

# 2022年3月期第3四半期 決算説明資料

株式会社ゼネラル・オイスター  
(3224)

2022年2月14日



  
General Oyster

# 1. 2022年3月期第3四半期 決算トピックス



# 2022年3月期第3四半期 決算ハイライト

**1**

## 4四半期ぶりに営業利益が黒字へ転換し、第3四半期の営業利益は100百万円の黒字

緊急事態宣言が解除された10月、11月と売上が大きく改善。また、グループでコストマネジメントを着実に進めた結果、第3四半期（10月～12月）の営業利益は100百万円となり、4半期ぶりに黒字を達成。

**2**

## 最終損益に関しても、3四半期連続の黒字化

時短要請の補助金による下支えもあり、第3四半期（10月～12月）の最終利益は149百万円を計上（3四半期連続の黒字化）。第3四半期累計（4月～12月）でも258百万円（前年同期は188百万円の最終損失）と大幅な損益改善を実現。

**3**

## 2021年12月末時点の自己資本は341百万円となり、自己資本比率は16.6%まで回復

第1Qで債務超過を解消すると、第2Q、第3Qと純資産をさらに積み上げ、自己資本比率の回復につなげる。

**4**

## 2022年1月に499百万円の第三者割当増資を実施

阪和興業との資本業務提携等により、499百万円の第三者割当増資を実施（2022年1月27日払込済）。財務基盤のさらなる強化と成長資金の確保を図る。

**5**

## 独立系商社の阪和興業株式会社との協業を推進

資本業務提携を締結した阪和興業と、加工事業での協業（水産加工品の受託業務）を推進。さらには、当社グループの安全を軸とした高品質な牡蠣の六次産業化のノウハウと、阪和興業の有するコンテンツ・ノウハウ、ネットワークを活かし、今後、成長が見込まれる牡蠣の陸上養殖事業や卸売事業、海外展開の育成を図っていく。

## 連結損益計算書の概要（前年比／前々年比）

緊急事態宣言が全面解除された10月、11月と店舗事業の売上が大きく改善したが、12月に入りオミクロン株の影響で売上の戻りは鈍化。その結果、連結売上は、対前年+3.7%にとどまり、営業利益の改善も+42百万円にとどまった。しかし、コストマネジメントの継続と、時短要請の補助金が下支えとなり、最終利益は258百万円と大きく改善。

（百万円）	2020年3月期 3Q累計 （参考）	2021年3月期 3Q累計	2022年3月期 3Q累計	増減額 （前年同期比）	ポイント
売上高	2,783	1,778	1,844	+65 (+3.7%)	緊急事態宣言などで、不安定な営業が断続的に続き、売上の回復は限定的
売上総利益	1,825	1,136	1,177	+41 (+3.7%)	
販管費	1,902	1,394	1,394	△0.5 (0.0%)	DX推進やポストコロナを見据えた構造改革により、販管費はコロナ前（20/3月期）と比べ、508百万円減
営業利益	△77	△258	△216	+42	
経常利益	△84	△266	△219	+47	
特別利益		65	526	+461	時短要請の協力金等
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△59	△188	258	+446	最終損益は黒字化を継続

## 連結損益計算書の概要（四半期比較）

第3四半期（10月～12月）は、売上高が前年同期比103百万円プラス、営業利益も同69百万円プラスの増収増益。その結果、最終利益は同111百万円プラスの149百万円を確保し、3四半期連続の黒字化を達成。

	第1四半期（4月～6月）			第2四半期（7月～9月）			第3四半期（10月～12月）			第3四半期累計（4月～12月）		
	21/3期	22/3期		21/3期	22/3期		21/3期	22/3期		21/3期	22/3期	
	実績 (百万円)	実績 (百万円)	前年比 (%)	実績 (百万円)	実績 (百万円)	前年比 (%)	実績 (百万円)	実績 (百万円)	前年比 (%)	実績 (百万円)	実績 (百万円)	前年比 (%)
売上高	231	<b>412</b>	+78.2	673	<b>455</b>	-32.3	874	<b>977</b>	+11.7	1,778	<b>1,844</b>	+3.7
売上原価	94	<b>147</b>	+56.3	246	<b>184</b>	-25.2	301	<b>335</b>	+11.5	642	<b>666</b>	+3.8
売上総利益	136	<b>265</b>	+94.8	426	<b>271</b>	-36.3	574	<b>641</b>	+11.9	1,136	<b>1,177</b>	+3.7
販管費	350	<b>416</b>	+18.9	502	<b>437</b>	-12.9	542	<b>541</b>	-0.2	1,394	<b>1,394</b>	+0.0
営業利益	△213	△ <b>151</b>	-	△76	△ <b>165</b>	-	31	<b>100</b>	+225.2	△258	△ <b>216</b>	-
特別利益		<b>201</b>	-	58	<b>249</b>	-	7	<b>76</b>	-	65	<b>526</b>	-
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△206	<b>45</b>	-	△20	<b>64</b>	-	38	<b>149</b>	+286.1	△188	<b>258</b>	-

## 貸借対照表の概要

2021年12月末時点の純資産は365百万円となり、債務超過解消の状態を維持（債務超過は第1四半期末に解消済み）するとともに、「現金及び預金」も956百万円を確保。引き続き、財務基盤の強化を図る。

（百万円）

資産の部	21/3期 期末	22/3期 第2四半期	22/3期 第3四半期	負債・純資産の部	21/3期 期末	22/3期 第2四半期	22/3期 第3四半期
<b>流動資産</b>	<b>771</b>	<b>1,046</b>	<b>1,324</b>	<b>流動負債</b>	<b>636</b>	<b>571</b>	<b>744</b>
現金及び預金	541	700	956	買掛金	73	52	135
売掛金	146	89	285	短期借入金*	336	292	297
棚卸資産	26	21	39	その他	226	227	312
その他	58	236	44	<b>固定負債</b>	<b>997</b>	<b>969</b>	<b>945</b>
<b>固定資産</b>	<b>745</b>	<b>713</b>	<b>731</b>	長期借入金	577	553	538
有形固定資産	520	498	516	その他	420	416	407
無形固定資産	0	0	0	<b>負債合計</b>	<b>1,633</b>	<b>1,541</b>	<b>1,690</b>
投資その他の資産	225	214	215	<b>純資産合計</b>	<b>△116</b>	<b>218</b>	<b>365</b>
<b>資産合計</b>	<b>1,516</b>	<b>1,759</b>	<b>2,055</b>	<b>負債純資産合計</b>	<b>1,516</b>	<b>1,759</b>	<b>2,055</b>

\* 1年内返済予定の長期借入金及び1年内償還予定の社債を含む

# セグメント別業績概況

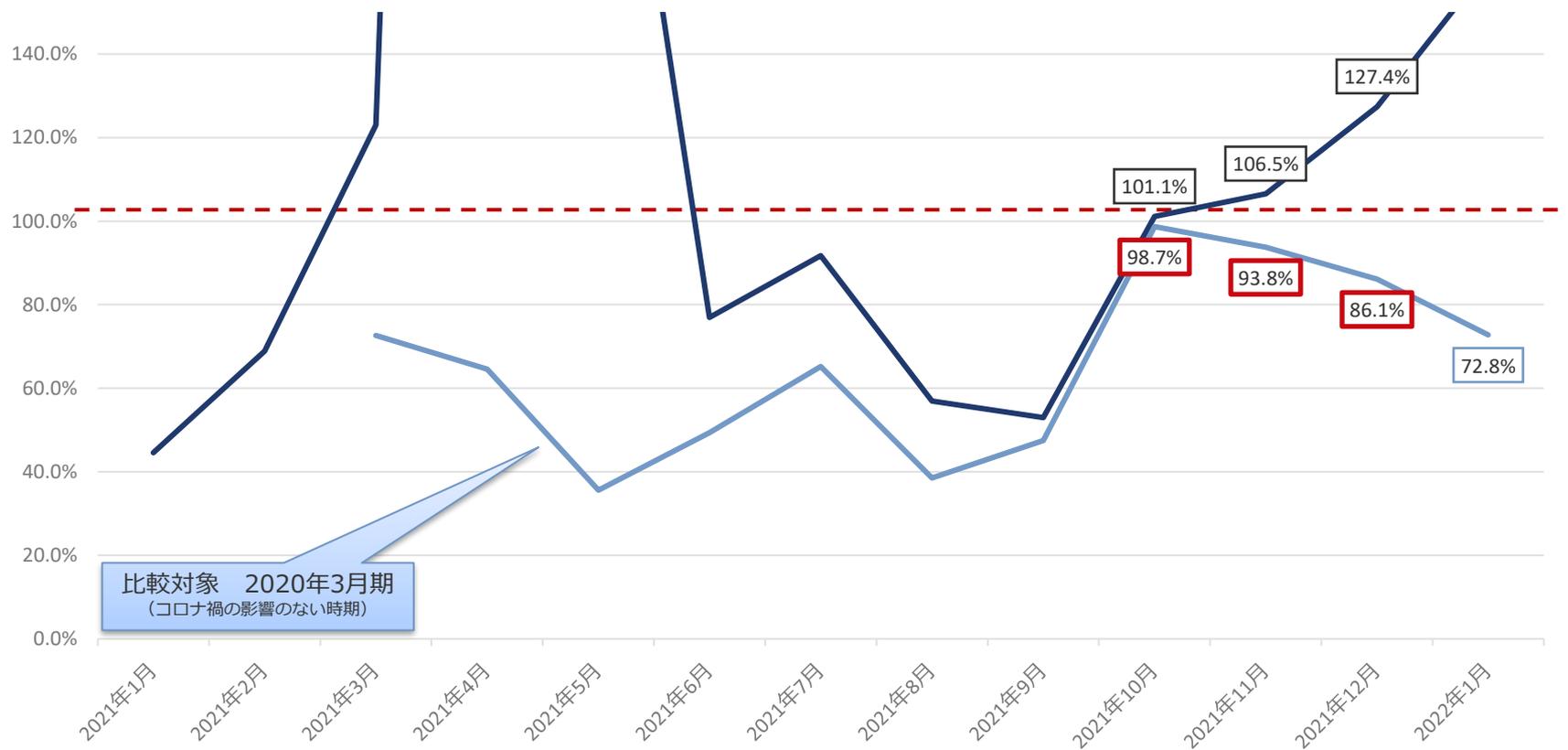
コロナ禍の影響（特に7月、8月）を受けて、「店舗事業」の売上高は微減となったが、営業利益は増益を確保した。また、「加工事業」については受託事業が稼働を開始したことで損失幅が縮小した。

(百万円)		21/3期 3Q (累計)	22/3期 3Q (累計)	前年同期比 (%)	ポイント
<b>店舗事業</b> オイスターバーレストランでの飲食サービス	売上高	<b>1,630</b>	<b>1,610</b>	-1.2	緊急事態宣言などで、不安定な営業が断続的に続き、売上は微減だが、コストマネジメントが進み増収
	営業利益	<b>3</b>	<b>30</b>	+812.2	
<b>卸売事業</b> 生牡蠣や牡蠣の加工品の外販卸売り	売上高	<b>138</b>	<b>120</b>	-13.3	取引先も、休業や時短営業などの影響を受けており、売上高は前年同期比で13.3%減。
	営業利益	<b>42</b>	<b>40</b>	-5.0	
<b>加工事業</b> 大槌	売上高	<b>49</b>	<b>82</b>	+65.8	阪和興業との受託事業が稼働を開始し、前年同期比25百万円の損益改善に寄与。さらに稼働を高め、早期黒字化を目指す。
	営業利益	<b>△56</b>	<b>△31</b>	—	
<b>その他</b>	売上高	<b>9</b>	<b>39</b>	+336.3	EC通販、海外卸売が順調に拡大
	営業利益	<b>△0.5</b>	<b>7</b>	—	
<b>調整額</b>	売上高	<b>△49</b>	<b>△8</b>		
	営業利益	<b>△248</b>	<b>△263</b>		
<b>連結財務諸表 計上額</b>	売上高	<b>1,778</b>	<b>1,844</b>	+3.7	
	営業利益	<b>△258</b>	<b>△216</b>		

# 【店舗事業】 既存店売上高（前年比／前々年比）

緊急事態宣言が解除された10月、11月と売上がコロナ前（2020年3月期）の水準まで回復してきたが、2021年12月以降、コロナ第6波の影響により、回復ペースにブレーキがかかる状況となった。

店舗事業 既存店売上 前年比（前々年比）



比較対象 2020年3月期  
(コロナ禍の影響のない時期)

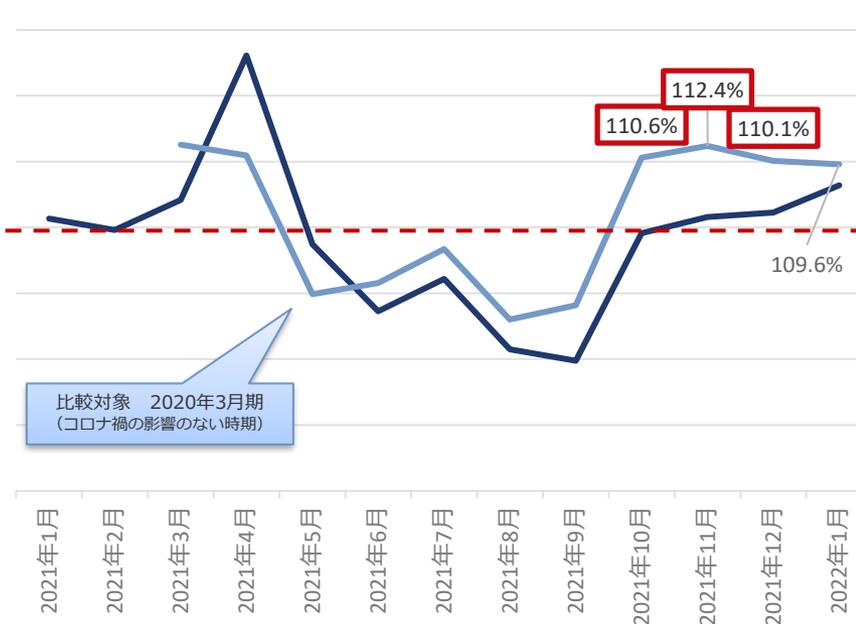
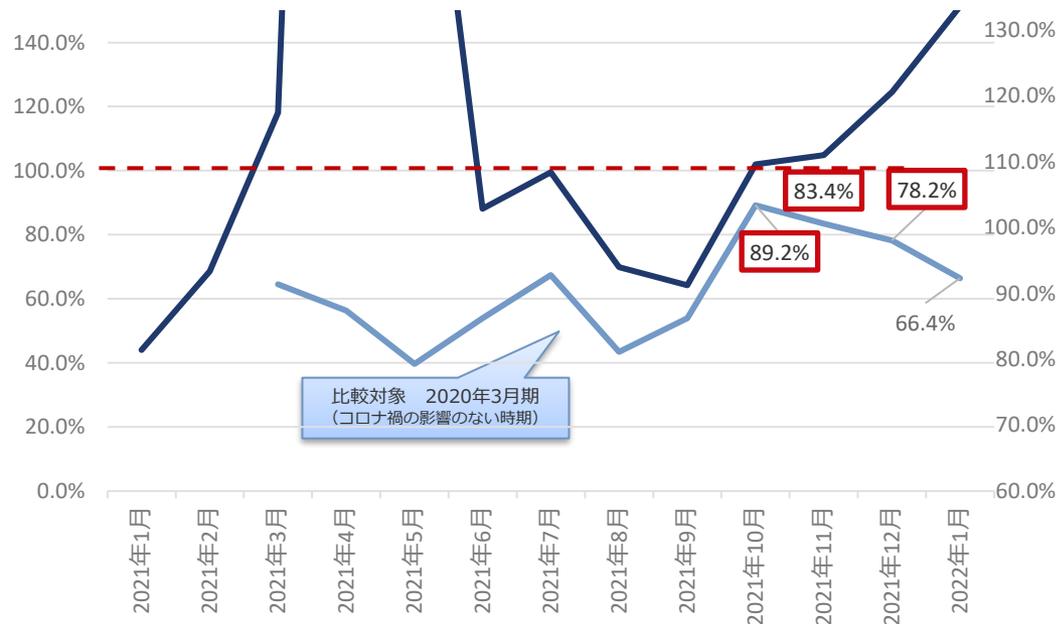
	2021年1月	2021年2月	2021年3月	2021年4月	2021年5月	2021年6月	2021年7月	2021年8月	2021年9月	2021年10月	2021年11月	2021年12月	2022年1月
対前年比	44.6%	68.9%	123.0%	829.8%	250.6%	76.9%	91.8%	56.9%	53.0%	101.1%	106.5%	127.4%	161.0%
対前々年比			72.6%	64.6%	35.6%	49.3%	65.2%	38.6%	47.5%	98.7%	93.8%	86.1%	72.8%

# 【店舗事業】 既存店客数・客単価（前年比／前々年比）

ポストコロナの消費動向に変化が見られ、客数はコロナ前（2020年3月期）に比べ減少しているが、客単価はメニュー変更等によりコロナ前（2020年3月期）を上回る。これは接触の機会を控える分、贅沢な食事を楽しみたいという顧客行動による現象とみられる。

店舗事業既存店 客数（前年比／前々年比）

店舗事業既存店 客単価（前年比／前々年比）

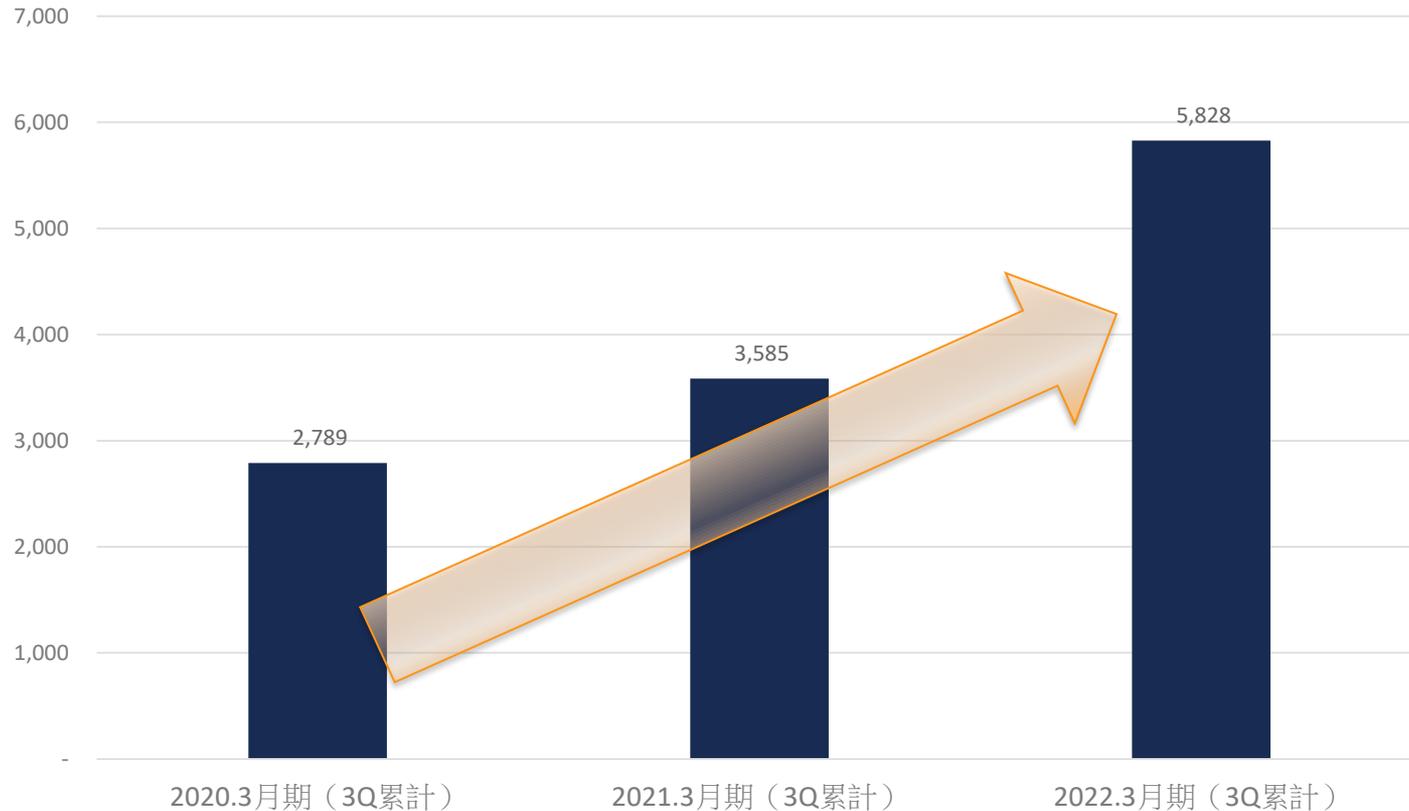


## 【海外輸出について】

海外向けの輸出はまだ小規模ながら、香港市場を中心として順調に拡大。今後は、資本業務提携先の阪和興業が持つ海外ネットワークとも掛け合わせ、海外展開のスピードを早めていく。

(単位：千円)

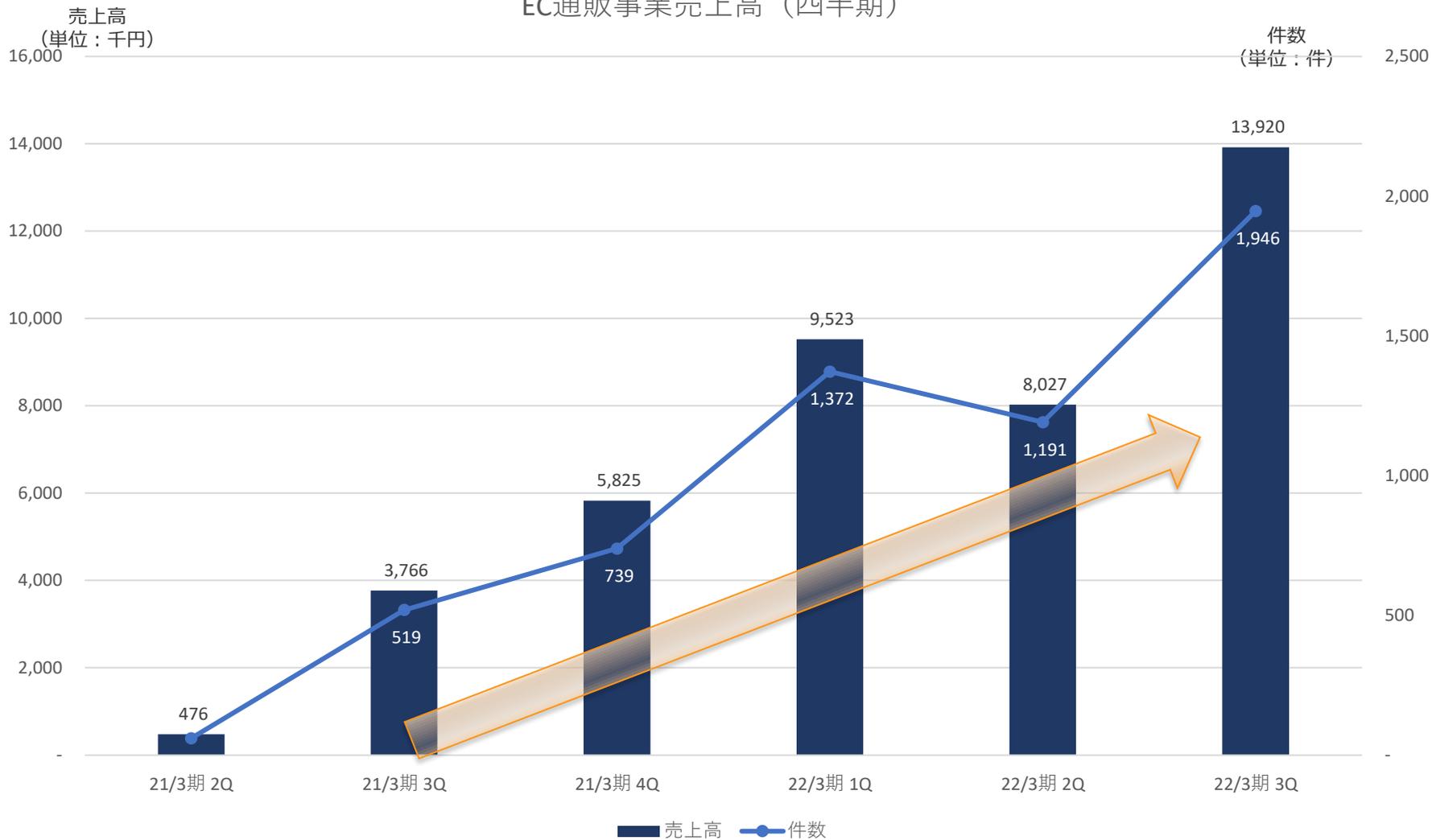
海外輸出売上推移



# 【EC通販サイトについて】

コロナ禍における販売チャネルの多角化策が奏功し、受注件数、金額ともに順調に伸長。現在は自社ECサイトでの売上が約80%を占めるが、今後はECモールへの出店拡大なども視野に入れ、ブランド認知の強化や収益力の拡大を目指す。

EC通販事業売上高（四半期）



## 2. 今後の取り組みについて



# 阪和興業株式会社との資本業務提携について

(2022年1月27日払込済)

1

## コロナ禍で棄損した財務基盤の早期改善

コロナ禍に伴う業績悪化と加工工場に対する減損処理（約4.1億円）の実施により、2021年3月期に債務超過1.1億円を計上したが、期間損益の改善、並びに今回のファイナンス（5億円）による資本増強で、財務基盤の早期改善を実現する。

2

## 阪和興業との加工事業での協業を推進し、将来的には合併事業化への進化を目指す

2021年5月よりスタートした阪和興業との水産加工品（牡蠣以外）の受託業務が順調に稼働。今後さらに阪和興業の持つネットワーク・ノウハウを活かし、加工事業における長期的な収益源の拡大・強化に向けて進化させていく。

3

## 成長分野の育成

当社グループの安全を軸とした高品質な牡蠣の六次産業化のノウハウと、阪和興業の有するコンテンツ・ノウハウ、ネットワークを活かし、今後、成長が見込まれる牡蠣の陸上養殖事業や卸売事業、海外展開の育成を図っていく。

**払込：2022年1月27日に完了済**



### ①資本業務提携

- 普通株式：1億円
- 協業などの業務提携

### ②増資引き受け

- 普通株式：4億円



(主要株主)  
ネクスタ匿名組合

# 資本業務提携先の概要

## 阪和興業株式会社

(本社) 大阪市中央区伏見町4-3-9



### 事業内容

鉄鋼を中心  
とした独立系

# 商社

売上高 (2021年3月期実績)

(\* 2022年3月期予想)

1兆7,455億円

2兆円

### 設立

1947年4月

### 海外拠点

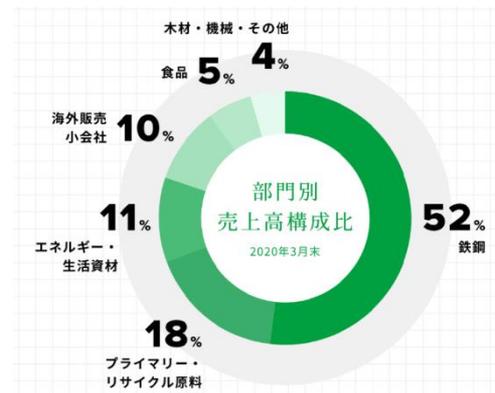
24カ国 44拠点

### 食品事業

特に水産物に  
おいては数多く  
の取扱い品目で  
輸入シェアが

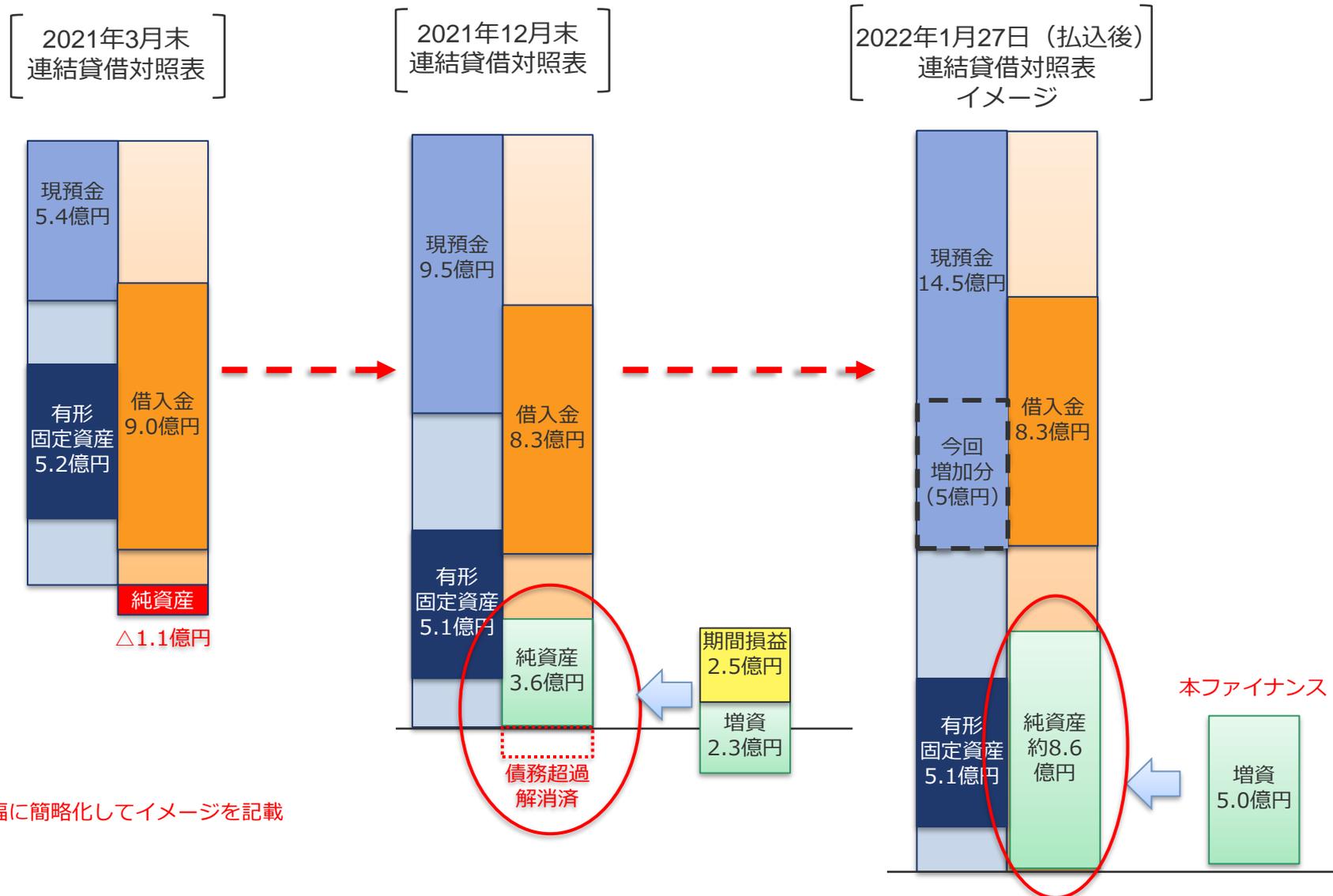
# トップ レベル

海外ネットワーク



# 本ファイナンスによる財務基盤強化の実現

本ファイナンス（資金調達5億円）により、上場維持基準である、自己資本も大幅に改善。

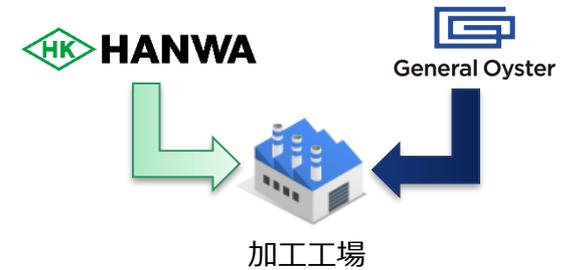


\* 大幅に簡略化してイメージを記載

# 本提携により期待される主なシナジー効果（業務提携の詳細）

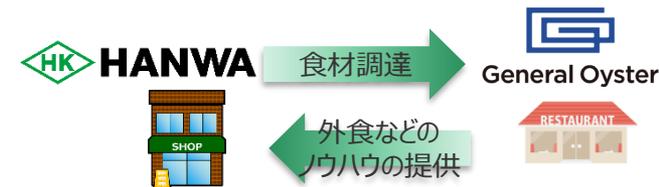
## 1 「加工事業における収益構造改革」

- 水産物（牡蠣以外）の加工事業での協業などにより、中長期的かつ安定的な収益の確保が見込まれる



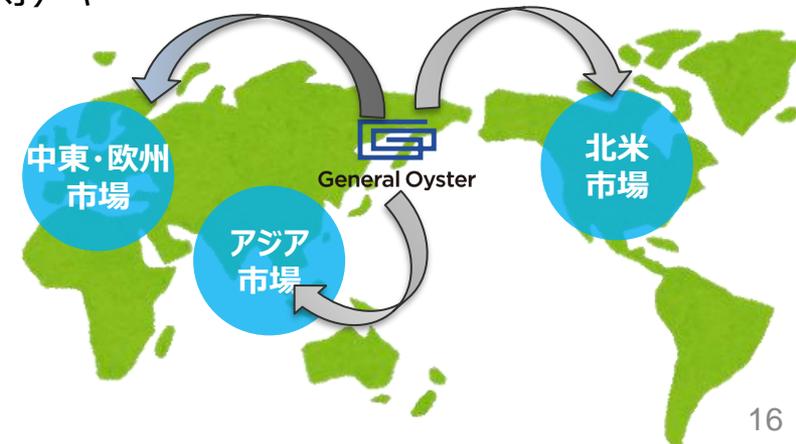
## 2 「小売事業における協力関係の構築」

- それぞれのノウハウやネットワークを相互活用することで、商品・ブランド・事業の強化と販路拡大を実現する



## 3 「成長分野の育成」

- EC・プラットフォーム事業などで、当社グループと阪和興業の保有するコンテンツ・ノウハウを活かし収益性向上と成長加速を図る。
- 当社グループが持つ陸上養殖技術（特許取得）や浄化技術（特許技術）と、阪和興業が持つ海外ネットワークを掛け合わせ、海外展開のスピードを早める。



それぞれのノウハウやネットワークを活用し商品・ブランド・事業を展開



**General Oyster**



**HANWA**

- ・店舗力の強化
- ・加工事業の強化
- ・卸売事業の拡大
- ・EC事業の新たなプロモーション展開
- ・陸上養殖の量産化の加速
- ・海外進出の加速

- ・水産加工の国内プラットフォームの拡大
- ・小売、外食事業の育成
- ・保有コンテンツ（取扱い食材等）の活用
- ・陸上養殖による持続可能な水産の研究
- ・事業拡大を通じた新たな顧客層の開拓



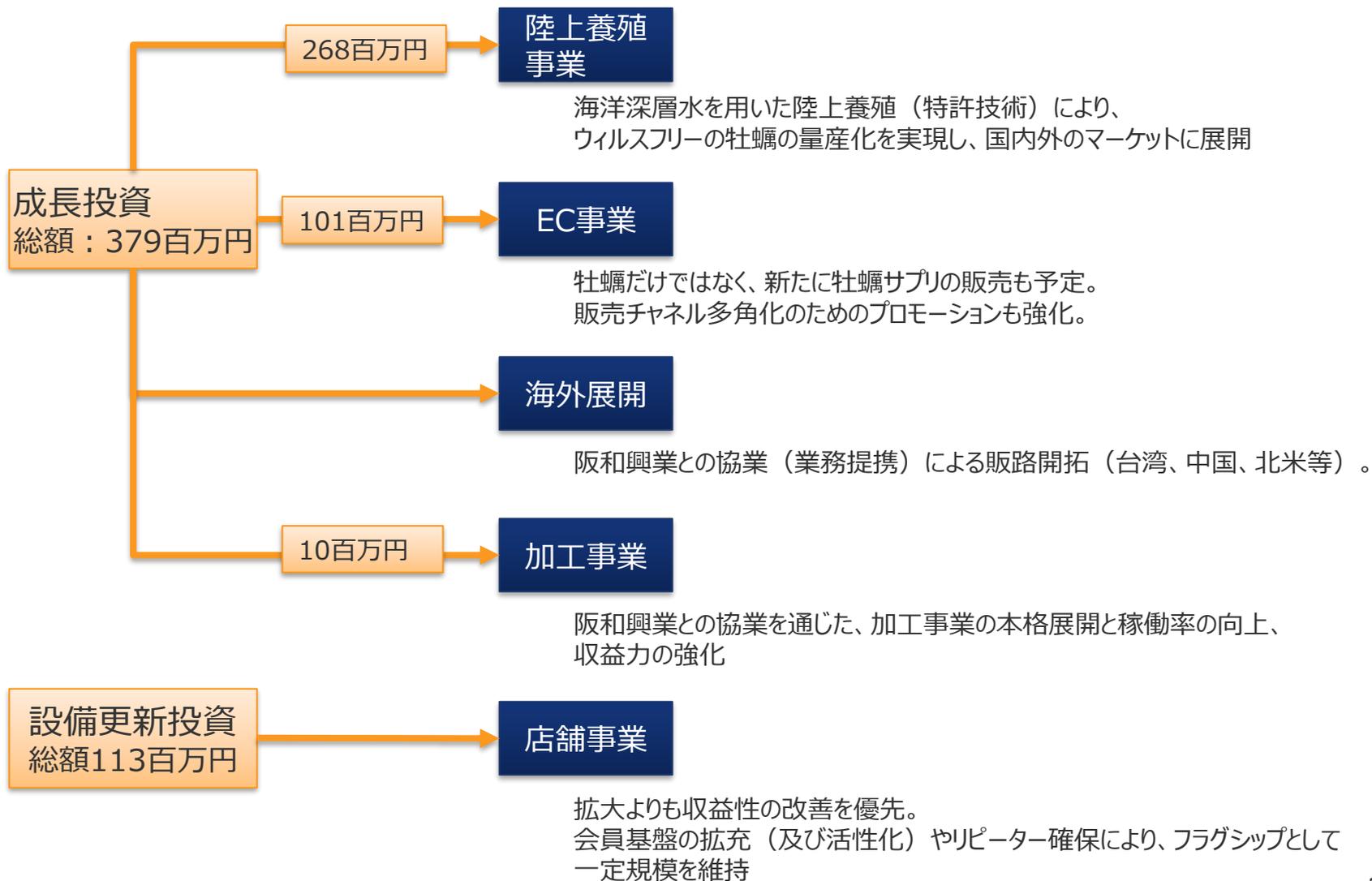
**成長加速、収益性向上**

**事業領域の拡大  
新規顧客の獲得**



**バリューチェーンを通じたSDGsへの貢献**

## 成長投資・設備更新投資：総額約5億円



## その他、経営戦略の進捗状況

コロナ禍に臨機応変に対応しつつ、再成長へ向けた取り組み

方針	重点施策	達成見込み	
コロナ禍で継続する『守りの取り組み』	コストコントロールの徹底	◎	前期に続き、推進
再成長に向けた『攻めの取り組み』	「EC通販の強化」など販売チャネルの多角化	○	前期に続き、推進
	店舗事業の収益拡大	△	Withコロナ体制での、ランチの充実やメニューの見直しで満足度を高め、客単価の向上を推進
	国内卸売事業の収益拡大	△	国内におけるコロナ禍の状況次第
	海外輸出事業の収益拡大	△	海外（特に、台湾・香港市場）におけるコロナ禍の状況次第
	加工事業による収益貢献	◎	受託事業が稼働を開始し、損益改善に貢献。さらなる稼働率向上を見込む
	店舗事業のITを活用しての効率化	○	前期に続き、推進
	陸上養殖のアタラナイ牡蠣のローンチ	△	実証実験が進み、2022年にお披露目予定

### 3. 2022年3月期 業績見通しについて



## 通期業績の見通しについて

現時点では通期業績の合理的な見積りが困難なため、2022年3月期の連結業績予想は「未定」とし、今後見通しが立った時点で速やかに公表させていただきます。

(百万円)	2021年3月期 通期実績	2022年3月期 連結業績予想	前年同期比 (%)
売上高	2,338	未定	-
営業利益	▲359		-
経常利益	▲367		-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲641		-

※新型コロナウイルスの「第6波」影響の見通しが立たず、現時点での業績予想は「未定」とさせていただきます。



**General Oyster**

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。