

**OIZUMI**

東証プライム  
証券コード：6428

# 2023年3月期 決算説明資料

**株式会社オーイズミ**

2023年6月9日

Copyright © 2023 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.

## | 目次

1. 決算概要
2. 中期経営計画進捗
3. 参考資料

- 1. 決算概要**
2. 中期経営計画進捗
3. 参考資料

# 事業領域－「遊・食・動・明」をテーマに事業展開

楽しい **遊** 空間を提供する

**基盤事業**

(株)オーイズミ 遊技機・周辺機器  
(株)高尾 遊技機

(株)オーイズミ・アミュージオ  
(株)レッド・エンタテインメント  
コンテンツ事業



遊

食

EC事業

動

明

原料を厳選した **食** 品づくり

**成長事業**

(株)下仁田物産



妙高酒造(株)

バブルスター(株)



武内製薬(株)



生活を **明** るく照らす

**安定事業**

**不** 動産事業



(株)オーイズミ  
不動産賃貸事業



神奈川電力(株)  
電気事業  
(太陽光発電)

## 23.3期決算サマリー

- 売上高は、①新たにグループに加わったバブルスター、武内製薬、高尾の寄与、②当社代表機種において3タイトルを市場投入にしたこと、スマスロ専用ユニットの伸長による機器事業の大幅増収により前期比**68.0%増収**
- 営業利益は、機器事業の利益回復により**75.2%増益**。ただし子会社株式取得費用、のれん代償却等により期初計画並みの水準
- 特別利益として、新規連結の高尾の負ののれん発生益、賃貸用不動産売却益、投資有価証券売却益等を計上

単位：百万円	22.3期	23.3期	前期比 増減率(%)	23.3期 期初予想 (22.05.13)
売上高	10,793	<b>18,127</b>	68.0	15,600
売上高総利益	2,863	<b>5,497</b>	92.0	4,450
売上総利益率	26.5%	<b>30.3%</b>	+3.8pt	28.5%
営業利益	606	<b>1,061</b>	75.2	1,200
営業利益率	5.6%	<b>5.9%</b>	+0.3pt	7.7%
経常利益	563	<b>1,054</b>	87.2	1,120
親会社株主に帰属する 当期純利益	389	<b>1,561</b>	301.2	700
一株当たり当期純利益 (EPS)	17.3円	<b>69.4円</b>	—	31.1円

## セグメント別売上高・損益

	22.3期 (百万円)	百分比 (%)	23.3期 (百万円)	百分比 (%)	前期比 増減率(%)
売上高	10,793	100.0	<b>18,127</b>	100.0	68.0
機器事業	6,135	56.8	<b>10,654</b>	58.8	73.7
不動産事業	857	7.9	<b>896</b>	4.9	4.5
電気事業	982	9.1	<b>943</b>	5.2	▲4.0
コンテンツ事業	573	5.3	<b>461</b>	2.5	▲19.6
食品事業	2,137	19.8	<b>5,030</b>	27.8	135.4
その他	107	1.0	<b>141</b>	0.8	31.6
セグメント利益 (※)	1,076	10.0	<b>1,688</b>	9.3	57.0
機器事業	60	1.0	<b>868</b>	8.2	1340.1
不動産事業	448	52.3	<b>469</b>	52.4	4.9
電気事業	454	46.2	<b>465</b>	49.4	2.6
コンテンツ事業	36	6.3	<b>8</b>	1.9	▲75.5
食品事業	106	5.0	<b>▲59</b>	▲1.2	—
その他	▲29	▲27.4	<b>▲65</b>	▲46.4	—
調整額	▲470	▲4.4	<b>▲626</b>	▲3.5	—
営業利益	606	5.6	<b>1,061</b>	5.9	75.2

※セグメント利益の百分比は各セグメントの対売上高比率

## 貸借対照表サマリー

単位：百万円	22.3期末	23.3期末	増減額	補足
流動資産	13,923	<b>19,931</b>	6,007	売上債権の増加
固定資産	20,874	<b>23,822</b>	2,947	無形固定資産の増（のれん67→2,401）
資産合計	34,798	<b>43,753</b>	8,955	
流動負債	6,131	<b>11,029</b>	4,898	仕入債務の増加
固定負債	11,997	<b>14,464</b>	2,467	長期借入金の増加
負債合計	18,128	<b>25,494</b>	7,365	
純資産合計	16,669	<b>18,259</b>	1,589	自己資本比率41.7%（22.3期末比▲6.2pt）
負債純資産合計	34,798	<b>43,753</b>	8,955	
現金及び預金	7,904	<b>7,865</b>	▲38	
有利子負債	14,018	<b>16,458</b>	2,439	
ネット有利子負債	6,114	<b>8,592</b>	2,478	

## キャッシュフロー計算書サマリー

単位：百万円	22.3期	23.3期	増減額	補足
営業CF	5	<b>533</b>	528	在庫の減少242→▲531、売上債権の減少609→▲3,376、仕入債務の増加▲1,069→1,488、負ののれん発生益▲599
投資CF	▲2,129	<b>▲780</b>	1,348	前期有形固定資産取得（東京都千代田区、神奈川県横浜市） 今期は子会社株式（新規連結）の取得による支出が中心
財務CF	▲368	<b>208</b>	577	M&Aに係る長期借入金の増加
フリーCF	▲2,124	<b>▲247</b>	1,876	

## 24.3期業績予想

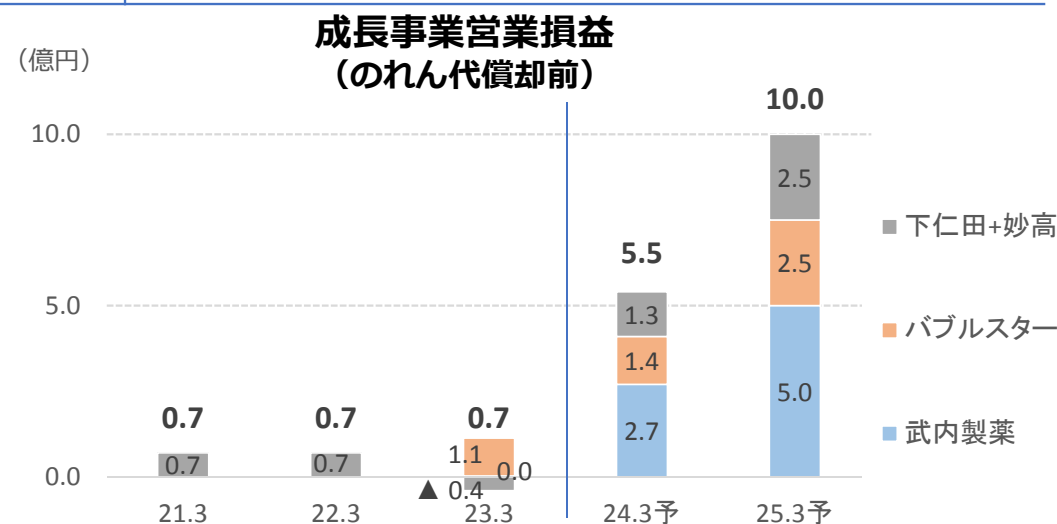
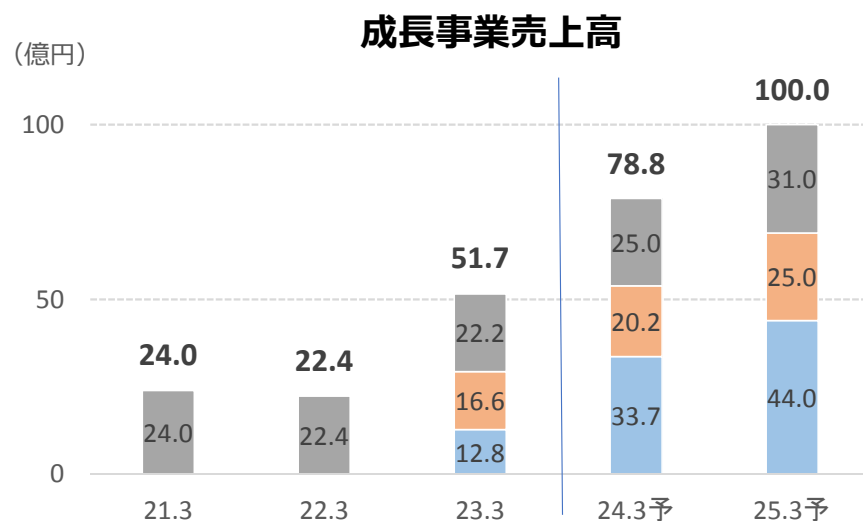
- 前期期中に子会社化した武内製薬、高尾の通期寄与等で**20.3%増収**と引き続き伸長を見込む
- 機器事業においてリリーススケジュールが未定のものが多く不確実な要素が大きいため、現時点では**前期並みの営業利益**を維持することを目標とする

単位：百万円	23.3期実績	24.3期予想	前期比増減率 (%)
売上高	18,127	<b>21,800</b>	20.3
売上高総利益	5,497	<b>7,100</b>	29.2
売上総利益率	30.3%	<b>32.6%</b>	+2.3pt
営業利益	1,061	<b>1,100</b>	3.7
営業利益率	5.9%	<b>5.0%</b>	▲0.9pt
経常利益	1,054	<b>1,050</b>	▲0.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,561	<b>620</b>	▲60.3
一株当たり当期純利益 (EPS)	75.2円	<b>27.6円</b>	



# 事業概況（23.3期実績/24.3期予想）－成長事業

	23.3期実績	24.3期予想
成長事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高5,171百万円（2.3倍）、セグメント損益▲124百万円。新規連結のバブルスター（12ヵ月）、武内製薬（7ヵ月）の寄与で、売上高は大幅増</li> <li>■ 新規連結会社の株式取得にともなうのれん代（198百万円）の償却が発生。原材料をはじめとするコストアップの影響により期初計画利益を下回る</li> <li>■ 下仁田物産にてペット用品領域に進出。「高齢化、健康習慣、機能性」をキーワードにペットフードの製造販売をスタート。滑り出しは順調</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高7,884百万円、セグメント利益309百万円を予想。武内製薬の通期寄与等で増収</li> <li>■ のれん代償却は241百万円。利益面では、既存事業・新規連結会社ともに原材料価格上昇の影響が続く見込み</li> <li>■ 4月よりバブルスターのメインブランド「LOHASStyle」の上代を引き上げ収益改善を図る。「THE PROTEIN」においては原材料費価格は低下傾向にあるため据え置き</li> <li>■ 引き続き商品開発とグループシナジー創出に注力し、将来の売上・利益の種まきを行う</li> </ul>

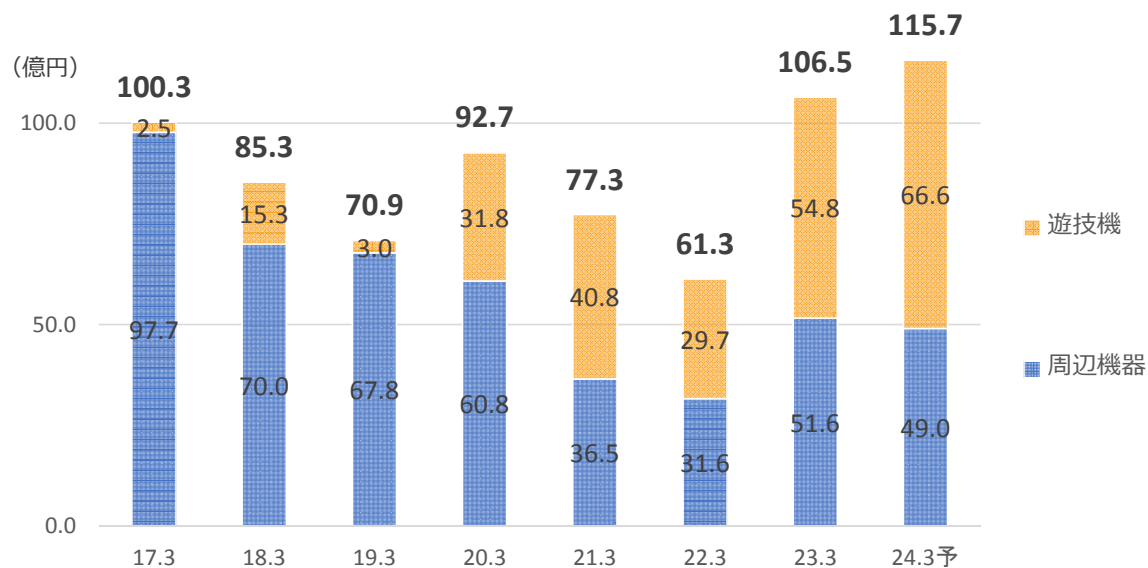


※25.3予は前回（2022.12.16）に説明した目標値。武内製薬は連結寄与分

# 事業概況（23.3期実績/24.3期予想） – 基盤事業

	23.3期実績	24.3期予想
基盤事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 当社代表機種の後継機、「ひぐらしのなく頃に祭2カケラ遊び編」「閃乱カグラBURST UP」「OVERLOAD絶対支配者光臨II」を投入</li> <li>■ 2023年1月に子会社化した高尾が3か月寄与。「P sin 七つの大罪 X-TREME」を投入</li> <li>■ スマスロの専用ユニット用が好調で、OEM売上高が急増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 高尾の通期寄与。「貞子3D3 RE:BIRTH」のリリースによる売上貢献を見込む</li> <li>■ パチスロは、現時点でリリースタイトル非公表。リリース時期は検討中</li> <li>■ スマート遊技機への対応は、遊技機としては対応に後れを取ったが、今期中の投入を目指す。周辺機器は、より付加価値の高い専用ユニットの開発を推進</li> </ul>

## 機器事業売上高推移



## 前期投入機種

パチスロ機



©電研士07/07th Expansion  
©Marvelous/『閃乱カグラ』パートナーズ  
©丸山くがね・KADOKAWA 刊/オーバーロード2製作委員会

パチンコ機  
(高尾)



スマスロ専用  
ユニット

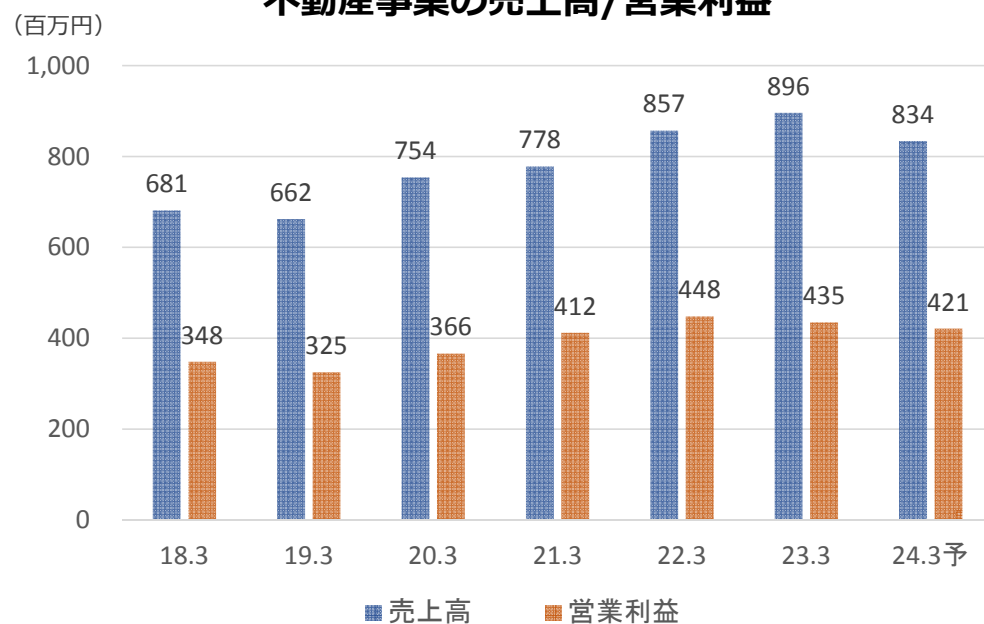


©2017 ホビージャパン・NIB/  
「sin 七つの大罪」パートナーズ

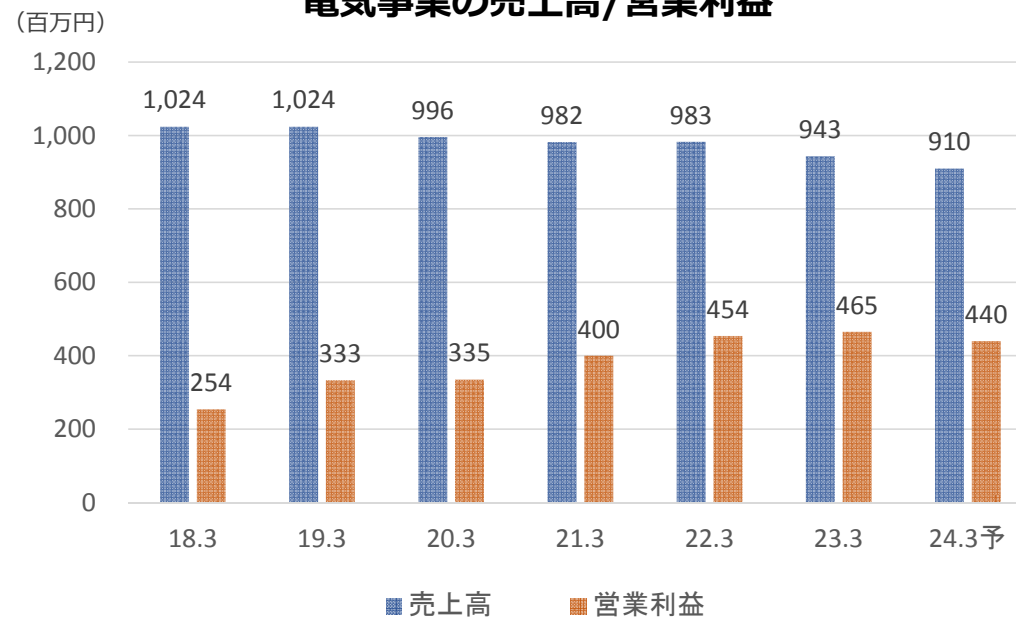
# 事業概況（23.3期実績/24.3期予想） – 安定事業

	23.3期実績	24.3期予想
安定事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 不動産事業は、新規物件の寄与により増収増益</li> <li>■ 電気事業（メガソーラー事業）は、安定した売上を確保、利益面では償却費の減少により増益</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 成長事業、基盤事業に集中的に投資</li> <li>■ 不動産事業の減収は売却物件の影響による</li> <li>■ 不動産・電気事業とも新規案件は収益性やリスクを慎重に考慮したうえで判断。売上高・利益水準の維持が目標</li> </ul>

### 不動産事業の売上高/営業利益



### 電気事業の売上高/営業利益



1. 決算概要

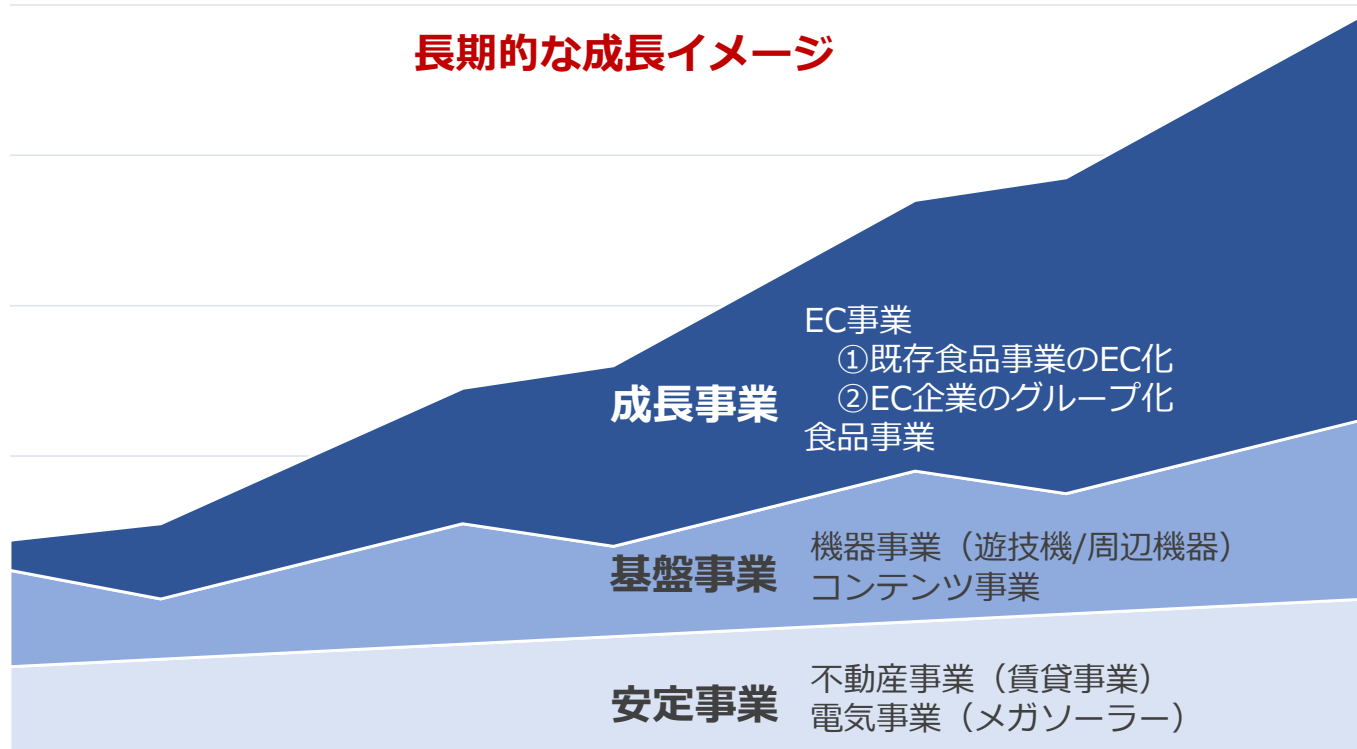
| 2. 中期経営計画進捗

3. 参考資料

# 持続的な成長に向けた基本方針

現在の事業を、企業価値を形成するうえで追求する要素により、成長事業/基盤事業/安定事業の3つの領域に分類し、必要な経営資源を投下

## 長期的な成長イメージ



### 今後の成長ドライバー

積極的な商品開発、販路拡大により、売上・利益を飛躍的に伸ばす

環境変化をビジネスチャンスと捉え、シェアアップに挑戦

健全かつ効率的な経営で収益性の維持・向上

## 成長事業

- 今後の企業価値の拡大のドライバーとして積極的に投資
- 既存事業（下仁田物産/妙高酒造）におけるEC向け商品の開発。オンライン－オフラインのハイブリッド戦略
- M&Aにより取得した企業（バブルスター/武内製薬）におけるデータドリブンの商品開発の強化と、既存企業のEC展開におけるノウハウの共有
- 当面は4社間のシナジー追求による開発力、EC技術の進化、効率化に努める

## 基盤事業

- 市場は縮小トレンドながら、規制緩和やスマート化によるビジネスチャンスが到来
- 上記変化に積極的に対応することで、当社がゲームチェンジャーとなり、シェアアップを目指す
- IPマネジメントや次世代技術の開発といった先を見据えた戦略の強化

## 安定事業

- 安定収入が見込める事業に特化し高収益を維持することで、成長事業/基盤事業におけるダイナミックな経営を可能にする
- 新規物件への取り組みは収益性、継続性を慎重に評価して行う

# 中期経営計画数値目標と進捗

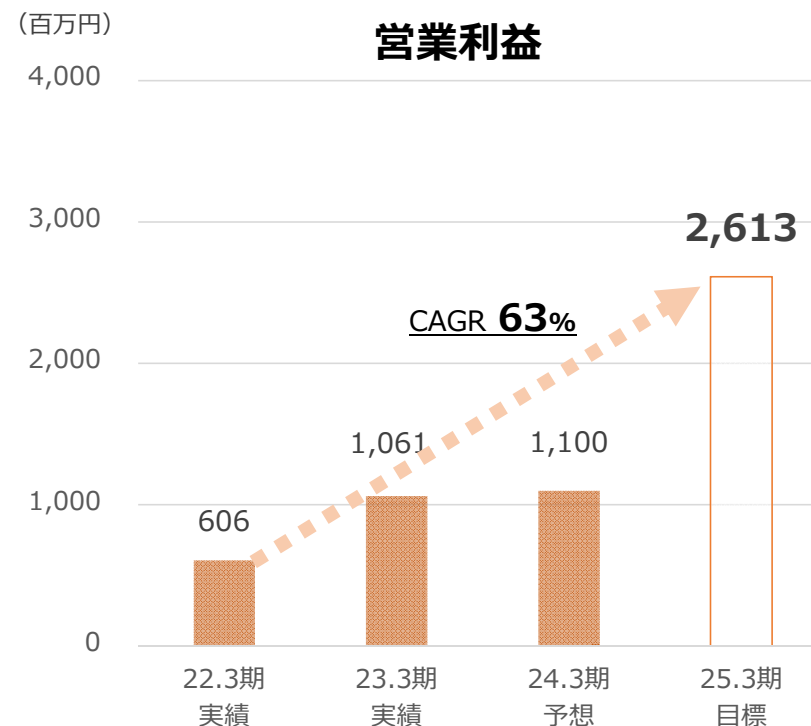
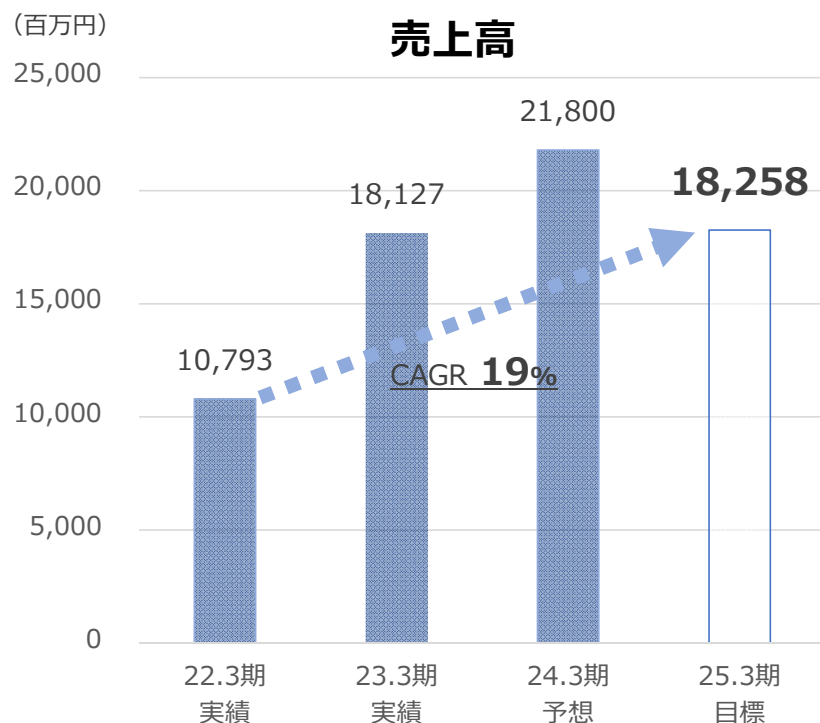
25.3期  
目標

売上高 18,258百万円

営業利益 2,613百万円

策定・公表時（2021年12月）見込んでいなかったM&Aの実施等により、今期予想売上高は最終年度目標を大きく上回る

利益面では、M&Aにともない発生するのれん代償却、全体的なコストアップが影響





# 成長事業（EC）に集中投資－ECノウハウを有する2社を子会社化



**バブルスター株式会社**  
(株式取得：2022年4月)



**武内製薬株式会社**  
(株式取得：2022年8月)



代表者	須藤 晃通	設立	2010年7月
資本金	500万円	売上高 (23.3)	16.6億円
主な 事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>「食べたものから体は創られる」を企業理念とし、低糖質食品を軸とした良質な健康食品の開発・販売を行う</li> <li>自社にて開発・製造・販売を一貫して行い、主にECサイトにおいてブランド・商品を展開</li> <li>時代のニーズに合わせた商品提案で、継続成長中</li> </ul>  		

代表者	金光 左儒	設立	2013年6月
資本金	1,000万円	売上高 (23.3)	12.8億円（7カ月）
主な 事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>「『もっと自分を好きになる』体験を世界に届ける」をビジョンに掲げ、化粧品・健康食品などの開発・販売を行う</li> <li>自社にて商品企画からデザイン・製造・マーケティング・販売まで一貫して手掛けることで洗練された製品を低価格でスピーディーに市場投入</li> <li>EC販売を主軸に、卸販売・OEMサービス提供も行い、継続成長中</li> </ul>  		

- ECから取得できるオンラインデータを活用することで、保有データの領域が広がりデータドリブンでスピーディな商品開発が可能に
- ECの本格的な導入により、販売商品・形態をトレンドの変化・消費者のニーズに合わせて展開していくことで、さらなる成長を狙う



## グループ各社の取り組みと進捗状況

	25.3目標	目指す姿・今後の主な取り組み	進捗状況
武内製薬	44億円	<p><b>事業別の新たな取組による平均成長率30%超の継続達成</b></p> <p>〈EC〉 継続したデータドリブンによる商品開発/SNSでのブランド認知向上</p> <p>〈卸〉 国内大手卸企業などと連携したオフライン流通の強化</p> <p>〈OEM〉 インバウンドの継続対応/アウトバウンド営業の充実化</p>	<p>①商品開発/ブランド育成、②チャネル開発の2点に重点的に取り組み</p> <hr/> <p><b>①商品開発/ブランド育成</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 人員補強と組織体制の確立</li> <li>➢ SNSによる発信/インフルエンサー活用によるマーケティング強化－「LOHASStyle」「THE PROTEIN（ザプロ）」</li> <li>➢ 商品開発のスピードアップ。今期は前期を上回る新商品の投入を予定</li> </ul> <p><b>②チャネル開発</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 外部より責任者を登用し卸営業部を立ち上げ。オフライン営業の強化。問屋との関係強化</li> <li>➢ バブルスターおよび武内製薬におけるOMO強化。23年5月、大木ヘルスケアホールディングス株式会社との合併で、株式会社Onffを設立</li> <li>➢ 卸チャネルへの本格展開。ECで売れた商品をオフラインで展開することで、レバレッジの効いた成長を目指す</li> </ul>
バブルスター	25億円	<p><b>卸/OEMの強化による平均成長率20%超の継続達成</b></p> <p>〈EC〉 データドリブンによる商品開発の開発頻度・スピードの強化</p> <p>〈卸〉 グループ会社のアセットを活用した卸事業の開始</p> <p>〈OEM〉 既存工場を活用したOEMサービスの開始</p>	
下仁田+ 妙高	31億円	<p><b>（下仁田）時代に即した商品開発とEC・卸強化によるシェア拡大</b></p> <p>〈EC〉 楽天市場等のECモールへの出店、こんにゃく米・麺などの時代に即した蒟蒻を用いた新商品の開発による売上獲得</p> <p>〈卸〉 国内大手スーパーなどと連携した受注開発による卸販売の拡大</p> <p><b>（妙高）時代に即した商品開発/卸・OEMの強化による成長促進</b></p> <p>〈EC〉 楽天市場等のECモールへの出店、時代に即した新商品開発によるオンライン日本酒市場のシェア1.2%獲得に向けた推進</p> <p>〈卸・OEM〉 卸・OEMの既存営業の在り方の見直し/営業力の強化</p>	

※中期経営計画目標に、武内製薬/バブルスターの売上高目標は織り込まれていません

成長へ向けた土台づくりは前期末までに完了。今後攻めの姿勢で売上高・利益の成長を目指す

## 武内製薬のプロテインブランド「ザプロ」の伸長

- 直近1年の売上は前年比3.6倍で急成長
- ファンマーケティングに注力、SNSフォロワー（4月末33,000人）やUGC数（4月月間530）も急伸中
- 今後も商品数を増やし、客単価アップを行うとともに、リピート率向上による利益率アップを目指す

## 商品開発スピードのアップ

- 商品開発スキームの更なるブラッシュアップと、組織強化により商品開発スピードがアップ。前期合計30商品を投下（武内、バブルスター合算）。今期は合計50商品の発売を目指す

## 越境ECの強化

- バブルスターにおいて中国市場向けに展開
- 今後は、①越境EC向けの商品開発、②東南アジア市場の開拓（シンガポール市場準備中。さらにニーズのあるマレーシア、インドネシアも視野）、③武内製薬の商品を同チャネルにて展開、等に取り組む

## OMOのチャレンジングJVを設立

- オフラインとオンライン、それぞれの課題を解決するために、大手卸の大木ヘルスケアホールディングズ株式会社と合併会社を設立（オーイズミ64%、大木34%）
- 両社が持つオンラインオフラインの豊富なデータを活用して、これまでにないOMOデータドリブンな商品開発を行っていく。24.3期は3～5商品を発売予定



メンズゴリラの店舗展開の様子

# 成長事業（EC）に集中投資 – 新規投入商品

## 武内製薬

### 今期新商品

## バブルスター

### 今期新商品



## 下仁田物産

### ペットフード（前期より参入）

引き続き、データドリブンの  
新商品開発を継続中



# 基盤事業の競争力強化

オーイズミキャラクター「1000ちゃん」  
×  
高尾キャラクター「キレパンダ」  
コラボイベントを開催



競争力のある新機種の開発  
及び投入によるシェア拡大

課題  
進捗と

- ・スマホへの対応が遅れ。今期中に市場投入を目指す
- ・人材育成の強化、開発体制の刷新

23年度リリース計画策定中

オーイズミと高尾の連携による  
シナジー創出

課題  
進捗と

- ・遊技機用IPの共同取得
- ・自社キャラクターのコラボ展開
- ・ノウハウの共有、連携による開発



「真子3D RE:BIRTH」7月リリース予定

パチスロ  
事業

スマート遊技機  
に対応

ぱちんこ事業

設備機器  
(ユニット)



競争力のある新機種の開発  
及び販売会社との連携によるシェア拡大

課題  
進捗と

- ・株式会社高尾の株式取得、子会社化
- ・当社との連携、経営リソースの活用により財務体質および収益の安定化を図る

スマパチ&スマホ市場での拡販  
新札発行によるシェア拡大

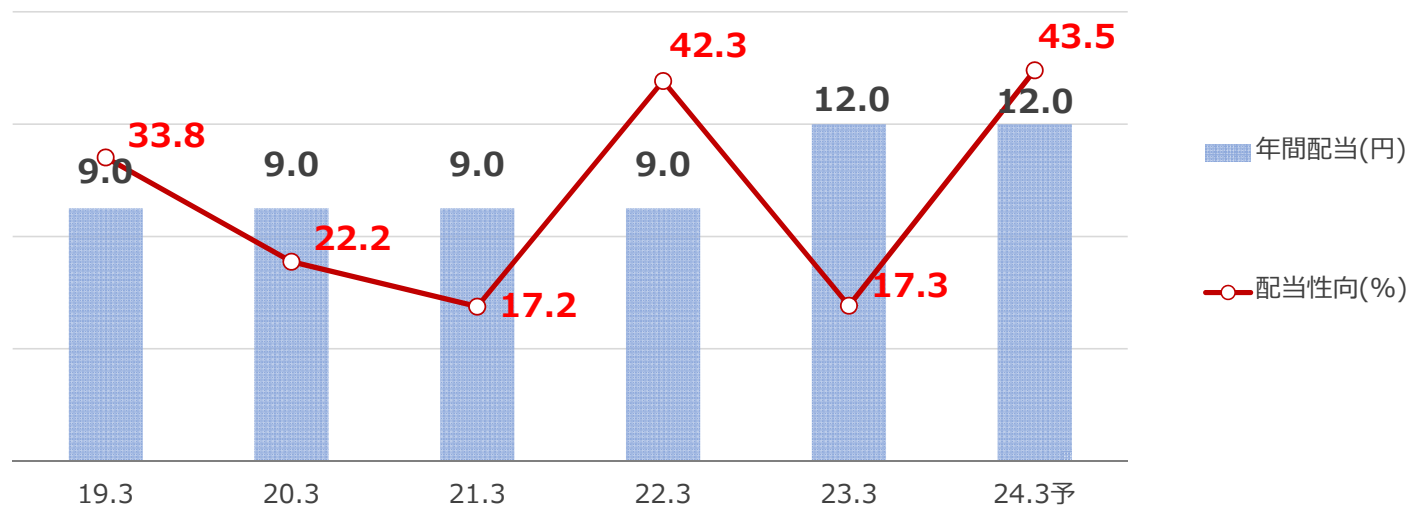
課題  
進捗と

- ・大口OEM先向けの売上高が大幅増
- ・自社ユニットのシェア拡大が今後の課題
- ・新札発行にあわせたユニット取換え営業

(単位:百万円)	23.3期 実績	24.3期 計画	基本方針
設備投資	521	1,300~ (一部は25.3期)	当面は成長事業への資本投下を優先。安定事業に関しては、慎重に収益性等を見極め検討 (計画には見込まず)
減価償却費	898	1,000/年程度	
研究開発費	1,447	1,000/年程度	基盤事業である機器事業の遊技機および周辺機器開発/成長事業と位置づけるEC事業の商材開発及び
M&A等	3,580	未定	当面は、成長事業において現グループでの事業モデル構築、体制整備を優先。新規M&A案件はシナジー創出、成長の持続性等を考慮し、長期的に取り組む
主な内容	<p>【M&amp;A】 バブルスター 武内製薬 高尾</p> <p>【研究開発】 周辺機器/遊技機/EC 商材</p>	<p>【設備投資】 工場設備の新設・ 改装 <u>1,300</u></p> <p>【研究開発】 遊技機/周辺機器/EC 商材</p>	

## 配当について

- 当社は、これまで安定配当を基本として株主還元を実施
- 今後は、安定配当に加え業績に応じた配当も検討



## ①財務的価値向上のための取り組み

### 着実な利益成長

成長事業・基盤事業への積極的な投資  
収益性を重視した事業ポートフォリオマネジメント

### 資本効率/資本収益性を意識した財務戦略

成長とリスクのバランスを考慮したキャッシュマネジメント  
株主還元（安定+業績連動の検討）



## ②社会的価値向上のための取り組み

### サステナビリティを重視した経営（次頁参照）

環境負荷の低減に向けて本業で貢献（機器事業・電気事業等）  
健康増進に貢献する商品の開発（食品事業）

### 人材育成

成長事業/基盤事業中心にキャリア採用強化  
組織改革による多様な人材の獲得と活用

### パチンコ/パチスロ事業における社会課題への取り組み

省電力対策/依存症対策による健全な業界の発展

## ①×② 企業価値向上のための取り組み

### 適切でタイムリーな情報発信

### 株主/投資家/他あらゆるステイクホルダーとのコミュニケーションの強化

- ① アナリスト・機関投資家向け決算説明会を実施
- ② 今後、個人投資家向け会社説明会等を計画
- ③ ブランド価値の向上

### 事業戦略とサステナビリティ戦略の融合

## 環境負荷の軽減・脱炭素社会の実現への貢献

### ①メーカーの責任としての取り組み

機器

- 部品のリユース/リサイクルの推進等によるプラスチック使用量の削減
- 日電協における長納期の電子部品の共同購買によるロスの削減
- スマート遊技機の普及によりスロットの音量を下げる取り組み。ホールの省電力につながるだけでなく、聴覚障害対策にも貢献

食品

- 武内製菓…自然に還る生分解性プラスチックを使用した化粧品容器の採用



### ②太陽光発電事業の展開

電気

- 神奈川県2カ所、栃木県1カ所でメガソーラーを運営
- 3カ所合計 発電量：27,220,000kwh、CO2削減量：8,561t/年
- CO2を始めとする温室効果ガスの排出量を全体としてネット・ゼロにする「カーボンニュートラル」を目標



## 健康な体を維持する、健康増進に貢献する食品の開発

食品

- 下仁田物産…蒟蒻ゼリーをはじめ、カロリーがほとんどなく食物繊維が豊富な蒟蒻を主原料とする商品を開発し、ラインナップを強化
- バブルスター…「LOHASStyle」ブランドにおいて低糖質食品を中心に展開
- 武内製菓…①化粧品、健康食品の開発、②岩手県紫波町との包括協定によりシニア向けプロテインの開発、③卓球Tリーグのウェルスパートナーに就任し、青少年の食育活動を実施予定



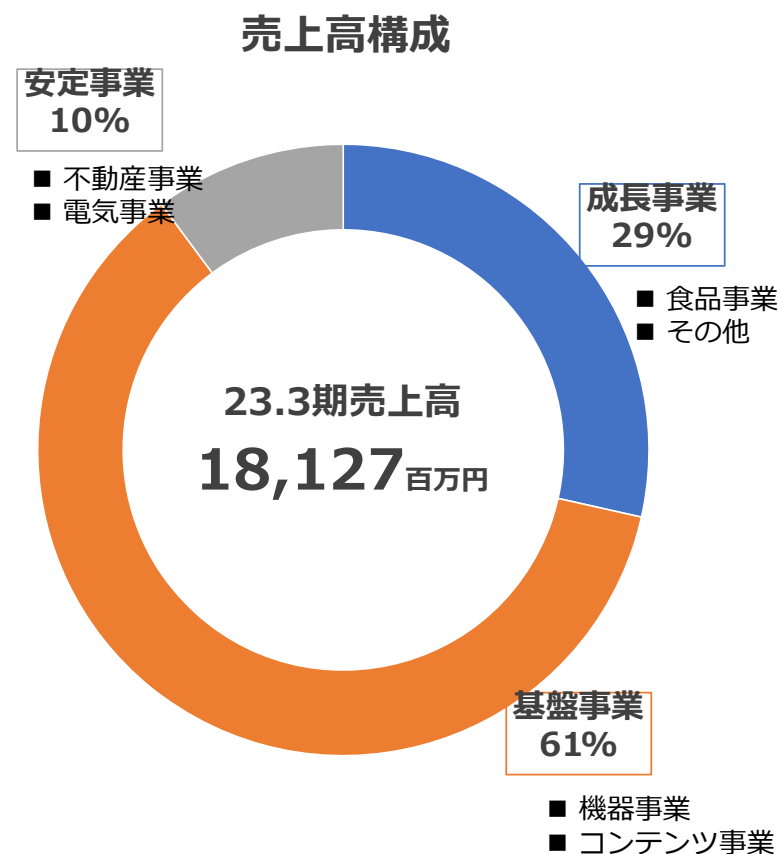


1. 決算概要

2. 中期経営計画進捗

**| 3. 参考資料**

会社名	株式会社オーイズミ
設立	1974年7月
所在地	本社：神奈川県厚木市中町2-7-10
資本金	1,006百万円（2023年3月末）
代表者	代表取締役会長 大泉 政治 代表取締役社長 大泉 秀治
役員数	連結 421名、単独 187名（2023年3月末：パート等除く）
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>遊技機関連の装置機器の製造及び販売</li> <li>遊技機の製造及び販売</li> <li>不動産の賃貸及び管理</li> </ul>
連結子会社	株式会社高尾 株式会社オーイズミラボ 株式会社オーイズミ・アミュージオ 株式会社レッド・エンタテインメント 株式会社下仁田物産 バブルスター株式会社 武内製薬株式会社 妙高酒造株式会社 神奈川電力株式会社



## 代表遊技機機タイトル

2023 高尾代表機種「P sin 七つの大罪 X-TREME」を発表

2023

(株)高尾の株式取得・子会社化



2020 「パチスロひぐらしのなく頃に祭2」発表

2022

武内製薬(株)の株式取得・子会社化



バブルスター(株)の株式取得・子会社化



2017 代表機種「パチスロ閃乱カグラ」発表

2020

(株)下仁田物産の株式取得・子会社化



2012 代表機種「パチスロ喰霊-零-」発売

2014

(株)レッド・エンタテインメントの株式取得・子会社化



2010 代表機種「パチスロひぐらしのなく頃に祭」発表

2013

2012 (株)インターグロー(現(株)オーイズミ・アミュージオ)の株式取得・子会社化



2003 業界初のテーブル型スロット「リニアフラッシュ」発売

2009

神奈川電力(株)を子会社として設立

2004 妙高酒造(株)の株式取得・子会社化



2001 オーイズミ初のパチスロ機「リトルロック」発売

2002

東証1部に指定替え (2022.4より東証プライム)

2000

東証2部上場

1986

ジャスダック上場

1974

(株)大泉製作所設立

(株)オーイズミに商号変更

## 株式/グループ会社関係

## 連結売上高・営業利益

(売上高：百万円)

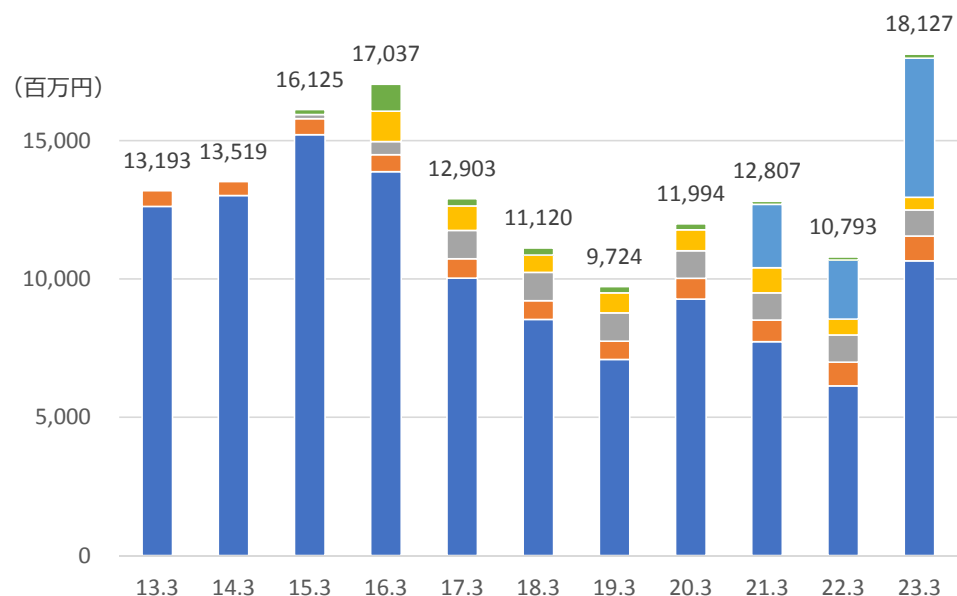
(営業利益：百万円)



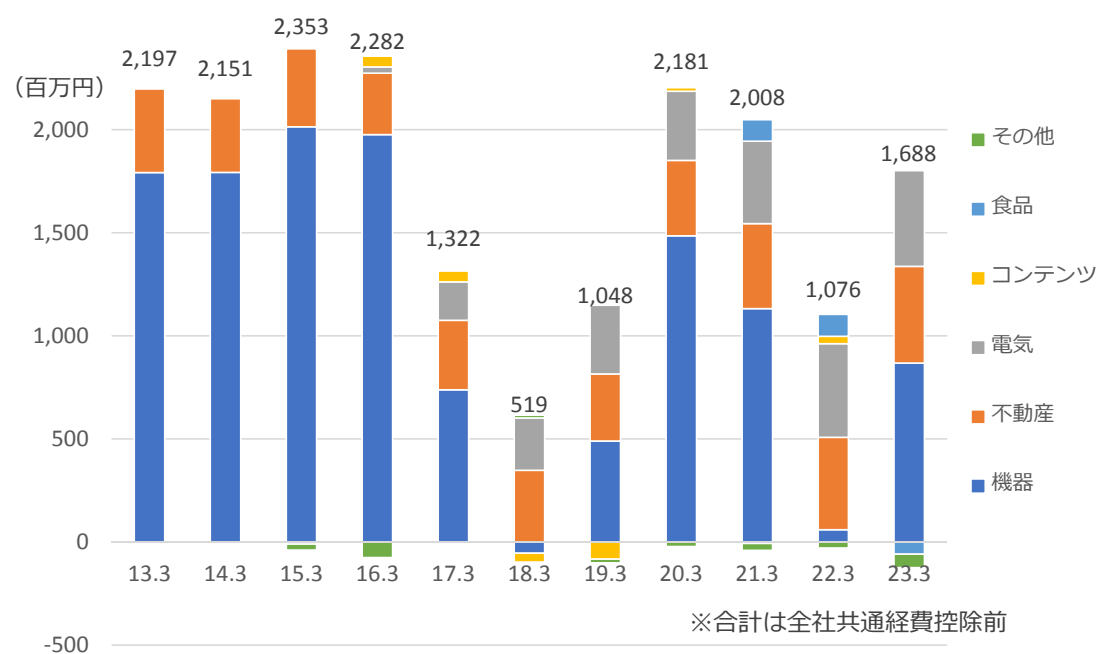
# セグメント別売上高・利益の推移

- 当社の基盤事業である機器事業は、規則改正や開発スケジュールの変更等による発売時期の期ズレが起こりやすく、収益のブレが大きい
- 当社グループは不動産（賃貸）・電気（メガソーラー）で安定した収益を確保しており、業績のブレが抑制されつつある
- 今後は成長事業として、EC事業への投資に注力することで企業価値の拡大を目指す。さらに食品事業においてもEC向け商品の開発を推進し成長に弾みをつける

## セグメント別売上高



## セグメント別利益



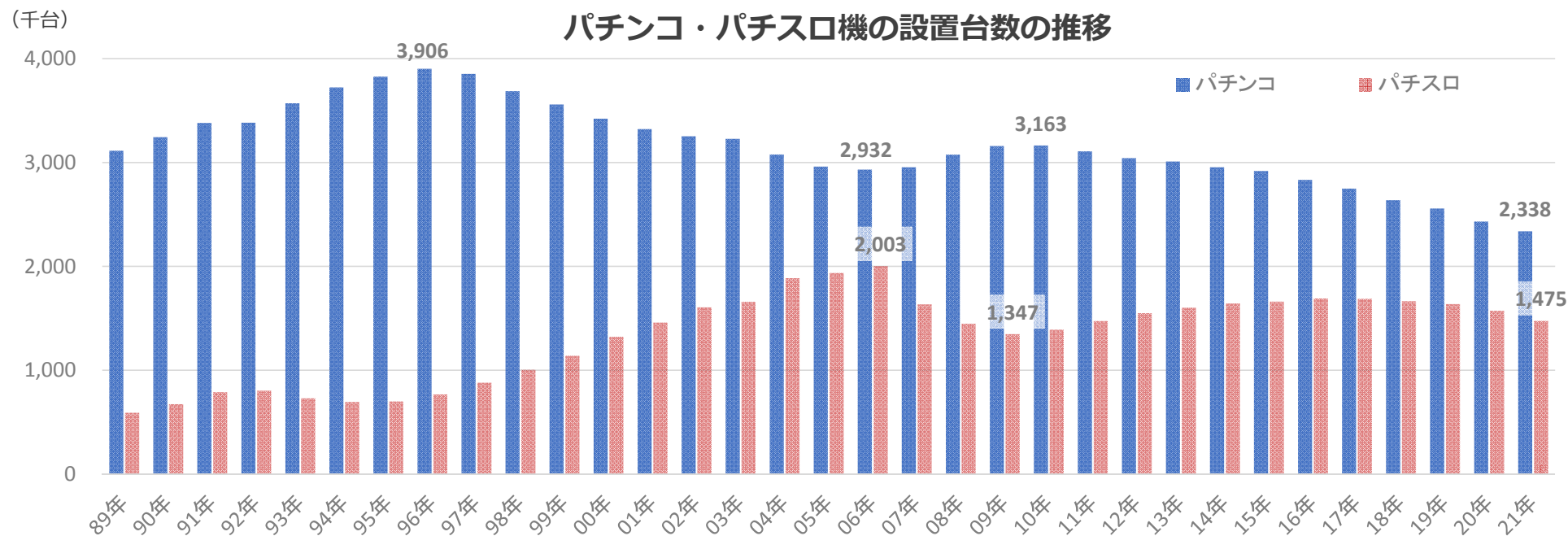
# パチンコ・パチスロ機市場動向

## これまでの動向

- 5号機への完全移行により、06年をピークに09年まで市場は急速に減退。その後も停滞続いたものの、スマートパチスロが2022年11月に市場導入され、活性化の兆しが見える
- 遊技人口に関しては、余暇やアミューズメント市場の多様化等で減少傾向。コロナ禍による外出や営業自粛も影響

## 今後の見通し

- スマートパチスロに続き、今年4月よりスマートパチンコが導入される
- 以上2点により市場は転換点を迎える。当社にとっては市場シェア、プレゼンス向上の好機



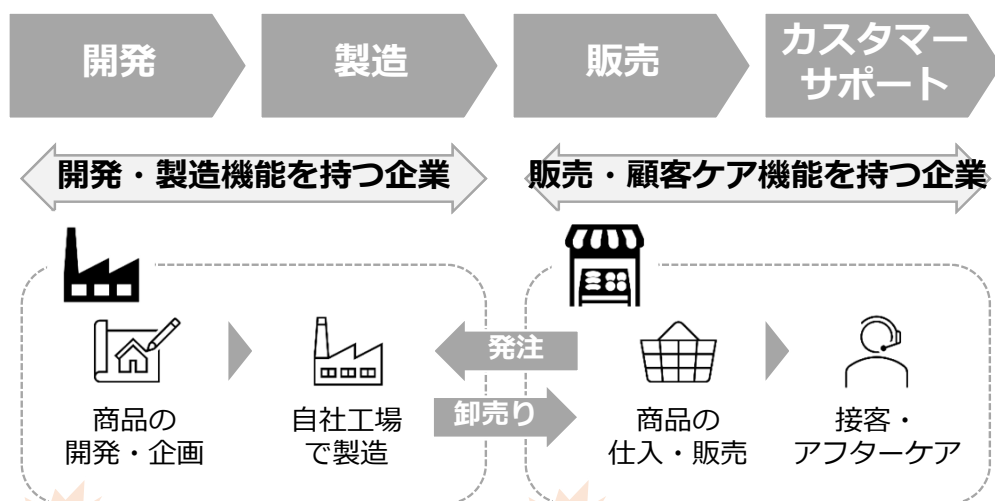
出所：日本遊技関連事業協会「遊技業界データブック2022」より当社作成

Copyright © 2023 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.

# EC事業において目指す事業モデル①

グループ内にて開発と販売の両機能を有することで、双方の相乗効果により、時代に即した商品販売・開発を機動力高く実現できることがオーイズミグループの強みであり、他社との差別化要素になる

## よくある開発・販売モデル



### 課題①

#### 開発・製造における課題

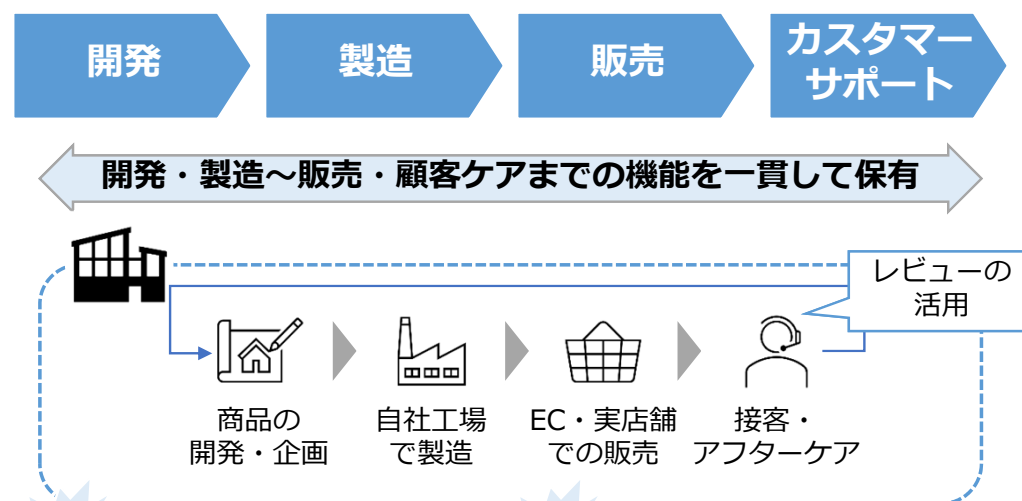
- 市場・顧客データを保有しておらず、**トレンドに沿った商品開発ができない**

### 課題②

#### 販売・顧客ケアにおける課題

- 開発・製造を委託するため商品開発技術を保有できず、**商品製造コストが上がる**

## オーイズミの実現する開発・販売モデル



### 強み①

#### トレンドや顧客ニーズの把握

- オンライン・オフライン両面から市場トレンドを把握し、**時代に即した商品開発を実現**

### 強み②

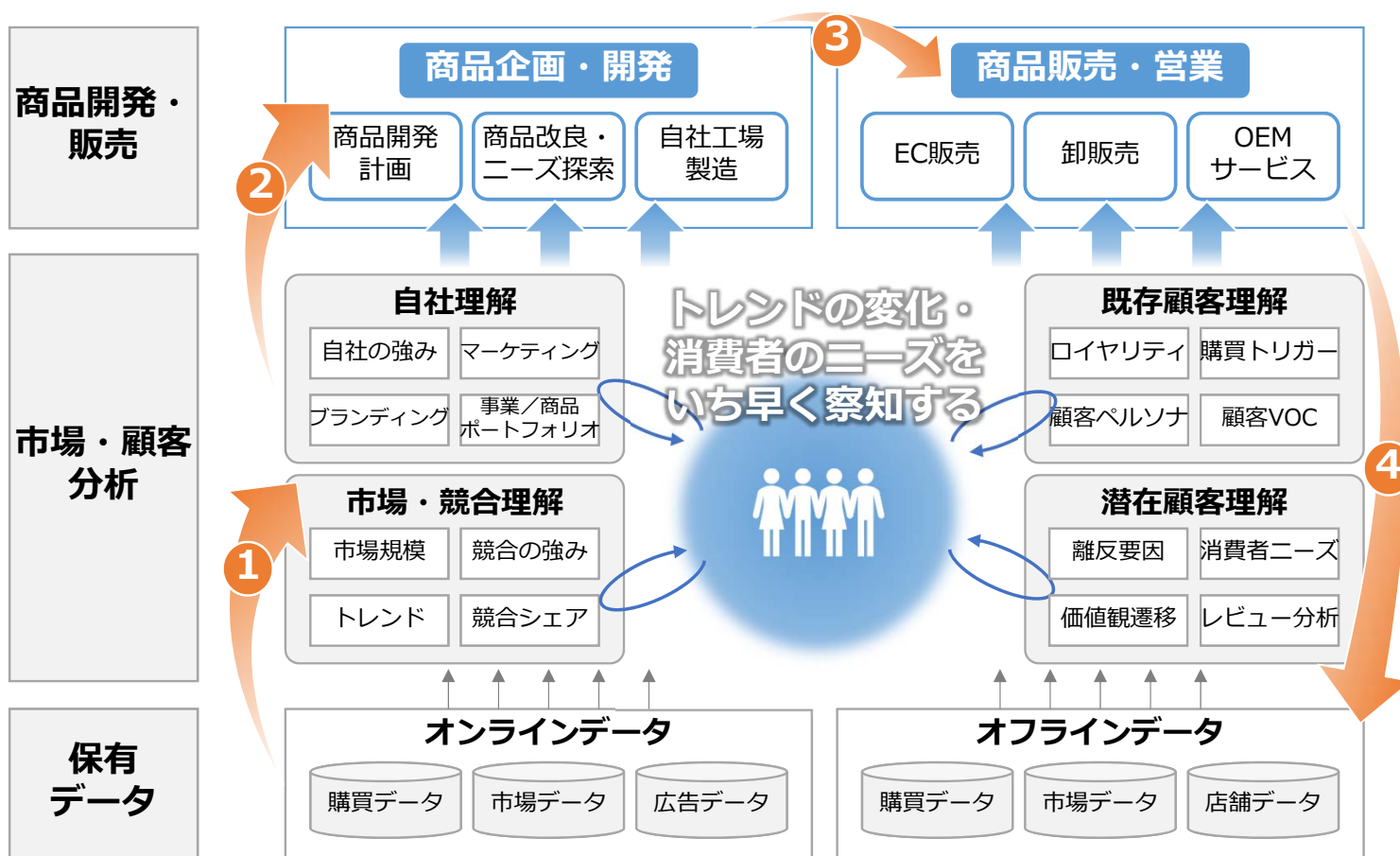
#### 開発・製造機能を自社で保有

- 開発・製造機能を自社で保有することで、**商品製造コストを削減**

**トレンドを加味した商品のスピーディな開発・販売モデルを実現**

# EC事業において目指す事業モデル②

主に今期子会社化した2社が蓄積してきた独自のノウハウに基づき、データに基づいた商品の開発・販売サイクルを回し、継続成長を狙う



## EC戦略を支える主要要素

- ① **データを活用した市場分析**  
これまで蓄積した独自のノウハウにより、データを活用した適格かつスピーディーな市場・顧客分析を実施
- ② **素早い商品企画・開発**  
市場・顧客分析の結果からトレンド・ニーズを反映した商品企画・開発を自社工場でスピーディーに実現
- ③ **再現性の高い販売・営業**  
これまで培ったEC・卸・OEMの実績・ノウハウに基づき、再現性の高い販売・営業を繰り返し実施
- ④ **多様なデータの取得**  
EC・卸・OEMのそれぞれの事業においてデータを収集するだけでなく、それらのデータの組み合わせも可能



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

## 本資料およびIRに関するお問い合わせ先

株式会社オーイズミ 管理部

電話 : 046-297-2111

E-mail : [irinfo@oizumi.co.jp](mailto:irinfo@oizumi.co.jp)

URL : <https://www.oizumi.co.jp/>