

# 2023年3月期 第2四半期 決算説明資料



General Oyster

株式会社ゼネラル・オイスター  
(3224)

2022年11月14日



# 1. 2023年3月期 第2四半期 決算トピックス



1

## 前年同期比、大幅な増収増益により営業損失が大きく改善。

売上高は1,716百万円（前年同期比97.9%増）と大きく回復し、コロナ前（2020年3月期）の水準に戻る。営業損失も39百万円と大幅に改善し、第2四半期としては上場以来最少となった。

2

## 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。

3

## 「卸売事業」はコロナ前比でニケタの伸びを断続的に継続

利益率の高い卸売事業は、安心・安全の高付加価値戦略が評価され、取引先、金額とも順調に拡大。2022年3月以降、コロナ前比でニケタの伸びを断続的に継続している。

4

## 新ブランド「8TH SEA OYSTER Bar」が好調な立ち上がり。

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す。2022年6月に名古屋JRゲートタワーにおいて新ブランド「8TH SEA OYSTER Bar」の1号店を新規出店し、2022年9月には、銀座コリドー店をリニューアルオープンし、両店とも好調な滑り出しとなった。

# 連結損益計算書概要

売上高は1,716百万円（前年同期比97.9%増）と大きく回復し、コロナ前（2020年3月期）の水準に戻る。営業損失も39百万円と大幅に改善し、第2四半期としては上場以来最少となった。

	2020年3月期 第2四半期（累計） （参考・コロナ前）		2022年3月期 第2四半期（累計）		2023年3月期 第2四半期（累計）		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	<b>1,726</b>	100.0	<b>867</b>	100.0	<b>1,716</b> ①	100.0	+849 (+97.9%)
売上原価	<b>613</b>	35.5	<b>331</b>	38.1	<b>662</b>	38.5	+331 (+100.0%)
売上総利益	<b>1,112</b>	64.4	<b>536</b>	61.8	<b>1,053</b>	61.4	+517 (+96.4%)
販売管理費	<b>1,242</b>	71.9	<b>853</b>	98.3	<b>1,093</b>	63.7	+240 (+28.1%)
営業損失（△）	△ <b>129</b>	-7.4	△ <b>316</b>	-36.4	△ <b>39</b> ②	-2.3	+277
経常損失（△）	△ <b>129</b>	-7.5	△ <b>318</b>	-36.7	△ <b>40</b>	-2.3	+278
特別利益	-		<b>450</b>	51.8	<b>10</b> ③	0.6	-440
特別損失	-		<b>3</b>	0.3	<b>13</b>	0.7	+10
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△ <b>113</b>	-6.5	<b>109</b>	12.5	△ <b>31</b>	-1.8	-140

① グループ全体ではコロナ前の売上水準に戻る。

② 第2四半期としては、上場以来最少の営業損失に改善

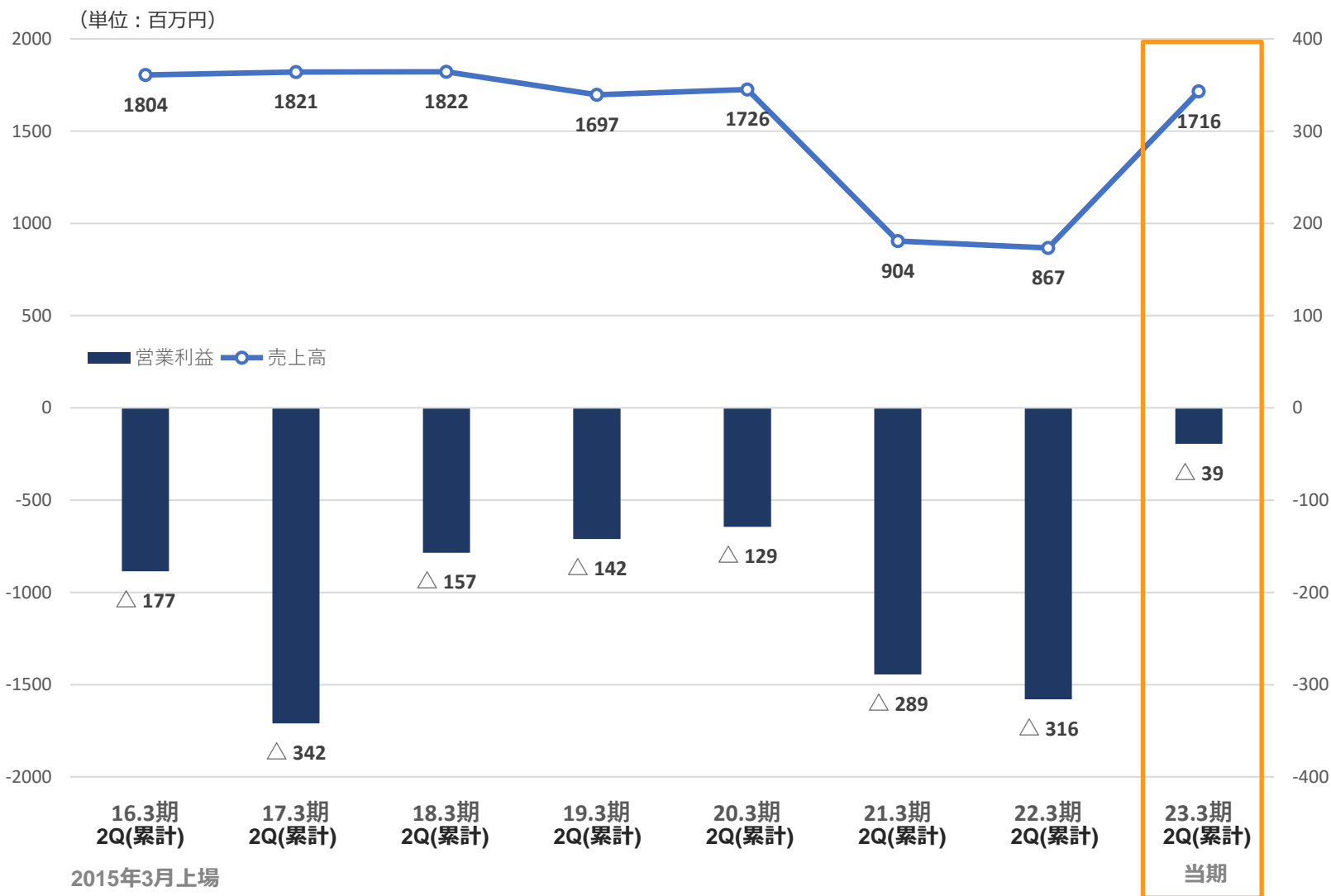
③ 前期は補助金収入が450百万円あったが、今期は10百万と大幅減

# 連結業績について

上場以来、第2四半期（累計）としては、上場以来最少の営業損失（△39百万円）となり、回復基調。

売上高  
17.16  
億円

営業利益  
△39  
百万円  
上場以来  
最少



2015年3月上場

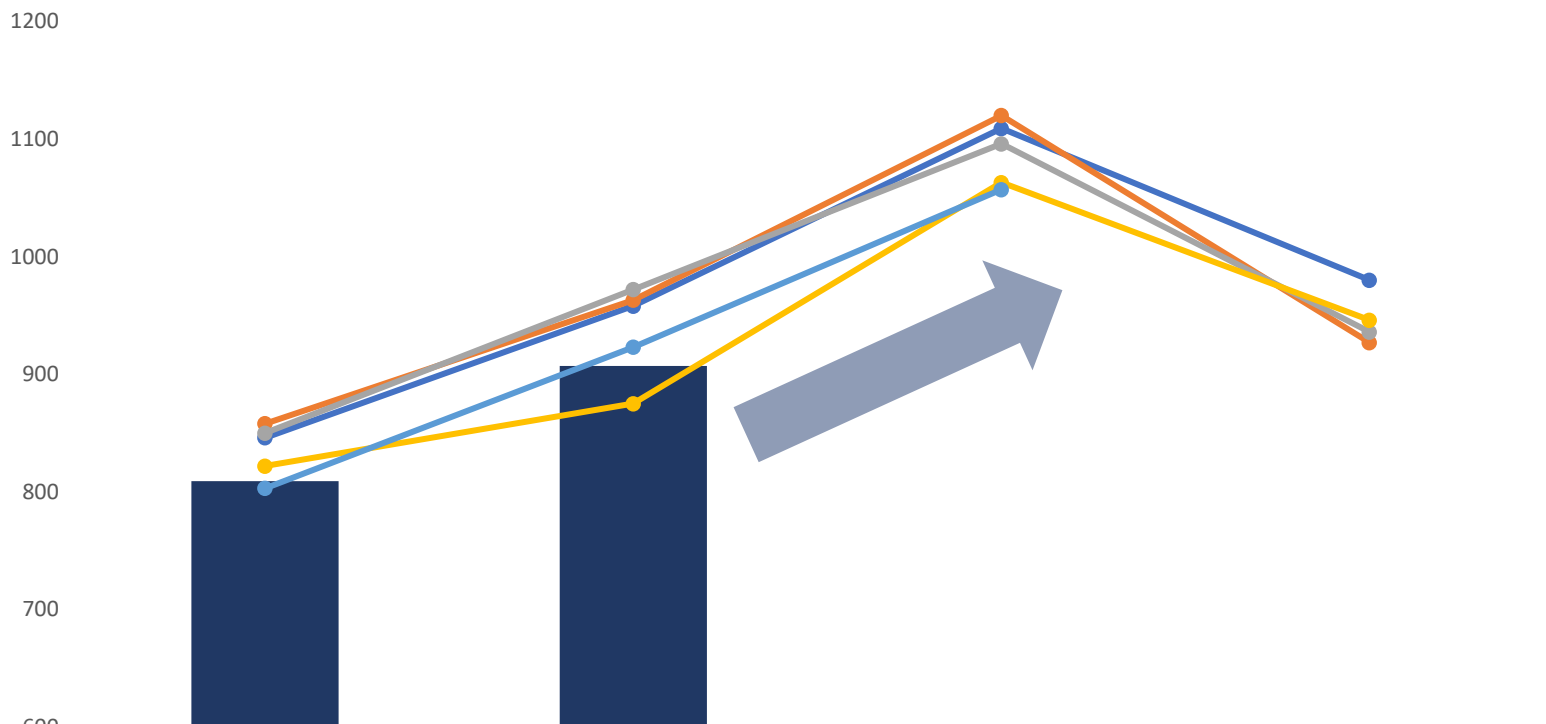
# 売上の季節変動について

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1～2四半期は、年間で売上が少ない時期となり、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)



	1Q	2Q	3Q	4Q
■ 2023.3	809	907		
● 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 857百万円（自己資本率:37.9%）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 第2四半期		2022年3月期 期末	2023年3月期 第2四半期
<b>資産の部</b>			<b>負債の部</b>		
流動資産	1,560	1,477	流動負債	467	488
現金及び預金	1,272	1,189	買掛金	93	143
売掛金	183	236	短期借入金 <sup>*1</sup>	54	65
たな卸資産	30	40	その他	320	280
未収入金	59	-	固定負債	927	893
その他	13	10	長期借入金	522	488
固定資産	733	762	その他	405	405
有形固定資産	518	536	負債合計	1,394	1,382
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	848
敷金及び保証金	215	225	その他	19	9
繰延資産	0	0	純資産合計	898	857
資産合計	2,293	2,240	負債純資産合計	2,293	2,240

\*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2四半期で最高益を達成。「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。

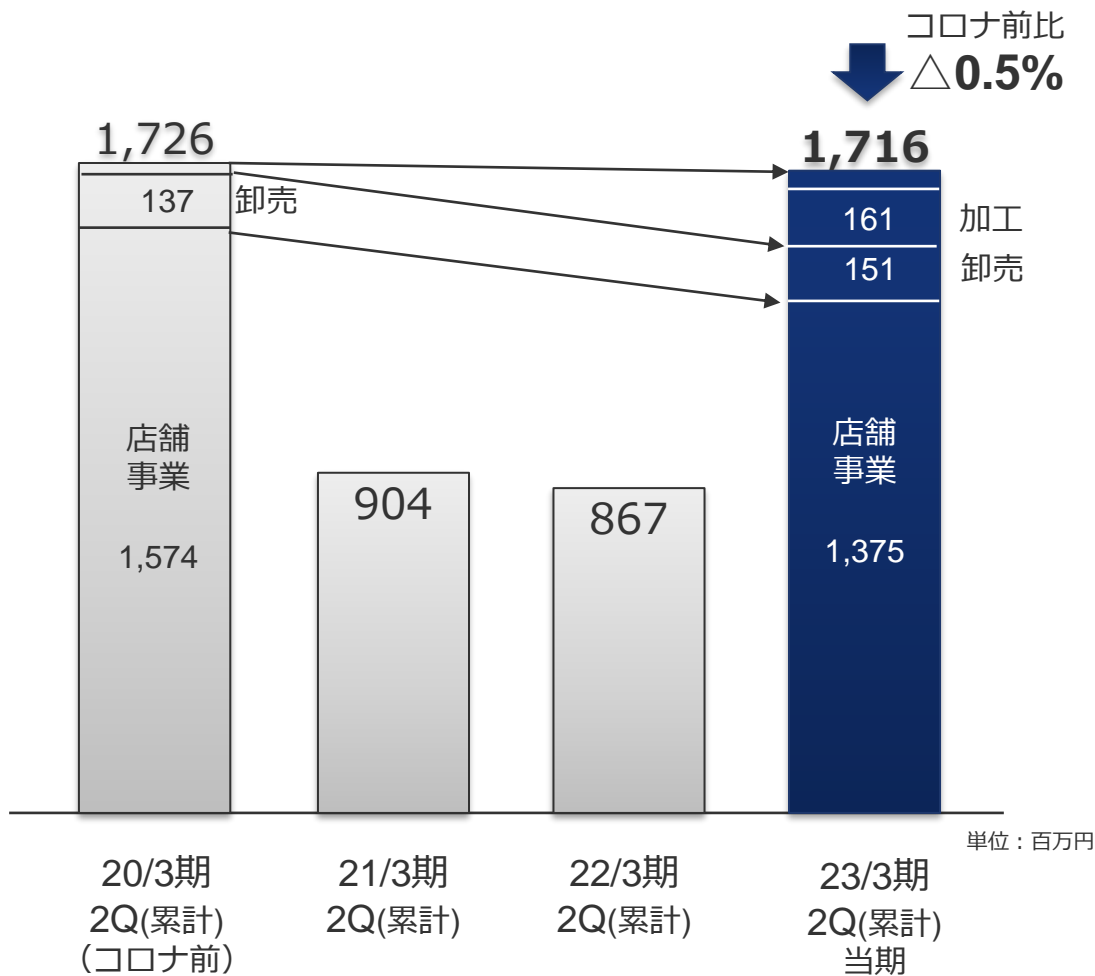
(百万円)		2022年3月期 第2四半期(累計)	2023年3月期 第2四半期(累計)	前年同期差額	前年同期比 (%)	ポイント
<b>店舗事業</b> オイスターバーレス トランでの飲食サー ビス	売上高	758	<b>1,375</b>	+617	+81.3	まん延防止措置が解除され通常営業になったことに伴い売上高は順調に回復したことで、徹底したコストコントロールで損益分岐点も下がり、第2四半期では上場以降の最高益を達成
	営業利益	△139	<b>121</b>	+260	—	
<b>卸売事業</b> 生牡蠣や牡蠣の加 工品の外販卸売り	売上高	51	<b>151</b>	+100	+196.0	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2四半期
	営業利益	12	<b>42</b>	+30	+250.0	
<b>加工事業</b> 岩手・大槌工場	売上高	38	<b>161</b>	+123	+323.6	阪和興業との受託事業が順調に稼働し、損益改善に寄与。 一方、製造コスト(原材料・包装材・光熱費等)の上昇により、改善スピードの鈍化が懸念。
	営業利益	△23	△ <b>17</b>	+6	—	
<b>その他</b> EC通販、海外卸売	売上高	25	<b>30</b>	+5	+20.0	
	営業利益	2	△ <b>1</b>	-3	—	
<b>調整額</b>	売上高	△6	△ <b>3</b>	+3	—	
	営業利益	△168	△ <b>184</b>	-6	—	
<b>連結財務諸表 計上額</b>	売上高	867	<b>1,716</b>	+396	+97.9	
	営業利益	△316	△ <b>39</b>	+138	—	



# コロナ前との業績比較① 【連結売上高】

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店舗事業の売上高は順調に回復。  
また、卸売事業は2ケタ増、加工事業も大幅な増収となり、売上高全体ではコロナ前にほぼ戻る。

単位：百万円



コロナ前 (20/3期) に比べ

店舗事業は  $\Delta 12.6\%$   
(-199百万円)

卸売事業は  $+10.2\%$   
(+14百万円)

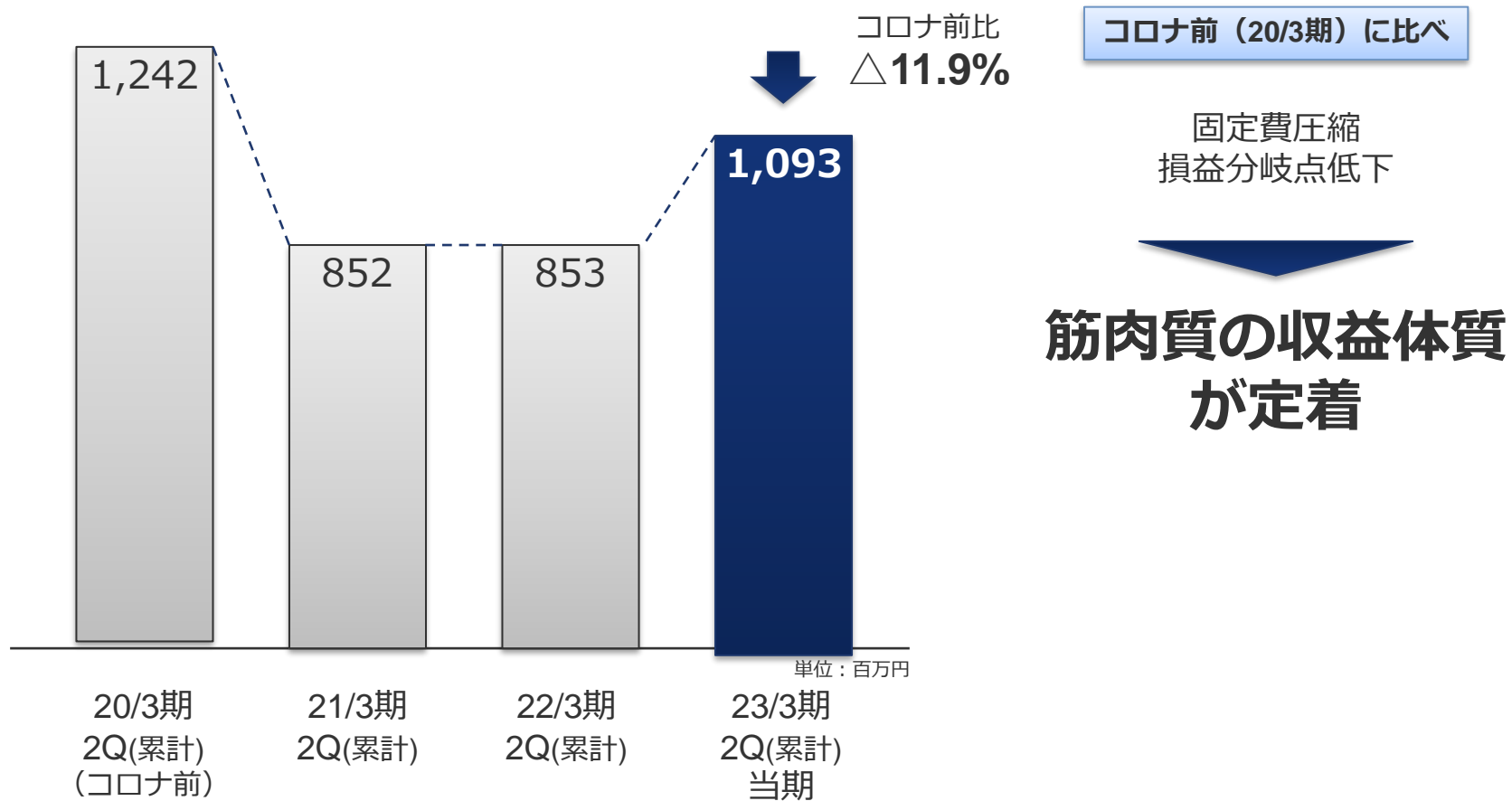
加工事業は +146百万円

**ほぼ同水準に**  
(コロナ前比  $\Delta 0.5\%$ )

## 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

単位：百万円

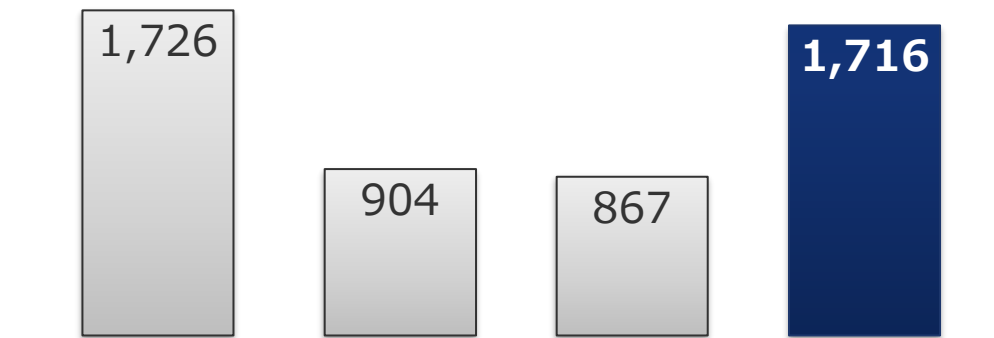


# コロナ前との業績比較③ 営業利益

徹底したコストコントロールと、筋肉質な収益体質の定着により、損失幅が大きく改善し、上場以来最少の損失幅。

単位：百万円

## 売上高



コロナ前（20/3期）に比べ

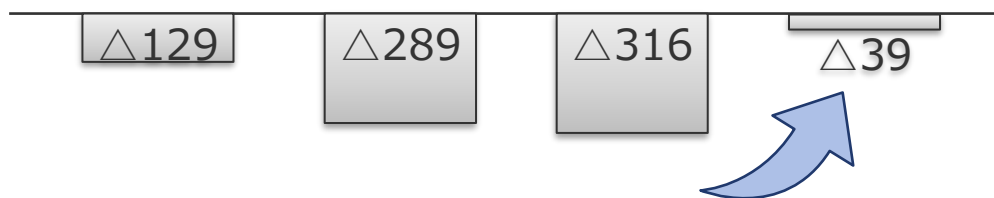
店舗事業の  
コストコントロール

卸売事業の  
増収

加工事業の  
損失幅の大幅減

**損失幅が  
縮小**

## 営業利益



20/3期  
2Q(累計)  
(コロナ前)

21/3期  
2Q(累計)

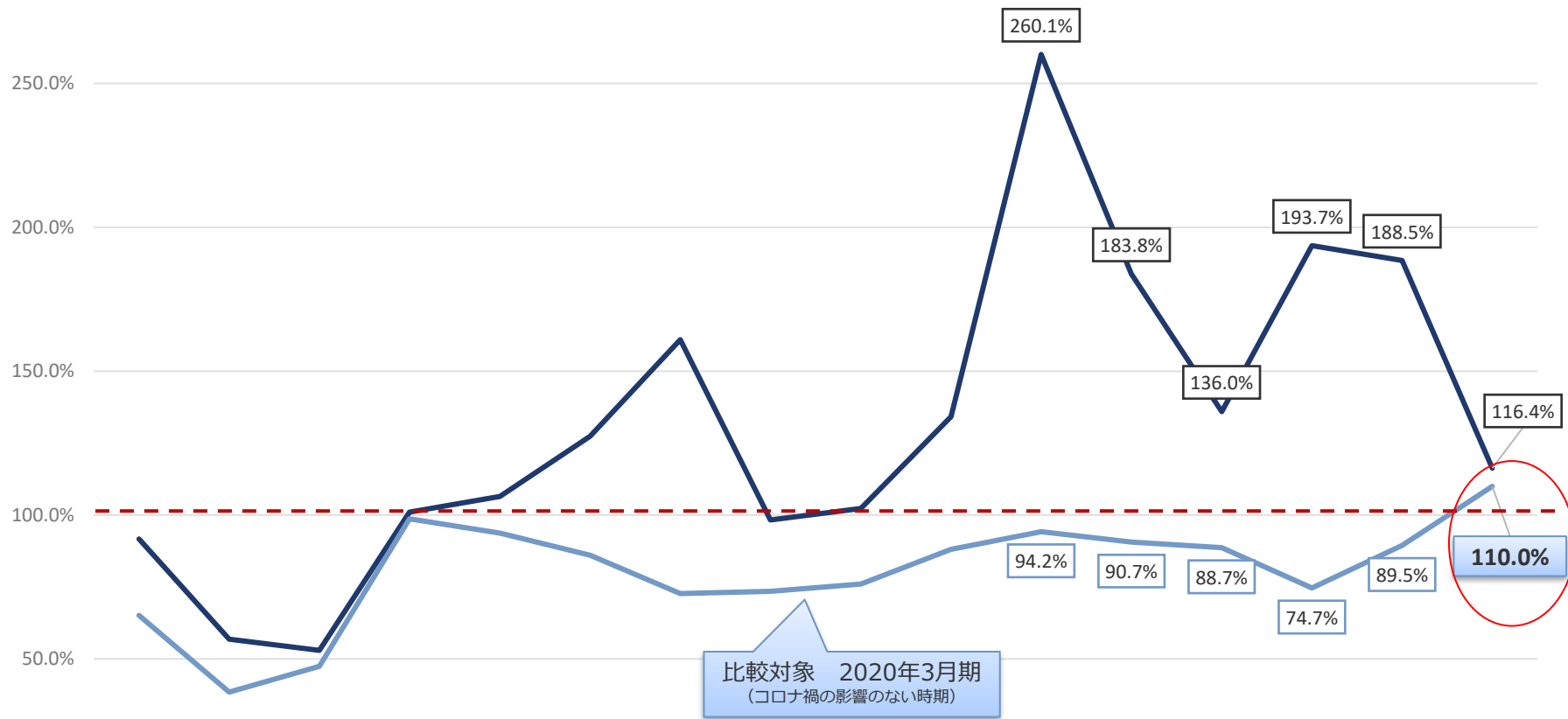
22/3期  
2Q(累計)

23/3期  
2Q(累計)  
当期

# 【店舗事業】 既存店売上高（前年比、コロナ前比）

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2022年10月にはコロナ禍で初めて、既存店売上高がコロナ前の売上を超えてきた。

店舗事業 既存店売上（前年比、対2020年3月期（コロナ前）比）

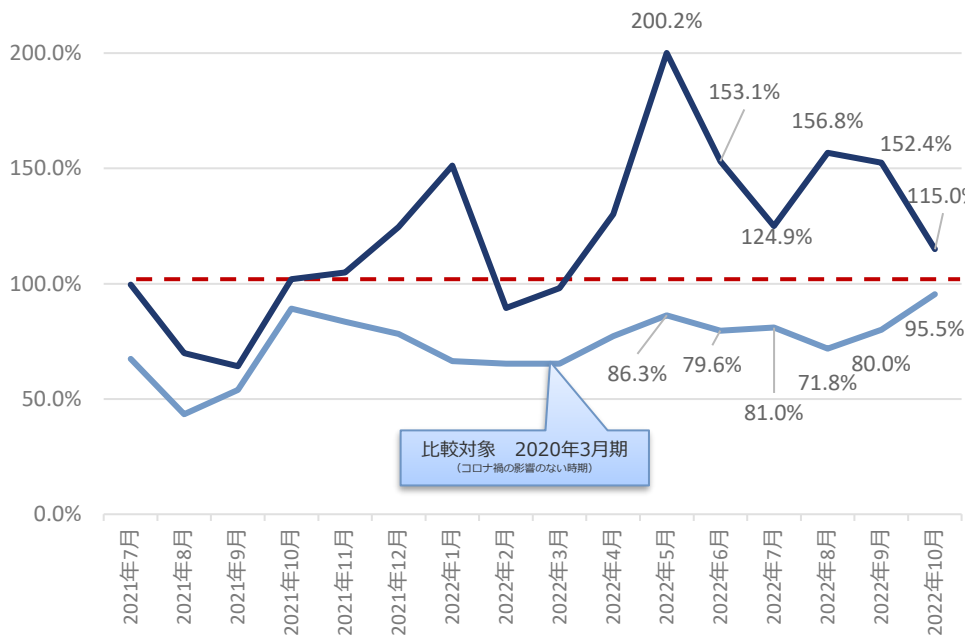


	2021年7月	2021年8月	2021年9月	2021年10月	2021年11月	2021年12月	2022年1月	2022年2月	2022年3月	2022年4月	2022年5月	2022年6月	2022年7月	2022年8月	2022年9月	2022年10月
対前年比	91.8%	56.9%	53.0%	101.1%	106.5%	127.4%	161.0%	98.4%	102.3%	134.2%	260.1%	183.8%	136.0%	193.7%	188.5%	116.4%
対2019年比	65.2%	38.6%	47.5%	98.7%	93.8%	86.1%	72.8%	73.5%	76.1%	88.1%	94.2%	90.7%	88.7%	74.7%	89.5%	110.0%

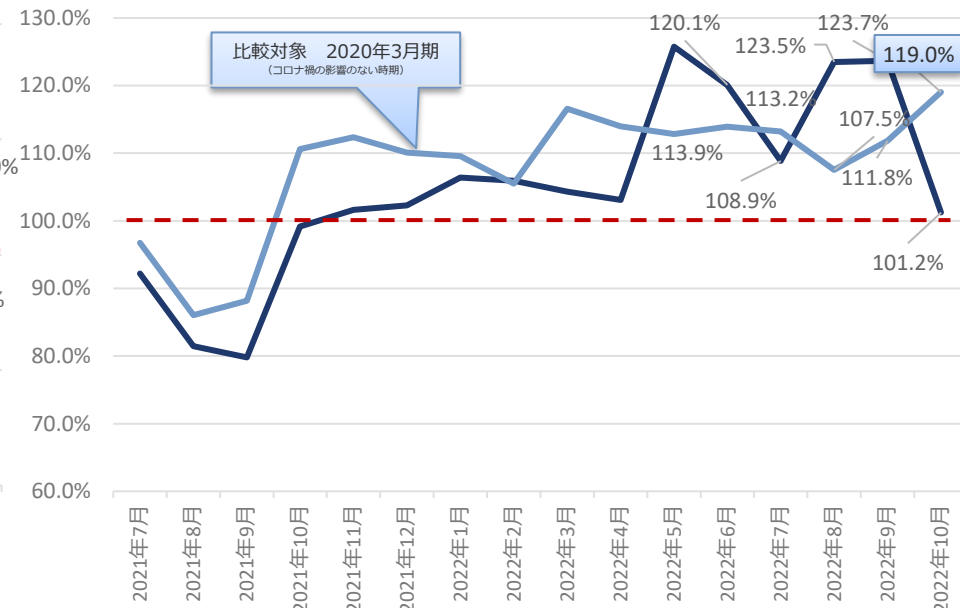
# 【店舗事業】 既存店客数・客単価（前年比、コロナ前比）

客数については、回復傾向にあるものの、コロナ前の水準には戻らない状況。  
 一方、値上げ等により、客単価はコロナ前の二ケタ増となっており、高付加価値戦略が定着化。

客数の推移



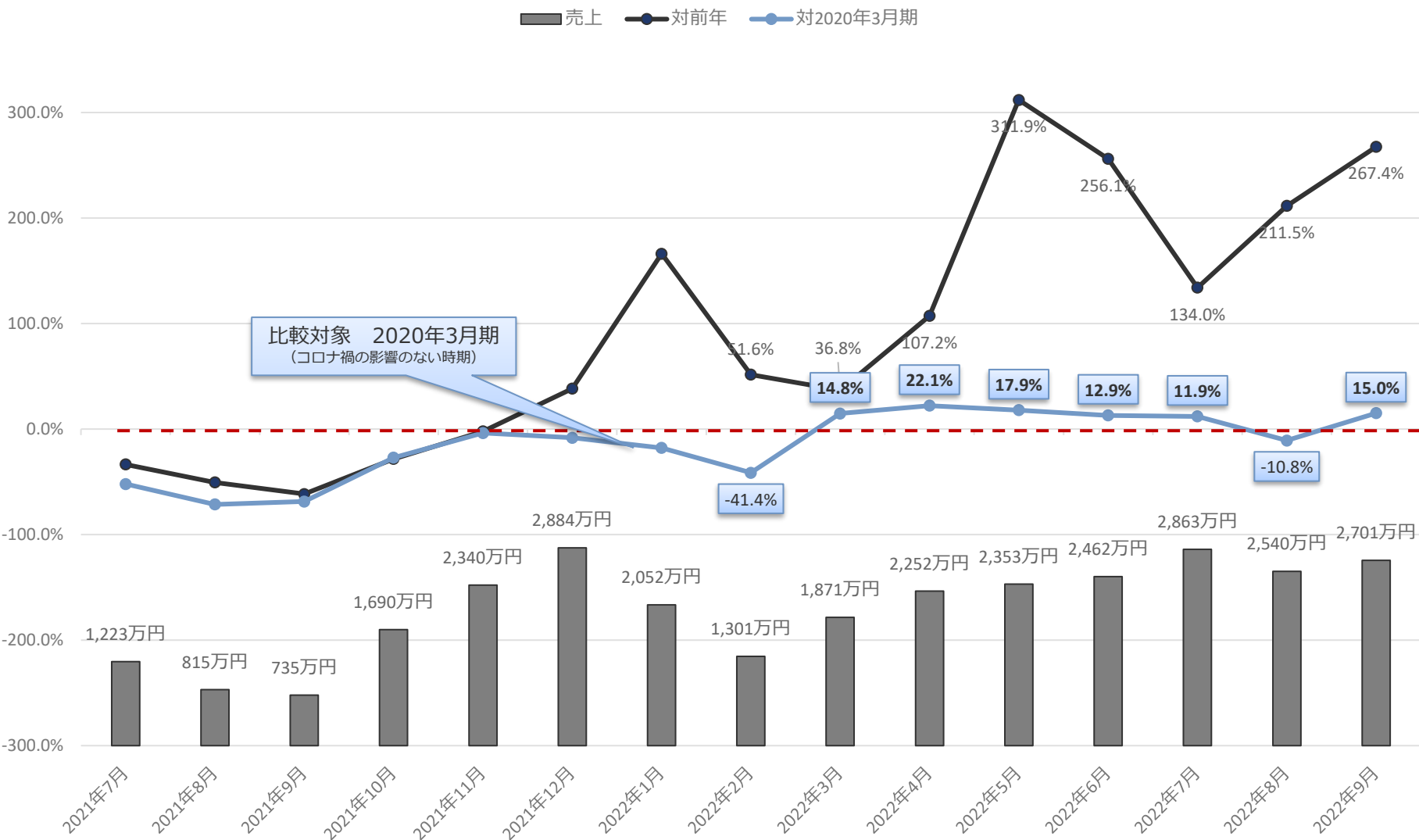
客単価の推移



# 【卸売事業】 売上実績推移と対前年比、対コロナ前比

利益率の高い卸売事業は、安心・安全の高付加価値戦略が評価され、取引先、金額とも順調に拡大。2022年3月以降、コロナ前比で二ケタの伸びを断続的に継続。

卸売り事業の売上の推移と、対前年比、対コロナ前比



## 2. 今後の取り組みについて



## 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	○	品質の安定と工場稼働率の向上で、収益の改善が着実に進行中
	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、今期中にお披露目予定



### 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。