

平成 28 年 6 月 8 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 大場 典彦
 (JASDAQ コード番号 7918)
 問 い 合 わ せ 先 氏 名 取締役 今井 将和
 電 話 番 号 03-5155-6801

中期経営計画のローリングに関するお知らせ（追加開示）

当社は、2016年5月13日に発表いたしましたヴィア・グループ中期経営計画『**Dynamic Challenge 500 ～ 新たな成長で、新たなステージへ ～**』のローリングについて、参考資料として年度別の目標数値を追加開示しますので、お知らせ致します。

記

1. ローリングの目的

ヴィア・グループでは、持続的な成長を実現するための経営戦略と数値目標を明確に示した中期5カ年の経営計画を策定し、積極的に取り組んでおります。

今回のローリングでは2015年5月に策定した『**Dynamic Challenge 500**』について、戦略の一部を変更または追加して、改めて今後5カ年の計画を策定しております。

数値目標については、進捗管理を精緻化するために、既存業態の成長を中心とするオーガニックケースと、これにフランチャイズの加盟開発及びM&Aの実施を加えたダイナミックケースを設定いたしました。

また、今後も変化する経営環境に的確に対応していくために、原則として毎年度ローリングを実施する方針であります。

2. 『Dynamic Challenge 500』の概要

(1) 数値目標（2021年3月期）

	オーガニックケース	ダイナミックケース
① グループ売上高	380億円	500億円
② グループ営業利益	22億円	35億円
③ グループ店舗数	650店舗	1,000店舗
(中心となる戦略)	既存業態の成長	F C加盟開発、M&A

(2) 戦略方針

- ① 既存業態のブラッシュアップと新規出店の加速化
- ② フランチャイズ店舗の積極開発
- ③ M&Aによる経営資源の強化とドミナント形成の推進

(3) 市場価値（株式価値）の向上に資する体制整備

- ① 事業投資に係る戦略的合理性の確保とリスクコントロール
- ② 経営監督・意思決定・業務執行の体制強化と推進
- ③ 重層的で多様な人的資源の開発と成長（ミドルマネジメント層の充実）
- ④ 財務基盤のさらなる強化と適時適切な資本施策の実施

3. 戦略方針

(1) 既存業態のブラッシュアップと新規出店の加速化

計画期間の前半 2 年を「育成ステージ」とし、主力業態のニュータイプのリニューアルを実施してまいります。既存店が継続的に支持され続けていることを基礎とした、健全で強固な経営基盤を築き上げると共に、後半 3 年の「成長ステージ」にて新規出店の積極拡大を実施してまいります。

(2) フランチャイズ店舗の積極展開

当社グループのフランチャイズ加盟店舗数は現時点で、国内で約 80 店舗の展開となっています。今後は、魅力的な業態開発を進めるとともに、国内の加盟開発を積極的に実施してまいります。海外展開については、対象とする業態を始め地域や時期の選定など、研究と検討を進めてまいります。

(3) M & A による経営資源の強化とドミナント形成の推進

これまでの M & A における当社グループの経験を十分に活かし、既存事業の競争力強化と補完に資する「立地」、「人財」、「ドミナント」及び「ネットワーク」の取得に主眼をおいて、シナジー効果の高い良質な M & A の実現を目指してまいります。

4. 市場価値（株式価値）の向上に資する体制整備

(1) 事業投資の戦略的合理性の確保とリスクコントロール

グループ横断組織の「開発本部」にて、新規出店からリニューアル・リモデル・リプレースといった店舗投資の策定を行なうとともに、グループ基準に基づく業態・店舗の出店及び退店の厳格運用と意思決定の迅速化を図ってまいります。また、同じくグループ横断の「企画本部」にて事業ポートフォリオの形成に向けた M & A 等の事業投資の策定を行なうなど、グループ全体での最適管理を行なってまいります。

(2) 経営監督・意思決定・業務執行の体制強化と推進

戦略的な事業単位（ドミナント・業態等）への適切な権限委譲を進めることにより、意思決定や業務執行の適正化と迅速化を図ります。ヴィア・ホールディングスは、情報の積極活用と迅速なフィードバックにより、経営監督の役割を担い、中期経営計画の進捗確認と積極支援を行なってまいります。

(3) 重層的で多様な人的資源の開発と成長（ミドルマネジメント層の充実）

中期経営計画の達成プロセスを通じ、事業活動において中核となるミドルマネジメント層の充実を図り、重層的で多様な人的資源の開発と成長に注力してまいります。また、各個人と組織全体のそれぞれの活力創出に向けて、職務・教育・評価・報酬の体系的な制度構築と運用を推進いたします。

(4) 財務基盤のさらなる強化と適時適切な資本施策の実施

借入金の長期化やコミットメントラインの設定、公募増資による資金調達等、財務面での機動性と安定性を推し進め、最適資本構成の見地から借入金も段階的に圧縮を図ってまいりました。今後につきましても、成長戦略に要する資金を調達しつつ、一層の自己資本の充実と安定に向けた施策を行なってまいります。

【参考資料】

オーガニックケースの年度別目標

(単位：億円)

	2017/3 期	2018/3 期	2019/3 期	2020/3 期	2021/3 期
売上高	309	323	343	360	380
営業利益	8	12	16	19	22
営業利益率	2.7%	3.8%	4.9%	5.5%	6.0%

以上