

大槌の復興へ、未来へ。



 General Oyster group

未来の安全をデザインする

2017年3月期決算説明資料

株式会社ゼネラル・オイスター

(3224)



2017年6月21日



それは安全品質のファイブスター
That's five stars of the safe quality.

安全品質を支える五つのこだわり

- ★ **海へのこだわり**
生産者との長年にわたる信頼関係によりその産地、牡蠣の採取海域を選定しています。
- ★ **創り手のこだわり**
各産地で愛情と情熱を持って育てた牡蠣の一次検査を実施しています。
- ★ **キレイにするこだわり**
自社開発の、「海洋深層水浄化システム」で牡蠣を60時間浄化しています。
- ★ **安全を守るこだわり**
厳しい検査の自社基準を設けており、出荷前の牡蠣の二次検査を実施しています。
- ★ **お客様を笑顔にするこだわり**
店舗での衛生管理、スタッフの体調管理を徹底し、いつでも美味しい牡蠣を提供しています。

17TH ANNIVERSARY

General Oyster group
未来の安全をデザインする

岩御 牡荘 蠣湾

Premium Rock Oyster

Misahowan

今シーズンの出荷が始まりました。

豊かな環境と
養殖のスペシャリストの手で
良質な牡蠣を育む。

愛媛県西端の御荘湾。
ここは山の豊富な養分がリアス式海岸に
流れ込み良質なプランクトンが育つ海域。
牡蠣の養殖には最適な環境です。
この御荘湾で、種苗のエキスパートが育てた
稚貝を成貝へと育てています。
生育状態に応じた養殖スポットへ延縄をこまめに移すなど、
愛情を込めて牡蠣を一つひとつ育てています。
そして今年、種が実りプレミアムな岩牡蠣が誕生しました。

養殖場となる御荘湾には、稚貝から成貝になるまで生育段階に合わせた養殖スポットがあり、その海域の見定めは海を知りつくしたエキスパートたちの長年の経験なのです。

稚貝を付させた岩立頭には成育の障害となる海藻やフジツボなどが付いてしまいがちです。これを取り除く作業を成貝になるまで続けていくことで、良質な牡蠣となります。

www.oyster-center.com

1、2017年3月期決算について

2、「継続企業の前提に関する事項」への対応について

- 収益性の向上に向けた取り組み
- 財務の安定化に向けた取り組み

3、「財務基盤の安定化」について

- 株式会社アスラポート・ダイニング様からの資金調達について

4、今後の展望について

- 今期の業績予想につきましては、現時点で非開示
- 6次産業化や海外展開、ブランディング強化に向けて着実に前進

1-1、2017年3月期 通期決算の概要

減収減益となり、2期連続の営業損失を計上（損失幅も拡大）

	2016年3月期		2017年3月期		増減額	増減比
	実績	構成比	実績	構成比		
(単位：百万円)						
売上高	3,893	100%	3,868	100%	△25	△0.6%
売上原価	1,231	31.9%	1,261	32.6%	+30	+2.4%
売上総利益	2,661	68.1%	2,606	67.4%	△55	△2.0%
販管費	3,003	75.7%	3,068	79.3%	+65	+2.1%
営業利益（損失）	△342	△7.6%	△461	△11.9%	△119	—
経常利益（損失）	△349	△7.8%	△475	△12.3%	△126	—
当期純利益（損失）	△486	△13.3%	△744	△19.2%	△258	—

当期純利益 = 親会社株主に帰属する当期純利益

1-2、2017年3月期 セグメント別売上高比較

不採算店舗の閉店や既存店の低迷、卸売事業の落ち込みが減収要因

(単位：百万円)	増減額	備考
直営店舗事業	+7	
新規出店	+554	2016年3月期出店 5店舗 2017年3月期出店 4店舗
閉店	▲91	
既存店	▲456	-5.7%
卸売事業等 (*)	▲33	
合計	▲25	

(※) 種苗売上等の店舗事業以外の売上を含む

【既存店の売上、客数、客単価の増減率】

既存店	対前年比
売上	94.3%
客数	97.1%
客単価	97.0%

1-3、特別損益項目

店舗閉鎖損失、減損損失等の特別損失も利益を大きく圧迫
ただ、今後に向けてはコスト削減要因

経常利益	-475	(百万円)
特別利益		
国庫補助金（岩手大槌事業にかかる補助金）	+812	
特別損失		
店舗閉鎖損失	-313	
事業所閉鎖損失（広島浄化センター）	-34	
減損損失	-509	
税金等調整前当期純利益	-520	
法人税等	-252	
当期純利益	-772	

2-1、「継続企業の前提に関する事項」への対応について

<経緯>

2期連続の営業損失の計上や、それに伴う財政状態の悪化など、当社の置かれた現状が「継続企業の前提に疑義を生じさせるような事象及び状況が存在する場合」に該当するという判断により、その旨を注記したものです。

**このような状況からの改善及び解消に向けて、
以下の課題に取り組んでおります。**

- 「収益性の向上」
- 「財務基盤の安定化」

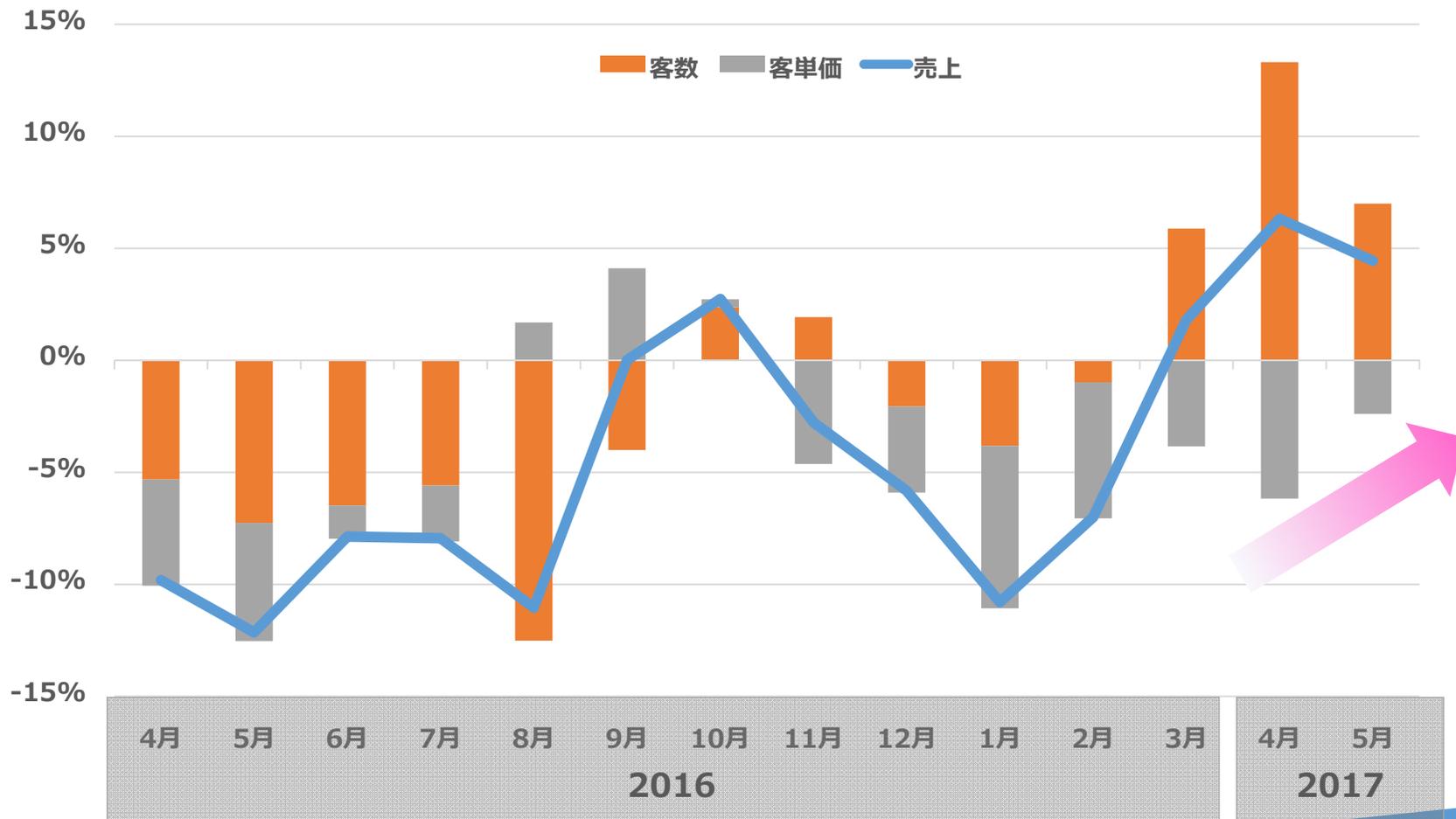
2-2、収益性の向上に向けて

<主な施策と成果>

- 店舗収益性の改善
- 不採算店の整理
- 戦略的な人財育成への投資
- 本社機能と一般管理費の最適化
- 事業ポートフォリオの最適化

2-3、既存店売上高の推移

足元の既存店売上高はプラスで推移（客数の伸びが寄与）



3、「財務基盤の安定化」について

<主な施策と成果>

株式会社アスラポート・ダイニング様から資金調達を実施

なお、株式会社アスラポート・ダイニング様とは、資金調達だけでなく、様々な角度からの事業シナジーの可能性が高いことから、今後の協業に向けて、現在協議を進めている段階です

4-1、今期の業績見通しについて

今期の業績予想につきましては、
現時点で非開示とさせていただきます

<理由>

現在、株式会社アスラポート・ダイニング様との間で、今後の事業提携に向けた協議を進めている段階であり、その結果や内容が今期の業績に大きな影響を及ぼす可能性があることから、現時点で合理的な業績予想の算定が困難であると判断



開示が可能となった時点で速やかに開示します

4-2、中期的な展望について

六次産業化に向け着実に前進

- 岩手・大槌の「大槌 牡蠣ノ星」の工場部分が5月より稼働し、新たな価値観の牡蠣フライなどの牡蠣加工品の生産をスタート
- 愛媛での海面養殖生産の自社ブランドの岩牡蠣「種夏」の生産拡大

海外戦略の強化

- アジア向けの輸出が夏よりスタート予定。
沖縄に輸出用ハブ施設を沖縄電力グループ会社 沖縄開発株式会社様から借受け、アジア市場へのジャストインタイムの輸出体制を確立。

ブランディングの強化

- 更なる安全性を向上させた、「ミネラルオイスター」を日本のみならず、アジアへも展開して、グローバルブランドに育てる。

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

【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。