

2027年3月期 第1四半期決算説明資料



株式会社ヴィア・ホールディングス

2026年8月12日

東証スタンダード

7918

1．2027年3月期 第1四半期決算概要

業績サマリー・連結業績四半期ごと推移・既存店前年推移
営業利益の増減要因・事業別の動向

2．第1四半期の進捗

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．Appendix

業態別店舗数・貸借対照表・損益計算書・株主優待

1. 2027年 3 月期 第1四半期決算概要

店舗数減少により1.5%の減収となるも、収益構造改革の進展により営業利益は増加

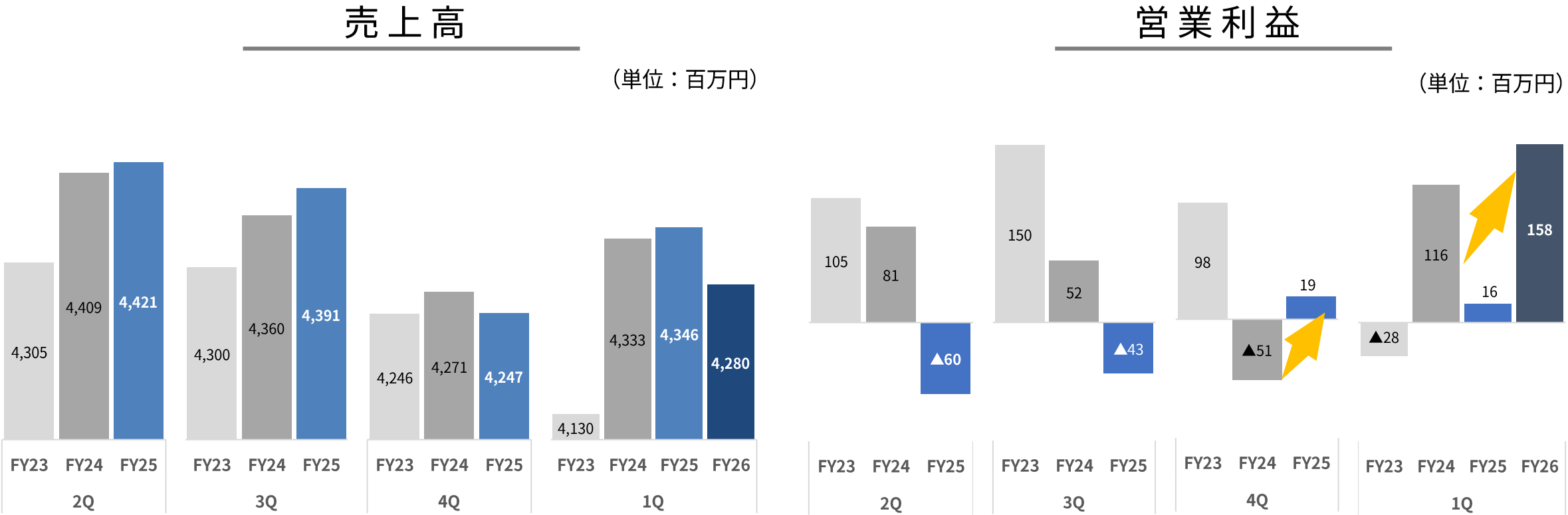
(単位：百万円)

	2027年3月期 第1四半期	2026年3月期 第1四半期	増減
売上高	4,280	4,346	△ 65
営業利益	158	16	+ 142
経常利益	141	2	+ 139
親会社株主に帰属する 四半期純利益	45	46	△ 1

- メニュー構成・価格・仕入れの見直しにより、売上原価率は前年同期比1.4ポイント改善
- 店舗オペレーション、人員配置及び労働時間管理の適正化により、販管費率は同1.9ポイント改善
- 特別損失84百万円を計上したことから、親会社株主に帰属する四半期純利益は前年同期並み

連結 四半期業績の前年同期比較

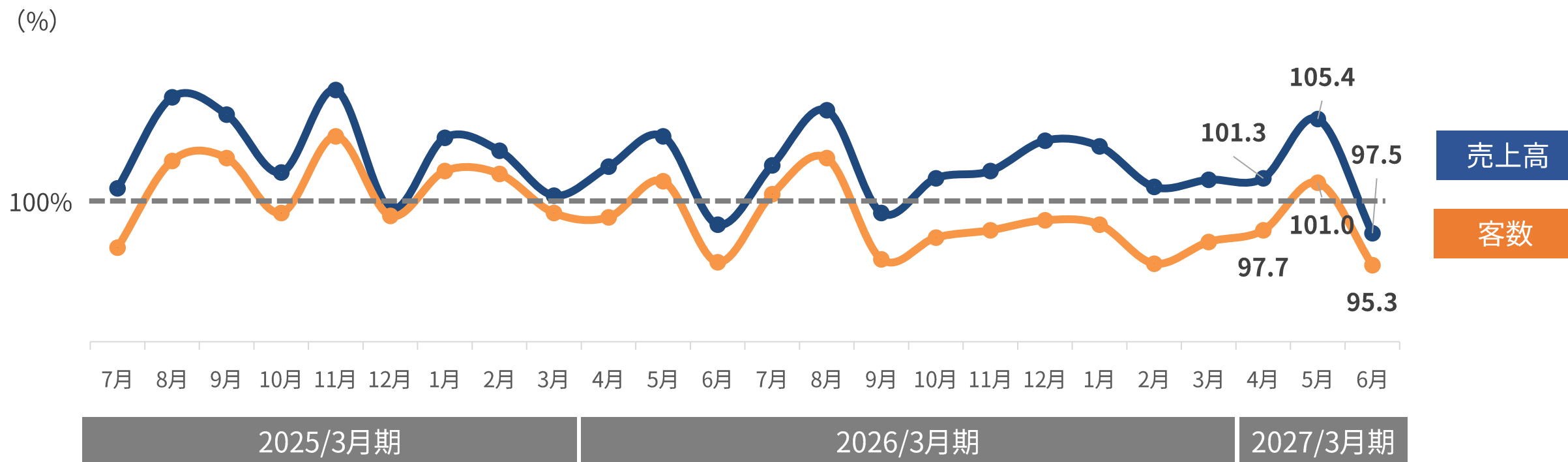
前期第4四半期に続き営業黒字を確保し、1Q営業利益は158百万円まで改善



- 店舗数の減少により売上高は前年同期を下回ったものの、既存店売上高は前年同期比を上回る
- 前期第4四半期から進めてきた収益構造改革の効果が顕在化

既存店舗 前年比推移

客単価上昇により既存店売上高は前年を上回る一方、客数回復が今後の重点課題



- 2027年3月期第1四半期累計では、既存店前年比は、売上高101.5%、客数98.1%、客単価103.5%
- 商品・サービスの品質向上と販促施策の強化により、客単価を維持しながら客数回復を図る

営業利益の増減分析 前年比

原価・人件費の改善と店舗・本部経費の適正化が、営業利益142百万円の増加を牽引

26/3期 1Q実績

(単位：百万円)

① 既存店売上

② 出退店

③ コストアップ

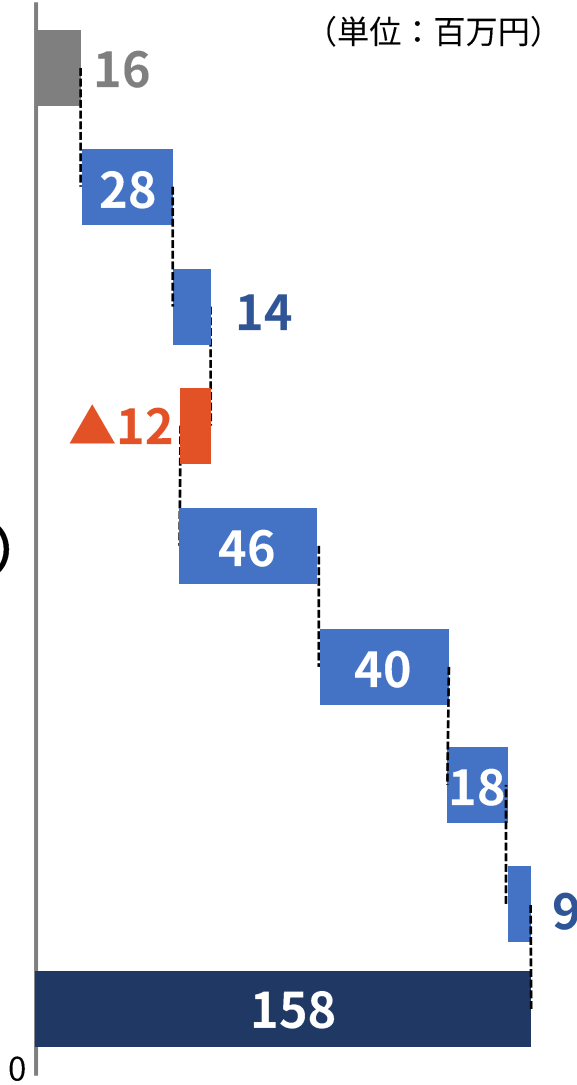
④ 原価（食材・物流）

⑤ 人件費

⑥ その他費用

⑦ 本部コスト

27/3期 1Q実績



主な要因

既存店売上高は前年同期比101.5%。客単価の上昇を中心とした増収により、売上総利益が増加

新規出店2店舗による利益貢献に加え、不採算店舗19店舗の撤退により店舗損益が改善

新規出店費用、スマホオーダー等のシステム導入費用及び株主総会関連費用が増加

メニュー構成・販売価格の見直し、仕入単価の低減等により、食材原価率が改善。物流費の抑制も利益増加に寄与

スマホオーダー導入や店舗オペレーションの見直しに加え、人員配置・労働時間管理の適正化により、店舗人件費を抑制

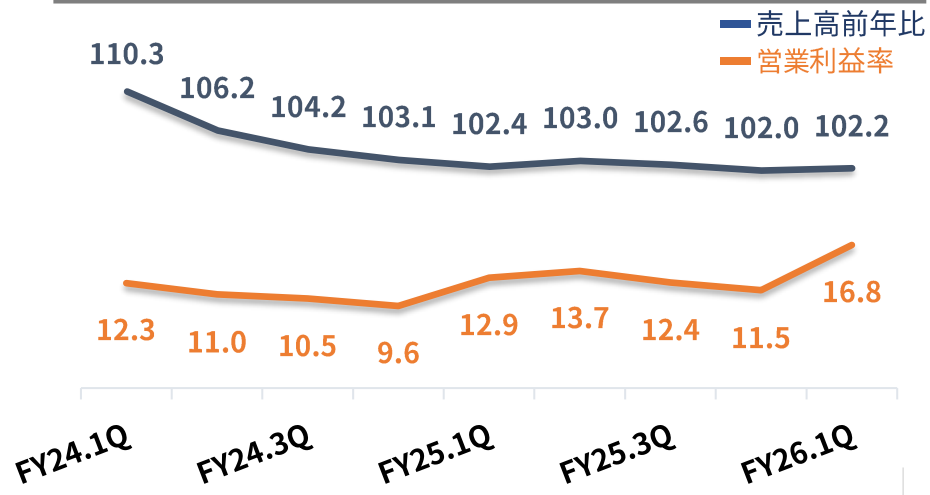
店舗運営経費の見直し及び各種経費の抑制により、店舗営業費用が減少

ワンカンパニー化に伴う本部機能の統合や組織のスリム化を進め、本部コストを削減

事業別の動向

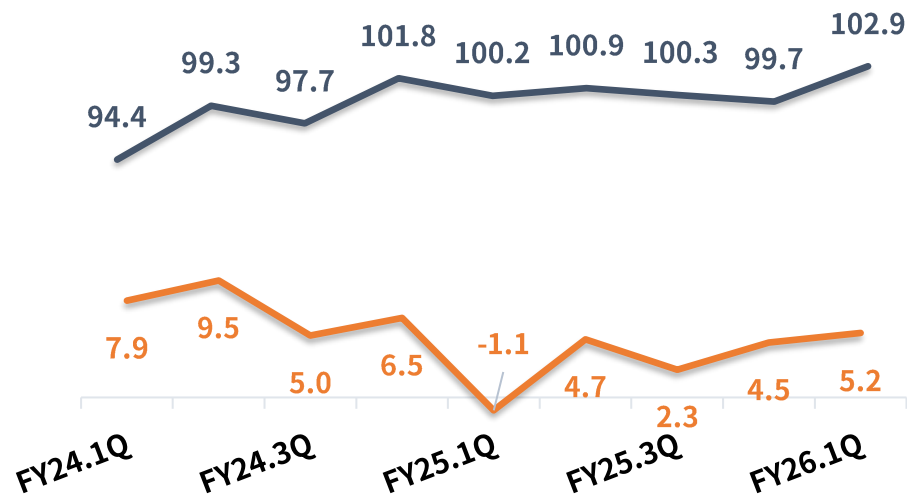
※営業利益率は本部費等配賦前になります

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およびメニュー戦略の見直しにより、コスト上昇環境下でも安定した収益水準を確保
- 利益を最大化できる構造への転換は進んでおり、一段の収益構造改革を進めている

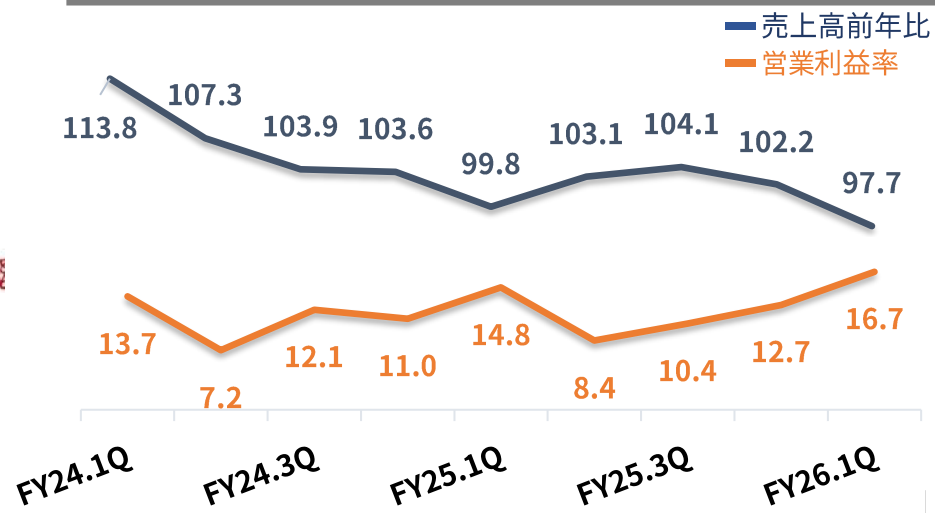


- 他業態に先行して収益構造改革に着手してきた一方、コスト上昇への対応遅れにより収益が悪化
- 現在は、商品構成、販売価格、原価率の本質的な見直しを進めており、前期比では大幅に回復

事業別の動向

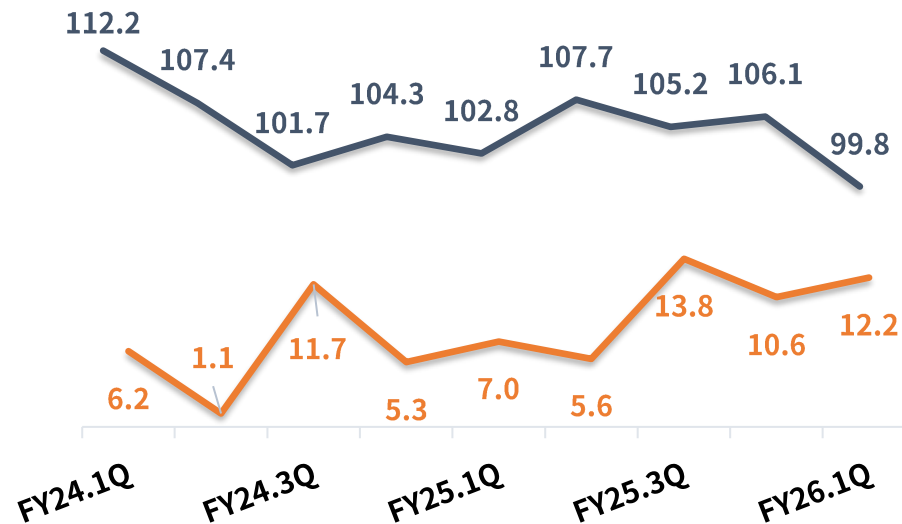
※営業利益率は本部費等配賦前になります

売上高前年比・営業利益率 推移



動 向

- 前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、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



- 前期より進めている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が進み、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. 第1四半期の進捗

第1四半期の進捗 取組み①

アルコール需要から、日常の食事需要を取り込む寿司業態へ転換

2026年6月業態転換オープン



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

日常食事需要により利用
頻度を向上

業態ポジション

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

- 中期経営計画に掲げる「業態モデルの再定義」の一環として、大型海鮮居酒屋「魚や一丁」の新モデルとして、日常の食事需要を取り込む寿司業態「寿司一丁」へ転換
- 今後、売上高、客数、客単価及び投資回収期間を検証し、次の展開を判断

第1四半期の進捗 取組み②

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

- 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を実現
- 店舗規模にもよるが、1日あたり3～5時間の労働時間削減を目標
- 第1四半期末で対象156店舗のうち39店舗に導入(導入進捗率25%、計画通り進捗)

➤ 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
- 既に一部店舗での効果確認済み

これらの施策により、人件費の増加を吸収しつつ、店舗あたりの収益力を向上

ワンカンパニー化（本部機能の統合と組織のスリム化）により、意思決定の迅速化と固定費削減を推進

➤ 本部機能の統合

- 本社および事業会社本部の機能を一元化し、重複業務を削減
- 情報資産の集約により、経営判断の質とスピードを向上

➤ 組織のスリム化

- 組織階層の簡素化により意思決定を迅速化
- 固定費の最適化と現場へのリソース再配分を実現

➤ 役員体制の見直し

- 監査等委員会設置会社への移行により、ガバナンス強化と役員数削減を実施
- 上記と合わせて役員報酬の減額も実施

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

第1四半期の収益構造改善を踏まえ、通期営業利益予想を300百万円から370百万円へ上方修正

(単位：百万円)

(ご参考)
2026年3月期
実績

	2027年3月期 (修正予想)	2027年3月期 (5/12公表値)	差異	
売上高	17,400	17,500	△ 100	17,405
営業利益	370	300	+ 70	△ 68
経常利益	260	180	+ 80	△ 157
当期純利益	30	△ 50	+ 80	△ 512

2027年3月期 連結業績予想の上方修正

修正の主な要因

- 売上高は、おおむね当初想定の範囲内で推移
- 人員配置及び労働時間管理の適正化、店舗オペレーション改善、経費抑制が計画を上回って進展
- 1Q実績と足元の状況を踏まえ、中間期及び通期の利益予想を上方修正
- 特別損益について、現時点の合理的な試算を業績予想に反映

今後の重点施策

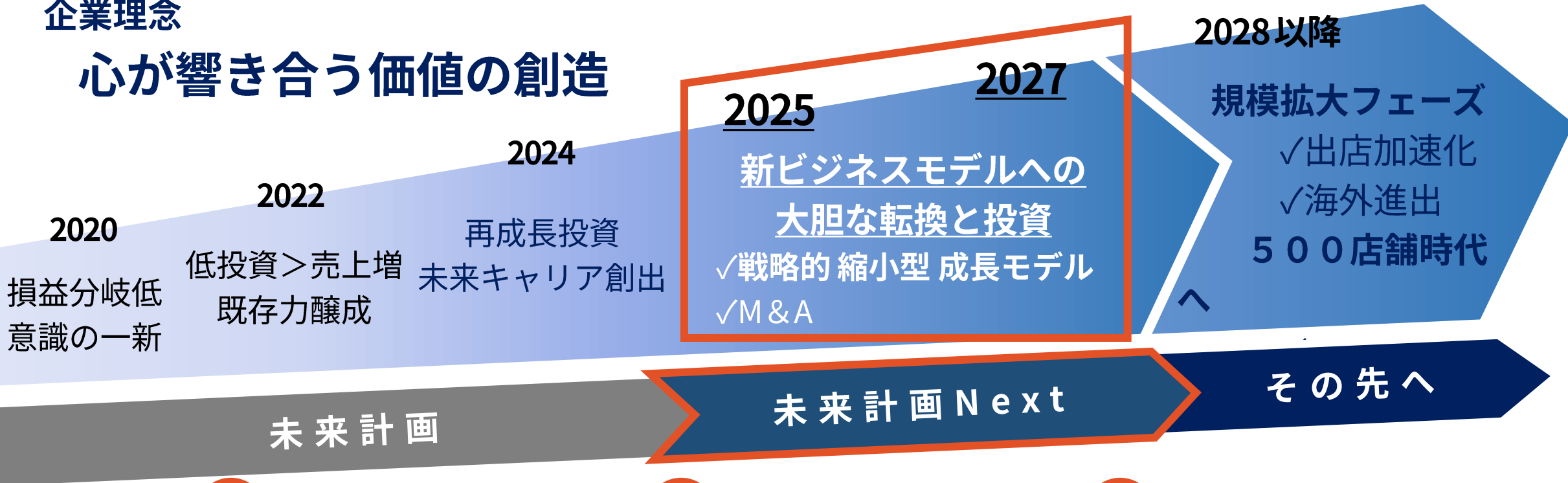
- 既存店客数の回復
- 原価率改善効果の定着
- スマホオーダー・調理工程改善の横展開
- 本部固定費削減の継続
- 新モデル店舗・業態転換店舗の収益性検証

4. 中期経営計画2028の進捗

「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

中期経営計画2028 これまでの主な取り組み

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

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 4億円
- ・C種償還 8億円
- ・M&A等 18億円

業態モデルの再定義

新モデル3店舗を展開

- ・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

高付加価値モデル、地下・空中階モデルの収益性を検証

物流基盤の再構築

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

これまで整備してきた基盤を活かし、当期は各施策の定着・横展開を通じて、収益力のさらなる向上を図る

5. Appendix

業態別店舗数

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6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)			－1	171 (25)	－1
	しんぱち食堂・他	5 (－)				5 (－)	＋0
紅とん	日本橋紅とん	23 (－)				23 (－)	＋0
	ぼちぼち・他	5 (－)		2		3 (－)	－2
一源	いちげん・とりげん・他	9 (－)				9 (－)	＋0
一丁	魚や一丁	4 (－)		1	＋1	4 (－)	＋0
フードリーム	パステル	33 (－)				33 (－)	＋0
	FR (中華系)	15 (－)		1		14 (－)	－1
	カジュアル・ダイニング (バル)・他	21 (－)		3		18 (－)	－3
グループ合計		287 (25)	0	7	0	280 (25)	－7

※1 () 内は、FC/のれん分け

貸借対照表等 連結業績

(2026年6月30日現在)

(単位：百万円)

	2027年 3 月期 第1四半期末	2026年 3 月期 期末	前期比
流動資産	1,798	1,936	△ 137
固定資産	4,597	4,607	△ 10
繰延資産	21	24	△ 2
資産合計	6,417	6,567	△ 149
流動負債	3,407	3,598	△ 191
固定負債	1,725	1,728	△ 3
負債合計	5,132	5,327	△ 194
純資産合計	1,284	1,239	+ 45
負債純資産合計	6,417	6,567	△ 149

	2027年 3 月期 第1四半期末	2026年 3 月期 期末	前期比
自己資本比率	19.8%	18.7%	+ 1.1%
有利子負債	2,429	2,647	△ 218
純資産	1,284	1,239	+ 45

優先株式の状況 (26/6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

	2027年3月期 第1四半期		2026年3月期 第1四半期		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	4,280	—	4,346	—	△ 65	—
売上原価	1,400	32.7	1,483	34.1	△ 82	△ 1.4
売上総利益	2,880	67.3	2,862	65.9	+ 17	+ 1.4
販売費及び 一般管理費	2,721	63.6	2,846	65.5	△ 125	△ 1.9
営業利益	158	3.7	16	0.4	+ 142	+ 3.3
経常利益	141	3.3	2	0.0	+ 139	+ 3.2
親会社株主に帰属する 四半期当期純利益	45	1.1	46	1.1	△ 1	△ 0.0

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 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

2026年3月末日の基準日より株主優待制度を拡充



【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