

2024年 3 月期 決算説明会資料

株式会社ヴィア・ホールディングス

2024年6月14日

東証スタンダード

7918



I.	会社案内	P.3 ～ P.8
II.	2024年3月期 決算実績	P.9 ～ P.11
III.	事業の状況	P.12 ～ P.24
IV.	今期計画	P.25 ～ P.26
V.	ご参考資料	P.27 ～ P.35

Ⅰ. 会社案内



設 立

1948年2月

資本金

216百万円

店舗数

312店舗
(直営283店舗、FC29店舗)

従業員数

31名
連結 363名 (1,358名)

グループ会社

- 株式会社 扇屋東日本 / 扇屋西日本 (195店舗 うちFC28店舗)
- 株式会社 フードリーム (73店舗)
- 株式会社 紅とん (29店舗)
- 株式会社 一丁 (5店舗 うちFC1店舗)
- 株式会社 一源 (10店舗)

※ 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数（契約社員、準社員）は1日8時間換算による年間の平均人員を（ ）外数で記載しております。

(2024年3月末現在)

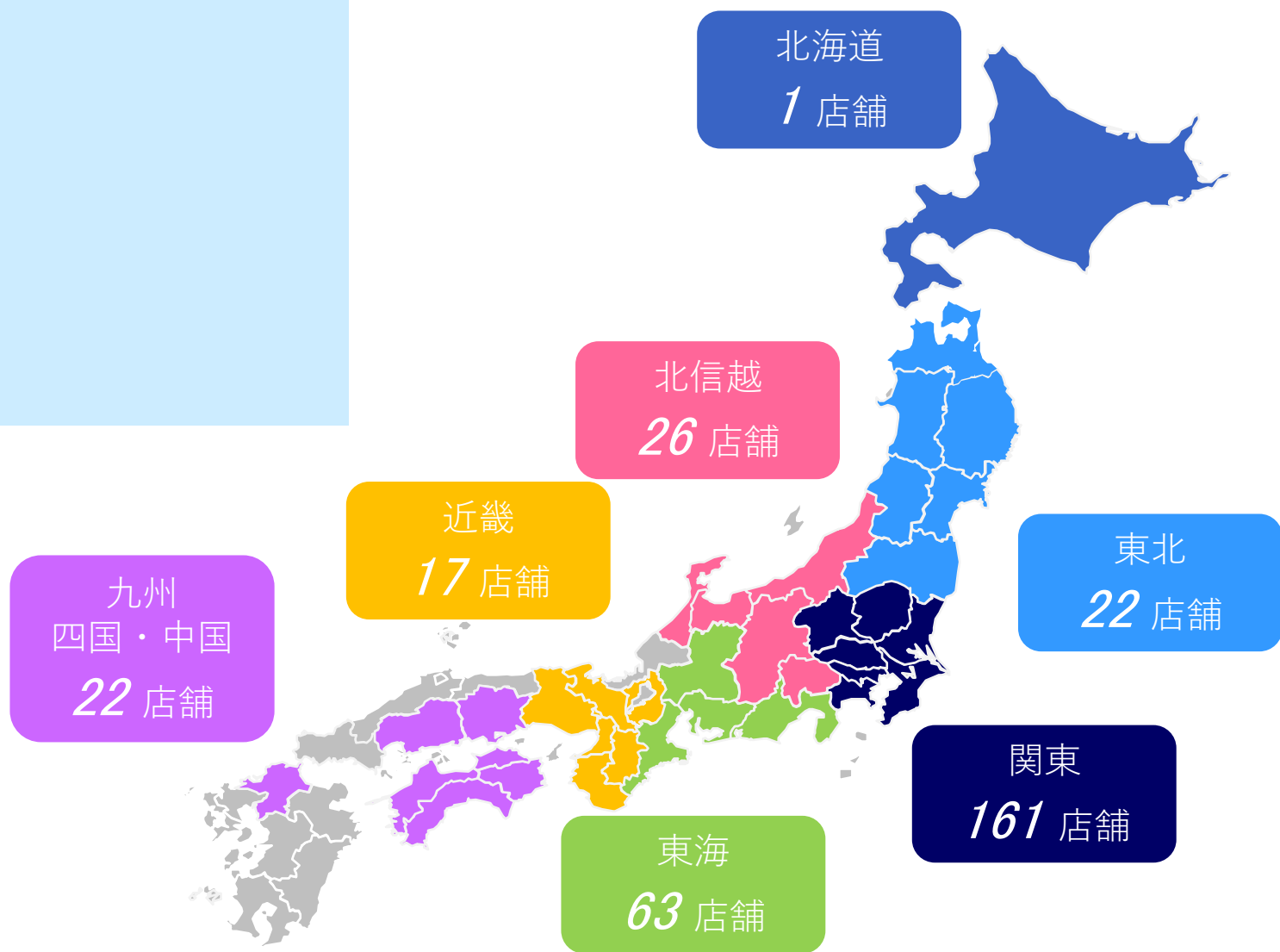


36都道府県

30ブランド

312店舗を展開

(2024年3月末現在)



ブランド紹介（扇屋/パステル）



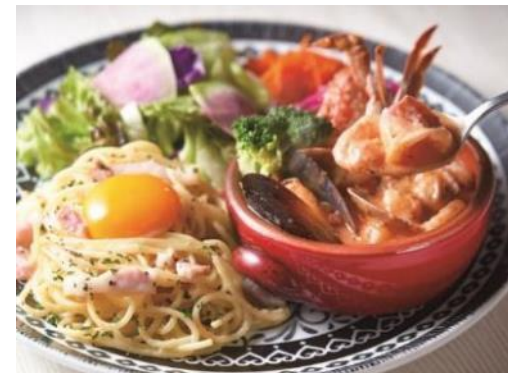
やきとりの
扇屋



<やきとり業態>

- 焼き師が焼き上げる本格炭火やきとり
- 郊外ロードサイド型がメイン
⇒ ファミリー層、3世代の取り込みを重視
- ディナータイムの客単価は約2,500円

Pastel



<インショップ型のレストラン業態>

- ファミリー層、女性の取り込みを重視
- 客単価は約1,500円
- パスタ、ピッツァ、デザートが充実
- なめらかプリンで知名度向上

ブランド紹介（紅とん/一丁）



炭火串焼き専門店
日本橋 紅とん



うみや
魚一丁



<炭火焼の焼きとん業態>

- 働くお父さんのエネルギー源！がコンセプト
- 山手線内ビルイン型がメイン
⇒ サラリーマン層の取り込みを重視
- ディナータイムの客単価は約2,500円

<刺身居酒屋業態>

- 鮮魚と北海道名物が自慢の刺身居酒屋
- 都心ビルイン型がメイン
⇒ サラリーマン層の取り込みを重視
- ディナータイムの客単価は約3,500円



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
								
客単価	2,500円	2,500円	3,500円	2,800円	1,500円	1,200円	2,000円	2,250円
ターゲット	サラリーマン ファミリー	サラリーマン	サラリーマン アクティブシニア	サラリーマン ファミリー	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



II. 2024年3月期 決算実績



業績サマリー 連結決算

(2023年4月1日～2024年3月31日)



	当期	前期	前期比
売上高	169.8億円	145.5億円	+24.2億円
営業利益	3.2億円	△9.3億円	+ 12.5億円
経常利益	2.4億円	△10.0億円	+ 12.4億円
当期純利益	2.1億円	△13.2億円	+ 15.4億円

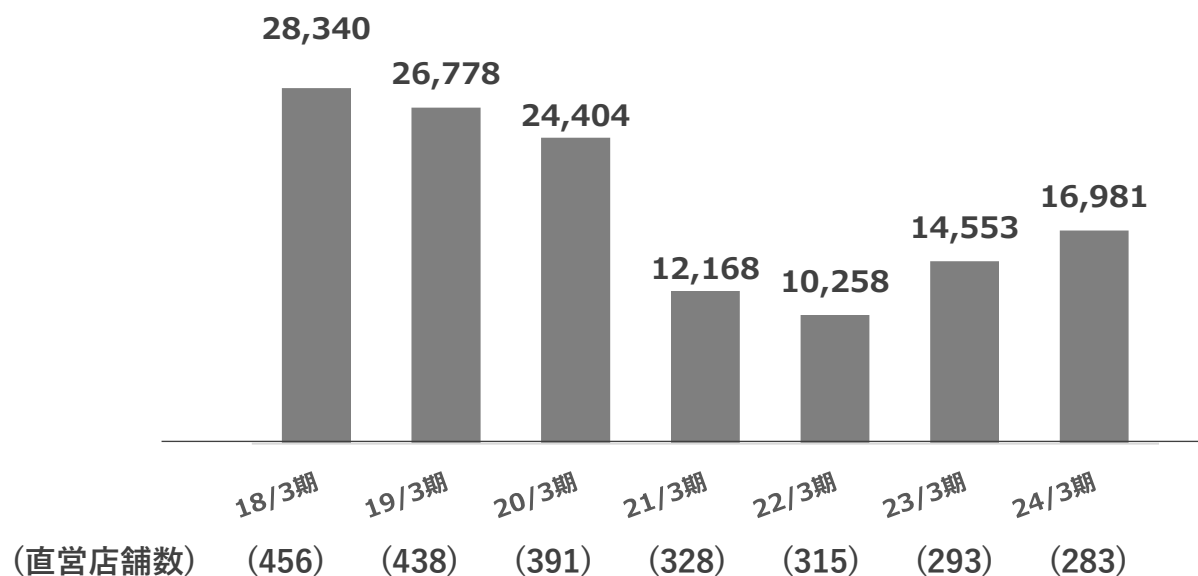
- コロナ5類移行以降、既存店売上はコロナ前に迫り前期比+24億円
- 収益構造改革により、環境変化によるコスト上昇分を吸収
- 営業利益、経常利益は、実に6年ぶりに黒字化を達成

業績サマリー 連結業績推移

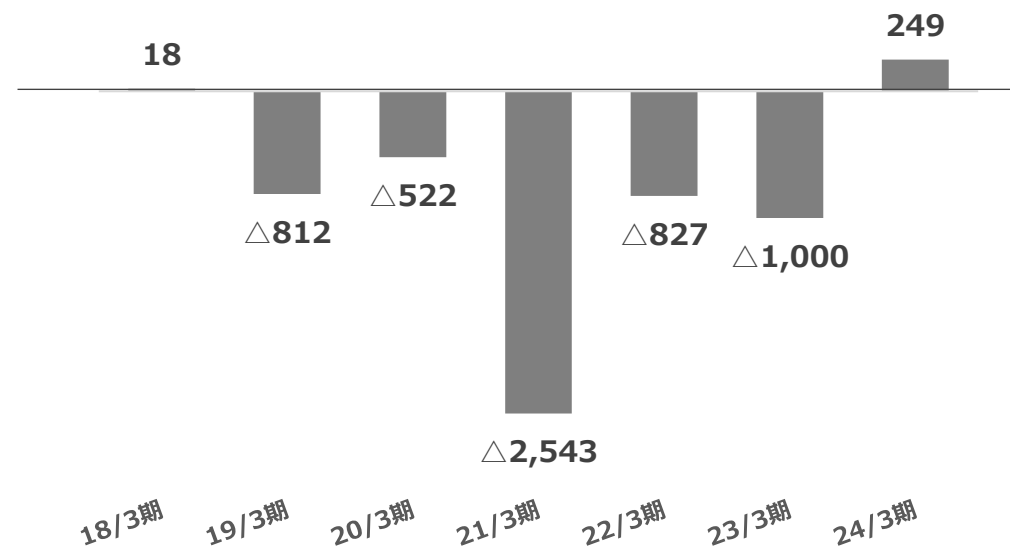


売上高

(単位：百万円)



経常利益



- 1店舗当たりの売上高は18年3月期と同水準に回復
- 不採算店舗の撤退、収益構造改革により6期振りの経常黒字化
- 「継続企業の前提に関する注記」の記載解消

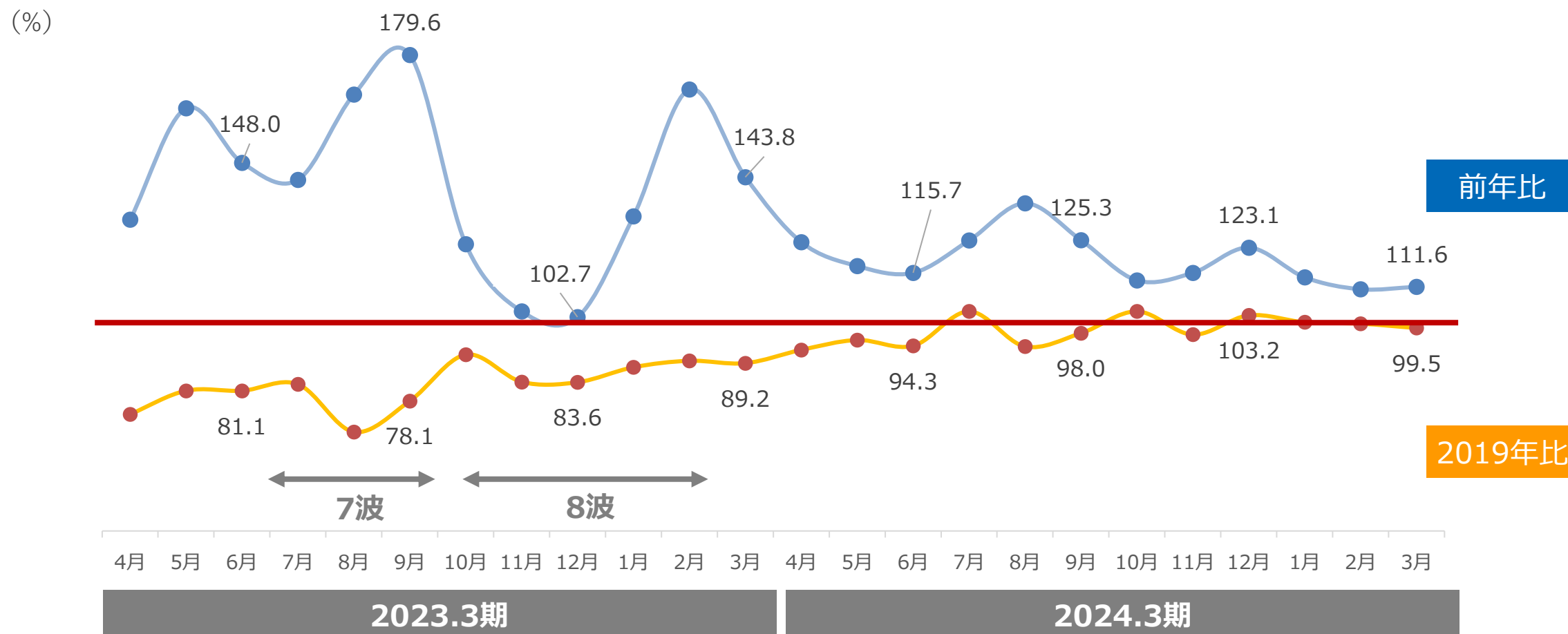


III. 事業の状況





前年比で約110%となり、2019年比でも約100%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。



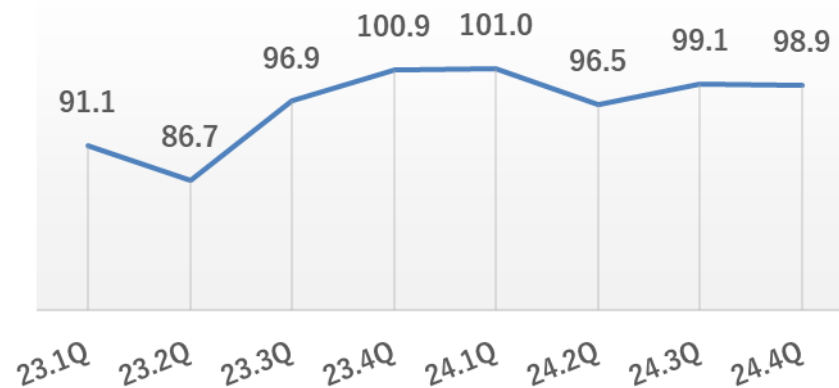
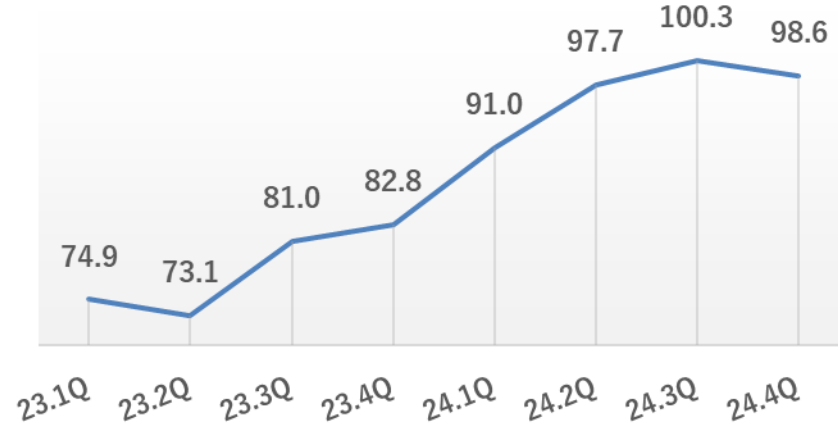


- 2021年4月の事業再生計画（ADR計画）からは、経営環境の変化が進行
- コスト増加等による損益分岐点の上昇を、収益構造改革で抑える

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
損益分岐水準	・ 行動様式変化	・ 原価低減	損益分岐水準	2024年3月期実績
売上高 75.0%	・ 原材料 ↑	・ メニュー戦略	売上高 95.0%	売上高 98.8%
客数 73.0%	・ 人件費 ↑	・ 生産性改善	客数 83.0%	客数 84.6%
	・ 光熱費 ↑	・ 人員最適化		
(2019年比較)	・ 営業費 ↑	・ オペレーション構築	(2019年比較)	(2019年比較)
		・ 他		



売上高 2019年比 推移



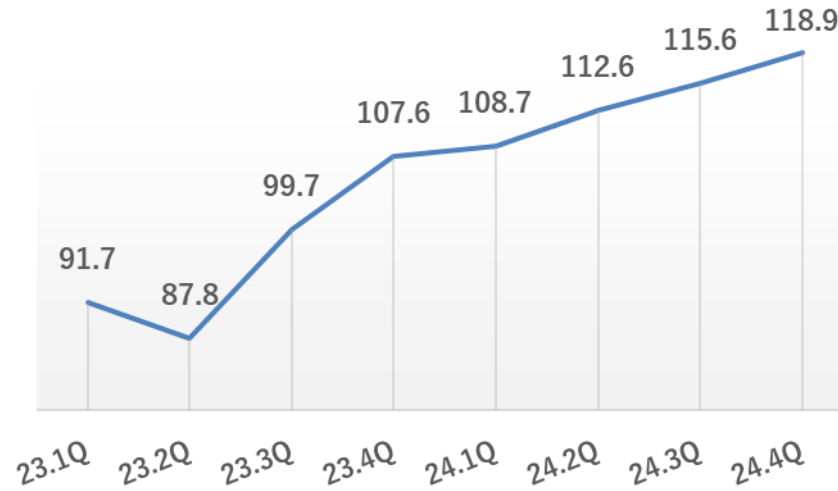
動 向

- コロナ5類移行後、回復スピードに地域格差はあるものの右肩上がりに回復
- メインカテゴリの焼きとりの品質と技術を向上させる施策を実施
- 客単価施策が好影響
- 2023年9月のメニュー改定にて、主力商品「もも串」を国産鶏のまま内容量も維持し、130円から100円への値下げを実施
- インショップは、5類移行後もコロナ前の水準を維持
- 客単価施策は好影響も、夏休み期間のディナータイムの客数が鈍化
- 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

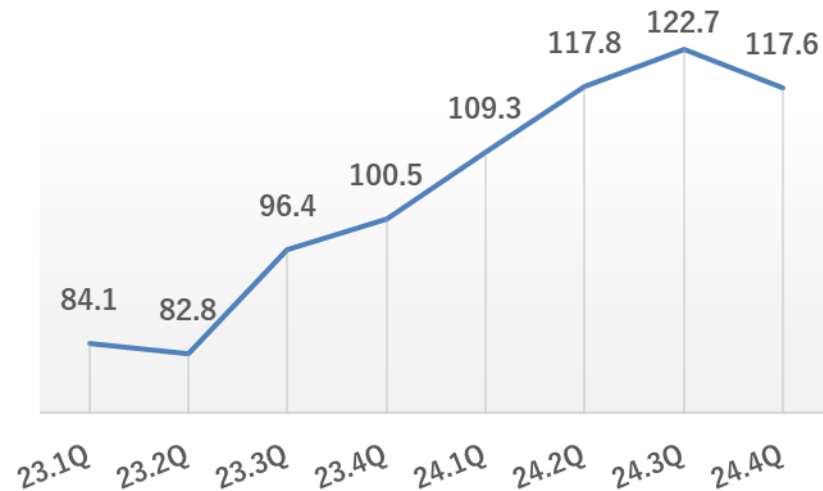


売上高 2019年比 推移

動 向



- 5 類移行後は順調に回復
- 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
- 収益は、他業態と比べて早期に回復

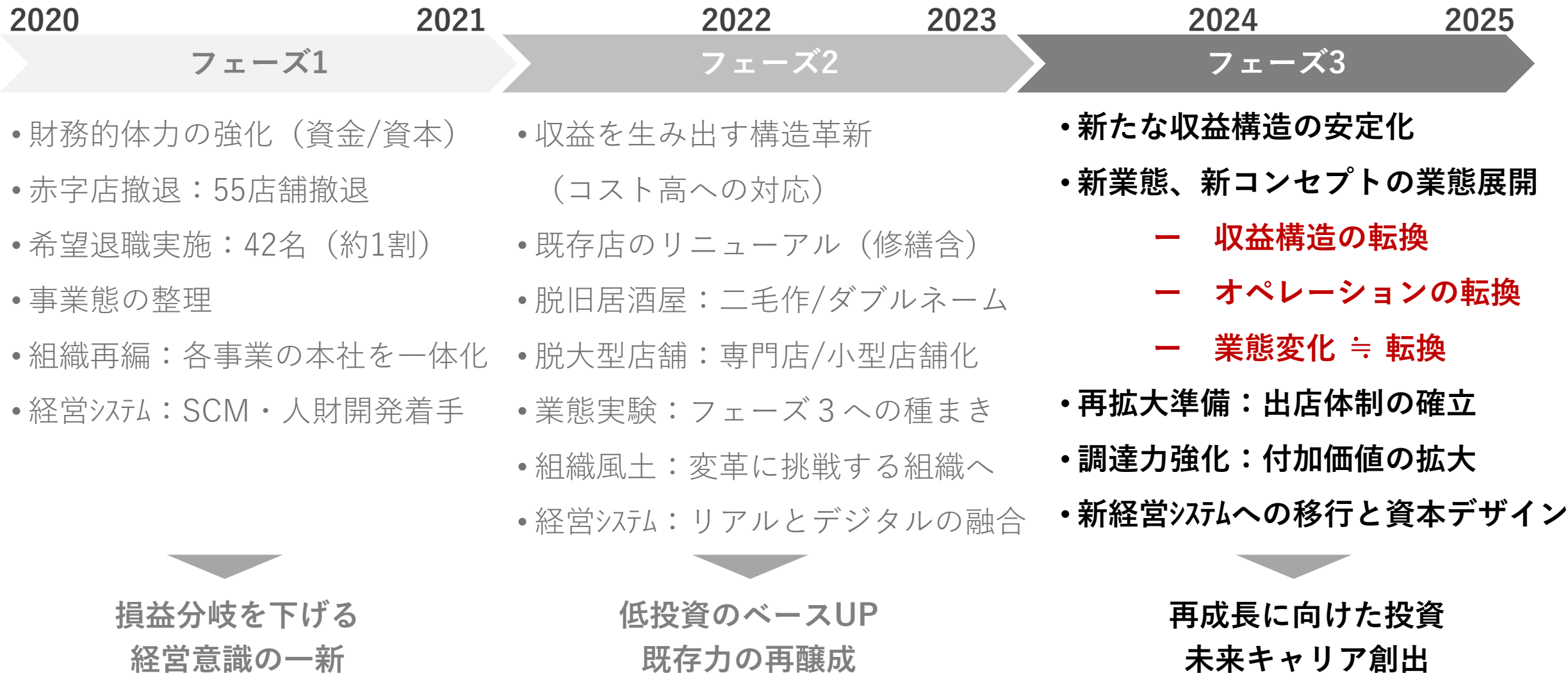


- 5 類移行後は順調に回復
- コロナ禍においては、「宴会」の売上構成が30%まで落ち込むも、5類移行後はコロナ前を上回る実績





再生から再成長「第3フェーズ」へ





新コンセプト

大阪下町の味 お好み焼
ぽちぽち

お子様もターゲット 駄菓子コーナー・専用メニューの設置



Pastel

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



炭焼 大衆食事処
やきとり **みよちゃん食堂**

自社開発にて、食動機強化型業態の実験





「日本橋 紅とん」 吉祥寺駅南口 に新規オープン（2023年8月）

新店の新たな取り組み

- ・これまでの東京23区内から
やや離れた郊外商業地への出店
- ・ターゲット層の拡大を意識
- ・新たな主力メニュー実験



月商売上高は700万円～800万円
営業利益も高い水準で推移



「炭火焼干物定食しんぱち食堂」立川曙町店オープン(2023年11月)

「やきとりの扇屋」からの業態転換

- ・マーケットの変化にあわせて、
居酒屋動機から食事動機への業態転換
- ・転換により収益構造も大幅改善



	転換前		転換後
月商売上高	400万円	→	700万円



「新たな収益構造」と「本質への回帰」

1. 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）
→ 扇屋は、焼き師コンテスト見直しで炭火焼の技術向上
- 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

2. 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





「新たな収益構造」と「本質への回帰」

3. 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

4. 調達構造

- 調達チャネルの多様化
- 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
- 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活かした価格交渉





再成長に向けた資金調達の実施

行使価額修正条項付新株予約権の発行（2024年1月）

（目的）

- 新規出店や業態転換による店舗拡大
- DXによる新経営システムへの移行
- 安定的な財務体質の構築

（経過）

2024年1月～3月において、新株予約権の行使に伴う新株発行により、232百万円を資金調達

足下の事業動向 第3フェーズ【新業態、新コンセプト】



- 既存紅とんの強みを生かしつつ
鮮魚・炭火焼魚串・海鮮一品に挑戦
- ターゲット
ー 30代～50代サラリーマン
ー 地域に住んでいる居酒屋好きなお客様
- 客単価3,000円を想定



(画像はイメージです)



- 入店困難の人気ラーメンを、
味をそのままに扇屋店舗で販売
- ランチ営業10～30店に導入を計画
(5/15より3店舗で実験スタート)

むかん／牡蠣塩ラーメン
「食べログ ラーメン
TOKYO 百名店2023」
選出の超予約困難店



濃麺海月（こいめんくらげ）／鶏濃麺
千葉県で最強と謳われる濃厚スープ



IV. 今期計画



2025年3月期 連結業績予想（前期比）



	2025年3月期 (予想)	2024年3月期 (実績)	差異
売上高	17,500百万円	16,981百万円	+518百万円
営業利益	450百万円	325百万円	+124百万円
経常利益	370百万円	249百万円	+ 120百万円
当期純利益	220百万円	216百万円	+ 3百万円

V. ご参考資料

業態別店舗数



事業会社	業態	2023年3月期末	2024年3月期末			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)		4 (2)	159 (28)	-4
	オオギヤと宇奈ととしんぱち食堂・他	41 (一)	1	6	36 (一)	-5
紅とん	日本橋紅とん	21 (一)	1		22 (一)	+1
	ぼちぼち・他	8 (一)		1	7 (一)	-1
一源	いちげん・とりげん・他	11 (一)		1	10 (一)	-1
一丁	魚や一丁	5 (1)			5 (1)	0
フードリーム	パステル・他 FR(洋食系)	37 (一)		1	36 (一)	-1
	FR (中華系)	15 (一)			15 (一)	0
	カジュアル・ダイニング (バル)	23 (一)		1	22 (一)	-1
グループ合計		324 (31)	2	14 (2)	312 (29)	-12

※ () 内は、FC/のれん分け

貸借対照表 連結業績



(2023年 4 月 1 日～ 2024年 3 月31日)

(単位：百万円)

	2024年 3 月期 期末	2023年 3 月期 期末	前期比
流動資産	2,797	2,566	+231
固定資産	4,508	4,725	△217
繰延税金資産	7	8	△1
資産合計	7,313	7,300	+13
流動負債	2,534	2,502	+32
固定負債	3,472	3,817	△345
負債合計	6,007	6,319	△312
純資産合計	1,306	980	+326
負債純資産合計	7,313	7,300	+13

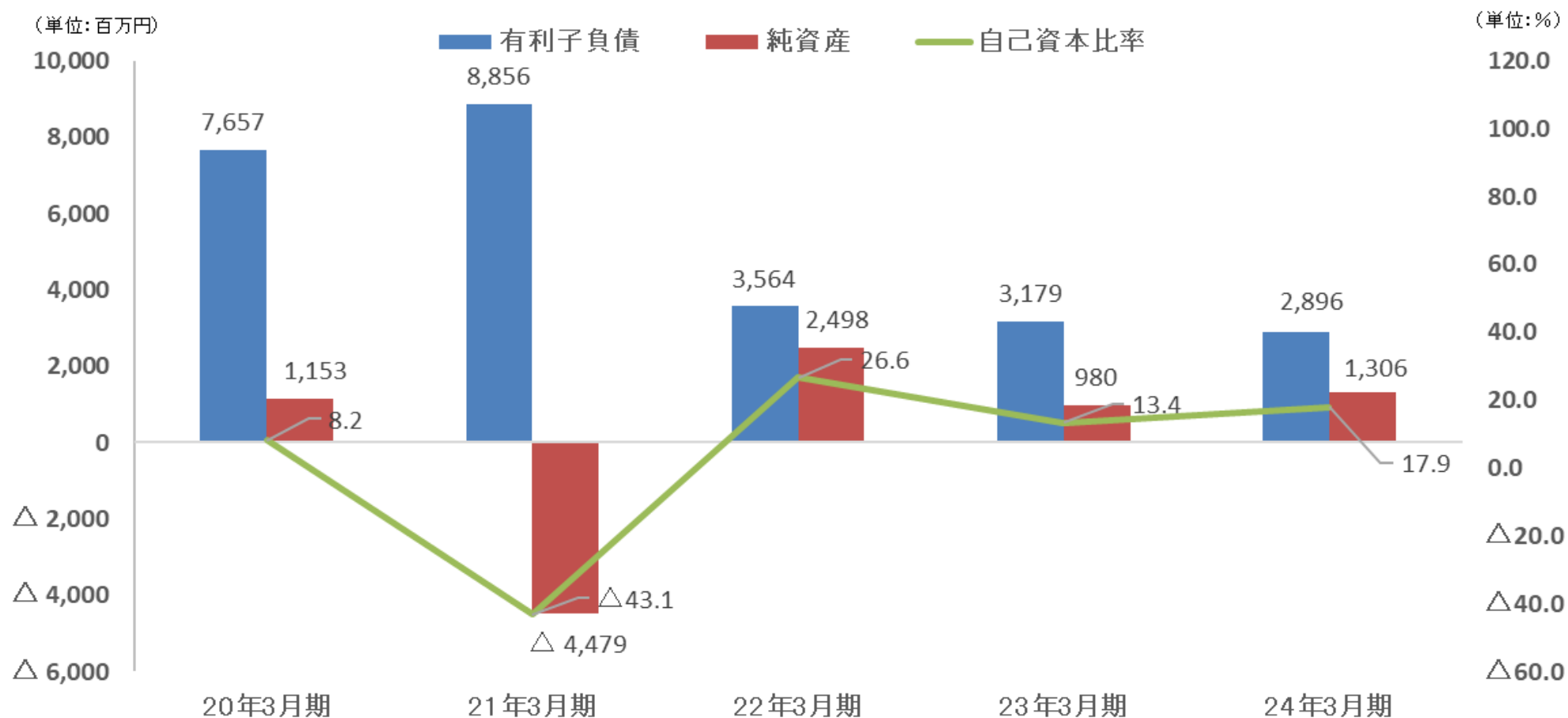
損益計算書 連結業績



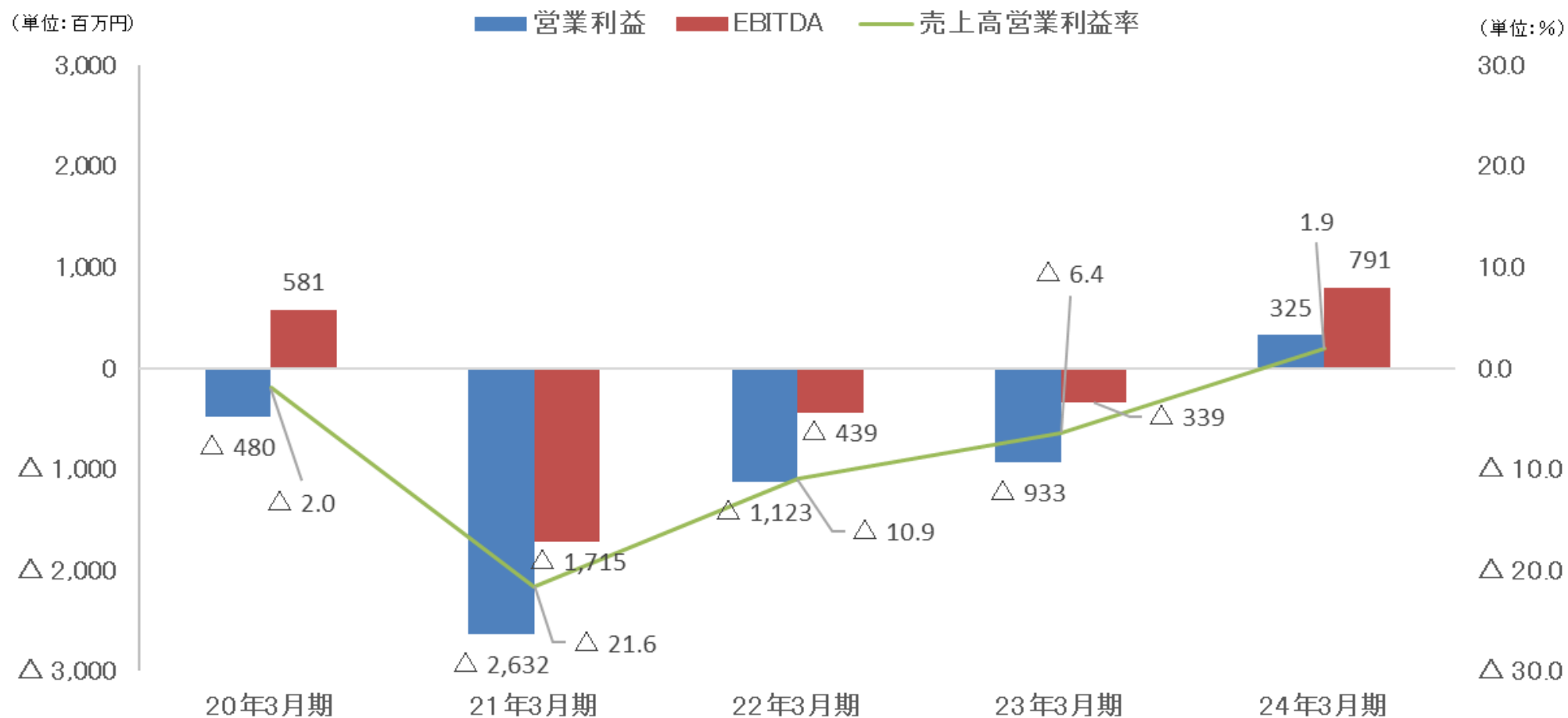
(2023年 4 月 1 日～ 2024年 3 月31日)

	2024年3月期		2023年3月期		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	16,981	—	14,553	—	+2,428	—
売上原価	5,533	32.6	4,781	32.9	+752	(0.3)
売上総利益	11,448	67.4	9,772	67.1	+1,676	0.3
販売費及び 一般管理費	11,123	65.5	10,705	73.6	+418	(8.1)
営業利益	325	1.9	△933	(6.4)	+1,258	8.3
経常利益	249	1.5	△1,000	(6.9)	+1,249	8.3
親会社株主に 帰属する当期純利益	216	1.3	△1,329	(9.1)	+1,545	10.4

有利子負債及び純資産



EBITDA及び利益率



貸借対照表



(単位:百万円)	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
資産合計	13,978	10,405	9,379	7,300	7,313
流動資産	3,004	2,600	3,503	2,566	2,797
固定資産	10,971	7,804	5,859	4,725	4,508
繰延資産	1	－	17	8	7
負債合計	12,825	14,885	6,881	6,319	6,007
流動負債	11,036	13,586	2,613	2,502	2,534
固定負債	1,789	1,298	4,267	3,817	3,472
純資産	1,153	△4,479	2,498	980	1,306
負債・純資産	13,978	10,405	9,379	7,300	7,313
自己資本	1,126	△4,479	2,496	979	1,301

キャッシュフロー計算書



	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3
(単位 :百万円)					
営業活動によるキャッシュフロー	738	△2,702	△ 649	856	572
投資活動によるキャッシュフロー	△ 597	110	324	121	△ 220
財務活動によるキャッシュフロー	△ 682	1,063	1,124	△700	△ 219
現金および現金同等物の増加額(△減少額)	△ 540	△1,528	799	276	132
現金および現金同等物の期首残高	2,643	2,103	575	1,374	1,651
現金および現金同等物の期末残高	2,103	575	1,374	1,651	1,783



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～4,999株	年間 10,000円相当
5,000株～9,999株	年間 15,000円相当
10,000株以上	年間 20,000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10,000株を上限に設定



ご清聴いただき、ありがとうございました。

【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と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 / FAX：03-5155-6250

E-mail：via-ir@via-hd.co.jp

〒162-0041 東京都新宿区早稲田鶴巻町519 早稲田松浦ビル2階