

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社ゼネラル・オイスター
(3224)



2024年11月14日



1. 2025年3月期 第2四半期 決算 トピックス



2024年3月期 第2四半期 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

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4月まで続いたことと、原価や人件費などのコスト上昇により対前年比△46百万の減益。

営業利益は、対前年比△46百万円の△70百万円と減益。最終損失は23百万円

2

主に店舗事業では、原材料費や、人件費の高騰など販管費の増加などにより、営業利益は対前年比△76百万円の75百万円と大幅減益。好調に推移していた卸売事業もノロウイルスの影響で、営業利益は対前年比△14百万円の47百万円の減益となり、この結果親会社株主に帰属する当期純利益は対前年比△9百万円の△23百万円の最終赤字。

株主優待制度の廃止

3

経営基盤の強化や収益改善を早期に実現するため、株主優待制度を2024年9月末で廃止。今後は成長のための設備投資や財務体質の強化を進め、企業価値の向上を図っていく

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

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

2025年3月期第2四半期 概要

売上高は1,870百万円（前年同期比4.9%増）と増収。営業利益は店舗事業が原材料費や人件費の高騰などによる販管費の増加により前年比△46百万円の△70百万円と減益。

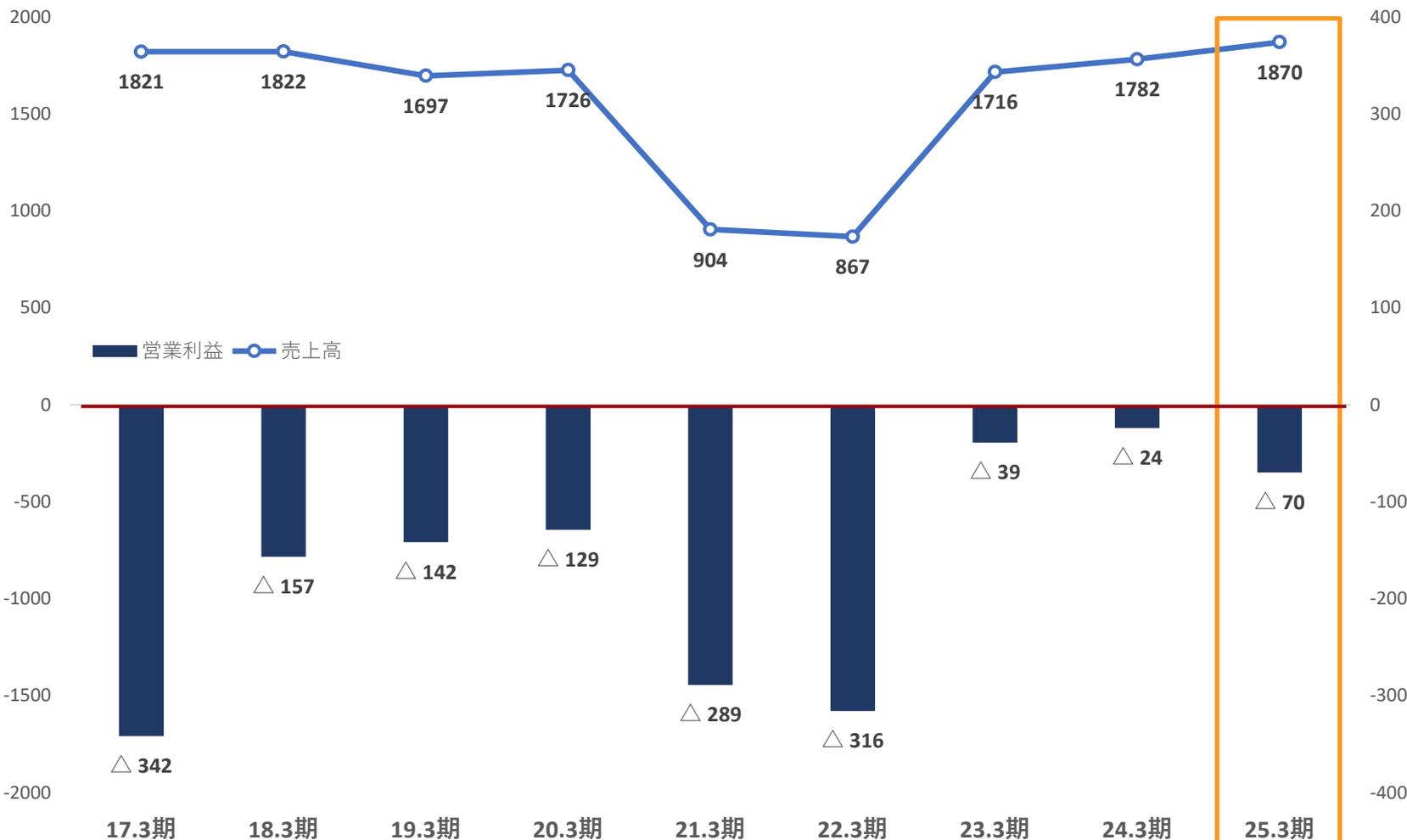
親会社株主に帰属する当期純利益は、子会社の売却益などもあり、前年比△9百万円の△23百万円。

	2020年3月期 第2四半期 (参考・コロナ前)		2024年3月期 第2四半期		2025年3月期 第2四半期		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	1,726	100.0	1,782	100.0	1,870	100.0	+87 (+4.9%)	① 店舗事業の 販管費が前年 より増加
売上原価	613	35.5	627	35.2	691	37.0	+63 (+10.1%)	② 店舗、卸とも 営業利益は減益
売上総利益	1,112	64.4	1,154	64.8	1,178	63.0	+24 (+2.1%)	
販売管理費	1,242	71.9	1,178	66.1	1,249	66.8	+71 (+6.0%)	
営業利益	△129	-7.4	△24	-	△70	△3.8	△46	③ 陸上養殖の子会社の 売却による特別利益
経常利益	△129	-7.5	△26		△73	△3.9	△47	
特別利益	-		2		43		+41	
特別損失	-		3		-			
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△113	-6.5	△14		△23	△1.3	△9	

第2四半期 連結業績について

売上高は店舗増加などの影響により増収。しかし営業利益は、店舗事業の原材料費や人件費の高騰などによる販管費の増加をカバーできず、対前年△46百万円の△70百万円と減益。

(単位：百万円)



売上高

18.70
億円

営業利益

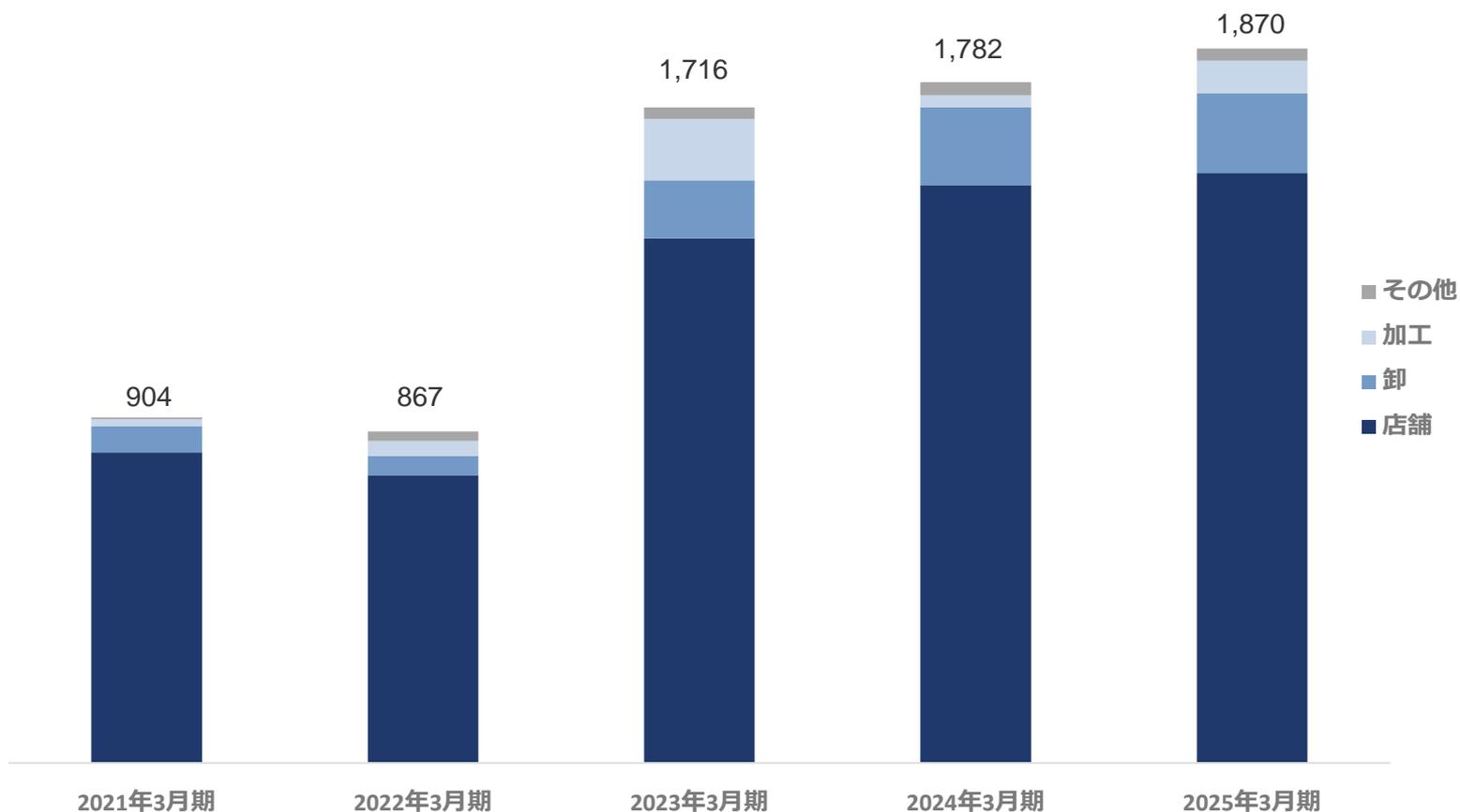
△70
百万円

第2四半期 連結売上高推移

グループ全体では前会計年度（2024年3月期第4半期）の能登半島地震の、富山入善での取水トラブルや、ノロウイルスの蔓延の影響で、売上に急ブレーキがかかり、当2025年3月期第1四半期の4月までその影響が続いたことなどもあり、対前年+4.9%の1,870百万円に留まった。

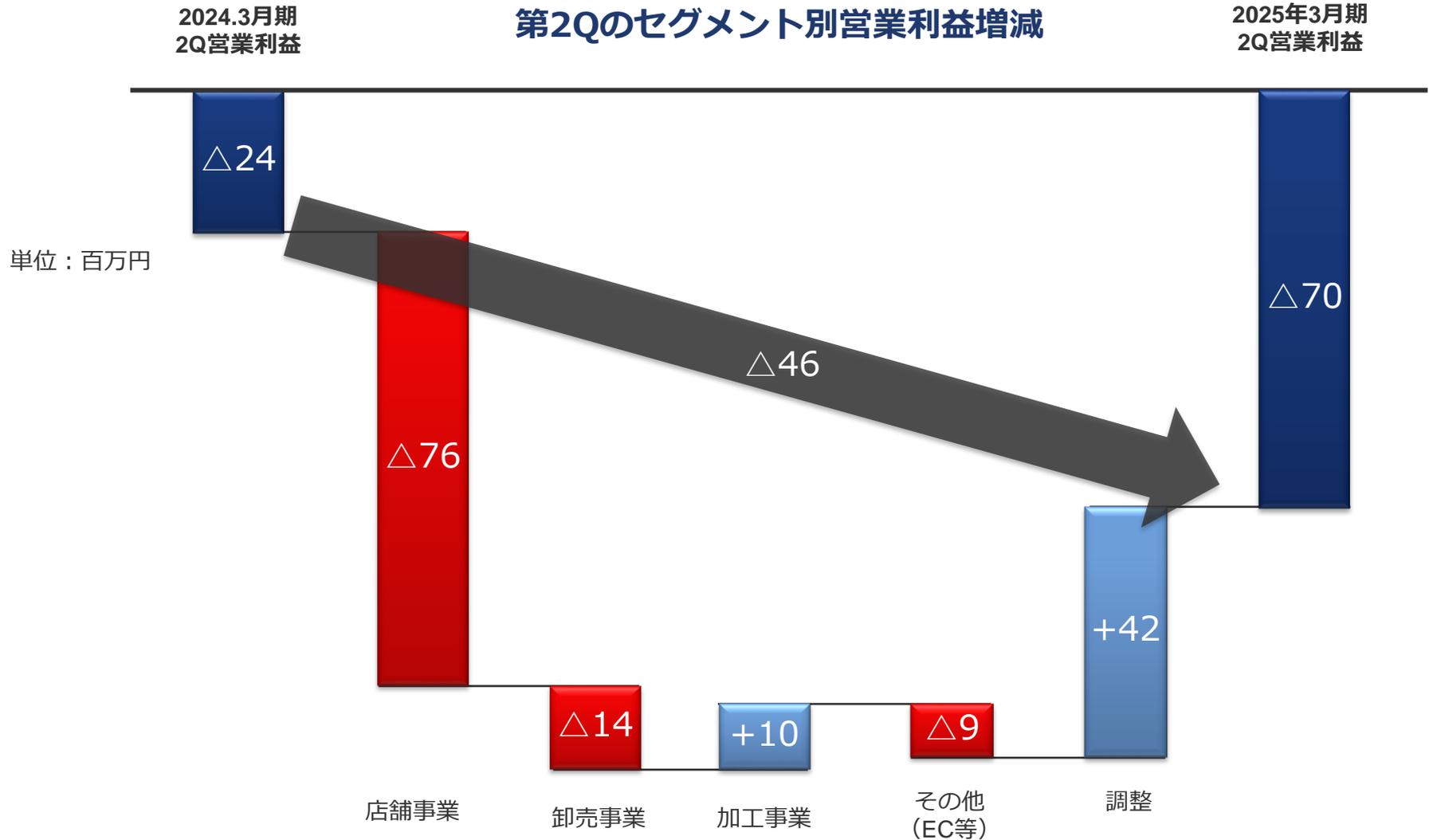
2Q連結売上高推移

(百万円)



第2四半期の各セグメント別の減益要因

1月からのノロウイルスの蔓延などで牡蠣の供給が停止するなどその影響が4月まで響き、店舗では・卸売事業と減益。これらにより、連結での営業利益は対前年比△46百万円の△70百万円となった。



2025年3月期第2四半期 連結損益計算書

前期に店舗の将来に向けたスクラップ&ビルドなどで、店舗数は増えたものの、ノロウイルスの影響などで、売上を伸ばしきれず。また店舗事業の原材料費が上昇や人件費などの販管費が全社で+6.0%増加したことで、営業利益は△70百万円と減益。

(百万円)	2024年3月期 第2四半期	2025年3月期 第2四半期	前年同期比	増減率
売上高	1,782	1,870	+88	+4.9%
売上原価	627	691	+63	
原価率	35.2%	37.0%	+1.8pt	
売上総利益	1,154	1,178	+24	+2.1%
売上総利益率	64.8%	63.0%	△1.8pt	
人件費	408	434	+26	
地代家賃	217	235	+18	
減価償却費	27	40	+13	
その他販管費	526	540	+14	
販管費合計	1,178	1,249	+71	+6.0%
販管費率	66.1%	66.8%	+0.7pt	
営業利益	△24	△70	△46	
営業利益率	△1.4%	△3.8%	△2.4pt	

貸借対照表概要

2024年9月期末の総資産は28.40億円、前期末比+6.05億円。
 自己資本は9.03億円、自己資本比率は31.8%。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	2024年3月期 第2四半期		2024年3月期 期末	2024年3月期 第2四半期
資産の部			負債の部		
流動資産	1,245	1,714	流動負債	473	1,144
現金及び預金	855	759	買掛金	124	112
売掛金	207	212	短期借入金*1	67	72
原材料	77	55	その他	282	960
未収入金	30	7	固定負債	852	784
その他	75	681	長期借入金	387	313
固定資産	691	751	その他	465	471
有形固定資産	677	739	負債合計	1,326	1,928
その他	13	12	純資産の部		
投資その他資産	298	374	株主資本	927	903
敷金及び保証金	288	275	その他	△17	8
その他	10	99	純資産合計	909	911
資産合計	2,235	2,840	負債純資産合計	2,235	2,840

*1．1年内返済予定の長期借入金を含む

2025年3月期第2四半期 セグメント別業績概況

店舗事業の営業利益は、原材料費や人件費の高騰などで、前期比△76百万円の75百万円と大幅な減益。卸売事業もノロウイルスの影響で、売上を伸ばせず減益となった。一方、「加工事業」については前期に比べ小幅ながら損失幅が縮小。

セグメント売上高

(百万円)	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	前年同期比	増減率
店舗事業	1,526	1,557	+31	+2.0%
卸売事業	206	210	+4	+1.7%
加工事業	31	85	+54	+176.2%
その他 ※1	35	32	△3	△7.4%
調整	△17	△ 16	△1	—
合計	1,782	1,870	+88	+4.9%

*1 : EC通販など

セグメント営業利益

(百万円)	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	前年同期比	増減率
店舗事業	151	75	△76	△50.3%
卸売事業	62	47	△15	△23.4%
加工事業	△38	△28	+10	—
その他 ※1	4	△ 4	△8	—
調整	△203	△ 161	+42	—
合計	△24	△ 70	△46	—

*1 : EC通販など

売上高はノロウイルスの影響で売上が微増にとどまり、原材料費や人件費率の高騰により販管費が増加したことなどの影響で、営業利益は、前年比△76百万円の大幅な減益となった。

(百万円)	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	前年同期比	増減率
売上高	1,526	1,557	+31	+2.0%
営業利益 (*1)	151	75	△76	△50.3%
営業利益率	9.9%	4.8%	△5.1pt	—

店舗事業 2Q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1店舗

⇒2024年9月末全店舗数：28店舗（直営：27店舗、FC：1店舗）

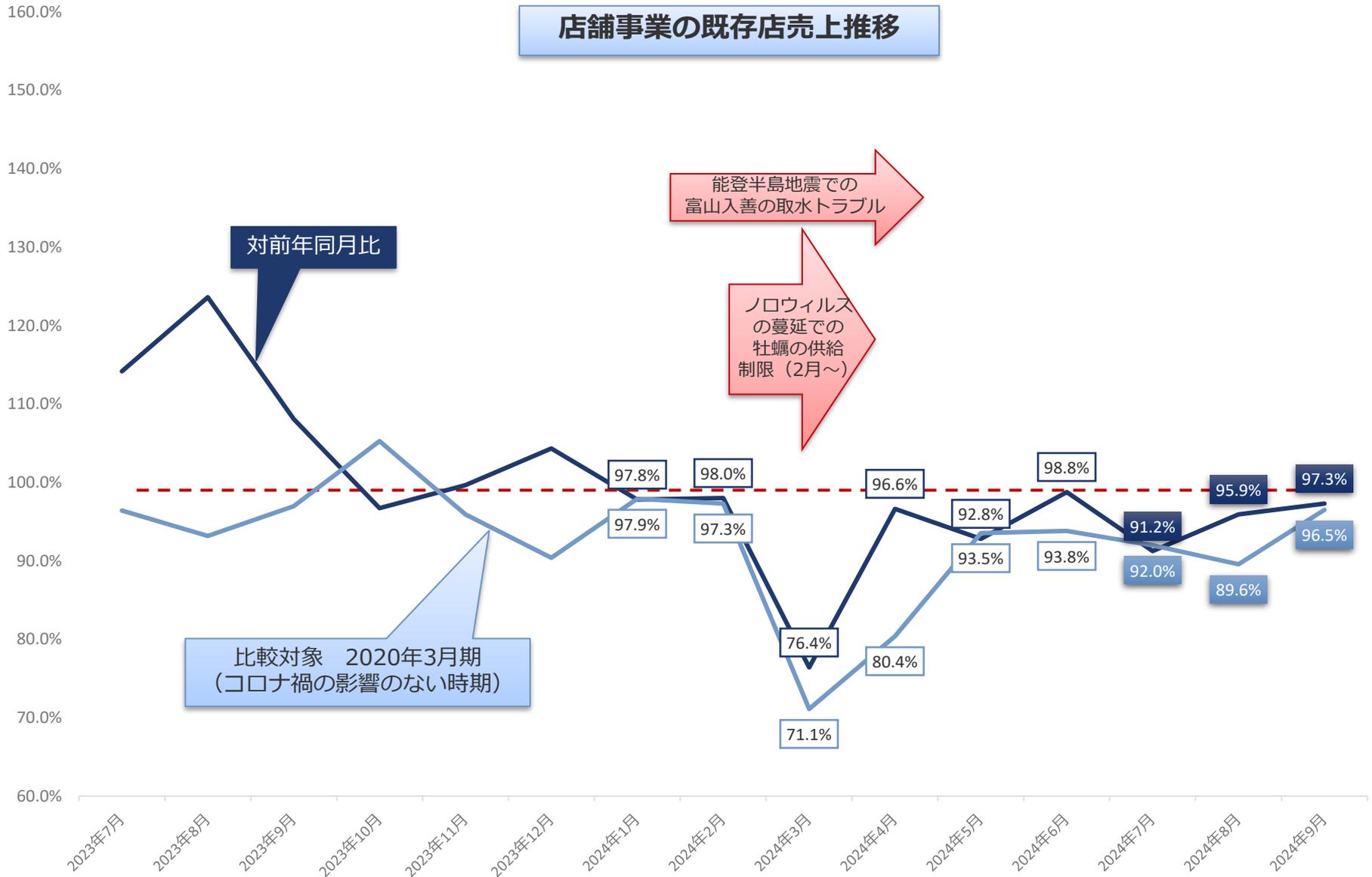
	2024年3月期 期末 店舗数	増減数		2024年 9月末 店舗数	業態変更
		出店	退店		
直営店舗 合計	26	1	0	27	
FC店舗	1			1	
全店舗店舗 合計	27	1	0	28	

新規出店1店舗の主な内訳

- ・主要ブランド「8TH SEA OYSTER Bar」
（直営店舗） 横浜モアーズ店（2024年4月）

店舗事業 (既存店売上高 (前年比、コロナ前比))

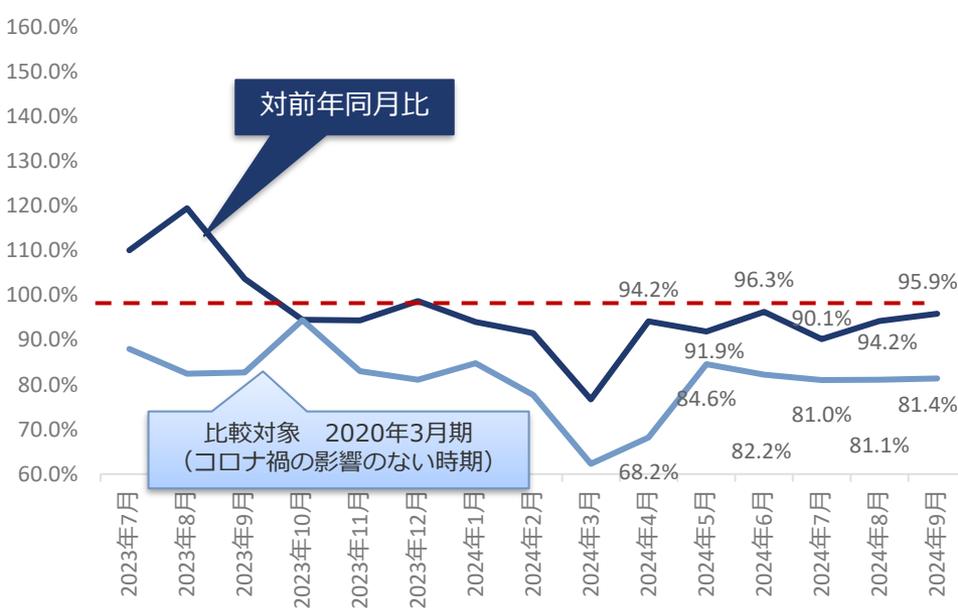
2月からのノロウイルスの影響は4月まで続いたが、既存店売上は、徐々にではあるが、改善してきた



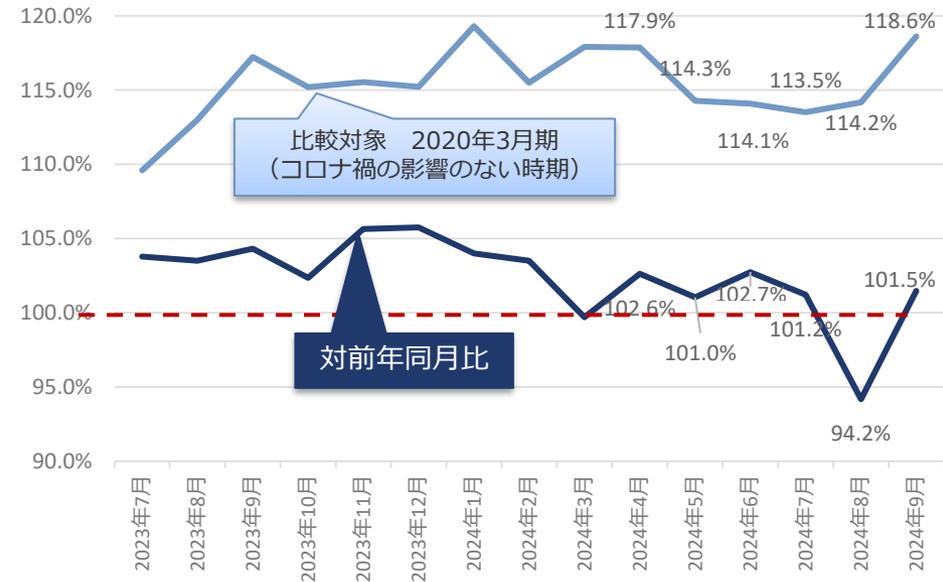
店舗事業（既存店客数・客単価（前年比、コロナ前比））

客数、客単価とも4月までノロウイルスの影響で、低調に推移していたが、徐々に改善傾向

客数の推移



客単価の推移

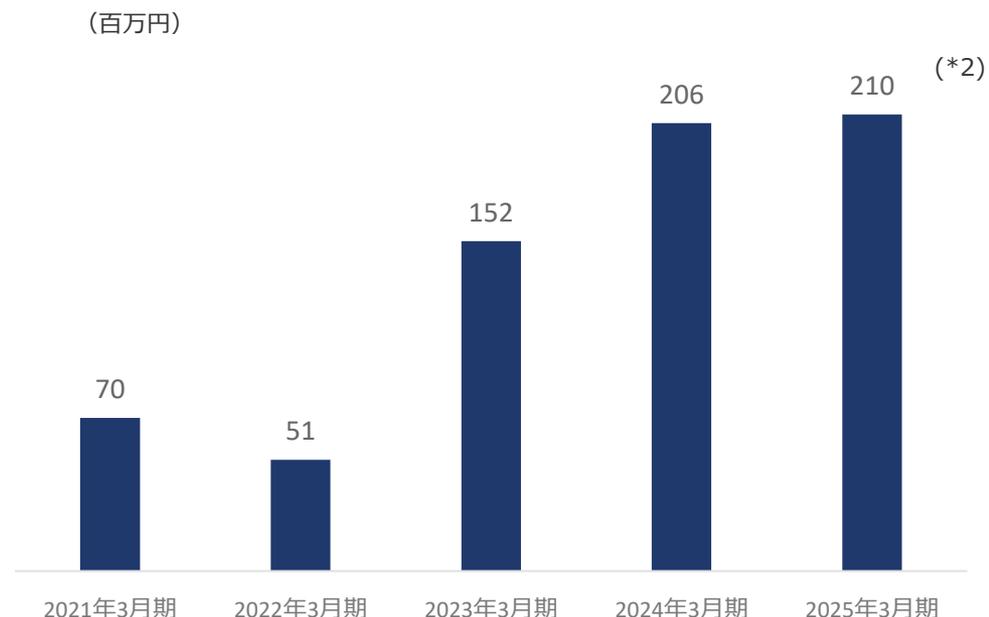


好調に推移していた卸売事業も、第1四半期はノロウイルスの影響で売上が鈍化したことと原材料の高騰などもあり、減益となった。

(百万円)	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	前年同期比	増減率
売上高	206	210	+4	+1.7%
営業利益 (*1)	62	47	△15	△23.4%
営業利益率	30.2%	22.7%	△7.5pt	—

*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



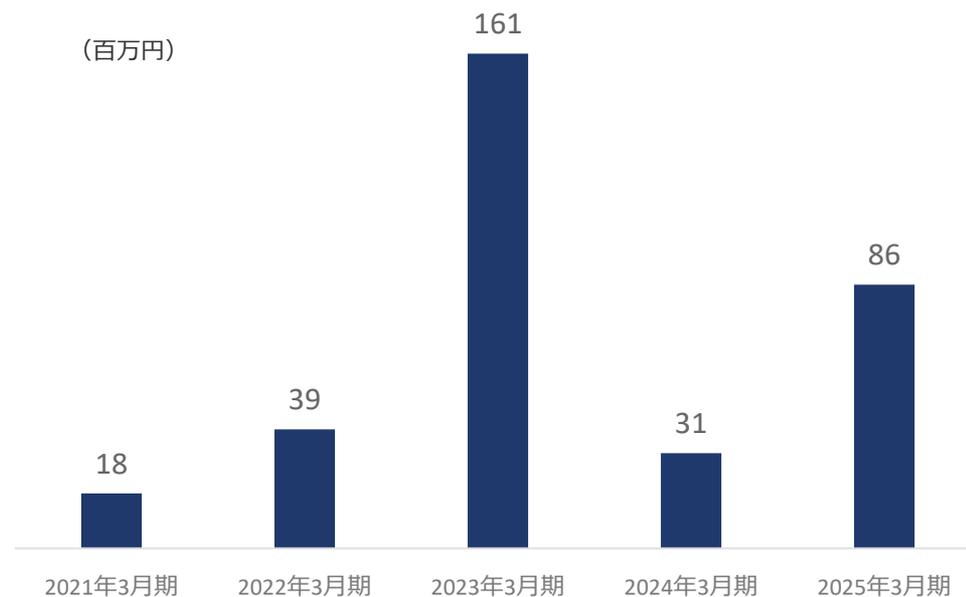
*2. FC店舗の牡蠣の卸売売上を計上

加工事業は損失幅が小幅ながら縮小。

(百万円)	2024年3月期 2Q	2025年3月期 2Q	前年同期比	増減率
売上高	31	86	+55	+176%
営業利益	△38	△28	+10	—
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

2. 今後の取り組みについて



2025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
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、売上伸長を推進
	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。今後も更なる定着化を進める。
	国内卸売事業の収益拡大	△	付加価値を向上させ、更なる増収増益へ。
	加工事業による収益貢献	△	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
	再生可能エネルギー（太陽光事業）への参入	○	2025年下期から収益化の予定

3. 2025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)	2024年3月期 通期実績	2025年3月期 連結業績予想	前年同期比 (%)
売上高	3,790	5,130	+1,340 (+35.4%)
営業利益	16	189	+173 (+1,081.2%)
経常利益	29	185	+156 (+532.8%)
親会社株主に 帰属する 当期純利益	△95	130	+225



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。