



目 次

- 1 OUGグループについて
- 2 第3四半期決算 ハイライト
- 3 第3四半期決算状況 (1)
- 4 第3四半期決算状況 (2) ～セグメント別の売上高とセグメント利益～
- 5 主要セグメントの状況 (水産物荷受事業)  
(参考) 大阪市水産市場における主要取扱水産物の価格推移
- 6 主要セグメントの状況 (市場外水産物卸売事業)  
(参考) 市場外水産物卸売事業の営業環境の推移
- 7 主要セグメントの状況 (養殖事業)  
(参考) その他の養殖事業に関する説明
- 8 中期経営計画2024 の数値目標の達成状況
- 9 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」で記載した事項の  
「中期経営計画 2024」における進捗状況(関連図)

# 1 OUGグループについて

## グループ経営理念

水産物をコアとし、お客様に価値ある商品とサービスを提供することにより、食文化の発展に貢献します。

## グループ経営ビジョン

新しい水産物流通サービス業を創造することによって企業価値を最大化します。

## OUGホールディングスとグループについて

### ○ OUGホールディングスの沿革概要

**1947年10月** 大阪中央卸売市場本場において水産物卸売業者として創業しました。一貫して、水産物の安定供給に努めてまいりました。

**1948年 3月** 商号を**大阪魚市場株式会社**としました。

**2006年10月** 業界を取り巻く環境の変化に対応するため、大阪魚市場株式会社は会社分割を行い、**純粋持株会社**として社名を**OUGホールディングス株式会社**に変更し、グループ経営を推進しております。また、業務は引き続き株式会社うおいちが担っております。

### ○ グループ主要会社の事業概要

**株式会社うおいち** 大阪等関西4中央卸売市場と1地方卸売市場での**集荷販売機能**を担う水産物荷受事業を中核事業として行っております。

**株式会社ショクリュー** 市場外水産物卸売事業を中核事業として実施、全国各地の販売拠点を活用した流通網を有し**水産物をコアとした食品流通サービス業**を展開しております。設立1949年6月からの業歴があり幅広い顧客ニーズに 대응しております

**株式会社兵殖** 九州大分長崎などで**ブリ・マグロの養殖事業**を展開。1962年の前身設立以来の海面魚類養殖に携わった技術力を活かし巨大生簀でのブリ養殖など独自生産システムを活用し事業展開をしております。

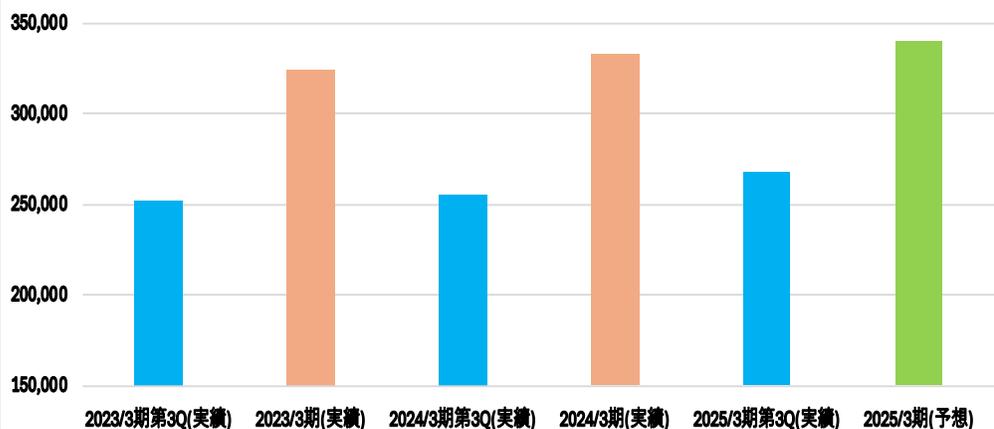
○ **グループ経営トピック事項** 開始初年度である『OUGグループ中期経営計画2024』に基き、経営基盤強化・コア事業の深化・グループ横断の成長戦略に関する施策を推進し、後述のとおり順調に売上高・利益水準を確保しております。とりわけ利益面では高水準の連結経常利益48億円を期中ながら計上しました。**当期末基準の配当につきましても予想を引き上げました。**引き続き、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて取り組み、持続的成長と一層の企業価値の向上を図ってまいります。

## OUGグループの事業と会社

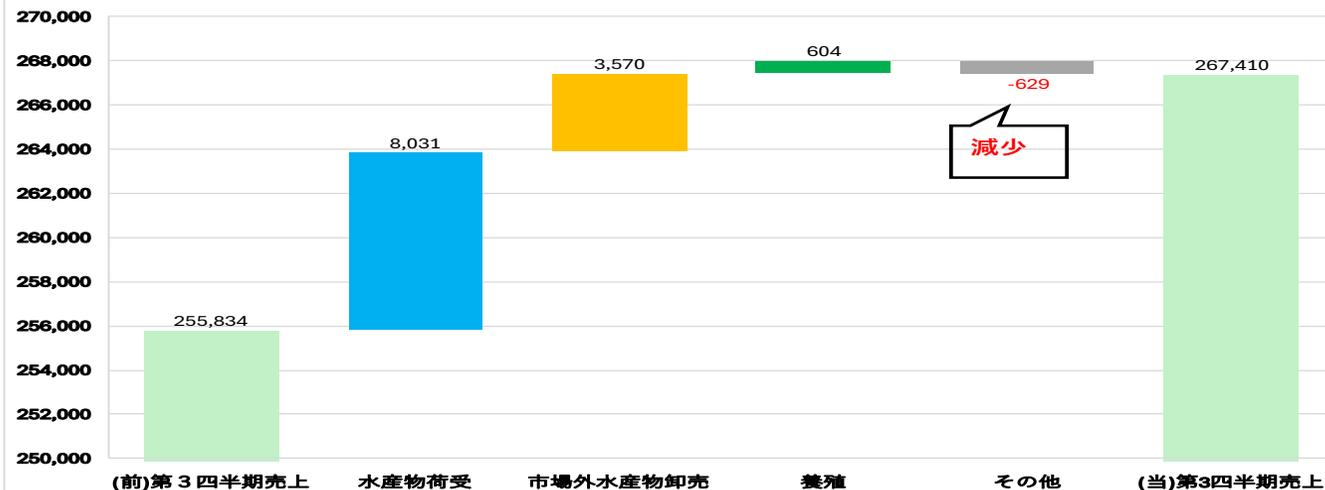
|                                     | 事業/役割          | 所在地              |
|-------------------------------------|----------------|------------------|
| <b>OUGホールディングス株式会社</b>              | 純粋持株会社         | 大阪市福島区           |
| 株式会社 うおいち                           | 水産物荷受事業        | 大阪市福島区           |
| 株式会社 ショクリュー                         | 市場外水産物卸売事業     | 大阪市中央区           |
| 株式会社 兵殖                             | 養殖事業           | 大分県津久見市          |
| 株式会社 松浦養殖                           |                | 長崎県松浦市           |
| ダイワサミット 株式会社                        | 食品加工事業         | 大阪市此花区           |
| 株式会社 トウニチ水産                         |                | 大阪府茨木市           |
| 株式会社 海老將軍                           |                | 岐阜県大垣市           |
| 株式会社 ディ・ティ・ネクスト                     |                | 京都府久世郡           |
| 舞洲流通センター 株式会社                       | 物流事業           | 大阪市此花区           |
| 株式会社 ディ・ティ・ロジスティックス                 |                | 東京都中央区           |
| 株式会社 大京                             | 水産物仲卸事業        | 東京都江東区           |
| 株式会社 タイゲン                           |                | 福岡県北九州市          |
| 株式会社 黒門三平                           | 水産物小売事業        | 大阪市中央区           |
| 株式会社 トップ                            | 保険・リース事業       | 大阪市福島区           |
| (海外) DAIEI TAIGEN(THAILAND)CO.,LTD. | 冷凍水産物の輸出入・加工事業 | Thailand Bangkok |

## 2 第3四半期決算ハイライト

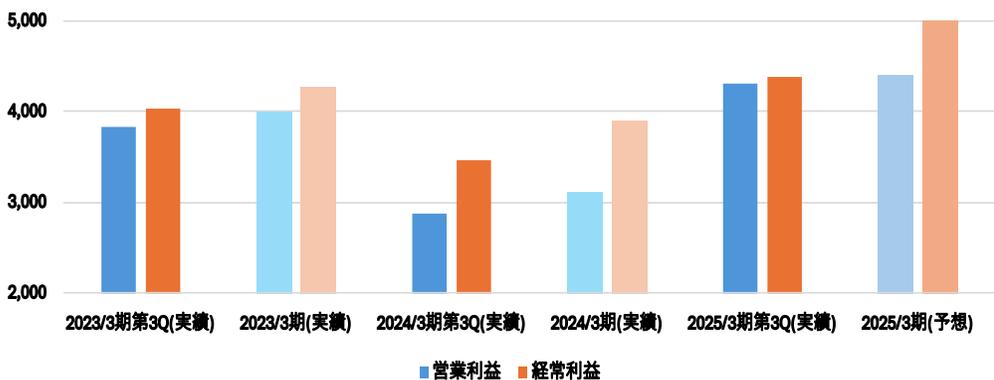
### 売上高(百万円)



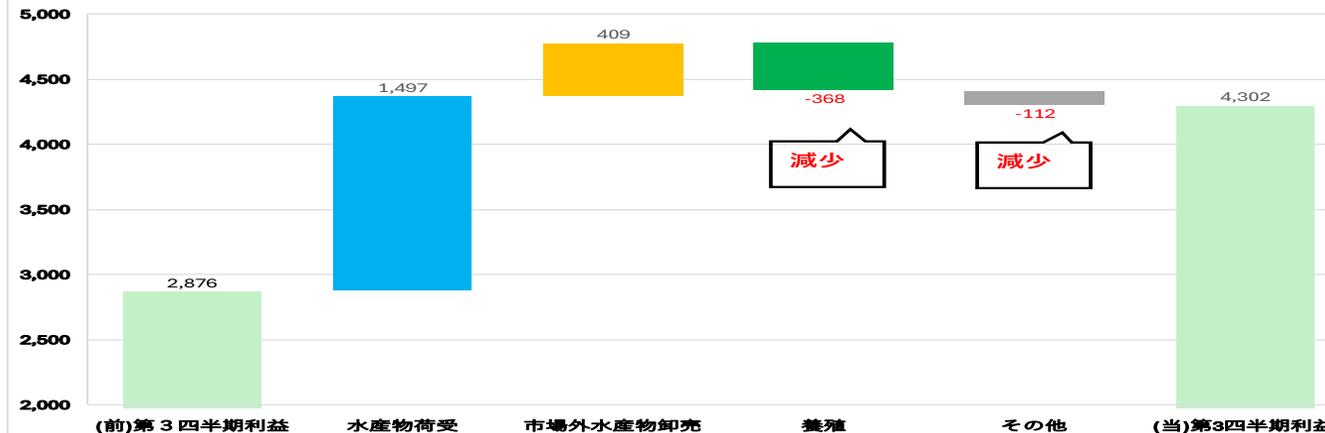
### 売上高増減要因 (前年同期比) (百万円)



### 営業利益・経常利益(百万円)



### 営業利益増減要因 (前年同期比) (百万円)



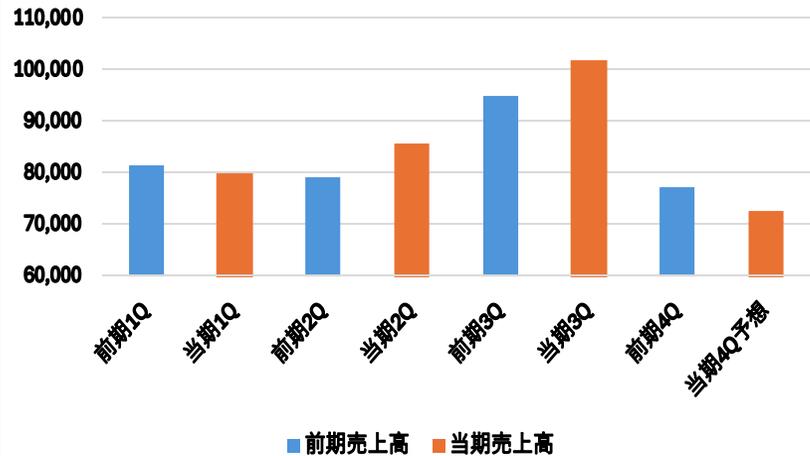
| 連結決算予想(百万円)   | 売上高     | 営業利益  | 経常利益  |
|---------------|---------|-------|-------|
| 2023/3期末 (実績) | 325,020 | 3,990 | 4,276 |
| 2024/3期末 (実績) | 333,197 | 3,122 | 3,912 |
| 2025/3期末 (予想) | 340,000 | 4,400 | 5,000 |

| 配当予想について      | (期末一括) |
|---------------|--------|
| 2023/3期末 (実績) | 70円    |
| 2024/3期末 (実績) | 75円    |
| 2025/3期末 (予想) | 96円    |

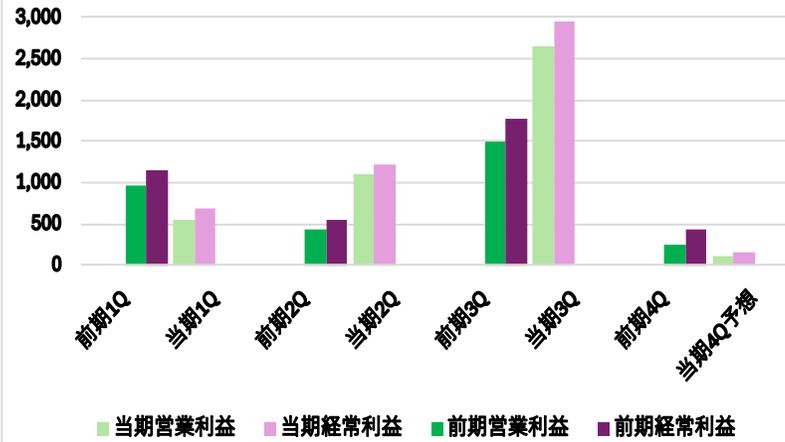
- ・「中期経営計画 2024」の初年度の直近状況です。売上・利益ともに順調に進展しています。
- ・2025/3期予想を変更しました。
- ・また、2025/3期末日基準の配当予想は当初(1株85円)から変更しました。(株主資本配当率(DOE)を1.6%目途に想定)

### 3 第3四半期決算状況 (1)

四半期毎売上高推移 (百万円)



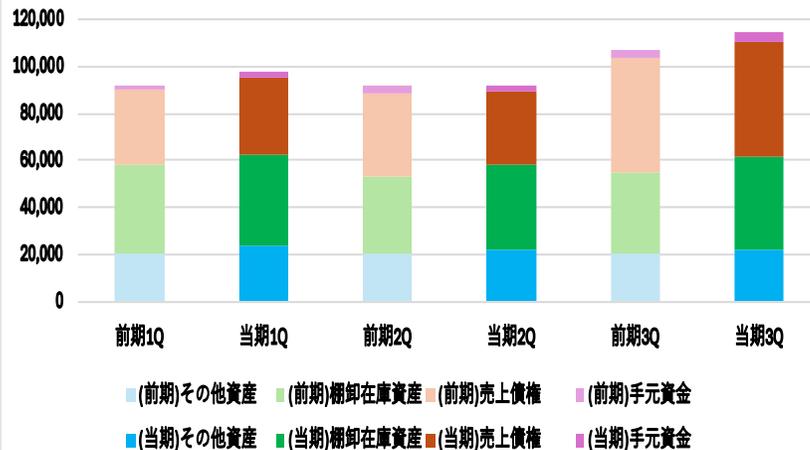
四半期毎の利益推移 (百万円)



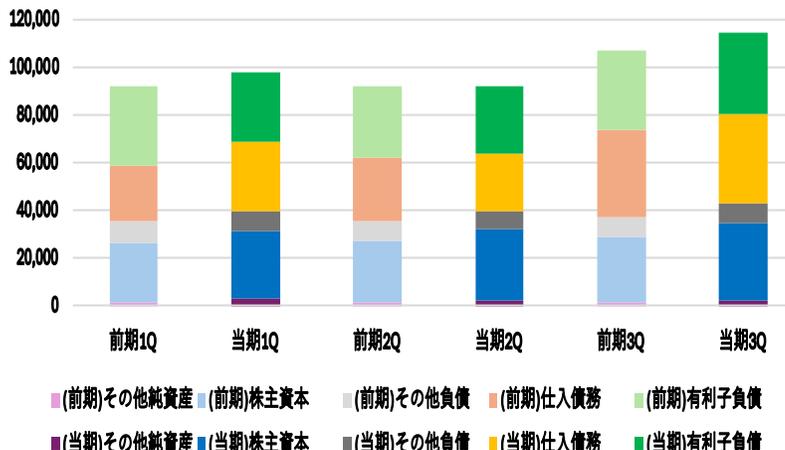
当グループの売上・利益は、取扱う商品が水産物主体であることから、第3四半期に集中する傾向がある。

当第3四半期では、水産物荷受事業での業況が極めて順調に推移したことなどから、全体の利益も大幅に底上げされた。これらことから、第3四半期末で前年同期比、売上高は4.5%増となり、利益面では営業利益で49.6%、経常利益39.4%の増益となった。

四半期末資産残高推移 (百万円)



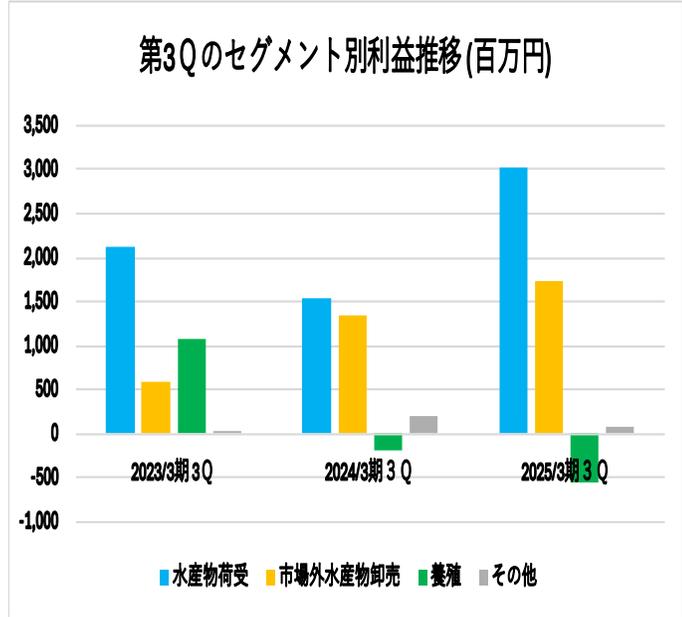
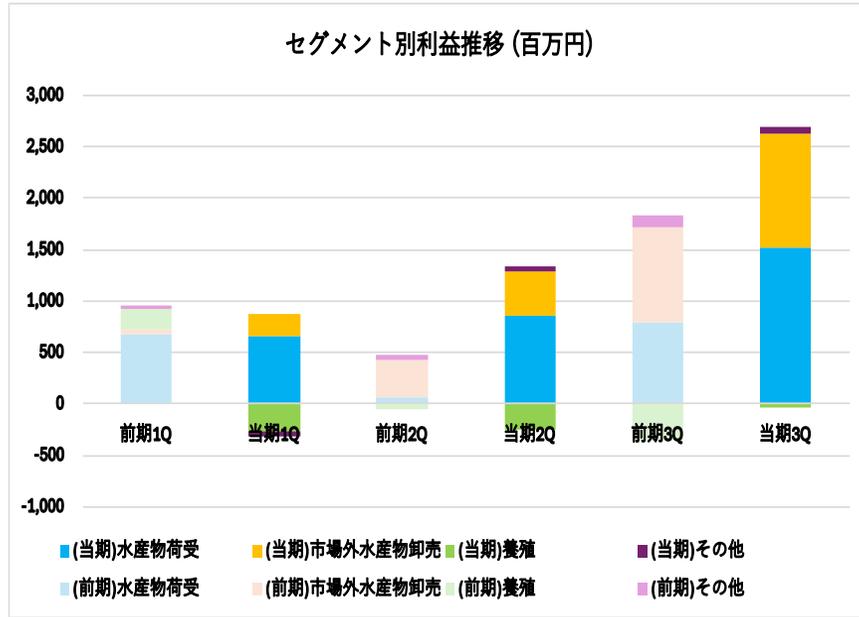
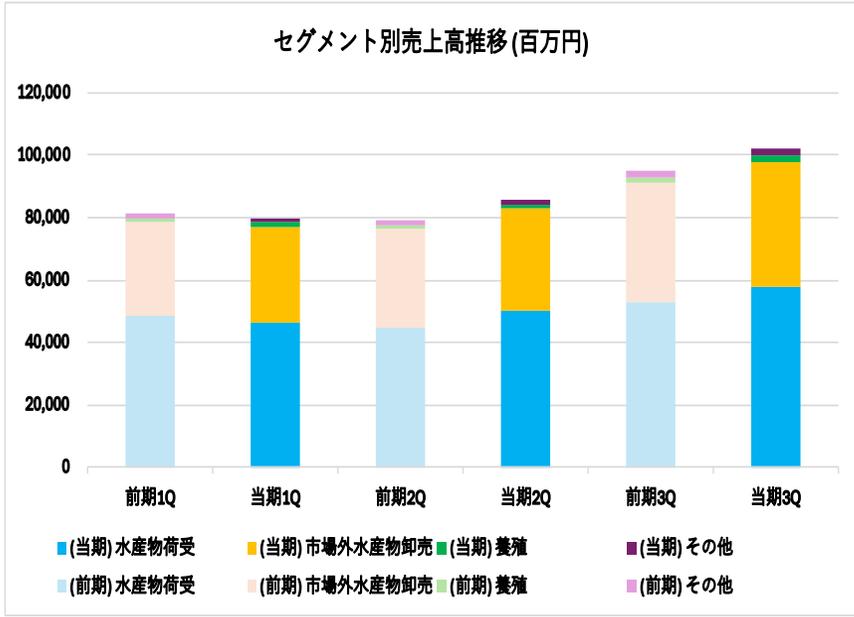
四半期末負債・資本残高推移 (百万円)



当グループの資産・負債等においても、グループの販売・収益状況を反映し、第3四半期に売上債権・棚卸資産が増加し、それに伴い有利子負債・仕入債務もピークとなるもの。

当第3四半期の資産面では、活発な営業活動を反映し、前年同期比で棚卸資産の15.2%増・売上債権の0.1%増を主因に総資産は6.8%増となった。負債・資本面では、前年同期比で借入金ほぼ水準であったものの、仕入債務3.7%の増加となり、純資産も20.3%増加となった。

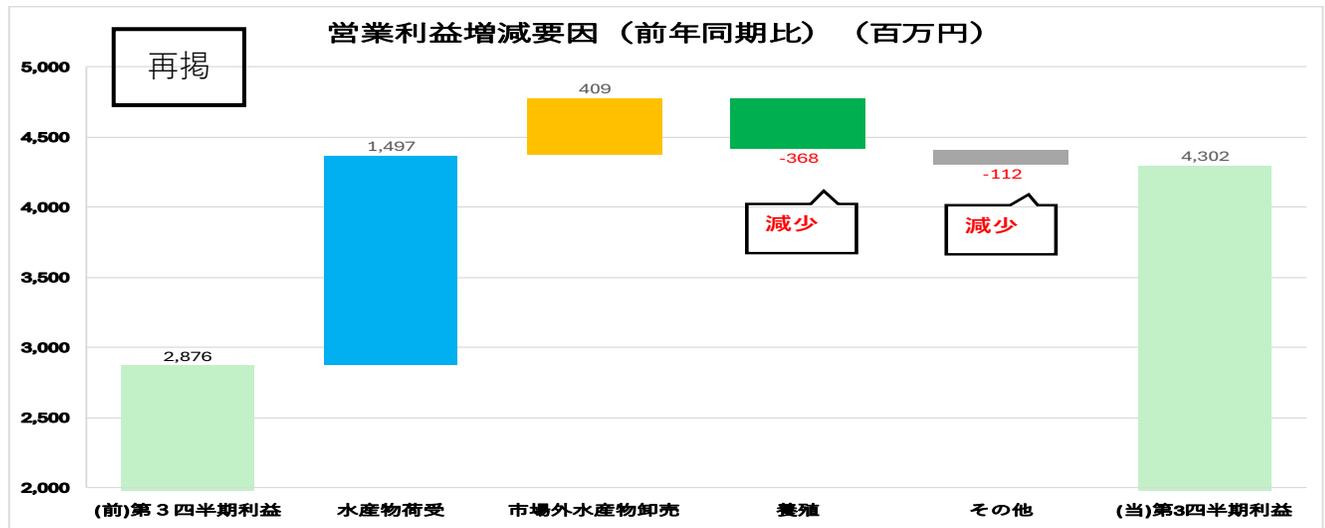
## 4 第3四半期決算状況（2） ～セグメント別の売上高とセグメント利益～



当グループは水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業・養殖事業・食品加工事業・物流事業などを幅広く展開している。その中で、主要セグメントは水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業・養殖事業の3セグメントとしている。

セグメント別の売上高は、水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業がそれぞれ好調であり前年同期比増収。  
セグメント利益段階でも、特に水産物荷受事業の増益が大きかったほか、市場外水産物卸売事業も順調でそれぞれ増益となり、大幅に前年同期比増益となった。養殖事業は主要生産コストである餌料価格が高止りし事業環境は厳しい。

第4四半期は各部門ともに最需要期後であるため、現状横ばい程度の業況を見込む。  
主要セグメントの動向は後述の3事業セグメントの状況を参照。

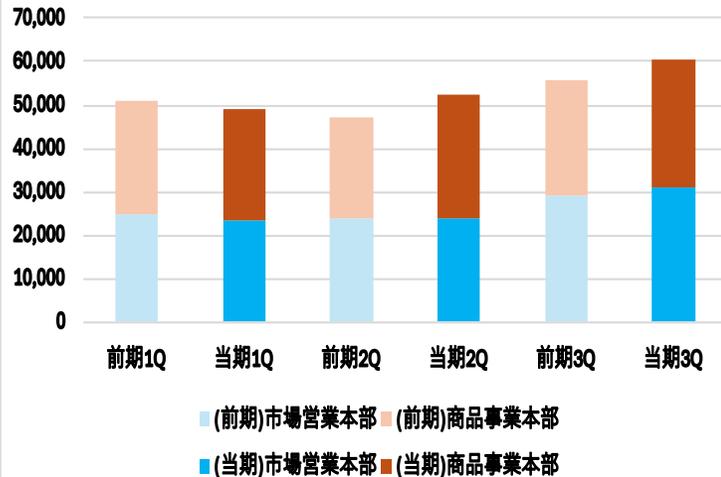


## 5 主要セグメントの状況（水産物荷受事業）

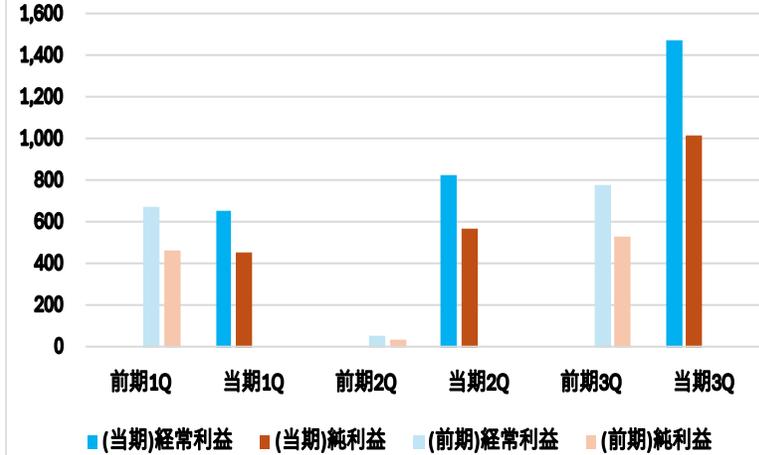
水産物荷受事業（株式会社 うおいち）の業績

（\*）売上高には外部顧客向け売上のほかにグループ内売上高を含む

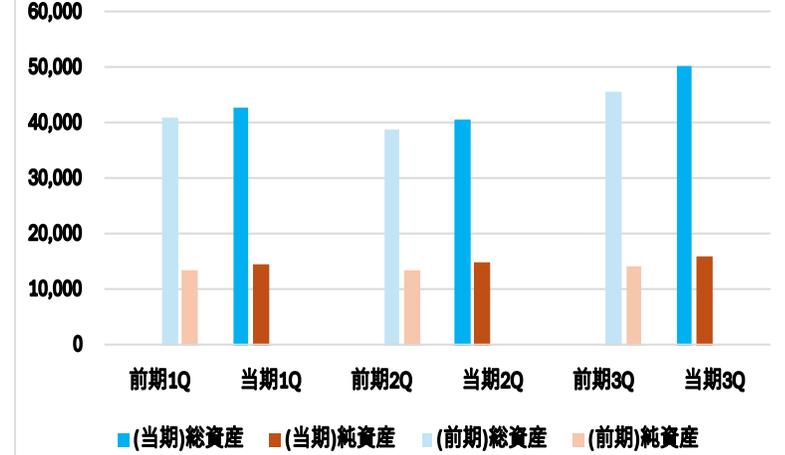
売上高推移（\*）(百万円)



利益推移 (百万円)



資産規模推移 (百万円)



部門(本部)区分 (市場営業本部) 近畿圏主要5市場にて水産物荷受業務を担う鮮魚部門と加工商品を扱う加工食品部門の2部門で構成。  
(商品事業本部) グループ内外と連携し流通ネットワークを活用する商社機能を有する。

### <事業状況>

(市場営業本部) 鮮魚の扱いでは年末に向け集荷は良好で高値になる魚種が多くなる。特に養殖魚種の値上がりが目立ち養殖魚全般に利幅確保に苦慮。加工食品部での原料部門では、サバ・サンマなどの製品用加工原料不足が継続し製品集荷も引き続き苦労。加えて原料価格の上昇から製品単価面でも販売に逆風となる。また、チリメンなどの入荷も不安定で全体的に販売は苦戦するも、市場営業部門合計では、増収となる。

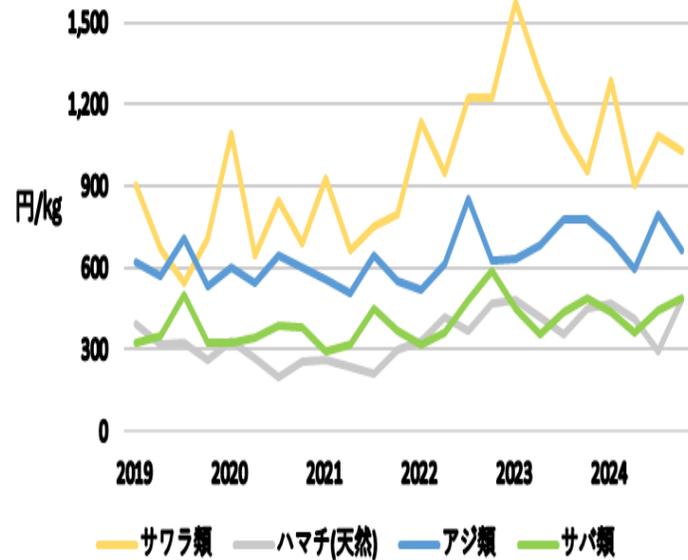
(商品事業本部) 冷凍魚も年末に向け単価上昇傾向となり、ウナギは引き続き好調。冷凍鮭鱒も堅調。冷凍マグロは相場の底打ち感から販売は回復。イカなどの商材に陰りがある一方、需要期を迎えたエビ・カニ等でも販売は好調。部門合計で増収となる。

### <損益状況>

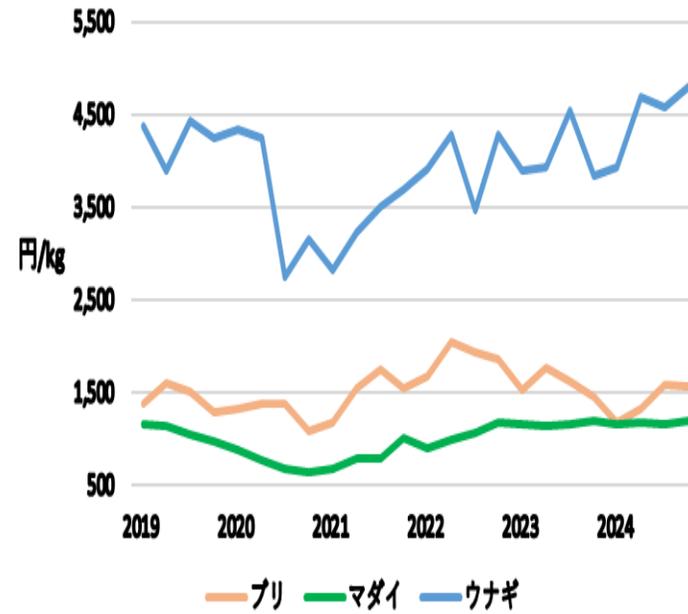
個別商材での取引ロスや物流費等の増加もあったものの増収効果が大きく、相場変動をにらみながら適切な在庫保有に留意し、その他経費の抑制に努めたことから増益計上。

## (参考) 大阪市水産市場における主要取扱水産物の価格推移 (利用統計は暦年ベース)

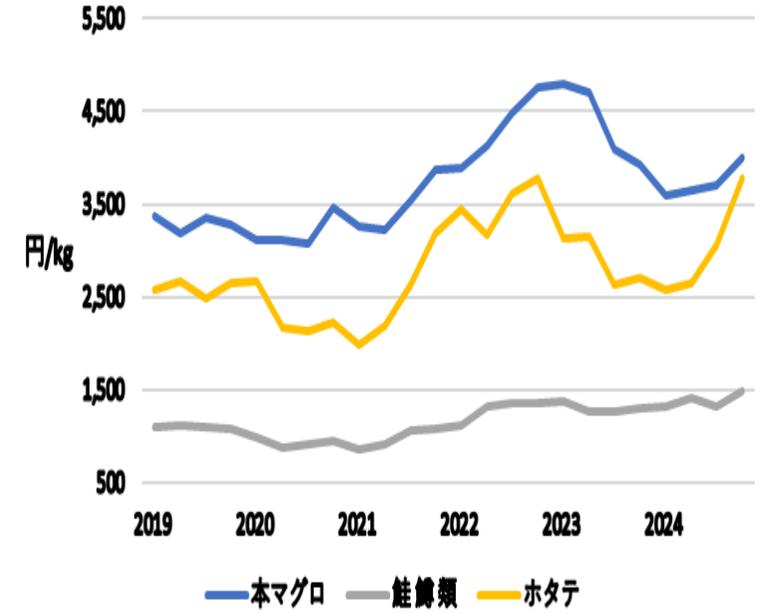
### 主要な生鮮魚種の単価推移



### 主要な養殖魚種の単価推移



### 主要な冷凍魚類の単価推移



#### <利用統計について>

単価推移は大阪市水産市場分の四半期末月の月中平均単価を当社で加工して使用 (大阪市の市場データ (本場・東部市場の市場データの合算分))。

(但し、2024年6月・9月・12月分の冷凍魚類の単価については、大阪市の市場データの都合で大阪市場本場分を採用。そのほかの魚種については、両市場の合算分を採用。)

#### <主要水産物価格動向>

(生鮮魚種) 秋口から年末にかけて魚種により単価推移はまちまちとなり、サバ類・ハマチなどは回復。アジ類は単価下降気味。サワラ類も徐々に単価は落ち着きつつあるが引き続き高い。

(養殖魚種) ウナギ相場は堅調。ブリは前年からの軟調相場が継続していたが、底打ちから反発。マダイは大きな上下変動なく現状で安定推移変わらず冴えない。

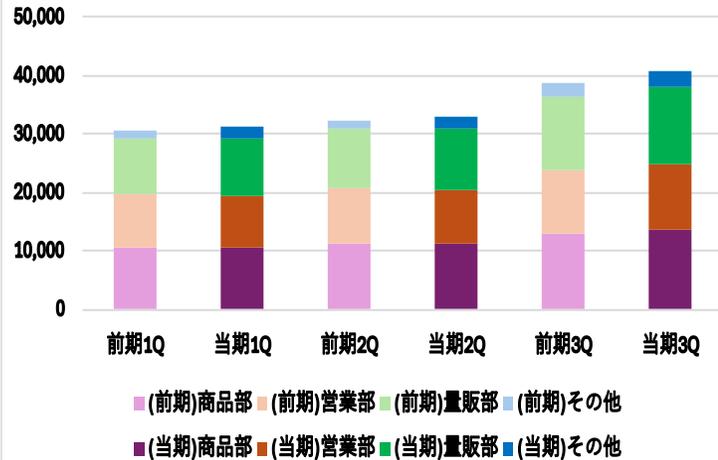
(冷凍魚類) 本マグロは前年後半からの下げ相場が上期前半から下げ止まり、緩やかに回復基調継続。ホタテ相場も復調傾向。鮭鱒は堅調推移が継続。

## 6 主要セグメントの状況（市場外水産物卸売事業）

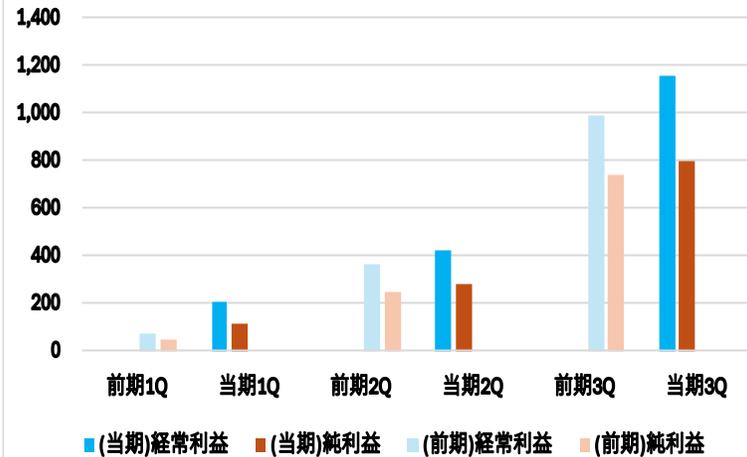
市場外水産物卸売事業（株式会社 ショクリュー）の業績

(\*) 売上高には外部顧客向け売上のほかにグループ内売上高を含む

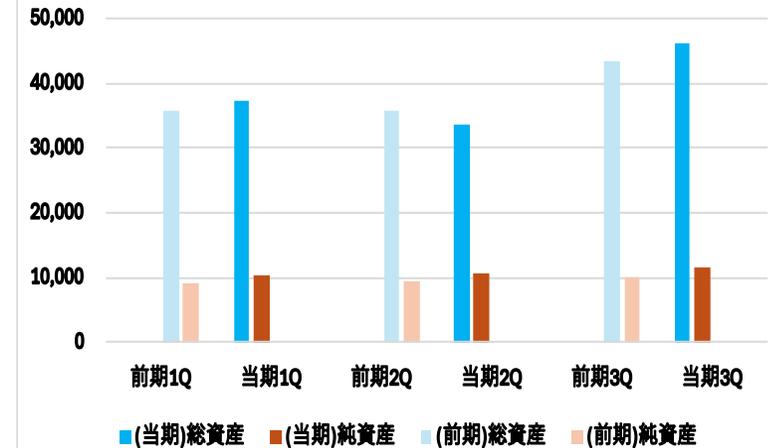
売上高推移(\*) (百万円)



利益推移 (百万円)



資産規模推移 (百万円)



部門区分（商品部）国内外から冷凍エビなど水産物を幅広く調達し、積極的な外販を行うほか社内部門への商品を供給する。  
 （営業部）自社加工品などを外食・ホテル・居酒屋・中小スーパー・鮮魚専門店などの顧客に販売する。  
 （量販部）自社加工品などを大手スーパー業態・百貨店等の顧客へ販売する。

### < 事業状況 >

（商品部）円安の影響などで主力のエビ等の各商材相場の高値が続く中、コスト上昇を販売価格に転嫁し適正在庫を維持することで利益を確保。おおむね前年同期並みの売上高となる。  
 （営業部）インバウンドで需要が拡大するホテルに注力、さらに年末に向けての需要増加を適切に取り込むも、一部に飲食店倒産の顕在化の影響などもあり、前年同期比では減収。  
 （量販部）季節性商材の取引活性化や商品管理の温度帯の変更をきめ細かく実施するなど物流機能の強化を意識した取組みなどに加え、海外原料が高止まりするなかでの国産原料を使用した製品に取り組むことで売上が伸長した。物流諸経費を意識しつつ新規取引先の着実な開拓など積極的な営業活動を継続したほか、原料調達から一気通貫で取り組む加工品販売や取引先とタイアップしたオリジナル商品の開発なども行い、前年同期比並みの売上を確保。

### < 損益状況 >

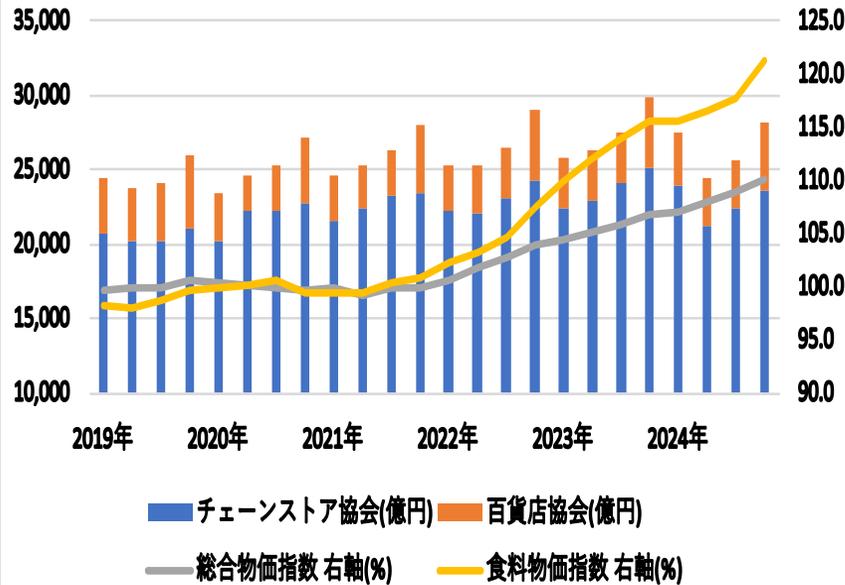
引き続き、適正在庫管理に努めたほか、各部門での適正な販売価格の設定を徹底することなどにより収益確保が奏功。前年同期比増収増益を計上。

### < その他、営業拠点投資など >

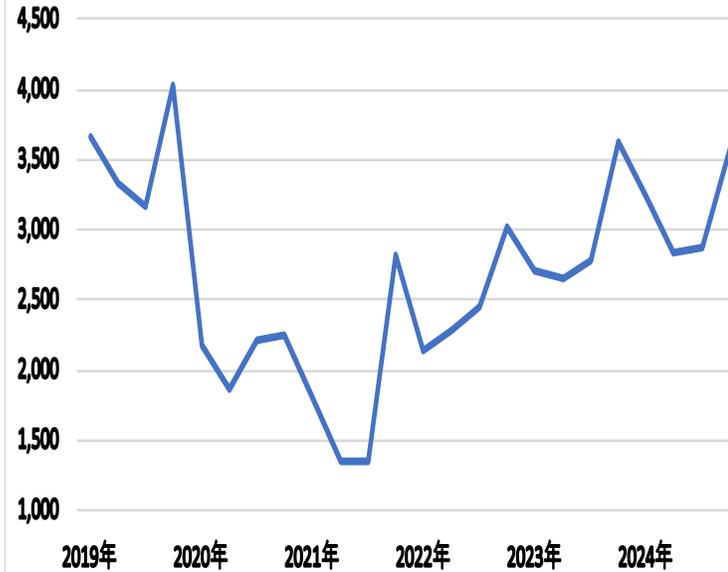
西関東地区を網羅する自社物流センターの建設と老朽化した横浜営業所の移転先として横浜地区用地を取得予定。

## (参考) 市場外水産物卸売事業の営業環境の推移 (利用統計は暦年ベース)

### 量販店食品売上高と物価水準 (四半期毎) (億円,%)



### 3大都市圏外食市場規模の推移 (四半期末) (億円)



### 宿泊施設稼働率推移 (四半期末) (%)



#### <利用統計について>

- ・量販店統計のデータはチェーンストア協会、百貨店協会の食料品売上金額の月次データを四半期単位でそれぞれ合計し合算表示したもの、物価指数は総務省の全国四半期分平均データを使用。
- ・外食市場規模のデータは株式会社リクルートの月次外食総研調査の首都圏・関西圏・中部圏エリアの四半期末月分を合計しプロットしたもの。
- ・宿泊稼働率は観光庁(宿泊旅行統計調査)月次統計宿泊施設稼働率の四半期末月稼働率をプロットしたもの。(直近4半期末数値は観光庁の1次集計値、それ以前の数値は同庁の2次集計値に変更)

#### <外部事業環境について>

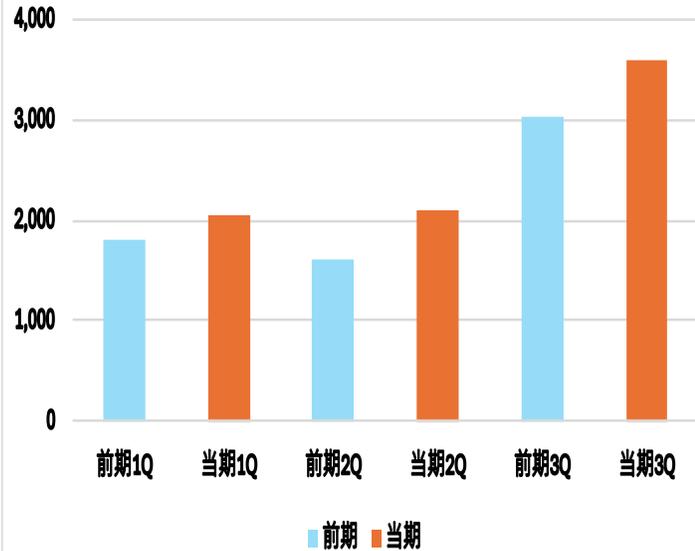
- ・量販店食料品売上は、例年第3四半期(年末)にピークとなり6月頃まではやや低調に推移する傾向にある。近年は物価上昇の影響も受け売上金額は増加傾向にあったが、今期は夏場頃から前年同期比で伸び悩みが見てとれ、物価高が消費の足枷になりつつあると推測される。
- ・外食市場の動向は、堅調なインバウンド需要の継続などもあり、コロナ禍時からの底打ち反転傾向は弱まりながらも継続していると推測するものの、直近の3圏域市場の推定規模では2023年12月をピークに伸び悩む。
- ・宿泊需要の動向は、インバウンドによる需要増加などはあるものの、コロナ禍からの回復の当初に確認された急激な宿泊施設稼働率の上昇は見られず、こちらも頭打ち感がある。

## 7 主要セグメントの状況（養殖事業）（利用統計は暦年ベース）

### 養殖事業（株式会社兵殖分）の事業環境

（\*）売上高には外部顧客向け売上のほかにグループ内売上高を含む

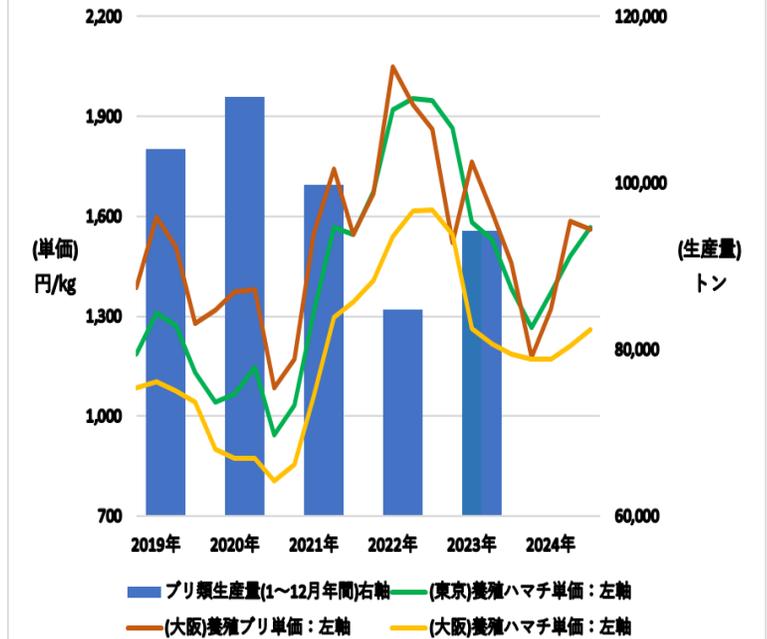
#### 売上高推移（\*）（百万円）



#### 餌料単価と為替レートの推移



#### 養殖ブリ類の代表的市場単価推移と年間生産量



#### <利用統計について>

- ・ 餌料単価用の平均配合飼料価格は水産庁集計データ（四半期末月の月中平均）、ドル/円為替レートは日本銀行の統計データ（四半期末月の17時時点の月中平均）を使用。  
 なお、**ブリ類養殖にかかるコストの内訳で6~7割を餌代が占めると**されている（令和6年2月の水産庁の資料「最近の養殖業の情勢」）。
- ・ 養殖ブリ類の年間生産量は農林水産省の調査統計データ(2024年分は2025年5月末公表見込のため未記載)、養殖ブリ・ハマチの単価は各地市場の統計による（四半期末月の月中平均単価）。

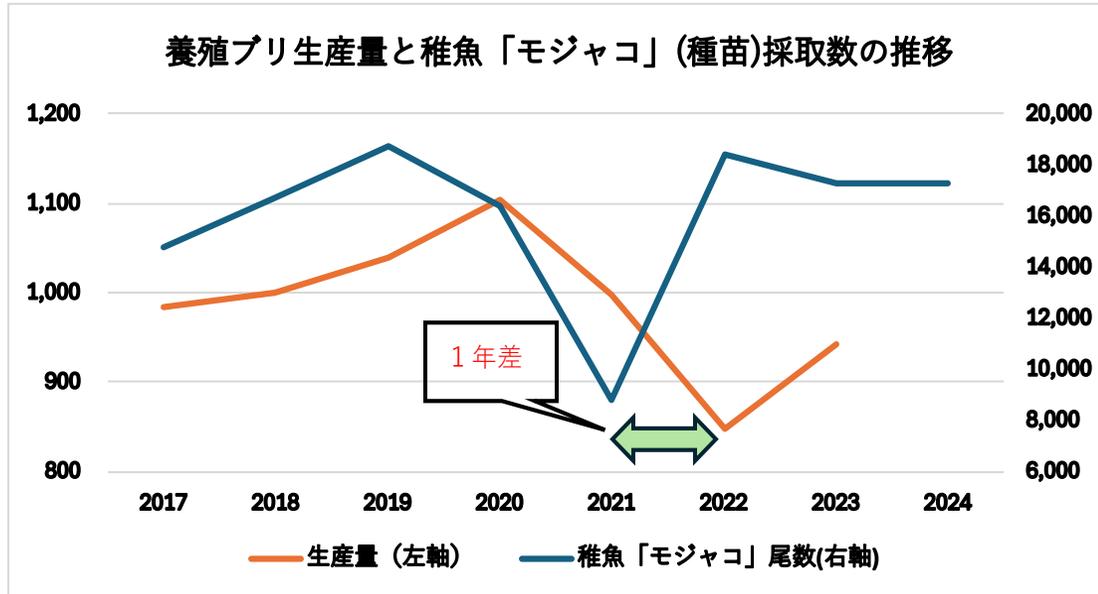
#### <養殖の事業環境>

ブリの供給量を決定する生産量は2022年に比べ2023年が増加したこと等の要因により、価格は2024年中盤にかけて下落した。直近の各市場での取引相場は、世界的な高水温による養殖魚の成育不良のため、全国的に小サイズのものが多数出荷されて在庫消化が進んだこと等から在池量が減少したことなどにより、需要期を迎え反転回復途上にある。一方、餌料価格は近年の円安圏内での相場推移の影響を引き続き受け高止まり状態にある。餌料・燃油等の生産コストの負荷は引き続き重く経営環境は依然厳しい。

#### <当グループの事業状況>

養殖事業の要となる株式会社兵殖は九州（大分・宮崎・長崎）、四国（高知）に養殖漁場を設け、ブリを主体に生産・加工・販売を実施。ブリの最需要期となる冬場を迎え、順調な販売を維持しており、前年同期を超える売り上げをキープしている。相場の回復は追い風ながら、生産コストの高止まりが厳しい。

(参考) その他の養殖事業に関する説明 (利用統計は暦年ベース)



ブリ養殖期間 (「いけす」のサイズ感は兵殖で使用しているもの)

|     | 4月～初夏   | その後                           |
|-----|---|-------------------------------|
| 1年目 | モジャコ採捕<br>稚魚                                    | 稚魚育成<br>2kg前後 (いけすサイズ 20×20m) |
| 2年目 | ～初夏<br>出荷スタート<br>4kg超に育成 (ひろびろいけす サイズ60×40×20m) | 冬場<br>販売ピーク                   |
| 3年目 | ～初夏<br>出荷終了                                     |                               |

(捕捉説明)

養殖ブリの稚魚モジャコ(養殖用「種苗」)を養殖1年目の春～初夏に採捕し養殖が開始される。翌年に養殖成育魚の販売ピークを迎えることから、おおむね「種苗採取数」に1年遅れで「養殖ブリ生産量」が後追いつる。

(2022年は稚魚モジャコ採取量が2021年に比べ増加し、結果2023年の生産量・出荷数量が増加した。2023年・2024年の採取量はおおむね横ばいと見なされるため、2025年の出荷数量は2024年並みと推測される)

利用統計について 水産庁統計資料「もじゃこ採捕計画及び採捕実績の推移 (R2-R6) 240703」 (当社で加工)  
農水省統計 「令和5年海面漁業・養殖業生産統計」 (2024年分の統計数値は2025年5月末公表見込みのため未記載 (当社で加工))

## 8 中期経営計画2024の数値目標

(億円)

|      | 2023年度<br>(2024年3月期)<br>【前中計実績】 | 2024年度<br>第3四半期累計<br>実績 (9か月分) | 2024年度<br>(2025年3月期)<br>【今中計2024年度の目標】 | 2026年度<br>(2027年3月期)<br>【今中計最終目標】 |
|------|---------------------------------|--------------------------------|--|-----------------------------------|
| 売上高  | 3,331                           | 2,674                          | 3,350                                  | 3,410                             |
| 営業利益 | 31                              | 43                             | 37                                     | 43                                |
| 経常利益 | 39                              | 48                             | 37                                     | 43                                |

(%)

|               |      |                  |     |
|---------------|------|------------------|-----|
| ROE(株主資本利益率)  | 12.7 | ROEの計測は各決算期末で実施  | 8.0 |
| ROIC(投下資本利益率) | 4.0  | ROICの計測は各決算期末で実施 | 5.0 |

ROEは、8.0%の水準を維持する

ROICは、5.0%の水準を達成する

当期は「中期経営計画2024」の初年度。業績は現在のところ計画を上回り推移。

なお、今2025年3月期決算予想については2025年2月13日開示「通期業績予想の修正および配当予想の修正に関するお知らせ」を参照願います。

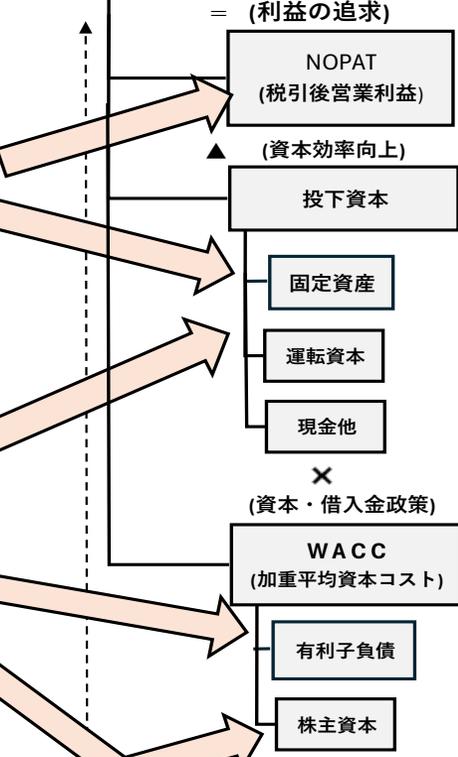
9 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」にかかる取組みの『グループ中期経営計画 2024』における進捗状況(関連図)

「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」について(\*)

グループ中期経営計画 2024  
(第3四半期開示までに実施した主要トピック <青字記載> )

EVA構成要素への関連

EVA=NOPAT-投下資本×WACC  
EVA (経済的付加価値)



先々のEVAの向上  
・サステナビリティへの取組み  
・その他将来の企業価値向上に向けた施策

|                      |
|----------------------|
| 1 中期経営計画における取組み事項    |
| (1) 業容の拡大と資本収益性の向上   |
| (2) 成長投資の実施          |
| (3) 事業ポートフォリオの見直し    |
| (4) 政策保有株式の縮減        |
| (5) グループ運転資金の圧縮      |
| (6) 人材育成および社内環境整備の充実 |
| 2 株主還元の充実            |
| (1) 配当方針             |
| (2) 株主優待制度の充実        |
| 3 その他の取組み            |

|   |
|---|
| I 事業戦略 (実施主導)   |
| 1 鮮魚事業(天然魚・養殖魚)の強化<br>・ガス置換バック事業開始の決定<br>ダイワサミット  |
| 2 グループ連携による商品力の強化   |
| 3 関東マーケットの深耕・拡大(拠点戦略)<br>・西関東地域を網羅する自社物流センター建設用地の取得予定<br>(営業拠点の見直し：久留米市 → 鳥栖市へ移転) } ショクリュー  |
| 4 海外事業の拡大   |
| 5 サステナブルな事業活動   |
| II 経営基盤整備 (実施主体)  |
| 1 財務戦略<br>・事業会社の清算(関空トレーディング、モトイ)<br>・政策保有株式の縮減(2銘柄について全株式を売却)<br>・CMS導入に向けた仕組みの構築 } OUGHD  |
| 2 人事戦略<br>・後継者計画にリンクしたグループ役員・部長層向け研修の実施 } OUGHD<br>・従業員持株会向け譲渡制限付株式インセンティブ制度の実施 } グループ各社<br>・グループ役職員向け「新団体定期保険」の加入 } グループ各社         |
| 3 システム戦略 } OUGHD  |
| 4 IR戦略(配当方針)<br>・DOE1.6%を目途とした配当方針の決定(2025年3月期基準より適応)<br>・株主優待制度の拡充 } OUGHD<br>・わかりやすい決算説明の実施 } OUGHD<br>(決算説明資料の提示、個人投資家向けサイトへの掲載) |
| 5 品質保証システムの構築 } グループ各社  |
| 6 サステナビリティ課題への対応 } グループ各社   |
| 7 共通機能の高度化 } OUGHD  |

(\*) 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」のアップデートについては、2025年2月13日開示文書を参照願います。

## 注意事項

当資料に記載されております計画や見通し、戦略など歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で入手できる情報から得られた判断に基づいております。実際の業績は様々な重要要素により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。  
また、本資料の著作権やその他本書類にかかる一切の権利は OUGホールディングス株式会社に属します。

## 当資料に対する問い合わせ窓口

**OUGホールディングス株式会社 経営基盤グループ 電話 06 - 4804 - 3031**