

2026年 3 月期 第1四半期決算 補足説明資料



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



1. 2026年3月期 第1四半期業績概要

業績サマリー / 既存店前年推移 / 業態別店舗数
業態別売上高前年比推移

2. トピックス

3. 業績予想

4. Appendix

貸借対照表 / 損益計算書 / 株主優待

1. 2026年3月期 第1四半期業績概要

業績サマリー 第1四半期（前期第1四半期比較）



	当期 第1四半期	前期 第1四半期	差異
売上高	43.4億円	43.3億円	+ 0.1億円
営業利益	0.1億円	1.1億円	△ 1.0億円
経常利益	0.0億円	1.0億円	△ 0.9億円
四半期純利益	0.4億円	0.4億円	+ 0.0億円

- 既存店の売上高は前期比100%を上回る
- 物流費や食材調達コストの上昇が収益を圧迫し営業減益

業績サマリー 第1四半期（前期第4四半期比較）



ご参考	当期 第1四半期	前期 第4四半期	差異
売上高	43.4億円	42.7億円	+ 0.7億円
営業利益	0.1億円	△0.5億円	+ 0.6億円
経常利益	0.0億円	△0.7億円	+ 0.7億円
四半期純利益	0.4億円	△1.1億円	+ 1.5億円

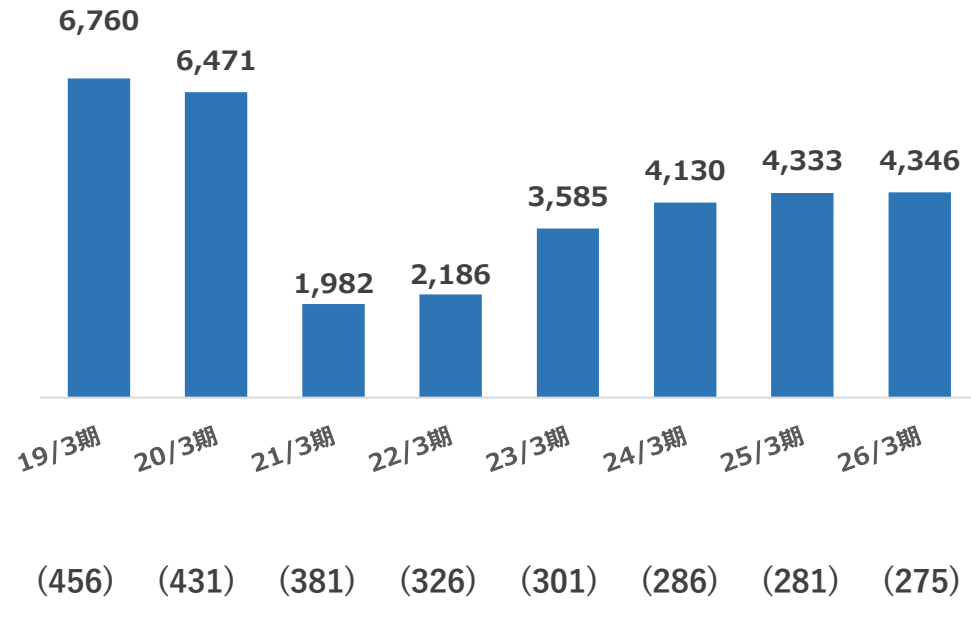
- 前期から継続している物流費や食材調達コストの上昇に対し
収益構造の改善が進む

業績サマリー 連結業績推移（第1四半期）



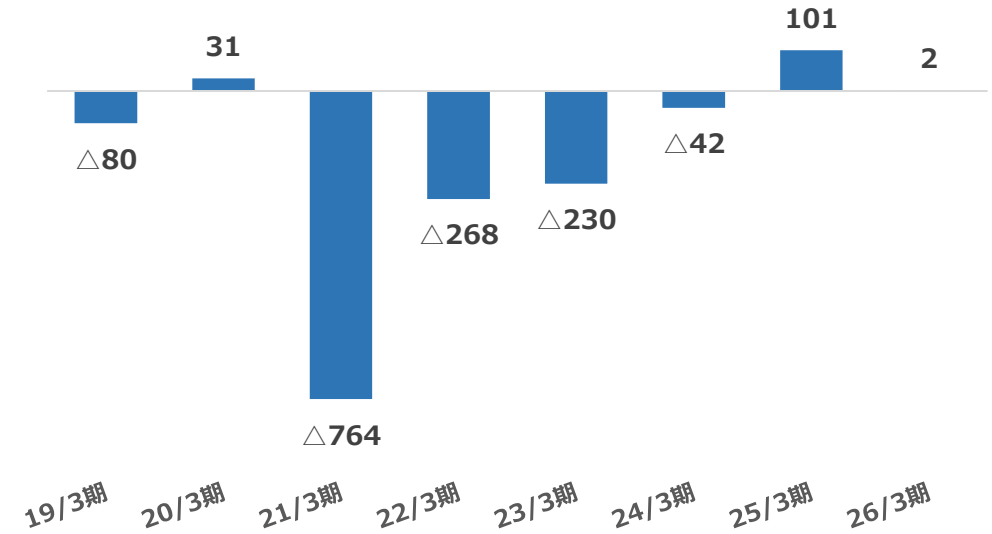
売上高

（単位：百万円）



経常利益

（単位：百万円）

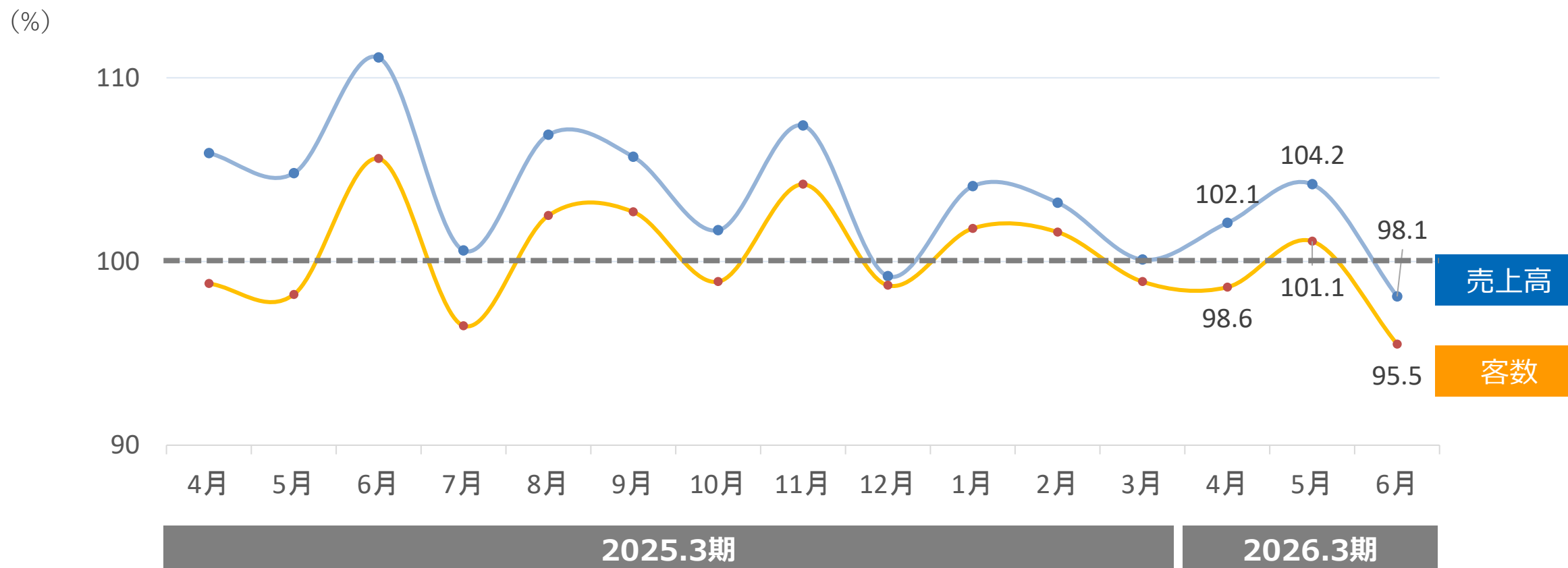


- 1店舗当たりの売上高はコロナ前を上回る水準に回復
- 不採算店舗の撤退、収益構造改革により経常黒字化を継続

既存店舗 前年比推移



売上高・客数をともに100%前後の水準を維持。



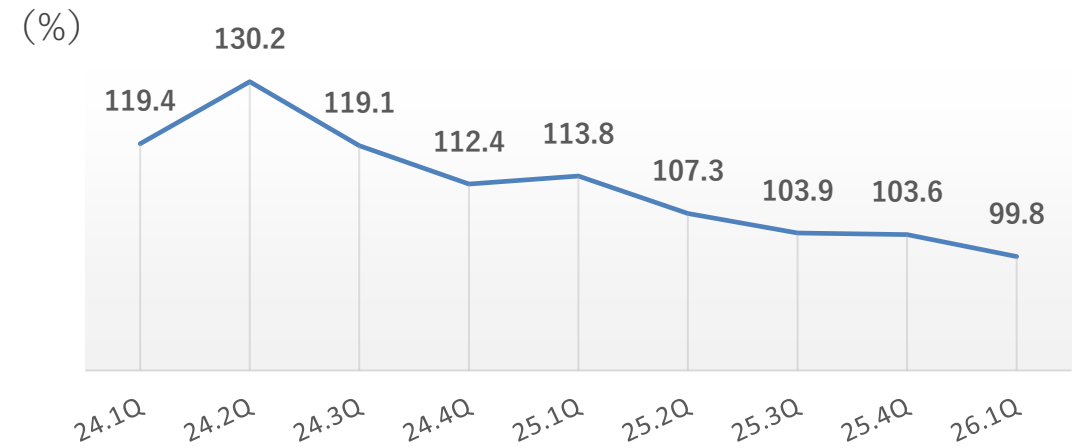
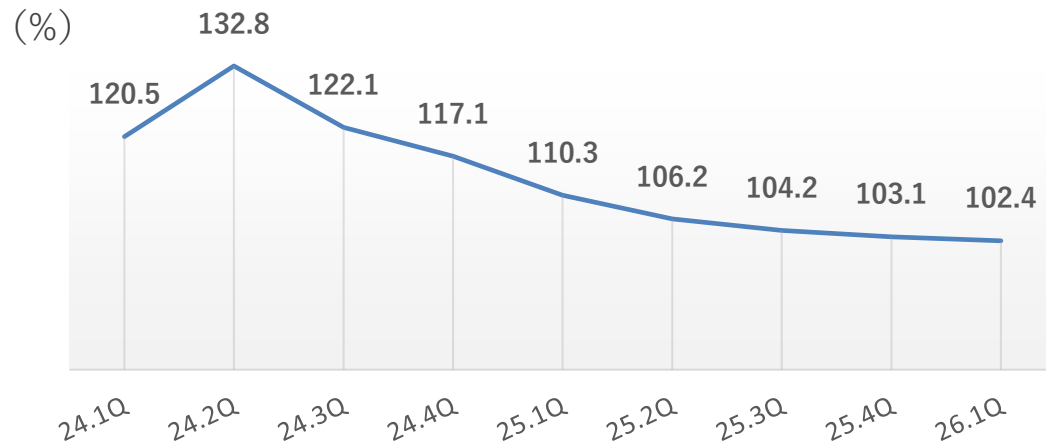
業態別店舗数



事業会社	業態	2025年3月期末	2026年 3 月期 第1四半期				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	187 (28)				187 (28)	+0
	しんぱち食堂・他	4 (－)				4 (－)	+0
紅とん	日本橋紅とん	22 (－)				22 (－)	+0
	ぼちぼち・他	7 (－)				7 (－)	+0
一源	いちげん・とりげん・他	10 (－)		1		9 (－)	－1
一丁	魚や一丁	5 (1)				5 (1)	+0
フードリーム	パステル	32 (－)				32 (－)	+0
	FR (中華系)	15 (－)				15 (－)	+0
	カジュアル・ダイニング (バル)・他	23 (－)				23 (－)	+0
グループ合計		305 (29)	0	1	0	304 (29)	－1

※1 () 内は、FC/のれん分け

業態別 売上高前年比推（既存店前年比）



Pastel



2. トピックス



新店舗

「総本家 備長扇屋」創業の地で新モデルに挑戦

- 2025年2月、総本家備長扇屋の発祥の地・名古屋に「名古屋本店」を新店舗オープン
- 従来型の収益構造モデルからの転換を図る
- 国産もも串（100円）を維持しつつ、銘柄鶏「亜麻仁の恵み」も使用するなど、品質訴求による新たなブランド価値構築を図る
- 売上・客数ともに順調に推移しており、既に既存店を上回るトップレベルの店舗となる
- 今後、同タイプの出店攻勢と、既存店への一部移植を実施していく方針





リニューアル

商業施設立地におけるモデル転換

- 2025年6月、土岐プレミアムアウトレット店を「パステルアヴェニュー」から「Pastel」へモデル転換
- 利用動機・客層に合わせたメニュー・空間の再設計を実施
- 特にオールデydayニング、ティータイム、アイドルタイムの充実、またペット同伴など、多様な利用動機に対応
- 席数拡大と回転率向上による客数増を図る





既存店のブランド強化

「本質回帰」を主とした各業態のメニュー改定

- **業態ごとの主力カテゴリ強化（本質への回帰）**
扇屋、紅とんは、焼き師制度の見直しで炭火焼の技術向上。
フードリームは、調理検定制度の運用を開始し、提供品質へのこだわりをステップアップさせる。
- **主力商品の品質強化と価格戦略の見直しにより、選ばれる価値を軸にした新たな収益モデルへの移行**
- **接客力強化に向けた社内サービスコンテストを実施し、提供品質アップを図る**
- **全社員のアサヒビール様への工場視察を順次開始**
工場見学や樽生講習を通じて、製造現場のこだわりに触れることで、日々の提供品質への意識と姿勢を再構築。





人財育成・働き方

人財育成と新たな働き方への取り組み

- **グループ全体で2年連続のベースアップを実施（2025年4月）**
物価上昇や生活水準の変化に対応し、社員一人ひとりが安心して働ける環境を整備。
働く意欲と定着率の向上を図る。
- **「社内独立支援制度」を新モデルで再スタート**
既存制度を見直し、実績ある社員が新たな挑戦をできる仕組みに再構築。経営人財の育成と多様なキャリアパスを支援。
- **多様な働き方に応じた新制度の導入**
勤務形態（地域社員/時短勤務など）やポジション（準社員店長・リーダー等）を新設し、ミドル・シニア層が柔軟に活躍できる環境を整備。

3. 業績予想

2026年3月期 連結業績予想（前期比）



	2026年3月期 (業績予想)	2025年3月期 (実績)	差異
売上高	17,720百万円	17,373百万円	+346百万円
営業利益	310百万円	198百万円	+111百万円
経常利益	230百万円	122百万円	+ 107百万円
当期純利益	110百万円	△19百万円	+ 129百万円

3. Appendix



貸借対照表 第1四半期連結業績



(2025年4月1日～2025年6月30日)

(単位：百万円)

	2026年3月期 第1四半期末	2025年3月期 期末	前年度比
流動資産	1,676	1,936	△260
固定資産	4,573	4,424	+149
繰延資産	3	4	△0
資産合計	6,253	6,365	△111
流動負債	3,555	2,127	+1,427
固定負債	1,620	3,079	△1,458
負債合計	5,176	5,206	△30
純資産合計	1,077	1,158	△80
負債純資産合計	6,253	6,365	△111

損益計算書 第1四半期連結業績



(2025年4月1日～2025年6月30日)

(単位：百万円)

	2026年3月期 第1四半期		2025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	4,346	—	4,333	—	+12	—
売上原価	1,483	34.1	1,390	32.1	+92	+2.0
売上総利益	2,862	65.9	2,943	67.9	△ 80	△ 2.0
販売費及び 一般管理費	2,846	65.5	2,826	65.2	+20	+0.3
営業利益	16	0.4	116	2.7	△ 100	△ 2.3
経常利益	2	0.1	101	2.3	△ 98	△ 2.3
親会社株主に 帰属する当期純利益	46	1.1	46	1.1	+0	+0.0



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 5,000円相当	500円 割引券×10枚
300～599株	年間 10,000円相当	500円 割引券×20枚
600～999株	年間 15,000円相当	500円 割引券×30枚
1,000～4,999株	年間 20,000円相当	500円 割引券×40枚
5,000～9,999株	年間 30,000円相当	500円 割引券×60枚
10,000株 以上	年間 40,000円相当	500円 割引券×80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