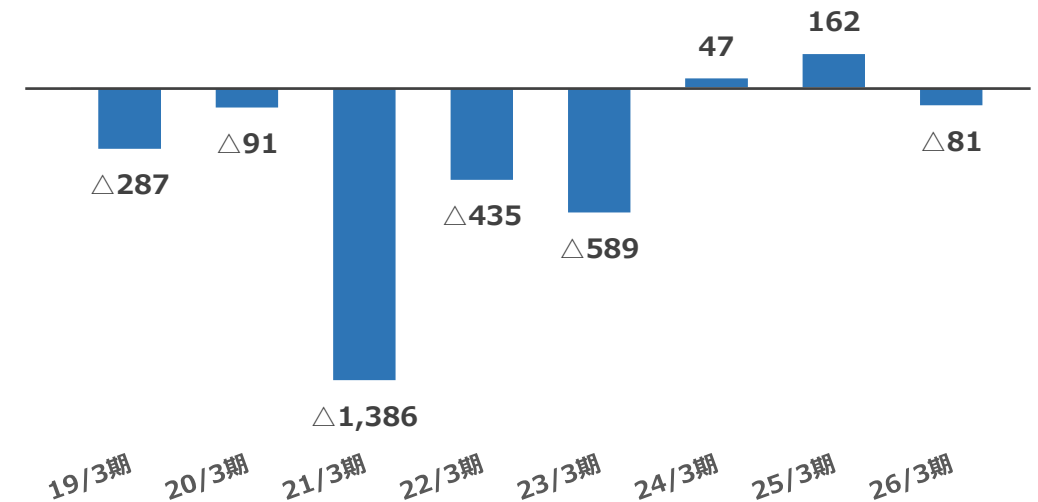


直営
店舗数

(454) (430) (373) (324) (296) (285) (281) (270)

経常利益

（単位：百万円）

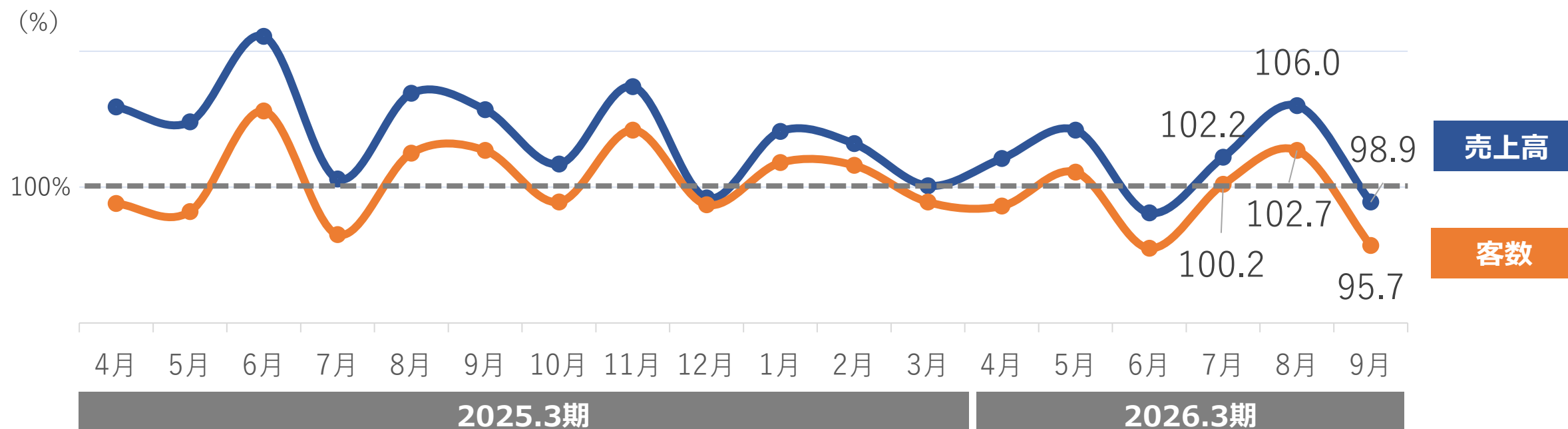


- 1店舗当たりの売上高はコロナ前を上回る水準に回復
- 不採算店舗の整理、収益構造改革を進めるも、原材料価格や物流コスト増加などのコスト上昇が収益を圧迫

既存店舗 前年比推移



売上高・客数とともに100%前後の水準を維持



- 上期、既存店前年比は、売上高102.0%、客数99.0%、客単価103.0%
- 大型連休後は、外食利用には“メリハリ”が見られ、節約志向の高まりにより来店頻度が一時的に減少。

業態別店舗数

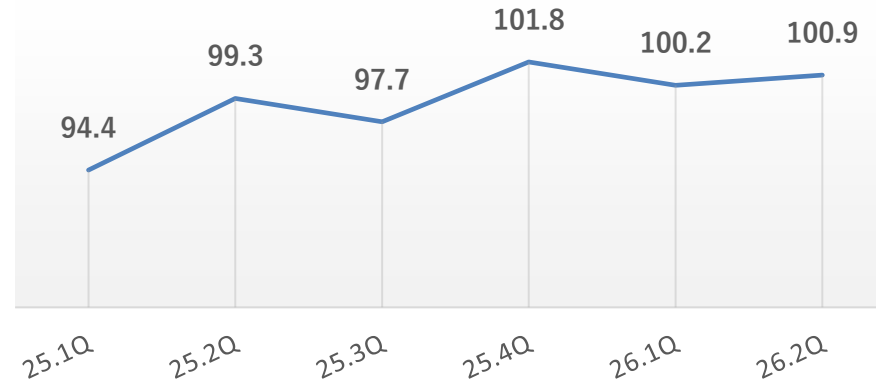
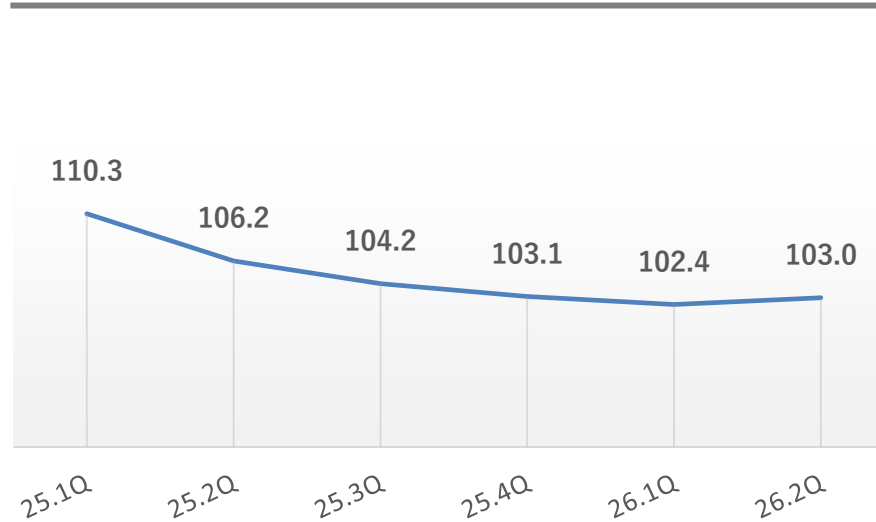


事業会社	業態	2025年3月期末	2026年3月期 第2四半期				増減
		店舗数	出店	退店	業態転換	店舗数	
扇屋東日本 扇屋西日本	備長扇屋・やきとりの扇屋・炭火やきとりオオギヤ	187 (28)		4 (1)		183 (27)	-4
	しんぱち食堂・他	4 (—)				4 (—)	+0
紅とん	日本橋紅とん	22 (—)		1		21 (—)	-1
	ぼちぼち・他	7 (—)		1		6 (—)	-1
一源	いちげん・とりげん・他	10 (—)		1		9 (—)	-1
一丁	魚や一丁	5 (1)				5 (1)	+0
フードリーム	パステル	32 (—)				32 (—)	+0
	FR (中華系)	15 (—)				15 (—)	+0
	カジュアル・ダイニング (バル)・他	23 (—)				23 (—)	+0
グループ合計		305 (29)	0	7 (1)	0	298 (28)	-7

※1 () 内は、FC/のれん分け



売上高前年比 推移

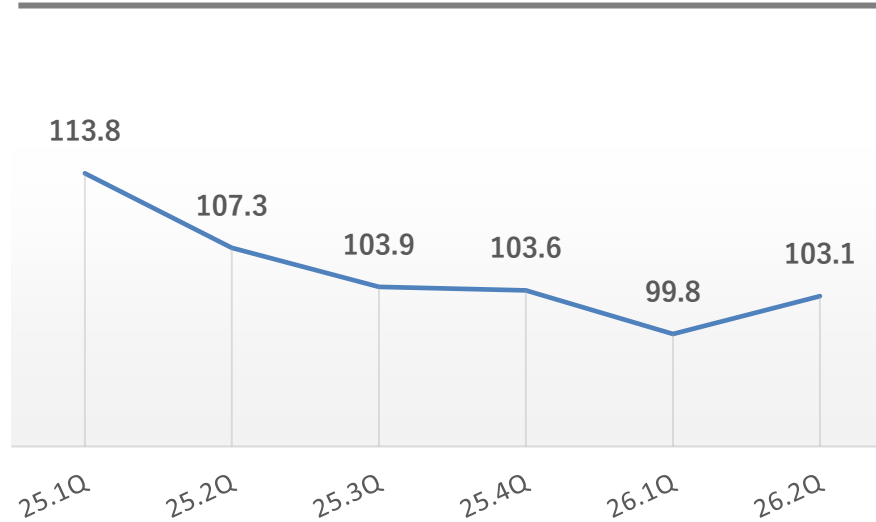


動 向

- メニュー戦略の見直しにより、客単価が堅調に伸長
- 社内コンテストや新たな店舗機材の導入などを通じて、調理品質と生産性を同時に向上
- 都心型モデル（名古屋本店）の出店を皮切りに、収益構造の再設計に着手
- 「本質回帰」をテーマに、調理技術と提供品質・価値の再構築に注力
- 新たに調理技術検定を導入し、品質と生産性の標準化を推進
- メニュー・価格パターンの検証を通じ、業態リモデルに向けた最適フォーマット化を進める

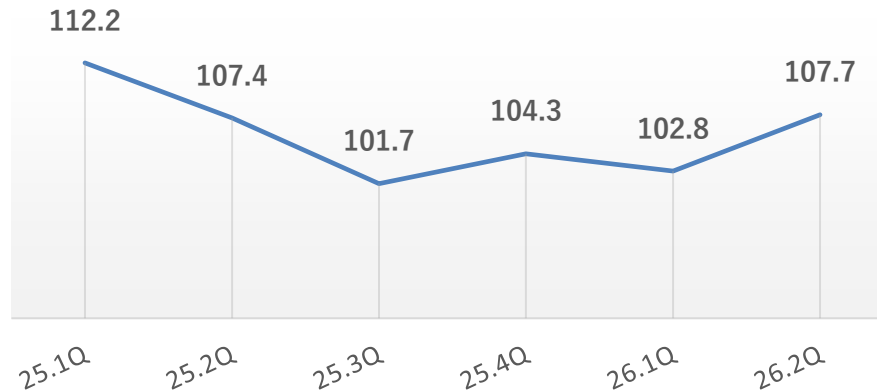


売上高前年比 推移



動 向

- 前期から継続し、メイン商品と生ビールの品質と技術を向上させる施策を実施
- 前期の実験店舗で得たオペレーション・商品構成の知見を、新モデル店や既存店に展開
- 出店・業態転換を支える人財と体制を整える



- 水産物の原材料値上げが続くなか、看板商品の見直しや価格戦略の再設計を進め、収益構造の再構築に着手
- SNS活用による情報発信と来店誘導を強化し、集客基盤の拡大とブランド再活性化を図る

2. 中期経営計画2028の概要

再掲：8月12日適時開示

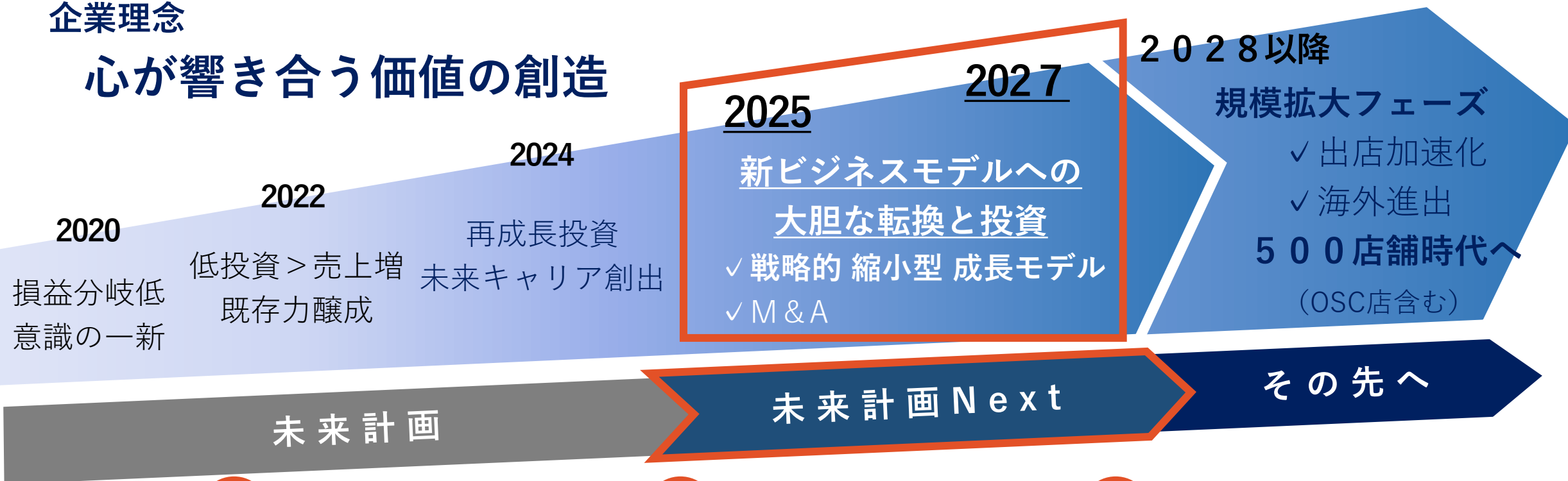
中期経営計画2028の目指す姿



「戦略的 縮小型 成長モデル」への転換

企業理念

心が響き合う価値の創造



3つの戦略:

1

収益構造モデル
の再設計 & 移行

2

業態モデル
の再定義

3

人財総活躍モデル
の進化

戦略的 縮小型 成長モデル



収益構造モデルの再設計 & 移行



業態モデルの再定義

戦略的なビルドアップ & スクラップにより、店舗数は縮小しても、
1店舗あたりの利益効率を上げていくことで利益の成長を目指す



店舗数



店舗当たり利益

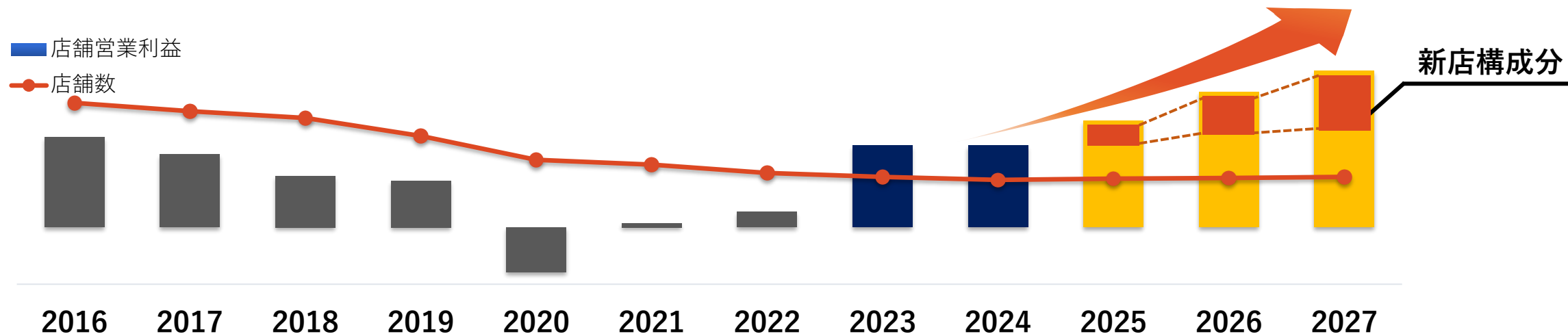


全社利益の拡大

ビルドアップ
客数確保ができる好立地へ出店
スクラップ
収益性が低・不採算店舗の撤退

既存
新規
オペレーション強化/筋肉質化
収益性が高い業態の出店

店舗数の戦略的縮小
各店舗の収益構造を強化





1 目標利益を生み出す**収益構造モデル**の再設計 & 移行

利益をしっかりと出せるように、収益の仕組みを再設計すること

客数は信・財・実
好立地への出店

立地ポートフォリオの見直し

収益構造の
大胆な転換

既存店と高収益店との両立

バリューアップ
再来店や客単価アップへ
つなげる

商品開発と調達の仕組み改革



2

業態モデルの再定義

ビジネスの基本的な運営方法を見直し、
お客様にとっての価値を再定義すること

本質回帰の
「本質」の再定義

仕組み改革がもたらす「次世代の本質」

← 共有・共感 →
(コストパフォーマンス)

商品価値
サービス価値
ブランド価値

お客様からみた
価値の絶対化

堂々と解り易い価値を提供して行く



3 それらを実現できる人財総活躍モデルの進化

新しいビジネスモデルを成功させるために、
社員一人ひとりが最大限に力を発揮できるような働き方に変えること

働き方の
選択肢拡大

人財増大

ロジック見直し
マネジメント
＋
オペレーション

「こだわり」＋「合理的な効率」
の基準見直し
※単なる「効率化」ではない

バランス経営
アナログ性と合理（DX）性

メリハリある組織運営

3. 中期経営計画の進捗トピックス

トピックス① 優先株式・新株予約権の発行



グロースパートナーズ株式会社によるハンズオン型業務支援と資金支援

[発行目的] 成長投資と財務体質の強化

[概要] E種優先株式および新株予約権を発行し、資金を確保

[資金使途] 出店投資 4億円
C種償還 8億円
M&A等 18億円

調達

E種優先株式
15億円

新株予約権
15億円

使途

出店等
4億円

C種償還
8億円

M & A
18億円

中計2028「財務戦略」の一環として、攻めの資金循環を確立。
既存優先株の配当及び償還負担軽減と成長投資調達の両立を図る。



収益構造モデルの再設計／業態モデルの再定義

2025年2月新規オープン

「総本家 備長扇屋」創業の地で新モデルに挑戦

[出店目的]

発祥の地・名古屋から、
「本質回帰×新モデル」への挑戦

[特徴]

1. 品質×価値の再定義

国産もも串（100円）を維持しつつ、銘柄鶏「亜麻仁の恵み」を導入。
品質訴求による新たなブランド価値構築を図る。

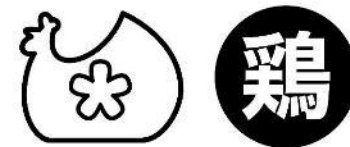
2. 店舗モデルの再構築

既存店舗よりも高付加価値へ転換
売上・客数・収益性ともに既存店平均を大きく上回る水準で推移。

“創業の原点”から、再成長モデルの旗艦店舗として発信。
既存店への一部移植を実施していく方針。



亜麻仁の恵み®
AMANI NO MEGUMI





収益構造モデルの再設計／業態モデルの再定義

2025年10月新規オープン

紅とん飯田橋東口店（新モデルでの新店舗出店）

[出店目的]

地下・空中階を活用した都市型モデルの確立

[狙い]

1. 立地の多様化対応

従来の路面中心型から地階・空中階への出店にチャレンジ。
高賃料エリアでも高い利益率を確保できる高効率モデルを構築。

2. ターゲット層の拡大

飯田橋エリア（オフィス街＋文教地区）の特性を踏まえ、
幅広い層のお客層ターゲットに、昼夜・平日週末を通じた利用拡大を狙う。



地下・空中階モデルの標準化により、都市部への展開を強化。
路面依存からの脱却により、収益性と展開の自由度を両立。



収益構造モデルの再設計／業態モデルの再定義

2025年10月リニューアル

パステルキッチン板橋店（業態転換リニューアル）

[出店目的]

既存洋食業態の老朽化と市場環境変化に対応し、再定義と収益構造改革を図る

[狙い]

1. 時代に合わせた業態再定義

長年の洋食ブランドを見直し、新たなテーマに再構築。
“懐かしいのに新しい”という価値を発信し、
地域で選ばれる日常業態へ。

2. 空間と導線の最適化による効率改善

純喫茶風の温かみあるデザインへ刷新。
客席及びテーブル数の見直しによる、ピーク時の稼働率を向上。



「収益構造モデル再設計」を軸に置いたリニューアル。
トライ＆エラーで、高収益化を目指す。



人財総活躍モデルの進化

人財育成と新たな働き方への取り組み

- **グループ全体で2年連続のベースアップを実施（2025年4月）**
物価上昇や生活水準の変化に対応し、社員一人ひとりが安心して働ける環境を整備。
働く意欲と定着率の向上を図る。
- **「社内独立支援制度」を新モデルで再スタート（2025年7月）**
既存制度を見直し、実績ある社員が新たな挑戦をできる仕組みに再構築。
経営人財の育成と多様なキャリアパスを支援。
- **多様な働き方に応じた新制度の導入**
勤務形態（地域社員/時短勤務など）やポジション（準社員店長・リーダー等）を新設し、ミドル・シニア層が柔軟に活躍できる環境を整備。
- **外国人材の採用・教育体制の構築**
外国人材に特化した採用・教育・研修体系を構築し、現在6名の店長を育成。
現在、約40名の外国人材社員が活躍（全社員の約1割に相当）。

多様な人財が活躍できる環境整備をさらに進める。



収益構造モデルの再設計&移行

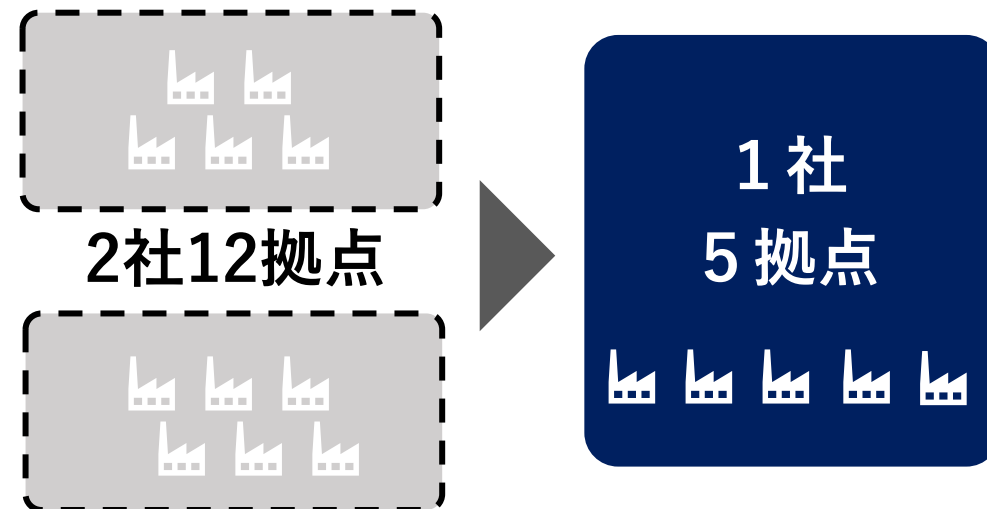
物流拠点の統合推進

[目的]

グループ全体の調達・配送を最適化し、「高コスト構造からの脱却」と「安定供給体制の構築」を両立

[概要]

- 全国12か所に分散していた物流センターを集約
2024年度：12拠点 → 7拠点へ統合
2025年度：最終的に5拠点体制へ移行中
(現在進行)
- サードパーティーロジスティクス方式を導入し、
配送・保管・調達業務の一元管理を実現。



収益構造モデル再設計の中核施策として、引き続きグループ全社で推進。

4. 業績予想の修正

2026年 3 月期 連結業績予想の修正



(単位：百万円)

	修正予想	前回予想 2025年5月13日公表	前期実績 2025年3月期	修正予想－前回予想 差異	修正予想－前期実績 差異
売上高	17,500	17,720	17,373	△220	+ 126
営業利益	100	310	198	△210	△98
経常利益	20	230	122	△210	△102
当期純利益	0	110	△19	△110	+ 20

2026年3月期 連結業績予想の修正



■ 下方修正の主な要因

コスト構造面：想定を上回る固定費

- ・ 食材価格・物流費の高止まりに加え、人件費も想定を上回る推移。
- ・ 物流体制の再構築の切り替えによる一時コストが発生。また効果の発現が想定より遅れており、コスト抑制効果は限定的。

構造改革面：改革投資による一時的コスト増

- ・ 新店、リニューアル、DX投資に伴う初期コスト発生。
- ・ ただし中期的には「収益構造の大胆な転換」に必要な「先行投資」と位置付け。

■ 下期テーマ

収益構造改革の加速

- ・ 「扇屋」「紅とん」「パステル」などの新タイプの収益性改善モデルを横展開。
- ・ 物流拠点統合を当初計画に近づけ、遅れを早期に是正し高騰を抑制。

グロースパートナーズとの協働

- ・ 収益性改善及び成長のための施策の着実な実行。
- ・ 出店・退店の判断スピードを強化と実行。

5. Appendix

貸借対照表 第2四半期連結業績



(2025年4月1日～2025年9月30日)

(単位：百万円)

	2026年3月期 第2四半期末	2025年3月期 期末	前年度比
流動資産	1,441	1,936	△494
固定資産	4,743	4,424	+319
繰延資産	21	4	+16
資産合計	6,206	6,365	△158
流動負債	3,456	2,127	+1,329
固定負債	1,816	3,079	△1,262
負債合計	5,273	5,206	+66
純資産合計	933	1,158	△225
負債純資産合計	6,206	6,365	△158

損益計算書 第2四半期連結業績



(2025年4月1日～2025年9月30日)

(単位：百万円)

	2026年3月期 第2四半期		2025年3月期 第2四半期		前期比	
	金額(百万円)	売上比(%)	金額(百万円)	売上比(%)	金額(百万円)	売上比(%)
売上高	8,767	—	8,742	—	+24	—
売上原価	3,004	34.3	2,822	32.3	+182	+2.0
売上総利益	5,762	65.7	5,920	67.7	△ 157	△ 2.0
販売費及び 一般管理費	5,807	66.2	5,723	65.5	+83	+0.8
営業利益	△ 44	—	197	2.3	△ 241	—
経常利益	△ 81	—	162	1.9	△ 243	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	△ 93	—	84	1.0	△ 177	—



ご優待内容

「株主割引券」をお食事の割引券としてご利用いただけます。

ヴィアグループが全国で展開をする店舗で、1回のご飲食代金が1,000円（税込）ごとに1枚（500円割引）ご利用いただけます。

配付数

保有株式数	株主割引券	
100～299株	年間 5,000円相当	500円 割引券×10枚
300～599株	年間 10,000円相当	500円 割引券×20枚
600～999株	年間 15,000円相当	500円 割引券×30枚
1,000～4,999株	年間 20,000円相当	500円 割引券×40枚
5,000～9,999株	年間 30,000円相当	500円 割引券×60枚
10,000株 以上	年間 40,000円相当	500円 割引券×80枚

- ・ご優待対象は、保有株式数100株以上の株主様
（1年ごと、3月末日時点で株主名簿に記載されている株主様）
- ・保有株式数10,000株を上限に設定



【注意事項】

資料の内容につきましては細心の注意を払っておりますが、掲載された情報の誤りおよび当資料に掲載された情報に基づいて被ったいかなる損害についても、当社及び情報提供者は一切責任を負いかねます。

また、当資料に記載されている当社の現在の計画、戦略などは、当社が現時点で入手可能な情報を基礎として作成した見通しであり、これらの将来予測には、リスクや不確定な要因を含んでおります。そのため、実際の業績につきましては、記載の見通しと大きく異なる結果になることがあります。従って、当社として、その確実性を保証するものではありませんのでご了承ください。

【お問合せ先】

株式会社ヴィア・ホールディングス 経営企画担当

TEL : 03-5155-6801

E-mail : via-ir@via-hd.co.jp