

2023年3月期 決算説明資料

株式会社ゼネラル・オイスター
(3224)



2023年6月1日



1. 2023年3月期 決算 トピックス



2023年3月期 決算ハイライト

1 売上は、各事業セグメントで需要が回復し、コロナ前を上回る

主要セグメントの卸売事業及び店舗事業を中心に売上が大きく回復。その結果、コロナ前（2020年3月期）の35億円を上回る37億円で着地。

2 2015年3月期以来の営業黒字を達成

店舗事業の既存店収支改善と、卸売事業の過去最高売上により、営業利益は127百万円で着地。一方、最終利益については、「補助金収入」の減少により減益。

3 「継続企業の前提に関する注記」の記載を解消

上述記載のとおり営業黒字を達成し、今後も営業黒字を継続できる見通し。また、前連結会計年度の第三者割当増資等により、自己資本比率42.7%を確保。従い、2017年3月期第3四半期から続いていた継続企業の前提に関する注記を解消。

連結損益計算書概要

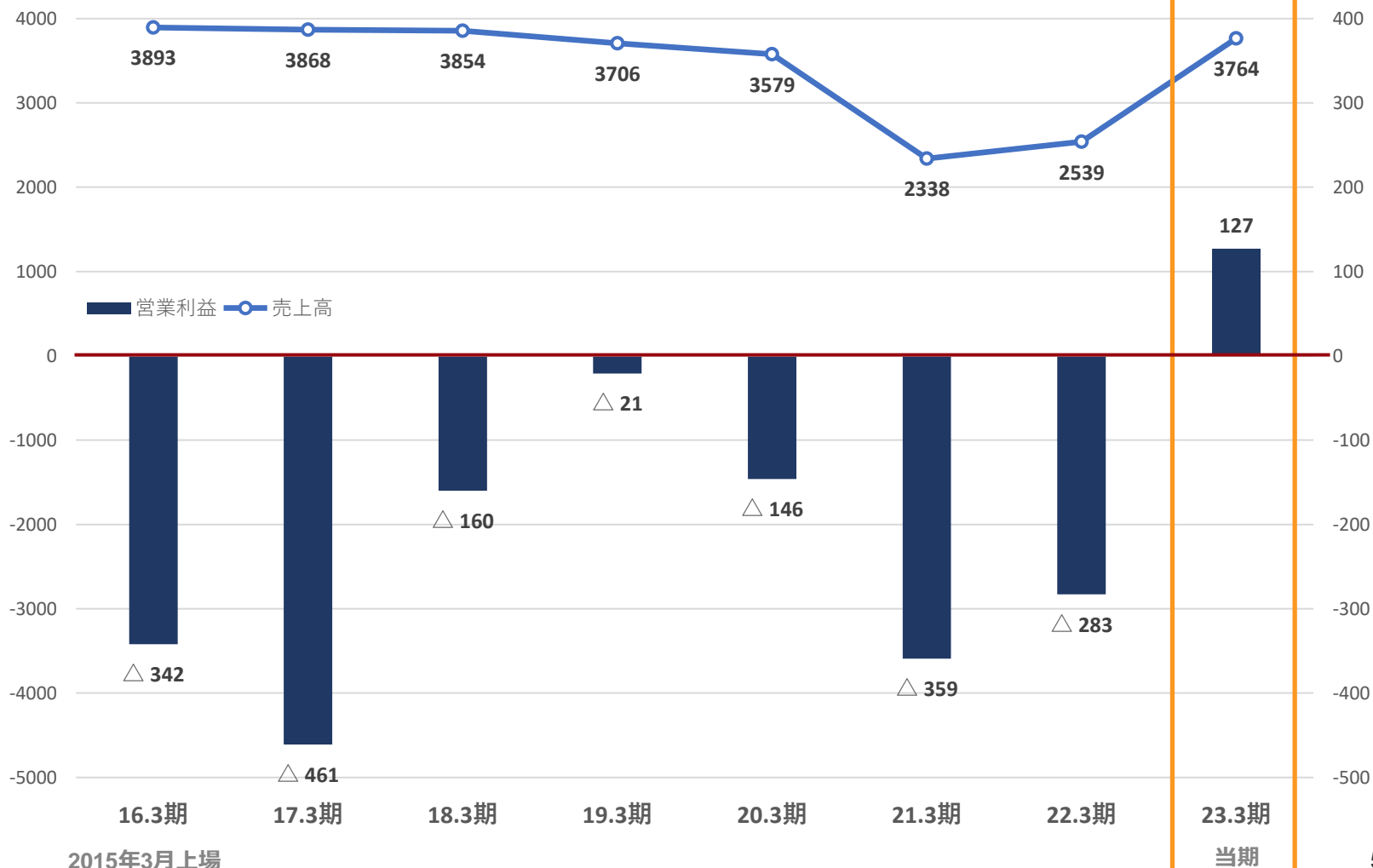
売上高は3,764百万円（前年同期比48.2%増）と大きく回復し、コロナ前（2020年3月期）を上回る。営業利益は2015年3月期以来の黒字を達成（127百万円）。

	2020年3月期 (参考・コロナ前)		2022年3月期		2023年3月期		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	3,579	100.0	2,539	100.0	3,764 1	100.0	+1,224 (+48.2%)	1 コロナ前を上回る
売上原価	1,220	34.1	916	36.1	1,381	36.7	+465 (+50.8%)	
売上総利益	2,359	65.9	1,623	64.0	2,383	63.3	+759 (+46.8%)	
販売管理費	2,505	69.9	1,907	75.1	2,256	59.9	+348 (18.3%)	
営業利益	△146	-4.1	△283	-11.2	127 2	3.4	+410	2 営業黒字に転換
経常利益	△157		△288		128		+417	
特別利益	0		625		12 3		-613 (-98.1%)	3 協力金等の補助金 収入の大幅減少
特別損失	0		3		25		+22 (+716.5%)	
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△106		287		138		-149 (-51.9%)	

連結業績について

安心・安全の高付加価値戦略により、営業黒字を確保（127百万円）。

(単位：百万円)



売上高

37.64
億円

営業利益

127
百万円

貸借対照表概要

2023年3月期末時点での総資産は23億円、前期末に対して1億円の増加。
自己資本は10億円、自己資本比率は42.7%を確保。引き続き、収益力を高め、財務基盤の強化を図る。

(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 期末	(百万円)	2022年3月期 期末	2023年3月期 期末
資産の部			負債の部		
流動資産	1,560	1,592	流動負債	467	526
現金及び預金	1,272	1,334	買掛金	93	102
売掛金	183	195	短期借入金 ^{*1}	54	67
たな卸資産	30	39	その他	320	357
未収入金	59	10	固定負債	927	845
その他	13	14	長期借入金	522	454
固定資産	733	798	その他	405	391
有形固定資産	518	531	負債合計	1,394	1,371
無形固定資産	0	0	純資産の部		
投資その他資産	215	244	株主資本	879	1,020
敷金及び保証金	215	244	その他	19	△2
繰延資産	0	23	純資産合計	898	1,018
資産合計	2,293	2,390	負債純資産合計	2,293	2,390

*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」「卸売事業」は需要が大幅に回復し増収増益。
また、「加工事業」については受託事業が拡大したことで損失幅が縮小。

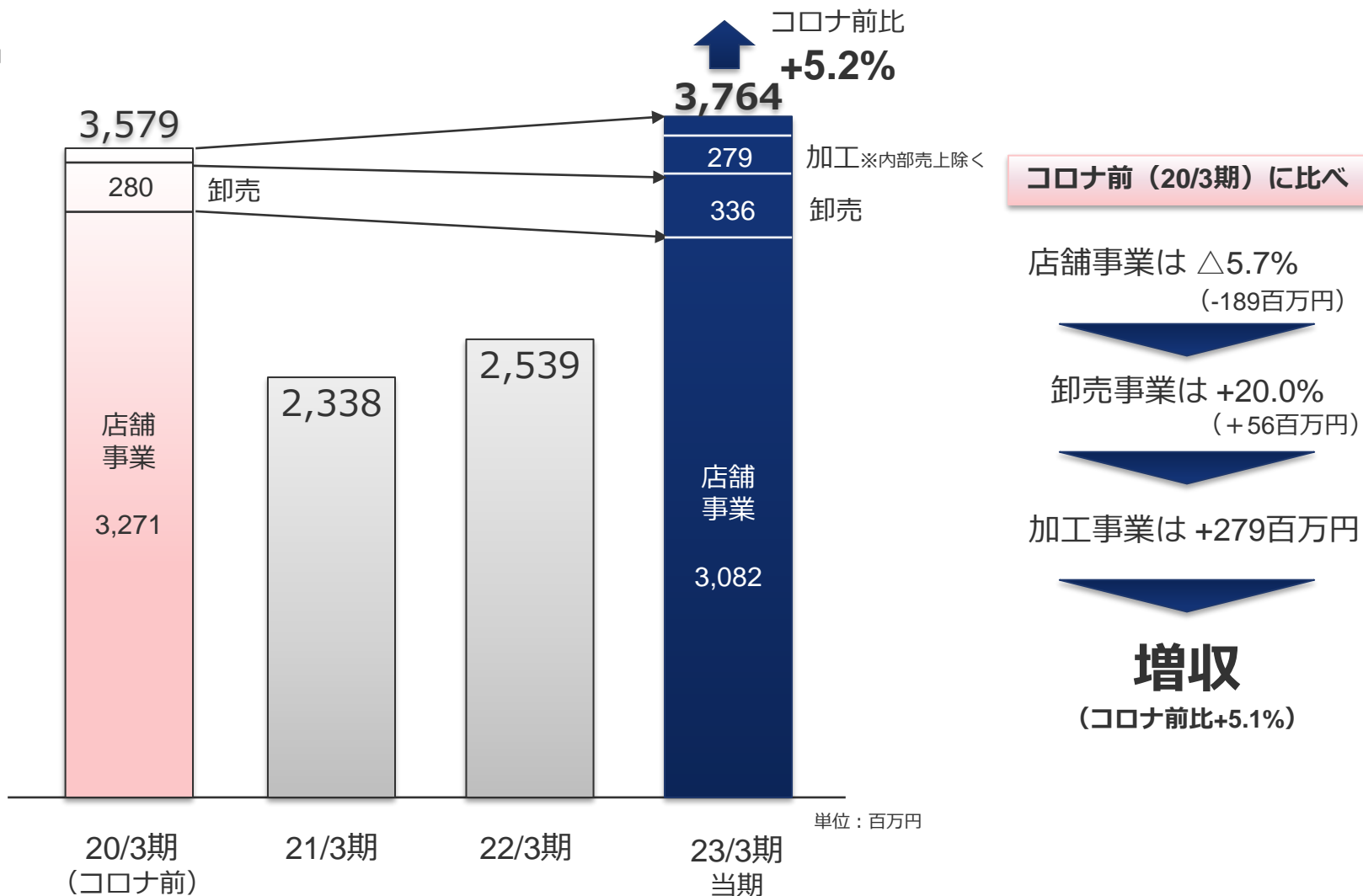
(百万円)		2022年3月期	2023年3月期	前年同期比 (%)	ポイント
店舗事業 オイスターバーレストランでの飲食サービス	売上高	2,197	3,082	+40.3	店舗オペレーションなどの改善により、生産性が向上し、収益性が向上。
	営業利益	60	444	+639.0	
卸売事業 生牡蠣や牡蠣の加工品の外販卸売り	売上高	172	336	+94.7	高付加価値の牡蠣のニーズが高まり、取引先数が向上し、売上高は過去最高を達成。
	営業利益	60	110	+84.1	
加工事業 岩手・大槌工場	売上高	128	287	+123.3	阪和興業との受託事業が拡大し、収支の改善が進んでいましたが、一時的に回転寿司チェーンの取り扱いが減少し、収益改善が鈍化。
	営業利益	△41	△38	—	
その他 EC通販、海外卸売	売上高	51	65	+27.2	EC通販、海外卸売が順調に拡大
	営業利益	6	△2	—	

調整額	売上高	△10	△7		
	営業利益	△369	△386		
連結財務諸表計上額	売上高	2,539	3,764	+48.2	
	営業利益	△283	127		

コロナ前との業績比較① 【連結売上高】

新型コロナウイルスの影響が緩和されたため、店舗事業の売上は大幅に回復し、卸売事業は、過去最高の売上を達成。加工事業は受託事業が拡大し、全体では、コロナ前の5.2%増となった。

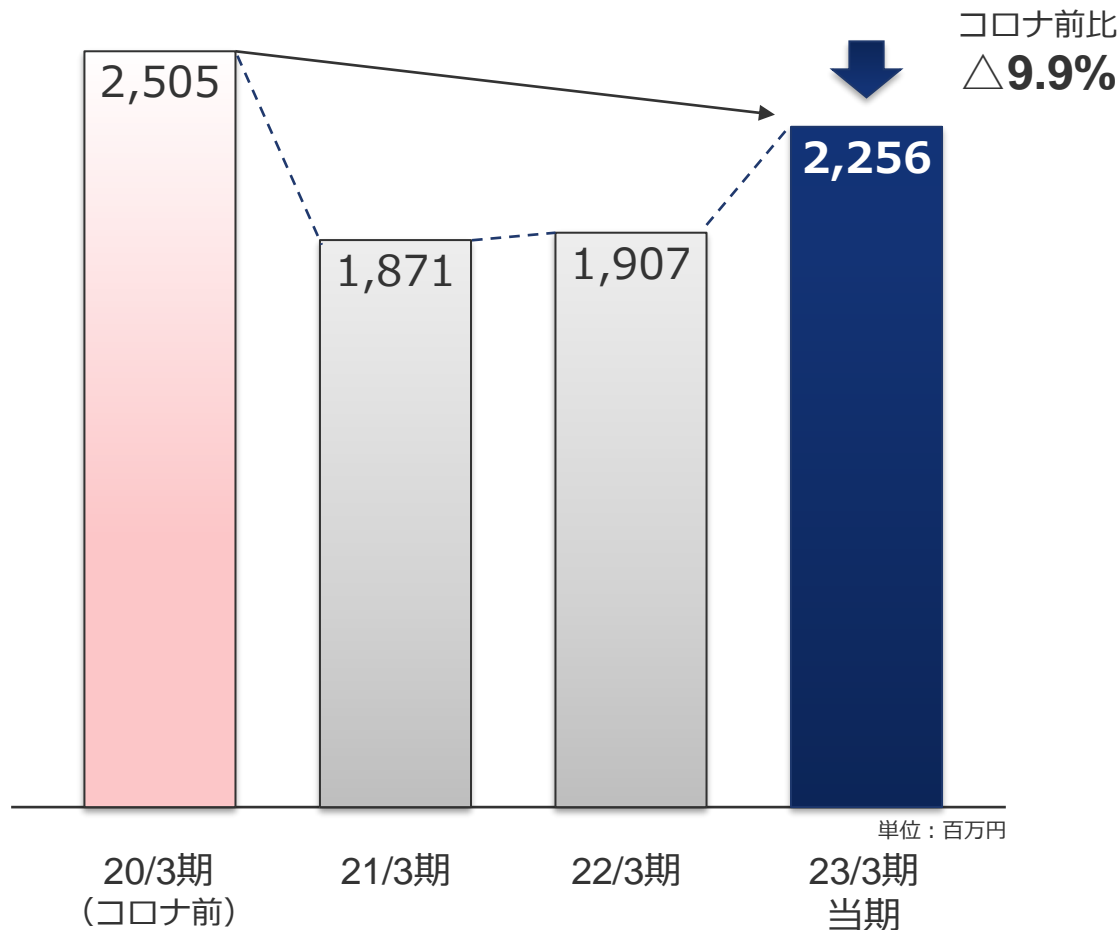
単位：百万円



コロナ前との業績比較② 販売管理費

グループ全体で、商品・店舗オペレーションの改革を行い、生産性が向上し、コロナ禍を経て筋肉質な収益体質が定着。

単位：百万円



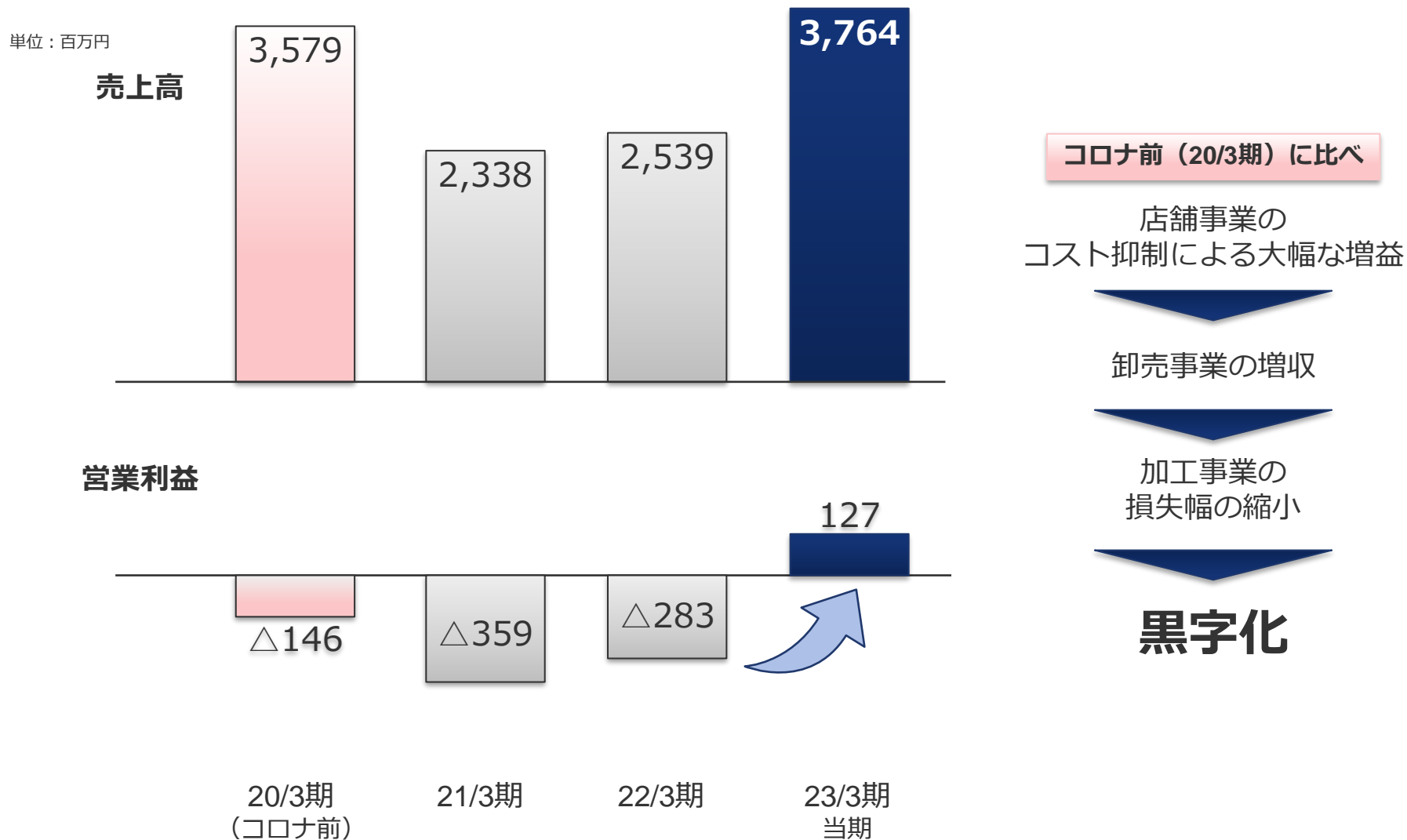
コロナ前 (20/3期) に比べ

固定費圧縮
損益分岐点低下

**筋肉質な収益体質
が定着**

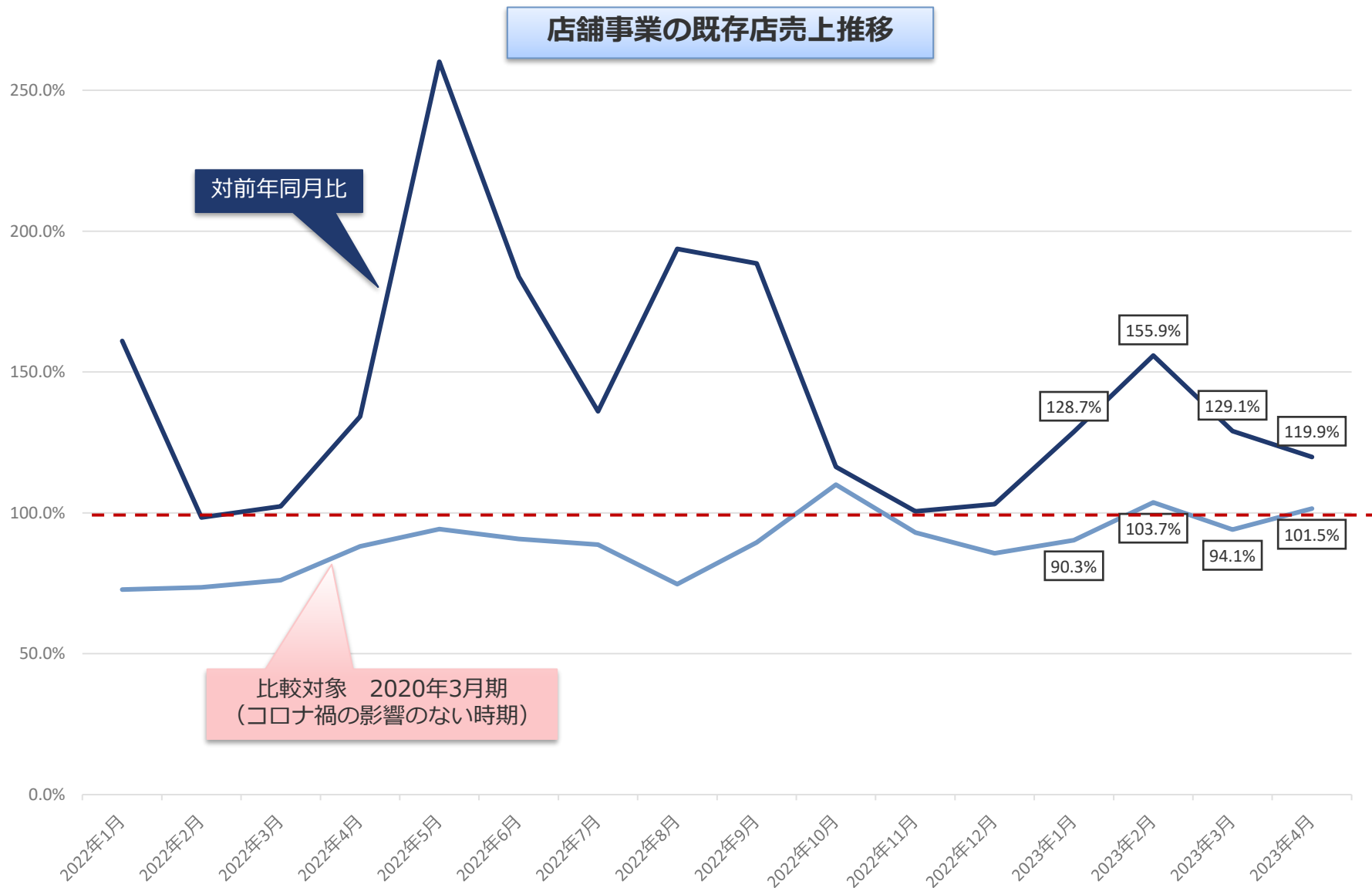
コロナ前との業績比較③ 営業利益

高付加価値戦略と筋肉質な収益体質の定着により、営業黒字に転換。



【店舗事業】 既存店売上高（前年比、コロナ前比）

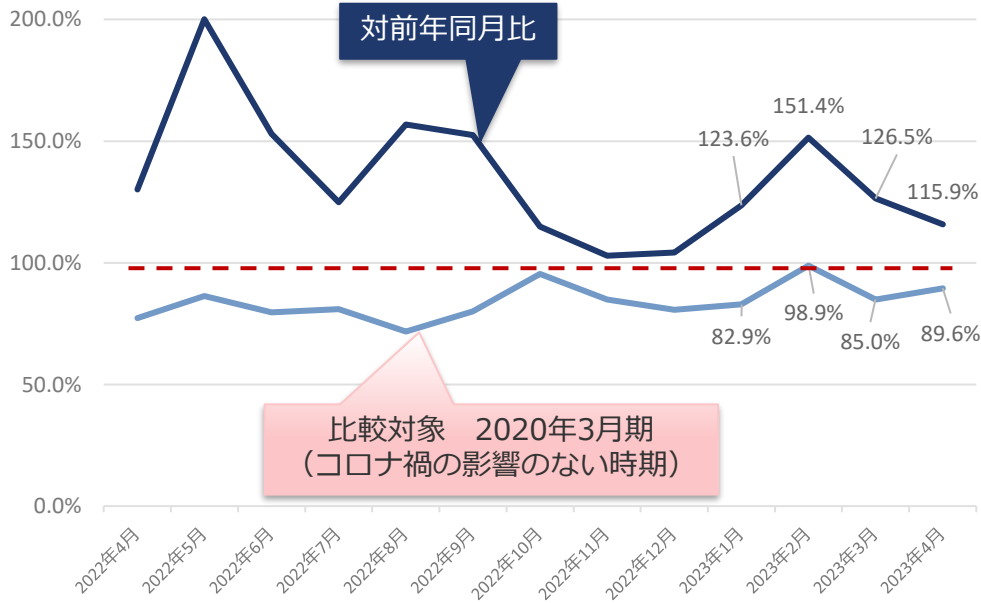
行動制限の緩和により売上高は前年を大幅に上回るも、コロナ前の水準には戻らない状況。



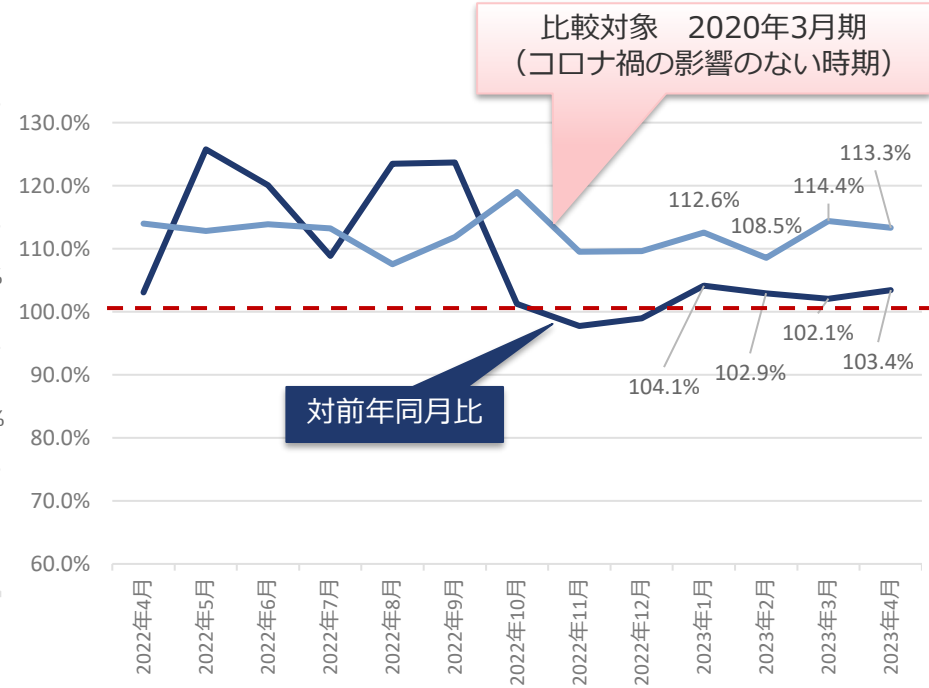
【店舗事業】 既存店客数・客単価（前年比、コロナ前比）

客数は回復傾向にあるものの、商業施設の営業時間の短縮などもあり、コロナ前の水準には戻らない状況。一方、客単価は10%超の増加（コロナ前比）が断続的に継続しており、高付加価値戦略が定着化。

客数の推移



客単価の推移

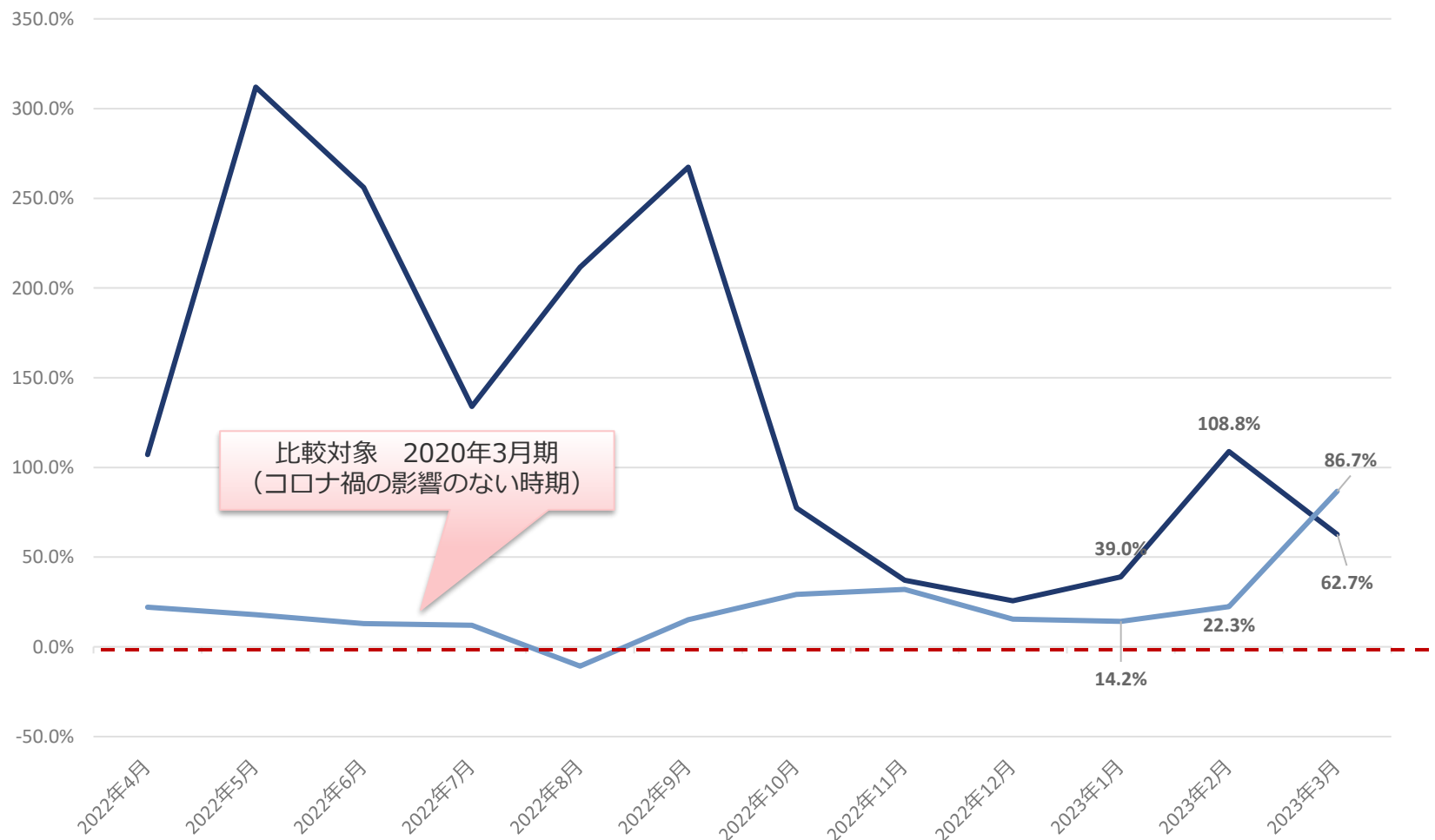


【卸売事業】 売上実績推移と対前年比、対コロナ前比

安心・安全の高付加価値戦略が評価され、取引先数の増加により、売上が拡大。
2022年3月以降、コロナ前比で10%超の伸びを断続的に継続。

卸売事業の売上推移

— 対前年 — 対2020年3月期



2. 今後の取り組みについて



2024年3月期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
『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
	「EC通販の強化」など 販売チャネルの多角化	◎	引き続き、推進
再成長に向けた 『攻めの取り組み』	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。今後も更なる定着化を進める。
	国内卸売事業の収益拡大	◎	取引先が増加傾向、更なる拡大を図る。
	海外輸出事業の収益拡大	△	資本業務提携先の阪和興業と共に、海外市場（特に、アジア、中東）の開拓を進める
	加工事業による収益貢献	△	品質の安定と稼働の改善を進める。
	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、上期中にお披露目予定

3. 2024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

トップラインと利益を着実に改善し、成長に向け足元をしっかりと固めていく。

(百万円)	2023年3月期 通期実績	2024年3月期 連結業績予想	前年同期比 (%)
売上高	3,764	3,896	+132 (+3.5%)
営業利益	127	130	+3 (+2.2%)
経常利益	128	128	-0 (-0.5%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	138	124	-12 (-10.2%)



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。