



(JASDAQ:7918)

株式会社ヴィア・ホールディングス

2016年3月期 第2四半期決算説明会

2015年12月3日

前回

主力業態のすべてで
伸び続ける
“既存店トップライン”

備長扇屋への集中的な
“リニューアル投資”で
営業利益の押し上げ

“再生ノウハウ”を活かした
パステル事業の
付加価値の早期創出

今回

公募増資による
成長資金の確保と財務改善の実現
⇒ 企業戦略のステップアップ

リニューアル・モデルの確立による
増収増益の実現
⇒ 中位収益店のレベルアップ

パステルブランド活用による
シナジー効果の実現
⇒ 低位収益店のボトムアップ

はじめに
- 外食業界の業績推移を振り返る -



レストラン 既存店売上高



客単価 維持組は今年に入って復調。客単価 アップ組は苦戦。

100.0%以上

95.1%~99.9%

95.0%以下

年 月	2014年						2015年								
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
ガスト	Yellow	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow
サイゼリア	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
セブン&アイ・FS	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Yellow	Blue
ロイヤルホスト	Red	Blue	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Red	Yellow	Red	Blue	Blue	Yellow
ジョイフル	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue
ココス	Yellow	Yellow	Red	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Yellow
大戸屋	Blue	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Yellow
和食さと	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue
木曽路	Blue	Blue	Red	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Yellow	Red	Red	Yellow	Blue
餃子の王将	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Red	Red	Yellow	Red	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow

居酒屋 既存店売上高



客単価引き下げも客数アップを実現できず。厳しい状況が続く。

100.0%以上

95.1%~99.9%

95.0%以下

年 月	2014年						2015年								
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
コロナイド	Yellow	Blue	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Blue	Red	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Yellow
大庄	Red	Blue	Red	Yellow	Red	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red	Yellow	Blue
マルシェ	Yellow	Red	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Yellow
ワタミ	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red	Red	Red	Yellow	Red	Red
チムニー	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Blue	Yellow	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Yellow
ダイナック	Blue	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
APカンパニー	Red	Yellow	Red	Yellow	Red	Yellow	Red	Yellow	Red	Red	Red	Red	Red	Red	Red
テンアライド	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue
ハブ	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Red	Blue	Blue	Blue
きちり	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow	Yellow

ヴィア・グループ 既存店売上高



株式会社 ヴィア・ホールディングス

伸び続けるトップライン。客単価アップも客数ダウンは軽微。

100.0%以上

95.1%~99.9%

95.0%以下

年 月	2014年						2015年								
	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月
ヴィア・グループ	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
備長扇屋	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Blue	Yellow	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue
魚や一丁	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue
いちげん	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Blue	Yellow	Blue
紅とん	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue
ぼちぼち	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Red	Blue
FR(洋食系)	Red	Yellow	Yellow	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
FR(中華系)	Yellow	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
カジュアルダイニング	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue	Blue
パステル	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Yellow	Yellow	Yellow



I. 会社概要	P. 7
II. 2016年3月期第2四半期実績	P.16
III. 2016年3月期業績予想	P.19
IV. 公募増資概要	P.36
V. 中期経営計画 Dynamic Challenge 500	P.39
VI. 参考資料	P.45

I. 会社概要

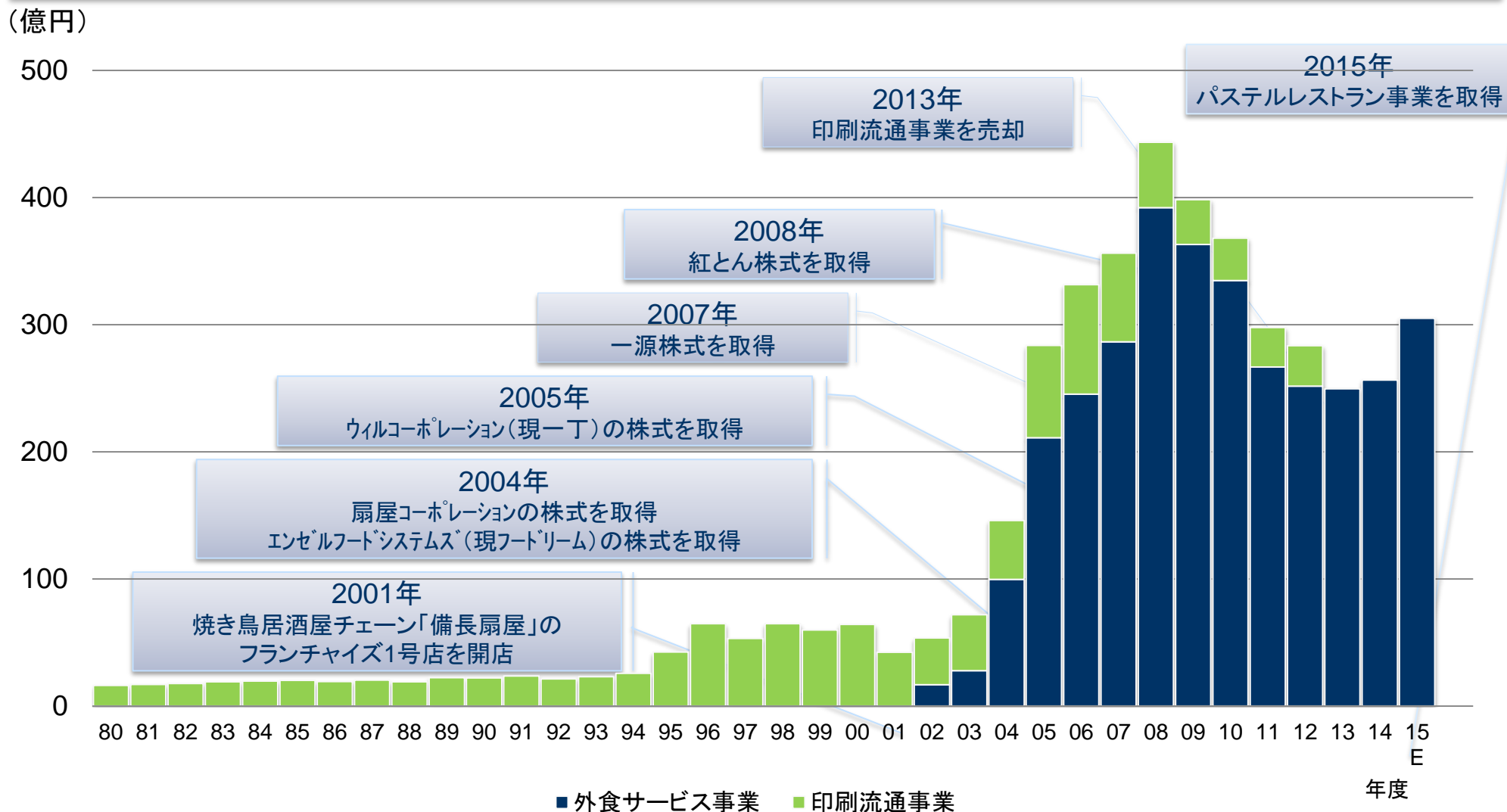
－ 事業リスク分散を図った業態展開 －



1	商号	株式会社ヴィア・ホールディングス VIA HOLDINGS INC.
2	所在地	〒112-0014 東京都文京区関口1-43-5 新目白ビル4F
3	連絡先	TEL(代表)03-5155-6801
4	設立	1948年2月26日(1934年 印刷流通事業創業)
5	代表者	代表取締役会長 横川 紀夫 代表取締役社長 大場 典彦
6	資本金	16億円
7	従業員	27名、グループ510名(臨時雇用者2,137名)
8	連結売上高	256億円(2015年3月期)
9	店舗数	528店舗(直営448店舗、FC80店舗)
10	グループ会社	株式会社 扇屋コーポレーション (売上高15,656百万円・415(うちFC79)店舗) 株式会社 フードリーム (売上高3,962百万円・67店舗) 株式会社 一丁 (売上高3,525百万円・21(うちFCL)店舗) 株式会社 一源 (売上高2,567百万円・25店舗)

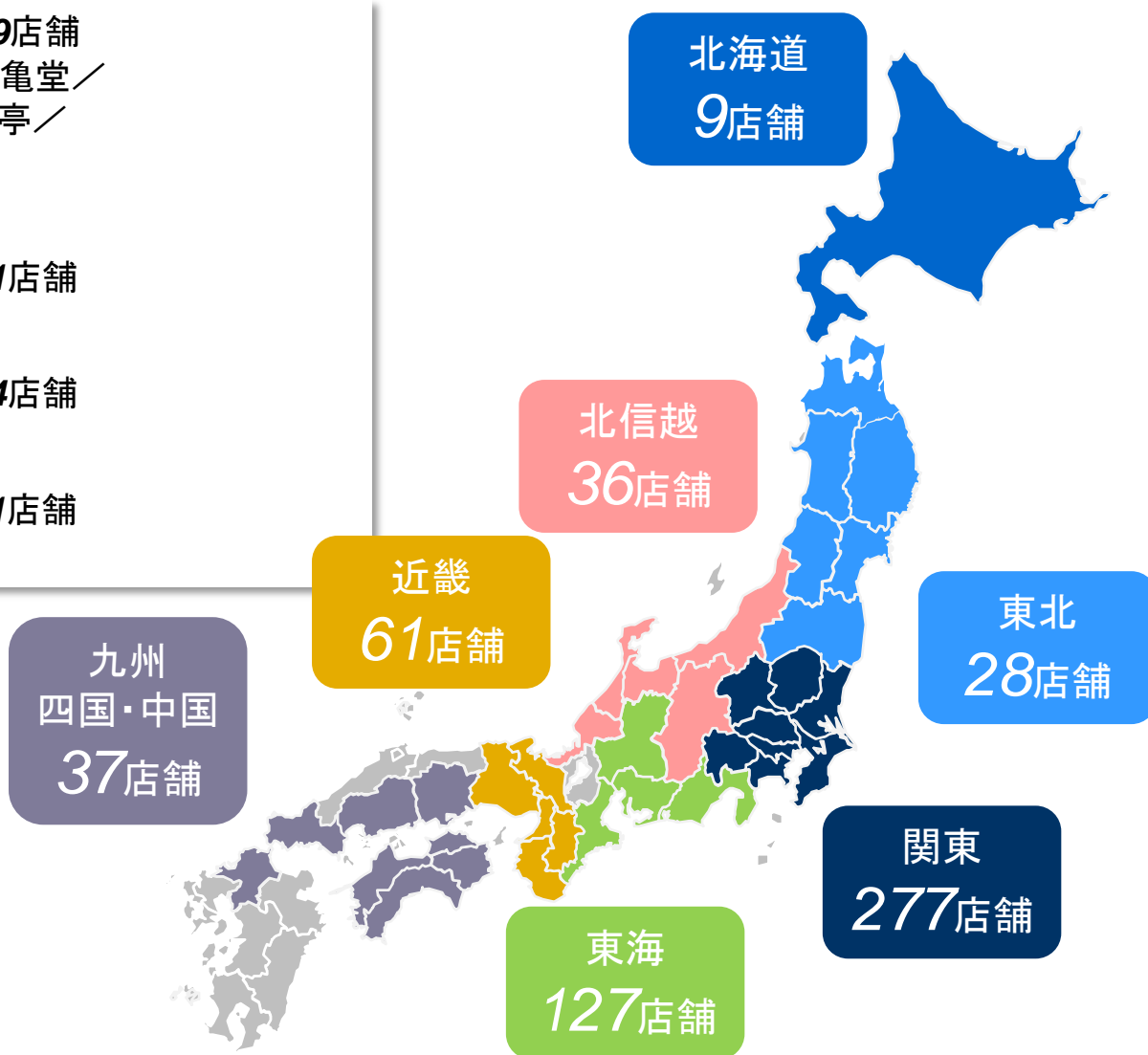
(2015年3月末現在)

印刷流通事業から、M&Aでフードサービス専門集団に転身



41都道府県に24ブランド、575店舗を展開

- 株式会社扇屋コーポレーション 479店舗
備長扇屋／やきとりの扇屋／本陣串や／鶴亀堂／
ステーキハウス松木／オープン亭／カプチーナ／双喜亭／
虎包／オリーブの実／ベッラベ〜ラ／ビバリー／
シェンスパーク／シェンスグリル／ パスタモーレ等
- 株式会社一丁 21店舗
魚や一丁
- 株式会社一源 24店舗
いちげん／とりげん／串げん 等
- 株式会社紅とん 51店舗
紅とん／ぼちぼち



(2015年9月末現在)

主カブランド 備長扇屋(炭火焼き鳥店)

株式会社 ヴィア・ホールディングス

全国**357**店 (グループ内シェア 売上高: **50.7%** 営業利益: **57.2%**)



エリア	店舗数
北海道	6店舗
東北	18店舗
関東	118店舗
北信越	29店舗
東海	99店舗
近畿	55店舗
中国・四国	27店舗
九州	5店舗
合計	357店舗

主要ブランド



炭火串焼き専門店

日本橋 

32店舗



いちげん 

18店舗



うゑや 刺身居酒屋 

21店舗



中華レストラン 
双喜亭
China Fan

12店舗



オブン亭

20店舗



大阪下町の味 お好み焼 
ほちほち

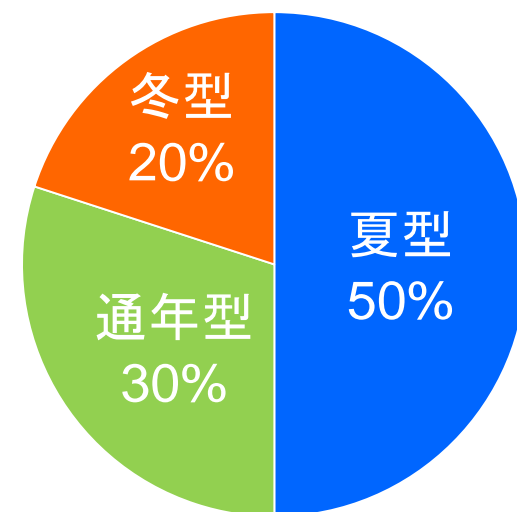
19店舗

安定した収益基盤の構築(業態ラインナップの戦略方針)

※ 事業リスクの分散(繁閑格差、地域格差、天候不順等)

	夏	冬	通年
	SL型	WL型	AL型
大型店舗		魚や一丁 いちげん	
	SS型	WS型	AS型
小型店舗	備長扇屋 日本橋紅とん	ぼちぼち 鶴亀堂	魚や一丁 いちげん FR(洋食系) FR(中華系) ガジュアルダイニング パステル ステーキハウス松木 ほか

業態タイプ別
売上高構成比



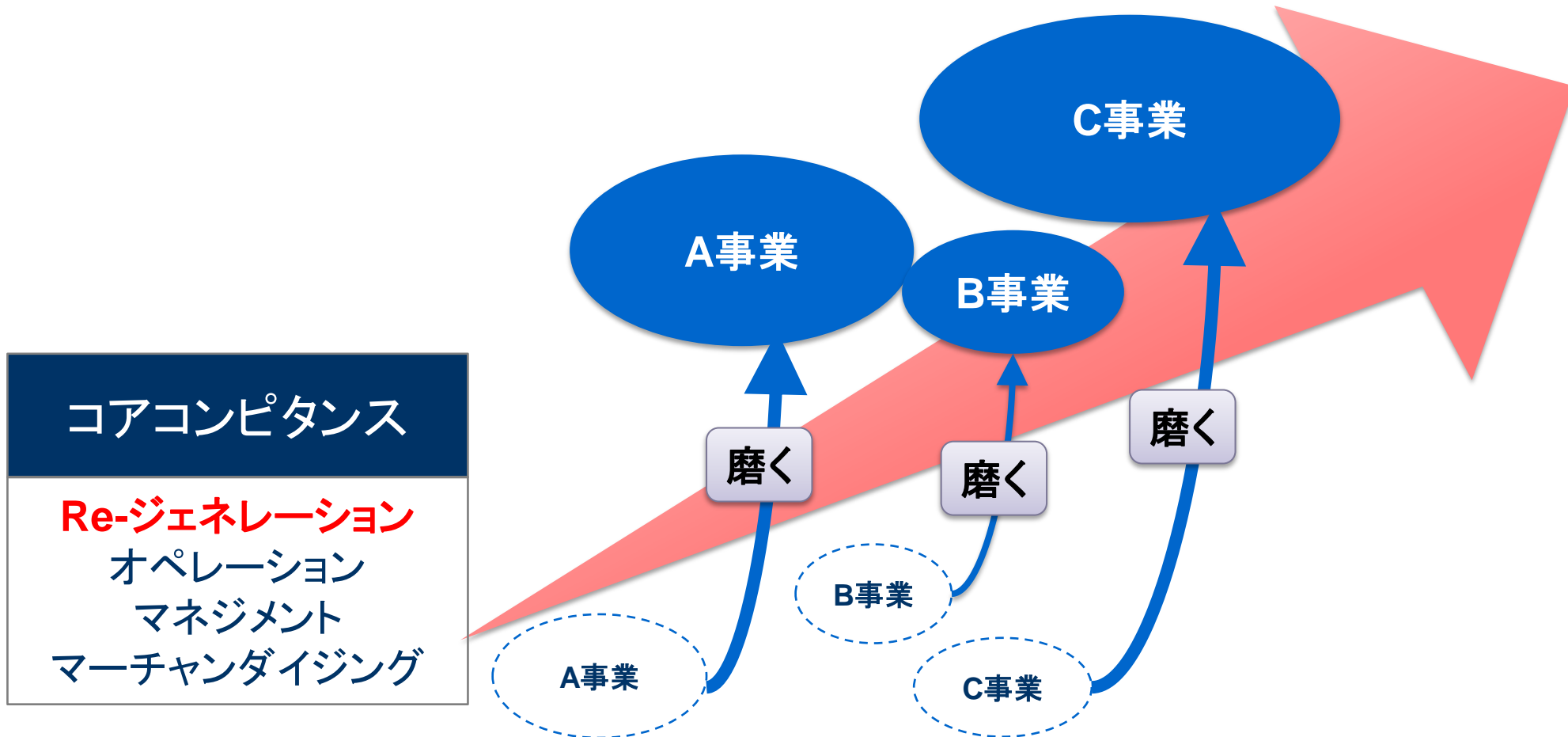
小型専門店の
開発に戦略シフト

業態の俯瞰図



業態	備長扇屋	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
業態 タイプ	SS型 (夏・小型)	SS型 (夏・小型)	WL型 (冬・大型)	WL型 (冬・大型)	AS型 (通年・小型)	AS型 (通年・小型)	AS型 (通年・小型)	WS型 (冬・小型)
客単価	2,300円	2,200円	3,000円	2,800円	1,150円	950円	2,800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	ファミリー、 女性グループ	ファミリー・ 女性グループ	若者グループ ・カップル	若者グループ ・カップル
出店立地	郊外FS 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・ 標準席数	40坪 (駐車場台数 25台/250坪) ・80席	25坪~30坪・ 70席	150坪・250席	100坪・175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

M&Aの実践で得た、再生ノウハウの蓄積と展開



※ Re-ジェネレーションとは、再生・復活・刷新等の意
(子供が大人になり、その子が生まれるまでの30年間)

Ⅱ. 2016年3月期**第2四半期**実績 － 計画どおりの順調な推移 －





1 既存店売上高

- パステルを除く各業態で既存店売上高は前年を越え、**全社平均で前期比102.3%**を実現
※**業界平均比 +2.7%**「日本フードサービス協会」出典

2 投資による効果

- 新規出店 : 通期14店の出店計画に対し、**上期は計画どおり7店を新規出店**
- リニューアル : 主に「備長扇屋」から「やきとりの扇屋」へ**34店のリニューアルを実施**
- 業態転換 : ステーキハウス松木、パステルイタリアーナ、イタリアンバルパステル等
新業態への業態転換を7店実施

3 コストの適正化

- パステルを除くと、**原価率(前期比+0.5%)、人件費率(前期比+0.3%)、設備費率(前期比△0.3%)**。
- あるべきFL比率60%に対し4.9%オーバー。既存店の売上高を維持しつつ、抜本的にコストの適正化策を押し進める

4 パステルの業績

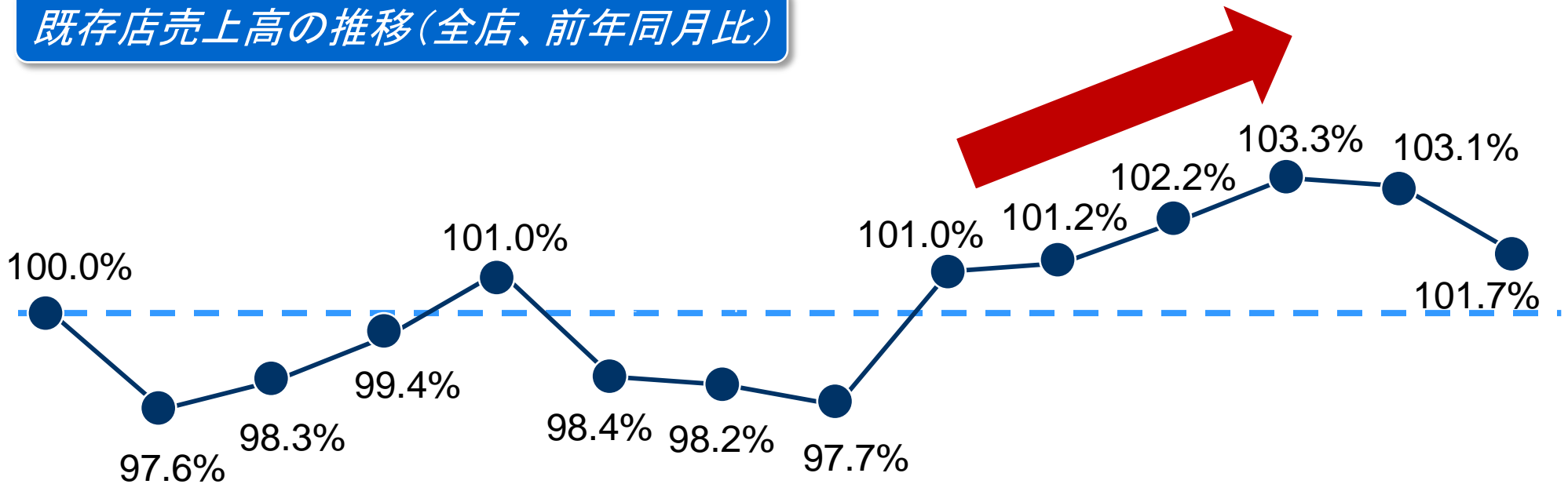
- 売上高前期比は減となるも、**営業利益はPMIを上回り推移**(広告宣伝費△1.1%、人件費△1.7%)

5 内部管理体制の強化

- **コーポレートガバナンスの実効性向上**のため、内部体制の整備を継続推進

伸び続ける既存店トップライン

既存店売上高の推移(全店、前年同月比)



2013.3期*	2014.3期	2015.3期	2016.3期
1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q 3Q 4Q	1Q 2Q

*2013.3期は外食サービスの数値

Ⅲ. 2016年3月期業績予想

- リニューアルとリモデルによる競争力強化 -



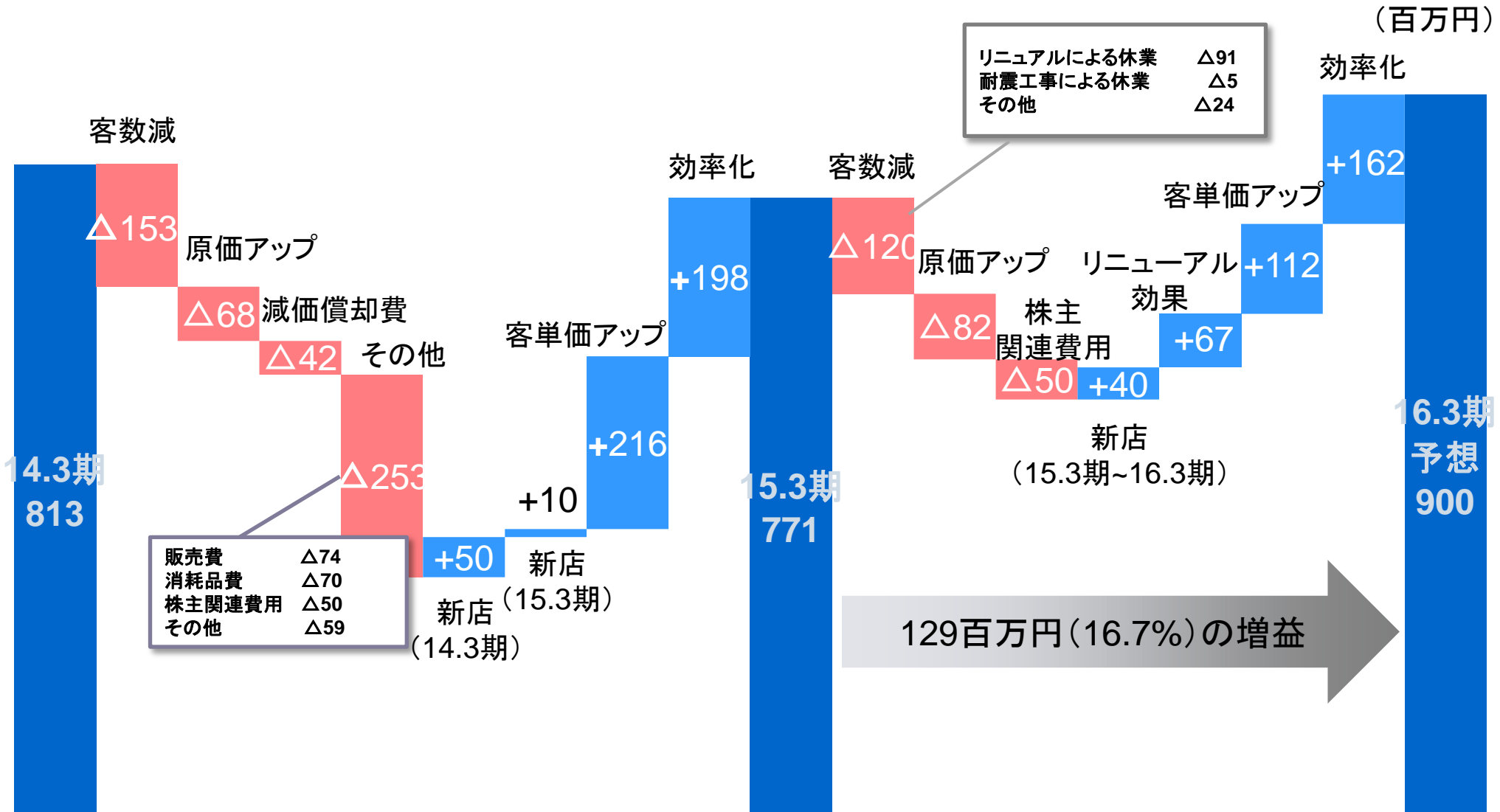
2016年3月期の業績予想



トップラインで大きくアドバンテージ。
消費税再増税(2017年4月)への戦略的対応は完了。

(百万円)	16.3期予				15.3期
	期初計画	修正計画	前期比増減額	前期比増減率	
売上高	27,000	30,500	4,866	18.9%	25,634
営業利益	900	900	129	16.7%	771
売上高営業利益率	3.3%	3.0%	-		3.0%
経常利益	650	650	126	24.0%	524
売上高経常利益率	2.4%	2.1%	+0.1%		2.0%
当期純利益	250	300	51	1.2%	249
売上高当期純利益率	0.9%	1.0%	-		1.0%
一株利益	10.3円	12.3円	2.1円	1.2%	10.2円
一株配当	5.0円	5.0円	-	100.0%	2.5円
配当性向	48.7%	40.6%	-	+16.2%	24.4%
ROE					5.0%
自己資本比率					26.0%

営業利益(予想)の増減要因分析



下期の重点施策（リニューアル・中位収益店）



備長扇屋 ⇒ やきとりの扇屋 ～リニューアル投資モデルの確立による展開～

設備投資

利益効果(下期)

利益効果 (来期)

下期 14百万円
上期 46百万円

126百万円

投資額 上期
270百万円
(34店)

投資額 下期
100百万円
(13店)

稼働率46%

稼働率100%

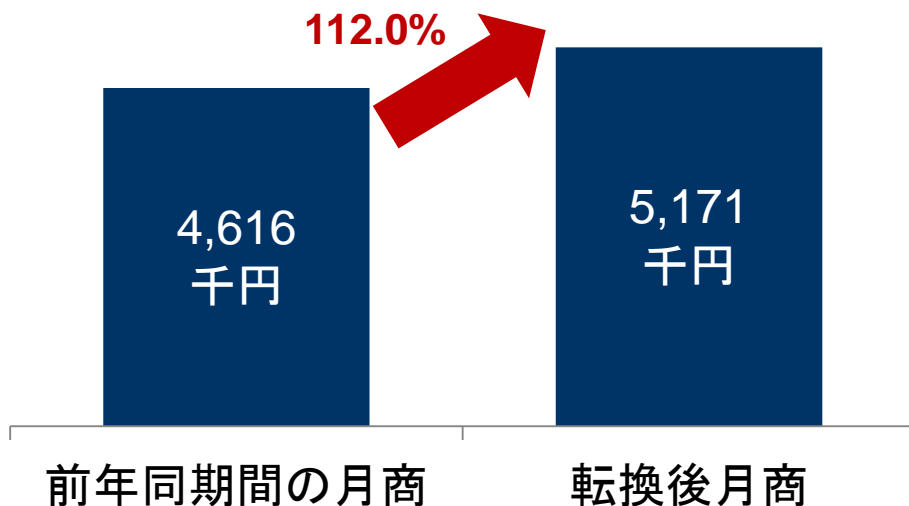


目論見(1店あたり/月)

売上増加	480	千円
EBITDA増加	225	千円
投資額	8,000	千円
投資回収期間	35	ヶ月

売上実績(34店平均)

(経過日数118日)



実績(前年比)

	前年	実績	前年差異
月商	4,616千円	5,171千円	555千円
客数	1,923名	2,021名	98名
客単価	2,401円	2,559円	158円

やきとりの扇屋



熟練の技術で焼き上げる
炭火焼にこだわった“焼き鳥専門店”

サラリーマンからファミリー、
女性グループも楽しめる快適な空間





マーケットをとらえた店舗リモデルの積極展開

設備投資

利益効果(下期)

利益効果 (来期)

投資額
550百万円
(38店)

56百万円

稼働率33%

稼働率100%

339百万円

パステル・イタリアーナ	23店
イタリアンバル・パステル	9店
ステーキハウス松木	6店

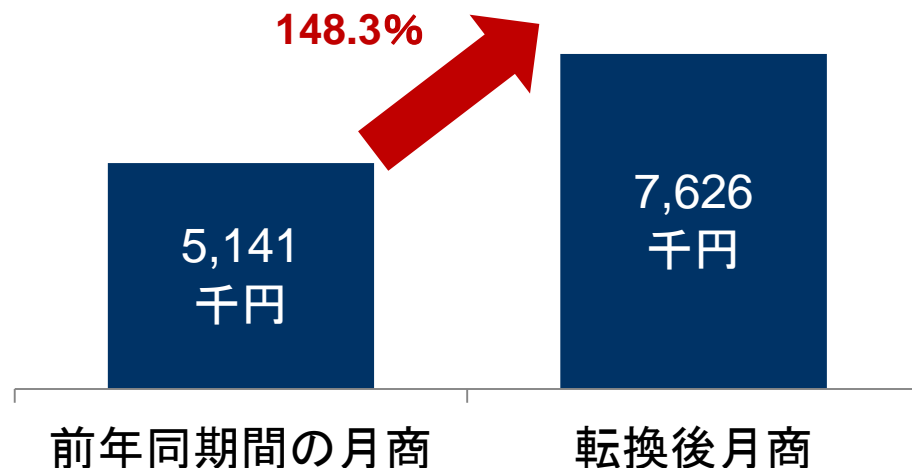


目論見(1店あたり/月)

売上増加	1,500	千円
EBITDA増加	705	千円
投資額	12,500	千円
投資回収期間	18	ヶ月

売上実績(3店平均)

(経過日数81日)



実績(前年比)

	前年	実績	前年差異
月商	5,141千円	7,626千円	2,485千円
客数	5,021名	6,815名	1,795名
客単価	1,024円	1,119円	95円

“マルシェ”の賑わいの中にある
開放感あふれる「カジュアルカフェ」

毎日お店で仕込む
日本一おいしい“トマトソース”



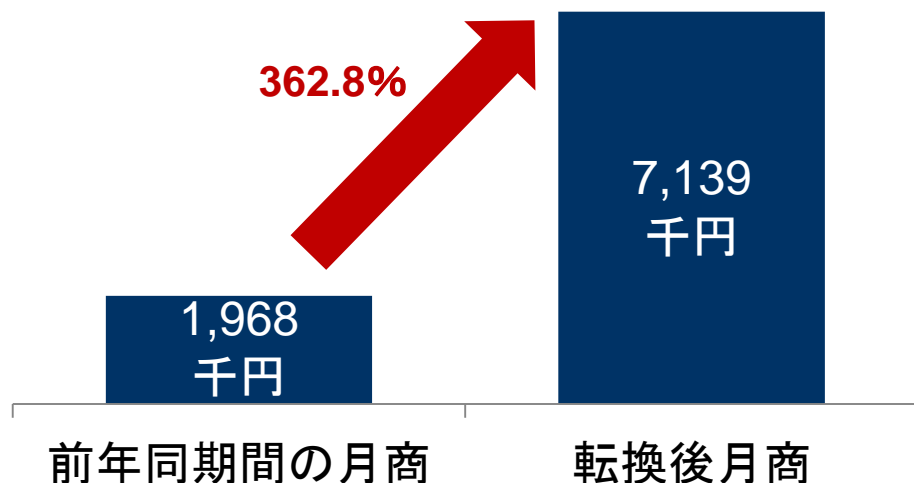


目論見(1店あたり/月)

売上増加	2,000	千円
EBITDA増加	940	千円
投資額	20,000	千円
投資回収期間	21	ヶ月

売上実績(1店平均)

(経過日数59日)



実績(前年比)

	前年	実績	前年差異
月商	1,968千円	7,139千円	5,171千円
客数	1,021名	4,847名	3,825名
客単価	1,927円	1,473円	-454円

イタリアンバル・パステル



日常の暮らしの中にある「デイリーバル」

“パステル”のブランドイメージに
ワインを中心としたアルコールの充実



京成大久保店 周辺地図



進展する小商圈化 (= 近未来の縮図)

そのなかで
”強い価値競争力“を獲得

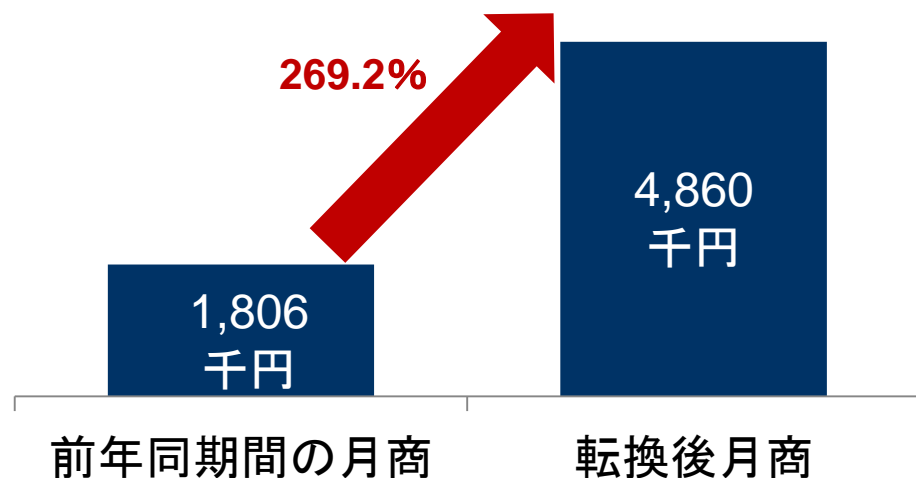


目論見(1店あたり/月)

売上増加	2,000	千円
EBITDA増加	600	千円
投資額	20,000	千円
投資回収期間	33	ヶ月

売上実績(4店平均)

(経過日数228日)



実績(前年比)

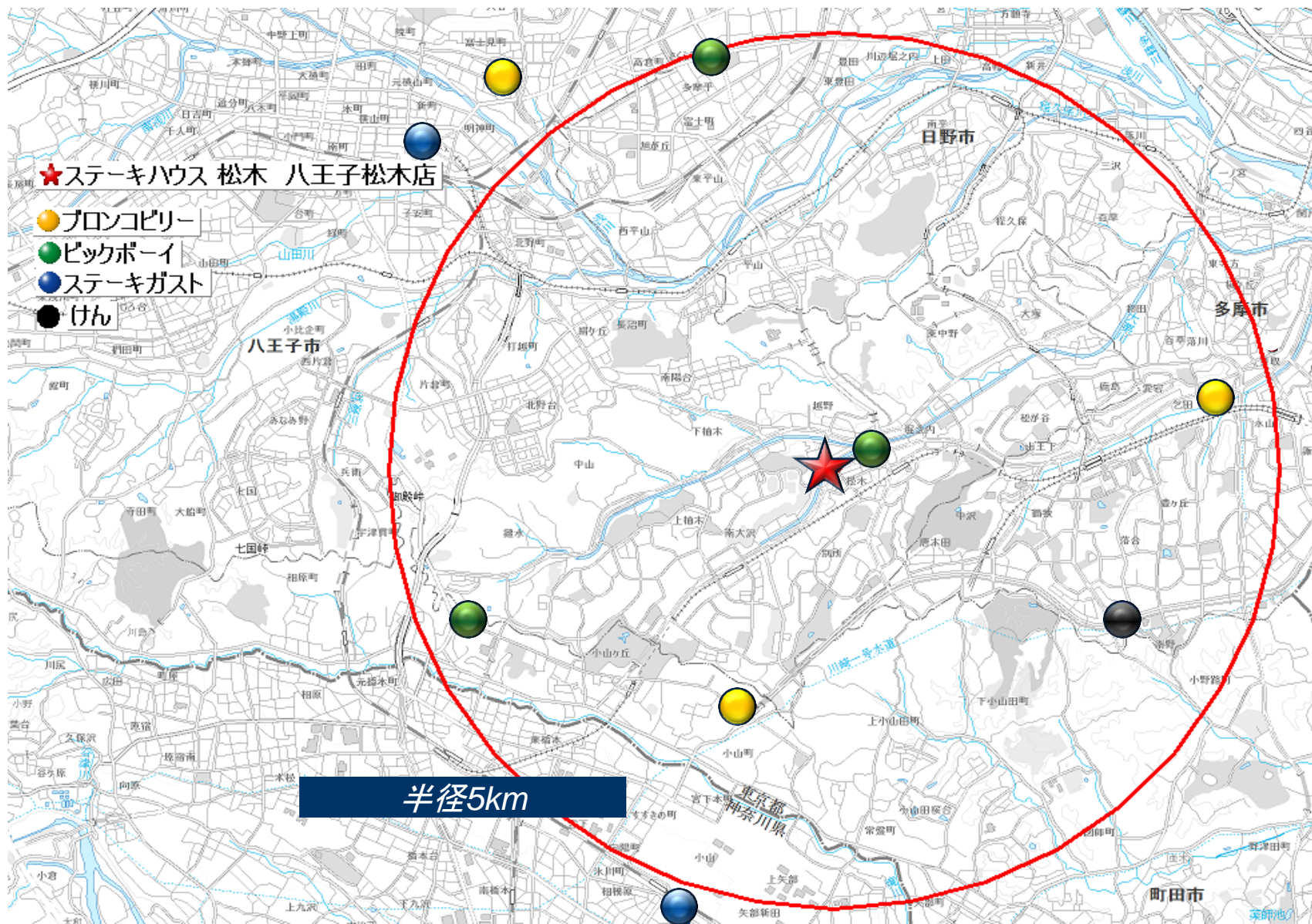
	前年	実績	前年差異
月商	1,806千円	4,860千円	3,054千円
客数	1,016名	2,506名	1,490名
客単価	1,777円	1,939円	162円

美味しいお肉と素敵なひとときの提供

高品質のお肉を使用したステーキ専門店



八王子松木店 周辺地図



進展する小商圈化
(= 近未来の縮図)

そのなかで
”強い価値競争力“を獲得

小型専門店の業態開発と積極展開へ

IV. 公募増資概要

－ 41億円の資金を得て攻めの態勢へ －



公募増資の概要



募集株式数	募集総株数4,830,000株 (公募増資420万株+オーバーアロットメントによる売出し63万株)
グリーンシュー オプション	第三者割当型(野村証券への第三者割当増資。上限数株63万株)
決議日	平成27年10月16日(金)
ブックビルディング期間	平成27年10月26日(月)~10月27日(木)
条件決定日	平成27年10月27日(火)
払込期日 受渡期日	払込期日:平成27年11月4日(水) 受渡期日:平成27年11月5日(木)
資金使途	設備投資:3,094百万円、B種優先株式の取得・消却1,052百万円
主幹事	野村証券株式会社
ロックアップ対象者	当社、横川紀夫、横川静子、アサヒビール(株)、(株)H・S・M、(株)J・M・T

設備投資

3,094百万円

	2016 / 3月期	2017 / 3月期	2018 / 3月期	合計
新店	5店	13店	3店	21店
	209百万円	747百万円	153百万円	1,109百万円
リニューアル	54店	121店	-	175店
	953百万円	1,032百万円	-	1,985百万円

B種優先株式の償還

1,052百万円

合計

4,146百万円

V. 中期経営計画 Dynamic Challenge 500 2016.3期 - 2020.3期

- 既存店を磨き込み、新規出店の加速度を高める -





付加価値経営を推進し、新たな成長で、新たなステージへ

数値目標

■ グループ売上高

500億円

(15.3期実績256 億円)

■ グループ営業利益

38億円

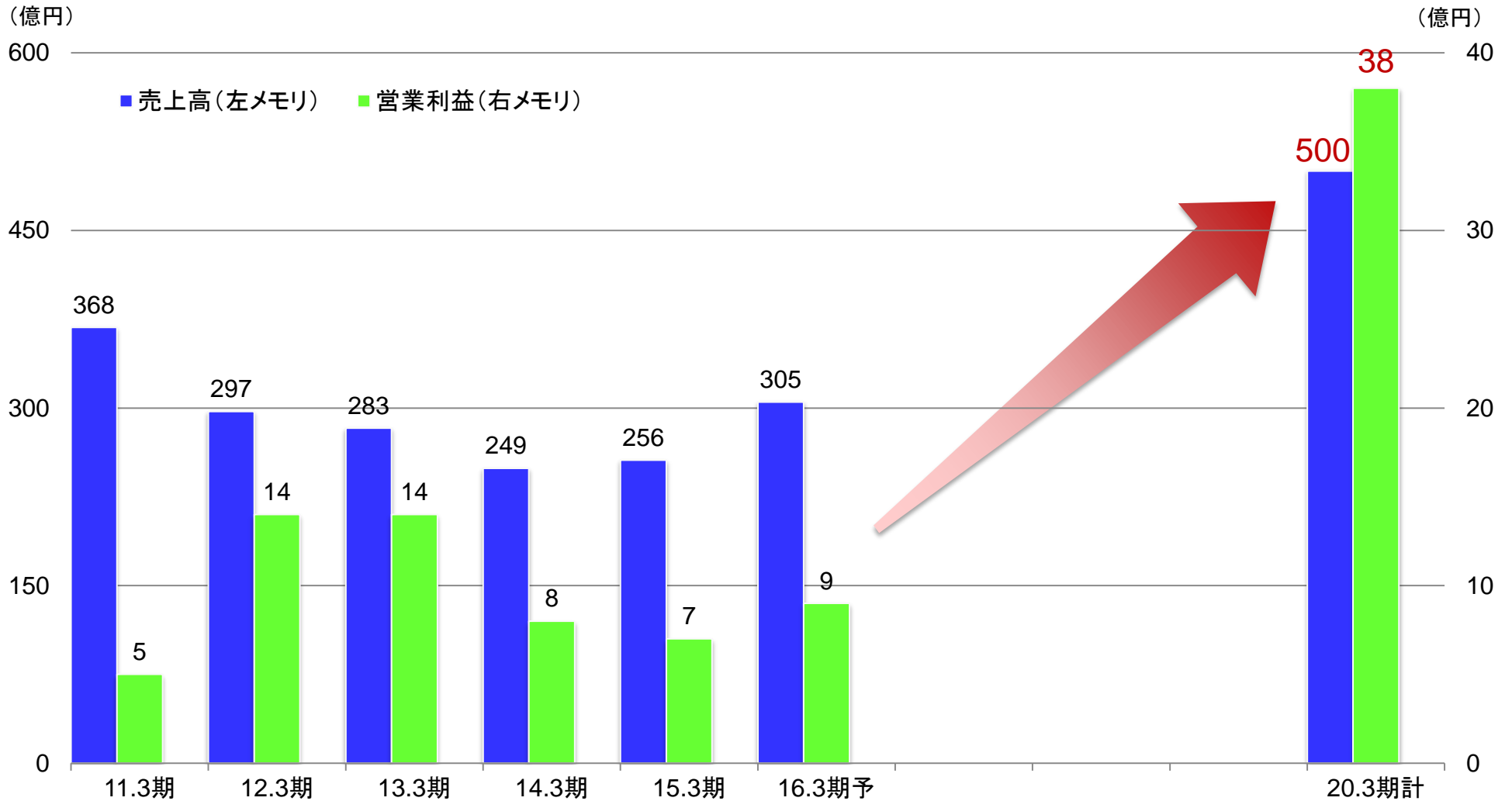
(15.3期実績7.7億円)

■ グループ店舗数

1,000店

(15.3期末528 店、内FC80 店)

Dynamic Challenge 500 (2016.3期~2020.3期)





Value-Σ

- 自己資本比率 **30** % (15.3期実績24.4%)
- 配当性向 **30** % (15.3期実績24.4%)
- EPS **30** 円 (15.3期実績10.3円)
- ROE **10** % (15.3期実績5.0%)

2つのドライビング・フォース ~最強のローカルチェーンの集合体~

成長ステージ(2018年3月期~2020年3月期の**3**年間)

新規出店の拡大スピードアップ
(3年で130店規模の投資)

育成ステージ(2016年3月期~2017年3月期の**2**年間)

既存店のリニューアルと業態転換の推進
(2年で200店規模の投資)

公募増資による
成長資金の確保と財務改善の実現
⇒ 企業戦略のステップアップ

リニューアル・モデルの確立による
増収増益の実現
⇒ 中位収益店のレベルアップ

パステルブランド活用による
シナジー効果の実現
⇒ 低位収益店のボトムアップ

新たな成長仮説に基づく
経営資源の配分と開発



小型専門店の
天才集団づくりへ

參考資料

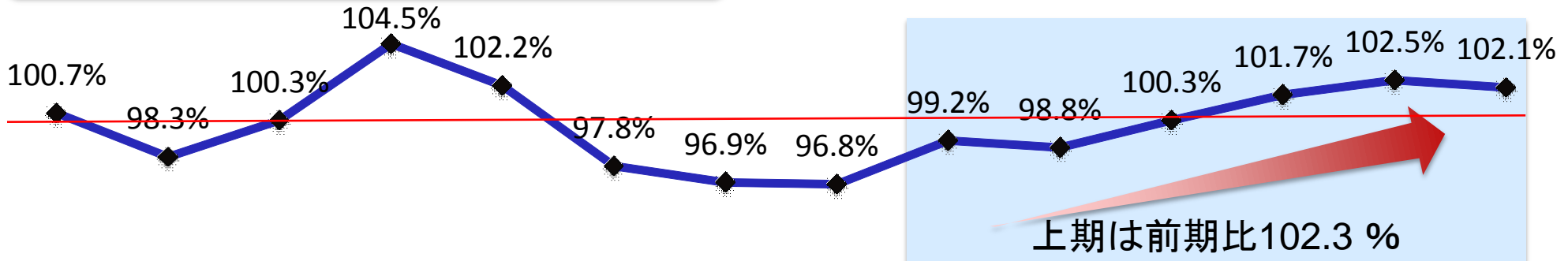


「3世代ファミリー」が楽しめる、郊外型の焼き鳥店

業態	炭火焼き鳥店
業態タイプ	SS型(夏・小型)
客単価	2,300円
ターゲット	サラリーマン
出店立地	郊外FSタイプ・駅前BIタイプ
面積・標準席数	40坪(駐車台数25台/250坪)・80席
標準投資額	4,000万円



既存店売上高の推移(前年同月比)



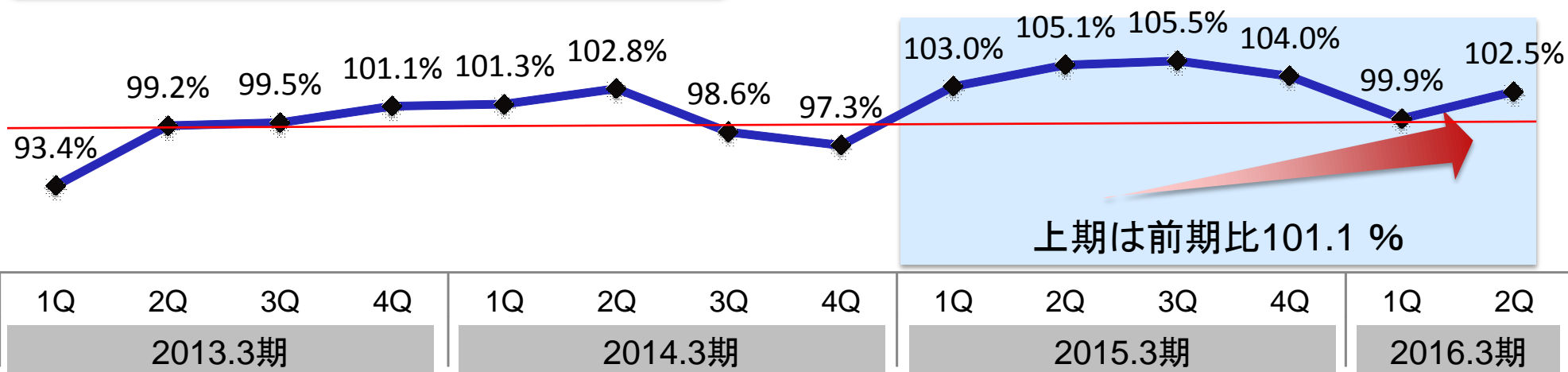
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
2013.3期				2014.3期				2015.3期				2016.3期	

ガード下の酒場的な、「働くお父さん」のエネルギー源

業態	豚もつ炭火串焼き専門店
業態タイプ	SS型(夏・小型)
客単価	2,200円
ターゲット	サラリーマン(ホワイトカラー)
出店立地	駅前BIタイプ
面積・標準席数	25坪~30坪・70席
標準投資額	3,000万円



既存店売上高の推移(前年同月比)

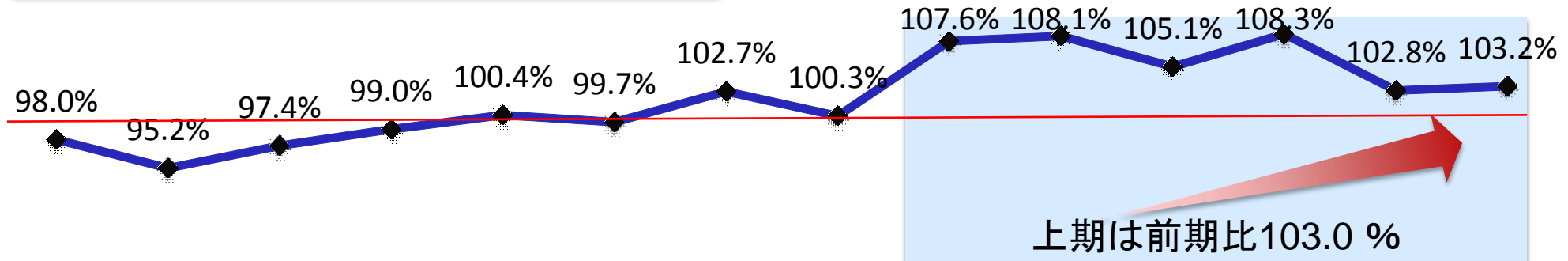


「ここ一軒で北海道」をキャッチに、新鮮魚介類を気軽な価格で

業態	刺身居酒屋
業態タイプ	WB型(冬・大型)
客単価	3,000円
ターゲット	サラリーマン(ホワイトカラー)、アクティブシニア
出店立地	駅前BIタイプ
面積・標準席数	150坪・250席
標準投資額	8,000万円



既存店売上高の推移(前年同月比)



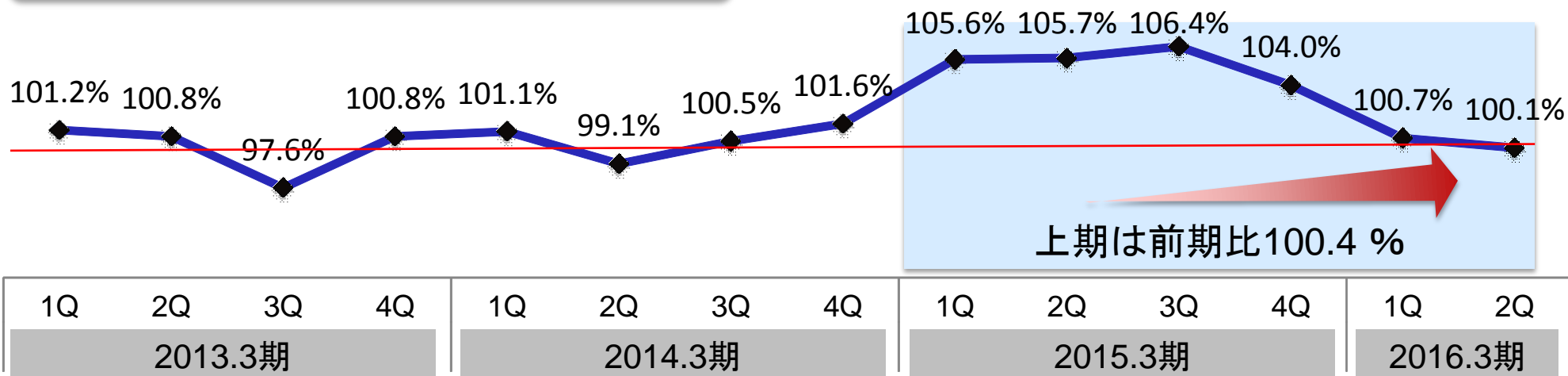
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
2013.3期				2014.3期				2015.3期				2016.3期	

和・洋・中の3カテゴリそれぞれに、圧倒的な商品価値を創出

業態	総合型居酒屋
業態タイプ	WB型(冬・大型)
客単価	2,800円
ターゲット	3世代、サラリーマン
出店立地	駅前BIタイプ
面積・標準席数	100坪・175席
標準投資額	8,000万円



既存店売上高の推移(前年同月比)

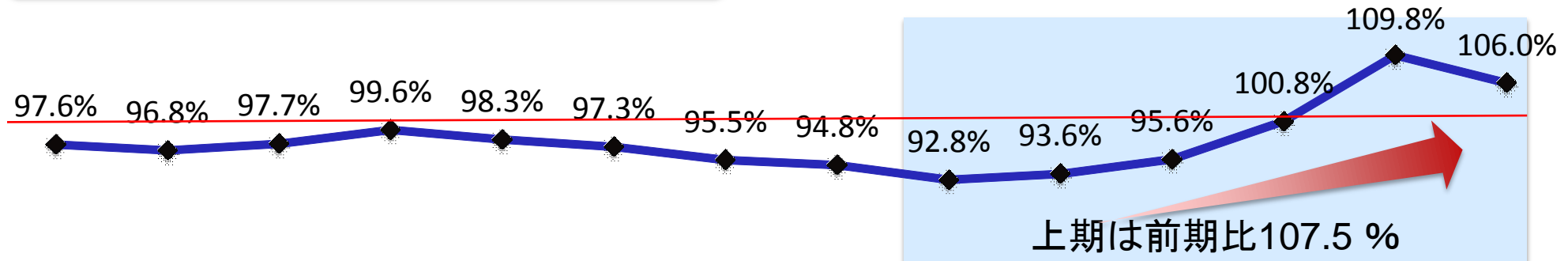


ステーキ&ハンバーグを主力に、ティータイムのカフェ動機商品を開発・育成

業態	カジュアル・ダイニング(洋食系)
業態タイプ	AS型(通年・小型)
客単価	1,150円
ターゲット	ファミリー、女性グループ
出店立地	インショップ(商業コンプレックス)
面積・標準席数	50~60坪・70席
標準投資額	3,500万円



既存店売上高の推移(前年同月比)



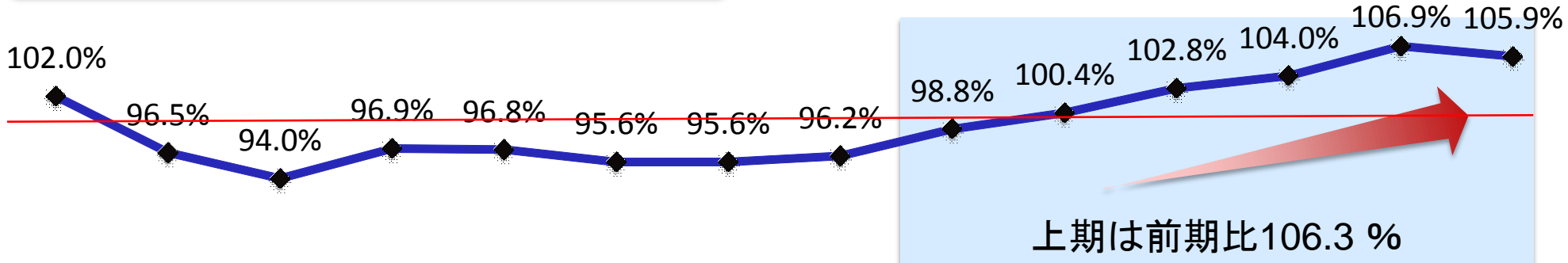
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
2013.3期				2014.3期				2015.3期				2016.3期	

ベーシック商品の専門性強化と、ティータイムにカフェ動機商品を投入

業態	カジュアル・ダイニング(中華系)
業態タイプ	AS型(通年・小型)
客単価	950円
ターゲット	ファミリー・女性グループ
出店立地	インショップ(商業コンプレックス)
面積・標準席数	50~60坪・70席
標準投資額	3,500万円



既存店売上高の推移(前年同月比)



1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
2013.3期				2014.3期				2015.3期				2016.3期	

カジュアル・ダイニング(バル系)

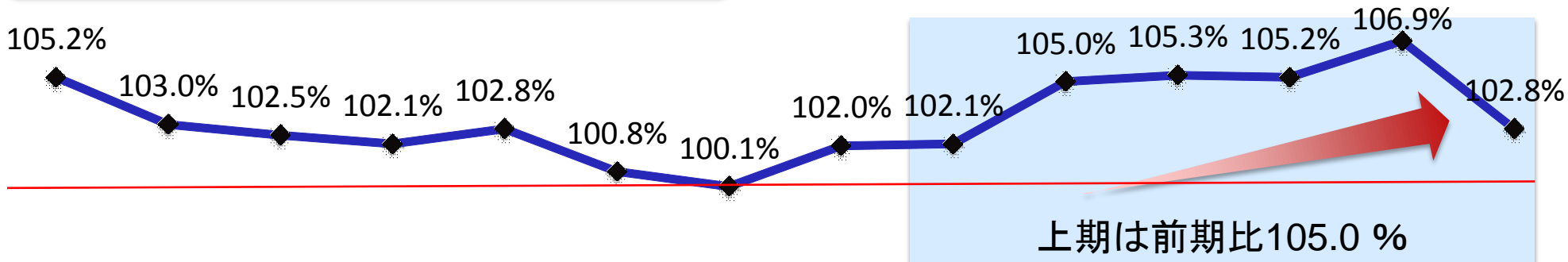


茹でたてパスタと窯焼きピザを主力に、多種多様なドリンクで楽しい時間を

業態	カジュアル・ダイニング
業態タイプ	AS型(通年・小型)
客単価	2,800円
ターゲット	若者グループ・カップル
出店立地	インショップ(商業コンプレックス)
面積・標準席数	50~60坪・70席
標準投資額	6,000万円



既存店売上高の推移(前年同月比)



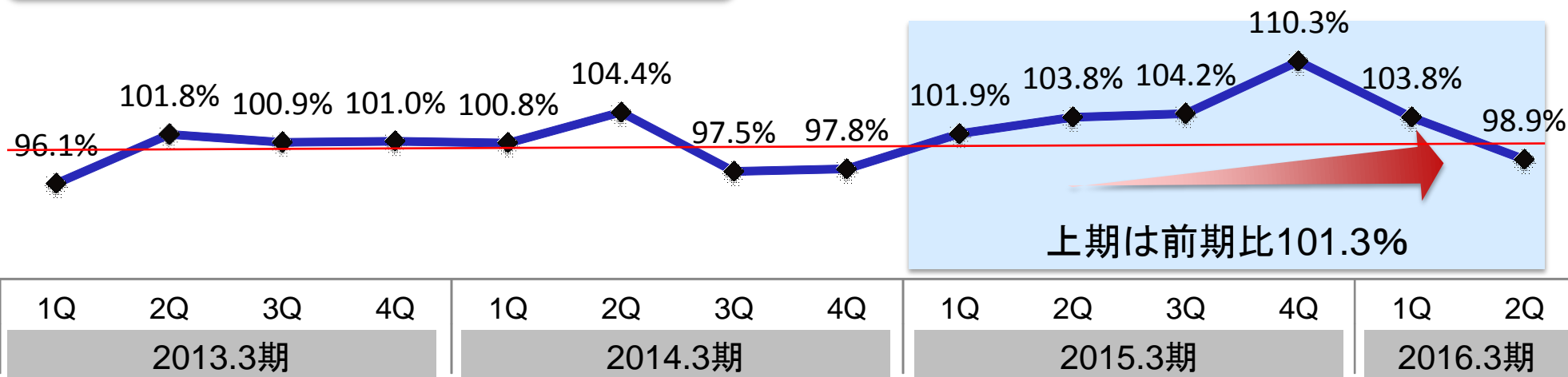
1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	1Q	2Q		
2013.3期				2014.3期				2015.3期				2016.3期	

特注の大鉄板で焼いた「大阪下町風のお好み焼き」を昭和レトロな空間で

業態	鉄板焼き居酒屋
業態タイプ	WS型(冬・小型)
客単価	2,250円
ターゲット	若者グループ・カップル
出店立地	駅前BIタイプ
面積・標準席数	40坪・60席
標準投資額	4,000万円



既存店売上高の推移(前年同月比)



私たちにできることから・食から人と地球を考える

東日本大震災の復興支援

- 「私たちにできることプロジェクト2020」では、店舗をご利用のお客様1名様につき1円の支援金を東日本大震災の復興支援に向けお送りしています。これは、10年間のプロジェクトとして、2011年から取り組んでいます。

ヒューマンアース・プロジェクト

- お客様にご注文いただいた対象商品の売上金の一部による支援事業を行っています。2015年3月期には、第三次支援事業として、セーブ・ザ・チルドレン・ジャパンを通じて、タンザニアのシニャンガ地方にて、子供たちの栄養改善事業に取り組んでまいりました。





【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 総合企画

TEL:03-5155-6801 / FAX:03-5155-6250

E-mail : info@via-hd.co.jp

〒112-0014

東京都文京区関口1-43-5