

# 2025年3月期 決算説明資料

株式会社ゼネラル・オイスター  
(3224)



2025年5月15日



# 1. 2025年3月期 決算 トピックス



# 2025年3月期 決算ハイライト

## 1Q期間でのノロウイルスの蔓延の影響と、コスト上昇で減益

1

2024年2月から発生した、全国でノロウイルスの蔓延があり当社の基準の生牡蠣の調達が困難になり、店舗事業、卸売事業とも営業縮小が余儀なくされ、その影響が売上減が2024年4月まで続いたことや、原価や人件費などのコスト上昇により営業利益は対前年比△13百万の減益。

## 営業利益は、対前年比△79.0%の3百万円と減益。最終損失は△20百万円

2

店舗事業では、原材料費や人件費の高騰など販管費の増加などにより、売上は前年よりも3.9%増加するも営業利益は対前年比△104百万円の減益。卸売事業も同様に売上前年比3.2%増加したが販管費増の影響もあり、営業利益は対前年比△26百万円の減益となり、この結果親会社株主に帰属する当期純利益は△20百万円の最終利益。

## 通期配当は10円を予定

3

株主優待制度を2024年9月末で廃止した一方、株主還元に関しては、連結配当性向30%を基準としつつ、1株あたり10円を目安として配当を行う方針に変更。

## 第三者割当による新株式及び新株予約権の発行により最大660百万円の調達予定

4

既存事業の強化・拡大に加え、ブランドポートフォリオの拡充（新規ブランドの開発及び新規ブランドによる新規出店）、浄化施設の拡充の為、エクイティファイナンスを通じて、自己資本の充実と財務体質を一層強固なものとし、環境の変化に柔軟に対応していく体制を築くため、第三者割当による新株式及び新株予約権の発行によって最大660百万円の調達予定

売上高は3,926百万円（前年同期比3.6%増）と増収傾向。

営業利益は第1四半期の落ち込みと、販管費の増加により前年比△81.3%の3百万円と減益。

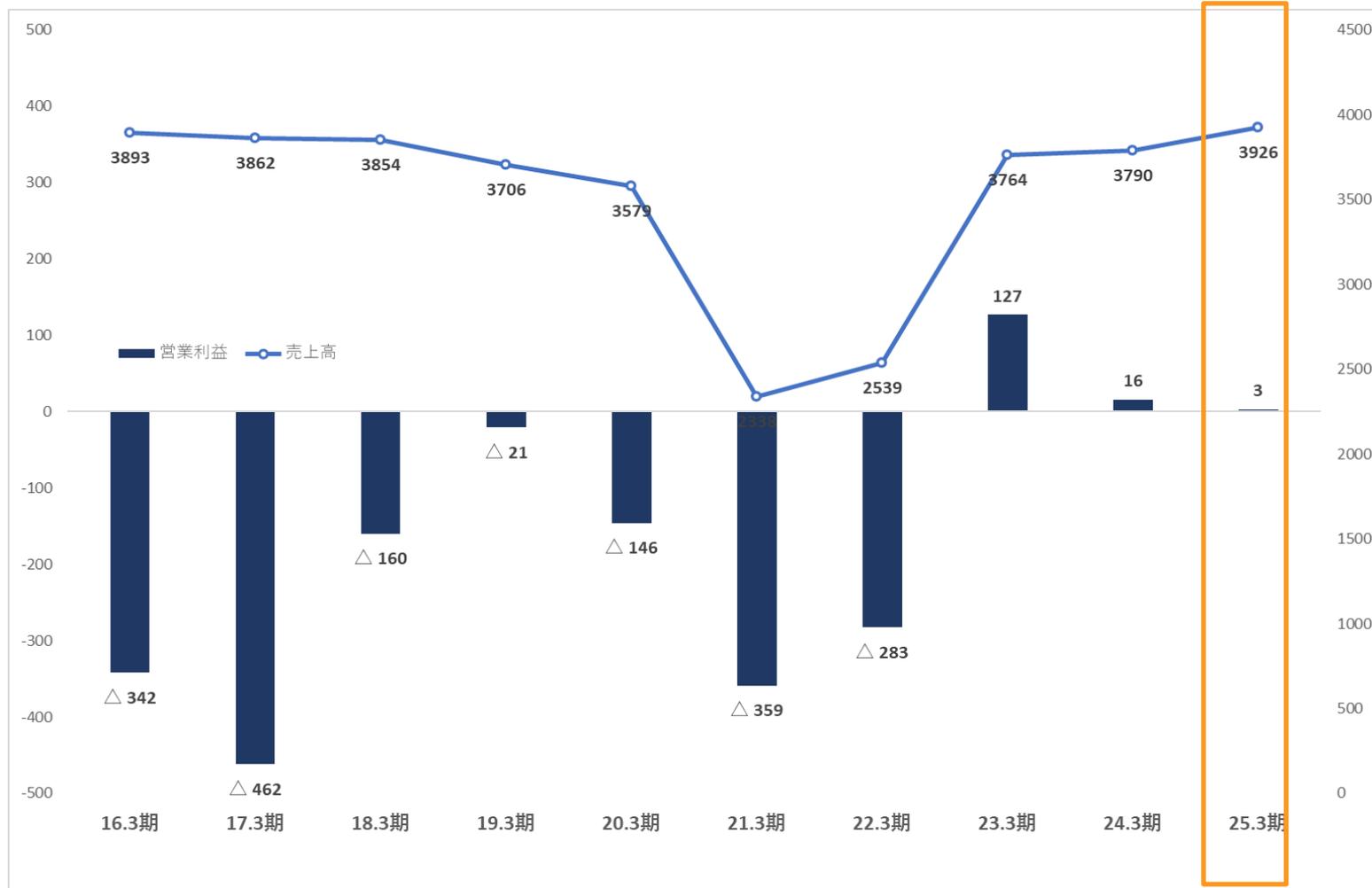
親会社株主に帰属する当期純利益は、一部店舗及び加工工場の特別損失もあり、前年比+75百万円の△20百万円。

	2020年3月期 (参考・コロナ前)		2024年3月期		2025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	<b>3,790</b>	100.0	<b>3,926</b> ①	100.0	+136 (+3.6%)	① 店舗・卸事業共に増収
売上原価	1,220	34.1	<b>1,312</b>	34.6	<b>1,363</b>	34.7	△51 (△3.8%)	
売上総利益	2,359	65.9	<b>2,477</b>	65.4	<b>2,562</b>	65.2	+85 (+3.5%)	② 人件費/食材費の高騰 並びに2店舗新規出店 による増加。
販売管理費	2,505	69.9	<b>2,461</b>	64.9	<b>2,558</b> ②	65.1	+97 (+3.9%)	
営業利益	△146	-4.1	<b>16</b>	0.4	<b>3</b> ③	0.07	△13 (△81.3%)	③ 昨年4Qのノロウィ ルス影響にて1Qに 大幅減。今期も同様 に発生したが前期よ りは4Qは改善。
経常利益	△157		<b>29</b>	0.8	<b>2</b>	0.05	△27 (△93.2%)	
特別利益	0		<b>4</b>		<b>43</b>		+39	
特別損失	0		<b>124</b>		<b>74</b> ④		+57	④ 一部店舗及び、大槌 工場設備を減損。
親会社株主に 帰属する 当期純損失	△106		<b>△95</b>	△2.5	<b>△20</b>	△0.5	+75	

# 連結業績について

売上高は店舗数の増加に伴い増収。しかしながら営業利益は、原材料費の高騰・人件費高騰などの販管費増加をカバーできず、対前年△13百万円の3百万円と減益。

(単位：百万円)



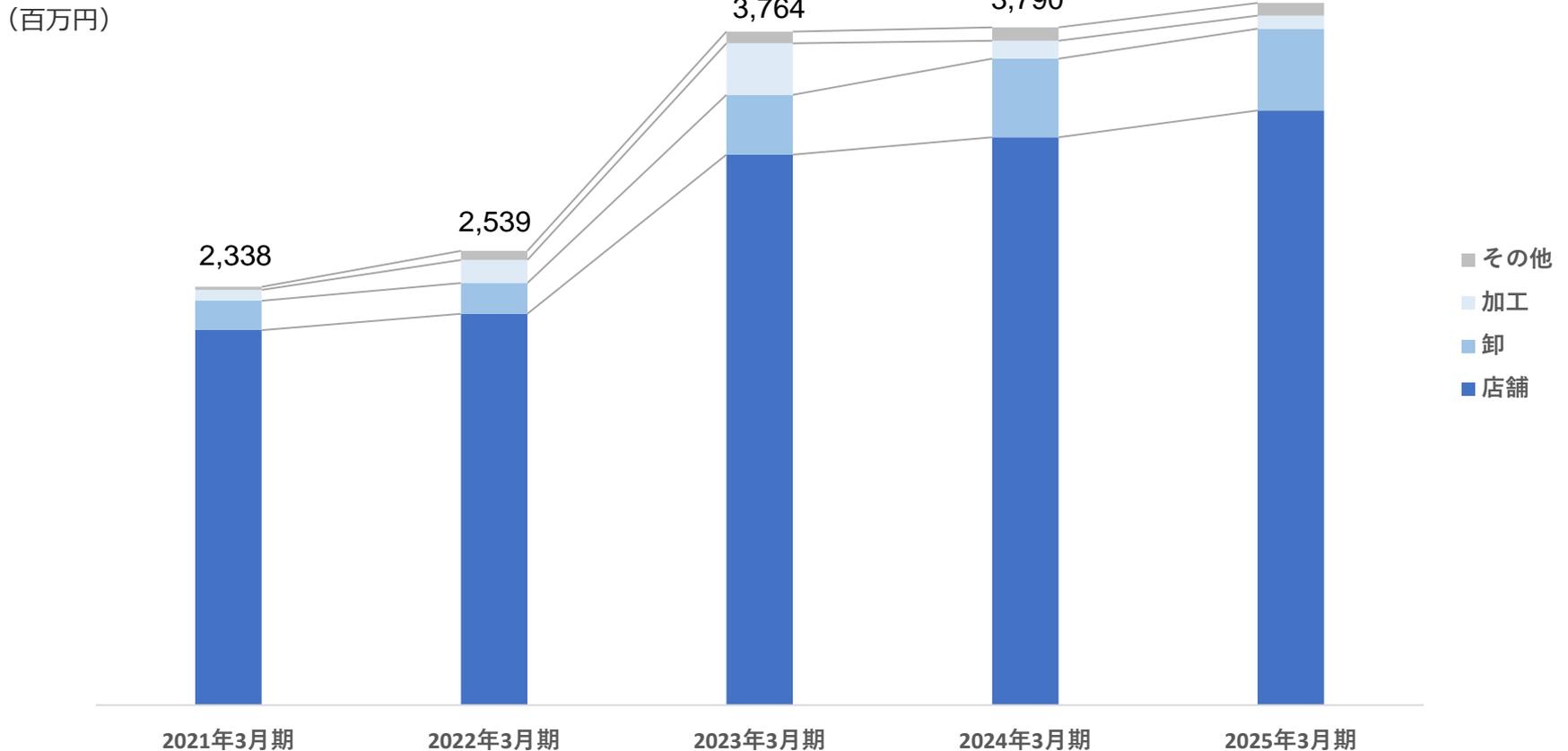
売上高  
39.30  
億円

営業利益  
3  
百万円

# 連結売上高推移

コロナ明けからグループ全体では、売上は大きく回復し過去最高の売上高となる。店舗・卸事業に関しては、4Qのノロウィルスの感染拡大及び風評被害が大きく影響して機会損失が発生。今後は、さらに風評被害に負けない安全性を追求しSNSなどで発信していく。

## 連結売上高推移

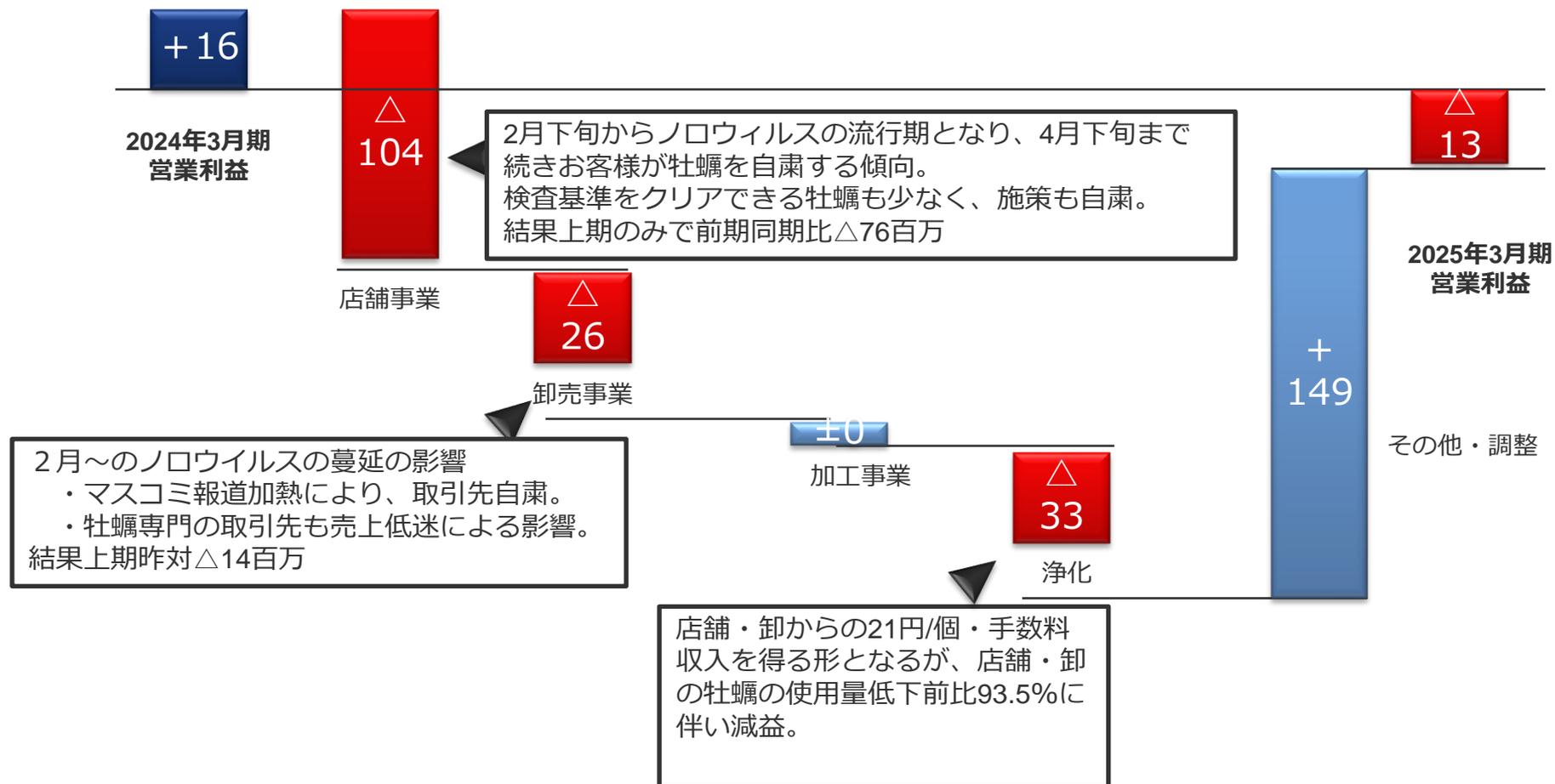


# 2025年3月期の各セグメント別の減益要因

2024年3月期の4Qでのノロウイルス流行で牡蠣の販売自粛などの影響で2025年3月期の上期にかけては、売上回復までに大きく影響を受ける形となる。昨年の教訓を活かして、2025年3月期の4Qには、長期畜養や冷凍生食用牡蠣を準備して安全対策を行うが、マスコミなどでの過熱報道の影響を受けて、お客様が牡蠣を控える影響を受ける。

単位：百万円

## 2025年3月期のセグメント別営業利益増減



# 連結損益計算書

人件費並びに原材料費の上昇にて、+78百万1.9%上昇。またその他販管費においても水光熱費や各種消耗品の値上げなどによる影響。新店2店舗（横浜モアーズ店4月・東京TORCH11月）の新人教育期間並びに初期投資（備品）などの影響もり。

百万円	2024年3月期	2025年3月期	前年同月比	増減率
<b>売上</b>	3790	3926	103.6%	136
売上原価	1312	1363	103.9%	51
原価率	34.6%	34.7%	100.3%	0.1%
<b>売上総利益</b>	2477	2563	103.5%	86
売上総利益率	65.4%	65.3%	99.9%	
人件費	946	973	102.9%	27
備品消耗品	97	91	93.8%	-6
募集費	44	28	63.6%	-16
その他販管費	1372	1470	107.1%	98
販売管理費合計	2461	2558	103.9%	97
販管比率	64.9%	65.3%	100.5%	
<b>営業利益</b>	16	3	18.7%	-13
営業利益率	0.40%	0.07%	17.5%	

# 貸借対照表概要

2025年3月期末の総資産は33.3億円、前期末比11億円。  
 自己資本は14億円、自己資本比率は42.1%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)	2024年3月期 期末	2025年3月期 期末		2024年3月期 期末	2025年3月期 期末
<b>資産の部</b>			<b>負債の部</b>		
流動資産	1,245	2,173	流動負債	473	1,113
現金及び預金	855	1,220	買掛金	124	103
売掛金	207	181	短期借入金*1	67	80
原材料	77	73	その他	282	903
未収入金	30	3	固定負債	852	815
その他	74	694	長期借入金	387	289
固定資産	989	1,167	その他	465	514
有形固定資産	667	767	負債合計	1,326	1,929
その他	13	10	<b>純資産の部</b>		
投資その他資産	298	388	株主資本	927	1,399
敷金及び保証金	288	284	その他	△18	11
その他	10	104	純資産合計	909	1,411
資産合計	2,235	3,340	負債純資産合計	2,235	3,340

\*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

店舗事業の営業利益は、上期の落ち込みで、前期比△76百万円の減益が大きく影響し、卸売事業も店舗事業同様に上期落ち込み△14百万円が大きい状態であった。一方、「加工事業」については受託事業の受注は増えるものの、前期に比べ損失幅減少への影響なし。

## セグメント売上高

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	増減率
店舗事業	3,199	3,324	125	103.9%
卸事業	442	457	15	103.4%
加工事業	100	109	9	109.0%
浄化事業	833	851	18	102.1%
エネルギー事業	—	—	—	—
その他 *1	75	69	△6	92.0%
調整	△862	△886	△24	97.2%
合計	3,790	3,926	137	103.6%

## セグメント営業利益

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	増減率
店舗事業	366	262	△104	71.5%
卸事業	140	114	△26	81.4%
加工事業	△59	△59	—	—
浄化事業	0	△33	△33	—
エネルギー事業	—	—	—	—
その他 *1	3	△7	△10	△233.3%
調整	△434	△274	160	158.3%
合計	16	3	△13	18.7%

\*1 : EC通販、海外卸など

\*1 : EC通販、海外卸など

# 店舗事業

売上高はコロナ前の水準へ回復し、店舗出店も順調に進んでいる。原材料の高騰や人件費高騰などもあり、利益率は下がっている状況ではあるが、新規スタッフの成長やFC加盟店の増加並びに今後のノロウィルス流行期の対応などを乗り越えて利益率Upと売上拡大を目指していく。リニューアル2店舗（ザ・カーブ・ド・オイスター・なんばパークス）はリニューアル後は順調に売上拡大出来ております。

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	増減率
売上高	3,199	3,324	+125	+3.9%
営業利益 (*1)	366	262	△104	△28.5%
営業利益率	11.4%	7.8%	△3.6pt	—

## 店舗事業 売上高推移



\*1. セグメント利益は配分していない全体費用が含まれております。

\*2. FC店舗の売上は、ロイヤリティ収入のみ計上

## 店舗事業（出退店及び店舗数について）

新規出店 2 店舗（FC1 店舗）、退店 1 店舗、業態変更 1 店舗  
 ⇒2025年3月末全店舗数：27店舗（直営：26店舗、FC：2店舗）

	2025年 3月末 店舗数	増減数		2024年 12月末 店舗数	業態変更
		出店	退店		
<b>直営店舗 合計</b>	<b>27</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>28</b>	<b>0</b>
FC店舗	2	1		2	
全店舗店舗 合計	29	3	1	30	

新規出店 3 店舗の主な内訳

- ・今後のグループ主要ブランド「8TH SEA OYSTER Bar」  
 （直営店舗）横浜モアーズ店、東京TORCH店（FC店舗）NU茶屋町店
- ・業態変更「8TH SEA OYSTER Bar」へリニューアルオープン  
 なんばパークス店

## 店舗事業（新店舗紹介）

### 新規出店 2店舗

- ① 2024年4月 エイスシーオイスターバー横浜モアーズ店
- ② 2024年11月 エイスシーオイスターTerrace東京TORCH店



### FC出店 1店舗

- ① 2024年11月 エイスシーオイスターバー梅田NU茶屋町店

### リニューアル出店 2店舗

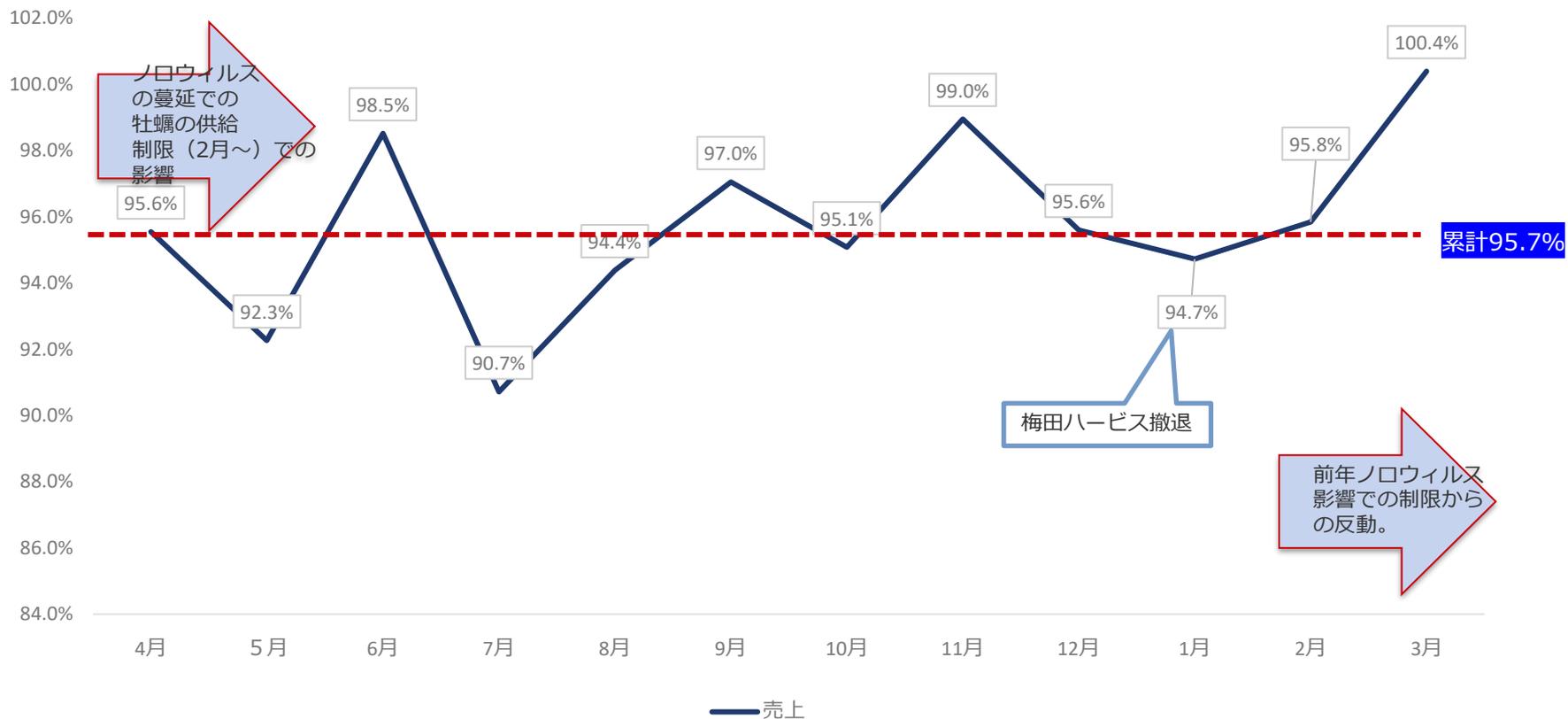
- ① 2024年4月 ザ・カーブ・ド・オイスター 八重洲地下街店
- ② 2025年3月 エイスシーオイスターバーなんばパークス店



# 店舗事業 (既存店売上高 前年比)

2024年2月からのノロウイルス流行期により、検査基準をクリアできる牡蠣が確保することが出来なく安全性を優先し、予約制限や生牡蠣無しでの営業を余儀なくされ、売上低迷が4月度にかけても影響。2025年3月度の回復はその反動ではあるが、今期は昨年の教訓をもとに入善センターのプールを増設し長期畜養にてノロ流行期に対応しうる検査基準クリアの牡蠣の確保を行いました。

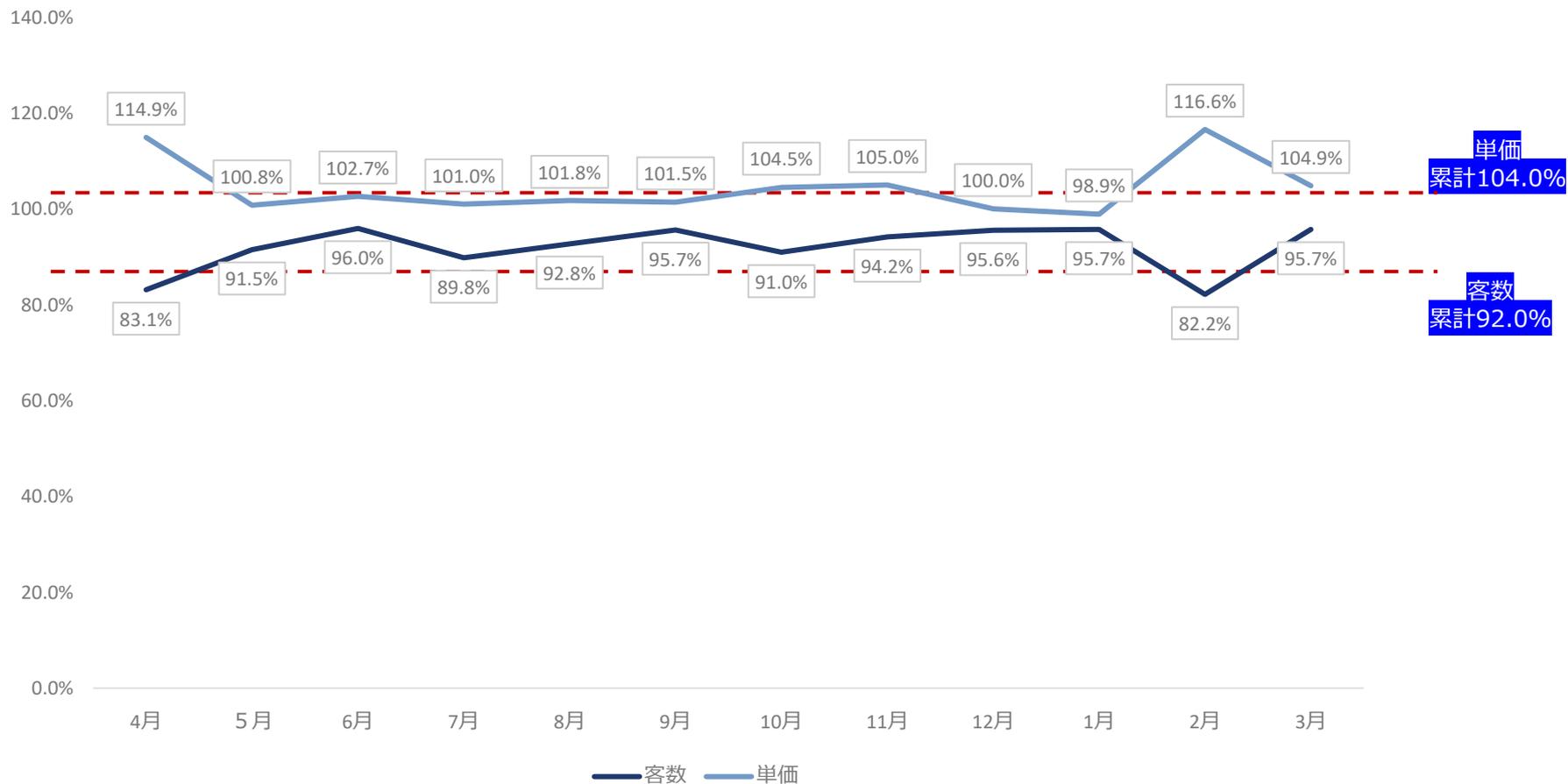
### 2025年3月期 既存店前年対比



# 店舗事業 (既存店客数・客単価前年比)

2024年4月度は、ノロウイルスによる影響が続き客数回復に至らない状況。インバウンドは好調に推移しているが物価上昇の影響にて、日本人の来店は少し鈍くなってきている状況。

### 既存店客数・単価前年比



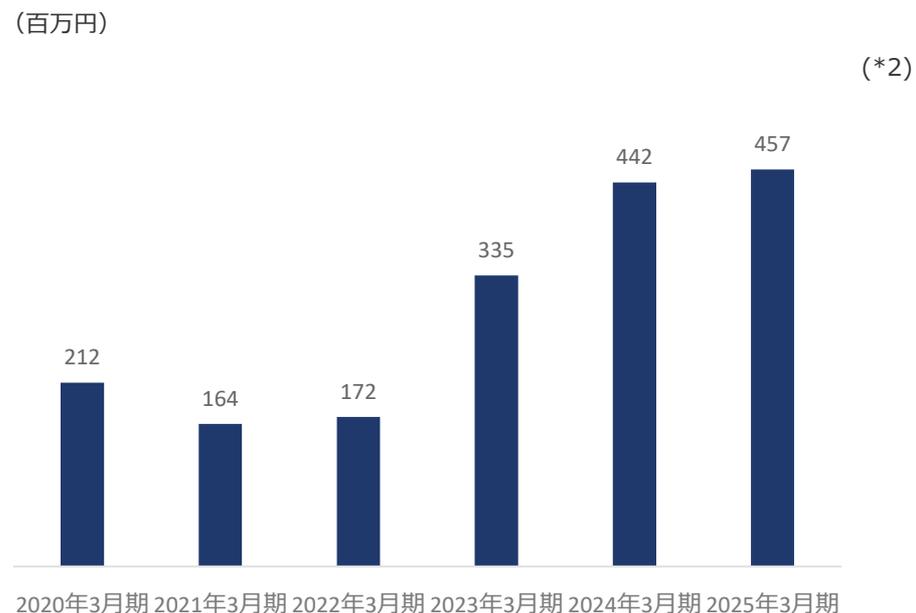
既存店比較 26店舗  
\* 2025年1月以降は25店舗

コロナ明けから昨年は大きく売上利益ともに伸ばした卸売事業だが、今期も微増ではあるが売上は増加している。商社や飲食店が集まる食品展示会への出店や取引様からのご紹介など積極的な活動が実を結んでいる。しかしながら、ノロウィルスの流行期には牡蠣を控える取引様などあり風評被害による機会損失も発生。

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	増減率
売上高	442	457	+15	+3.3%
営業利益 (*1)	140	114	△26	△6.7%
営業利益率	31.7%	24.9%	△6.8pt	—

\*1. セグメント利益は配分していない全体費用が含まれております。

### 卸売事業 売上高推移



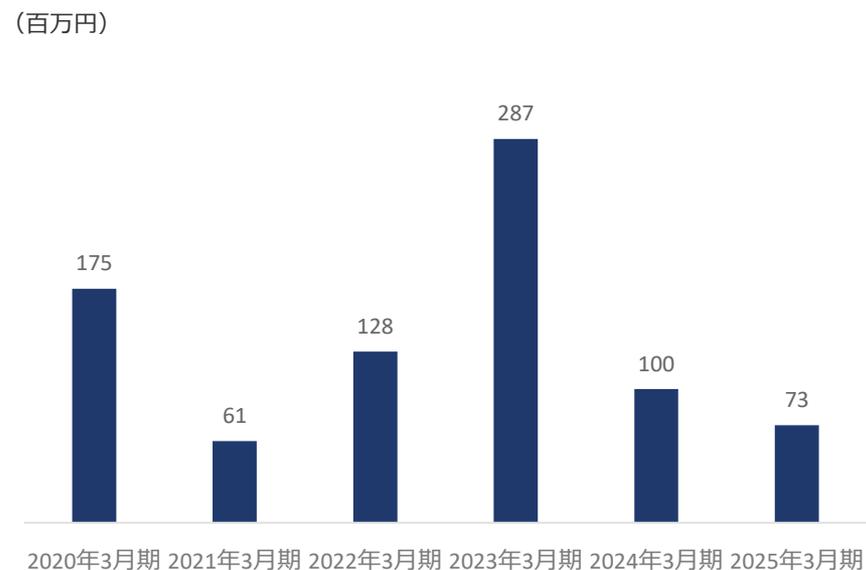
\*2. FC店舗の牡蠣の卸売売上を計上

加工事業は受託事業の主力のホタテ加工以外にもカニ加工事業に取り組みましたが、想定量を確保することができず、結果として収益の改善には至りませんでした。

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	増減率
売上高	100	109	9	109%
営業利益	△59	△59	—	—
営業利益率	—	—	—	—

\*1. セグメント利益は配分していない全体費用が含まれております。

## 加工事業 売上高推移



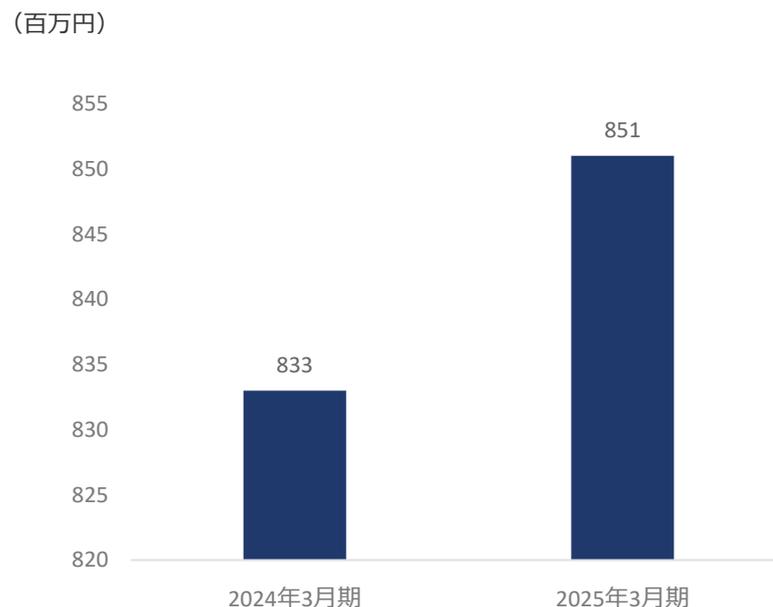
\*2. グループ各社への売上は原材料費のみ計上

浄化事業は2025年3月期より、社内取引にて牡蠣1個当たり21円の手数料を発生することで収益の改善に取り組むことが出来ました。原材料の高騰など厳しい環境下ではありますが、適正な価格設定を行うことで全体の収益向上を目指していきます。

(百万円)	2024年3月期	2025年3月期	前年同期比	増減率
売上高	833	<b>851</b>	△27	△27%
営業利益	0	△ <b>33</b>	△33	—
営業利益率	—	—	—	—

\*1. セグメント利益は配分していない全体費用が含まれております。

### 浄化事業 売上高推移



\*2. グループ各社への売上は原材料費のみ計上

## 2. 今後の取り組みについて



# 2026年3月期の経営戦略の見込み

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
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	△	利益効率を考えた、告知活動へと切り替え収益性を上げていく。
	店舗事業の収益拡大	◎	利益体質はさらなる強化を目指し、新規ブランドを立ち上げていく。
	国内卸売事業の収益拡大	◎	新規エリア開拓や取引様の開拓を進める。
	加工事業による収益貢献	○	店舗事業のセントラルキッチン化目指して、収益性を上げていく。
	店舗事業のITを活用しての効率化	△	引き続き、推進
	入善センターの拡張	○	センター拡張を行い、牡蠣不足時でも長期畜養などで対応可能へと進める
	再生可能エネルギー（太陽光事業）への参入	○	2026年3月期から収益化

### 3. 2026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

オイスターの安心安全の高付加価値化の実現し既存事業の立て直しと、再生可能エネルギー事業（太陽光）など新たな成長軸をプラスさせ、持続的成長の実現と企業価値の向上を図ってまいります。

(百万円)	2025年3月期 通期実績	2026年3月期 連結業績予想	前年同期比 (%)
売上高	3,926	5,184	+1258 (+132.0%)
営業利益	3	189	+186 (+630%)
経常利益	2	185	+183 (+925%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△20	130	+150



**General Oyster**

## **免責事項**

本資料に記載されている将来に関する内容は、当社グループが資料作成時点において入手可能な情報に基づいたものであり、潜在的なリスクや不確実性を含んでおります。

特に当社グループの事業領域は、一般的な経済状況以外にも業績に影響を与えうる要因が数多く存在しているため、実際の業績等は様々な要因により将来の見通しと異なる場合があることをご承知おきください。