

# 2024年3月期 第1四半期 決算説明資料



株式会社ヴィア・ホールディングス

2023年8月9日

東証プライム **7918**



## 2024年3月期 第1四半期 決算概要

---

業績サマリー	4
既存店売上推移	5
業態別店舗数	6
損益分岐水準	7

## 事業の状況

---

業態ポートフォリオ	9
事業動向	10

## 今期計画

---

2024年3月期 連結業績予想（前期比）	17
----------------------	----

## Appendix

---

貸借対照表	19
損益計算書	20
株主優待	21

# 2024年3月期 第1四半期 決算概要

---

# 業績サマリー 第1四半期



	当期 第1四半期	前期 第1四半期	前期比
売上高	41.3億円	35.8億円	+5.4億円
営業利益	△0.2億円	△2.1億円	+1.9億円
経常利益	△0.4億円	△2.3億円	+1.8億円
純利益	△0.7億円	△2.1億円	+1.4億円

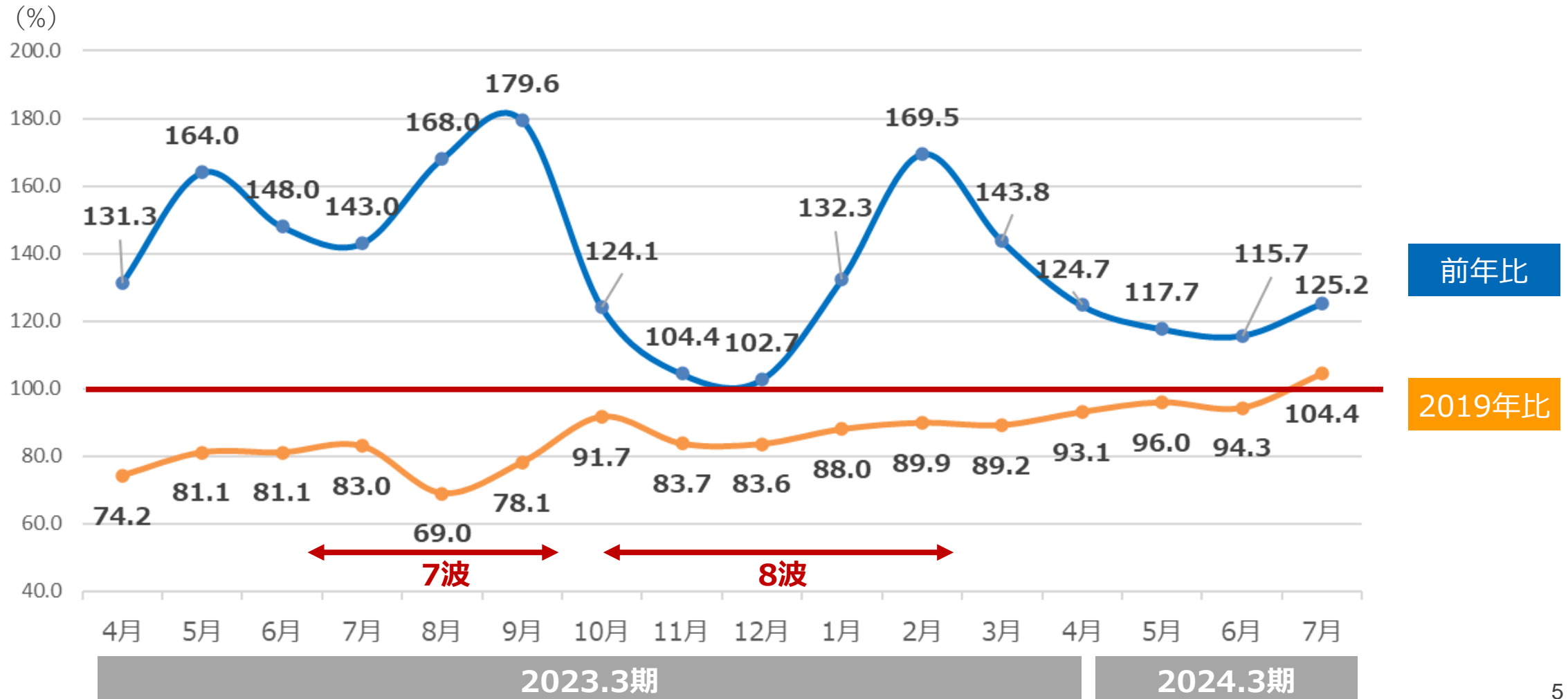
- コロナ5類移行以降、既存店売上はコロナ前に迫る水準まで回復
- 収益構造改革により、環境変化によるコスト上昇分を吸収
- 営業利益は、前期比1.9億円の改善となるも赤字が残る

# 既存店舗 売上高 推移

前年比 / 2019年比



前年比で約120%となり、2019年比でも約95%の回復となる。  
足下ではグループの損益分岐点を越える水準で推移。



# 業態別店舗数



事業会社	業態	2023年3月期末	2024年3月期 第1四半期末			増減
		店舗数	出店	退店	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	163 (30)		1	162 (30)	-1
	オオギヤと宇奈とと しんぱち食堂・他	41 (－)		4	37 (－)	-4
紅とん	日本橋紅とん	21 (－)			21 (－)	
	ぼちぼち・他	8 (－)			8 (－)	
一源	いちげん・とりげん・他	11 (－)		1	10 (－)	-1
一丁	魚や一丁	5 (1)			5 (1)	
フードリーム	パステル・FR(洋食系)	37 (－)		1	36 (－)	-1
	FR (中華系)	15 (－)			15 (－)	
	カジュアルダイニング	23 (－)			23 (－)	
グループ合計		324 (31)		7	317 (31)	-7

※ ( ) 内は、FC/のれん分け

# 損益分岐水準



- 2021年4月の事業再生計画（ADR計画）からは、経営環境の変化が進行
- コスト増加等による損益分岐点の上昇を、収益構造改革で抑える

2021年4月 ADR再生計画	マイナス要因	収益構造改革	現在	直近
<u>損益分岐水準</u>			<u>損益分岐水準</u>	<u>7月実績</u>
売上高 75%	・ 行動様式変化	・ 原価低減	売上高 95%	売上高 104.4%
客数 73%	・ 原材料↑	・ メニュー戦略	客数 83%	客数 90.4%
(2019年比較)	・ 人件費↑	・ 生産性改善	(2019年比較)	(2019年比較)
	・ 光熱費↑	・ 人員最適化		
	・ 営業費↑	・ ホールション構築		
		・ 他		

# 事業の状況





# 業態ポートフォリオ



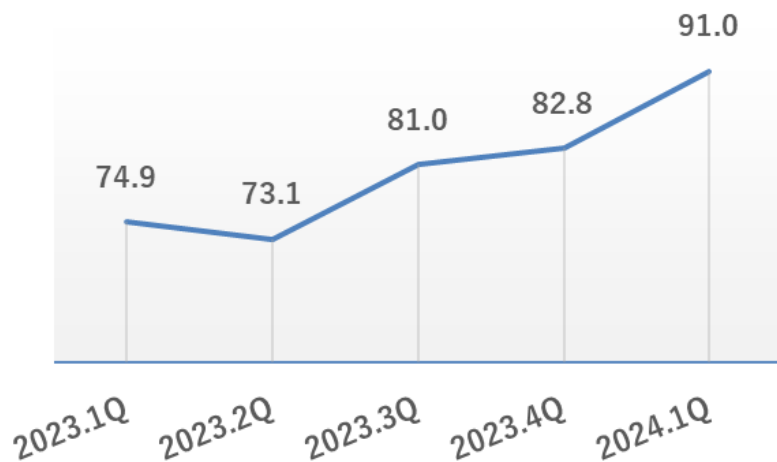
業態	備長扇屋 やきとりの扇屋 炭火やきとりオオギヤ	日本橋 紅とん	魚や一丁	いちげん	FR (洋食系)	FR (中華系)	カジュアル・ ダイニング (バル)	ぼちぼち
サイズ/ メインシーズン	小型/夏	小型/夏	大型/冬	大型/冬	小型/通年	小型/通年	小型/通年	小型/冬
客単価	2,500円	2,500円	3,500円	2,800円	1,200円	950円	2,000円	2,250円
ターゲット	サラリーマン	サラリーマン (ホワイトカラー)	サラリーマン (ホワイトカラー) アクティブシニア	3世代 サラリーマン	女性グループ	女性グループ	若者グループ カップル	若者グループ ファミリー
出店立地	郊外RSタイプ 駅前BIタイプ	駅前BIタイプ	駅前BIタイプ	駅前BIタイプ	インショップ (商業コンプレックス)	インショップ (商業コンプレックス)	インショップ (商業コンプレックス)	駅前BIタイプ
面積/席数	40坪/80席	25~30坪/70席	150坪/250席	100坪/180席	50~60坪/70席	50~60坪/70席	50~60坪/70席	40坪/60席
標準投資額	4,000万円	3,000万円	8,000万円	8,000万円	3,500万円	3,500万円	6,000万円	4,000万円

※ RS: ロードサイド BI: ビルイン

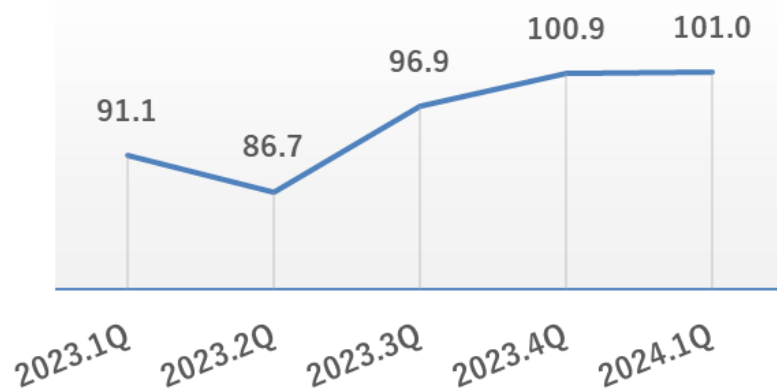


## 売上高 2019年比 推移

## 動 向



- コロナ5類移行後、首都圏を中心に回復するも、回復スピードに地域格差あり。
- 5月末のメニュー改定や期間限定メニューの導入により粗利高の改善。



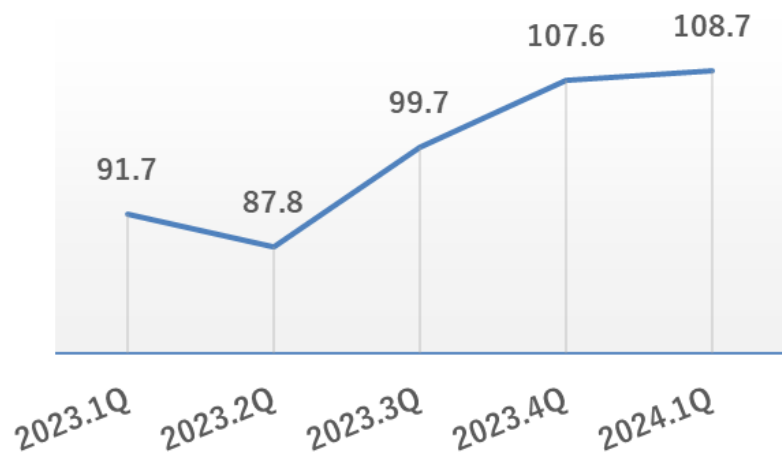
- インショップは、5類移行後もコロナ前の水準を維持。
- ティータイムに客数増を目的としたデザートメニューを導入。



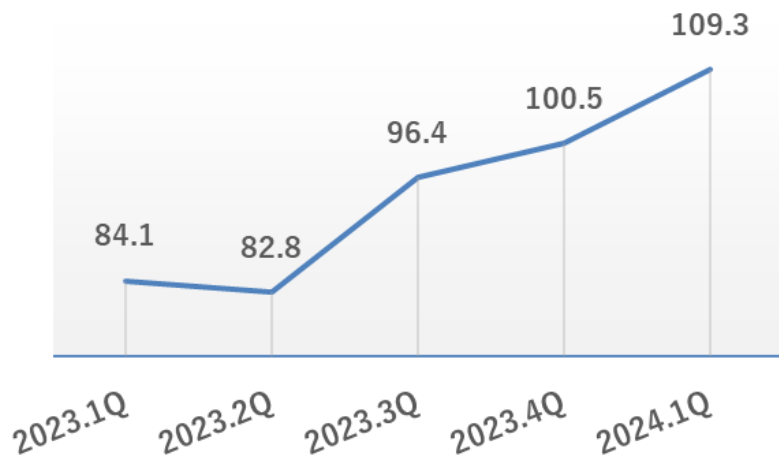


## 売上高 2019年比 推移

## 動 向



- 5類移行後、順調に回復。
- 生ビールやメインカテゴリの焼きとんなど品質を向上させる施策を実施。
- 収益も他業態に比べ、早期に回復。



- 5類移行後、順調に回復。
- コロナ禍においては、「宴会」の売上構成が30%まで落ち込むも、5類移行後はコロナ前を上回る実績。





## 再生から再成長「第3フェーズ」へ



- 財務的体力の強化（資金/資本）
- 赤字店撤退：55店舗撤退
- 希望退職実施：42名（約1割）
- 事業態の整理
- 組織再編：各事業の本社を一体化
- 経営システム：SCM・人財開発着手

損益分岐を下げる  
経営意識の一新

- 収益を生み出す構造革新（コスト高への対応）
- 既存店のリニューアル（修繕含）
- 脱居酒屋：二毛作/ダブルネーム
- 脱大型店舗：専門店/小型店舗化
- 業態実験：フェーズ3への種まき
- 組織風土：変革に挑戦する組織へ
- 経営システム：リアルとデジタルの融合

低投資のベースUP  
既存力の再醸成

- 新たな収益構造の安定化
- 新業態、新概念の業態展開
  - 収益構造の転換
  - オペレーションの転換
  - 業態変化 ≡ 転換
- 再拡大準備：出店体制の確立
- 調達力強化：付加価値の拡大
- 新経営システムへの移行と資本デザイン

再成長に向けた投資  
未来キャリア創出



## 新コンセプト

大阪下町の味 お好み焼  
**ぼちぼち**



お子様もターゲットに駄菓子コーナーや専用メニューを用意

# Pastel



クロップル  
ニューヨークチーズケーキ  
1999年創業



ティータイムのデザートメニューを充実

## 新業態

炭火焼干物定食  
**しんぱち食堂**



立地によりアルコール動機から食動機へ

炭火焼鳥麵飯店  
**オオギヤ食堂**



自社開発にて、食動機強化型業態の実験



## 「新たな収益構造」と「本質への回帰」

### メニュー戦略

- 業態ごとの主力カテゴリを強化（本質への回帰）
- 戦略的な季節メニューの投入
- 業態特性に合わせた新カテゴリの実験

### 調達構造

- 事業ごとに分かれていた購買調達やメニュー開発部門の一本化
- 調達チャネルの多様化
- 規格や条件変更、各業態の共通食材などを整理しスケールメリットを生かした価格交渉

### 価格戦略

- 立地別価格パターン
- 高付加価値商品の投入
- メインカテゴリの高コスト化
- メニューミックスによる満足度の向上と原価抑制

### 省人化オペレーション

- 品質向上と省人化を目的とした機器の導入実験を開始
- テーブルオーダーシステムやフロアサービスロボットの導入



### —焼師心得三か条—



**真心**を込めて焼くべし



お店で一番**元気**であるべし



**こだわり**を持ち続けるべし

Okiya

# 事業動向 第3フェーズ 【出店体制の確立】



2018年以來の新規出店

「日本橋 紅とん」が吉祥寺駅南口に8/4（金）新規オープン



店舗情報

住所：武蔵野市吉祥寺南町1-5-13原田ビル1F

TEL：0422-29-9963

# 今期計画





# 2024年3月 連結業績予想（前期比）



	2024年3月期	2023年3月期	差異
売上高	18,000百万円	14,553百万円	+3,446百万円
営業利益	470百万円	△933百万円	+1,403百万円
経常利益	350百万円	△1,000百万円	+1,350百万円
純利益	250百万円	△1,329百万円	+1,579百万円

# Appendix

---



# 貸借対照表 第1四半期



	2024年3月期 第1四半期	2023年3月期 期末	(単位：百万円) 前期比
流動資産	2,076	2,566	△489
固定資産	4,684	4,725	△40
繰延税金資産	6	8	△2
<b>資産合計</b>	<b>6,768</b>	<b>7,300</b>	<b>△532</b>
流動負債	2,437	2,502	△64
固定負債	3,553	3,817	△264
<b>負債合計</b>	<b>5,991</b>	<b>6,319</b>	<b>△328</b>
<b>純資産合計</b>	<b>777</b>	<b>980</b>	<b>△203</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>6,768</b>	<b>7,300</b>	<b>△532</b>

# 損益計算書 第1四半期



	2024年3月期 第1四半期		2023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	4,130	—	3,585	—	+545	—
売上原価	1,372	33.2	1,146	32.0	+225	1.2
売上総利益	2,758	66.8	2,438	68.0	+320	(1.2)
販売費及び 一般管理費	2,787	67.5	2,658	74.1	+129	(6.7)
営業利益	△28	(0.7)	△219	(6.1)	+190	5.4
経常利益	△42	(1.0)	△230	(6.4)	+187	5.4
親会社株主に 帰属する当期純利益	△74	(1.8)	△214	(6.0)	+140	4.2



## 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（250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 2,500円相当
300～599株	年間 5,000円相当
600～999株	年間 7,500円相当
1,000株	年間 10,000円相当

- ・ 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1,000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得ます。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](mailto:via-ir@via-hd.co.jp)