



2021年12月15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、東証第一部)  
 問い合わせ先 執行役員コーポレート企画室長 田口雅規  
 電話番号 03-5155-6801

## 新市場区分におけるプライム市場選択の決定

### 及び新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所の市場区分の見直しに関して、本日開催の取締役会において、プライム市場を選択することを決議し、同取引所に申請書を提出いたしました。併せて、当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成いたしましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、「流通株式数の時価総額」は47億円と基準を充たしておりません。当社は2024年3月期までに上場維持基準を充たすために各種取組を進めてまいります。

	株主数 (人)	流通株式数 (単位)	流通株式 時価総額 (億円)	流通株式比率 (%)	1日平均 売買代金 (億円)
当社の適合状況 (移行基準日時点)	43,601	228,606	47.0	70.6	0.3
上場維持基準	800	20,000	100.0	35.0	0.2
計画書に記載の項目	-	-	○	-	-

※ 当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場上場維持基準の適合に向けた「流通株式時価総額」の向上に向けた具体的な取組内容については、添付の「新市場区分の適合に向けた計画書」ならびに「事業再生計画概要」に記載の通りです。

以 上



# 新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

株式会社ヴィア・ホールディングス

2021年12月15日

東証1部 **7918**

# 目次

1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間 … P.3
2. 上場維持基準の適合に向けた基本方針 … P.4
3. 当社の課題及び取組方針 … P.5-6
4. 具体的な取組内容 … P.7



# 1. 上場維持基準の適合状況及び計画期間

## ■ 上場維持基準の適合状況

移行基準日（2021年6月30日時点）におけるプライム市場の適合状況は「流通株式時価総額」について基準を充たしておりません。

項目	株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率	1日平均 売買代金
当社の適合状況 (移行基準日時点)	43,601 人	228,606 単位	47.0 億円	70.6 %	0.3 億円
上場維持基準	800 人	20,000 単位	100.0 億円	35.0 %	0.2 億円
本計画書に記載の項目	-	-	○	-	-

※当社の適合状況は、株式会社東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算出を行ったものです。

## ■ 計画期間

2024年3月期末までを計画期間として本計画書ならびに別添『事業再生計画概要』に記載する各種取組を進めてまいります。



## 2. 上場維持基準の適合に向けた基本方針

### ■ 基本方針

流通株式時価総額の適合に向けては以下2つの指標をターゲットとします。

$$\text{流通株式時価総額} = \text{①流通株式比率} \times \text{②時価総額}$$



# 3. 当社の課題及び取組方針

## ① 流通株式比率

移行基準日における流通株式比率は**70.6%**と、上場維持基準を超えております。今後も流通株式比率は維持していく方針ですので、プライム市場の上場維持基準適合に向けた主たる取組は②時価総額の向上と認識しております。

## ② 時価総額（企業価値）

別添『事業再生計画概要』に記載する各種取組をすることにより、業績の改善を実現すること。また、コーポレート・ガバナンスの充実により、中長期的な成長と企業価値の向上を図ること。以上により時価総額の向上を図ってまいります。



# 3. 当社の課題及び取組方針

## ② 時価総額（企業価値）

別添の『事業再生計画概要』に記載の当期純利益を達成した際の流通株式時価総額についての試算は以下の通りとなります。

項目	2021年3月期	2022年3月期 (計画1期目)	2023年3月期 (計画2期目)	2024年3月期 (計画3期目)	2025年3月期 (計画4期目)	2026年3月期 (計画5期目)
当期純利益	△ 56億円	※1 0.9 億円	※1 5 億円	※1 6.5 億円	※1 7 億円	※1 7.5 億円
EPS	△ 175.6 円	2.5 円	13.5 円	18.2 円	19.7 円	20.6 円
PER	-	82.1	※2 21.9	21.9	21.9	21.9
流通株式比率	70.6%	70.6%	70.6%	70.6%	70.6%	70.6%
流通株式時価総額	47 億円	53 億円	76 億円	103 億円	112 億円	117 億円

← 上場維持基準の適合に向けた計画期間 →

※潜在株式数を考慮した試算となります。

※1 別添『事業再生計画概要』を参照ください

※2 2019年1月から2021年10月の間に東京証券取引所から発表された各月市場一部（小売業）の平均PERのうち最も低い水準であった2019年11月の数値を採用しております



## 4. 具体的な取組内容

### ■ 取組内容

詳細は別添の『事業再生計画概要』をご参照ください。

### ■ 事業再生計画の骨子

#### 再成長軌道に向けた事業の仕組みの抜本的見直し

- ・ 事業アセットの絞り込み（収益回復の見込みがない店舗の撤退）
- ・ 本社/店舗の生産性向上（本社等の人員最適化、店舗オペレーションの改善等）
- ・ 顧客中心の店舗開発（顧客ニーズの変化へ対応、食動機の強化等）

#### コア事業の深化と進化による再成長

- ・ 当社グループのコア事業である扇屋の立地（郊外/ロードサイド）を中心とした事業ポートフォリオへの転換





## 将来見通しに関する注意事項

- 本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。
- これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。
- 様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

# 事業再生計画概要



株式会社 ヴィア・ホールディングス  
VIA HOLDINGS INC.

2021年4月20日  
東証1部(コード:7918)

## 当社を取り巻く市場環境の変化

コロナ前

- 企業の宴会機会の減少、酒離れの傾向に加えて、外食から中食への消費性向の変化
- 人件費(採用等)、物流費増等のコスト上昇

- 顧客ニーズの細分化、競合プレイヤーの過多による競争環境の激化

コロナ禍

- 宴会自粛等の外食に対する心理的ハードルの上昇

## 当社の経営課題

### 経営資源の分散化と不採算業態・店舗の存在

- ✓ ライフスタイルの変化に対する業態アップデートの遅れ
- ✓ 店舗の適切なスクラップ&ビルドの不足
- ✓ 居酒屋中心の業態ポートフォリオであることによるコロナ影響直撃

### チェーンオペレーションの不徹底

- ✓ グループ内におけるオペレーション(原価、人件費コントロール)ノウハウにバラつきが生じ非効率が発生
- ✓ 消費者や働き手の変化に対するオペレーション改革遅れ

### 財務状況の悪化(資金繰り・純資産)

- ✓ コロナショックに伴う消費減により、営業損失と資金圧迫
- ✓ 損失が拡大し、債務超過の状況

**内部の経営課題が未解決の状態 + コロナ禍による市場環境の変化により  
急速な財務悪化を招いた**



# 事業再生計画の全体像

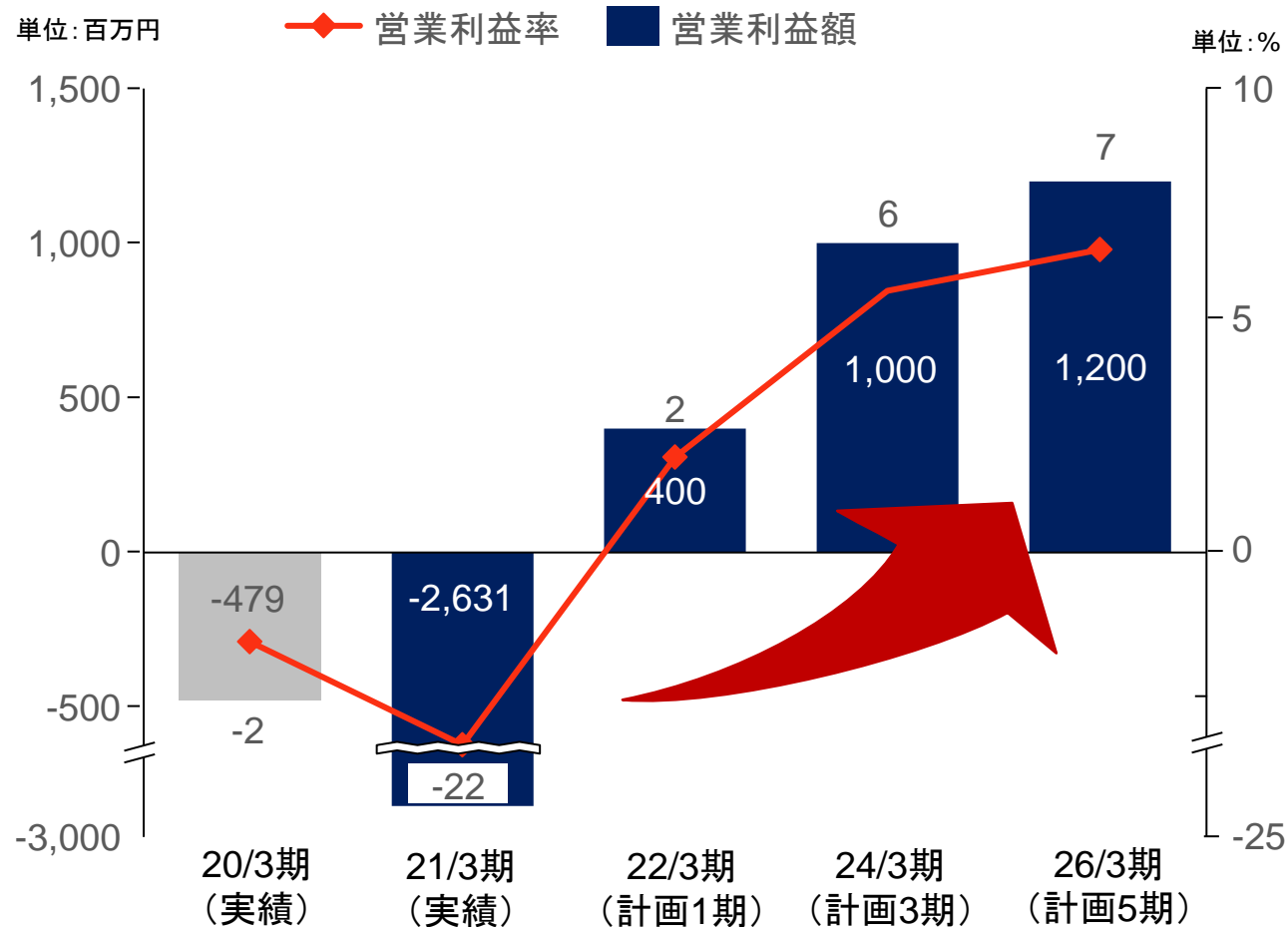
株式会社 ヴィアホールディングス  
VIA HOLDINGS INC.

## 基本的な考え方

- コロナ禍に即した事業(店舗・本部)の収益構造改革とオペレーション改革
- 業態のアップデート
- 店舗の選択と集中

	営業利益 (百万円)	営業利益率	当期純利益 (百万円)
21/3期	▲2,631	▲22%	▲5,606
22/3期	+400	+2%	+90
24/3期	+1,000	+6%	+650
26/3期	+1,200	+7%	+750

## 営業利益と営業利益率の推移



扇屋店舗を核とした体制へ刷新し、22/3期の黒字化、以降の収益拡大を目指す

## 計画骨子

## 施策内容

## ロードマップ

再成長軌道に向けた事業の仕組みの抜本的見直し

事業アセットの絞り込み

本部・現場の生産性向上

顧客中心の店舗開発

コア事業の深化と進化による再成長

・ 今後も黒字化が見込めない店舗の撤退  
大型店舗を中心に、70店舗規模が対象

・ 売上規模の縮小に即した本部・店舗の人員最適化  
扇屋/紅とん、一源/一丁を運営統合し、本社機能スリム化。全社を対象に希望退職を実施。

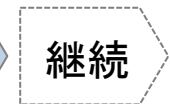
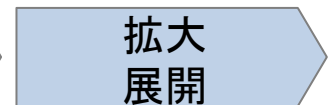
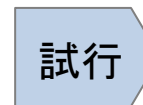
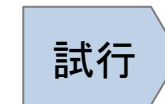
・ チェーンオペレーションの再構築  
ベストプラクティスの横展開によるオペレーション改善  
(メニュー改定、労働生産性改善、等)

・ コロナにおける顧客性向に合わせたメニュー・業態の展開  
コロナ禍においても売上が維持できるダブルネーム/  
二毛作営業/デリバリー・宅配等の展開

・ コロナ影響が軽微な扇屋を中心とした事業展開(扇屋改革)  
(株)ウェルカムの支援により、高付加価値モデル業態へ転換

短期

中・長期



店舗撤退、希望退職等のリストラクチャリング実施による事業の筋肉質化と並行的にコロナ禍施策、将来の種まき(扇屋改革等)も実施



## 事業再生計画の数値計画

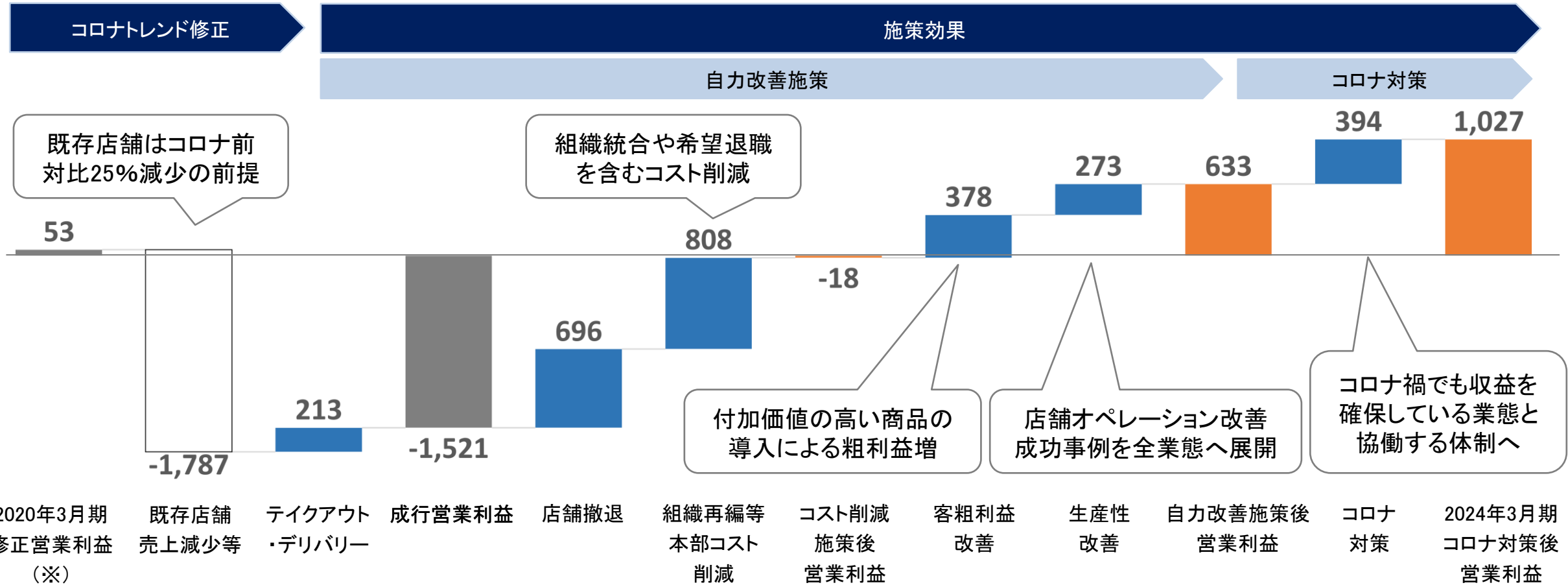
	21/3期 (実績)	22/3期 (計画1期)	23/3期 (計画2期)	24/3期 (計画3期)	25/3期 (計画4期)	26/3期 (計画5期)
<b>売上高</b>	122億円	170億円	175億円	180億円	180億円	180億円
<b>営業利益 (営業利益率)</b>	▲26億円 (▲22%)	4億円 (2%)	8億円 (4%)	10億円 (6%)	11億円 (6%)	12億円 (7%)
<b>経常利益 (経常利益率)</b>	▲25億円 (▲21%)	3億円 (2%)	7億円 (4%)	9億円 (5%)	10億円 (5.5%)	11億円 (6%)
<b>当期純利益 (当期純利益率)</b>	▲56億円 (▲46%)	0.9億円 (0.5%)	5億円 (3%)	6.5億円 (3.5%)	7億円 (4%)	7.5億円 (4%)

店舗ごとの売上高がコロナ前との対比で75%水準を前提として、  
個別施策を積み上げることで収益性を高め、業界の上位水準へ転換

# 事業再生計画の数値計画(改善イメージ\_計画3期目)

計画3期目(2024/3期)に向けた営業利益積上げ

単位:百万円



(※)2020年3月期の営業利益をベースに2020年2、3月のコロナ影響と既に撤退済み・撤退決定済みの店舗を除いた数値

## 3フェーズに分けて事業再生を推進

	第1フェーズ		第2フェーズ		第3フェーズ	
<b>決算期</b>	2021年3月期	2022年3月期		2023年3月期		2024年3月期～
<b>年月</b>	2020年7月～2021年9月		2021年10月～2022年9月		2022年10月～	
<b>方針</b>	徹底的なスリム化		短期での黒字化		新たな価値の創造	
<b>施策</b>	赤字店舗撤退：55店舗撤退		脱・旧居酒屋：二毛作・ダブルネーム		新業態展開：新コンセプトの業態展開	
	希望退職実施：42名（約1割）		脱・大型店舗：専門店・小型店舗化		調達力強化：付加価値の拡大	
	事業態の整理：5 → 3事業態へ		業態実験開始：第3フェーズへの種まき		再拡大準備：出店体制の確立（人財・立地）	
	本社組織再編：各事業の本社を一体化		組織風土改革：変革に挑戦する組織へ		店舗力強化：「一軒の力」	
	経営システム：SCM・人財開発着手		経営システム：リアルとデジタルの融合		新経営システムへの移行と資本デザイン	



# 事業再生計画における当社グループの事業ポートフォリオ(基本方針)

アルコール動機

食動機

**【中長期的な施策】**

- ① 地域に根差す業態への転換  
二毛作型/ダブルネーム型
- ② 食動機強化型業態の開発

**【短期～中期的な施策】**

- ① 二毛作型への転換  
昼:食動機  
夜:アルコール動機
- ② ダブルネーム型への転換  
昼:食動機  
夜:食動機+アルコール動機

**【中長期的な施策】**

- ① 専門店業態の開発
- ② 居酒屋業態の小型化
- ③ 中食への進出

テイクアウト・デリバリーの強化

← 郊外

都心 →



# 事業再生計画における当社グループの事業ポートフォリオ(業態別)

アルコール動機

食動機

**【扇屋】**  
 地域密着型への転換  
 二毛作型/ダブルネーム型への転換  
 食動機強化型業態の開発  
 例) 宇奈とととオオギヤ業態  
 やきとりの扇屋+はなび

**【いちげん】**  
 ダブルネーム型への転換  
 ファミリー層ターゲット

**【新規事業】**  
 中食事業の進出  
 仲卸の業務委託

**【一丁】**  
 購買力・技術力を活かした  
 専門店/小型業態の開発

**【紅とん】**  
 二毛作型への転換  
 昼: 食動機  
 夜: アルコール動機  
 ダブルネーム型への転換  
 昼: 食動機  
 夜: 食動機+アルコール動機  
 例) 紅とん+はなび

**【フードリーム】**  
 ディベロッパーとの協働によりカフェ・食動機の専門店業態開発

テイクアウト・デリバリーの強化

← 郊外

都心 →



***End of Documents***