

# 2026年3月期 第3四半期決算 補足説明資料



株式会社ヴィア・ホールディングス

2026年2月10日

東証スタンダード 7918



## 1. 2026年3月期 第3四半期業績概要

業績サマリー / 既存店前年推移 / 業態別店舗数  
事業別の動向

## 2. 中期経営計画2028の概要

## 3. 中期経営計画の進捗

## 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3四半期業績概要

---

# 業績サマリー 第3四半期

(2025年4月1日～2025年12月31日)



	当期 第3四半期	前期 第3四半期	差異
売上高	<b>131.5億円</b>	131.0億円	+ 0.5億円
営業利益	<b>△0.8億円</b>	2.4億円	△ 3.3億円
経常利益	<b>△1.5億円</b>	1.9億円	△ 3.4億円
四半期純利益	<b>△2.1億円</b>	0.9億円	△3.1億円

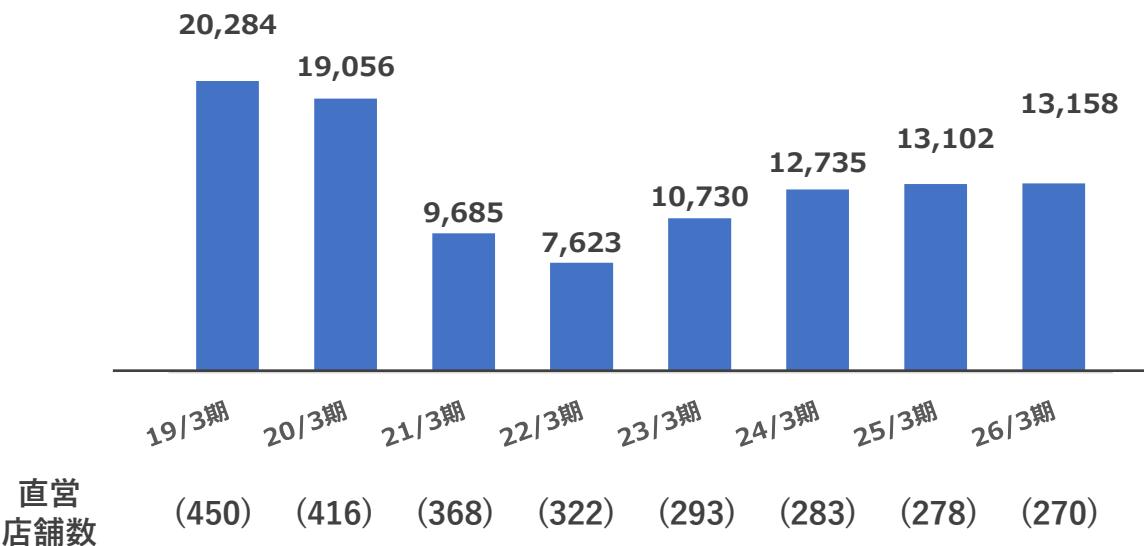
- 既存店客数が98.6%と想定よりも下回るも、客単価戦略の補完により前期比102.1%と堅調
- 最低賃金改定を背景とした人件費の増加や、原材料費・物流費の高止まりが続き、収益面で圧迫
- 業態別では、居酒屋業態は各種施策の効果により相対的に堅調に推移した一方、レストラン業態では回復が緩やかとなり、業態間で差がみられた

# 業績サマリー 連結業績推移（第3四半期）



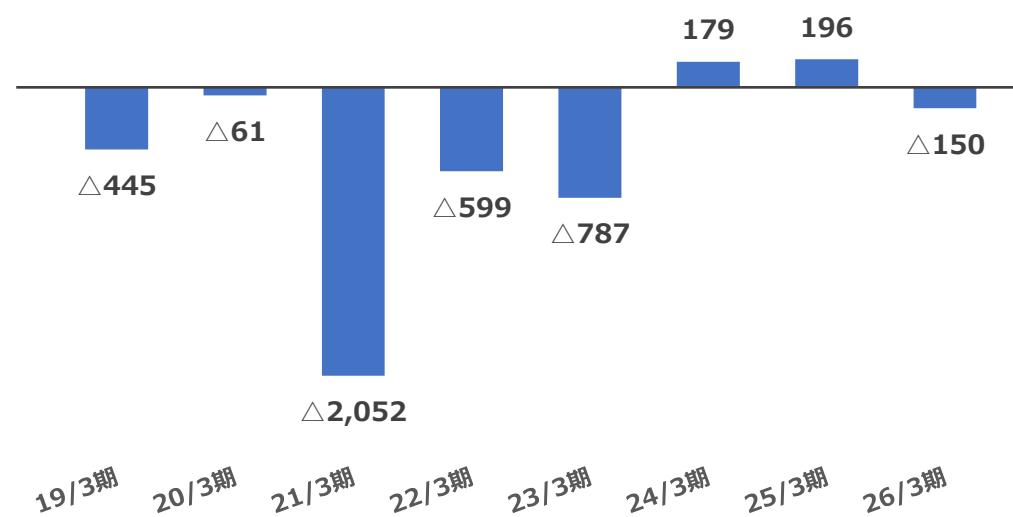
## 売上高

(単位：百万円)



## 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、各コスト上昇が収益を圧迫

# 既存店舗 前年比推移



売上高・客数ともに100%前後の水準を維持



- 2026年3月期累計では、既存店前年比は、売上高102.1%、客数98.6%、客单価103.6%
- 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傾向であったものの、第3四半期にかけて下げ止まりの兆しがみられた

# 業態別店舗数



事業会社	業態	2025年3月期末	2026年3月期 第3四半期				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)		6 (1)	-1	<b>180 (26)</b>	-7
	しんぱち食堂・他	4 (-)			+1	<b>5 (-)</b>	+1
紅とん	日本橋紅とん	22 (-)	2	1		<b>23 (-)</b>	+1
	ぼちぼち・他	7 (-)		2		<b>5 (-)</b>	-2
一源	いちげん・とりげん・他	10 (-)		1		<b>9 (-)</b>	-1
一丁	魚や一丁	5 (1)		1 (1)		<b>4 (-)</b>	-1
フードリーム	パステル	32 (-)			+1	<b>33 (-)</b>	+1
	FR(中華系)	15 (-)				<b>15 (-)</b>	+0
	カジュアル・ダイニング(バル)・他	23 (-)			-1	<b>22 (-)</b>	-1
グループ合計		305 (29)	2	11 (3)	+0	<b>296 (26)</b>	-9

※1 ( ) 内は、FC/のれん分け

不採算店舗の整理および業態転換を進めることで、店舗数は減少したものの、収益性重視のポートフォリオへ転換。

# 事業別の動向



売上高前年比 推移

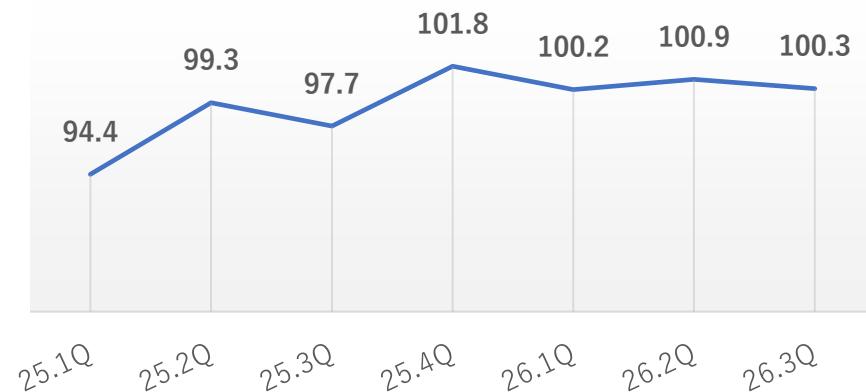
動 向

やきとりの  
**扇屋**  
炭火焼

焼鳥居酒屋

炭火 オオギヤ

Pastel



- 新型モデル店舗の展開およびメニュー戦略の見直しにより、コスト上昇が続く環境下においても、安定的に収益を確保できる水準
- さらなるコスト上昇局面においても利益を最大化できる構造への転換は進んでおり、来年度の一段の収益構造改革に向け、準備・着手を進めている過渡期

- 他業態に先行して収益構造改革に着手してきた一方、足元のコスト構造の変化に十分に追いついていない部分があり、当第3四半期の赤字要因として最も大きく影響
- 現在は、商品構成、販売価格、原価率を含めた業態の本質的な見直しに着手しており、コスト高の吸収を前提とした再定義の段階

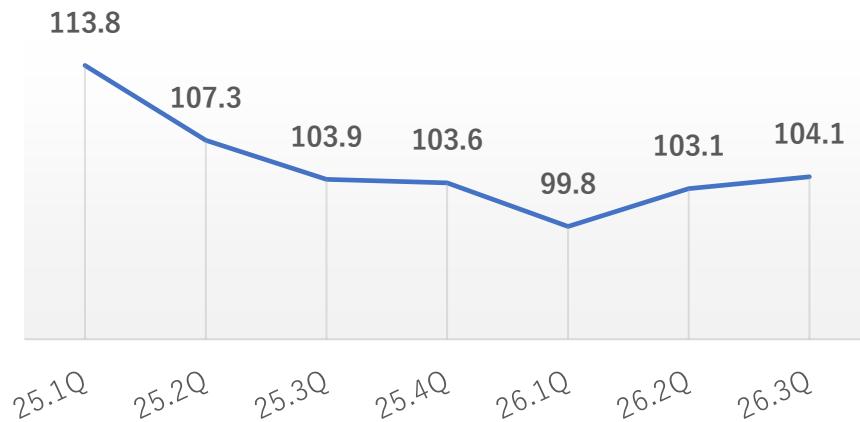
# 事業別の動向



炭火串焼き専門店  
日本橋 紅せんじ

うるや 刺身居酒屋  
魚一丁

## 売上高前年比 推移



## 動 向

- ・第3四半期にオープンした新型モデル店舗の2店舗は順調に進捗しており、事業モデルとしての方向性は明確になりつつある
- ・一方で、出店に伴う初期コストや人件費・原材料費の上昇が先行していることから、足元の収益性は改善途上であり、構造改革の効果が発現することで、より高い利益率を確保できる状態への移行を見込んでいる
- ・原材料価格や人件費の上昇影響を受けやすい業態特性から収益改善が遅れていたが、第3四半期では価格設定や商品構成の見直しにより、収益性の改善が進展
- ・現在は、商品構成や価格設計、店舗運営の在り方を含めた見直しに着手しており、業態の強みを再定義することで、収益性改善に向けた基盤づくりを進めている

## 2. 中期経営計画2028の概要

---

再掲：8月12日適時開示



## 「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



未来計画

未来計画 Next

その先へ

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

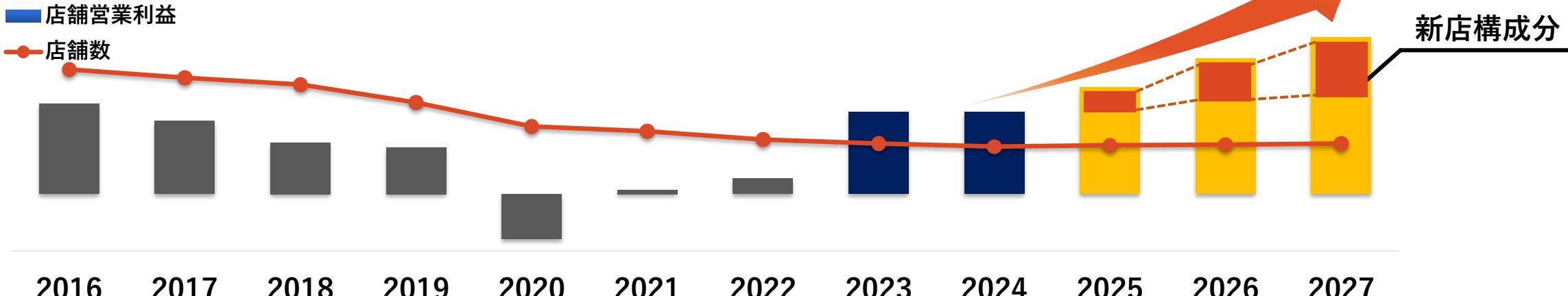


全社利益の拡大

ビルド  
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  
オペレーション強化/筋肉質化  
新規  
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いく



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



# 取組み① 優先株式・新株予約権の発行

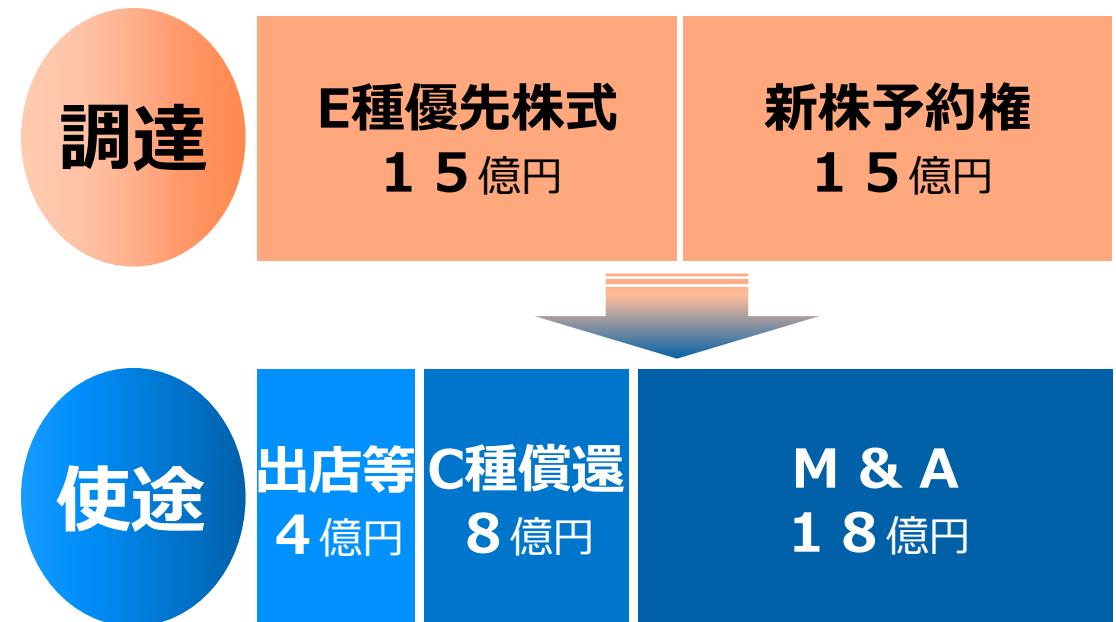


## グロースパートナーズ株式会社によるハンズオン型業務支援と資金支援

[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



- 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

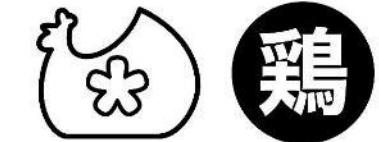
国産もも串（100円）を維持しつつ、銘柄鶏「亞麻仁の恵み」を導入。  
品質訴求による新たなブランド価値構築を図る。



### 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。

亞麻仁の恵み<sup>®</sup>  
AMANI NO MEGUMI



- “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



収益構造モデルの再設計／業態モデルの再定義

2025年10月／12月に新規出店

## 紅とん飯田橋東口店／新宿東口店（新モデル出店）

[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

エリアの特性を踏まえ、幅広い層のお客様ターゲットに、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



## 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が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

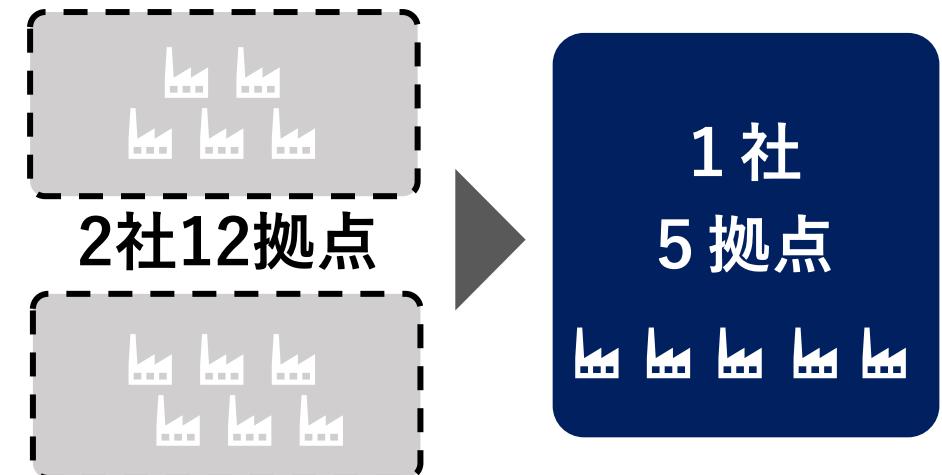
### 物流拠点の統合推進

#### [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  
最終的には5拠点体制を目指し段階的な集約を進行
- サードパーティ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。



- 最終的な集約形には至っていないものの、コスト上昇の抑制という点で一定の効果が顕在化
- 仮に本施策未着手の場合と比較すると、物流コストはより大きく増加していたと認識
- 物流体制の進捗を踏まえ、購買戦略の見直しおよびそれに対応したメニュー開発・調達体制の再構築にも着手しており、来年度以降、構造的な収益体質改善につなげていく予定

## 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11月11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	17,300	17,500	17,373	△200 △73
営業利益	△100	100	198	△200 △298
経常利益	△180	20	122	△200 △302
当期純利益	△500	0	△19	△500 △480

# 2026年3月期 連結業績予想の修正



## 再修正の主要な要因

- 客数の回復が当初想定に届かず、売上成長が限定的となった
- 最低賃金改定の影響を中心とした人件費負担の増加
- 不採算店舗の追加閉店等に伴う特別損失の計上

## 第4四半期、来期に向けてのテーマ

- DX活用による労働生産性の改善
- 本部コストを含むグループ全体のコスト構造改革の推進
- 業態別に優先順位を明確にした施策実行と管理の徹底
- 外部環境変動に耐えうる収益体质の構築

## 5. Appendix

---

# 貸借対照表 第3四半期連結業績



(2025年4月1日～2025年12月31日)

(単位：百万円)

	2026年3月期 第3四半期末	2025年3月期 期末	前年度比
流動資産	2,073	1,936	+137
固定資産	4,837	4,424	+413
繰延資産	26	4	+22
<b>資産合計</b>	<b>6,937</b>	<b>6,365</b>	<b>+572</b>
流動負債	3,638	2,127	+1,511
固定負債	1,765	3,079	△1,313
<b>負債合計</b>	<b>5,404</b>	<b>5,206</b>	<b>+197</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,533</b>	<b>1,158</b>	<b>+374</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,937</b>	<b>6,365</b>	<b>+572</b>

# 損益計算書 第3四半期連結業績



(2025年4月1日～2025年12月31日)

(単位：百万円)

	2026年3月期 第3四半期		2025年3月期 第3四半期		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	13,158	—	13,102	—	+55	—
売上原価	4,474	34.0	4,243	32.4	+231	+1.6
売上総利益	8,683	66.0	8,859	67.6	△ 176	△ 1.6
販売費及び一般管理費	8,770	66.7	8,609	65.7	+161	+0.9
営業利益	△ 87	—	249	1.9	△ 337	—
経常利益	△ 150	—	196	1.5	△ 346	—
親会社株主に帰属する当期純利益	△ 219	—	91	0.7	△ 311	—



### 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 <b>5,000円相当</b>	<b>500円</b> 割引券 × 10枚
300～599株	年間 <b>10,000円相当</b>	<b>500円</b> 割引券 × 20枚
600～999株	年間 <b>15,000円相当</b>	<b>500円</b> 割引券 × 30枚
1,000～4,999株	年間 <b>20,000円相当</b>	<b>500円</b> 割引券 × 40枚
5,000～9,999株	年間 <b>30,000円相当</b>	<b>500円</b> 割引券 × 60枚
10,000株 以上	年間 <b>40,000円相当</b>	<b>500円</b> 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はおりますが、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得ます。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