

2023年3月期第3四半期  
決算説明資料

株式会社オーイズミ

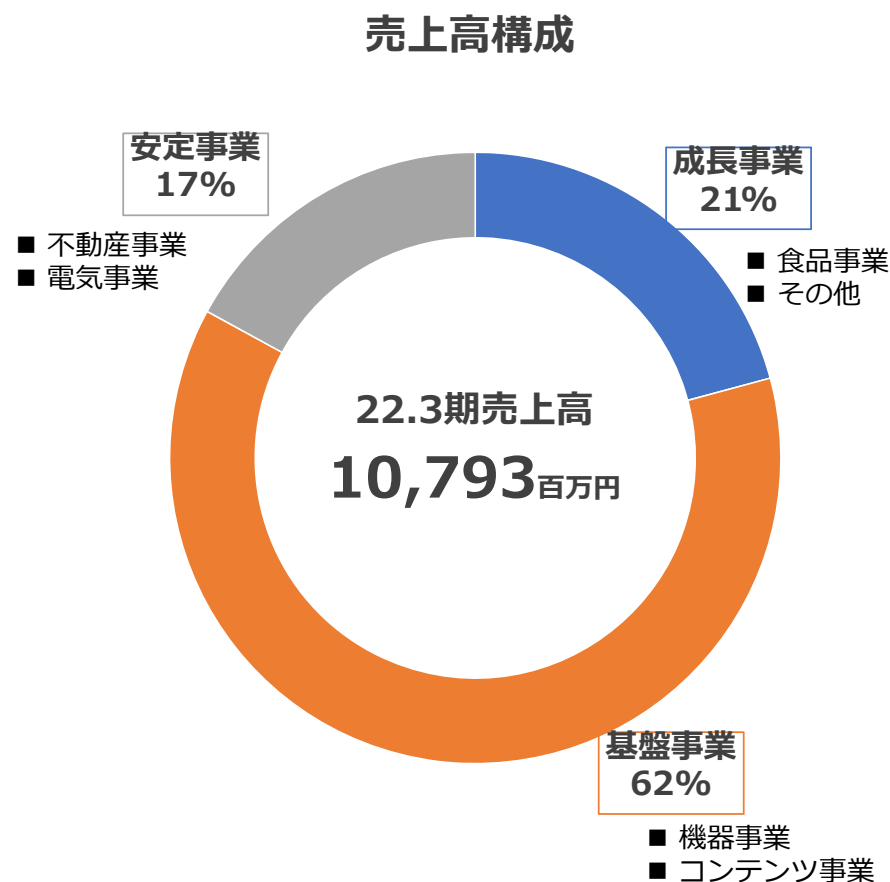
2023年3月8日

## | 目次

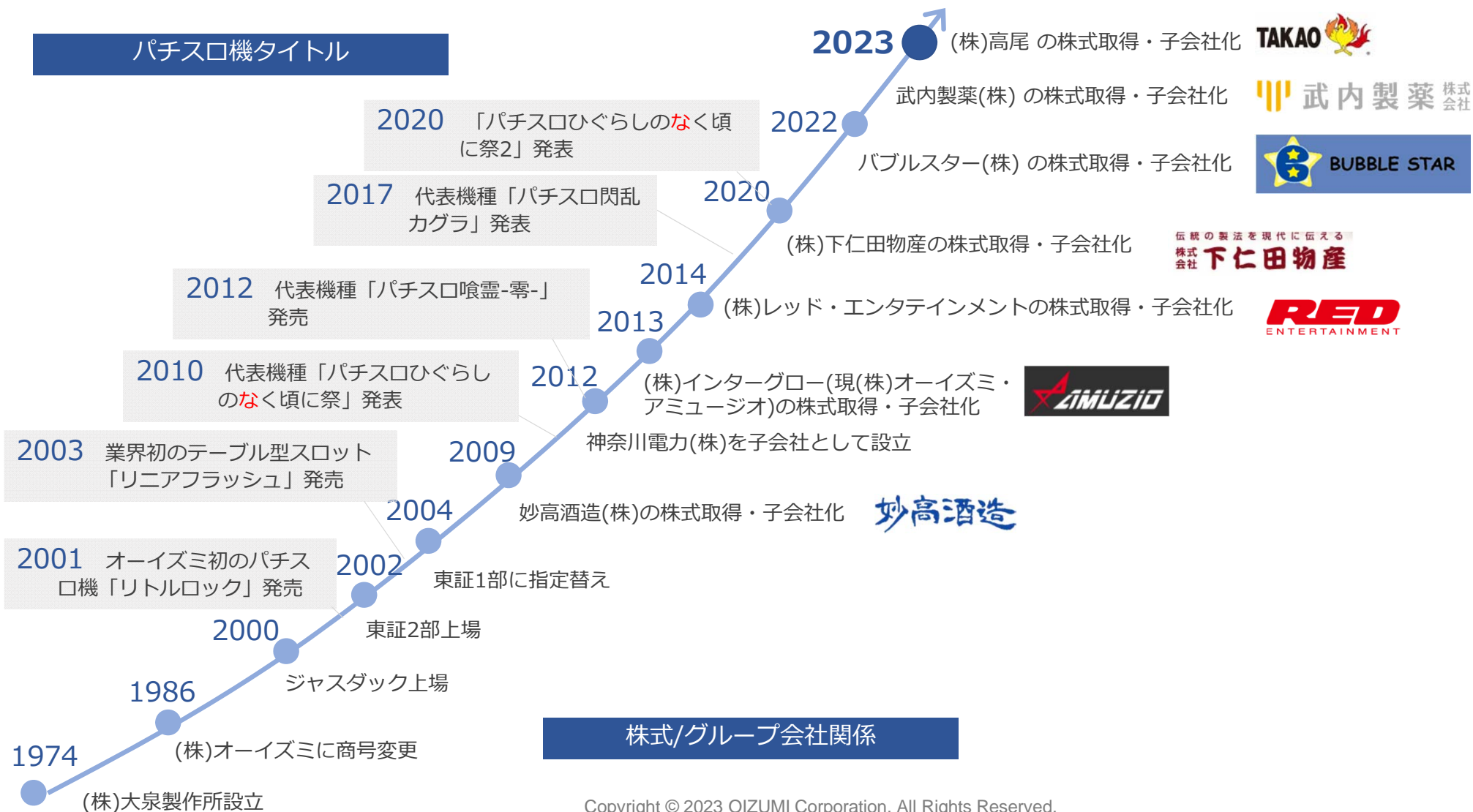
1. 会社概要
2. 中期経営計画
3. 業績概要

- 1. 会社概要**
2. 中期経営計画
3. 業績概要

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（2022年12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 330名、単独 183名（2022年12月末）
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 妙高酒造株式会社 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 神奈川電力株式会社 株式会社高尾（2023年1月）



## パチスロ機タイトル



## 株式/グループ会社関係

## 連結売上高・営業利益



# 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  
パチスロ機・周辺機器
- (株)高尾  
ぱちんこ機
- (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



©竜騎士07/07th Expansion  
©2017 ホビージャパン・Niθ / 「sin 七つの大罪」パートナーズ

## 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)

遊  
食  
動  
明  
事業

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



(株)オーイズミ  
不動産賃貸事業

### 不動産事業

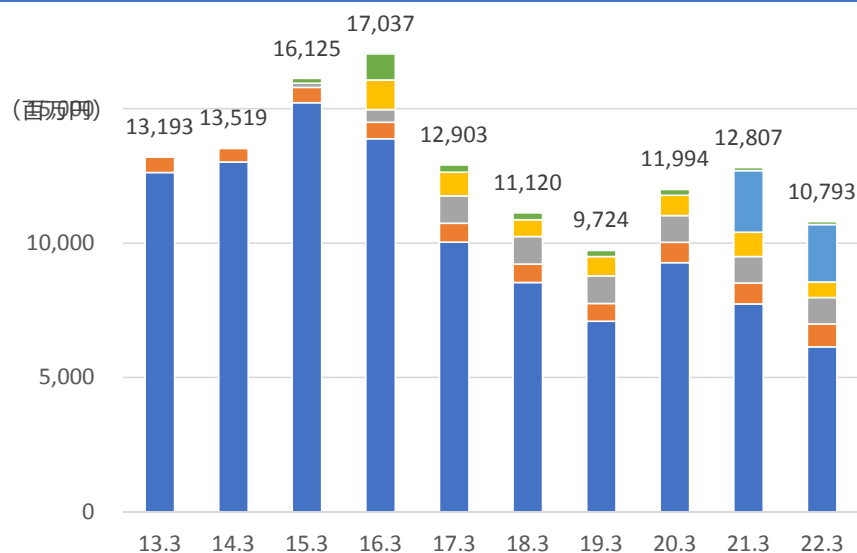


神奈川電力(株)  
電気事業  
(太陽光発電)

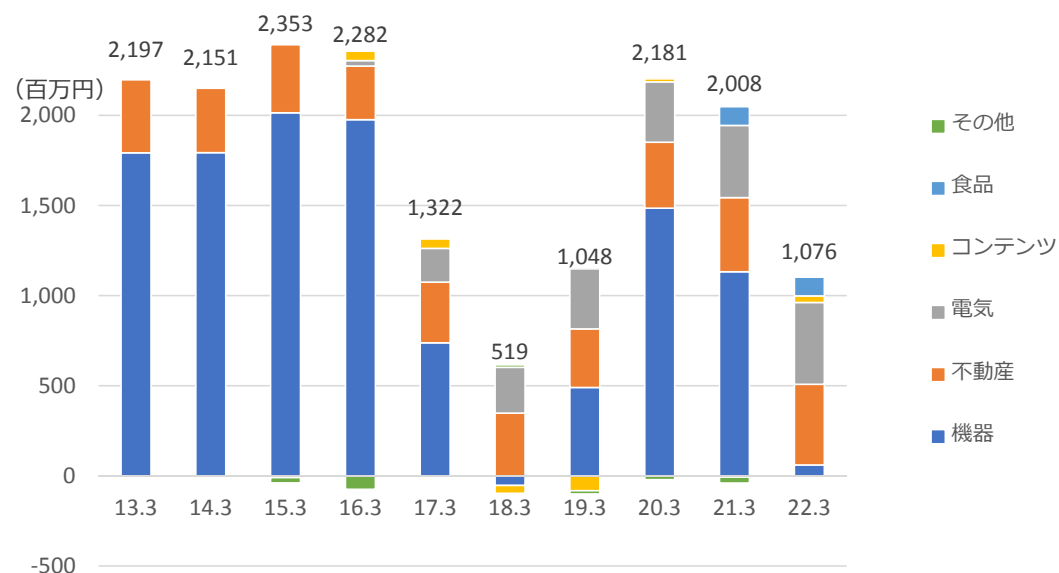
# グループ展開による安定した収益源

- 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（次ページにて詳細記載）。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



※合計は全社共通経費控除前



1. 会社概要

| 2. 中期経営計画

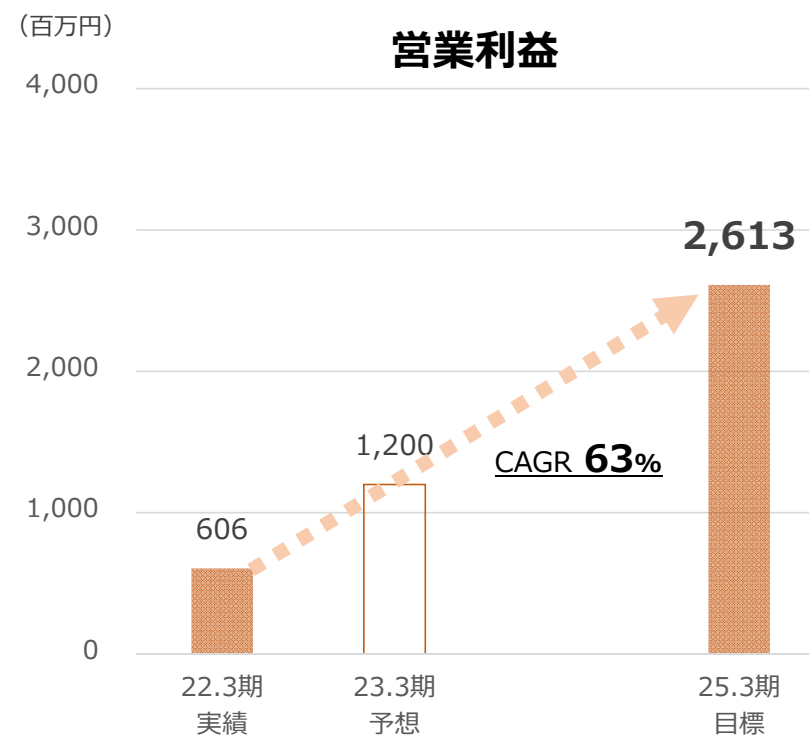
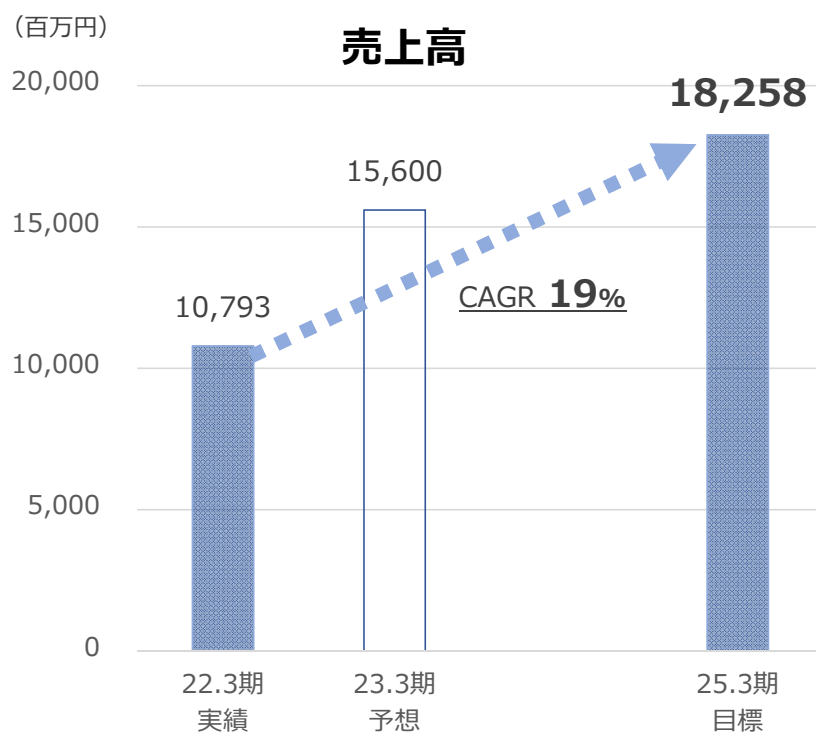
3. 業績概要

# 中期経営計画数値目標

25.3期  
目標

売上高 18,258百万円

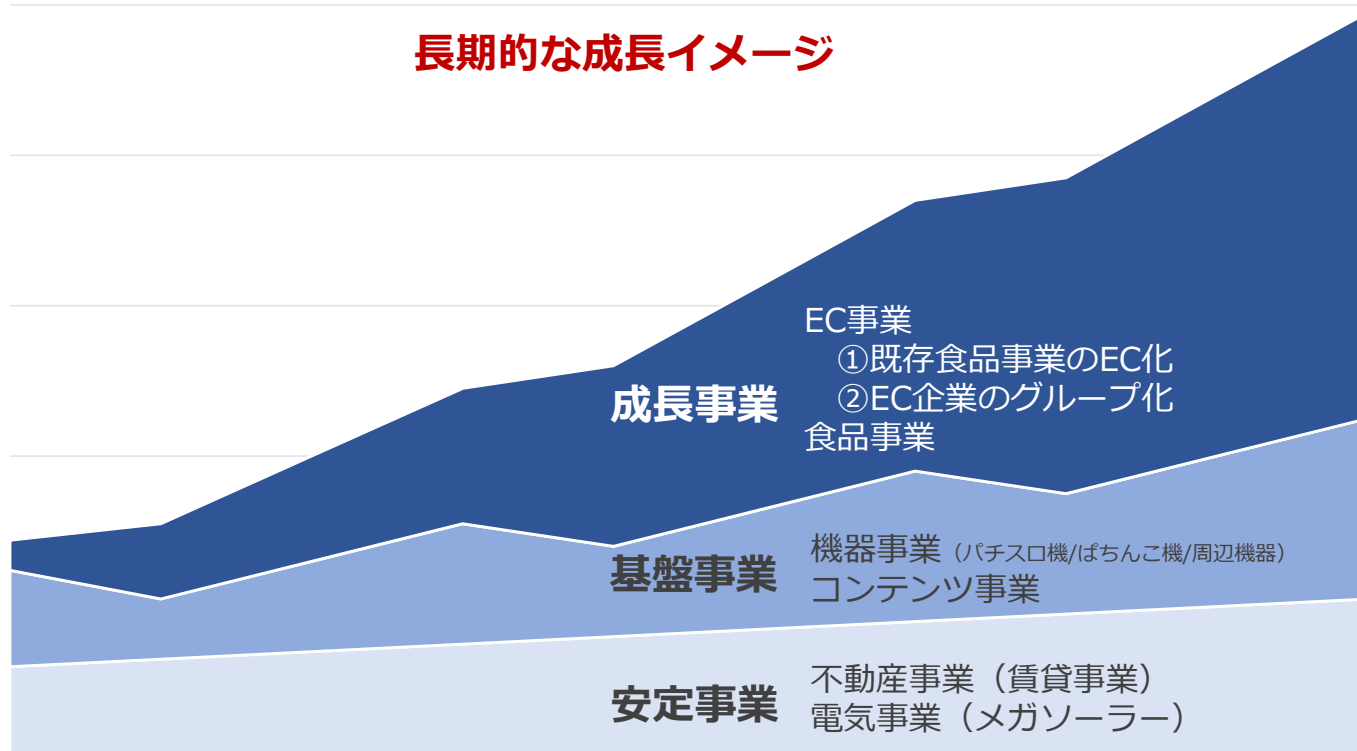
営業利益 2,613百万円



# 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

積極的な投資により、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
- 既存の食品事業（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/武内製菓）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、今下期以降、規制緩和やスマート化によるビジネスチャンスが到来する
- 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

# 基本方針① – 成長事業（EC）に集中投資

## M&Aを積極的に推進

今後の成長ドライバーとしてEC事業を強化。グループシナジーを創出し収益力向上を図る

**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 (FY21)	約17億円
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 (FY21)	約14億円
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サービス提供も行き、継続成長中</li> </ul>		



子会社化の目的	課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>オフライン主体のデータは非常に限定的で世の中のニーズを素早く組んだ商品開発の難易度が高いのが欠点</li> <li>EC化率の高まりに対応することができておらず、昔から続けてきた卸販売などでしか成長できていなかった</li> </ul>
	狙い	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> </ul>

# 基本方針① – 成長事業（EC）に集中投資

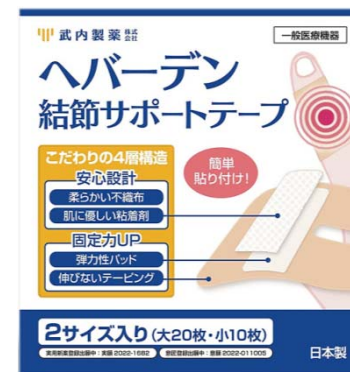
## 主な商品①

武内製薬

### 主力商品



### 新商品





# 基本方針① – 成長事業（EC）に集中投資

## 主な商品② バブルスター

### 主力商品



### 新商品



# 基本方針① – 成長事業（EC）に集中投資

## 主な商品③

下仁田物産

### 定番商品



### 新製品





## ペットフードビジネスへ参入

「ペットの高齢化、健康習慣、機能性」をキーワードに商品開発

**無添加**

無添加で体にやさしい。  
スティック状に仕上げた牛タン。  
タンパク質、脂質、鉄分、ビタミンが豊富。  
カロリーが低く、栄養補給にも最適。

**牛タンスティック**

茂本千恵博士 監修

穀物不使用  
**グレインフリー**  
Grain Free

**小粒ジャーキー**  
ラム

穀物を含まないグレインフリーで、アレルギー対応。  
ラム肉、さつまいも配合で栄養豊富。  
消化にもやさしいセミソフト仕上げ。

茂本千恵博士(獣医学)監修

穀物不使用  
**グレインフリー**  
Grain Free

**小粒ジャーキー**  
鶏ムネ肉

穀物を含まないグレインフリーで、アレルギー対応。  
鶏ムネ肉、さつまいも配合で栄養豊富。  
消化にもやさしいセミソフト仕上げ。

茂本千恵博士(獣医学)監修

無添加

無添加で体にやさしい。  
スティック状に仕上げた牛タン。  
タンパク質、脂質、鉄分、ビタミンが豊富。  
カロリーが低く、栄養補給にも最適。

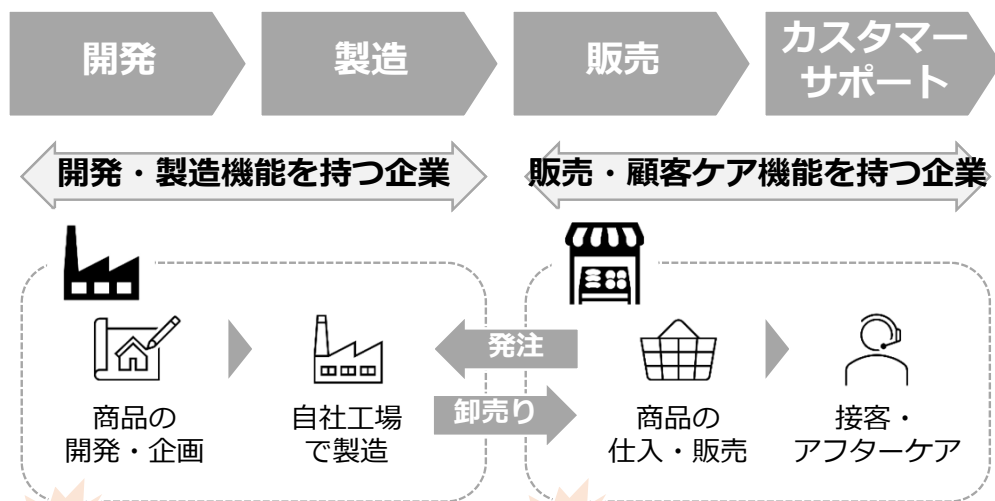
**馬スジガム**

茂本千恵博士 監修

# 基本方針① – 成長事業（EC）に集中投資

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

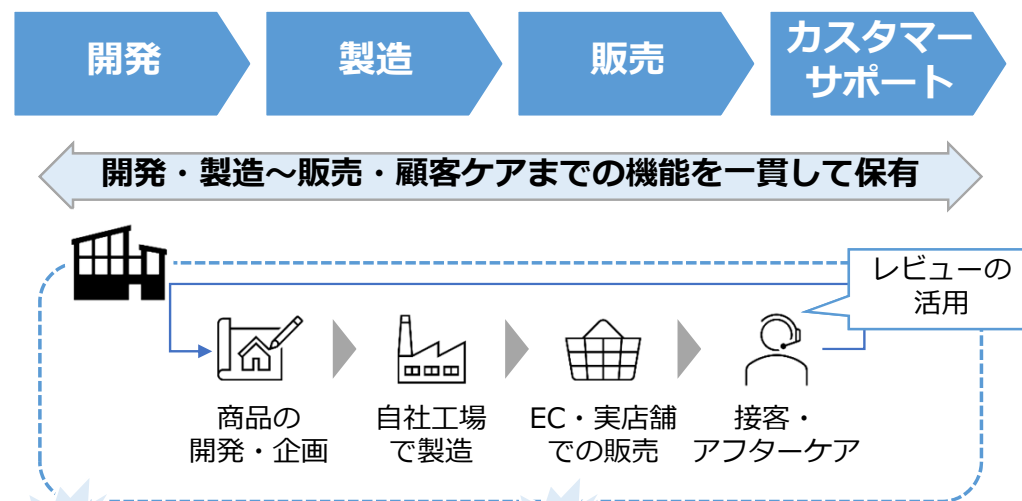
- 市場・顧客データを保有しておらず、**トレンドに沿った商品開発ができない**

### 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

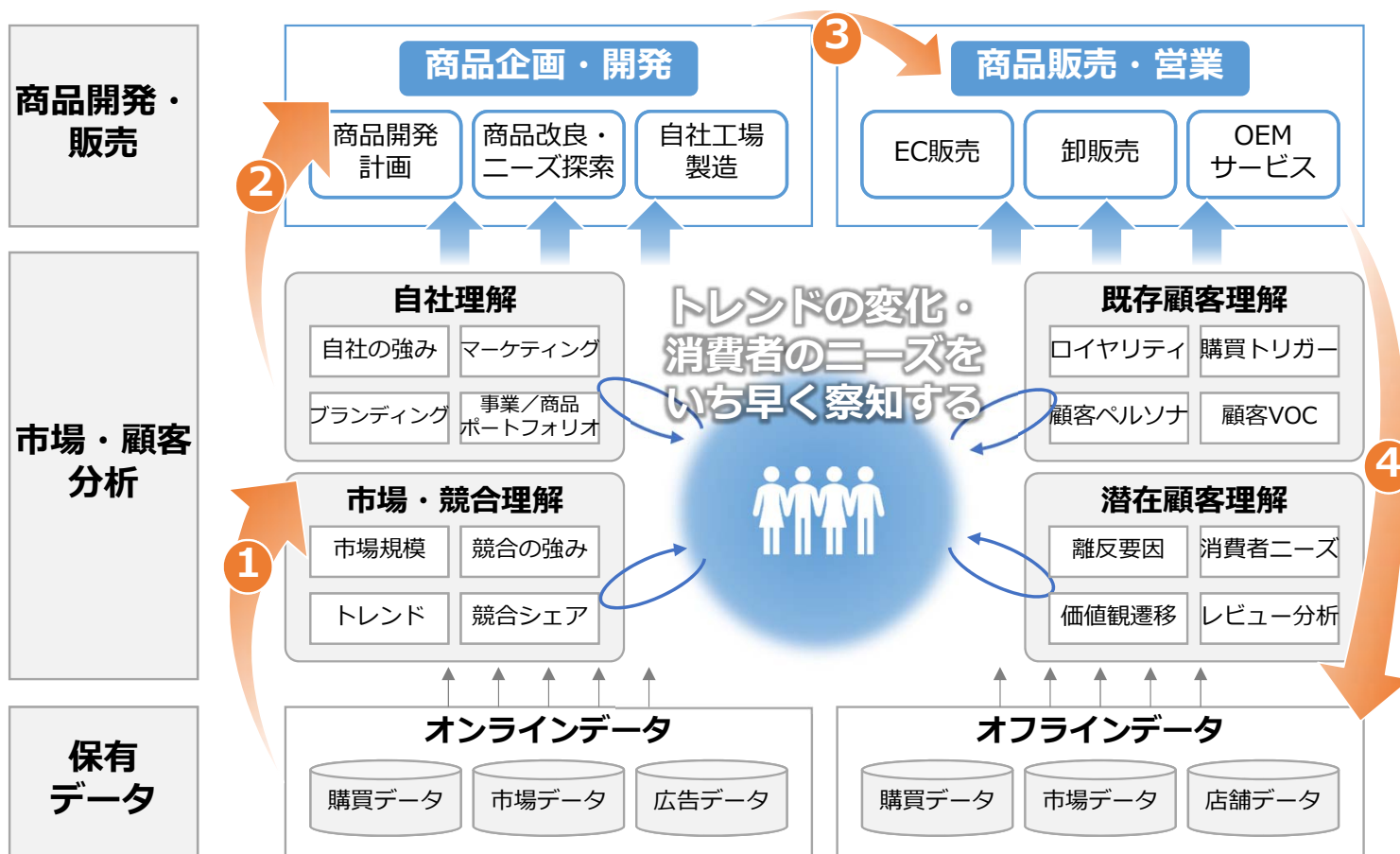
#### 開発・製造機能を自社で保有

- 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**

# 基本方針① – 成長事業（EC）に集中投資

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



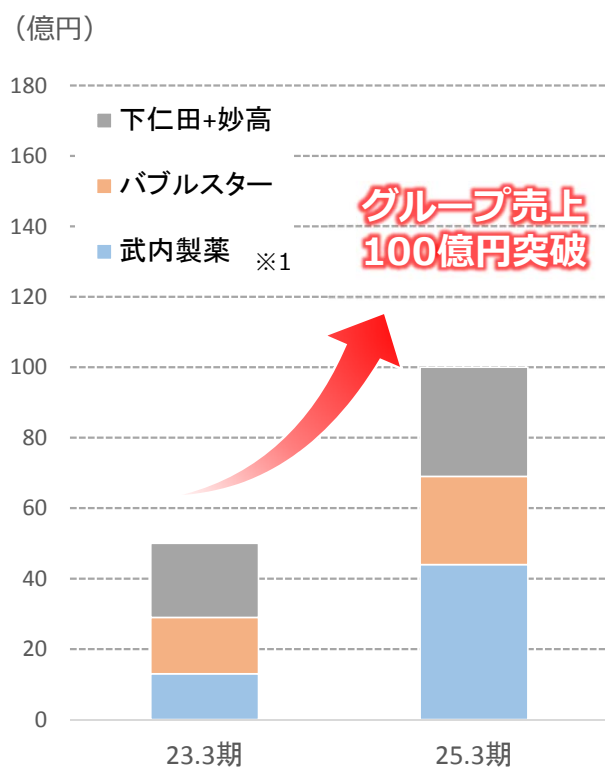
## EC戦略を支える主要素

- 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

# 基本方針① – 成長事業（EC）に集中投資

前項にて説明した商品開発・販売スキームを他のグループ企業にも適用。グループ全体での売上促進を狙い、2025年3月期には成長事業領域で100億円の売上を目指す

## 成長事業の売上目標



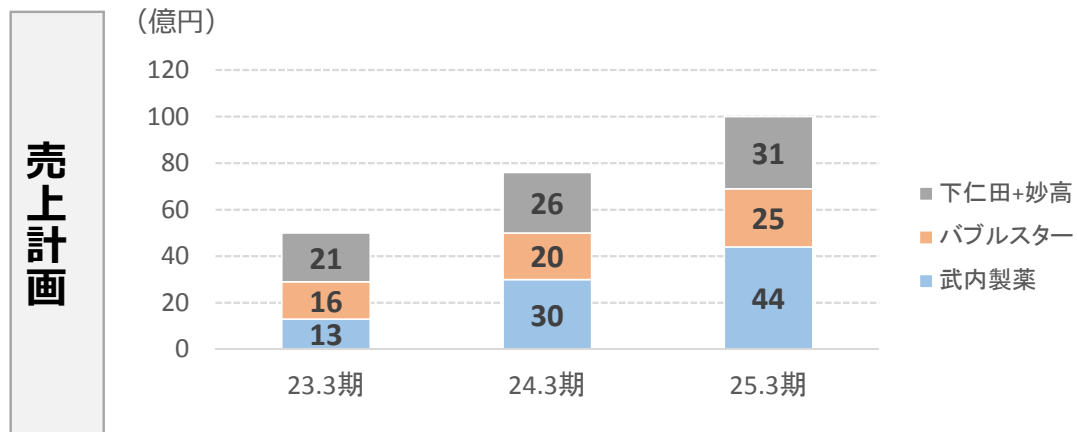
※1 FY23の武内製薬株式会社の売上・利益は当社グループに参画した以降に見積算出しています

## 売上目標達成に向けた各社の取り組み

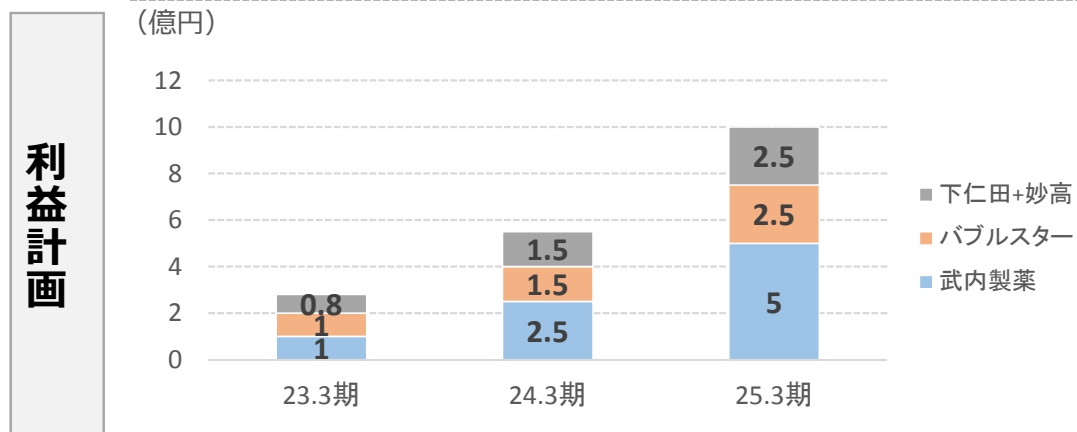
	FY23予想	FY25目標	目指す姿・今後の主な取り組み
<b>武内製薬</b>	13億円	44億円	<b>事業別の新たな取組による平均成長率約50%の継続達成</b> 〈EC〉 継続したデータドリブンによる商品開発/SNSでのブランド認知向上 〈卸〉 国内大手卸企業などと連携したオフライン流通の強化 〈OEM〉 インバウンドの継続対応/アウトバウンド営業の充実化
<b>バブルスター</b>	16億円	25億円	<b>卸/OEMの強化による平均成長率約25%の継続達成</b> 〈EC〉 データドリブンによる商品開発の開発頻度・スピードの強化 〈卸〉 グループ会社のアセットを活用した卸事業の開始 〈OEM〉 既存工場を活用したOEMサービスの開始
<b>下仁田+妙高</b>	21億円	31億円	(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 〈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 〈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 (妙高) 時代に即した商品開発/卸・OEMの強化による成長促進 〈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 〈卸・OEM〉 卸・OEMの既存営業の在り方の見直し/営業力の強化

# 基本方針①－成長事業（EC）に集中投資

成長事業において、2025年3月期に売上高100億円、セグメント利益10億円を目指す



- グループ企業同士のノウハウ・アセットを活用
- 時代のニーズを汲んだ商品開発とその商品を消費者に直接届けるEC販売に注力
- OEMサービス／卸販売事業を継続
- 新規事業としてドッグフード事業に進出（下仁田物産）
- 下仁田物産および妙高酒造におけるEC販売の展開



- 初期段階は投資フェーズと捉え、体制の構築やノウハウ獲得に注力
- 並行して商品開発・販売のサイクルを回し続けることで、ノウハウの蓄積・経営の効率化によるさらなる利益率の拡大を図る

※利益計画はのれん代償却前



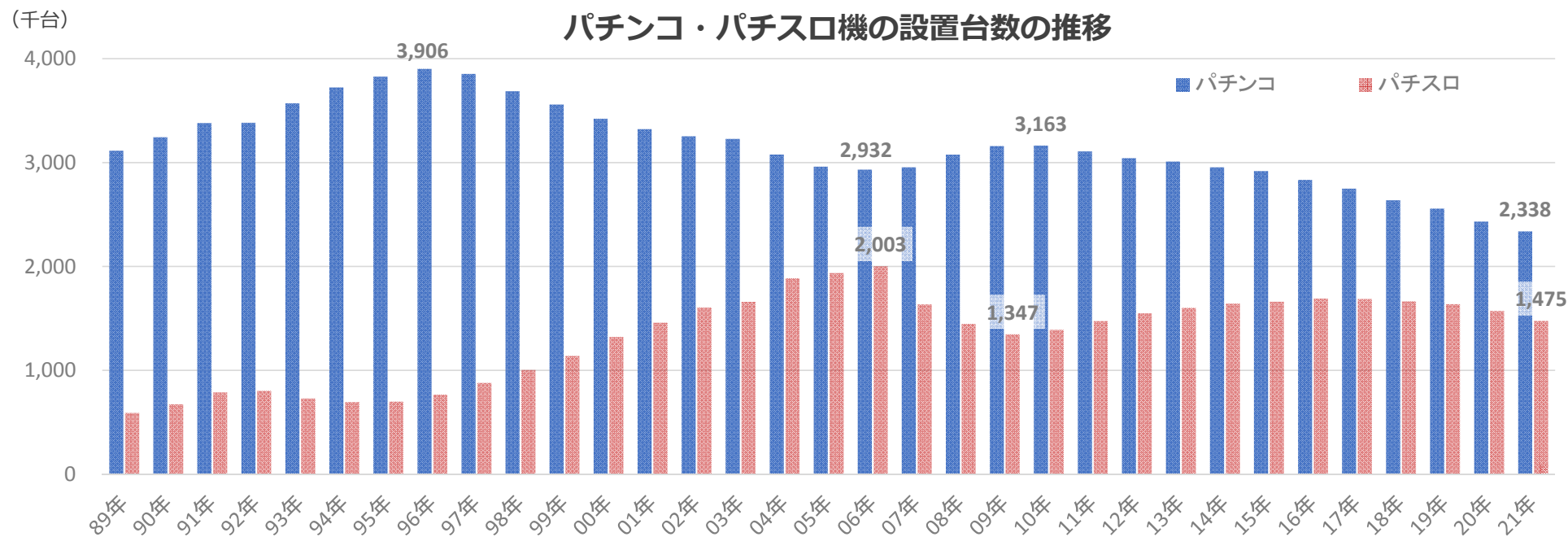
## 基本方針② – 基盤事業の競争力強化

### これまで～最近の動向

- 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。その後も停滞続き、足もとでは旧規則機の撤去期限延長で投資意欲が盛り上がりず
- 遊技人口も、余暇やアミューズメント市場の多様化等、足もとでは、コロナ禍による外出や営業自粛も影響して減少している

### 今後の見通し

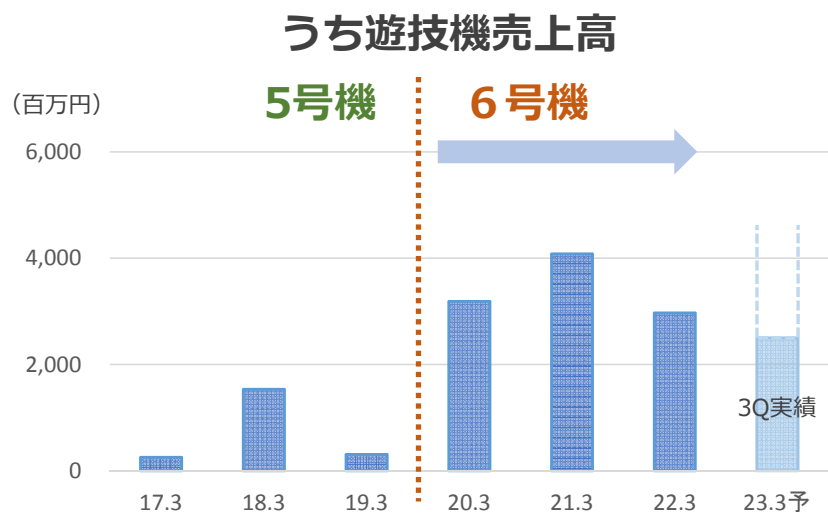
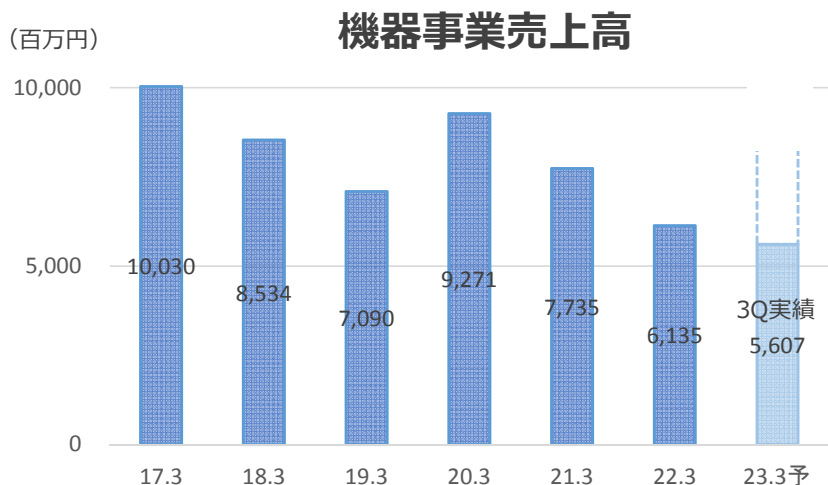
- 2022年は、2月からの旧規則機の完全撤去により、各社新規則機への対応機の開発を推進
- また、次世代遊技機（スマートパチスロ）が11月以降市場導入開始され、活性化につながっている
- 以上2点により市場は転換点を迎える。当社にとっては市場シェア、プレゼンス向上の好機



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.

# 基本方針② – 基盤事業の競争力強化



市場に影響されることなく、2019年の6号機以降確実にシェア拡大  
 今期4QにはパチスロOVERLORD絶対支配者光臨Ⅱを販売

## 開発体制の一新

- 開発内の組織体制を一新し、生産性を向上
- 中途採用を多く行い、多様な知見・ノウハウを結集
- 市場のニーズを狙いつつも独自性のある機械開発を徹底



## 営業戦略の強化

- 設備機器主軸の営業から遊技機主軸の営業体制に変更
- 営業企画やマーケティングなど、本部機能の強化
- この春よりエリア制の導入、さらなる営業体制の強化



©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  
 ©竜騎士07/07th Expansion

## マーケットリサーチの徹底

- ユーザーニーズに基づく良質なコンテンツの取得と継続
- マーケティングツールによる顧客分析に基づいた販売予測及び販売戦略

## 基本方針② – 基盤事業の競争力強化

OIZUMI

### スマスロ導入による市場の活性化

2022年11月よりスマートスロット（メダルレス機）の導入がスタート。コロナ禍で稼働が減少していたパチスロ市場の活性化が期待される

スマスロには専用ユニットが必要不可欠であり、当社は自社専用ユニット「WICA」でスマスロ導入に伴う設備機器の販売においてもシェアの拡大を狙う



WICA II





### M&Aによるぱちんこ遊技機市場への参入

ぱちんこ遊技機市場への参入を目的として製造・開発を手掛ける(株)高尾の全株式を取得。完全子会社に。

#### **NEW** 株式会社高尾（株式取得：2023年1月）

代表者	内ヶ島 吉則	設立	1979年12月
資本金	25,000万円	売上高 (FY21)	約47億円
主な事業内容	▶ ぱちんこ遊技機の製造及び開発		



©2017 ホビージャパン・Niθ / 「sin 七つの大罪」パートナーズ

#### 子会社化の目的

- ▶ 高尾のぱちんこ遊技機の開発、製造、販売のノウハウと当社のパチスロ遊技機事業とのシナジー効果創出を狙い、遊技機事業の拡大と収益向上を目指す。



©2017 ホビージャパン・Niθ / 「sin 七つの大罪」パートナーズ

## パチスロ 事業

競争力のある新機種の開発  
及び投入によるシェア拡大



©竜騎士07/07th Expansion

## ぱちんこ 事業

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



## 設備機器 (ユニット/OEM)

スマパチ&スマスロ市場での拡販  
新札発行によるシェア拡大

### WICA II



# 基本方針③ – 安定事業による継続収益の確保

## 電気事業 神奈川電力株式会社

電力の地産地消で地域社会に貢献する再生エネルギー事業を展開

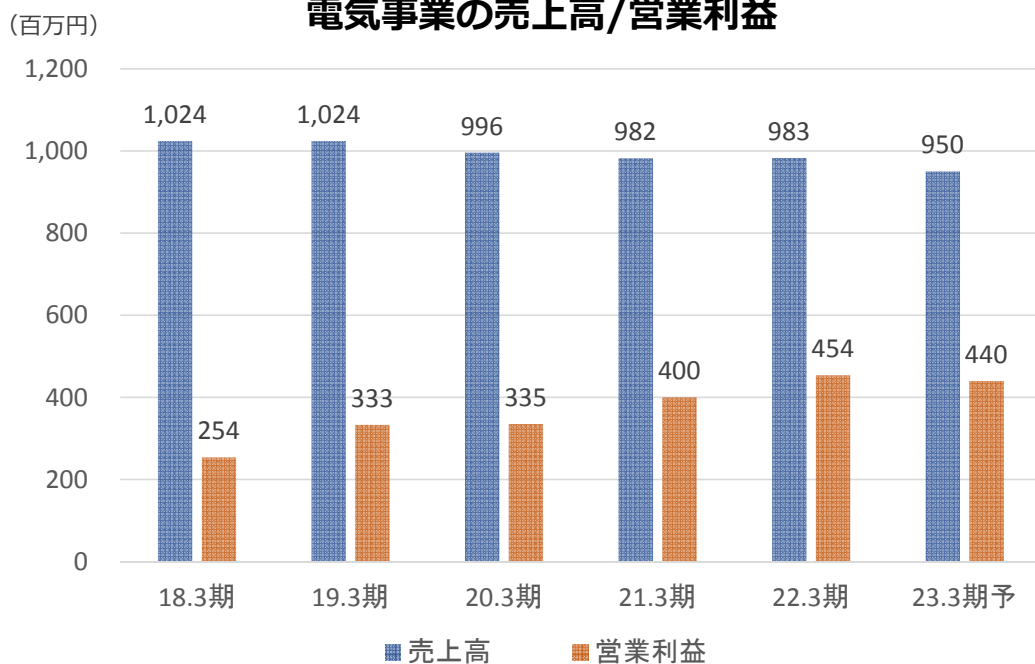
2013年 県央厚木第一発電所が売電を開始

2014年 県央厚木第二発電所が売電を開始

2015年 栃木発電所が売電を開始

	厚木発電所 (第一・第二)	栃木発電所
事業所面積	91,277㎡	416,700㎡
パネル枚数	16,016枚	77,000枚
パワコン数	14台	28台
年間発電量	3,800,000kwh	23,400,000kwh
世帯換算	1,056戸	6,506戸

電気事業の売上高/営業利益



- 当面は成長事業への投資を優先し、既存施設での安定収益を確保する
- 新規投資案件に関しては慎重に収益性・継続性を検討

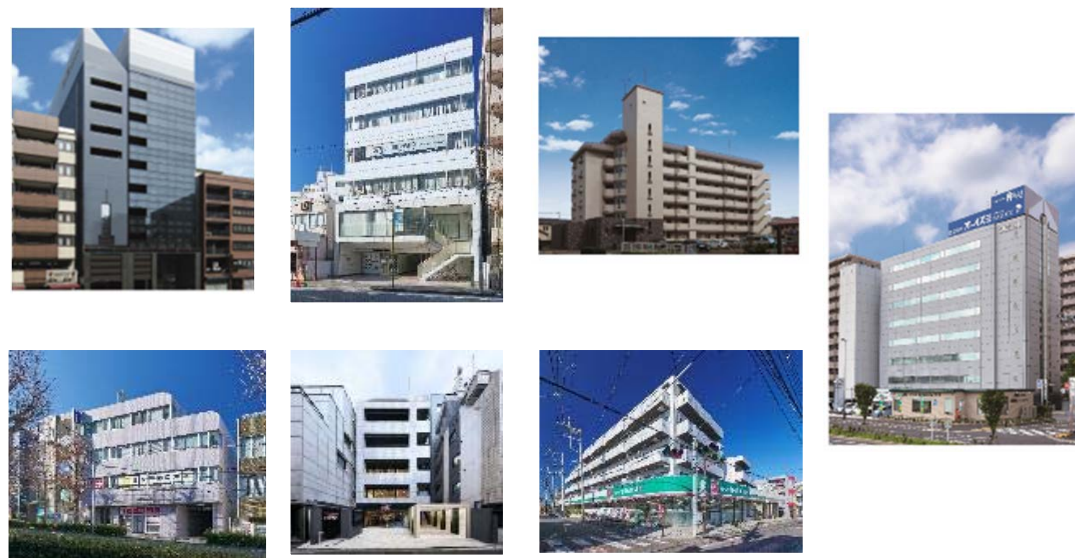
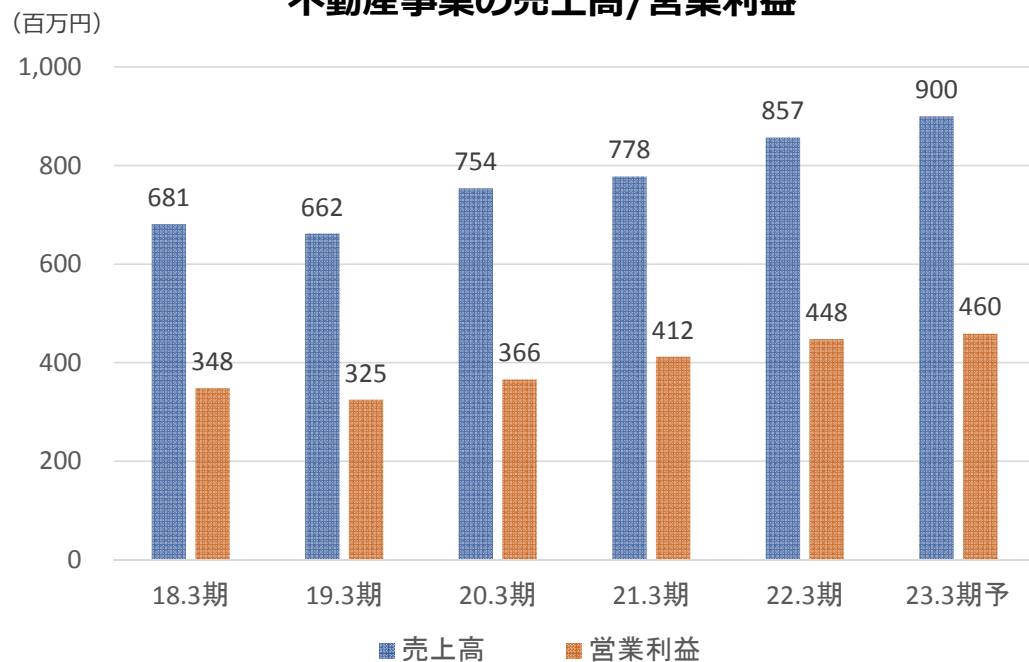


# 基本方針③ – 安定事業による継続収益の確保

## 不動産事業

優良なオフィスビルを取得し、賃貸事業として運用することで安定的な収益を確保しグループ全体の財形形成も担う

### 不動産事業の売上高/営業利益



- 当面は成長事業への投資を優先し、既存施設での安定収益を確保する
- 新規投資案件に関しては慎重に収益性・継続性を検討

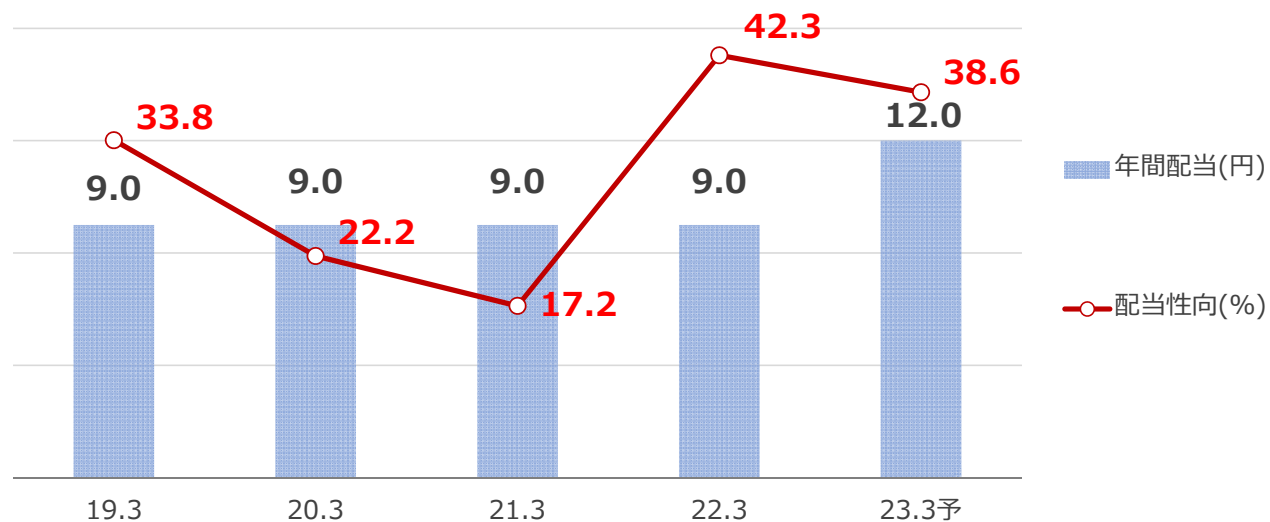


## 基本方針④－投資計画

(単位:百万円)	22.3期 実績	23.3期 計画	24.3期～25.3期 計画	基本方針
設備投資	2,393	2Q実績 88	23.3期下期～25.3期 1,300～	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	825	800	800/年	
研究開発費	1,023	1,000	1,000/年	成長事業と位置づけるEC事業の商材開発及び基盤事業である機器事業の遊技機開発
M&A等	— 20.3期下仁田物産株式取得	上期実績：2,248 下期実績：500	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	【設備投資】 賃貸用不動産2物件 (千代田区、横浜市) を取得 計 2,136  【研究開発】 遊技機開発	【M&A】 バブルスター 武内製薬 高尾 計 2,748  【研究開発】 EC商材/遊技機	【設備投資】 工場の新設 1,300  【研究開発】 EC商材/遊技機	

## 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
- 利益成長を前提に、**配当性向30~40%**を目安に株主還元を行っていく予定



1. 会社概要

2. 中期経営計画

**| 3. 業績概要**

## 23.3期3Q決算サマリー

- 売上高は、①新たにグループに加わった2社の寄与、②機器事業における自動サービス機器の出荷増により前年同期比**26.1%増収**
- 営業利益は、機器事業の増収効果による利益増、安定事業（電力/不動産）の利益率アップの一方、連結子会社2社の取得により、人件費、広告宣伝費及び販売促進費が増加し、また子会社株式取得費用、のれん代償却等により**29.9%減益**

単位：百万円	22.3期 3Q	23.3期 3Q	前年同期比 増減率(%)	通期予想 進捗率(%)
売上高	8,710	<b>10,980</b>	26.1	70.4
売上高総利益	2,533	<b>3,173</b>	25.2	71.3
売上総利益率	29.1	<b>28.9</b>	▲0.2pt	—
営業利益	802	<b>562</b>	▲29.9	46.8
営業利益率	9.2	<b>5.1</b>	▲4.1pt	—
経常利益	887	<b>557</b>	▲37.1	49.8
親会社株主に帰属する 四半期純利益	575	<b>273</b>	▲52.5	39.0
一株当たり当期純利益 (EPS)	17.3円	<b>12.2円</b>	—	—



## セグメント別売上高・損益

	22.3期2Q (百万円)	百分比 (%)	23.3期3Q (百万円)	百分比 (%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	8,710	100.0	<b>10,980</b>	100.0	26.1
機器事業	5,176	59.4	<b>5,607</b>	51.1	8.3
不動産事業	633	7.3	<b>673</b>	6.1	6.3
電気事業	739	8.5	<b>717</b>	6.5	▲3.0
コンテンツ事業	406	4.7	<b>333</b>	3.0	▲17.9
食品事業	1,669	19.2	<b>3,543</b>	32.3	112.2
その他	84	1.0	<b>105</b>	1.0	24.6
セグメント利益(※)	1,150	13.2	<b>1,060</b>	9.7	-7.8
機器事業	399	7.7	<b>408</b>	7.3	2.2
不動産事業	326	51.5	<b>367</b>	54.6	12.8
電気事業	335	45.4	<b>356</b>	49.6	6.0
コンテンツ事業	28	7.1	<b>3</b>	1.1	▲87.4
食品事業	91	5.5	<b>▲28</b>	▲0.8	-
その他	▲32	▲37.9	<b>▲47</b>	▲44.8	-
調整額	▲347	▲4.0	<b>▲498</b>	▲4.5	-
営業利益	802	9.2	<b>562</b>	5.1	▲29.9

※セグメント利益の百分比は対売上高比率

## 貸借対照表サマリー

単位：百万円	22.3期末	23.3期3Q末	増減額	補足
流動資産	13,923	<b>15,293</b>	1,370	
固定資産	20,874	<b>23,335</b>	2,460	無形固定資産の増（のれん67→2,461）
資産合計	34,798	<b>38,628</b>	3,830	
流動負債	6,131	<b>7,409</b>	1,277	長期借入金の増加
固定負債	11,997	<b>14,341</b>	2,344	
負債合計	18,128	<b>21,750</b>	3,621	
純資産合計	16,669	<b>16,878</b>	208	自己資本比率43.7%（22.3期末比4.2pt減）
負債純資産合計	34,798	<b>38,628</b>	3,830	
現金及び預金	7,904	<b>7,315</b>	▲589	
有利子負債	14,018	<b>16,768</b>	2,750	
ネット有利子負債	▲6,114	<b>▲9,453</b>	▲3,339	

## 23.3期業績予想

- 機器事業の大型タイトルの投入効果を見込むこと、バブルスターと武内製薬の新規連結により前期比**44.5%増収**を見込む
- 営業利益は、バブルスターと武内製薬が下期フル寄与することで、のれん代等の費用増を吸収。前下期（4百万円の損失）からの反動もあって、**98.0%増益**を見込む

単位：百万円	22.3期実績	23.3期予想	前期比増減率 (%)
売上高	10,793	<b>15,600</b>	44.5
売上高総利益	2,863	<b>4,450</b>	55.4
売上総利益率	26.5%	<b>28.5%</b>	2.0pt
営業利益	606	<b>1,200</b>	98.0
営業利益率	5.6%	<b>7.7%</b>	2.1pt
経常利益	563	<b>1,120</b>	98.9
親会社株主に帰属する 当期純利益	389	<b>700</b>	79.9
一株当たり当期純利益 (EPS)	17.3円	<b>31.1円</b>	

## 23.3期事業概況（3Q実績/通期予想）

	3Q実績	通期予想
成長事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高3,648百万円（+107.9%）、セグメント損失75百万円。新規連結のバブルスター、武内製薬の寄与で売上高は増加</li> <li>■ また、新規連結会社の株式取得にともなうのれん代の償却が発生。セグメント利益は前年同期比減益</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 売上高5,000百万円、セグメント利益280百万円（のれん代償却前）を予想</li> <li>■ のれん代約200百万円の見込み</li> <li>■ 下期は武内製薬がフル寄与することで、上期からさらに増収率アップ</li> <li>■ ペット用品領域に参入</li> </ul>
基盤事業	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 「ひぐらしのなく頃に祭2カケラ遊び編」「閃乱カグラ BURST UP」を投入。当社代表機種の後継機であり、機器事業の売上高および利益増に貢献</li> <li>■ 周辺機器は、OEM製品の受注増により前年同期比増</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ 業界では11月よりスマート遊技機が導入。市場活性化につながっている</li> <li>■ 当社においても今年度中の市場投入を目指し、6.5号機およびスマート遊技機の開発を推進</li> <li>■ スマスロの普及に不可欠な専用ユニットの開発を加速</li> </ul>
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>■ 不動産、電気ともに前期並みの売上・利益を確保</li> </ul>

## 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



- 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/>