2027年3月期 第2四半期（中間期）決算説明資料

2027年3月期 第2四半期

上期は増収増益、
概ね計画通りに推移

株式会社ヨシックスホールディングス
証券コード 3221 ｜ 2026年11月6日

目次

I

2027年３月期 第２四半期 決算概要

- 決算ハイライト
- 損益の状況
- 財政状態・キャッシュ・フロー
- 株主還元
- 店舗数
- 第42期の取り組み

II

トピックス

- 海外１号店（台湾）
- 新業態「玉鋼」
- 「海老どて食堂」
- 「串カツ酒場 人氣万両」

III

当社の特色・成長戦略

- 将来目標・中期目標
- 田舎戦略・老舗理論
- 効果と投資回収
- 潜在市場規模
- ２支社体制
- 地域リスクヘッジ・出店目標

IV

Appendix

- 会社概要・企業理念
- 事業会社の紹介
- グループ体制
- 当社の歩み
- 新規出店予定店舗

Ⅰ～Ⅲが本編、Ⅳは参考資料です。

2027年3月期 第2四半期（中間期）決算概要

上期は増収増益、通期業績予想に対して概ね計画通りに推移

I 2027年3月期 第2四半期 決算概要

II トピックス

III 当社の特色・成長戦略

IV Appendix

上期は増収増益(売上高 前年同期比108.8%)

売上高(百万円)

13,537

前年同期比 108.8%

通期予想進捗率 47.4%

営業利益(百万円)

1,536

前年同期比 108.4%

通期予想進捗率 49.1%

経常利益(百万円)

1,740

前年同期比 108.0%

通期予想進捗率 50.5%

店舗数(店舗)

409

新規出店 10店舗

退店 2店舗(26/9末、FC含む)

親会社株主に帰属する中間純利益 1,126百万円(前年同期比 108.8%) | 1株当たり中間純利益 110.27円 | 中間配当 16円

500店舗、売上高300億円を目指して！

（百万円）	26/3期 中間期実績	27/3期 中間期実績	前年同期比 増減	前年 同期比	27/3期 通期予想	予想 進捗率
売上高	12,441	13,537	+1,096	108.8%	28,549	47.4%
営業利益	1,417 (11.4%)	1,536 (11.4%)	+119	108.4%	3,128 (11.0%)	49.1%
経常利益	1,611 (13.0%)	1,740 (12.9%)	+129	108.0%	3,445 (12.1%)	50.5%
当期純利益※	1,035 (8.3%)	1,126 (8.3%)	+91	108.8%	2,359 (8.3%)	47.7%
１株当たり当期純利益（円）	101.16	110.27	+9.11	109.0%	230.10	47.9%

※ 親会社株主に帰属する当期純利益 （ ）内は売上高比

ポイント

1 新規出店10店舗

一方で退店を２店舗実施し、中間期末は409店舗

2 主力の「や台ずし」

新規出店８店舗、369店舗（総店舗数の90.2%）、売上高12,253百万円

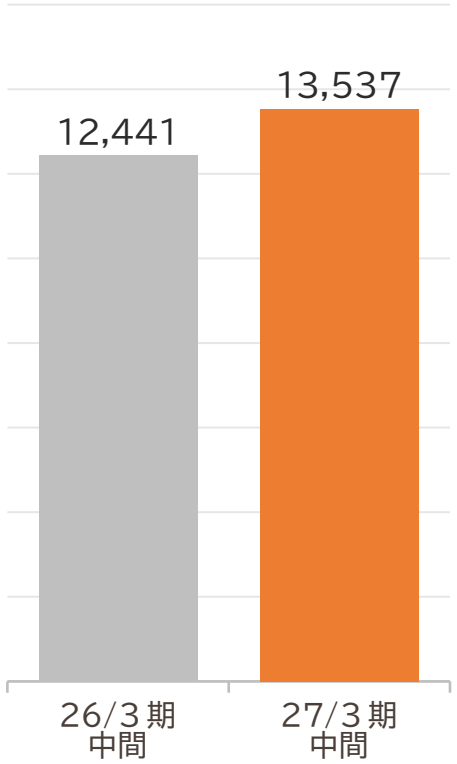
3 通期予想は据え置き

概ね計画通りに堅調に推移。2026年５月８日公表の通期予想に変更なし

出店による店舗増で増収、経費削減に努め経常利益も増加

売上高（百万円、中間期）

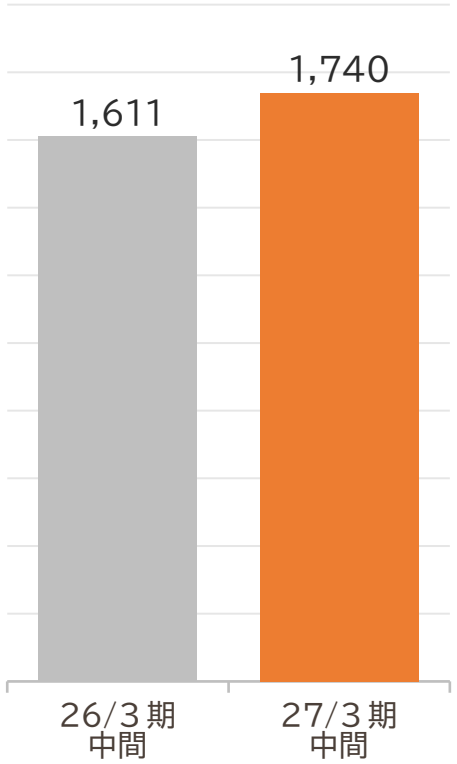
前年同期比 108.8%



- 出店による店舗数の増加により、売上高が増加
- 「や台ずし」を中心に新規出店 10 店舗（退店２店舗）、中間期末は 409 店舗
- 業態別の売上高
  - 「や台ずし」12,253 百万円
  - 「ひとくち餃子の頂」351 百万円
  - 「ニパチ」223 百万円

経常利益（百万円、中間期）

前年同期比 108.0%



- 食材価格等の上昇により、飲食部門の原価率は上昇
- 人件費も上昇したが、クレジット関連手数料を含め経費削減に努めた
- その結果、経常利益は前年同期比で増加（108.0%）、経常利益率は 12.9%（前年同期 13.0%）とほぼ横ばい

総資産は433百万円増加、自己資本比率は79.2%

連結貸借対照表(百万円)

	26/3期末	27/3期 中間期末
流動資産	12,834	**13,175**
固定資産	4,386	**4,478**
有形固定資産	3,158	**3,274**
無形固定資産	33	**29**
投資その他の資産	1,194	**1,174**
資産合計	**17,221**	**17,654**
負債	3,936	**3,673**
流動負債	3,192	**2,940**
固定負債	743	**733**
純資産	13,284	**13,980**
株主資本	13,282	**13,979**
その他の包括利益累計額	2	**0**
自己資本比率	77.1%	**79.2%**

ポイント

1 流動資産 +341百万円

現金及び預金 +260百万円、その他 +126百万円

2 固定資産 +92百万円

建物及び構築物 +83百万円

3 流動負債 △251百万円

支払手形及び買掛金 △115百万円、その他 △82百万円

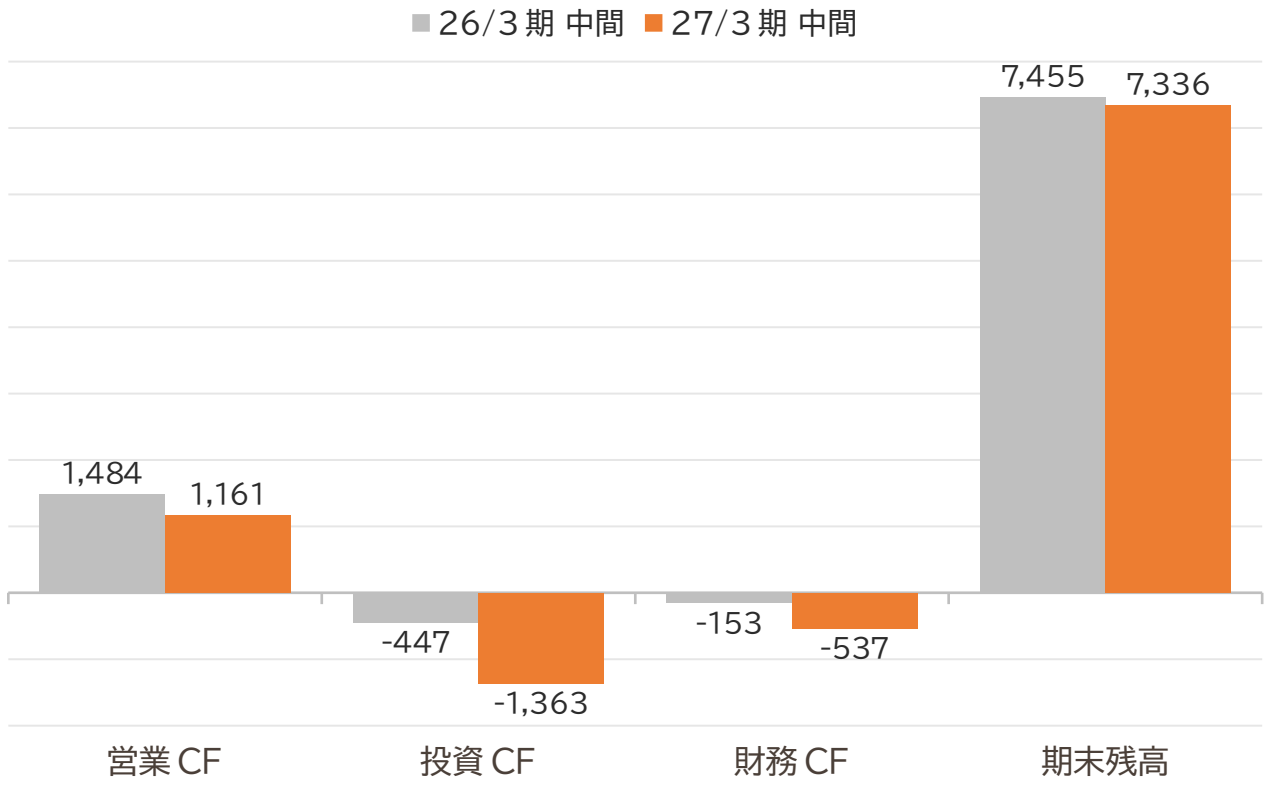
4 純資産 +695百万円

利益剰余金 +962百万円、自己株式 +275百万円(純資産の減少要因)

百万円未満切捨て

資金残高 7,336 百万円(前期末比 739 百万円減)

連結キャッシュ・フロー(百万円、中間期)



ポイント

1 営業 CF 1,161 百万円の獲得

税金等調整前中間純利益 1,758 百万円により増加、法人税等の支払額 656 百万円により減少

2 投資 CF 1,363 百万円の使用

定期預金の増加 1,000 百万円、固定資産の取得による支出 344 百万円

3 財務 CF 537 百万円の使用

自己株式の取得による支出 373 百万円、配当金の支払額 164 百万円

中間配当 16 円、年間 32 円(予想)に増配

1 株当たり配当金(円)

	中間	期末	年間
26/3 期(実績)	14.00	16.00	30.00
27/3 期(予想)	16.00	16.00	32.00

直近に公表されている配当予想からの修正なし。中間配当の支払開始予定日 2026 年 11 月 30 日

自己株式

- 2026 年 6 月 12 日の取締役会決議により、115,300 株(373 百万円)を取得
- 2026 年 7 月 24 日付で、譲渡制限付株式報酬として自己株式を処分(98 百万円)
- 中間期末の自己株式数 186,240 株(前期末 104,840 株)

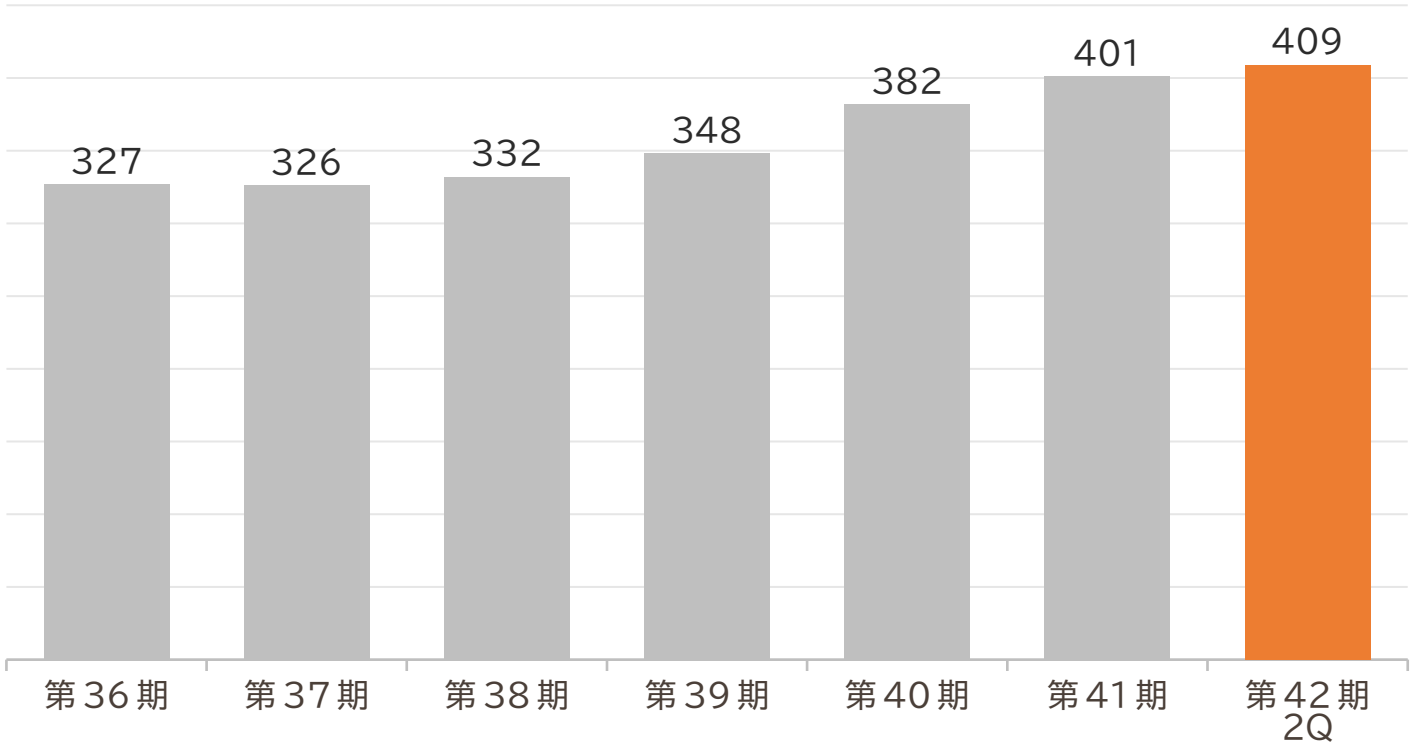
年間配当(予想)

32 円

前期 30 円から 2 円の増配

店舗数は409店舗、10店舗を新規出店

店舗数の推移（店舗）



新規出店　10店舗（上期累計）

「や台ずし」８店舗

うち第２四半期：八戸三日町（青森県１号店）、旭川三条通町（北海道２号店）、南茨木駅前町

「ひとくち餃子の頂」２店舗

瓢箪山店（大阪府）、大和八木駅南口店（奈良県）

業態転換　１店舗（「人氣万両」）

退店　２店舗

（注）第40期よりワンダーフードイノベーション株式会社の店舗数（第40期４店舗、第41期５店舗）を含む。フランチャイズ含む

第42期は「また来たくなる店」と確実な出店で中期目標へ

第42期スローガン **「気づく」力が、営業力に！ ～人にしか出来ない「価値」を感じてもらう店～**

「また来たくなる店」の追求

既存店への意識、リピーターの獲得

新たなスキル（能力）の獲得

握り、餃子の焼きをはじめ、個々人が具体的なスキル獲得の目標を持つ

時代の波を読み、波に乗る

業態、営業時間、働き方などにアンテナを張り、必要な変化・進化を続ける

出店戦略

既存エリアの物件の洗い直しと新規エリアの開拓による確実な新規出店

ヨシックスグループの中期目標

500店舗構想の実現

売上高300億円の達成

経常利益率10%超の継続

第42期 利益計画・出店計画の達成が第一歩

II

トピックス

海外１号店と新業態・新店舗

I 2027年３月期 第２四半期 決算概要

II トピックス

III 当社の特色・成長戦略

IV Appendix

海外１号店「屋台壽司中山北町」を台湾・台北市にオープン



2026年７月 開業
屋台壽司中山北町

台湾・台北市中山区
当社グループの海外１号店
（台湾現地法人による出店）

1 海外市場への進出

中核事業である飲食事業の更なる成長とグループ全体の企業価値向上を図るべく、海外市場への進出を準備

2 初の進出先に台湾を選定

海外戦略準備室で情報収集を進め、日本食・日本文化との親和性が高く、既に複数の外食企業が日本から進出している台湾を選定

3 出店場所は台北市中山区

出店エリアについても慎重に検討を重ね、周辺環境等も考慮して決定

新業態「玉鋼」を名古屋市にオープン、ワンランク上の業態





ワンランク上位の業態

- 接待需要に対応
- インバウンド需要に対応

- 日本刀を店内に展示(インバウンド向け)
- 人間国宝 十三代柿右衛門の皿を一部使用

「海老どて食堂」が当社店舗として営業開始

















1 **全国でも珍しい海老フライ専門店**

10 年以上の歴史。2025 年 7 月 1 日から当社店舗として営業開始

2 **新名古屋名物「海老どて」**

店名にもなっている、海老フライをどて味噌にディップして食べる“海老どて”は、他では食べられない新名古屋名物として多くの方に親しまれている

3 **日本最大級 35cm の「特大海老ふりゃ～」**

各メディアにも数多く取り上げられ、国内のみならずインバウンドにも広く知れ渡る名物商品

「串カツ酒場 人氣万両」を埼玉県ふじみ野市にオープン

2026 年 7 月 29 日　埼玉県ふじみ野市にオープン













1 サクッと軽いこだわりの手打ち串カツ

独自の衣と油により、外はサクッと香ばしく、中はジューシーに揚げた自家製串カツ。何本でも食べられる軽い食感とお値打ちな価格設定で、幅広い客層に訴求

2 豊富な居酒屋メニュー＆使い勝手の良さ

串カツだけでなく、お酒が進む逸品料理からメのメニューまで充実。普段使いのサク飲みから、ご家族での食事、宴会まで多様なニーズに対応

III

当社の特色・成長戦略

田舎戦略・老舗理論と、3,000 店舗に向けた出店余地

I 2027 年 3 月期 第 2 四半期 決算概要

II トピックス

III **当社の特色・成長戦略**

IV Appendix

わたくし達は、

3,000 店舗、売上高 1,800 億円、
日本一の居酒屋チェーンを目指します。

中期目標：500 店舗・300 億円・利益率 10% 超

500
店舗

300
億円（売上高）

10% 超
経常利益

成長の仕組み

- 事業部の確立
- 「田舎戦略」「老舗理論」「地域リスクヘッジ」の徹底
- 既存店売上高を 100% 維持

収益性の仕組み

- 売上高家賃比率 7% 台を維持
- かけるコストを徹底し、かかるコストは削減
- グループ建装企業の有効活用

田舎戦略：地方駅前に中小型店を低コストで出店

どこに

年間を通して一定以上の安定的な居酒屋需要が見込める地域

どんな立地に

1 等地ではなく 1.5 等地・2 等地乗降客 6 千人以上の駅前、かつ従業員の雇用が可能な地域

どんな店を

「老舗理論」にもとづく 30 ～ 40 坪程度の中小型直営店舗を、低コストで出店

地元店・チェーン店と競合せずに地域一番店を目指す

事業活動を通じ、地域の発展・再生にも貢献

老舗理論：個人店とチェーン店の良いとこ取り

地元個人店・小型店の優位性（地域密着の安定的な利益）

取り入れる

- 居心地の良さの演出
- 店舗で手作りする美味しさと暖かさ
- 客席が埋まりやすい中小型の店舗
- 現地雇用、現地調達

取り入れない

個店経営、家族経営／曖昧な価格設定、付け払い

チェーン店・大型店の優位性（効率性と規模の利益）

取り入れる

- 気軽に来店できる明朗会計
- 大企業の持つシステム統制
- 教育制度

取り入れない

セントラルキッチン／マニュアル接客／店舗大型化

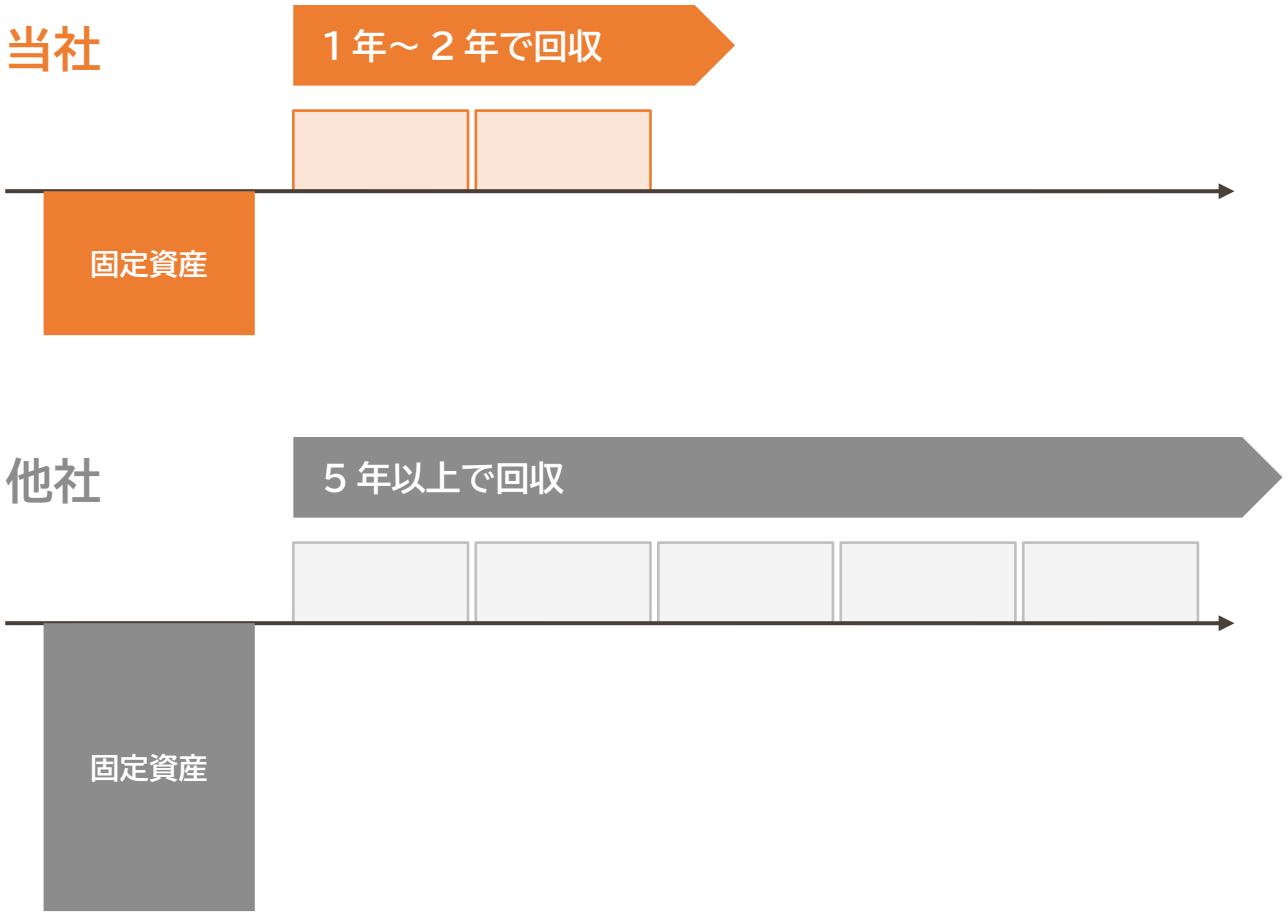
両者と競合しない隙間を突き、地域に賑わいを取り戻す

田舎戦略・老舗理論の効果：高い利益率を実現

他社	損益の構造	当社
高い家賃比率を賄うために、原価を徹底的に抑制する	売上高	家賃比率を抑制した分、原価にコストをかけて良い商材を使い、お値打ち感を高めている
	売上原価	
	売上総利益	
	…	
家賃が高いエリアに大中規模店を出店している場合が多く、固定費たる家賃比率が 10% を超過	10% 超 **地代家賃** 7% 台	戦略的に 1.5 等地・2 等地に中小規模店を出店し、固定費たる家賃比率を 7% 台に抑制
	…	
	販管費	
	営業利益	
低利益率：集客力が弱まり、坪当たり売上が低下することで効率的な利益の獲得ができない		**高利益率：顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上を高め、効率的に利益を獲得している**

左右の各段は、中央の損益項目（売上原価・地代家賃・営業利益）に対応しています。

グループ建装企業の活用で、投資を１～２年で回収



グループ建装企業の有効活用

低コストで出店するノウハウを有しており、短期間での投資回収を可能にしている

→ 新規出店・撤退の判断を早くできる

外部建築業者に発注

外部業者に建築を発注するため投資コストが割高になり、投資回収に時間を要する

→ 新規出店・撤退の判断が遅くなる

田舎戦略の潜在市場規模は 2,784 億円

	関東	中部	関西	中四国	九州	合計
乗降客約 6 千人以上の駅数	1,405 駅	210 駅	709 駅	64 駅	123 駅	2,511 駅
① 出店可能店舗数	3,025 店	288 店	1,101 店	75 店	149 店	4,638 店
想定最大売上高(① ×②)	1,815 億円	173 億円	661 億円	45 億円	90 億円	2,784 億円
③ 27/3 期 2Q 店舗数	146 店	60 店	85 店	62 店	51 店	404 店
出店余地(①−③)	2,879 店	228 店	1,016 店	13 店	98 店	4,234 店

② 平均年間売上高 6,000 万円で試算 潜在市場規模(当社調べ)、2026 年 9 月末現在

500 店舗構想(事業部別)

	関東第一	関東第二	静岡	中部	関西	中四国	九州	合計
店舗計画	75 店	65 店	25 店	75 店	125 店	65 店	70 店	500 店
売上高目標	45 億円	39 億円	15 億円	45 億円	75 億円	39 億円	42 億円	300 億円
今後の出店計画								96 店

これまで同様２支社体制を維持し、500 店舗体制を構築

26/3 期

新規出店　28 店舗

２支社体制

東日本支社	西日本支社
• 関東第一事業部 • 関東第二事業部 • 静岡事業部	• 中部事業部 • 関西事業部 • 中四国事業部 • 九州事業部

これまで同様、
２支社体制を維持

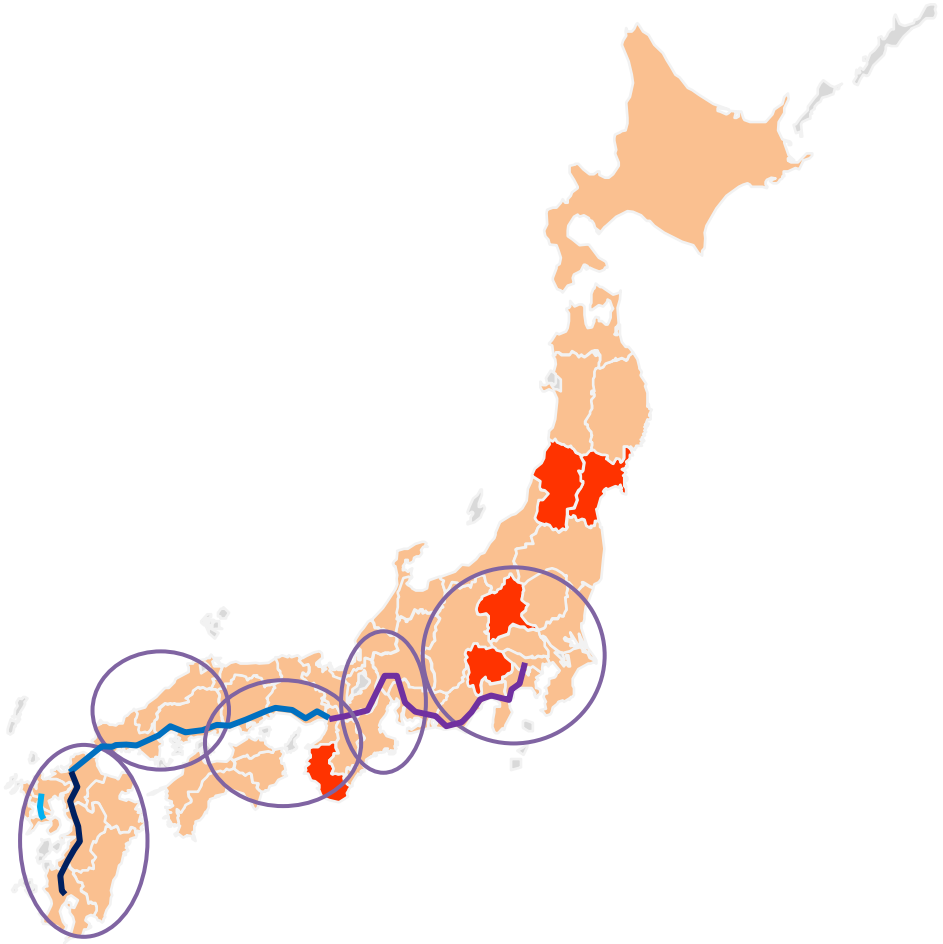
27/3 期

新規出店　35 店舗予定

２支社体制

東日本支社	西日本支社
• 関東第一事業部 • 関東第二事業部 • 静岡事業部	• 中部事業部 • 関西事業部 • 中四国事業部 • 九州事業部

地域リスクヘッジの考え方に基づき、出店エリアを拡大



支社	事業部	26/3 期	中期
東日本支社	関東第一事業部	70 店舗	75 店舗
	関東第二事業部	52 店舗	65 店舗
	静岡事業部	21 店舗	25 店舗
西日本支社	中部事業部	60 店舗	75 店舗
	関西事業部	82 店舗	125 店舗
	中四国事業部	61 店舗	65 店舗
	九州事業部	50 店舗	70 店舗

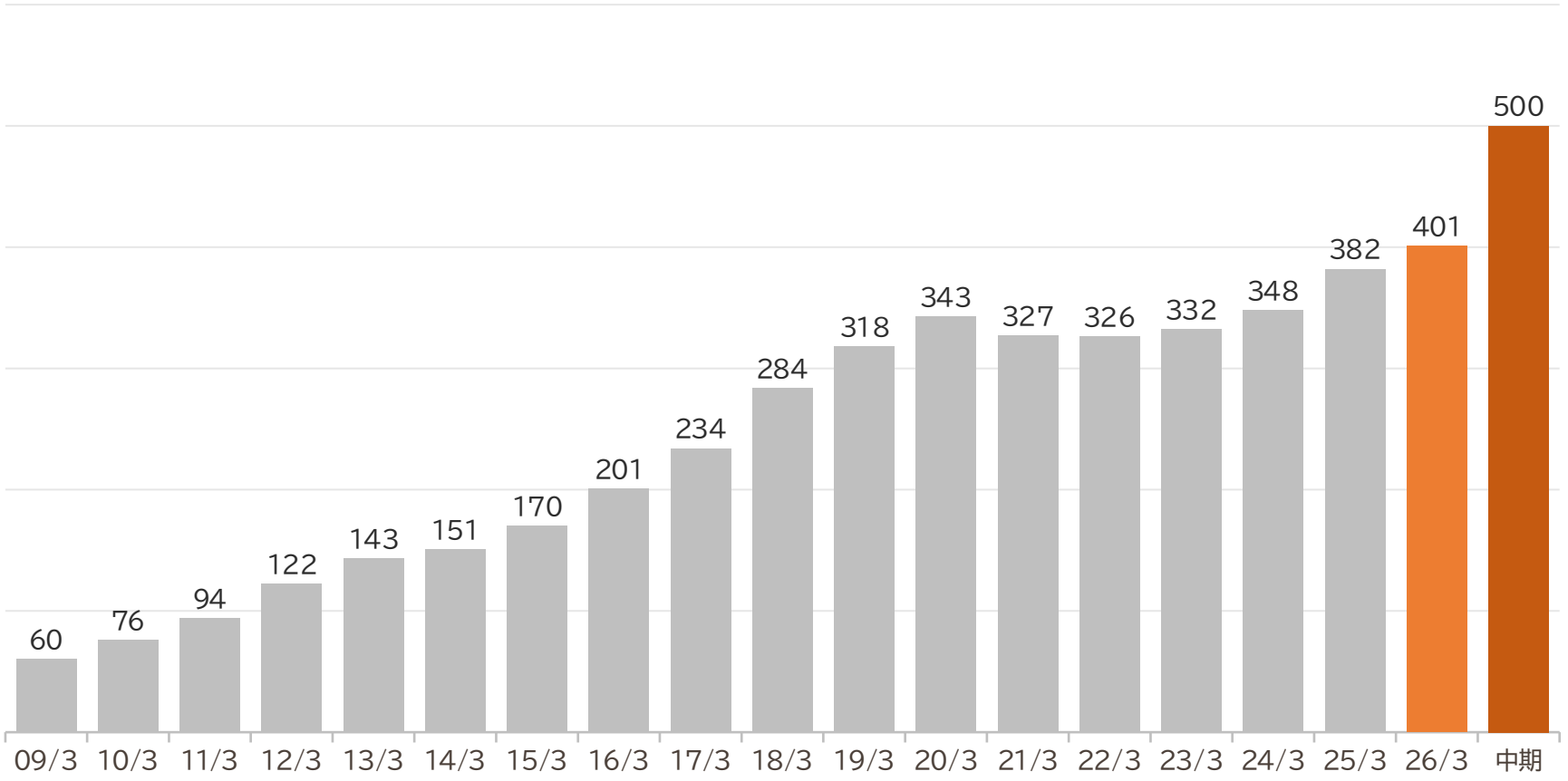
初出店
青森県

- 地域リスクヘッジの考え方に基づく出店エリアの拡大
- 主力業態の強化、新業態の開発

既に出店済の地域

今後展開予定の地域（群馬県・山梨県・和歌山県・宮城県・山形県）

中期目標は 500 店舗、将来目標は 3,000 店舗



中期目標
500 店舗

将来目標
3,000
店舗

(注)期末店舗数(店舗)。第 40 期(25/3 期)よりワンダーフードイノベーション株式会社の店舗数を含む

IV

Appendix

会社概要・事業会社の紹介・沿革など

I 2027年3月期 第2四半期 決算概要

II トピックス

III 当社の特色・成長戦略

IV Appendix

会社概要

社名	株式会社ヨシックスホールディングス
設立	1985年4月1日
所在地	愛知県名古屋市東区徳川1丁目9番30号
代表者	代表取締役会長 CEO　吉岡 昌成 代表取締役社長 COO　瀬川 雅人
資本金	361,315,000円（2026年9月30日現在）
上場市場	東京証券取引所プライム市場／名古屋証券取引所プレミア市場（証券コード　3221）
関係会社	株式会社ヨシックスフーズ（飲食事業） 株式会社ヨシオカ建装（建装事業） 株式会社ヨシックスキャピタル（投資事業） ワンダーフードイノベーション株式会社（飲食事業）
店舗数	409店舗（2026年9月30日現在） ヨシックスフーズ：直営402店舗、フランチャイズ（社員独立制度）2店舗 ワンダーフードイノベーション：直営5店舗

企業理念・社是・基本理念

企業理念

赤ちゃんからおじいちゃん、おばあちゃんまで楽しくすごせる心・食・居を演出する

心 「心温まる」存在感を持つ企業
食 「元気」をお持ち帰りいただける企業
居 「居心地」の良さを提供、創造できる企業

社是

あたりまえやを当り前に

元気な声だし／清潔感／笑顔の接客

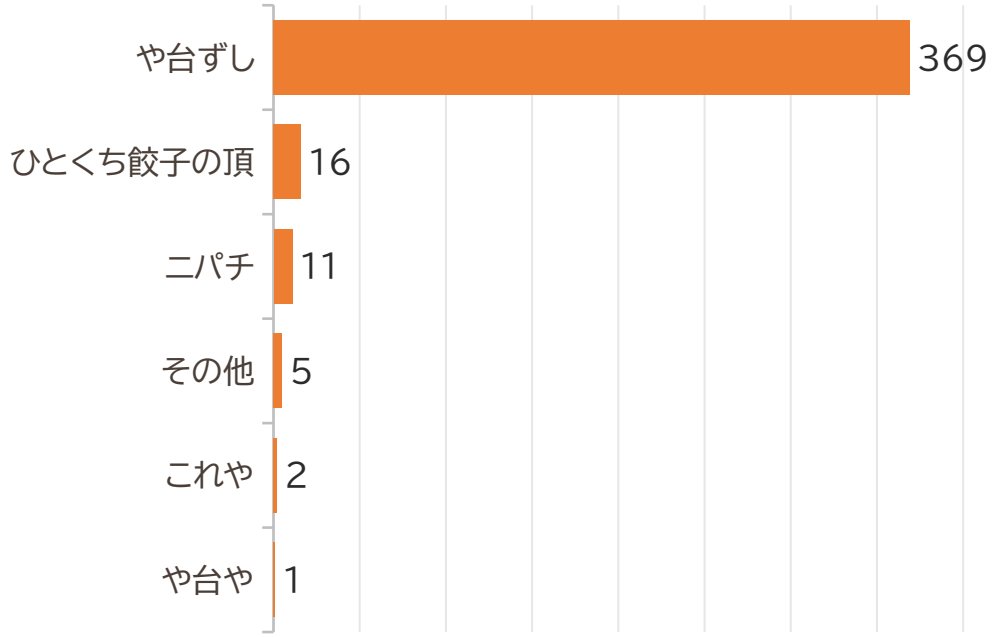
や台やグループ基本理念

元気を持って帰ってもらう店なんやで

や台やグループは飲食業を通じて、社会における存在意識を常に考えています

ヨシックスフーズ:「や台ずし」中心に 404 店舗

業態別店舗数(27/3 期 中間期末、店舗)



- 直営店を中心に、404 店舗の居酒屋を北海道から九州まで日本各地に展開
- Uber Eats 、出前館を活用したデリバリーを展開
- 「や台ずし」ではテイクアウトにも注力



や台ずし　369 店舗

本格職人 にぎりずし居酒屋(FC2 店舗含む)



ニパチ(にぱち含む)
11 店舗



ひとくち餃子の頂
16 店舗

毎日謹製・店内仕込み



これや　2 店舗

大阪の味・串カツ居酒屋



や台や　1 店舗

お好み焼き鉄板焼き居酒屋

その他　5 店舗

せんと／てっぱん／玉鋼／海老どて食堂／人氣万両

ワンダーフードイノベーション：自然薯料理の「華花」







華花
名古屋市緑区・守山区・港区、長久手市、安城市に
5 店舗

1 **自然薯をメインとした専門性の高い飲食店**
栄養価が高く、高齢者を含む幅広い年齢層に人気の食材

2 **駅前以外にも出店可能**
ロードサイド、ショッピングモール、商業ビル等への出店が可能

3 **アルコールに頼らない売上**
和食レストランとして、ランチタイム中心の売上が見込める

当社グループの既存業態にはない特色、強みを発揮し、飲食チェーンとしての事業領域の拡大、グループ企業価値の向上に繋げる方針

ヨシオカ建装：店舗づくりのすべてを低コストで提供

スピーディーな出店・業態転換	低コストの出店	多様で柔軟な業態開発

業界随一の機動力 “困った！をよかった!!に”

- 店舗を作る為に必要な全てを包括的に、しかも低コストで提供
- 店舗の設計・施工管理を中心に、飲食店や事務所等の建装事業を展開
- グループ企業であるヨシックスフーズの店舗で、多数の設計・施工管理実績
- グループ外の企業からも積極的に受注

飲食店舗 設計施工
株式会社 ヨシオカ 建装
東区 徳川町 932-8441

施工例







持続的な成長に向け、グループ経営体制を強化

株式会社ヨシックスホールディングス

- グループ戦略の企画・立案
- グループ会社の経営指導・管理
- 新事業への進出・創出
- 新会社の設立・M&A によるグループ拡大

株式会社ヨシックスフーズ

- 「や台ずし」を中心とした飲食店の運営
- 飲食事業の企画・立案
- 新業態の開発

ワンダーフードイノベーション株式会社

- 「華花」を中心とした飲食店の運営
- 飲食事業の企画・立案

株式会社ヨシオカ建装

- 内装建築に関する設計・施工管理
- 建装事業の企画・立案
- 芝産業株式会社の経営指導・管理

株式会社ヨシックスキャピタル

- CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）
- M&A 仲介

当社の歩み（１）沿革

- 1980年 ヨシオカ建装を創業、建装事業を開始
- 1983年 ㈲ヨシオカ建装を設立
- 1985年 ㈱テンガロンキッド設立
  同年、㈱ベストフードに社名変更
- 1990年 ㈱ヨシックスに社名変更
- 1998年 や台や１号店（名古屋市押切店）
- 2000年 や台ずし１号店（名古屋市葵店）
- 2007年 ㈱ヨシオカ建装を吸収合併
- 2014年 東京証券取引所ジャスダック市場に上場
- 2015年 東京証券取引所市場第二部へ市場変更
- 2016年 東京証券取引所市場第一部へ銘柄指定
- 2021年 ㈱ヨシックスホールディングスに社名変更し持株会社体制へ移行
- 2022年 東証市場再編に伴いプライム市場へ移行
- 2023年 ワンダーフードイノベーション㈱設立
- 2026年 海外進出
  （台灣優希克斯股份有限公司設立）



ヨシオカ建装


や台や１号店
（押切店）

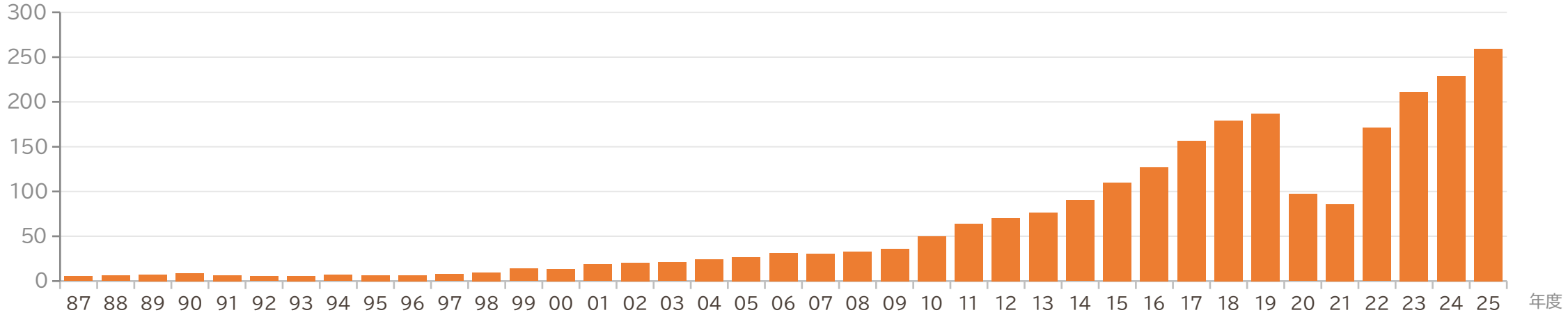

や台ずし１号店
（葵店）



社是

当社の歩み(２)売上高の推移と時代背景

売上高の推移(億円)



業態			や台や・や台ずし中心		ニパチ中心	や台ずし中心	
時代	バブル景気	バブル崩壊	デフレ・低価格競争		リーマン・震災	アベノミクス・訪日客拡大	コロナ禍	インフレ転換

出来事

- 89 年 消費税 3% 導入、日経平均が史上最高値
- 95 年 阪神・淡路大震災
- 97 年 消費税 5%、金融危機
- 01 年 国内で BSE 発生
- 02 年 飲酒運転の厳罰化
- 08 年 リーマンショック
- 11 年 東日本大震災
- 13 年「和食」が無形文化遺産に
- 14 年 消費税 8%
- 19 年 消費税 10%
- 20 年 新型コロナ(時短・酒類提供制限)
- 24 年 日経平均がバブル期超え
- 25 年～ 訪日外国人数 4,000 万人超え

27/3 期 第３四半期以降の新規出店（予定）店舗

ヨシックスフーズ

店舗名（仮称含む）	住所	オープン（予定）日
ひとくち餃子の頂 天文館店	鹿児島県鹿児島市東千石町 10-15	2026/10/8（オープン済）
や台ずし深谷駅前町	埼玉県深谷市西島町３丁目 9-1	2026/10/17（オープン済）
や台ずし甲府中央町	山梨県甲府市中央１丁目 12-45	2026/11/6（オープン済）
や台ずし東村山駅前町	東京都東村山市本町２丁目 3-71	2026/11/27（予定）
や台ずし出雲市駅前町２号店	島根県出雲市今市町 1271-8	2026/11/27（予定）
や台ずし京急久里浜駅前町	神奈川県横須賀市久里浜 4-7-2	2026/12/2（予定）
や台ずし唐津町	佐賀県唐津市呉服町 1513-8	2026/12/4（予定）
や台ずし原駅前町	愛知県名古屋市天白区原 1-206	2026/12/18（予定）
や台ずし垂水駅前町	兵庫県神戸市垂水区宮本町 4-8	2026/12/25（予定）
や台ずし谷塚駅前町	埼玉県草加市谷塚町 549	2026/12 以降
や台ずし大久保駅南口町	兵庫県明石市大久保町ゆりのき通 1-2-2-102	2027/1 以降
や台ずし平岸町	北海道札幌市豊平区平岸二条６丁目 2-18	2027/1 以降
や台ずし上諏訪駅前町	長野県諏訪市末広 1-2	2027/2 以降

（注）物件契約済の案件を列挙しております。オープン（予定）日順。

ご注意事項・お問合せ先

本資料に記載された株式会社ヨシックスホールディングスの計画・予想・戦略などのうち、歴史的事実でないものは、資料作成時点に入手可能な情報及び株式会社ヨシックスホールディングスの経営者の判断に基づいており、確約や保証を与えるものではございません。実際の業績は、経済動向、市場環境等によりこれらの計画、予想数値と大きく異なる場合がございます。

内容の正確さについ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によって生じた障害等に関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

また本資料は株主、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

お問合せ先
株式会社ヨシックス ホールディングス
経営企画室

TEL　052-932-8431
FAX　052-932-8433
〒461-0025
名古屋市東区徳川１丁目９番30号
https://yossix.co.jp/