

2018年3月期 第2四半期（累計）決算説明

株式会社ゼネラル・オイスター

（証券コード：3224）

2017年11月28日

【免責事項】

本資料に記載されている予測、見通し、戦略およびその他歴史的事実ではないものは、当グループが資料作成時点で入手可能な情報を基としており、その情報の正確性を保証するものではありません。
これらは経済環境、経営環境の変動などにより、予想と大きく異なる可能性があります。

2018年3月期 第2四半期（累計）の業績ハイライト

売上高は前年同期間比較で店舗数が減少（34店舗→30店舗）したものの、既存店売上が前年同期比で伸びたことから前年同期と同水準を確保しました。利益面では、岩手大槌加工工場稼働による先行費用が発生した一方、前期における不採算店の閉店や原価、人件費コントロールにより損益改善し、営業損失が縮小しております。

全体

売上高	18.2億円（前期同期比 0.0%増）	営業利益	△1.5億円（前期同期は △3.4億円）
売上原価	6.1億円（同 0.9%増）	経常利益	△1.5億円（同 △3.4億円）
売上総利益	12.0億円（同 0.4%減）	四半期純利益	△1.3億円（同 △5.2億円）

（1）増収要因

- ・直営店舗事業は店舗数が減少したものの、既存店の回復により微増
→ 前年同期間比較では4店舗減少したが、既存店が前年同期比で伸びたことから微増
→ 卸売は、前期における大口顧客閉店の影響を新規顧客の積み上げでカバーしきれずに微減

要因

（2）営業損失の縮小要因

- ・岩手県大槌町の加工工場稼働が原価率全体を押し上げた一方、店舗事業の原価及び人件費の適切なコントロールによりFL比率が低下
- ・不採算店舗の閉鎖による固定費の減少
- ・新規出店を1店舗（前年同期は3店舗）に抑えたことによる開業経費の減少
- ・前期末において半数程度の店舗に減損会計を適用したことによる減価償却費の減少

（3）特別損失の大幅な縮小要因

- ・前期における店舗閉鎖損失（不採算2店舗の閉鎖）及び事業所閉鎖損失（浄化センターの集約）の解消

その他

継続企業の前提に関する事項の注記

- ・「継続企業の前提に関する事項」についての注記記載の継続
- ・収益性の向上及び財務基盤の早期安定化に向けた対応策

2018年3月期 第2四半期（累計）業績比較

(単位：百万円)	前第2四半期（累）		当第2四半期（累）		増減額	増減比	主な要因
	実績	構成比	実績	構成比			
売上高	1,821	100%	1,822	100%	+1	+0.0%	・店舗事業+0.5M ・卸売事業△5M ・浄化・物流事業+5M
売上原価	607	33.4%	613	33.7%	+6	+0.9%	・岩手大槌工場による原価増加+42M (岩手大槌工場を除いた原価率は31.3%となり、2.1ポイント改善)
売上総利益	1,213	66.6%	1,208	66.3%	△5	△0.4%	
販管費	1,555	85.4%	1,366	75.0%	△189	△12.2%	・不採算店閉店等による人件費削減△96M ・不採算店閉店等による地代家賃削減△23M ・不採算店閉店等によるリース費用削減△22M ・前期店舗減損による減価償却費減少△25M
営業利益	△342	△18.8%	△157	△8.6%	+185	—	
経常利益	△349	△19.2%	△159	△8.7%	+190	—	
当期純利益	△520	△28.6%	△139	△7.7%	+381	—	(前期特別損益項目) ・入善補助金確定による特別利益15M ・2店舗閉鎖損失△148M ・広島浄化センター閉鎖損失△36M (当期特別損益項目と非支配株主損益) ・固定資産除却損△0.3M ・非支配株主に帰属する純損失20M

- ・2018年3月期第2四半期（累計）は、売上高が横ばいとなったものの、営業損失はおおむね半減いたしました。
- ・売上高は、店舗数が前年同期比較で4店舗減少したものの、既存店が対前年同期を上回ったことから横ばいを確保しました。
- ・原価は、岩手県大槌町の加工工場の稼働開始（当期5月より）により微増となりましたが、当該影響を除くと原価率は31.3%となり、2.1ポイントの改善がなされております。
- ・販管費は、主に不採算店閉店により固定費の削減を行ったことが減少のポイントとなっております。また前期末に半数程度の店舗に減損会計を適用しており、減価償却負担が軽減されたことも販管費減少の要因となっております。
- ・当期純損失は、前年同期のような特別損失（店舗閉鎖損失及び事業所閉鎖損失）の計上がなかったことから損失幅が大幅に減少しております。

2018年3月期 第2四半期（累計） 事業別売上高比較

		増減額（百万円）	増減率（%）
【店舗事業】		+0.5	+0.0%
新店	2017年3月期出店 2店舗	+61	-
	2018年3月期出店 1店舗		
閉店		△156	-
既存店		+96	+4.1%
(客数)		-	+7.0%
(客単価)		-	△2.7%
【卸売事業】		△5	△4.1%
【浄化・物流事業】		+4	+250.4%
【その他】		+1	+1130%
【合計】		+1	+0.0%

- ・直営店舗事業は、5店舗の閉店で156百万円の減少があったものの、前期出店分（2店舗）や今期出店分（1店舗）による寄与、既存店の回復により0.5百万円の増収となりました。
- ・特に、既存店売上高は客数の増加により前年同期比で96百万円の伸びとなっております。一方、客単価が低下しているのは、客数の増加を最優先としてキャンペーン等を行ったことによるものであります。
- ・卸売事業は、前年同期比で5百万円の減少となりました。競合他社が増加し競争が激化したこと、及び前期における大口顧客の閉店等の影響があるものの、取引顧客数は継続して増加しており、回復基調にあると考えられます。
- ・浄化・物流事業は、イベント等での売上が寄与しております。

1. 継続企業の前提に関する注記の経緯

当社は、前会計年度に引き続き、当第2四半期累計期間においても、重要な営業損失、経常損失、純損失を計上しております。これは、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在する場合に該当することから、継続企業の前提に関する事項を注記することといたしました。

2. 対応策

引き続き、以下の対応策により、当該状況の改善及び解消に努めていきます。

(1) 事業の再構築による収益性向上

①店舗事業

- ・不採算店舗の整理は一巡したため、販売施策、CRMによる顧客囲い込みを強化
- ・コスト削減（原価低減、人件費抑制、経費削減）努力の継続

②卸事業

- ・国内卸事業の立て直し（継続的な取引先拡大及び大口顧客開拓）
- ・販売チャネルの多様化
- ・アジア輸出事業の早期確立と拡大

③浄化・物流事業

- ・業務効率化によるコスト削減

④持株会社

- ・経営合理化によるコスト削減

(2) 財務基盤の早期安定化

長期安定資金の導入、営業キャッシュフローの改善に向けた取り組み

お問い合わせ先

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社ゼネラル・オイスター

経営戦略本部 IR担当

TEL:03-6667-6606