2027年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

株式会社ヴィア・ホールディングス

2026年11月10日

東証スタンダード　7918

目次

１．2027年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

決算サマリー・四半期業績の前年同期比較・既存店前年比推移
売上高の増減分析・営業利益の増減分析・事業別の動向

２．上期の進捗

３．2027年3月期業績予想の上方修正

４．中期経営計画2028の進捗

５．財務戦略・資本政策ロードマップ

６．Appendix

業態別店舗数・貸借対照表・損益計算書
キャッシュ・フロー計算書・株主優待

１.第2四半期（中間期）決算概要

決算サマリー　中間期

（2026年4月1日～2026年9月30日）

売上原価率1.4pt、販管費率3.2ptの改善により、営業利益は前年同期比395百万円増加

（単位：百万円）

売上高	営業利益	経常利益	中間純利益（親会社株主に帰属）
8,596	**351**	**307**	**298**
前年同期 8,767	前年同期 △44	前年同期 △81	前年同期 △93
前年同期比 98.0%	**前年同期比 ＋395**	**前年同期比 ＋388**	**前年同期比 ＋392**

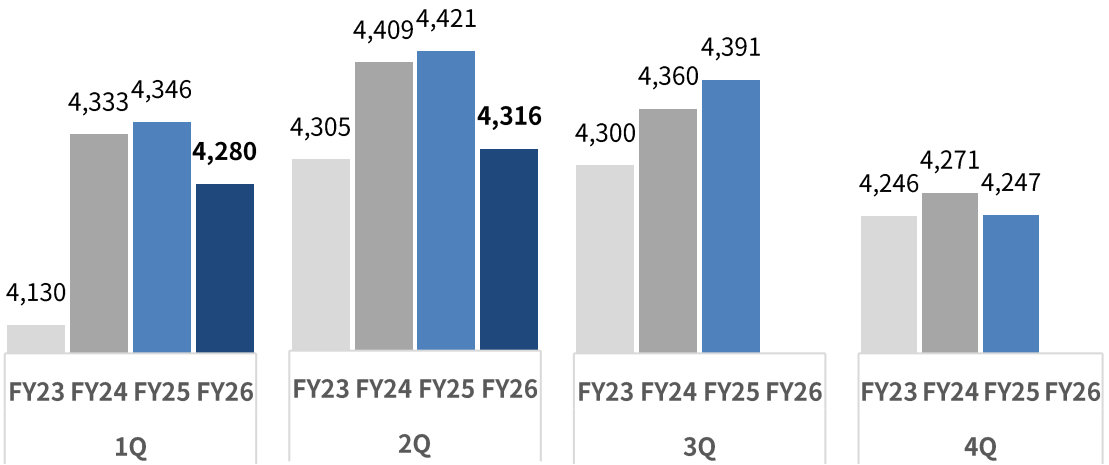
- 店舗数の減少（９月末270店舗、３月末比△17店舗）により、売上高は前年同期比2.0%の減収
- 売上原価率は前年同期比 1.4 ポイント、販管費率は同 3.2 ポイント改善し、営業利益は351百万円
- 中間純利益は298百万円と黒字転換

連結 四半期業績の前年同期比較

2Q単独の営業利益は193百万円と1Qを上回り、改善ペースが加速

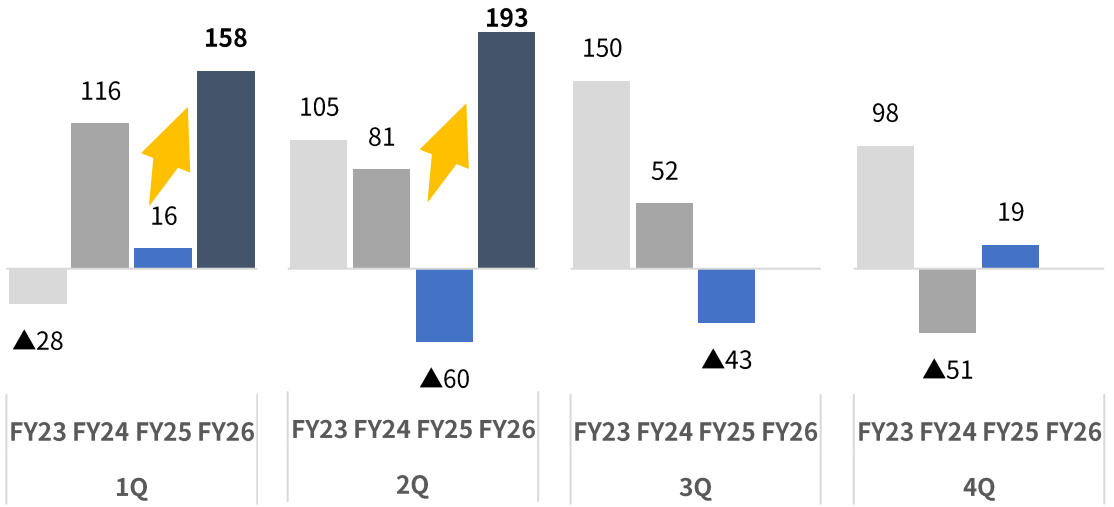
売上高

（単位：百万円）



営業利益

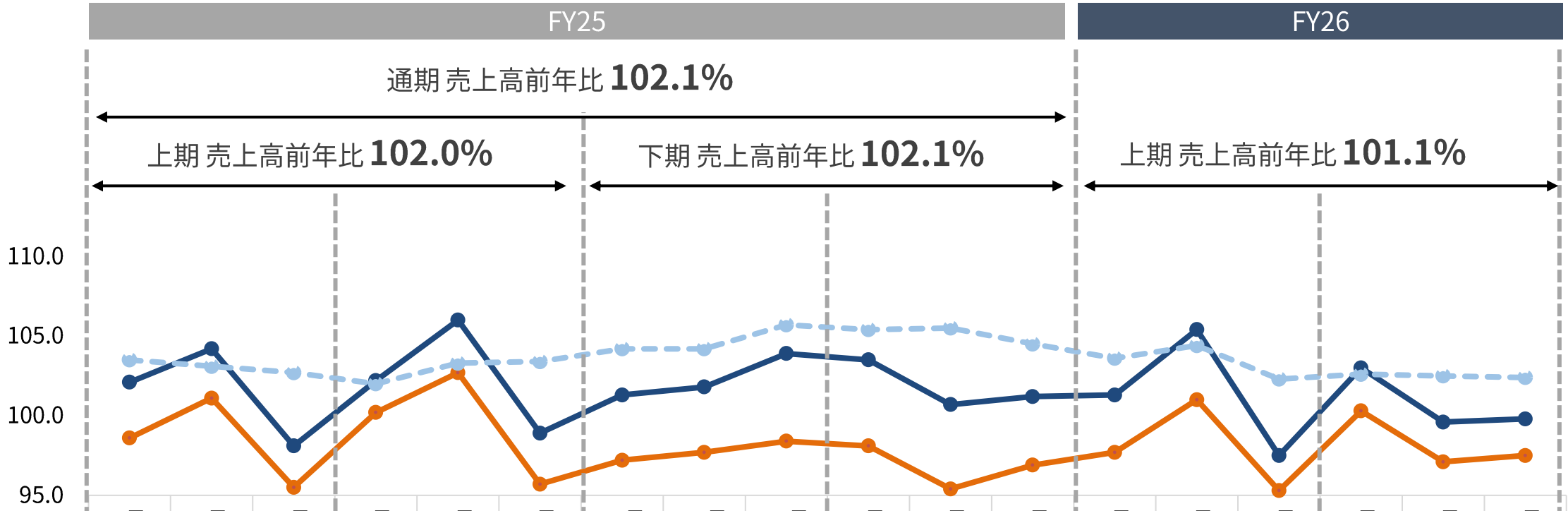
（単位：百万円）



- 店舗数の減少により売上高は前年同期を下回るも、既存店売上高は上期累計で前年同期比101.1%
- 2Q単独の営業利益は前年同期（△60百万円）から193百万円に改善し、収益構造改革の効果が定着

既存店 前年比推移

客単価の上昇で既存店売上高は上期101.1%。8月中旬以降は天候要因で客数が伸び悩む

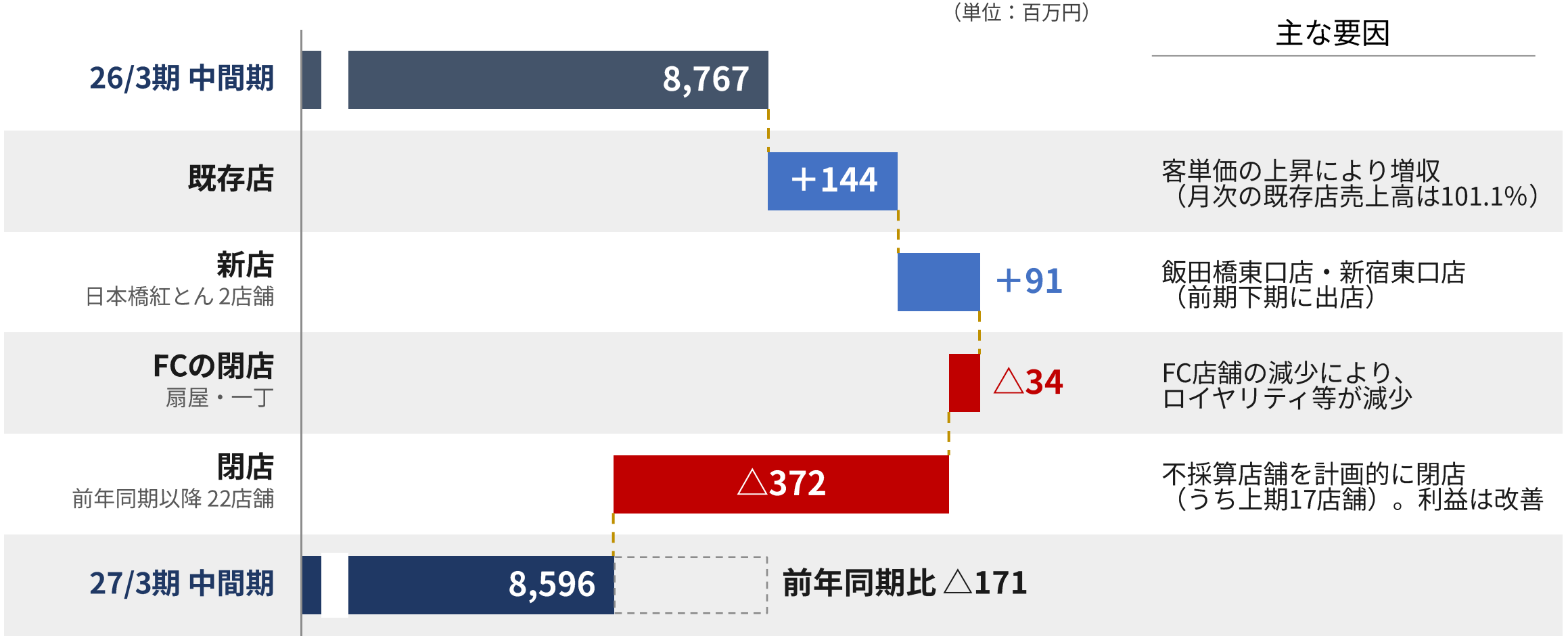


	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
既存店売上高	102.1	104.2	98.1	102.2	106.0	98.9	101.3	101.8	103.9	103.5	100.7	101.2	101.3	105.4	97.5	103.0	99.6	99.8
客数	98.6	101.1	95.5	100.2	102.7	95.7	97.2	97.7	98.4	98.1	95.4	96.9	97.7	101.0	95.3	100.3	97.1	97.5
客単価	103.5	103.1	102.7	102.0	103.3	103.4	104.2	104.2	105.7	105.4	105.5	104.5	103.6	104.4	102.3	102.6	102.5	102.4

売上高の増減分析　前年同期比（中間期累計）

既存店・新店で＋235百万円の増収。不採算店舗の閉店により、売上高は前年同期比△171百万円

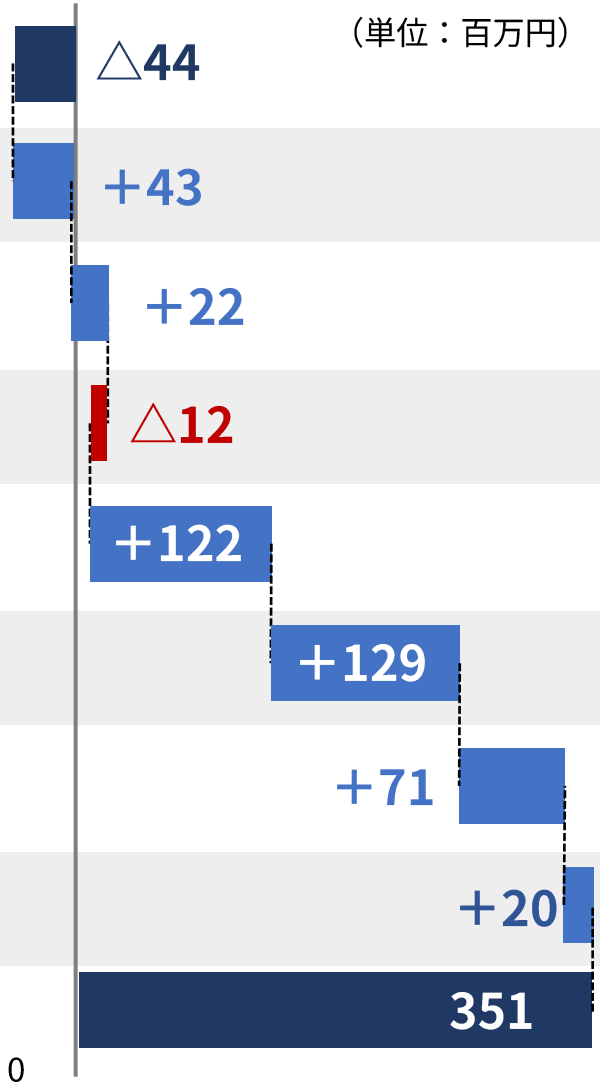
（単位：百万円）



営業利益の増減分析　前年同期比（中間期累計）

原価・人件費の改善を軸に、店舗・本部経費の適正化も寄与し、営業利益は395百万円改善

（単位：百万円）

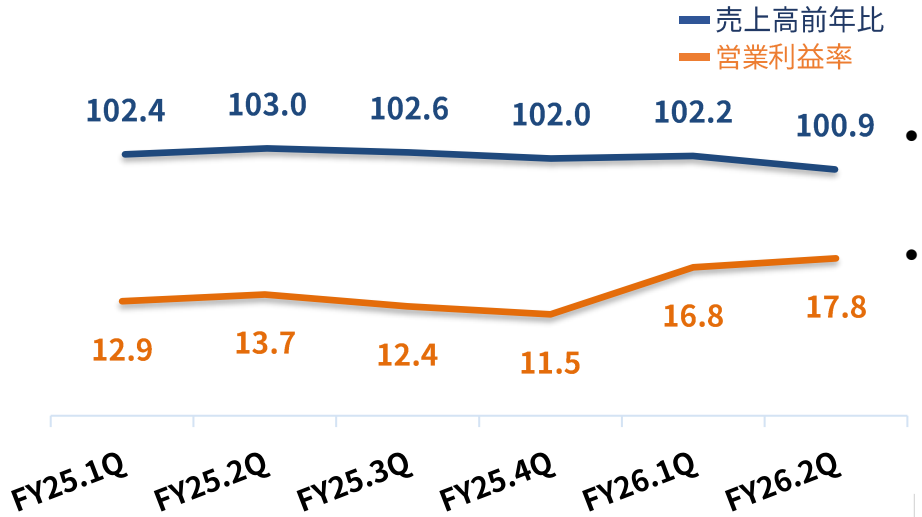


	主な要因
既存店売上	既存店売上高は前年同期比101.1%。客単価の上昇で売上総利益が増加
出退店	前期新規出店2店舗による利益貢献に加え、不採算店舗17店の撤退により店舗損益が改善
コストアップ	業態転換やスマホオーダー導入の費用、株主総会関連費用などが増加
原価(食材・物流)	メニュー構成・販売価格の見直しと仕入単価の低減で食材原価率が改善。物流費の抑制も寄与
人件費	スマホオーダーの導入とオペレーションの見直し、人員配置・労働時間の適正化で店舗人件費を抑制
その他費用	店舗運営経費の見直しと経費の抑制で、店舗営業費用が減少
本部コスト	ワンカンパニー化に伴う本部機能の統合と組織のスリム化で、本部コストを削減

事業別の動向

※営業利益率は本部費等配賦前になります

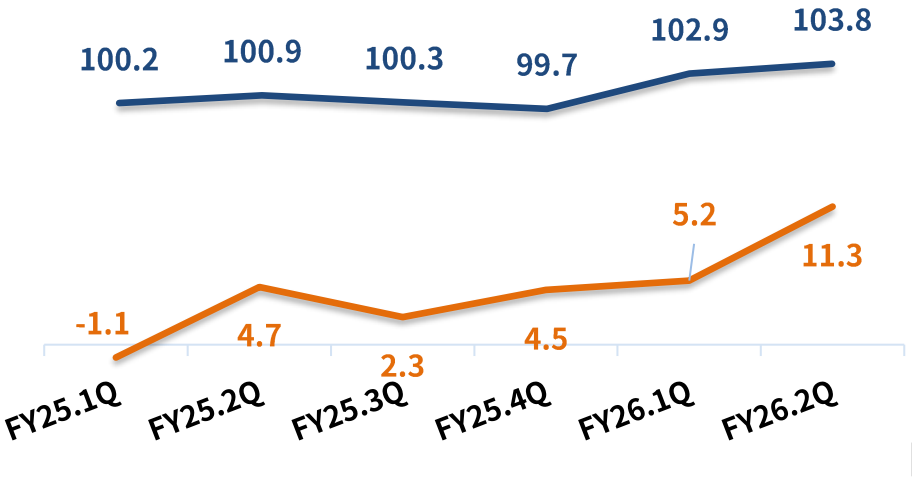
売上高前年比・営業利益率 推移



動　向

- 新型モデル店舗の展開とメニュー戦略の見直しにより、コスト上昇下でも安定した収益を確保
- 収益構造の転換が進み、営業利益率は17.8%と過去最高水準

営業利益率は前期２Qから、4.1pt改善



- コスト上昇への対応が遅れ一時収益が低下したが、商品構成・販売価格・原価率を抜本的に見直し
- 2Qの営業利益率は11.3%まで回復し、収益改善が鮮明に

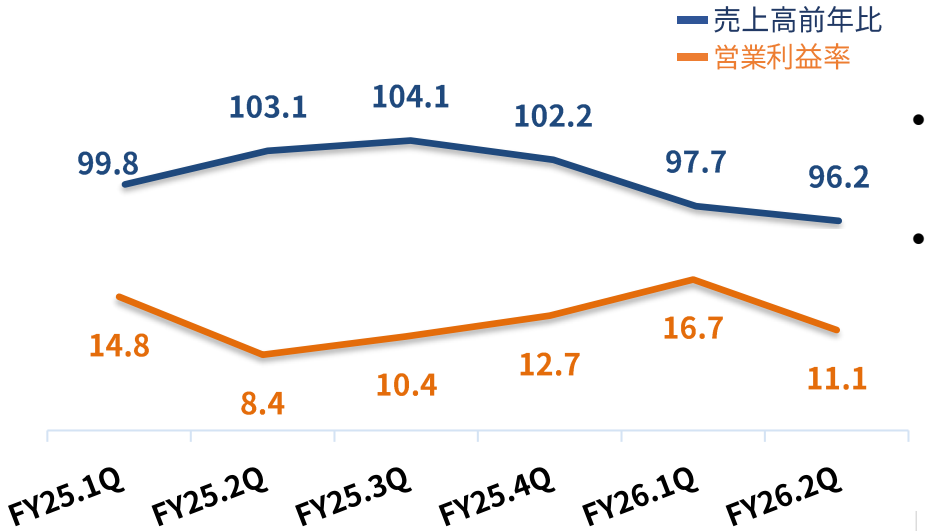
営業利益率は前期２Qから、6.6pt改善

事業別の動向

※営業利益率は本部費等配賦前になります

炭火串焼き専門店 日本橋 紅もも

売上高前年比・営業利益率 推移

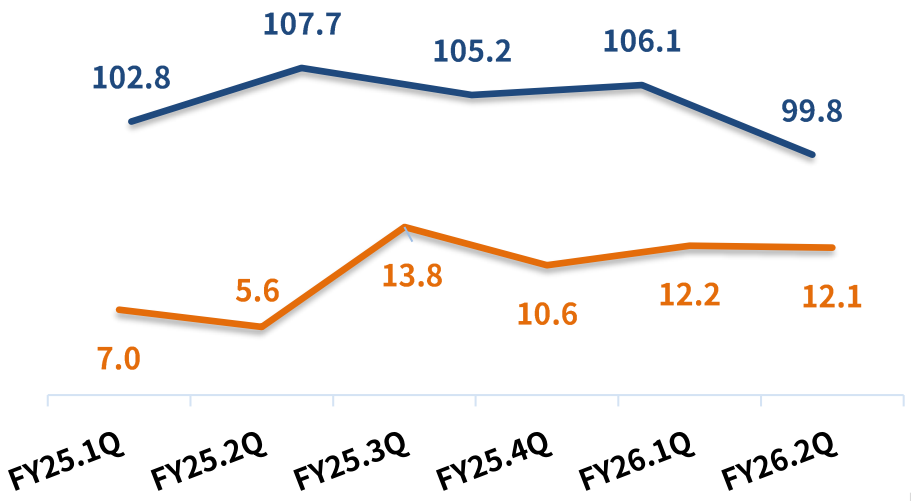


動　向

- 前期に開業した新型モデル2店舗は順調に推移し、事業モデルの方向性が明確に
- 一方で、立地により客数が減少傾向にあり、立地別の対策を進めている

営業利益率は前期２Qから、2.7pt改善

うむや 刺身居酒屋 一丁



- 価格設定と商品構成の見直しにより、収益性の改善が進展
- 店舗運営を含めて業態の強みを再定義し、さらなる収益改善の基盤を構築中

営業利益率は前期２Qから、6.5pt改善

２. 上期の進捗

上期の進捗　取組み①

2026年6月業態転換オープン

焼きとり業態から寿司業態へ転換し、売上高は転換前の約1.5倍に







転換前：やきとりの扇屋

アルコール需要中心の焼きとり屋

転換後：寿司一丁

日常の食事需要で来店頻度を高める

回転寿司の気軽さで、回らない本格寿司を

日常使い　｜　客単価 2,500～3,000円　｜　寿司を中心にお酒も楽しめる

オープン後の実績（転換前の同期間比）

売上高	客数	客単価
146 %	**172 %**	**2,450 円**

- 中期経営計画の『業態モデルの再定義』の一環として、『魚や一丁』の新モデル『寿司一丁』に転換
- オペレーションの改善を重ね、横展開できる標準モデルの完成を目指す

上期の進捗　取組み②

2026年9月業態転換オープン

新モデル「京都ぱすたもーれ」1号店をオープン。三世代で楽しめる業態として育成







転換前：パステルイタリアーナ
定番のイタリアンレストラン

転換後：京都ぱすたもーれ
京風・和風パスタ＆ピザ食べ放題

イオンモールりんくう泉南（大阪府泉南市）に、新モデル1号店としてオープン。
「日常の食事を『京都』という特別な体験に」がコンセプト

1　お客様の層を広げる
京都の本格的な出汁と京野菜のパスタで、お子様からご年配の方まで三世代で楽しめるお店に

2　何度でも通いたくなるお店へ
お手頃なメニューとM・Lサイズ同一価格、老舗抹茶問屋「茶匠 清水一芳園」の「宇治抹茶」を贅沢に使用した抹茶デザートで「日常の小さな贅沢」を提案

3　お待たせしない、心地よい店づくり
パスタとピザに絞ったメニューで提供スピードを高め、休日のピーク時もスムーズにご案内

オープン後の手応えを見極めながら、フードリームの次世代モデルとして育成

上期の進捗　取組み③

集客動線を整備し、今後の客数獲得へ繋げる

① IPコラボによる新規顧客層へのアプローチ

- 人気IPとのコラボで話題性を創出し、新規顧客を獲得
- 限定メニューや特典で来店動機を創出

「ブルーアーカイブ」× 備長扇屋・やきとりの扇屋

扇屋30店舗で限定メニュー9種とノベルティを提供。
一部店舗で限定グッズを販売。

狙い

- 20〜30代男性の新規顧客を獲得
- SNSでの話題化でブランド認知を向上

② デジタルマーケティング施策の強化

- LINE公式アカウントのクーポン配信で再来店を促進
- Googleビジネスプロフィールの口コミ対応を徹底
- WEB媒体・SNSで店舗・キャンペーン情報を発信

③ インバウンド需要の取り込み

- 多言語メニュー・案内POPで訪日客の利便性を向上
- インバウンド顧客の予約導線を強化

デジタル・インバウンド・IPコラボ等を組み合わせ、幅広い客層の来店につなげる。

上期の進捗　取組み④

注文業務の効率化により接客時間を創出し、追加注文の促進と店舗生産性の向上を目指す

➢ スマホオーダー導入（対象156店舗）



- 注文業務の効率化により接客時間を創出し、追加注文の促進と回転率向上につなげる
- 店舗規模に応じて、1日 3～5時間の労働時間低減を目標とし、計画通りに推移

➢ 調理オペレーション負荷軽減

- 調理工程の見直しおよび専用機材の導入により、調理負荷を軽減することで品質の安定と提供スピード向上を両立し、少人数でも運営可能な体制へ
- 一部店舗で効果を確認済み。順次拡大

人件費の上昇を吸収しながら、1店舗あたりの収益力を高める

上期の進捗　取組み⑤

ワンカンパニー化で本部機能を統合。意思決定を速め、本部コストを削減

本部機能の統合

本社と事業会社本部の機能を一元化し、重複業務を削減。
グループ横断で人員配置を最適化。

経営のスリム化

監査等委員会設置会社へ移行し、ガバナンスを強化しつつ役員数を削減。
役員報酬の減額と合わせ、役員関連費用が減少。

仕入・物流機能の集約

物流拠点を12拠点から6拠点へ統合（最終的に1社5拠点体制を目指す）。
配送・保管・調達を一元管理。

上期の効果（前年同期比）

本部コスト・役員関連費用

削減額 **20** 百万円

物流費

削減額 **30** 百万円

３. 2027年3月期 業績予想の上方修正

2027年３月期 連結業績予想の上方修正

収益構造改革の進展を受け、通期営業利益予想を期初300百万円から520百万円へ上方修正

（単位：百万円）

	期初予想 (5/12)	修正予想 (8/12)	**修正予想 (10/20)**	期初比	(ご参考) 前期実績
売上高	17,500	17,400	**17,100**	△400	17,405
営業利益	300	370	**520**	＋220	△68
経常利益	180	260	**420**	＋240	△157
親会社株主に帰属する 当期純利益	△50	30	**270**	＋320	△512

売上高：中間期の客数の推移や物価高に伴う消費者の節約志向を踏まえ、下期も前回予想に対し中間期と同程度の減少率を見込む

利　益：コスト上昇などの不透明要因はあるものの、収益改善施策の継続により下期の営業利益計画は概ね据え置く

上期実績と通期計画

通期営業利益予想に対する上期進捗率は67.5%。下期も前年同期比で大幅な改善を見込む

（単位：百万円）

	上期	通期予想	**進捗率**	（ご参考） 前年上期	（ご参考） 前期通期
売上高	8,596	17,100	**50.3%**	8,767	17,405
営業利益	351	520	**67.5%**	△44	△68
経常利益	307	420	**73.1%**	△81	△157
親会社株主に帰属する 当期（中間）純利益	298	270	**110.4%**	△93	△512

- 下期の営業利益計画（169百万円）は、客数の動向や物価高に伴う節約志向、コスト上昇などの不透明要因を慎重に織り込み、8月12日公表時の水準を概ね維持。前年下期（△24百万円）からは193百万円の改善を見込む。
- 下期の純利益は△28百万円を見込む。主な要因は不採算店舗の閉店に伴う特別損失。

４. 中期経営計画2028の進捗

中期経営計画2028の目指す姿

再掲：2025年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

2020
損益分岐低
意識の一新

2022
低投資＞売上増
既存力醸成

2024
再成長投資
未来キャリア創出

2025
新ビジネスモデルへの
大胆な転換と投資
✓戦略的 縮小型 成長モデル
✓M＆A

2027

2028以降
規模拡大フェーズ
✓出店加速化
✓海外進出
５００店舗時代へ
（OSC店含む）

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**

中期経営計画2028　これまでの主な取組み

再成長に向け、「財務基盤」「業態モデル」「物流基盤」の構造改革を推進

財務基盤の強化	業態モデルの再定義	物流基盤の再構築
E種優先株式および新株予約権を発行し資金を確保 ・出店投資 ・C種償還 ・M&A等	**新モデル3店舗を展開** 高付加価値モデル、地下・空中階モデルの収益性を検証 ・総本家 備長扇屋名古屋本店 ・紅とん飯田橋東口店 ・新宿東口店	**12拠点から6拠点へ統合** 最終的に1社5拠点体制を目指す 配送・保管・調達を一元管理し、物流コストの上昇を抑制
成長投資と既存優先株式の償還負担軽減を両立	成果を既存店や今後の出店へ横展開	購買・メニュー開発を含む調達体制の再構築へ展開

これまでに整えた基盤を生かし、当期は各施策の定着と横展開で収益力をさらに高める

グロースパートナーズ社との事業提携

※グロースパートナーズ株式会社（GP社）とは2025年8月12日付で事業提携契約を締結

経営課題の解決に直結する4つのテーマに、外部の知見を取り込みながら取り組む

当社経営陣が主導する月次のステアリングコミッティで進捗確認と意思決定を行い、テーマごとの定例会議で施策を推進。
GP社の専門的知見とネットワークを活用し、取組みのスピードと精度を高める

目指す姿	取組みテーマ
①収益改善の施策をグループ全体で展開	**業態収益性改善** 収益改善を目的に、業態ごとの施策の進捗を月次で管理。効果の高い施策は業態の垣根を越えて横展開し、グループ全体の収益力を底上げ（実施例：スマホオーダーを136店舗に導入）
②出退店・改装の判断を速く、正確に	**出退店・リニューアル** 新店・リニューアル店を計画と対比してモニタリングし、判断の期限と基準を明確化。業態転換・撤退を迅速に実行（実施例：店舗撤退 上期17店舗 ／ 業態転換　上期2店舗）
③グループ一体で効率的な経営体制へ	**組織構造・風土改革** 本社機能（HD）と事業会社の本部機能のワンカンパニー化を推進。グループ全体で施策とコストを一元管理し、効率的な運営体制を構築（実施例：本部・役員関連費　△20百万円の削減）
④成長機会の取込みと資本市場との対話	**IR強化・M&A** 当社の基準に沿ってM&A案件を評価。資本政策の着実な実行と、個人投資家を含む株主の皆さまへの情報発信を強化（実施例：財務戦略・資本政策ロードマップを10月20日に開示）

収益構造の改革と成長投資を両立し、企業価値の向上を目指す

５. 財務戦略・資本政策 ロードマップ

企業価値向上に向けた財務・還元ロードマップ

再掲：2026年10月20日適時開示

高コスト資本の解消を起点に、成長投資と持続的な株主還元の両立を推進する

PHASE 1: 財務基盤の転換
(2027年3月期)

■ C種優先株式の一部償還の検討
残高7.5億円のうち一部を償還し、配当負担を軽減。

■ 不採算店舗の整理
不採算店舗の業態転換や閉店対応を進め、収益構造の適正化による利益率向上。

■ 普通株復配の検討
当期純利益が3億円（営業利益6億円程度）を超える水準を目途に再開予定。

PHASE 2: 収益成長と負債圧縮
(2028年3月期)

■ C種優先株式の全部償還
残高全部を償還し、配当負担を軽減。

■ 劣後ローンの計画返済
劣後ローンの全額償還により金利負担を軽減。

■ 営業利益目標の達成
都市部へのシフト、郊外モデルのアップデートを進め、営業利益9億円水準へ。

■ 株主還元強化
優先配当削減分を原資とした増配。

PHASE 3: 株主価値の極大化
(2029年3月期～)

■ 希薄化抑制の継続
普通株式への転換条項の付いたD種優先株式についても償還を検討。

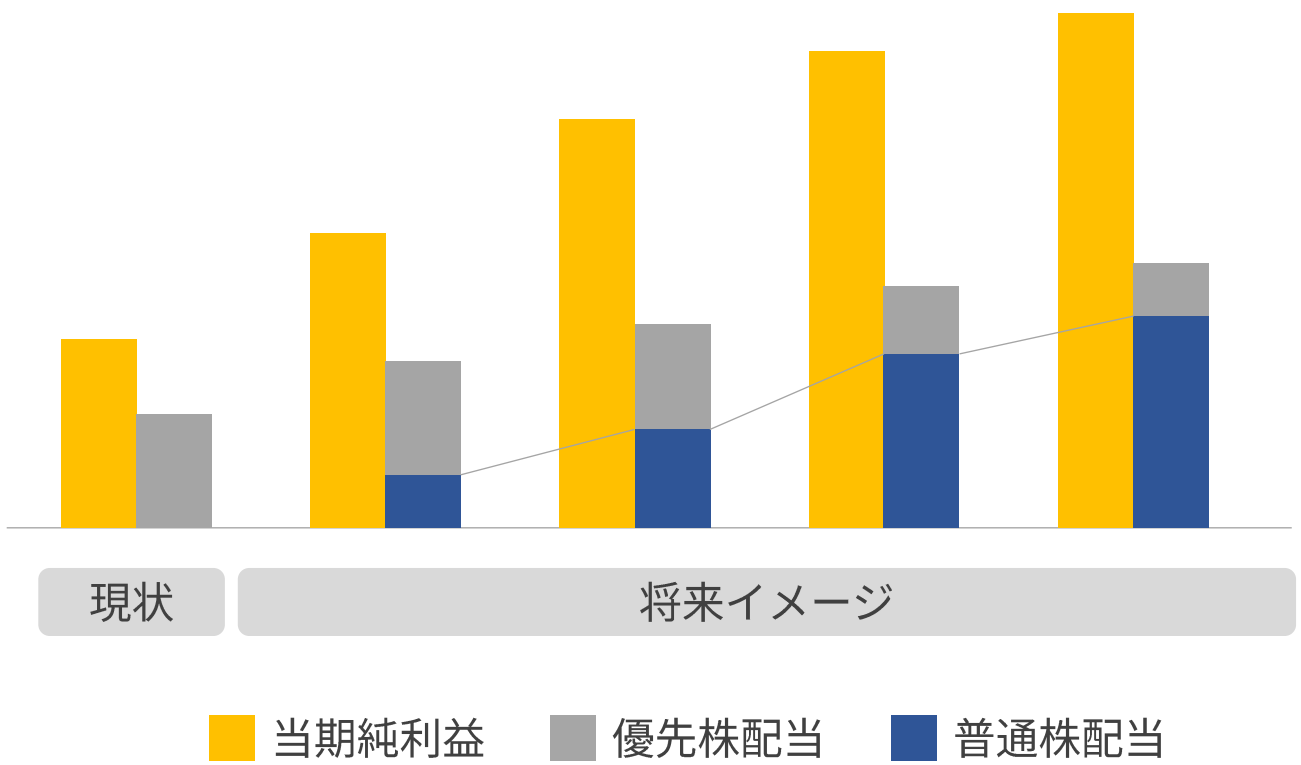
■ 企業価値のさらなる向上
成長投資の実行と収益成長に裏打ちされた「時価総額200億円超（中長期ターゲット）」へ。

利益成長と普通株主への還元イメージ

再掲：2026年10月20日適時開示

事業収益の拡大と資本構造の適正化により、復配・普通株配当の成長につなげる
配当性向は30～50%を想定

利益と配当の伸び（イメージ）



利益の成長に加え、
優先株への配当負担が縮小することで、
普通株主に帰属する利益が増加

■還元原資が拡大

事業収益の積み上げにより、株主還元に充てられる原資が増える

■普通株主への還元が拡大

C種償還等により優先株式配当を縮小し、普通株式配当を段階的に引き上げる

財務戦略・資本政策のロードマップの進捗状況

今期予想の純利益は270百万円（復配目安300百万円）、純資産は298百万円増加

項目	方針（2026年10月20日公表）	時期	2026年9月末の状況
復配	当期純利益3億円（営業利益6億円程度）を超える水準で再開	27/3期～	今期予想：純利益270・営業利益520百万円 上期実績：純利益298・営業利益351百万円
C種優先株式	段階的に償還を進め、配当負担を軽減	～28/3期	残高7.5億円
劣後ローン	全額返済により金利負担を軽減	28/3期	今後の決算で進捗を報告
財務基盤	利益の積み上げで自己資本を回復	—	純資産1,538百万円（3月末比＋298百万円） 自己資本比率23.3%（同＋4.6pt）

6. Appendix

業態別店舗数　（2026年9月30日現在）

不採算店舗の整理および業態転換を進め、収益性重視のポートフォリオへ転換

事業会社	業態	2026年3月期末	2026年９月末				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	172　(25)		9　(3)	－1	**162　(22)**	－10
	しんぱち食堂・他	5　(ー)				**5　(ー)**	＋0
紅とん	日本橋紅とん	23　(ー)				**23　(ー)**	＋0
	ぼちぼち・他	5　(ー)		3		**2　(ー)**	－3
一源	いちげん・とりげん・他	9　(ー)				**9　(ー)**	＋0
一丁	魚や一丁	4　(ー)		1	＋1	**4　(ー)**	＋0
フードリーム	パステル	33　(ー)			－1	**32　(ー)**	－1
	FR (中華系)	15　(ー)		1		**14　(ー)**	－1
	カジュアル・ ダイニング (バル)・他	21　(ー)		3	＋1	**19　(ー)**	－2
グループ合計		287　(25)	0	17　(3)	0	**270　(22)**	－17

※（　）内は、FC　　※決算短信では業態転換2店舗を開店・閉店に含めて記載

貸借対照表等　連結業績　（2026年9月30日現在）

（単位：百万円）

	2027年３月期 中間期	2026年３月期 前期末	前期比
流動資産	1,761	1,936	△ 174
固定資産	4,760	4,607	+ 153
繰延資産	19	24	△ 4
資産合計	6,541	6,567	△ 25
流動負債	3,202	3,598	△ 396
固定負債	1,800	1,728	+ 72
負債合計	5,003	5,327	△ 324
純資産合計	1,538	1,239	+ 298
負債純資産合計	6,541	6,567	△ 25

	2027年３月期 中間期	2026年３月期 前期末	前期比
自己資本比率	23.3%	18.7%	+ 4.6pt
有利子負債	2,507	2,647	△ 139
純資産	1,538	1,239	+ 298

優先株式の状況（26/9末時点 自己株式を除く）

- Ｃ種優先株式　　750株
- Ｄ種優先株式　3,170株
- Ｅ種優先株式　1,500株

損益計算書　連結業績　（2026年４月１日～2026年9月30日）

	2027年3月期 中間期		2026年3月期 中間期		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	8,596	―	8,767	―	△ 171	―
売上原価	2,823	32.8	3,004	34.3	△ 180	△ 1.4
売上総利益	5,772	67.2	5,762	65.7	+ 9	+ 1.4
販売費及び一般管理費	5,421	63.1	5,807	66.2	△ 385	△ 3.2
営業利益	351	4.1	△ 44	△ 0.5	+ 395	+ 4.6
経常利益	307	3.6	△ 81	△ 0.9	+ 388	+ 4.5
親会社株主に帰属する中間純利益	298	3.5	△ 93	△ 1.1	+ 392	+ 4.5

キャッシュ・フロー計算書　連結業績（2026年４月１日～2026年9月30日）

	2027年3月期 中間期	2026年3月期 中間期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	528	116	+412
投資活動によるキャッシュ・フロー	△301	△213	△87
フリー・キャッシュ・フロー	227	△97	+324
財務活動によるキャッシュ・フロー	△326	△340	+14
現金及び現金同等物の増減額	△99	△438	+338
現金及び現金同等物の中間期末残高	836	489	+347

株主優待

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　8,000円相当	500円割引券×16枚
300～599株	年間　12,000円相当	500円割引券×24枚
600～999株	年間　18,000円相当	500円割引券×36枚
1,000～4,999株	年間　24,000円相当	500円割引券×48枚
5,000～9,999株	年間　36,000円相当	500円割引券×72枚
10,000株 以上	年間　48,000円相当	500円割引券×96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