

# 2023年3月期 第1四半期 決算説明資料



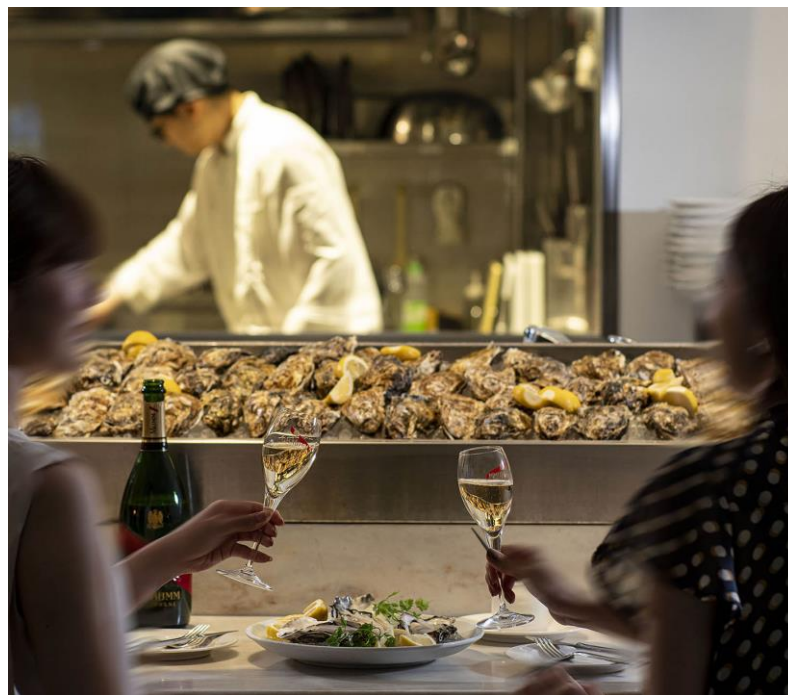
General Oyster

株式会社ゼネラル・オイスター  
(3224)

2022年8月12日



# 1. 2023年3月期 第1四半期 決算トピックス



## 1 第1四半期としては、営業損失が、上場以来最少

売上高は809百万円と、前年同期比で大きく改善し、コロナ前の2020年3月期第1四半期も上回る水準。営業損失13百万円となったものの、収益体質の改善が進み、第1四半期としては、上場以来最少の赤字幅。

## 2 上場廃止に係る猶予期間入り銘柄の解除

2022年3月期において債務超過を解消したことにより猶予期間入り銘柄から解除。

## 3 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。更には、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、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。

## 4 「EC通販事業」が着実に成長。新たな販路拡大として期待

受注件数、金額とも順調に拡大。Webマーケティング費の戦略投入（ブランド強化）及びOPC会員数の拡大と連動した施策を推進し、今後の収益力の拡大を目指す。

## 5 2022年6月に、グループの新ブランド「8TH SEA OYSTER BAR」の1号店を開業

当社グループの安心・安全の「8TH SEA OYSTER」のブランド価値の向上と、新たな市場の開拓を目指し、名古屋JRゲートタワーに、新ブランド「8TH SEA OYSTER BAR」の1号店を出店。

# 連結損益計算書概要

売上高は、809百万円と前年同期比で大幅に改善し、コロナ前※の売上を上回る水準を確保。  
 営業損失13百万円となったものの、上場以来最少の赤字幅となり、2023年3月期は好調なスタート。  
 ※2020年3月期第1四半期

	2020年3月期 第1四半期 (参考・コロナ前)		2022年3月期 第1四半期		2023年3月期 第1四半期		前年同期比 (%)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	
売上高	803	100.0	412	100.0	809 ①	100.0	+397 (+96.3%)
売上原価	280	34.8	147	35.6	294	36.3	+147 (+100.0%)
売上総利益	523	65.1	265	64.3	514	63.5	+249 (+93.9%)
販売管理費	594	73.9	416	100.9	528	65.2	+112 (+27.0%)
営業損失(△)	△71	-	△151	-	△13 ②	-	+138
経常損失(△)	△70	/	△151	/	△13	/	+138
特別利益	-	/	201	/	10 ③	/	-191
特別損失	-	/	-	/	13	/	+13
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△63	/	45	/	△12	/	-57

① グループ全体では  
コロナ前比+0.7%

② 第1四半期として、  
上場以来最少の  
営業損失に改善

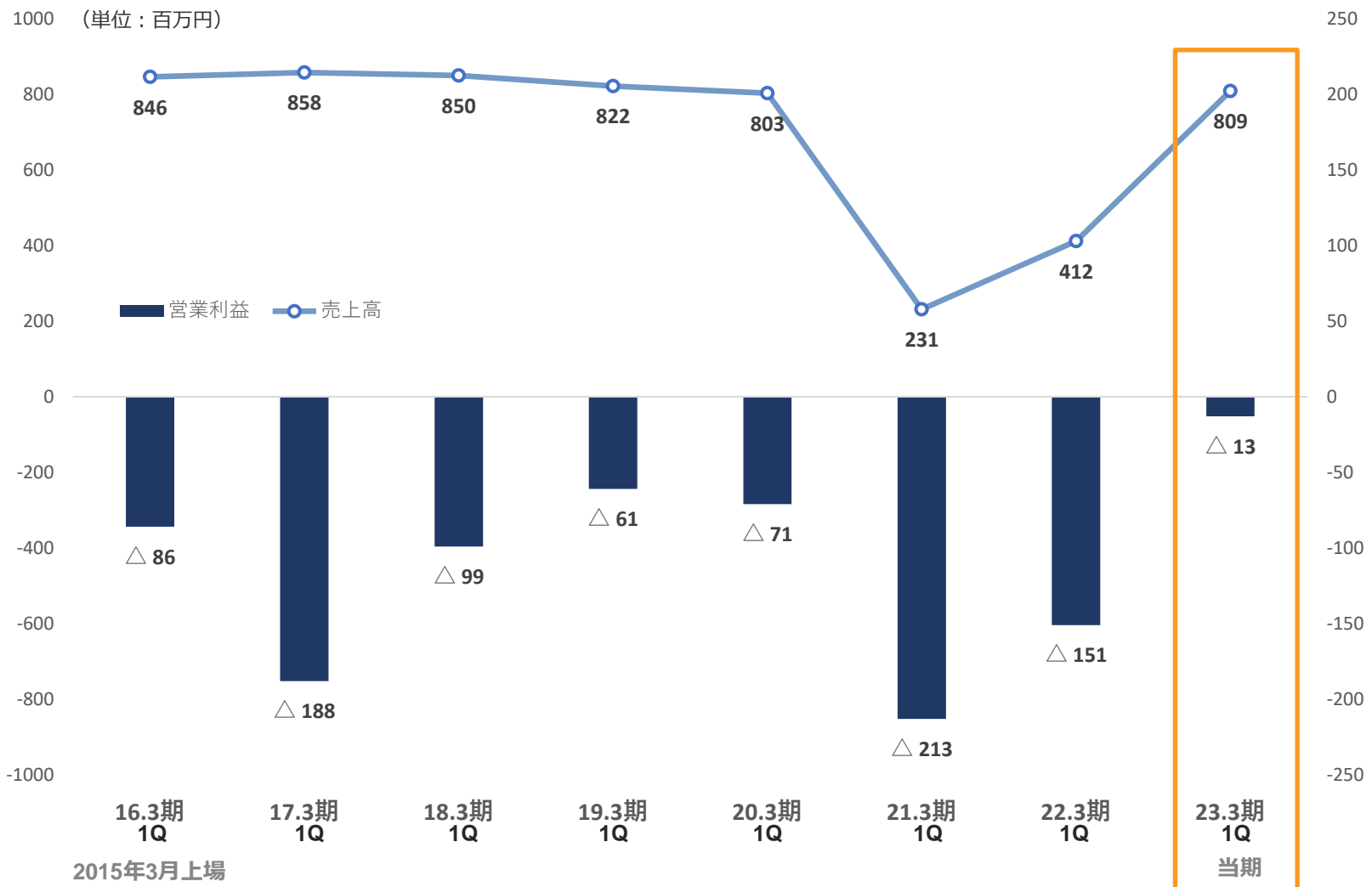
③ 前期は補助金収入が  
201百万円があったが、  
今期は10百万と大幅減

# 連結業績について

営業損失13百万円となったものの、上場以来最少の赤字幅。  
 コロナ禍の取組が奏功し、損益分岐点が低下し、収益体質が改善していることを確認。

**売上高**  
 8.09  
 億円

**営業利益**  
 △13  
 百万円  
 上場以来  
 過去最少



2015年3月上場

# 売上の季節変動について

牡蠣に対する消費者の認識上、冬場に売上が偏重する傾向にあるため、第1四半期は、年間で売上が一番少ない時期となり、今後売上拡大※による営業利益の黒字確保を目指します。

※新型コロナウイルス感染症拡大の状況次第では、売上が大きく減少する可能性があります。

売上の季節変動について

(単位：百万円)

1200

1100

1000

900

800

700

600

当期

	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 2023.3	809			
● 2016.3	846	958	1109	980
● 2017.3	858	963	1120	927
● 2018.3	850	972	1096	936
● 2019.3	822	875	1063	946
● 2020.3	803	923	1057	

(コロナで大きな影響を受けた、2020年3月期4Q～2022年4Qを除いています)

# 連結貸借対照表概要

純資産 882百万円（自己資本率:38.5%）で、引き続き収益力を高め、財務基盤の強化を図っていきます。

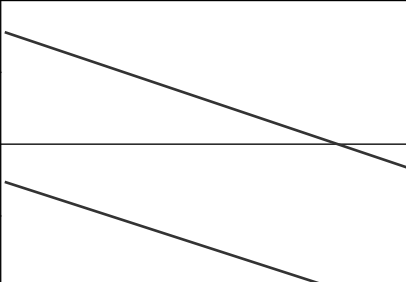
(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 第1四半期	(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 第1四半期
<b>資産の部</b>			<b>負債の部</b>		
流動資産	1,560	1,491	流動負債	467	454
現金及び預金	1,272	1,222	買掛金	93	106
売掛金	183	210	短期借入金 <sup>*1</sup>	54	64
たな卸資産	30	37	その他	320	284
未収入金	59	9	固定負債	927	912
その他	13	13	長期借入金	522	505
固定資産	733	758	その他	405	407
有形固定資産	518	533	負債合計	1,394	1,367
無形固定資産	0	0	<b>純資産の部</b>		
投資その他資産	215	225	株主資本	879	867
敷金及び保証金	215	225	その他	19	15
繰延資産	0	0	純資産合計	898	882
資産合計	2,293	2,250	負債純資産合計	2,293	2,250

\*1．1年内返済予定の長期借入金を含む

# セグメント別業績概況

「店舗事業」は、上場以来、第1四半期で過去最高益を達成。「加工事業」、「卸売事業」でも、前年同期比で売上・利益が改善し、その結果、連結でも、上場以来最小の損失幅となった。

(百万円)		2022年3月期 第一四半期	2023年3月期 第一四半期	前年同期差額	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	360	<b>659</b>	+299	+83.0	まん延防止措置が解除されたことにより、売上高が回復したことに加え、コロナ禍の収益体質改善の取組が奏功し、上場後第1四半期では過去最高益達成。
	営業利益	△68	<b>60</b>	+128	—	
<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	23	<b>70</b>	+47	+204.3	安心安全の牡蠣のニーズが高まり、卸売先も順調に拡大し、コロナ前※の売上を超える。 ※2020年3月期第1四半期
	営業利益	4	<b>18</b>	+14	+350.0	
<b>加工事業</b> 岩手・大槌工場	売上高	17	<b>65</b>	+48	+282.3	阪和興業との受託事業が順調に稼働し損益改善に寄与し、今期の黒字化を目指す。
	営業利益	△12	△ <b>8</b>	+4	—	
<b>その他</b> EC通販、海外卸売	売上高	15	<b>16</b>	+1	+4.9	
	営業利益	3	<b>0.4</b>	-2.6	-86.6	

<b>調整額</b>	売上高	△4	△ <b>1</b>	+3	—	
	営業利益	△79	△ <b>85</b>	-6	—	
<b>連結財務諸表 計上額</b>	売上高	413	<b>809</b>	+396	+95.8	
	営業利益	△151	△ <b>13</b>	+138	—	

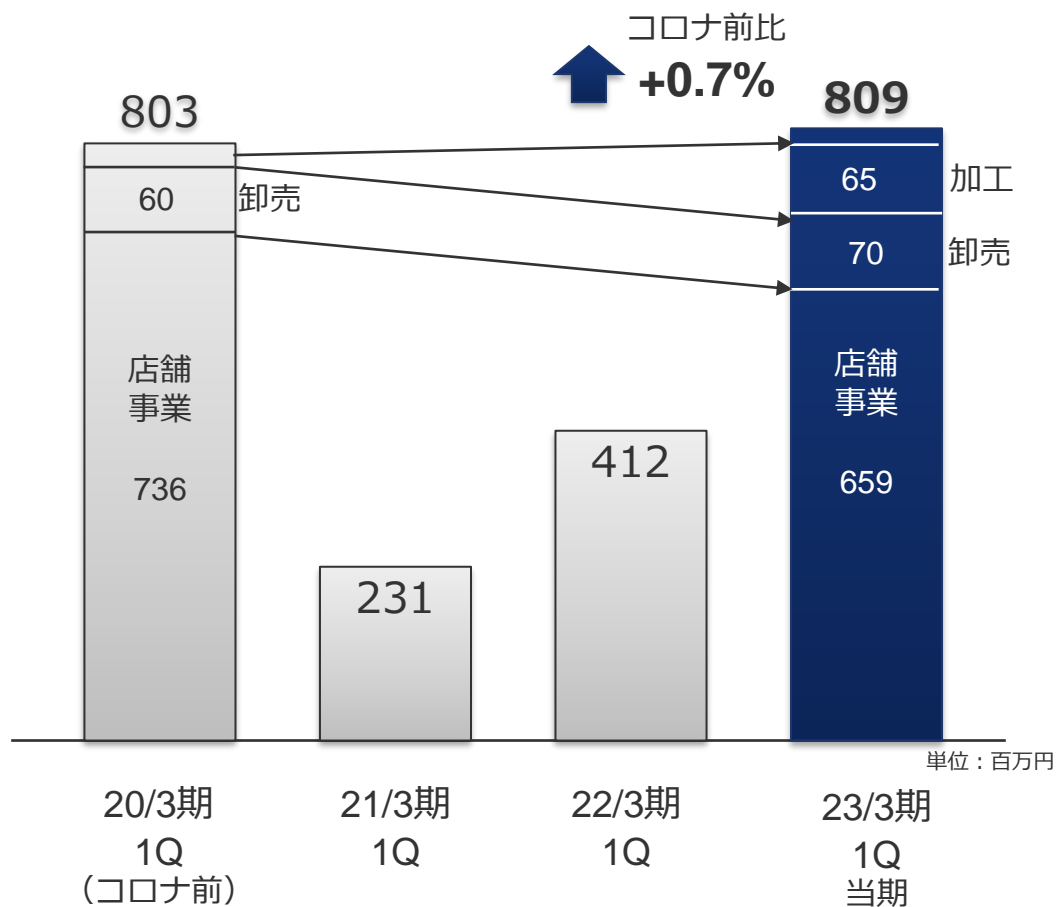


# コロナ前との業績比較① 【連結売上高】

「店舗事業」は、まん延防止措置が解除され、通常営業になったことに伴い、売上高は回復したものの、コロナ前（2020年3月期第1四半期）を下回る水準。

「卸売事業」は、取引先数が拡大し、コロナ前の売上を+16.6%上回る。

「加工事業」は、2021年5月に受託事業を開始して以来、四半期ベースで最高の売上高を確保。その結果、全体の売上高は、コロナ前と比べても、+0.7%の増収を確保。



コロナ前（20/3期）に比べ

店舗事業は  $\Delta$ 10.4%

卸売事業は +16.6%

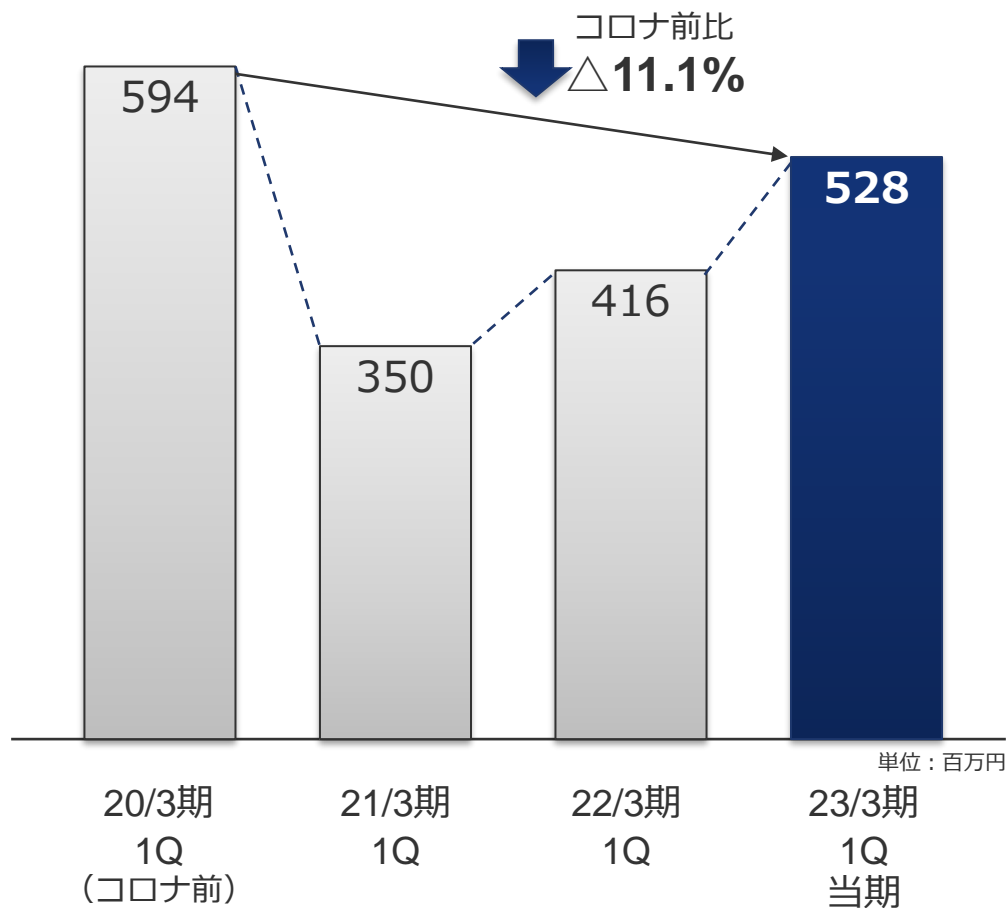
加工事業は +63百万円

**小幅ながら増収**

(コロナ前比+0.7%)

## コロナ前との業績比較② 販売管理費

グループ全体で、固定費を大幅に圧縮、コロナ禍を経て収益体質が定着



コロナ前 (20/3期) に比べ

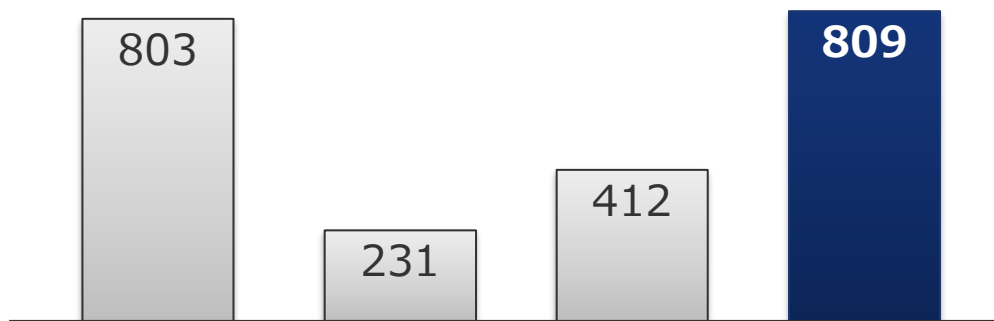
固定費圧縮  
損益分岐点低下

**収益体質  
定着**

## コロナ前との業績比較③ 営業利益

コストコントロールと、グループ全体で筋肉質な経営体質になり、上場以来最少の損失幅

### 売上高



コロナ前 (20/3期) に比べ

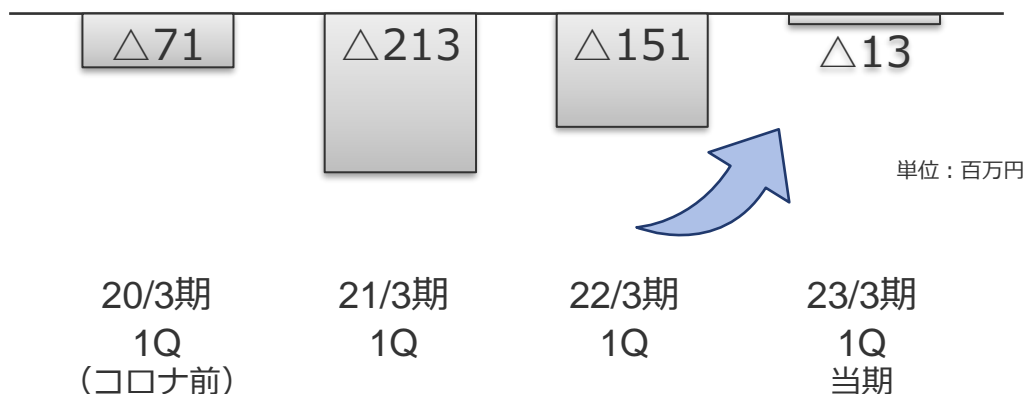
店舗事業の  
コストコントロール

卸売事業の  
増収

加工事業の  
損失の大幅減

**損失幅の  
縮小**

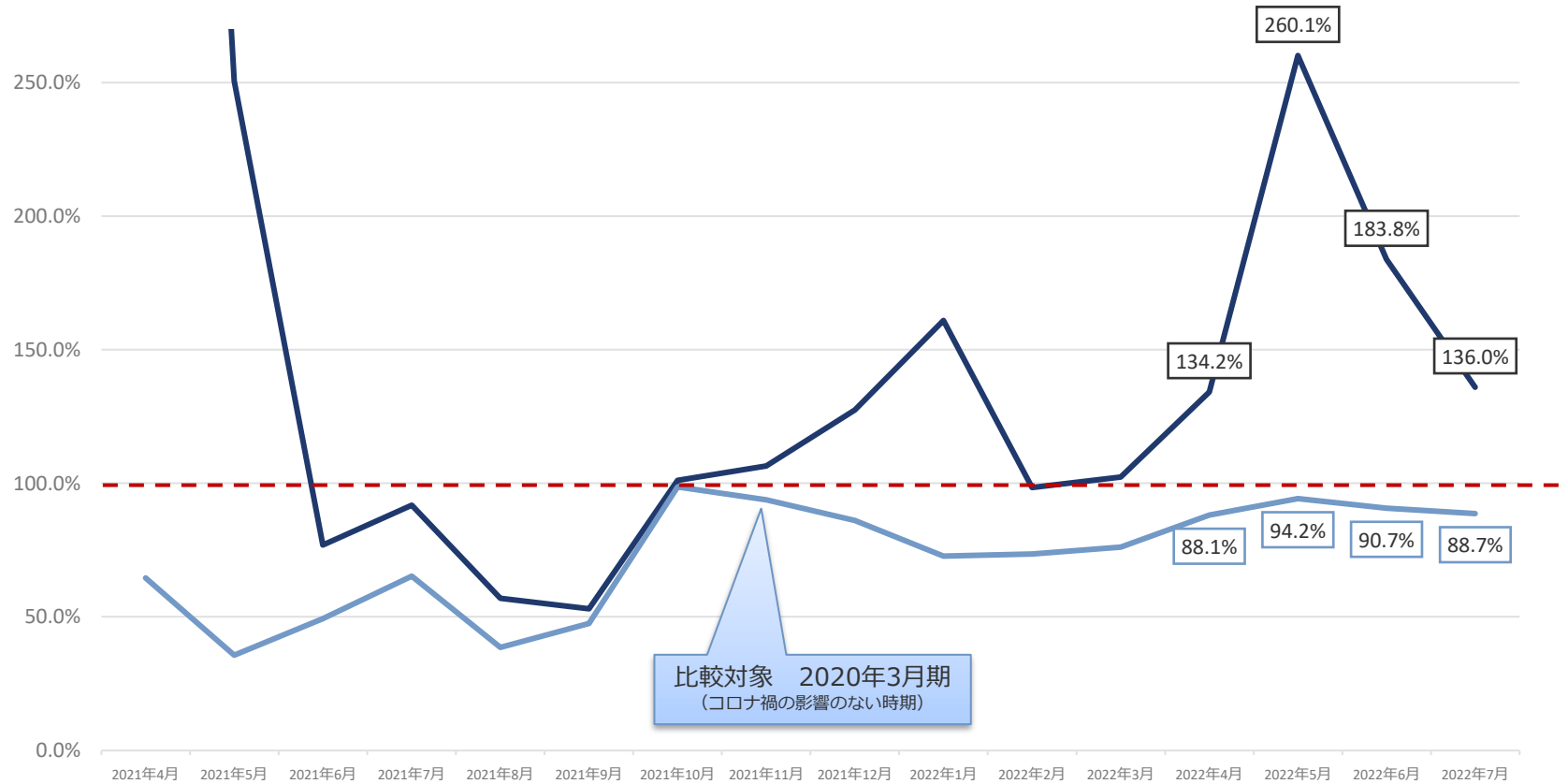
### 営業利益



# 【店舗事業】 既存店売上高 前年比（コロナ前比）

2022年3月21日に、まん延防止措置が解除され通常営業になったことに伴い売上高はコロナ前と比較しても、順調に回復してきた。

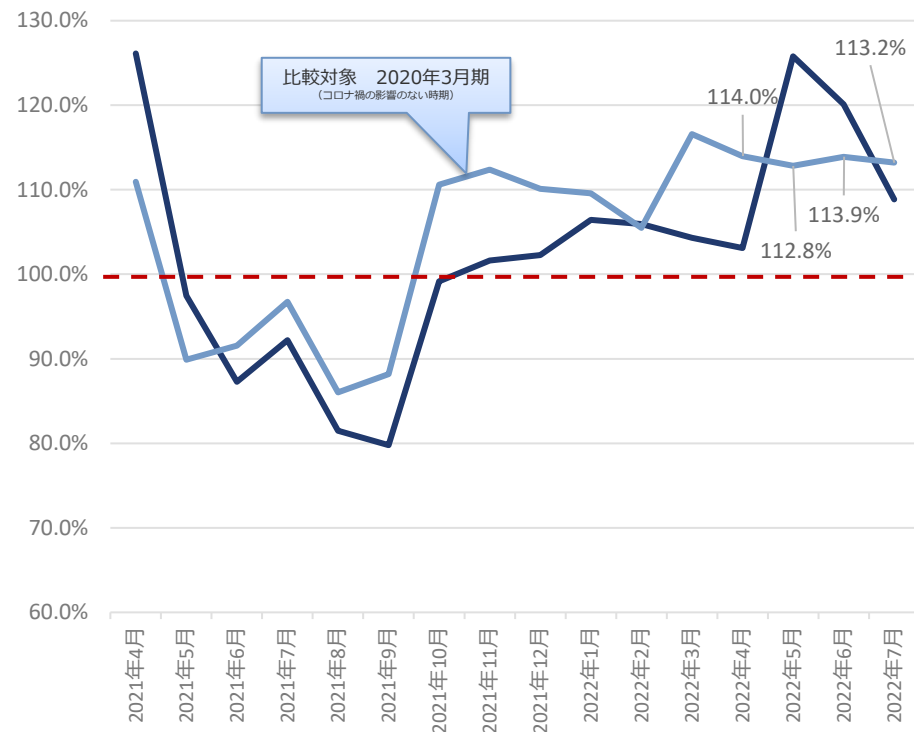
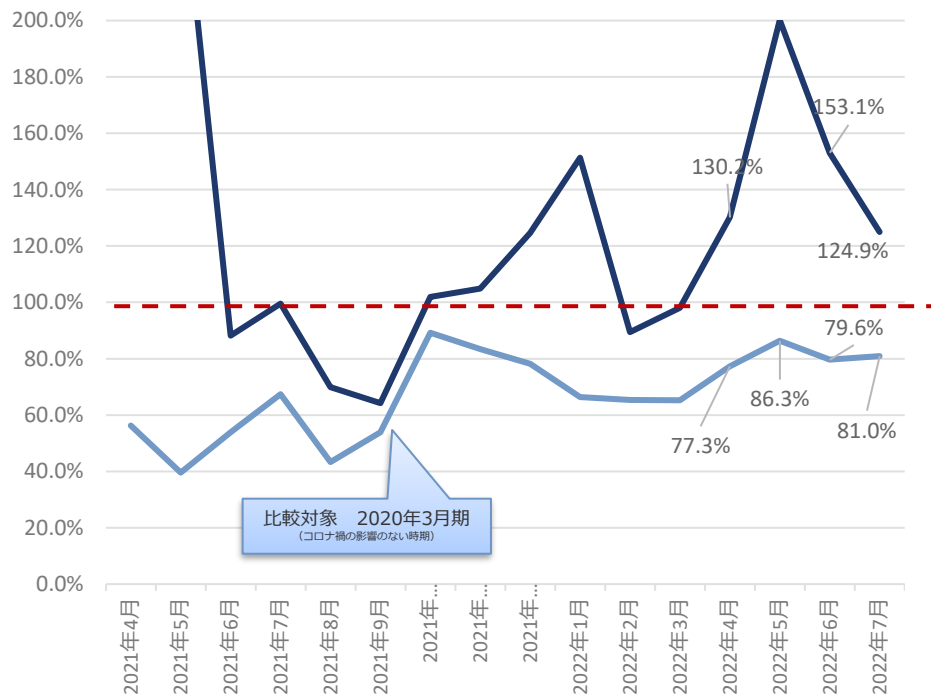
店舗事業 既存店売上 前年比（コロナ前比）



	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	2022年2月	2022年3月	2022年4月	2022年5月	2022年6月	2022年7月
対前年比	829.8%	250.6%	76.9%	91.8%	56.9%	53.0%	101.1%	106.5%	127.4%	161.0%	98.4%	102.3%	134.2%	260.1%	183.8%	136.0%
対2019年比	64.6%	35.6%	49.3%	65.2%	38.6%	47.5%	98.7%	93.8%	86.1%	72.8%	73.5%	76.1%	88.1%	94.2%	90.7%	88.7%

# 【店舗事業】 既存店客数・客単価（前年比）（コロナ前比）

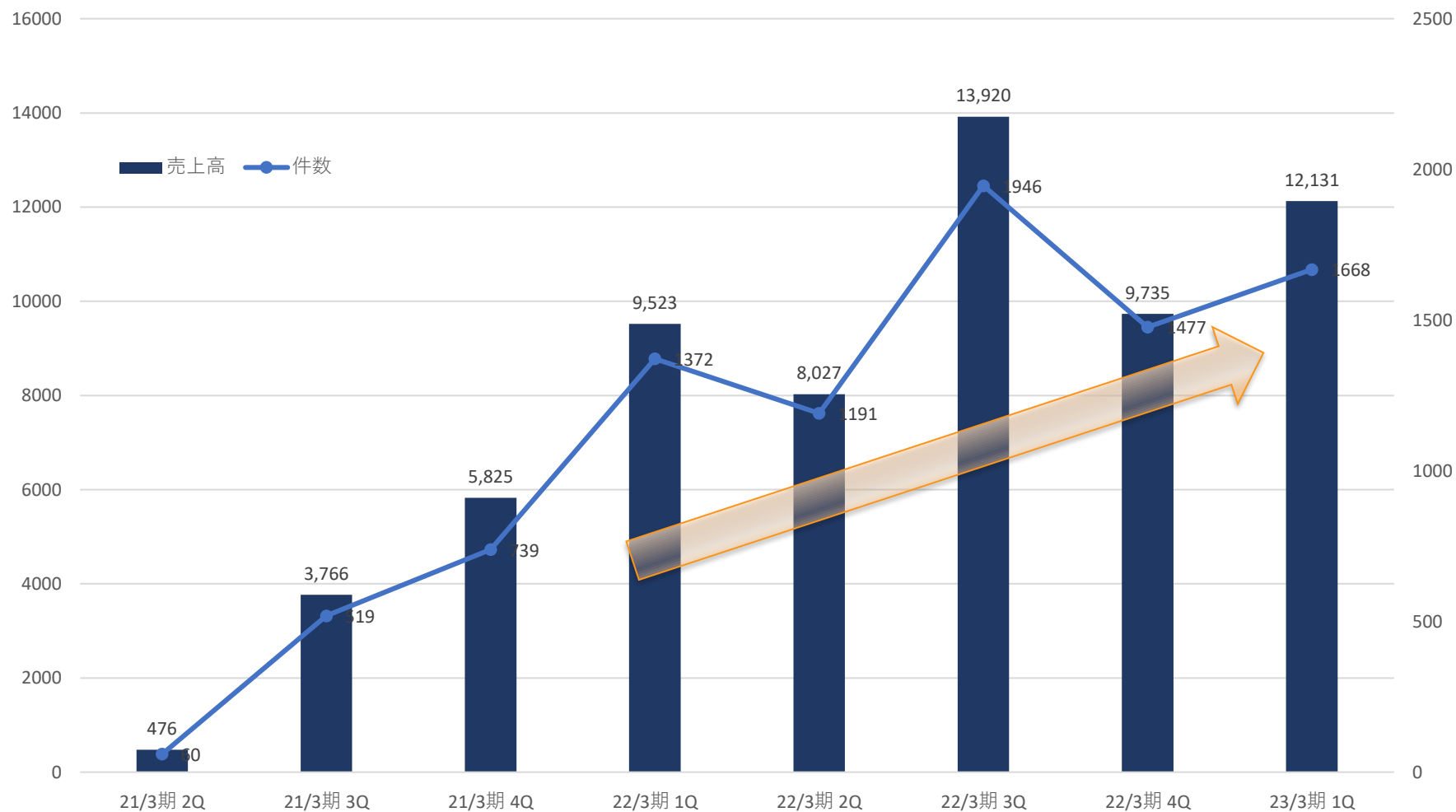
コロナ前に比べ客数は落ちたが、食事をゆっくり楽しむというライフスタイルが定着。安心感や満足度に基づいた楽しみ方が進み、コロナ前より客単価向上につながった。



# 【EC通販サイトについて】

受注件数、金額とも順調に拡大。Webマーケティング費の戦略投入（ブランド強化）及びOPC会員数の拡大と連動した施策を推進し、今後の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

**1** **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。

**2** **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。



- ・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



**成長加速、収益性向上**

- ・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



**事業領域の拡大  
新規顧客の獲得**



# 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 (2022年3月期予想)

2兆1,000億円

### 設立

1947年4月

### 海外拠点

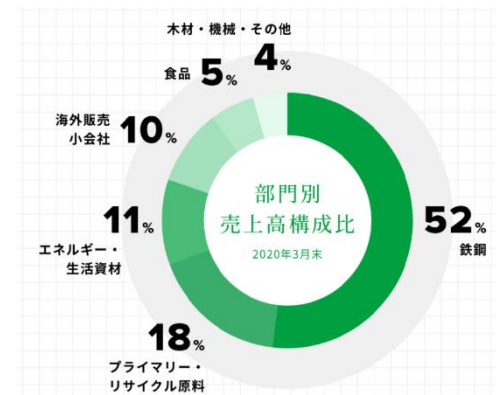
24カ国 44拠点

### 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

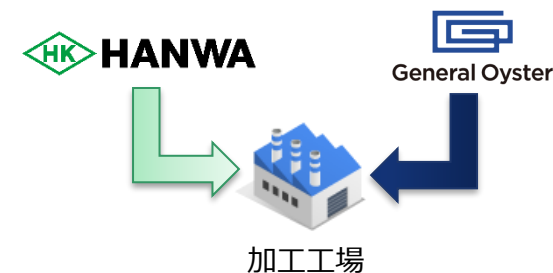
# トップ レベル

海外ネットワーク



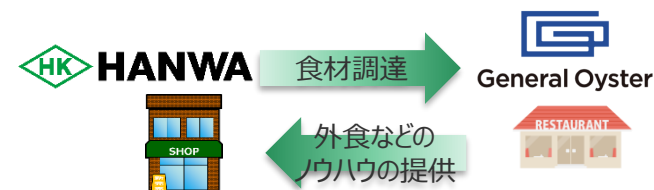
## 1 「加工事業における収益構造改革」

- 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



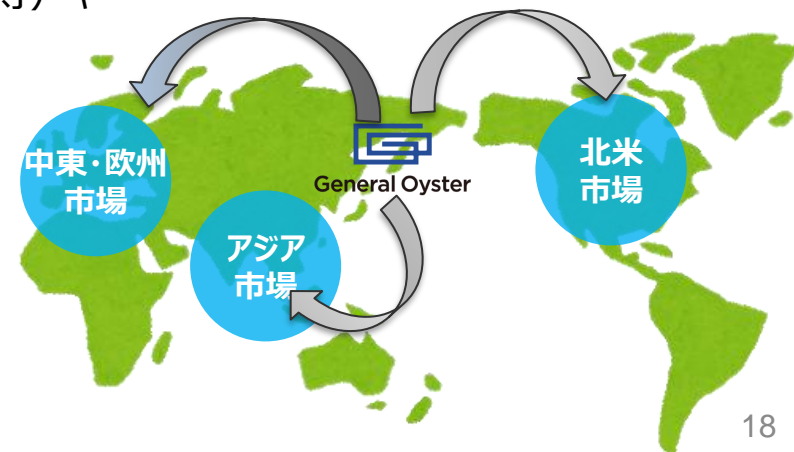
## 2 「小売事業における協力関係の構築」

- 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

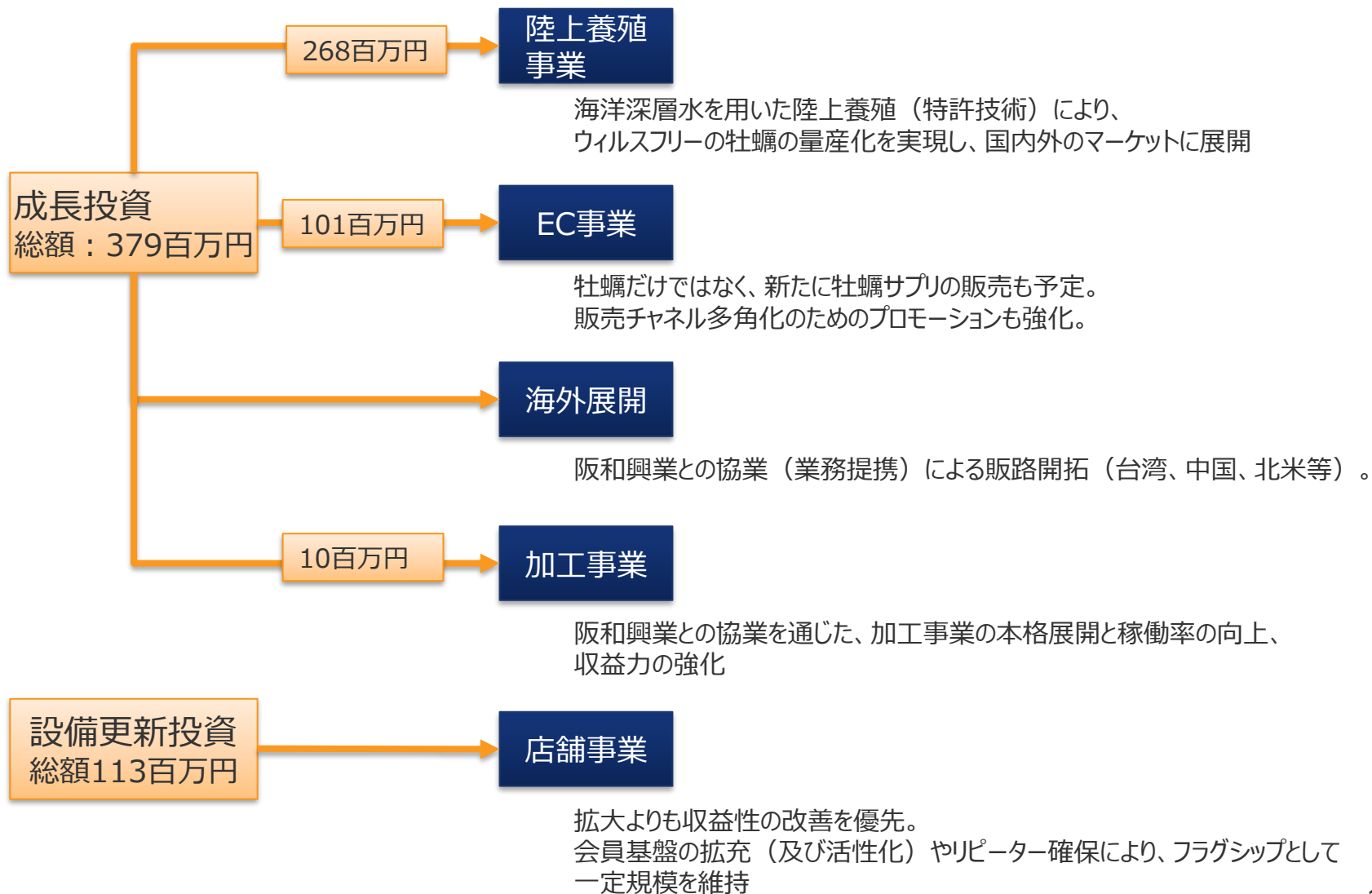


## 3 「成長分野の育成」

- 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。



## 成長投資・設備更新投資：総額約5億円



## 2023年3月期のコロナ禍の経営戦略の見込み

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	進捗状況	活動計画
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	◎	引き続き、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	◎	引き続き、推進
	店舗事業の収益拡大	◎	少ない売上でも利益を出せる、筋肉質なコスト構造への転換が完了・定着し、損益分岐点が低下
	国内卸売事業の収益拡大	○	取引先が拡大傾向、更なる取引高拡大を見込む
	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	○	引き続き、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年度中にお披露目予定

### 3. 2023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、2023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)	2022年3月期 通期実績	2023年3月期 連結業績予想	前年同期比 (%)
売上高	2,539	未定	-
営業利益	▲283		-
経常利益	▲288		-
当期純利益	287		-

※新型コロナウイルスの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。