

2017年3月期 第1四半期決算説明

株式会社ゼネラル・オイスター

(証券コード：3224)

2016年8月15日

2016年4月1日より(株)ヒューマンウェブは(株)ゼネラル・オイスターへ社名を変更し、持株会社体制に移行しました。

【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。

会社紹介

経営理念

GROUP MISSION

牡蠣の新たな価値を創造し、画期的な未来を提供します

GROUP VISION

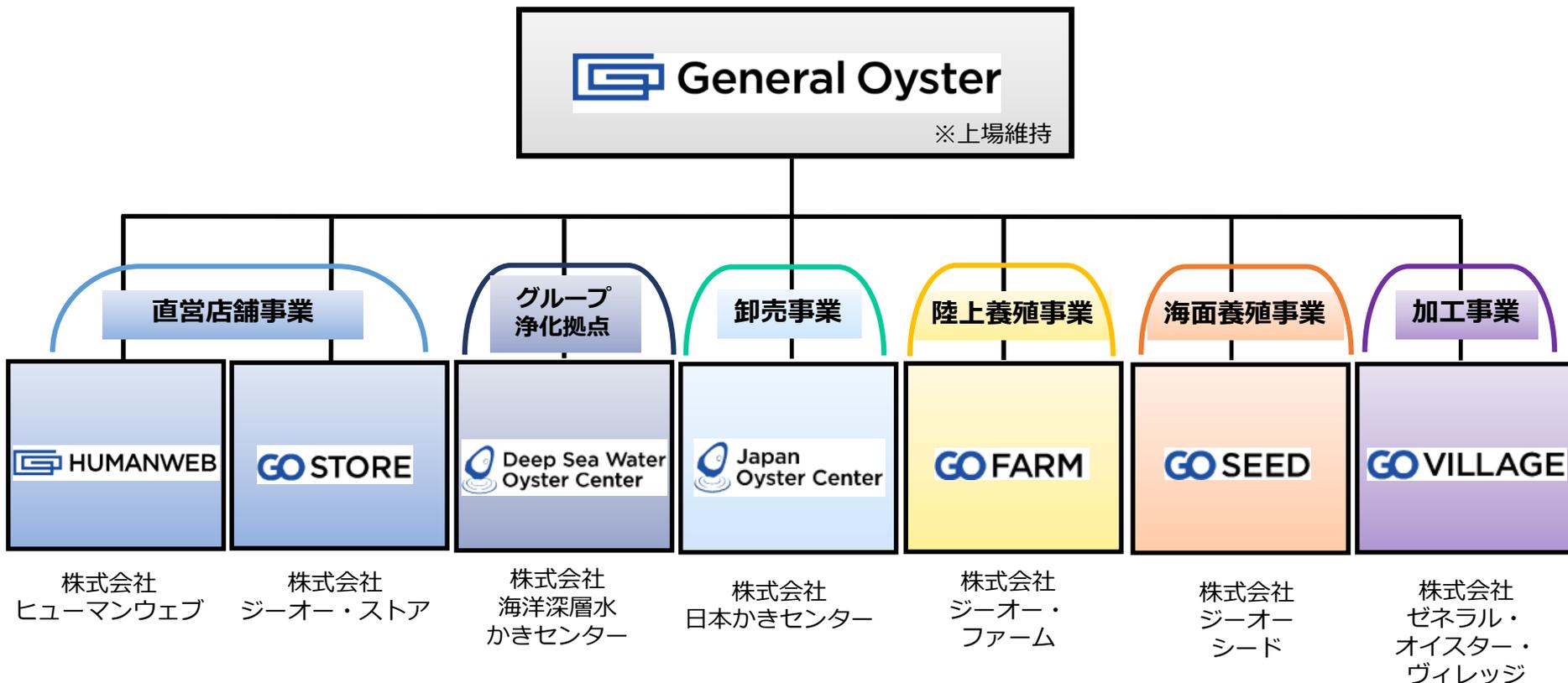
私たちの進歩向上によって、国・地域・社会・人々の未来に貢献するブランドになること



General Oyster

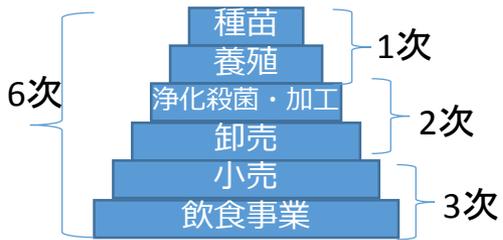
カッキテキにいこう。

2016年4月1日より持株会社体制に移行



ゼネラル・オイスターグループ各社が、持株会社を中心として輪のようにつながることで、グループシナジーを最大限発揮できるようにし、企業価値向上を目指します。

当グループの6次化拠点のイメージ



JOC
広島・呉

- 種苗
- 養殖
- 浄化殺菌・加工
- 卸売
- 小売
- 飲食事業

DOC
富山・入善

- 種苗
- 養殖
- 浄化殺菌・加工
- 卸売
- 小売
- 飲食事業

2017年春開業予定
GO VILLAGE
岩手・大槌

- 種苗
- 養殖
- 浄化殺菌・加工
- 卸売
- 小売
- 飲食事業

将来的には、全国デパ地下などにも「牡蠣ノ星」ブランドで、小売を展開

2017年春量産化稼働予定

GO FARM
沖縄・久米島

- 種苗
- 養殖
- 浄化殺菌・加工
- 卸売
- 小売
- 飲食事業

HUMANWEB
GO STORE
全国主要都市で飲食事業展開

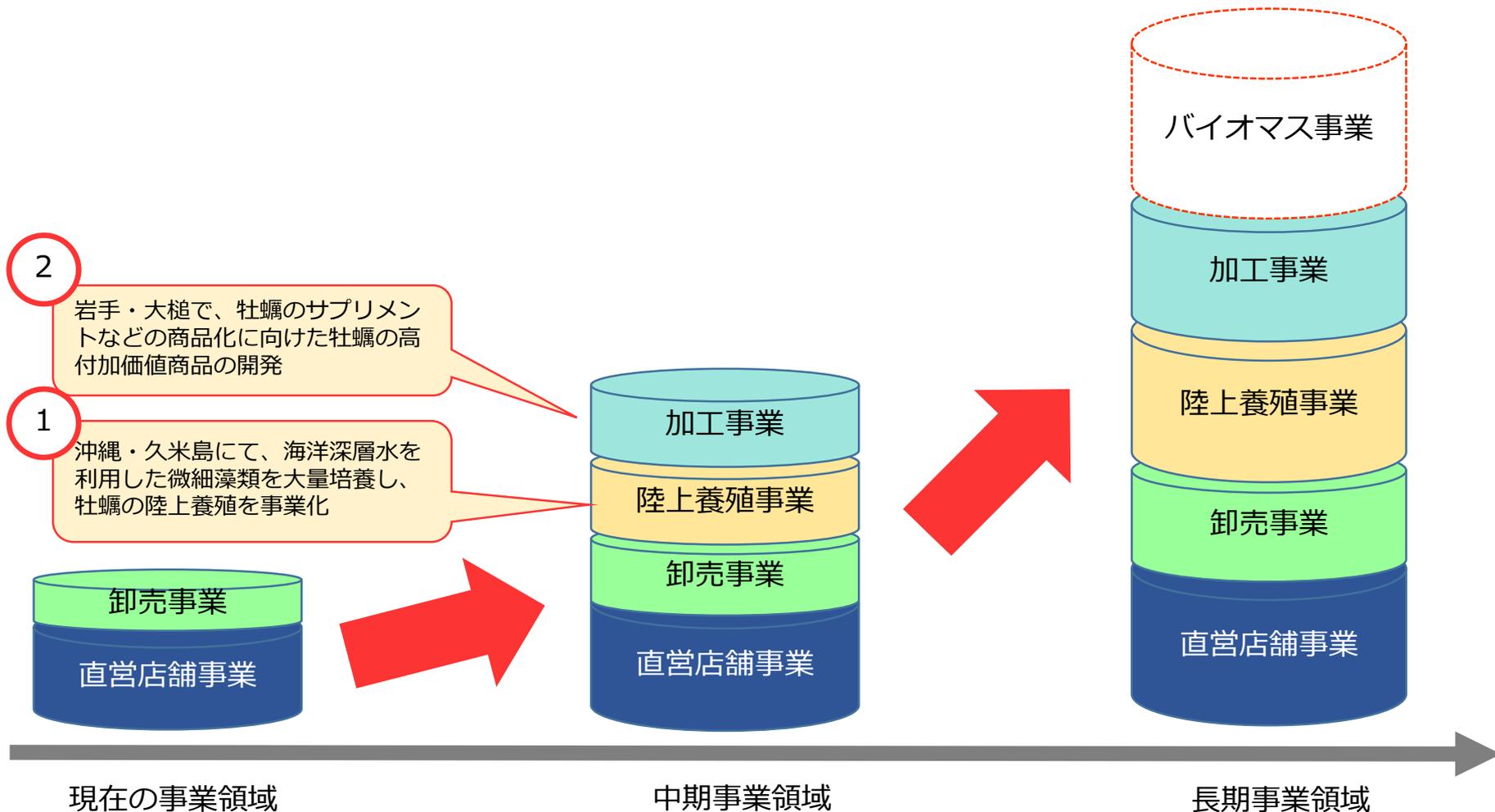
- 種苗
- 養殖
- 浄化殺菌・加工
- 卸売
- 小売
- 飲食事業

GO SEED
愛媛・宇和島

- 種苗
- 養殖
- 浄化殺菌・加工
- 卸売
- 小売
- 飲食事業

成長モデル

牡蠣の世界にイノベーションを起こしながら
誰もマネのできない領域で成長を加速させていきます。



2017年3月期 第1四半期決算概要

前期出店分が期初から寄与及び当期出店分により増収となったものの
既存店の回復には至らず、営業損失となりました

全体

売上高	8.5億円 (前期比 1.4%増)	営業利益	△1.8億円 (前期は △0.8億円)
売上原価	2.7億円 (同 7.5%増)	経常利益	△1.9億円 (同 △0.8億円)
売上総利益	5.8億円 (同 1.2%減)	四半期純利益	△1.7億円 (同 △0.5億円)

(1) 増収要因

直営店舗事業は増加したものの卸売事業は減少
→前期出店分が期初から業績寄与ならびに、新規3店舗オープン
→卸売は、前期の大口顧客閉店の影響がまだ継続

要因

(2) 減益要因

既存店回復に至らず
先行費用 (陸上養殖、種苗生産、海面養殖等) 高止まり
新規3店舗の開業経費

(3) 営業損失要因

牡蠣の季節性 (牡蠣の商品・市場特性) に由来する、下期偏重型の収益構造にも起因

活動

(1) 海洋深層水をメニュー化した新たな店舗フォーマット (紀尾井町店) 好調続く

今後、新たな店舗フォーマット (ウォーターグリルキッチン) へ転換する店舗を増やす

(2) 陸上養殖事業を営む子会社(株)ジーオー・ファームの第三者割当増資

沖縄振興開発金融公庫 (1.9億円) 及び当社 (2.0億円) を割当先とする

(3) 「あたらないカキ」の東南アジア輸出に向けたバリューチェーン構築準備

経産省「地域新成長産業創出促進事業費補助金」に係る間接補助事業者として公募採択

(4) 加工事業及び岩手大槌ヴィレッジ事業「大槌牡蠣ノ星」も順調に進展

当初の予定とおりに進んでおり、工場建設がスタート

2017年3月期 第1四半期 業績比較

(単位：百万円)	前第1四半期		当第1四半期		増減額	増減比	主な要因
	実績	構成比	実績	構成比			
売上高	846	100%	858	100%	+11	+1.4%	・店舗事業+32M ・卸売事業△21M
売上原価	251	29.7%	270	31.5%	+18	+7.5%	・食材費の上昇等 (原価率対前年比+1.8ポイント)
売上総利益	595	70.3%	588	68.5%	△7	△1.2%	
販管費	681	80.5%	776	90.4%	+94	+13.9%	・新店効果による人件費増加+35M ・新店効果による賃借料増加+24M ・新規出店分の開業経費+16M ・先行費用高止まりの影響
営業利益	△86	△10.2%	△187	△21.9%	△101	-	
経常利益	△88	△10.4%	△191	△22.3%	△102	-	
四半期純利益	△58	△6.9%	△176	△20.6%	△118	-	・前期欠損金に伴う税効果適用があるも当期はなし△27M ・当期入善補助金確定による特別利益+15M

2017年3月期第1四半期は、売上高が前年同期比1.4%の増収となりましたが、営業損失が拡大いたしました。

売上高は、前期出店分が期初から寄与したことや新規出店3店舗により増収となりましたが、既存店が回復に至らなかったこと及び卸売の大口顧客の閉店等により微増にとどまりました。一方、①食材費の高騰等による原価率の上昇、②店舗増に伴う人件費、賃借料等の増加、③新規出店分の開業経費、④先行費用の高止まりによる影響から費用が増加しております。特に営業損失が拡大したのは、既存店が未だ回復しておらず、主に新店による販売費及び一般管理費の増加を賄うことができなかったことによるものであります。

なお、第1四半期は、牡蠣という食材の季節性から閑散期にあたる時期であり、売上高の水準が下がることで営業損失となる傾向があります。

2017年3月期 第1四半期 店舗事業&卸売事業別売上高比較

		増減額 (百万円)	増減率 (%)
【店舗事業】		+32	+4.4%
新店	2016年3月期出店 5店舗 2017年3月期出店 3店舗	+141	-
閉店		△19	-
既存店		△90	△9.1%
(客数)		-	△5.3%
(客単価)		-	△3.8%
【卸売事業】		△21	△26.7%
【合計】		+11	+1.4%

店舗事業は、新規出店分（前期出店分を含む）の業績寄与により32百万円の増加となりました。但、既存店売上高は客数及び客単価の減少により前年同期比で90百万円の減少となっております。なお、客数の減少は、①テナント出店している商業施設の低迷による影響、②牡蠣を扱う飲食店の増加による競争激化等によるものです。他社との差別化やCRMの強化に取り組んでおりますが、第1四半期では回復に至りませんでした。

卸売事業は、前年同期比で21百万円の減少となりました。取引顧客数は増加しているものの競合他社が増加し競争が激化したこと、及び大口顧客の閉店等の影響から回復には至りませんでした。

この流れを変えるべく、営業体制を刷新するとともに競合他社との差別化を図り、競争力の再構築に引き続き取り組んでまいります。

当社では、業績の回復にむけて、以下の施策を実効してまいります。

1. 既存店の立て直し

- ① OPC (注) アプリ化によるリピーター獲得策の継続
- ② 店舗スタッフへの教育徹底によるサービス力の強化
- ③ 海洋深層水を前面に打ち出した新たな店舗フォーマットへの転換
- ④ 海洋深層水しゃぶしゃぶ・バーニャフレッタ等続く人気メニューの投入
- ⑤ アイドルタイムの有効活用など集客に向けた新たな取組み

(注) オイスター・ピース・クラブ (メンバーズカード) の略です。

2. 卸売の販路開拓

- ① 国内における新たなチャネル (大手百貨店等) への販売開始
- ② 成長著しいアジアへの販路開拓
 - ・ 富山県入善の海洋深層水浄化センターからアジアへの販路確保
 - ・ 沖縄県久米島から「あたらないカキ」のアジア輸出に向けたバリューチェーン構築 (→P.16参照)

3. 事業の再構築

- ① 不採算店舗の閉店
- ② 浄化センターの集約
- ③ 本部経費の削減

2017年3月期 連結業績見込

2017年3月期の業績予想については、期初予想を据え置いております。
今後、業績回復に向けた施策を着実に実行してまいります。

なお、加工事業及び岩手大槌ヴィレッジ事業に係る補助金収入は年度の確定検査後、特別利益に補助金収入として計上いたします。

2016年3月期		2017年3月期			
通期 (実績)		1Q (実績)		通期 (予想)	
(単位：百万円)		(単位：百万円)		(単位：百万円) 対前年増減率	
売上高	3,893	売上高	858	売上高	4,500 +15.6%
営業利益	△342	営業利益	△187	営業利益	40 -
営業利益率 (%)	△8.8%	営業利益率 (%)	△21.9%	営業利益率 (%)	0.9%
経常利益	△349	経常利益	△191	経常利益	20 -
経常利益率 (%)	△9.0%	経常利益率 (%)	△22.3%	経常利益率 (%)	0.4%
当期純利益	△486	四半期純利益	△176	当期純利益	500 -
純利益率 (%)	△12.5%	純利益率 (%)	△20.6%	純利益率 (%)	11.1%

活動トピック

海洋深層水を前面に打ち出した新フォーマット 漸次導入

2016年4月より海洋深層水を前面に打ち出した新フォーマット（ウォーターグリルキッチン）が多数のメディアに取りあげられ、お客様からも好評を博し続けております。

今後、既存業態をウォーターグリルキッチン業態へ漸次転換していく予定です。



ウォーターグリルキッチン（紀尾井町店）



牡蠣の海洋深層水しゃぶしゃぶ



海洋深層水バーニャフレッタ

陸上養殖事業を営む子会社(株)ジーオー・ファームの第三者割当増資

2016年7月、当社子会社である(株)ジーオー・ファームは、沖縄振興開発金融公庫及び当社を引受先として第三者割当増資を実施することにいたしました。

【目的】

プラント建設費、研究開発費等が多額 → **財務基盤の強化**

【割当先選定理由】

①沖縄振興開発金融公庫

- ・当社グループの**事業内容・技術力・将来性**を高く評価
- ・**沖縄県の経済発展**のために、理念を同じくする最善のパートナー

②当社

将来の中核事業である**陸上養殖事業**を営む(株)ジーオー・ファームの持株比率確保→**子会社維持**

【出資額】

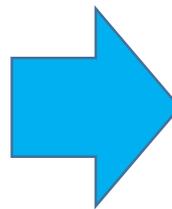
- ①沖縄振興開発金融公庫 **190,000千円**
- ②当社 **200,000千円**

【増資前資本構成】

資本金	10,000千円
資本準備金	-千円

【増資前持株比率】

当社	100%
----	------



【増資後資本構成】

資本金	205,000千円
資本準備金	195,000千円

【増資後持株比率】

当社	52.5%
沖縄振興開発金融公庫	47.5%

「あたらないカキ」のアジア輸出に向けたバリューチェーン構築

2016年6月、当社子会社である株式会社ジーオー・ファーム（沖縄県久米島町）は経済産業省の「地域新成長産業創出促進事業費補助金（農商工連携等によるグローバルバリューチェーン構築事業）」に係る公募採択を受けました。

【事業概要】

沖縄県久米島で事業化に向け取組んでいるカキの完全陸上養殖のカキは、人に害を及ぼす細菌、ウイルスの存在しない海洋深層水を活用した「あたらないカキ」であります。また、カキの餌料コントロールにより高付加価値化を実現させ、那覇のハブ空港を活用した東南アジアへの輸出へ向け、以下の取り組みを行います。

- ①世界初のカキ陸上養殖による**カキの海外輸出に向けたバリューチェーン構築**
- ②カキの浄化加工システムを有する共同事業体の**鮮度保持実証**と海外展開における**鮮度向上システム**の構築
- ③沖縄県、及び久米島町の特産品催事を行う**東南アジア現地法人へのプロモーション実施**

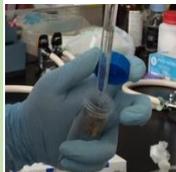
【グループ会社を現地に設立予定（2017年度中）】

- ・東南アジアホテル、レストランへの卸販売事業



【一般財団法人宮城県公衆衛生協会】

- ・カキ鮮度保持試験による鮮度保持状態の実証



【日本トランスオーシャン航空株式会社】

- ・航空輸送時の鮮度システム構築、実証



海外販売

国内生産



【株式会社ジーオー・ファーム】

- ・陸上養殖生産先端システムの製作
- ・あたらないカキの生産

【国立大学法人東北大学】
【Reed Mariculture Inc】

- ・陸上養殖カキの高付加価値化実証



流通

加工



【株式会社海洋深層水かきセンター】
【高砂熱学工業株式会社】

- ・Japanese brand oysterの加工
- ・鮮度保持システムの実施

陸上養殖事業 スケジュール

2016.3月期

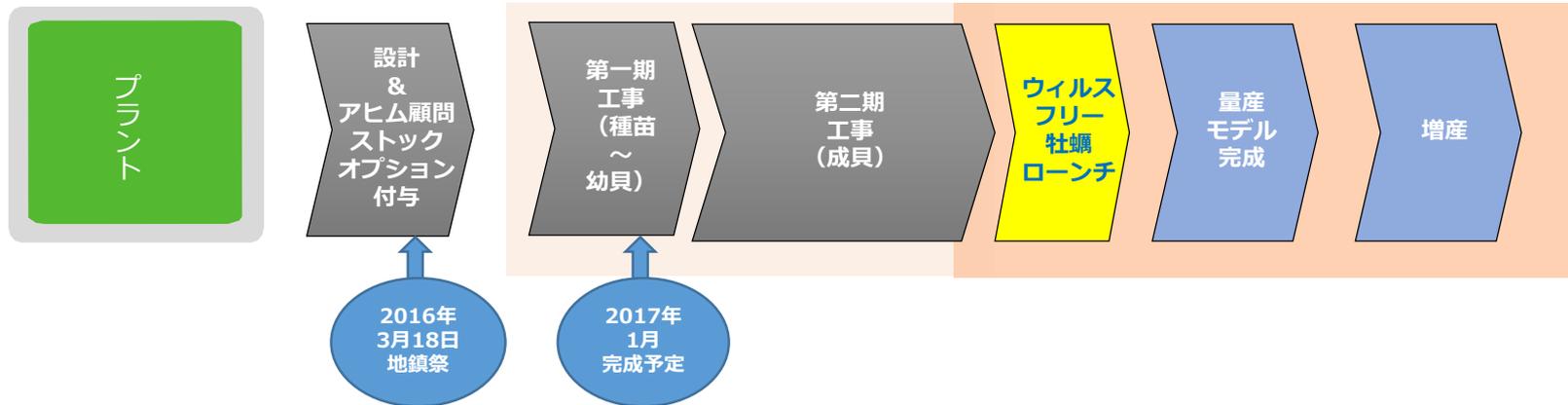
2017.3月期

2018.3月期

2019.3月期

2020.3月期

2021.3月期



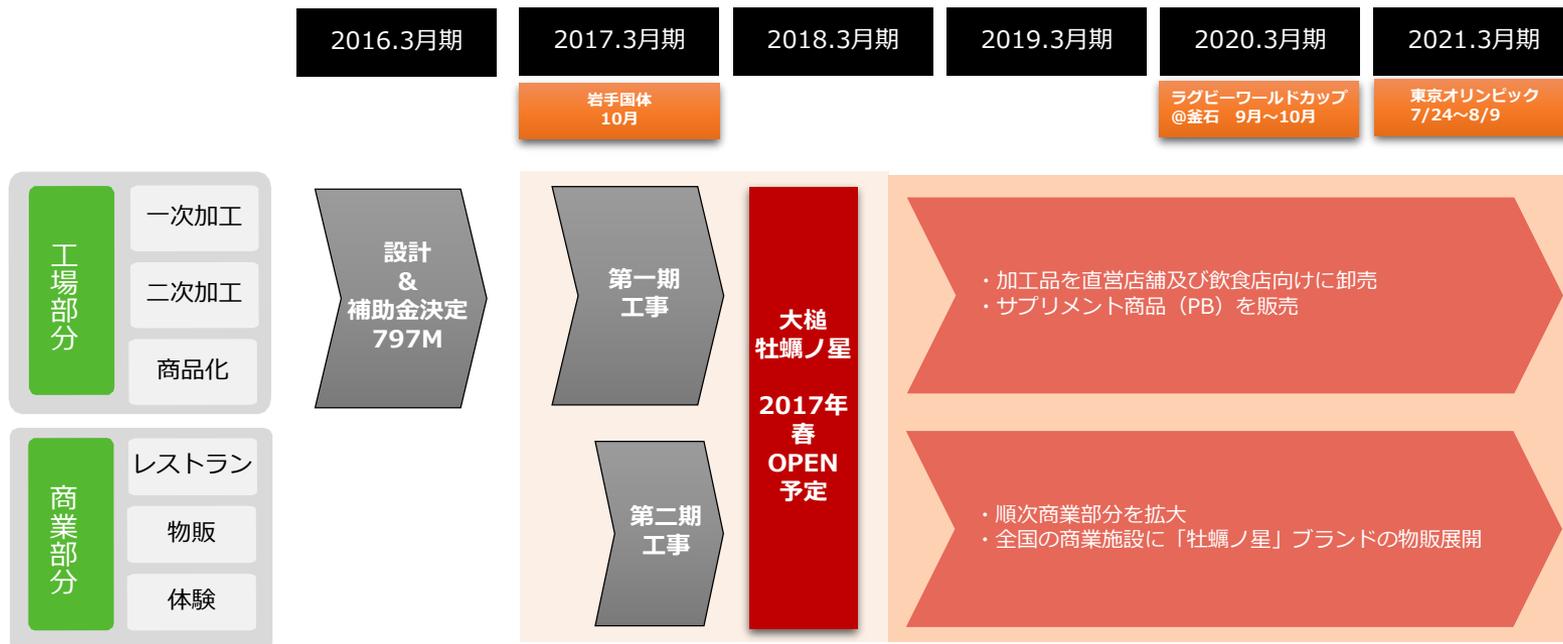
【進捗状況】

- ・ 2019年3月期における「あたらないカキ（ウィルスフリー・カキ）」初出荷に向けて計画とおりに進捗しております。
- ・ 2017年3月期に第一期プラント（種苗から幼貝まで成育させる設備）は完成予定です。
- ・ 2018年3月期に第二期プラント（幼貝から成貝まで成育させる設備）工事を開始する予定です。

【販路開拓に向けた取組み】

- ・ 沖縄をハブとしたアジアへの輸出
- ・ 「あたらないカキ」の訴求により、生牡蠣の扱いに後ろ向きであったホテル・高級百貨店・飲食店へ卸売の推進
- ・ 陸上養殖ならではの高栄養価牡蠣の販売

加工事業及び岩手大槌ヴィレッジ事業 「大槌牡蠣ノ星」 スケジュール



【進捗状況】

- ・第一期工事（工場部分）に着手しております。
- ・補助金は支払後に入金されます。2016年8月に1回目の補助金入金がなされております。年度の確定検査後、特別利益に補助金収入として計上します。
- ・「大槌牡蠣ノ星」は当初計画とおり進捗しております。

【収益モデルのイメージ】

- ・加工品の小売販売
- ・牡蠣のサプリメント商品(PB)の国内及びアジアへの販売
- ・岩手県大槌町に全国区での集客を誇るテーマパーク型商業施設の開業・運営
- ・「牡蠣ノ星」ブランドの物販展開

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