

2024年3月期第2四半期 決算説明資料

株式会社オーイズミ

2023年12月1日

| 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

OIZUMI

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
動

食
明

EC
事業

原料を厳選した「食」品づくり

(株)下仁田物産



妙高酒造(株)



成長事業

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)

24.3期2Q決算サマリー

- 売上高は、①前期期中に加わった武内製薬、高尾の寄与、②アミューズメント事業における自動サービス機器の好調により、前年同期比**59.4%増収**
- 営業利益は、アミューズメント事業の利益増と前期上期発生した子会社株式取得費用の解消により**83.4%増益**

単位：百万円	23.3期 2Q	24.3期 2Q	前年同期比 増減率(%)	通期予想 進捗率(%)
売上高	7,327	11,681	59.4	53.6
売上高総利益	2,373	4,096	72.6	57.7
売上総利益率	32.4%	35.1%	+2.7pt	
営業利益	494	906	83.4	82.4
営業利益率	6.7%	7.8%	+1.1pt	
経常利益	495	893	80.3	85.0
親会社株主に帰属する 四半期純利益	221	554	150.6	89.4
一株当たり当期純利益 (EPS)	9.8円	24.7円	—	

セグメント別売上高・損益

	23.3期2Q (百万円)	百分比 (%)	24.3期2Q (百万円)	百分比 (%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	7,327	100.0	11,681	100.0	59.4
アミューズメント事業	4,103	56.0	6,852	58.7	67.0
不動産事業	448	6.1	446	3.8	▲0.5
電気事業	539	7.4	560	4.8	3.9
食品・EC事業	2,235	30.5	3,821	32.7	70.9
セグメント利益(※)	875	11.9	1,165	10.0	33.2
アミューズメント事業	305	7.4	547	8.0	79.0
不動産事業	247	55.1	235	52.6	▲4.9
電気事業	304	56.4	332	59.4	9.3
食品・EC事業	17	0.8	50	1.3	182.1
調整額	▲380	▲5.2	▲259	▲2.2	－
営業利益	494	6.7	906	7.8	83.4

※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

■報告セグメントの区分変更について

24.3期より、従来の「コンテンツ事業」を「機器事業」に集約し「アミューズメント事業」、「その他事業」を「食品事業」に集約し「食品・EC事業」としました。23.3期のセグメント情報は新たなセグメント区分により作成しています

貸借対照表サマリー

単位：百万円	23.3期末	24.3期2Q末	増減額	補足
流動資産	19,931	18,946	▲984	前期末は「OVERLOAD絶対支配者光臨Ⅱ」の売上債権が増加 不動産売却等
固定資産	23,822	22,412	▲1,409	
資産合計	43,753	41,359	▲2,394	
流動負債	11,029	8,664	▲2,365	前期末は「OVERLOAD－」に係る仕入債務の増加
固定負債	14,464	14,155	▲308	
負債合計	25,494	22,820	▲2,673	
純資産合計	18,016	18,538	279	自己資本比率44.8%（前期末比3.1pt改善）
負債純資産合計	43,753	41,359	▲2,394	
現金及び預金	7,865	6,827	▲1,038	
有利子負債	16,458	16,458	0	
ネット有利子負債	8,592	9,631	1,038	

キャッシュフロー計算書サマリー

単位：百万円	23.3期2Q	24.3期2Q	増減額	補足
営業CF	1,024	▲522	▲1,547	⊕売上債権の減少 ⊖棚卸資産の増加、仕入債務の減少 前期2Qは連結範囲に変更を伴う子会社株式の取得で▲2,248
投資CF	▲2,419	466	2,885	
財務CF	2,081	▲981	▲2,963	
フリーCF	▲1,394	▲56	1,338	

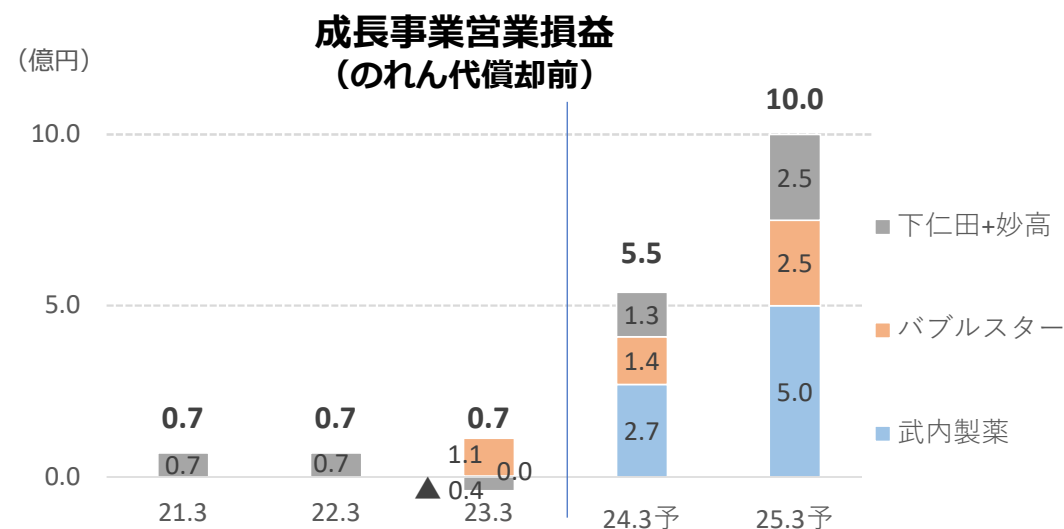
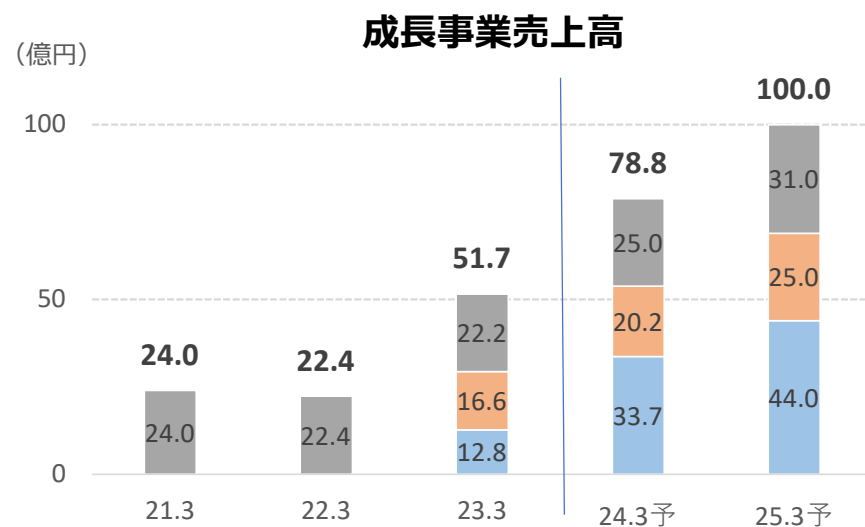
24.3期業績予想

- 上期段階で期初予想に対して進捗率は高いが、現時点では予想は据え置く
- アミューズメント事業において新タイトルのリリースの時期等、不確実な要素が多く、**前期並みの営業利益**を維持することを引き続き目標とする

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	21,800	20.3
売上高総利益	5,497	7,100	29.2
売上総利益率	30.3%	32.6%	+2.3pt
営業利益	1,061	1,100	3.7
営業利益率	5.9%	5.0%	▲0.9pt
経常利益	1,054	1,050	▲0.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,561	620	▲60.3
一株当たり当期純利益 (EPS)	75.2円	27.6円	

事業概況（24.3期：2Q実績/通期期予想）－成長事業

	2Q実績	通期予想
成長事業 (食品・EC事業)	■ 武内製薬の寄与が前2Q1ヵ月→今2Q6ヵ月による上乗せ ■ 原料調達の多くを海外に頼っていることから、原材料価格の上昇・円安・エネルギーコスト上昇等の影響を受け、引き続き利益率が従来予測より低い状況 ■ 一方でオンライン・オフラインのデータドリブンの商品開発に更に注力した結果、売上は順調に推移 ■ オフラインチャネル開発に注力し、ドラッグストアやバラエティショップ、コンビニエンスストアで商品展開	■ 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 ■ 「THE PROTEIN」の認知拡大に伴う売上増や新チャネル開発によるオフライン売上獲得により売上高は順調に推移 ■ 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 ■ 引き続き商品開発とチャネル開発、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



※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

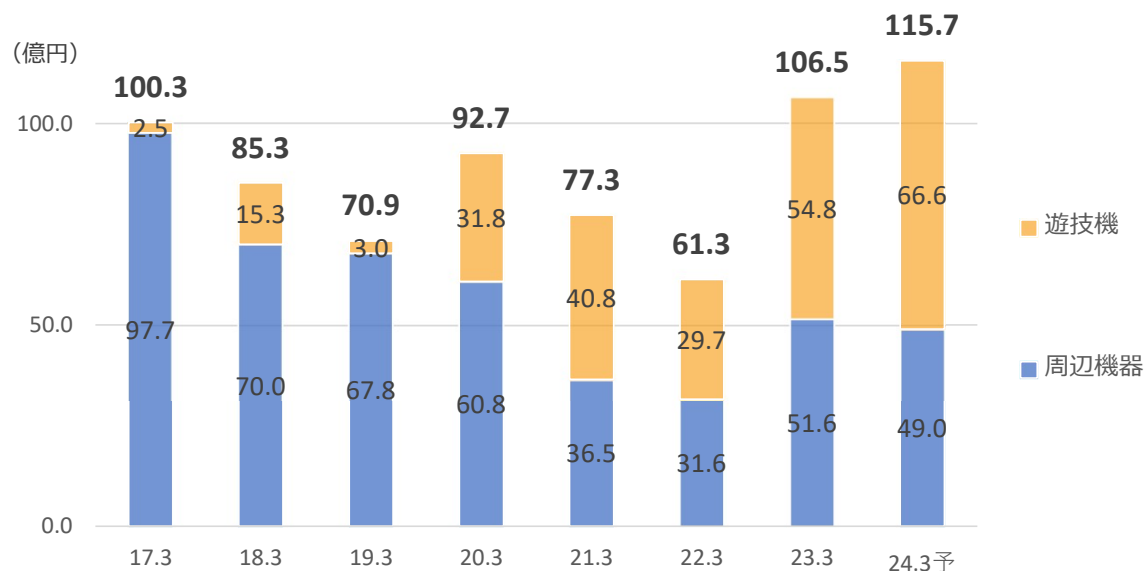
JMI Corporation. All Rights Reserved.

事業概況（24.3期：2Q実績/通期予想）－基盤事業

OIZUMI

	2Q実績	通期予想
基盤事業 (アミューズメント事業)	■ 前期下期投入の「パチスロOVERLOAD絶対支配者光臨Ⅱ」が上期も寄与 ■ 1月に子会社化した高尾が6ヵ月寄与。「P 銭形平次3 お静99」「P 貞子3D3」「P 七つの美德」の3タイトルを投入 ■ 周辺機器に関しては、OEMが好調で大きく伸長した	■ リリース時期の関係で今期売上・利益は上期偏重 ■ 高尾の通期寄与。さらに「P 弾球黙示録カイジ沼5」を1月に全国のホールへ向けリリース予定 ■ パチスロは、早ければ4Qに大型タイトルをリリース ■ 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

アミューズメント事業売上高推移



上期投入機種

パチンコ機
(高尾)



パチスロ機

上期リリースタイトルなし

スマスロ専用ユニット

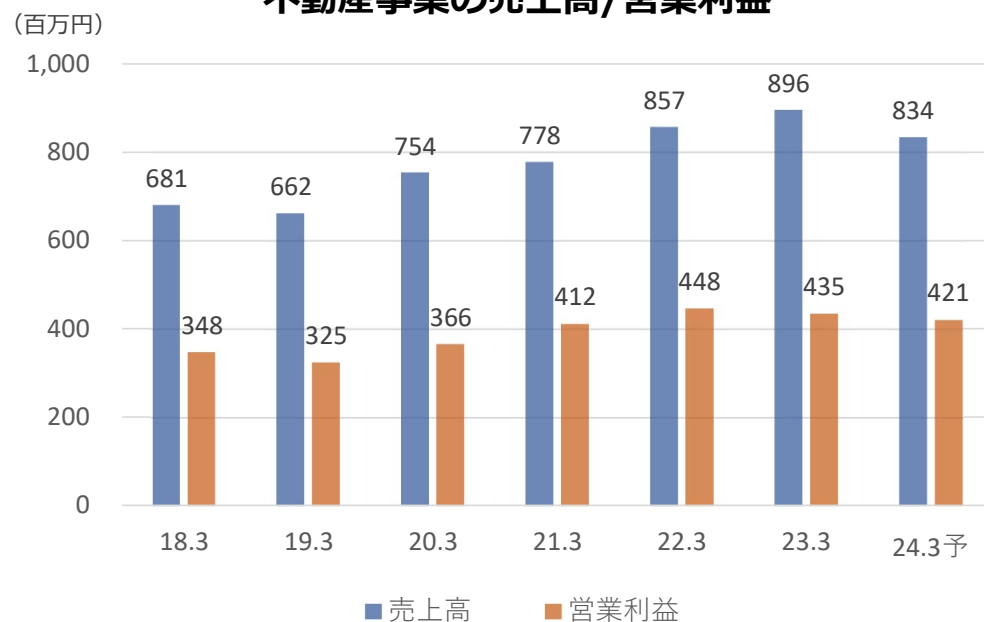
WICA II



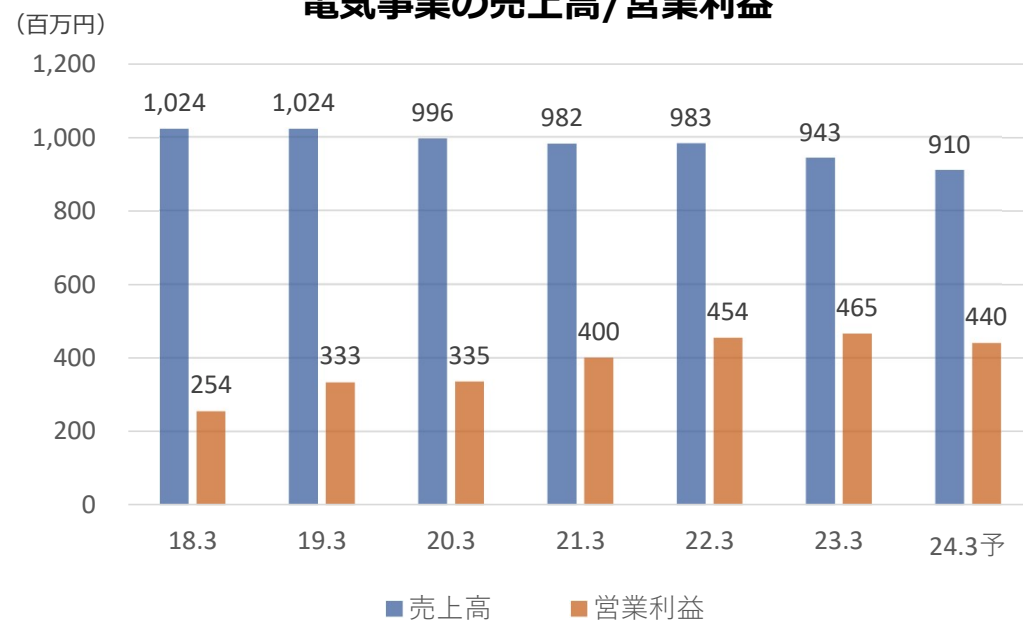
事業概況（24.3期：2Q実績/通期予想）－安定事業

	2Q実績	通期予想
安定事業 (電気事業/不動産事業)	- 不動産事業は、売却物件があり減収減益。期初公表通り - 電気事業（メガソーラー事業）は、通常は設備の経年劣化により稼働が低下していくが、今上期は日照量が多く高稼働で増収増益	- 成長事業、基盤事業に集中的に投資 - 不動産事業の減収は売却物件の影響による - 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

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



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
- オフライン型事業（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
- 昨年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
- オーイズミと高尾の連携によるシナジー追求。パチスロ+パチンコで開発力の強化を図りスマート化に対応
- 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

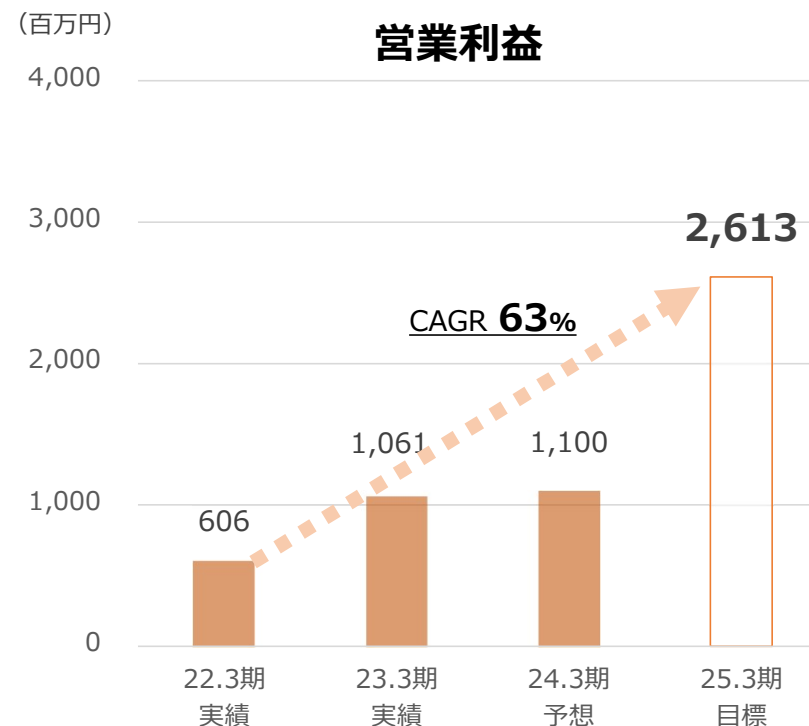
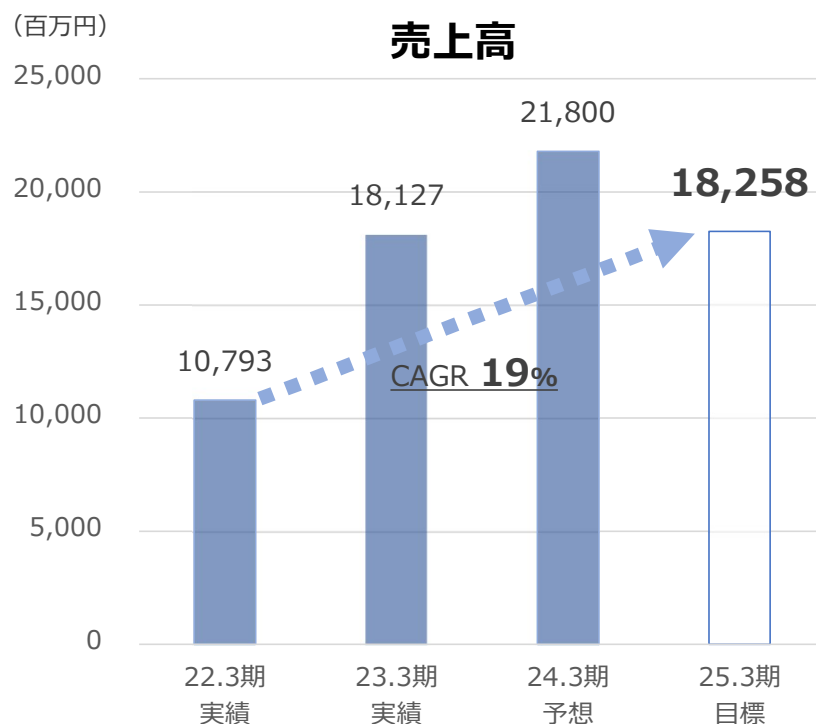
25.3期
目標

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、食品・EC事業におけるコストアップが影響



成長事業（EC）に集中投資－子会社化した2社を核に展開

OIZUMI

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	小倉 由渡	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	➢ 「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 ➢ 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 ➢ 時代のニーズに合わせた商品提案で、継続成長中 		

代表者	小倉 由渡	設立	2013年6月
資本金	1,000万円	売上高 (23.3)	12.8億円（7ヵ月）
主な 事業内容	➢ 「『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 ➢ 自社にて商品企画からデザイン・製造・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 ➢ 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 		

- EC販売により取得可能な膨大なオンラインデータを活用したデータドリブンの商品開発を強みに消費者のニーズに沿ったマーケットインな商品展開を得意としている
- 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、グループ全体でさらなる成長を狙う

成長事業（EC）に集中投資－成長戦略の取り組み状況

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	事業別の新たな取組による平均成長率30%超の継続達成 〈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	①商品開発/ブランド育成、②チャネル開発の2点を継続して重点的に取り組み ①商品開発/ブランド育成 商品開発の質と量を高め、前期を上回る新商品の市場投入を継続中 SNS/インフルエンサーの活用によるマーケティング強化 「THE PROTEIN（ザプロ）」「LOHASStyle」 ②チャネル開発 ECに精通した企業がグループ各社に得意分野を横展開することで、各社にてEC運営・販売を開始 卸事業が軌道に乗り始め、全国のドラッグストア・バラエティショップへの商品配荷を開始 グループ全体でオンライン・オフラインの商品販売を有機的に展開。OMOを意識したマーケティングを実施することで商品売上は更に成長傾向
スバスター	25億円	卸/OEMの強化による平均成長率20%超の継続達成 〈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	
下仁田 + 妙高	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	

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

成長事業に集中投資－今期重点施策

OIZUMI

得意分野の商品開発の強化に取り組むとともに 国内外含めたマーケティング施策を実施し売上・利益の拡大を見込む

武内製薬のプロテインブランド「THE PROTEIN (通称:ザプロ)」の伸長

- 直近1年の売上は前年比3.6倍で継続成長中
- ファンマーケティングに注力、SNSフォロワー（9月末55,000人）やUGC数（9月月間500）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

- 成長事業に属するグループ全体で蓄積してきたデータを活用した商品開発スキームの更なるブラッシュアップにより商品開発のスピードが更にアップ。1Qの合計30商品に加えて、2Qまでで合計約80商品を発売予定。オンライン／オフラインともに適切なチャネルで販売強化中

越境ECの強化

- バブルスターにおいて主に中国市場向けに越境EC事業を展開
- 今後は、①越境EC向けの商品開発、②アジア市場のさらなる開拓（アジア市場では糖質制限市場が成長中）、③武内製薬の商品を同チャネルにて展開、等に取り組む

卸販売強化／OMOのチャレンジングJVを設立

- 卸販売を強化し、全国のドラッグストア／バラエティショップへ商品配荷（右写真）
- オフラインとオンラインにおけるそれぞれの課題を解決するために、大手卸企業である大木ヘルスケアホールディングス株式会社と合併会社を設立（株主比率：オーイズミ：66.6%、大木：33.4%）
- 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実施中。今期複数商品を発売予定（2023年11月に最初の商品販売開始予定）

Copyright © 2023 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.



武内製薬による韓国コスメ
ブランドの実店舗販売

成長事業（EC）に集中投資－新規投入商品

OIZUMI

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

OIZUMI

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



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



「P 弾丸黙示録カイズ沼5」

1月リリース予定

©福本伸行／講談社
©福本伸行／講談社・VAP・マッドハウス・NTV・D. N.
ドリームパートナーズ
©福本伸行／講談社・VAP・NTV

課題
進捗と

競争力のある新機種の開発
及び投入によるシェア拡大

- ・スマホへの対応が遅れ。早ければ今期4Qに市場投入を目指す
- ・人材育成の強化、開発体制の刷新

パチスロ
事業

連携・
コラボ

スマート遊技機
に対応

ぱちんこ事業

設備機器
(ユニット)



課題
進捗と

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

- ・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

課題
進捗と

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

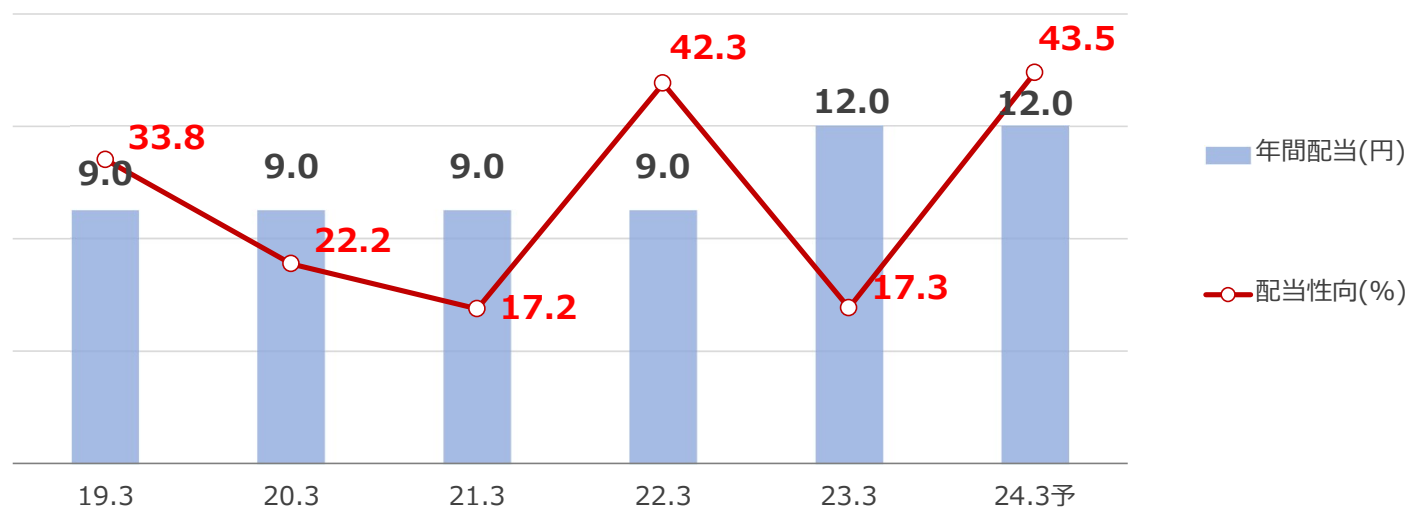
- ・大口OEM先向けの売上高が大幅増
- ・自社ユニットのシェア拡大が今後の課題
- ・新札発行にあわせたユニット取換え営業

投資計画

(単位:百万円)	23.3期 実績	24.3期 計画	25.3期～	基本方針
設備投資	521	450～	1,550～ (25.3期予定分 1,050) (26.3期予定分 500)	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程度	1,000程度	
研究開発費	1,447	1,200～	1,200～	基盤事業であるアミューズメント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食品・EC事業の商材開発
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	【M&A】 バブルスター 武内製薬 高尾 【研究開発】 周辺機器/遊技機 /EC商材	【設備投資】 工場設備の新設・改装 (下仁田物産 1,500) (バブルスター 300)		

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



当社は、プライム市場の上場維持基準への適合状況を踏まえ、スタンダード市場へ移行しました

①スタンダード市場の選択理由

- 2023年3月末時点で当社は、プライム市場の上場維持基準について、「流通株式時価総額」、「流通株式比率」、「1日平均売買代金」について基準を充たしておりませんでした。「新市場区分におけるプライム市場選択の決定及び上場維持基準の適合に向けた計画書について」（2021年12月27日付）を提出し、その後「上場維持基準適合に向けた計画に基づく進捗状況について」（2023年3月30日付）及び「上場維持基準適合に向けた計画に基づく進捗状況について」（2023年6月30日付）を公表し、上場維持基準を満たすべく各種取り組みを進めてまいりました
- しかしながら不適合になっている項目のうち、当社の取組だけでは実現できない要素も含まれており、仮にプライム市場において経過措置中に基準を充たした場合でも、安定的・継続的に充足する状態が保てなかった場合、将来的に上場廃止リスクがあることから、当社の株主の皆様が不安を持つことなく安心して当社株式を保有・売買できる環境を整えることが重要だと判断しスタンダード市場を選択することといたしました

②スタンダード市場への移行日

- 2023年10月20日

スタンダード市場への移行後においても、上記公表にもとづく取組の内容は変更せず、「中期経営計画の推進による業績の拡大」「株主還元施策の実行」「IRの強化」に取り組むことにより企業価値向上を図ってまいります

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
（アミューズメント事業・電気事業等）
健康増進に貢献する商品の開発（食品・EC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

ESG、SDGsへの取り組み

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



- 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
- 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



- 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



- 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 職 員 数

連結 418名、単独 182名（2023年9月末：パート等除く）

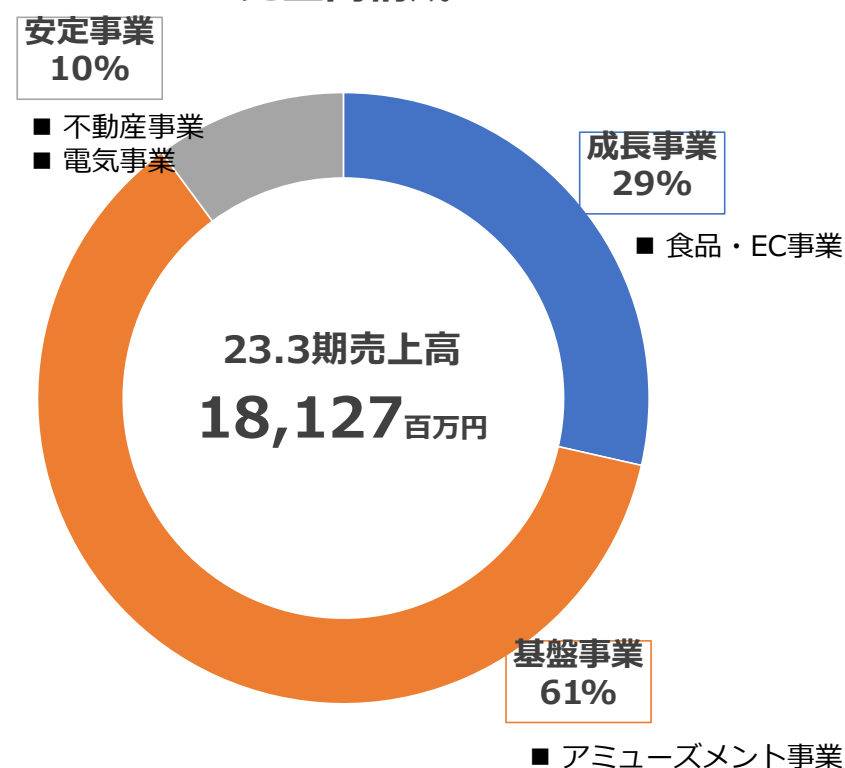
事 業 内 容

- ・遊技機関連の装置機器の製造及び販売
- ・遊技機の製造及び販売
- ・不動産の賃貸及び管理

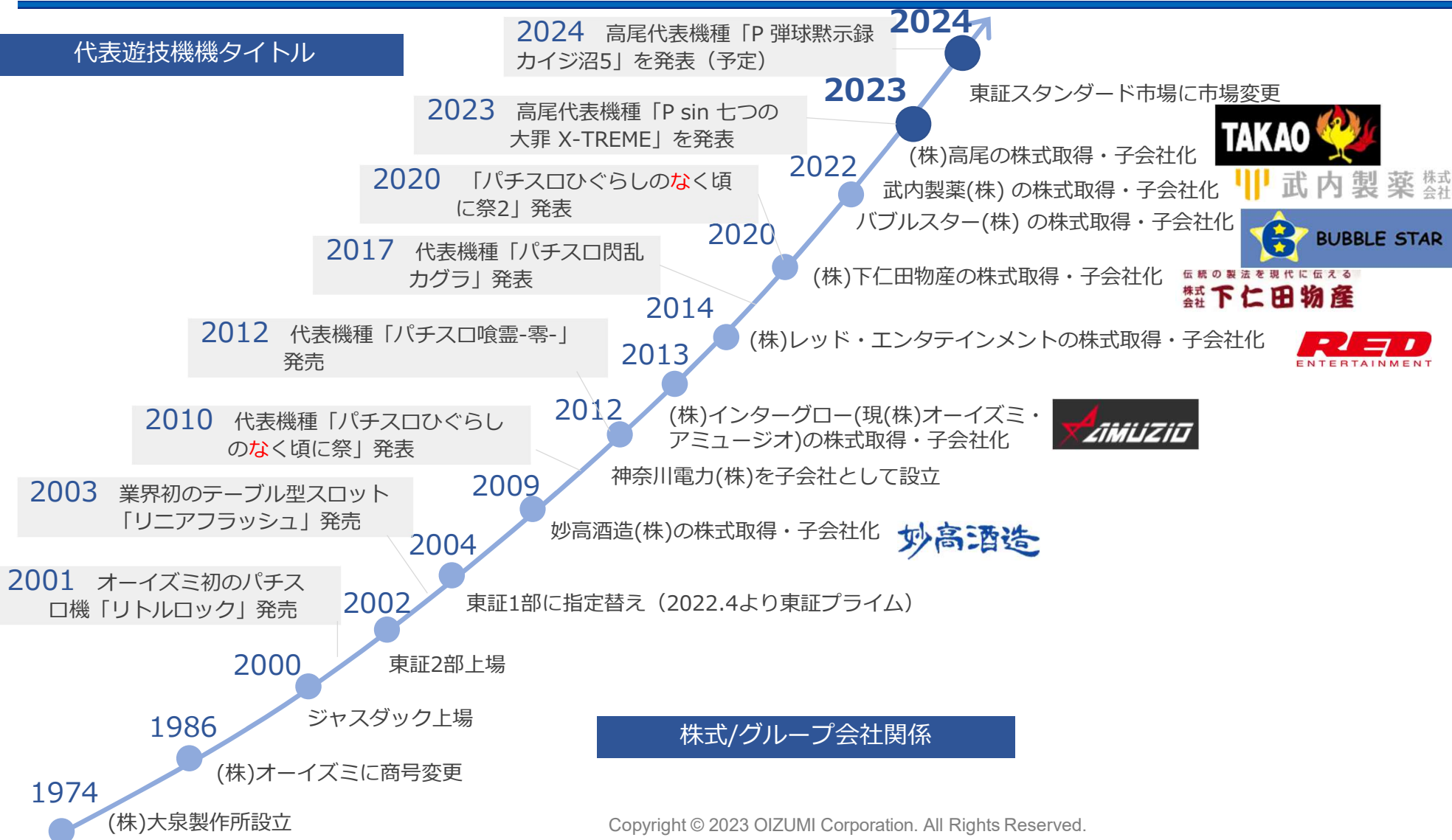
連 結 子 会 社

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

売上高構成



代表遊技機機タイトル

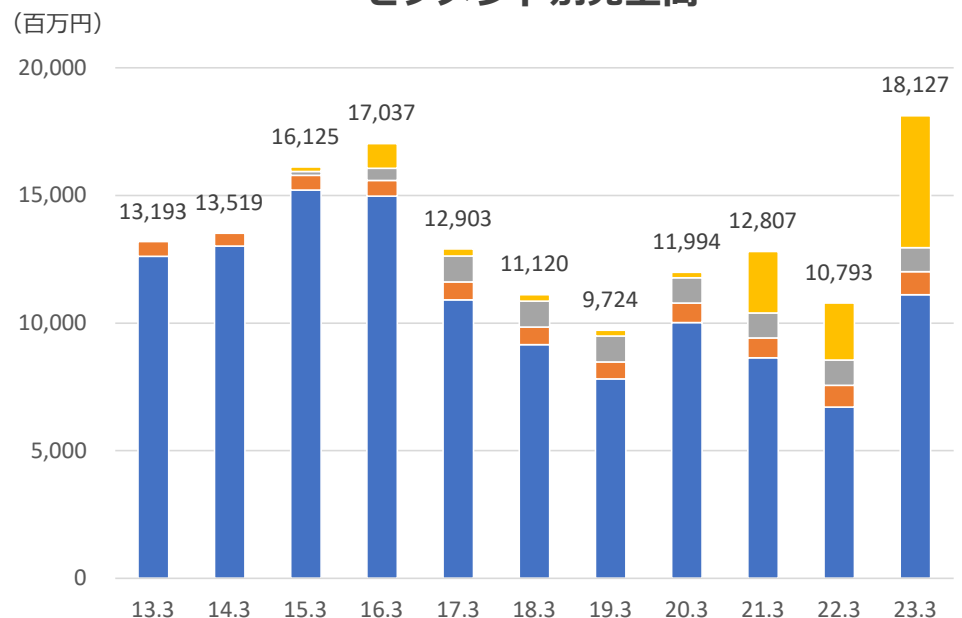




セグメント別売上高・利益の推移

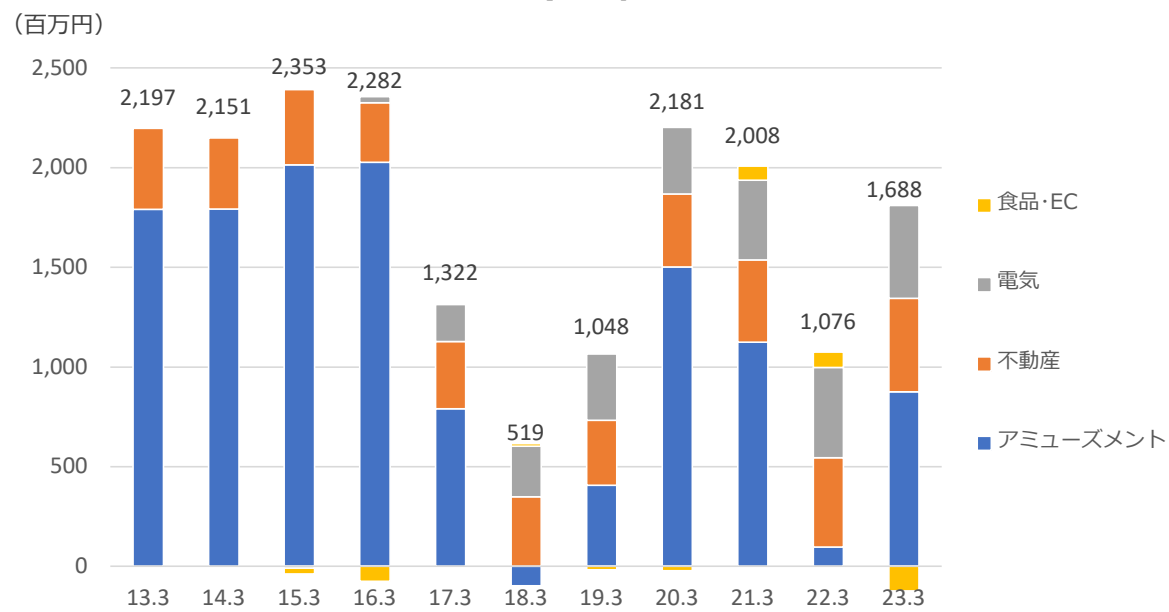
- 当社の基盤事業であるアミューズメント事業は、規則改正や開発スケジュールの変更等による発売時期の期ズレが起こりやすく、収益のブレが大きい
- 当社グループは不動産（賃貸）・電気（メガソーラー）で安定した収益を確保しており、業績のブレが抑制されつつある
- 今後は成長事業として、食品・EC事業への投資に注力することで企業価値の拡大を目指す。ECビジネスの強化とともに、オフライン主体の下仁田物産、妙高酒造においても、EC向け商品の開発を推進し成長に弾みをつける

セグメント別売上高



※食品・EC事業のうち、15.3期の全額、16.3期の751百万円は福祉介護事業の売上高

セグメント別利益



※合計は全社共通経費控除前。アミューズメント事業は旧機器事業と旧コンテンツ事業を、食品・EC事業は旧食品事業と旧その他事業の数値を単純合算

※食品・EC事業のうち、15.3期の全額、16.3期の▲100百万円は福祉介護事業の損益

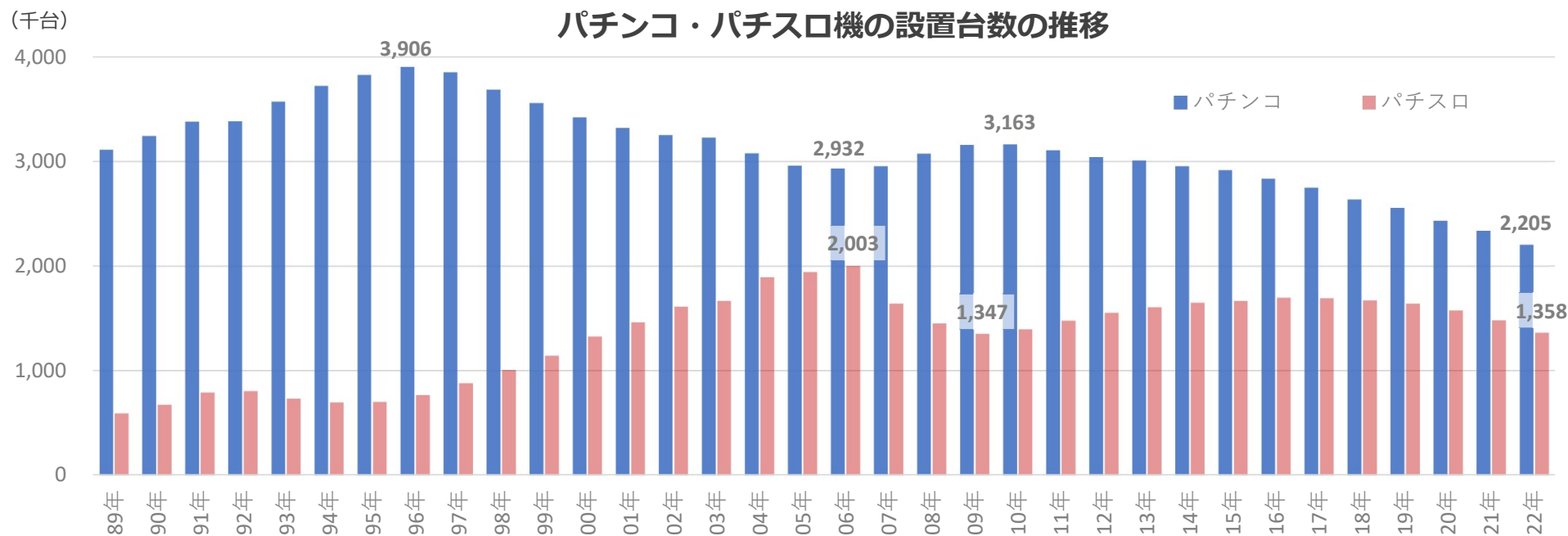
パチンコ・パチスロ機市場動向

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た。スマスロは現在、市場の30%程度を占め、来年以降さらに拡大の見込み
- 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

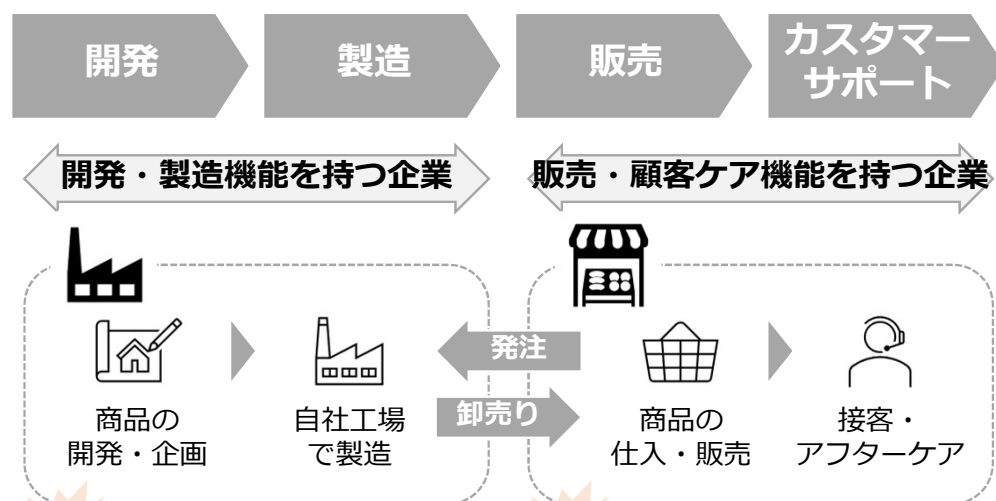


出所：日本遊技関連事業協会「遊技業界データブック2023」より当社作成

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

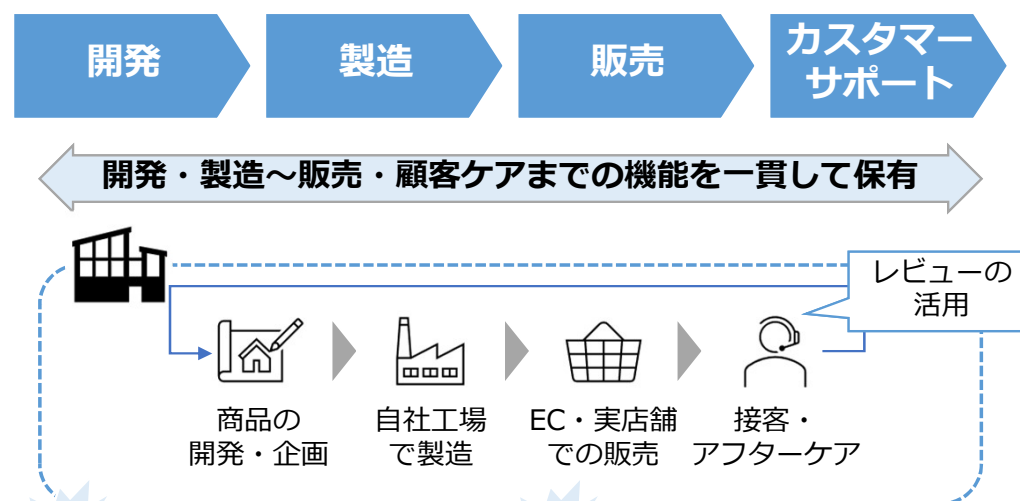
- 市場・顧客データを保有しておらず、トレンドに沿った商品開発ができない

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

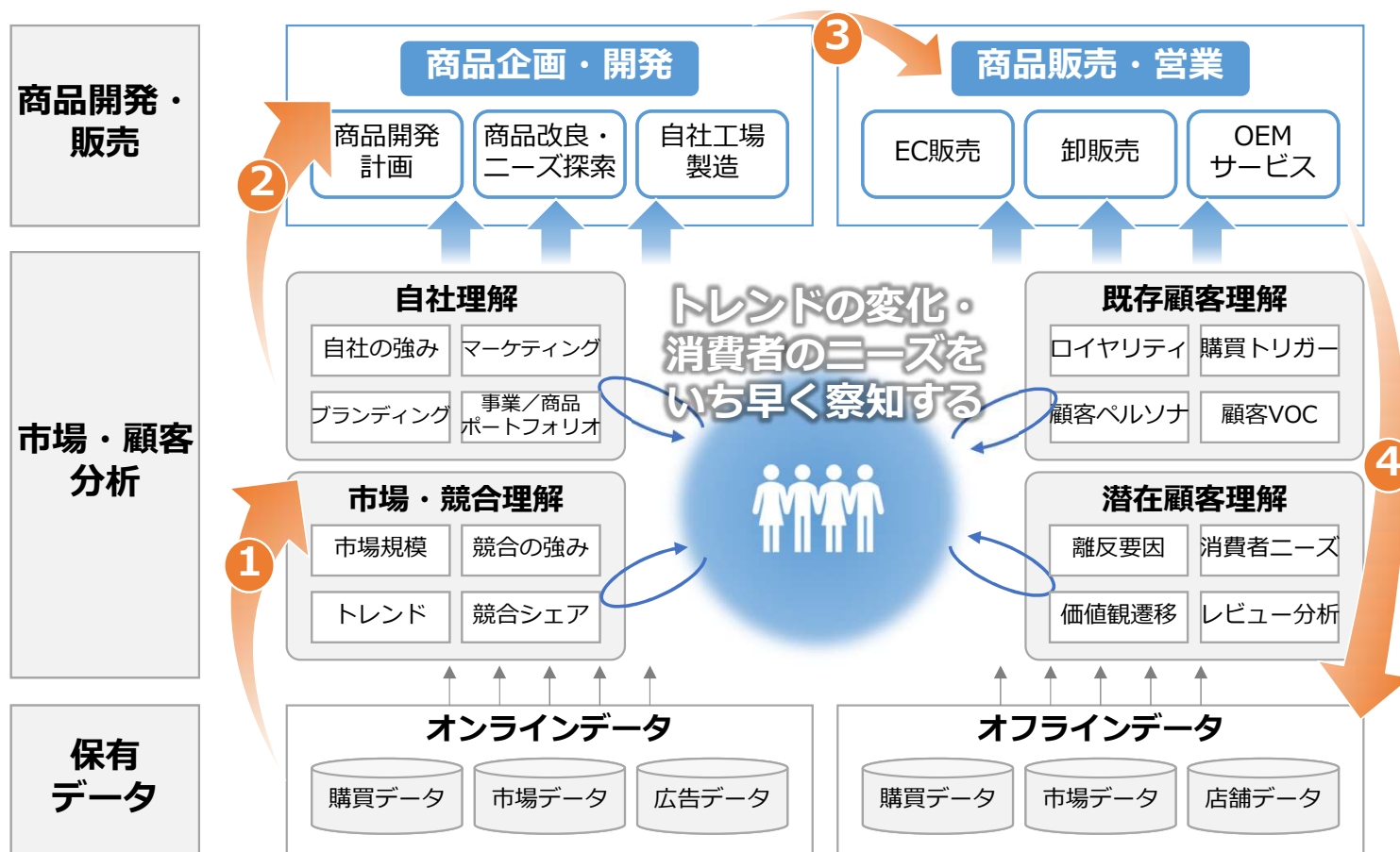
開発・製造機能を自社で保有

- 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23.3期に子会社化した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

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