



2026 年 2 月 10 日

各 位

会 社 名 株式会社ヴィア・ホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 楠元 健一郎
(コード 7918、東証スタンダード市場)
問い合わせ先 常務執行役員経営推進本部長 羽根 英臣
電 話 番 号 03-5155-6801

2026 年 3 月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

2025 年 5 月 13 日に公表いたしました 2026 年 3 月期通期（2025 年 4 月 1 日～2026 年 3 月 31 日）連結業績予想を、2025 年 11 月 11 日に修正しておりますが、その後の動向および今後の見通しを踏まえ、当初の想定との乖離が生じる見込みとなったことから、通期連結業績予想を下記のとおり再度修正いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 2026 年 3 月期通期連結業績予想の修正 (2025 年 4 月 1 日～2026 年 3 月 31 日)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前回発表予想(A)	17,500	100	20	0	0.00
今回発表予想(B)	17,300	△100	△180	△500	△10.96
増減額(B-A)	△200	△200	△200	△500	
増減率(%)	△1.1	—	—	—	
(ご参考)前期実績 (2025年3月期)	17,373	198	122	△19	△0.44

2. 差異及び修正の理由

当第3四半期連結累計期間においては、各種施策の効果により客単価が伸び、売上高は前年同期比で増収となったものの、各種物価上昇やエンゲル係数の上昇により個人消費の節約志向が続き、客数の回復は当初想定していた水準には届きませんでした。

売上高については、前回予想と比べ、200 百万円の減額となりました。

これは、秋のメニュー改定や宴会需要の好調さを背景に客単価が伸びた一方で、一般ディナー客数が落ち込み、12 月と 1 月の客数が予想よりも下回ったことによります。

営業利益については、前回予想と比べ、200 百万円の減額となりました。

これは、メニュー改定や原価管理の効果により 12 月単月では前年を上回る営業利益を確保するなど、収益改善の兆しが見られたものの、10 月に実施された最低賃金の引き上げによる人件費負担の増加を中心に、コスト増加分を売上高の向上または労働生産性の向上で吸収しきれなかったことが主な要因であります。

業態別に見ますと、主力業態である「扇屋」については、各種施策が順調に進捗し、前年と同水準の営業利益を確保するなど、収益面での安定が見られております。一方で「パステル」など食事型業態では、食材と物流費のコストアップが大きく、立地する施設内での中食・フードコート等との競争が激化しており、収益は厳しい状況にあります。また、「紅とん」や「一丁」「一源」については、収益改善に向けた取組みが進展しており、業態ごとに差はあるものの、改善に向けた課題と対応策は明確になってきております。

また、当第3四半期連結累計期間においては、店舗閉店やリニューアル等に伴い、固定資産除却損、減損損失および店舗閉鎖損失等として131百万円の特別損失を計上しております。さらに、今後の収益改善のための不採算店舗閉店を追加で織り込んだ結果、親会社株主に帰属する当期純利益は、前回予想と比べ500百万円の減額となりました。

当社は、2025年度から始動した中期経営戦略『未来計画 Next』に基づき、「収益構造モデルの再設計」「業態モデルの再定義」「人財総活躍モデルの進化」という3つの重点戦略のもと、収益基盤の強化と成長戦略を両立する「新しいビジネスモデルへの大胆な転換と投資」に取り組んでおります。中でも、人手不足やコスト上昇、事業環境の変化といった課題に対応すべく、新たな「収益構造モデルの再設計」への移行に最も注力しております。

第4四半期においては、グループ全体での業態改革のスピードアップおよび本部コストを含むコスト構造の改革を軸とした各種施策を実行してまいります。これにより、外部環境に左右されにくい、持続的な収益体質への転換を図ってまいります。

注) 本資料における上記の予想を含む記述は、発表日現在に入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績・結果は予想数値あるいは見通しと異なる場合があります。今後、業績予想の修正の必要が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以上