

2 0 2 6 年 3 月 期
第 3 四 半 期
決 算 説 明 資 料

株式会社ヨシックスホールディングス
(証券コード：3 2 2 1)

1. 会社概要	・ ・ ・ ・ 1
2. 2026年3月期3Q 連結決算概要	・ ・ ・ ・ 8
3. 今後の取り組み	・ ・ ・ 14
4. トピックス	・ ・ ・ 27

会社概要

社名	株式会社ヨシックスホールディングス	
設立	1985年4月1日	
所在地	愛知県名古屋市東区徳川1丁目9番30号	
代表者	代表取締役会長CEO 吉岡昌成 代表取締役社長COO 瀬川雅人	
資本金	361,315,000円（2025年12月31日現在）	
上場市場	東京証券取引所プライム市場 名古屋証券取引所プレミア市場	
関連会社	株式会社ヨシックスフーズ（飲食事業） 株式会社ヨシオカ建装（建装事業） 株式会社ヨシックスキャピタル（投資事業） ワンダーフードイノベーション株式会社（飲食事業）	
店舗数	395店舗（2025年12月31日現在） ・ヨシックスフーズ ・直営店舗 388店舗 ・フランチャイズ（社員独立制度）2店舗 ・ワンダーフードイノベーション ・直営店舗 5店舗	

【企業理念】

赤ちゃんからおじいちゃん、おばあちゃんまで楽しくすごせる
心・食・居を演出する

心・・・「心温まる」存在感を持つ企業
食・・・「元気」をお持ち帰りいただける企業
居・・・「居心地」の良さを提供、創造できる企業

【社是】

あたりまえやを当り前に

- ・ 元気な声だし
- ・ 清潔感
- ・ 笑顔の接客

【や台やグループ基本理念】

元気を持って帰ってもらう店なんやで

や台やグループは飲食業を通じて、社会における存在意識を常に考えています

- ・ 直営店を中心に、**390**店舗の居酒屋を**本州・四国・九州・北海道**に展開

や台ずし：359店舗（フランチャイズ店2店舗含む）



本格職人
にぎりずし居酒屋



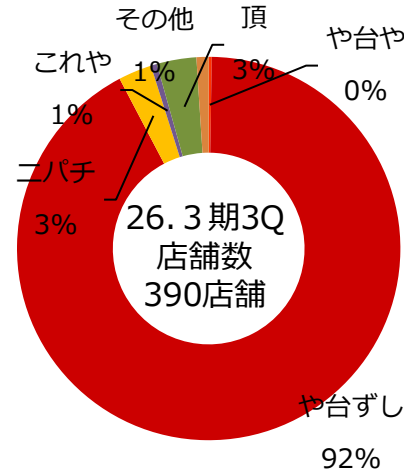
ニパチ（にぱち含む）：11店舗



280円均一
低価格居酒屋



業態別店舗数



(注)フランチャイズ2店舗含む

や台や：1店舗

お好み焼き鉄板焼き居酒屋



これや：2店舗

大阪の味・串カツ居酒屋



ひとくち餃子の頂13店舗



毎日謹製
店内仕込み

その他：4店舗

せんと てっぱん 玉鋼
海老どて食堂

- ・ Uber Eats、出前館を活用した**デリバリー**を展開
- ・ 従来より「や台ずし」では**テイクアウト**にも注力

華花（名古屋市緑区・守山区・港区、長久手市、安城市に5店舗展開）
自然薯（じねんじょ）をメインとした専門性の高い飲食店

- ・栄養価の高い食材である自然薯を使用
- ・高齢者を含む幅広い年齢層に人気が高い食材の使用



当社グループの既存業態にはない特色、強みを発揮し、飲食チェーンとしての事業領域の拡大、グループ企業価値の向上に繋げる方針

- ①駅前立地中心の「や台ずし」と異なり、ロードサイド、ショッピングモール、商業ビル等への出店が可能
・2025年4月には愛知県安城市にオープンの「ららぽーと安城」へ出店済
- ②和食レストラン業態として、ランチタイム中心にアルコール販売を伴わない売上が見込めます。

店舗を作る為に必要な全てを**包括的**に、しかも**低コスト**で提供

業界随一の機動力

スピーディーな
出店・業態転換

低コストの
出店

多様で柔軟な
業態開発

“困った！をよかった!!に”

- ・店舗の設計・施工管理を中心に、飲食店や事務所等の建装事業を展開しております。
- ・グループ企業である株式会社ヨシックスフーズの店舗において多数の設計・施工管理実績を有しています。
- ・グループ外の企業からも積極的に受注しております。

<施工例>



80年…ヨシオカ建装を創業、建装事業を開始

83年…ヨシオカ建装を設立

85年…ベストフードに社名変更
同年…テンガロンキッド設立

90年…ヨシックスに社名変更

98年…や台や 1号店（名古屋市押切店）

00年…や台ずし 1号店（名古屋市葵店）

07年…ヨシオカ建装を吸収合併

14年…東京証券取引所ジャスダック市場に上場

15年…東京証券取引所市場第二部へ市場変更

16年…東京証券取引所市場第一部へ銘柄指定

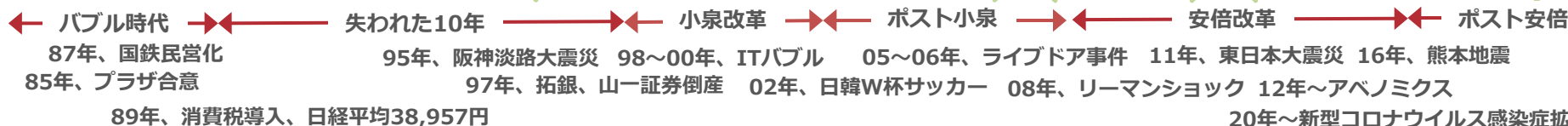
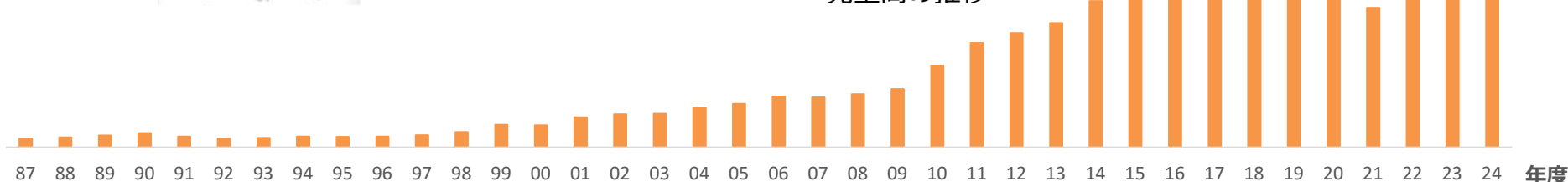
21年…持株会社体制へ移行

22年…東証市場再編に伴いプライム市場へ移行

23年…ワンダーフードイノベーション
株式会社設立



売上高の推移



2 0 2 6 年 3 月 期
第 3 四 半 期
連結決算概要

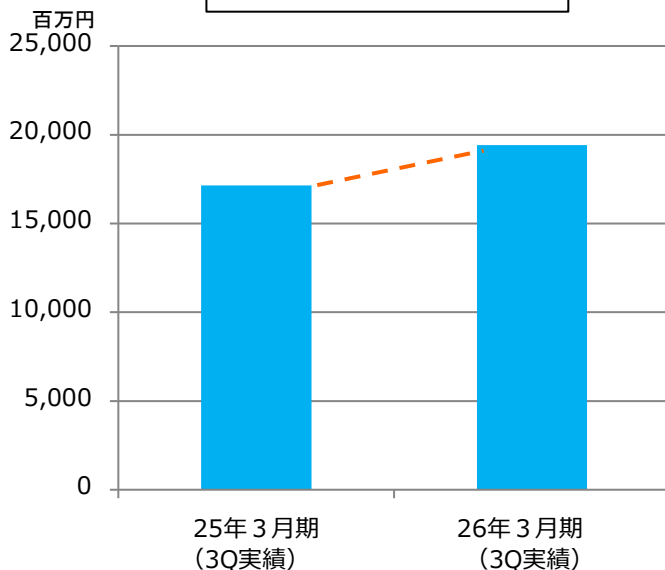
500店舗、売上高300億円を目指して！

- ・第1四半期は新規出店を6店舗実施し、一方で閉店撤退を9店舗実施しました。当四半期は例年と比べて梅雨明けが早く雨量も少なかったことから天候の影響も受けなかったことで売上高が好調に推移しました。
- ・第2四半期は新規出店を8店舗実施しました。今夏は気温が35度超の猛暑日が続きましたが、台風等の天候の影響も少なく既存店売上も前年対比で100%超で来店客数も100%超で好調に推移しました。
- ・第3四半期は新規出店を8店舗実施しました。11月から12月にかけて気候の影響も少なく、また立地やニーズを考慮して15時営業開始店舗を増やしたことから、既存店売上が好調に推移しました。

(単位：百万円)

	25年3月期 第3Q実績 (売上比)	26年3月期			通期	
		第3Q実績 (売上比)	前期比		予想 (売上比)	予想進捗率 %
			差額	%		
売上高	17,150	19,421	2,271	113.2%	24,184	80.3%
営業利益	1,896 (11.1%)	2,375 (12.2%)	479	125.3%	2,404 (9.9%)	98.8%
経常利益	2,081 (12.1%)	2,609 (13.4%)	528	125.4%	2,658 (11.0%)	98.2%
当期純利益	1,422 (8.3%)	1,678 (8.6%)	256	118.0%	1,820 (7.5%)	92.2%
1株当たり純利益	139.35円	163.83円	24.48円	117.6%	178.11円	92.0%

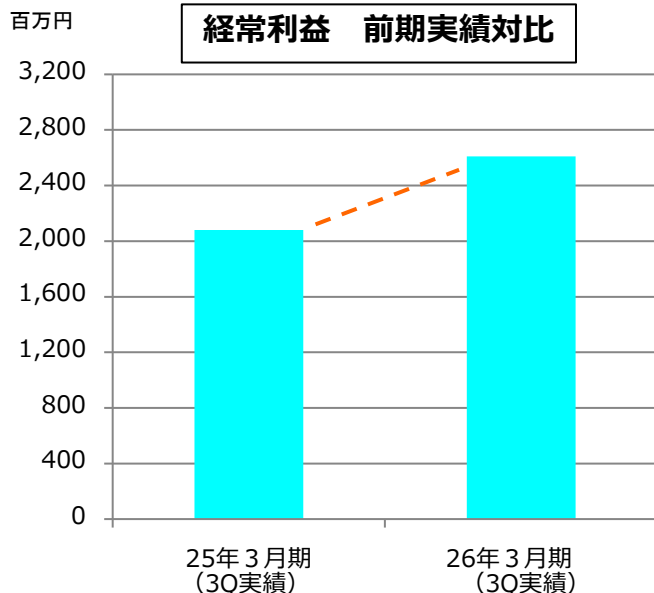
売上高 前期実績対比



コメント

- ①第1四半期は前期と比較し、既存店の売上高は前期対比並みに推移しました。梅雨明けも早く雨の影響が少なかったことから、売上高が順調に推移し、前期比で増収となりました。
- ②第2四半期は前期と比較し、既存店の売上高は前期対比100%超で推移しました。気温が35度超の猛暑日が続きましたが、台風等の影響もなく、来店客数も100%超で推移しました。
- ③第3四半期は気候の影響はなく、また来店客数も前期比で100%超で推移したことから前期比で大きく増収となりました。

経常利益 前期実績対比



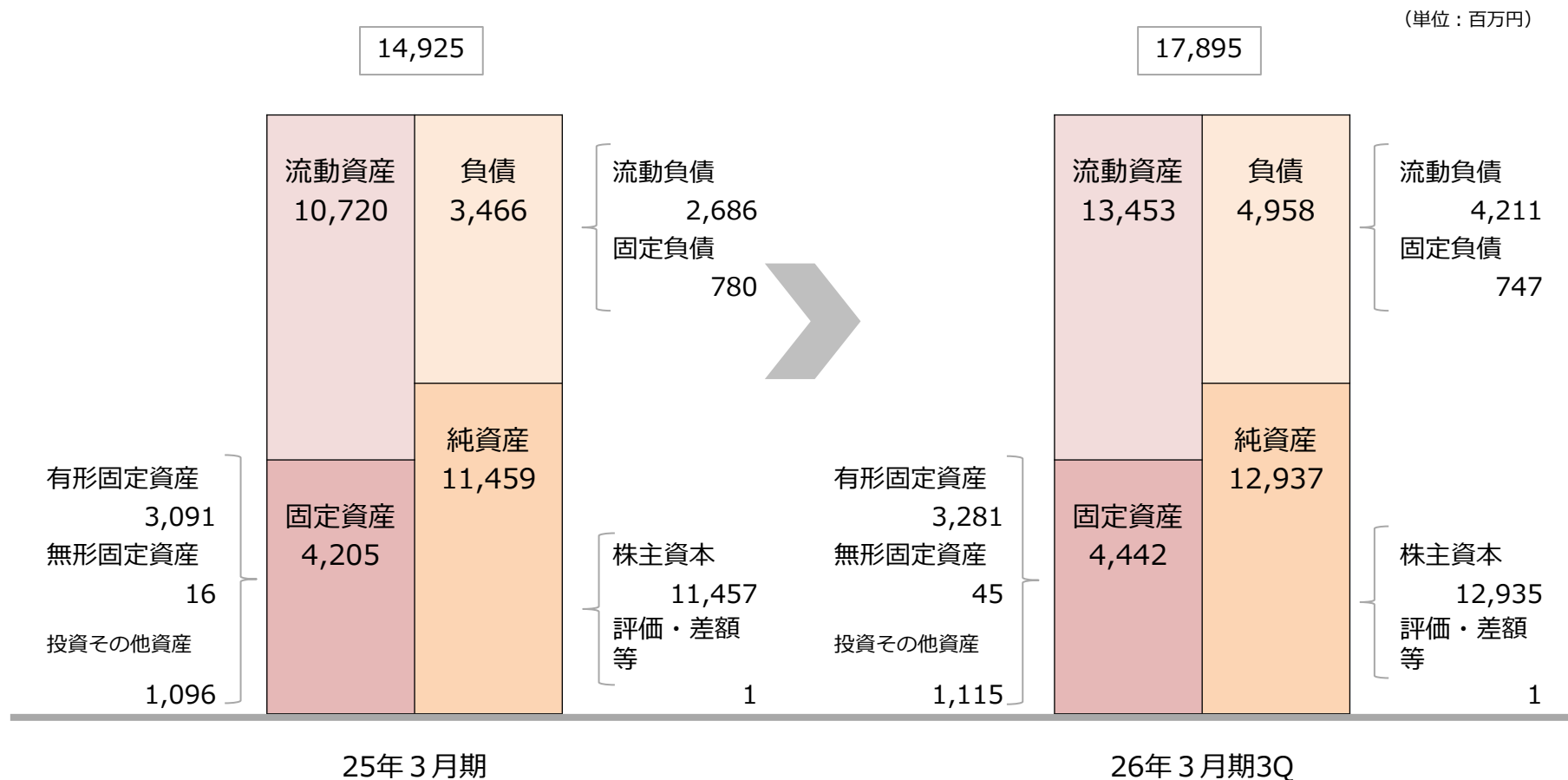
コメント

- ①食材価格の高騰に対しては、幅広いエリアの店舗展開における地域での仕入先ルートも活用し、高品質かつ低価格な仕入れに注力するとともに、居酒屋メニューの定期的変更（年4回実施）に伴う価格改定により、食材価格の上昇に対応した原価率の維持・改善に注力をしました。
- ②食材価格の高騰のみではなく、人材確保のための人件費や求人採用費、また店舗運営するための水道光熱費等も高騰しましたが、大きく増収となったことから、経常利益も増益となりました。

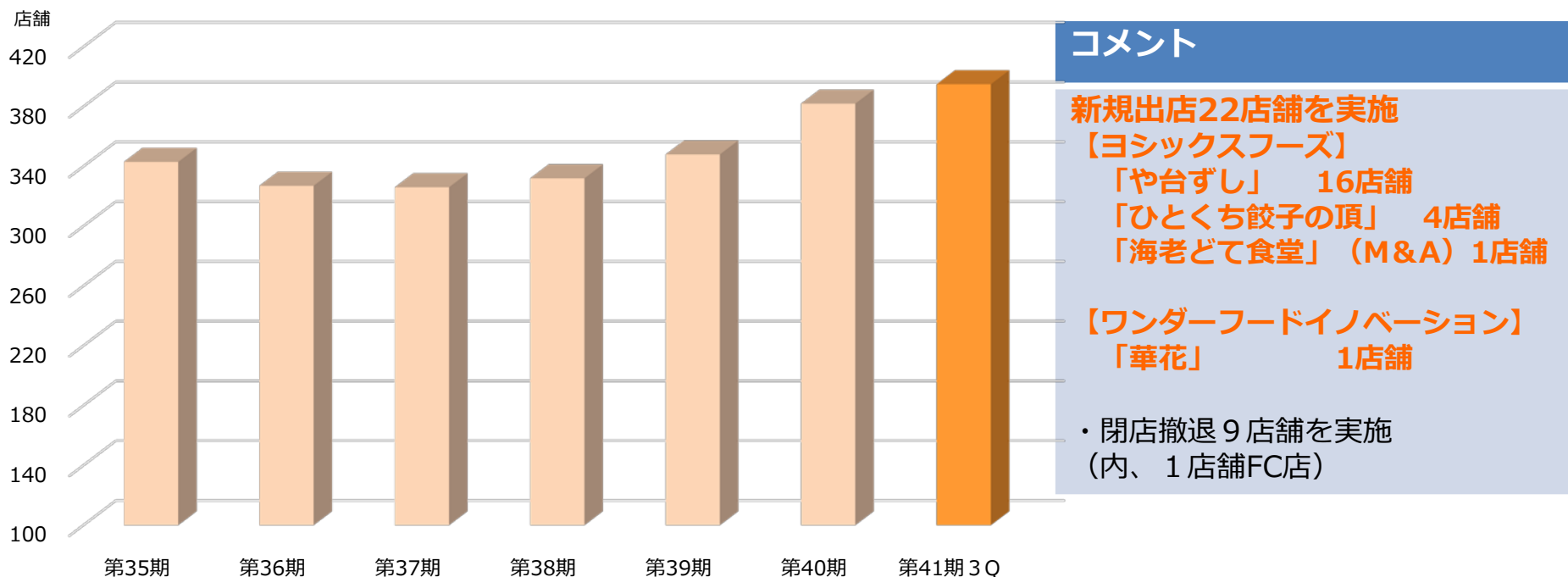
総資産合計が2,970百万円の増加

【流動資産】

- ・流動資産が2,732百万円増加しましたが、これは主に現金及び預金が2,427百万円増加したことによるものです。



店舗数の推移



第35期	第36期	第37期	第38期	第39期	第40期	第41期 3Q
343店	327店	326店	332店	348店	382店	395店

(注)第40期よりワンダーフードイノベーション株式会社の店舗数（40期4店舗、41期3Q5店舗）も含めております。

【ヨシックスフーズ】

店舗名（仮称含む）	住所	オープン予定日
や台ずし大森金城学院前駅町	愛知県名古屋市守山区大森3丁目205	2026/1/30
や台ずし草加駅西口町	埼玉県草加市氷川町2102-7	2026/2/20
や台ずし諫早駅前町	長崎県諫早市永昌東町17-1	2026/2/26
ひとくち餃子の頂 倉敷駅前店	岡山県倉敷市阿知2-19-33	2026/2/以降
や台ずし旭川三条通町	北海道旭川市三条通6丁目左5	2026/3/以降
や台ずし高岡駅前町	富山県高岡市下関町2-18	2026/3/以降
ひとくち餃子の頂 岩国駅前店	山口県岩国市麻里布町3-1-28	2026/4/以降

（注）1 物件契約済の案件を列挙しております。

ヨシックスグループ 今後の取り組み

**わたくし達は、
3,000店舗、売上高1,800億円、
日本一の居酒屋チェーンを目指します！**

【中期経営目標】

- ・ 500店舗
- ・ 売上高300億円

- ・ 事業部の確立
- ・ 「田舎戦略」、「老舗理論」及び「地域リスクヘッジ」の徹底
- ・ 既存店売上高を100%維持

- ・ 経常利益率10%超

- ・ 売上高家賃比率の7%台を維持
- ・ かけるコストを徹底し、かかるコストは削減
- ・ グループ建装企業の有効活用

「田舎戦略」とは

- 年間を通して一定以上の安定的な居酒屋需要が見込める地域に
 - 1等地ではなく、1.5等地・2等地に出店
 - 乗降客6千人以上の駅前かつ、**従業員の雇用が可能**な地域
 - 直営店を出店
- 「老舗理論」にもとづく30～40坪程度の中小型直営店舗を低コスト出店し
- 地元店、チェーン店と競合せずに地域一番店を目指す戦略



事業活動を通じ、**地域の発展・再生**にも貢献

- 大企業と個人店の**良いところ取り**をするとともに、
- 両者と競合しない隙間を突き、**地域一番店**へ

地域密着の安定的な利益

地元個人店・小型店の優位性

- 居心地の良さの演出
- 店舗で手作りする美味しさと暖かさ
- 客席が埋まりやすい中小型の店舗
- 現地雇用、現地調達

~~個店経営、家族経営~~
~~曖昧な価格設定、付け払い~~

効率性と規模の利益

チェーン店・大型店の優位性

- 気軽に来店できる明朗会計
- 大企業の持つシステム統制
- 教育制度

~~セントラルキッチン~~
~~マニュアル接客~~
~~店舗大型化~~



地域に賑わいを取り戻す

他社

・他社は高い家賃比率を賄うために、原価を徹底的に抑制する



・他社は家賃が高いエリアに大規模店を出店している場合が多く、固定費たる家賃比率が10%を超過

10%超



集客力が弱まり、坪当たり売上が低下することで効率的な利益の獲得ができない

低利益率

売上高
売上原価
——
売上総利益

・
・

地代家賃

・
・

販管費
——
営業利益

当社

・当社は家賃比率を抑制した分を原価にコストをかけて良い商材を使い、お値打ち感を高めている



・当社は戦略的に1.5等地、2等地に中小規模店を出店し、固定費たる家賃比率を7%台に抑制

7%台



顧客満足度の高い料理を提供し集客することで、坪当たり売上を高め、効率的に利益を獲得している

高利益率

田舎戦略の潜在市場規模（6千人以上の乗降客数のある駅）



■田舎戦略の潜在市場規模は**2,777億円**

潜在市場規模（当社調べ）

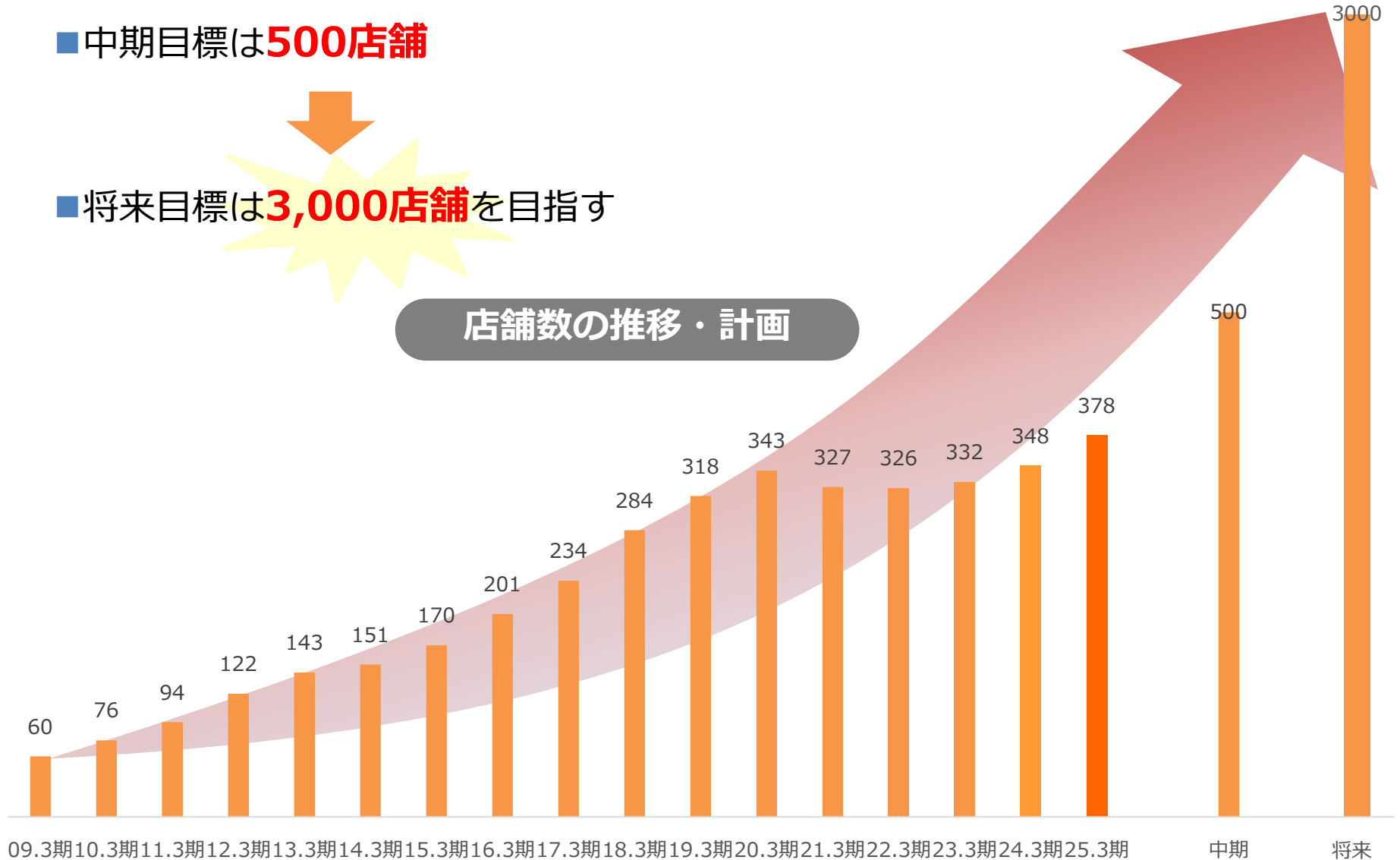
2025年12月末現在

	関東			中部	関西	中四国	九州	合計
乗降客約6千人以上の駅数	1,405駅			210駅	709駅	64駅	123駅	2,511駅
①出店可能店舗数	3,025店			288店	1,101店	75店	149店	4,638店
②平均年間売上高	6,000万円							
想定最大売上高（＝①×②）	1,815億円			173億円	661億円	45億円	90億円	2,784億円
③2026年3月期3Q店舗数	142店			59店	81店	59店	49店	390店
出店余地（＝①-③）	2,883店			229店	1,020店	16店	100店	4,248店
500店舗構想（事業部別）	関東第一	関東第二	静岡	中部	関西	中四国	九州	合計
今後の出店計画								110店
500店構想店舗計画	75店	65店	25店	75店	125店	65店	70店	500店
500店構想売上高目標	30億円	54億円	15億円	45億円	75億円	30億円	51億円	300億円

■中期目標は**500店舗**

■将来目標は**3,000店舗**を目指す

店舗数の推移・計画



25.3期
新規出店 35店舗

2支社体制

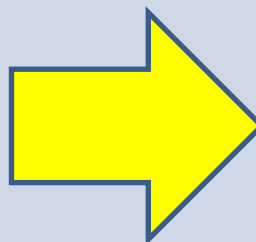
東日本支社

- ▶ 関東第一事業部
- ▶ 関東第二事業部
- ▶ 静岡事業部

西日本支社

- ▶ 中部事業部
- ▶ 関西事業部
- ▶ 中四国事業部
- ▶ 九州事業部

これまで同様、
2支社体制を維持



26.3期
新規出店 40店舗予定

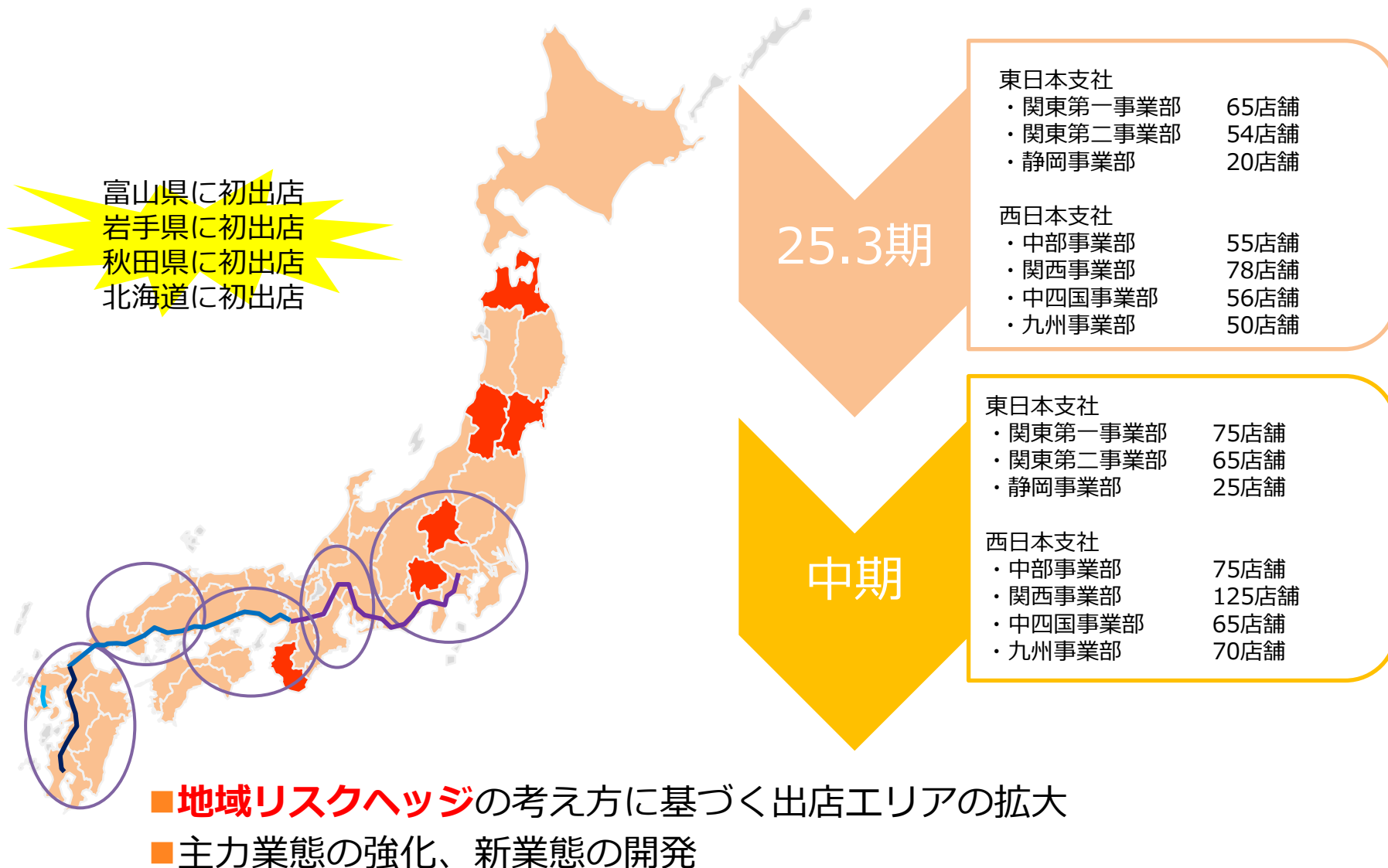
2支社体制

東日本支社

- ▶ 関東第一事業部
- ▶ 関東第二事業部
- ▶ 静岡事業部

西日本支社

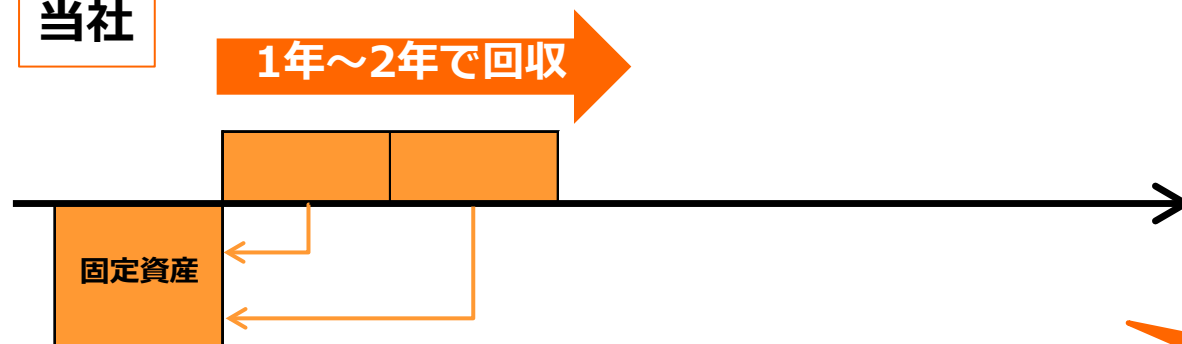
- ▶ 中部事業部
- ▶ 関西事業部
- ▶ 中四国事業部
- ▶ 九州事業部



(注) ■ は既に出店済の地域となります。

■ は今後展開予定の地域となります(群馬県・山梨県・和歌山県・宮城県・青森県・山形県)。

当社

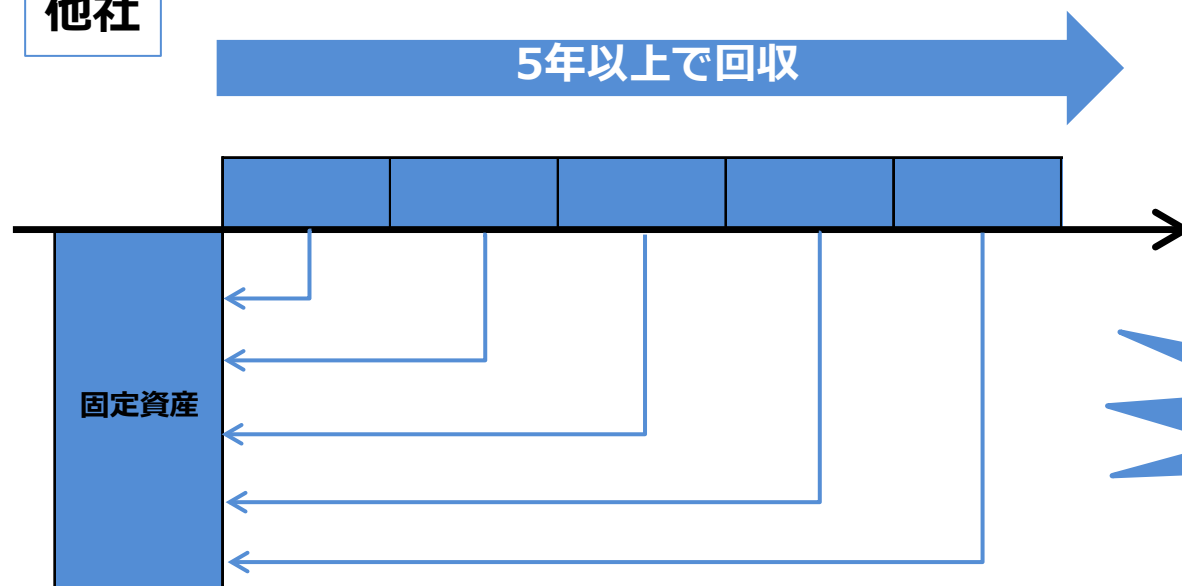


グループ建装企業の有効活用

- ・低コストで出店するノウハウを有しており短期間での投資回収を可能にしている

新規出店・撤退の判断を早くできる

他社



外部建築業者に発注

- ・外部業者に建築を発注するため投資コストが割高になり投資回収に時間を要する

新規出店・撤退の判断が遅くなる

第41期スローガン

目的の目的は何だ！

～元気を持って帰ってもらう店なんやで～

来店満足度の最大化

→来店満足度の最大化が中長期的な店舗
の売上高に大きく影響する

働きたくなる店づくり・基本の徹底

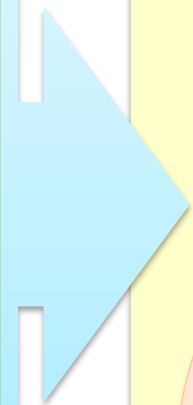
→唯一無二の資産である人財の共育
基本理念の全店実践の徹底

価値の創造

→時代のニーズに合った、次の柱となる
新業態の開発に積極的にチャレンジ

出店戦略

→既存エリアの物件の洗い直しや新規
エリアの開拓による確実な新規出店



ヨシックスグループの中期目標

500店舗構想の実現

売上高300億円
の達成

経常利益率
10%超の継続

第41期
利益計画・出店計画の達成

持続的な成長を続けていくために、グループ経営体制を強化しています。

株式会社ヨシックスホールディングス

- グループ戦略の企画・立案
- グループ会社の経営指導・管理
- 新事業への進出・創出
- 新会社の設立・M&Aによるグループ拡大

株式会社ヨシックスフーズ

- 「や台ずし」を中心とした飲食店の運営
- 飲食事業の企画・立案
- 新業態の開発

株式会社ヨシオカ建装

- 内装建築に関する設計・施工管理
- 建装事業の企画・立案
- 芝産業株式会社の経営指導・管理

株式会社ヨシックスキャピタル

- CVC（コーポレートベンチャーキャピタル）
- M&A仲介

ワンダーフードイノベーション株式会社

- 「華花」を中心とした飲食店の運営
- 飲食事業の企画・立案

トピックス

「玉鋼（たまはがね）」

Yossix

コース
Sushi Course Dishes

単品料理も
ご利用しております
A la carte dishes
are also available.

10品	11,000円 (¥12,100円)	先付、焼物、刺身4種 焼物、蒸物、逸品、箸休 鰯9貫、汁物、デザート
9品	9,000円 (¥9,900円)	先付、焼物、刺身3種 焼物、蒸物、箸休 鰯7貫、汁物、デザート
8品	6,000円 (¥6,600円)	先付、焼物、刺身2種 蒸物、箸休 鰯5貫、汁物、デザート
天ぷら・ 鮎コース	9,000円 (¥9,900円)	先付、刺身1種 蒸物、天ぷら5種 鰯9貫、汁物、デザート
特別 コース	25,000円 (¥27,500円)	※3日前までのご予約必須 コース内容はお問合せください
鮎セット Assorted Sushi	5,000円 (¥5,500円)	先付 鰯10貫、汁物、デザート



赤坂 鮎
玉鋼
Tamahagane

ちょっとしたハレの日に



■お料理 仕入れ状況により内容が変更になります。
PM9:00まで
コース料理・鮎セットのみのご注文
※追加単品料理はお客様の状況によりご注文可能
PM9:00以降
単品料理・鮎セットのみのご注文
※コース料理ご希望時はご相談下さい

■お席 カウンター：7席
個室：1室(4名)
掘りたつ席：1室(3名)

■営業時間 PM5:00～PM11:00

■定休日 月曜(祝日の場合は翌日)

赤坂 鮎 玉鋼 Tamahagane
052-935-7119






新業態「玉鋼」
名古屋市にオープン

ワンランク
上位の業態

- ・ 接待需要に対応
- ・ インバウンド需要に対応

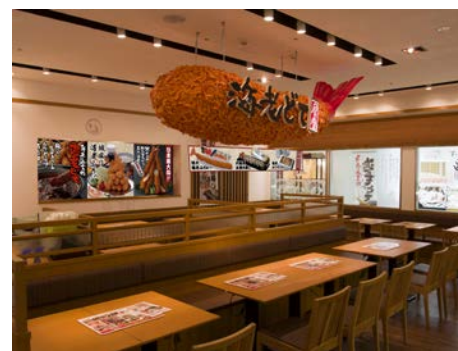
(注) 日本刀を店内に展示しております(インバウンド向け)。
人間国宝 十三代柿右衛門の皿を一部使用しております。

「海老どて食堂」

YOSHIKAWA

2025/7/1 当社店舗として営業開始

全国でも珍しい
海老フライ専門店



「海老どて食堂」は全国でも珍しい海老フライ専門店として10年以上の歴史をもちます。店名にもなっている海老フライをどて味噌にディップして食べる“海老どて”は他では食べられない新名古屋名物として多くの方に親しまれております。また日本最大級の**35cm**の大きさを誇る“特大海老ふりゃ〜”は各メディアにも数多く取り上げられ、**国内のみならずインバウンド**にも広く知れ渡る名物商品となっています。



【ご注意事項】

本資料に記載された株式会社ヨシックスホールディングスの計画・予想・戦略などのうち、歴史的事実でないものは、資料作成時点に入手可能な情報及び株式会社ヨシックスホールディングスの経営者の判断に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。実際の業績は、経済動向、市場環境等によりこれらの計画、予想数値と大きく異なる場合がございます。

内容の正確さについ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によって生じた障害等に関しまして、当社は一切責任を負うものではありませんのでご了承ください。

また本資料は株主、投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。

【お問合せ先】

株式会社ヨシックスホールディングス
経営企画室

TEL : 052-932-8431 FAX : 052-932-8433

〒461-0025 名古屋市東区徳川1丁目9番30号

URL : <https://yossix.co.jp/>