2025年８月12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　楠元　健一郎
（コード7918、東証スタンダード市場）
問い合わせ先　　執行役員コーポレート企画部長　西村 良
電話番号 03－5155－6801

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2026年３月期から2028年３月期の３か年を対象とする「中期経営計画2028」を策定しましたのでお知らせいたします。詳細につきましては、添付文書をご参照ください。

以 上

「中期経営計画２０２８」の概要

株式会社 ヴィア・ホールディングス

2025年8月12日
東証スタンダード
7918

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

弊社の現状と経営課題

弊社を取り巻く市場環境の変化

- ✓ 消費者の行動変容
- ✓ 物価（仕入価格、物流費、光熱費など）の高騰
- ✓ 消費人口、労働人口の減少
- ✓ 最低賃金1,500円時代の到来

弊社の経営課題

- ✓ 食材原価、物流費、人件費の高騰環境下での利益確保
- ✓ 商品ブラッシュアップによる価格改定や高単価商品の導入などによる客単価の向上
- ✓ 正社員、パートアルバイト不足に対応した少人数オペレーション体制の構築
- ✓ 財務体質の強化

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

将来の目指す姿

「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

収益構造モデル の再設計＆移行

業態モデル の再定義

人財総活躍モデル の進化

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

戦略的 縮小型 成長モデル

収益構造モデルの再設計 × **業態モデルの再設計**

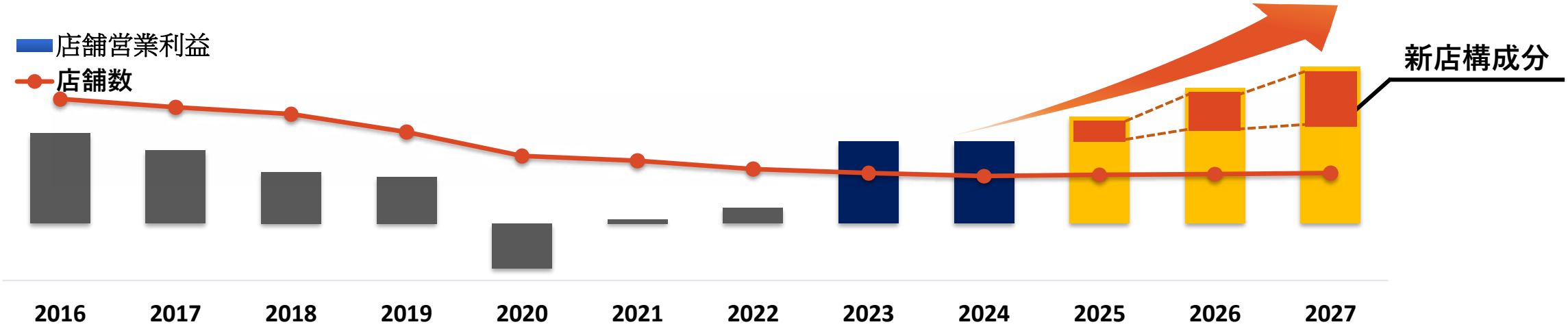
戦略的なビルドアップ＆スクラップにより、店舗数は縮小しても、1店舗あたりの利益効率を上げていくことで利益の成長を目指す

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



Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

グロースパートナーズ株式会社との提携

・M&A推進体制の構築
・施策精度の向上とスピードアップ

提携内容

成長戦略の策定

M&Aの実行

資金調達

調達コスト削減

人材採用

オペレーション改善

マーケティング

IR対応など

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

目標数値（３ヶ年）

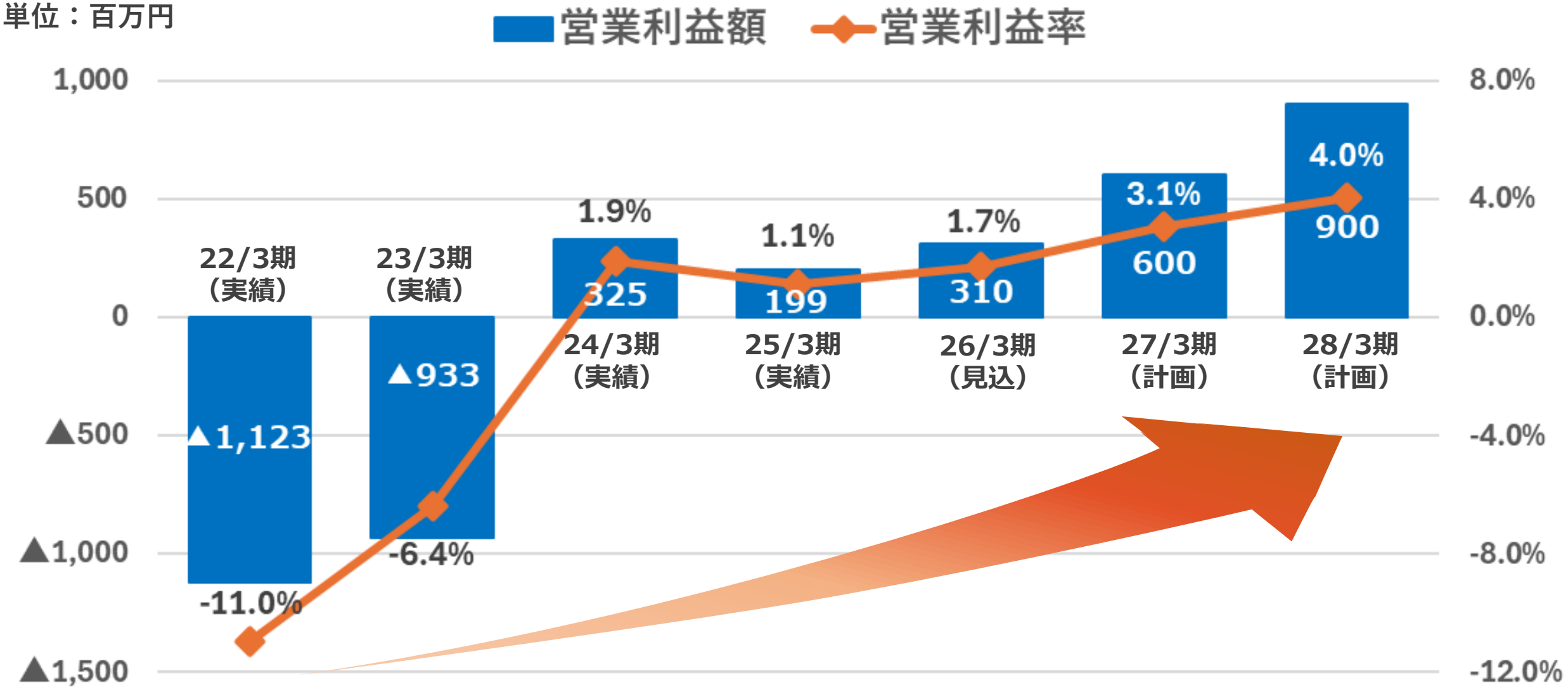
	2025/3月期（実績）	2026/3月期（見込）	2027/3月期（計画）	2028/3月期（計画）
売上高	17,374百万円	17,720百万円	19,500百万円	22,400百万円
営業利益	199百万円	310百万円	600百万円	900百万円
純資産	1,159百万円	1,750百万円	2,000百万円	2,800百万円
店舗数	308店舗	291店舗	297店舗	309店舗

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

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

営業利益と営業利益率の推移

単位：百万円



Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

計画実現に向けた重点施策

成長戦略

成長戦略の策定

- ✓高売上高が見込める立地戦略への転換 ※大都市圏への出店
- ✓商圏分析データの活用による既存店の活性化
- ✓事業ポートフォリオの現状分析と再構築

M&Aの推進

- ✓新事業ポートフォリオに沿った候補企業の探索
- ✓提携投資ファンドのノウハウ活用

戦略的な人財採用と育成

- ✓「求められる人財像と能力」の再定義と採用活動の推進
- ✓外国人の積極的な採用
- ✓多様なキャリアと働き方を支える体制強化

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

計画実現に向けた重点施策

収益性改善

マーケティング活動の推進による客数の最大化

- ✓ MOVIA(オウンドメディア)、SNSなどの有効活用
- ✓ データ収集、分析による再来店率の向上

店舗オペレーションロジックの見直し

- ✓ 顧客体験の向上と生産性改善
- ✓ 新たなテクノロジーの導入とオペレーションの合理化

調達コストの削減

- ✓ 物流拠点の集約によるコストの圧縮
- ✓ 原材料の規格統一によるコストの抑制

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved

計画実現に向けた重点施策

マルチプル改善

IRへの取り組み強化

- ✓提携企業のノウハウ活用
- ✓IR資料の整備、発信と内容の充実

財務戦略

グロースパートナーズからの資金調達と資金使途の概略

調達	E種優先株式 １５億円	新株予約権 １５億円	
使途	出店等 ４億円	C種償還 ８億円	M＆A １８億円

- ✓配当負担の軽減
- ✓出店資金の確保
- ✓M&A資金の確保

Copyright © 2025 VIA Holdings, Inc All Rights Reserved