

東証スタンダード

証券コード:6428

個人投資家IRセミナー資料

当社の事業概要と経営戦略について

株式会社オーイズミ

2024年3月6日

Copyright © 2024 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.



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

設



会 社 名

立

所 在 地

資 本 金

代 表 者

役 職 員 数

事 業 内 容

連結子会社

株式会社オーイズミ

1974年7月

本社:神奈川県厚木市中町2-7-10

1,006百万円(2023年12月末)

代表取締役会長 大泉 政治 代表取締役社長 大泉 秀治

連結 418名、単独 182名 (2023年9月末:パート等除く)

- ・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

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

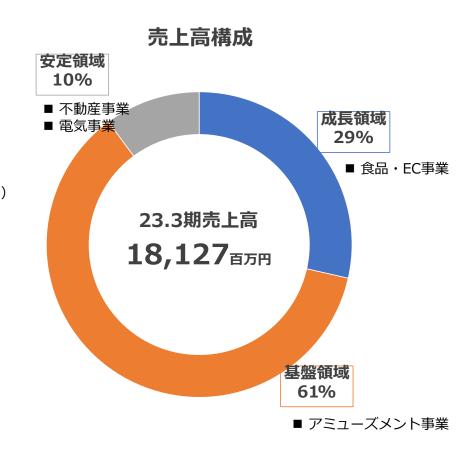
株式会社下仁田物産

バブルスター株式会社

武内製薬株式会社

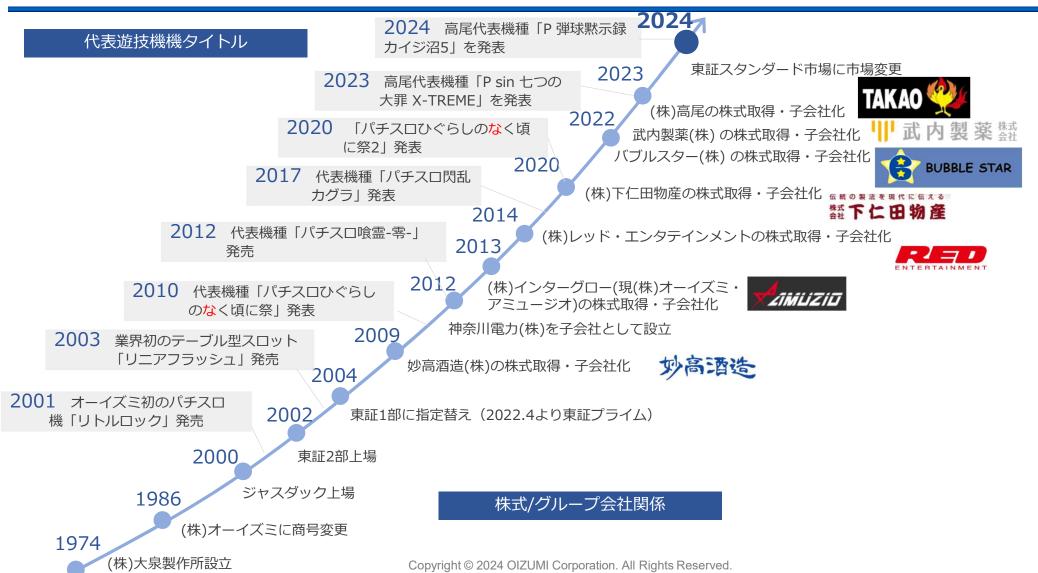
妙高酒造株式会社

神奈川電力株式会社



Copyright © 2024 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.







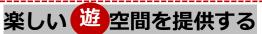


Copyright © 2024 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.

事業領域 - 「遊・食・動・明」をテーマに事業展開

基盤領域

OIZUMI



(株)高尾

遊技機・周辺機器

(株)オーイズミ

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











食

眀

原料を厳選した食品づくり

(株)下仁田物産



成長領域

妙高酒造(株)





バブルスター(株)







安定領域

武内製薬(株)









生活を明るく照らす

(株)オーイズミ 不動産賃貸事業





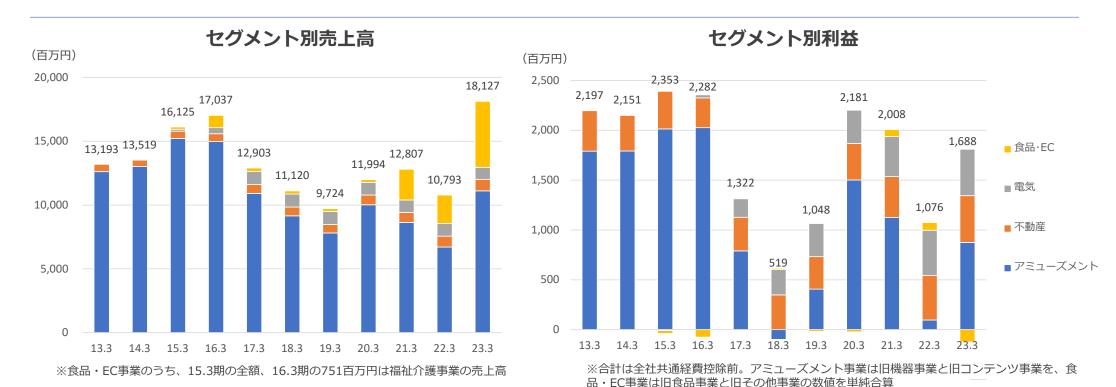


神奈川電力(株) 電気事業 (太陽光発電)

グループ展開による安定した収益源



- 当社の基盤領域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
- 今後は成長領域として、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



※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



1. 会社概要

2. 中期経営計画

3. 業績概要



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、成長領域/基盤領域/安定領域の3つの領域 に分類し、必要な経営資源を投下



積極的な商品開発、販路拡大により、売上・

環境変化をビジネスチャンスと捉え、シェア

健全かつ効率的な経営で収益性の維持・向上

中期経営計画数値目標



25.3期目標

売上高

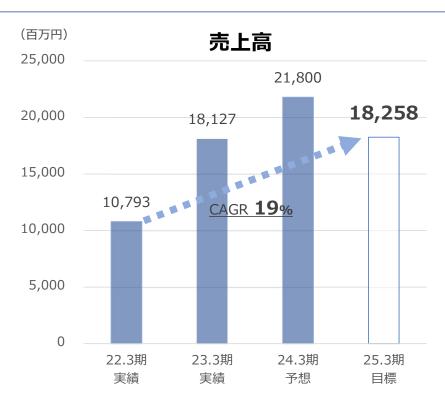
18,258百万円

営業利益

2,613百万円

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





基本方針①-成長領域(食品・EC)に集中投資





・プロテインブランド 「THE PROTEIN (通称:ザプロ)」

ECサイト主体

・メンズコスメ商品







2022年 当社グループ参画

- ·糖質制限専門店 [LOHAStyle]
- ・男性サプリメント専門店 [Men's Health Standard]





OMO(オンラインとオフラインの融合)戦略 データドリブンな商品展開の精度向上・スピードアップ 越境ECの強化

2020年

当社グループ参画

リアル店舗主体

- ・蒟蒻製品
- ・蒟蒻ゼリー



2009年 当社グループ参画

- ・純米大吟醸「妙髙山」
- ・本格辛口「越後おやじ」
- ・純米大吟醸「越乃雪月花」







主な商品①

武内製薬







主な商品②

バブルスター



サラシア 99%高含有 1粒 346.5mg サラシアエキスホー198mg サラシア末ー148.5mg









今期新商品













主な商品③

下仁田物産



基本方針①-成長領域(食品・EC)に集中投資

OIZUMI

今期重点施策

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年の売上は前年比約3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(2024年2月末約7万人)やUGC数(2月月間650件)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、利益率の高い商材による利益率 アップを目指す

商品開発スピードのアップ

▶ 成長領域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。今期は2024年2月時点で合計約100商品をリリース。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、等に取り組む予定

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へルスケアホールディングズ株式会社と合弁会社を設立(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。2023年11月に最初の商品販売を開始し、ドラッグストア等で販売中





武内製薬による韓国コスメ ブランドの実店舗販売



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 カスタマ・ 開発 製造 販売 開発・製造機能を持つ企業 販売・顧客ケア機能を持つ企業 an an ≅# М 発注 卸売り 商品の 商品の 白汁丁場 接客• 開発・介画 で製造 仕入・販売 アフターケア 課題① 課題②

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

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

カスタマ-製造 販売 開発 サポー

開発・製造〜販売・顧客ケアまでの機能を一貫して保有



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

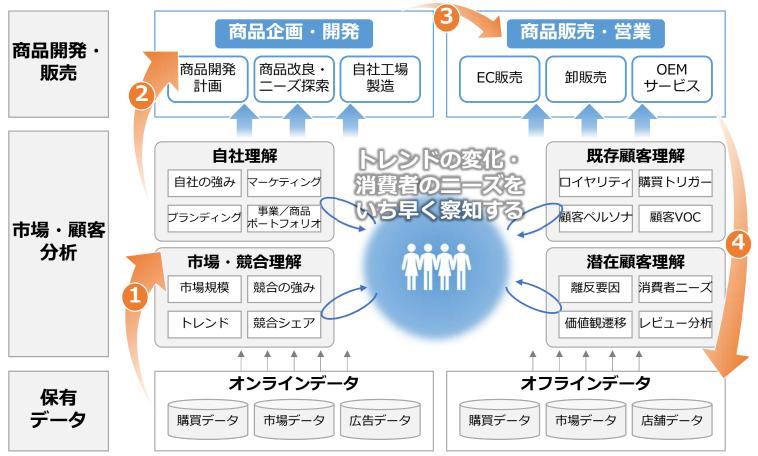
開発・製造機能を自社で保有

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

ディな開発・販売モデルを実現



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戦略を支える主な要素

データを活用した市場分析

1 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

素早い商品企画・開発

② 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

再現性の高い販売・営業

3 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

多様なデータの取得

④ EC・卸・OEMのそれぞれの事業に おい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②-基盤領域の競争力強化

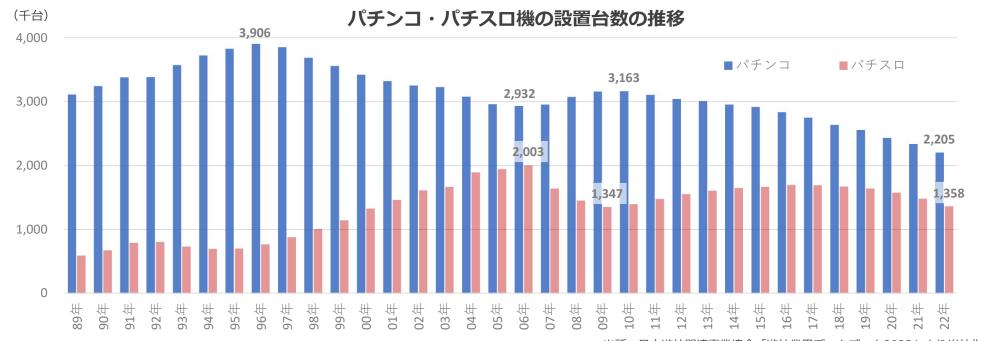


これまでの動向

- 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、2023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%以上を占め、本年も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

Copyright © 2024 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.

基本方針②-基盤領域の競争力強化



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

課進題歩と

- ・スマスロへの対応に遅れ。 来期に複数機種の市場投入を予定
- ・人材育成の強化、開発体制の刷新

オーイズミと高尾の連携によるシナジー創出

課進 題步

- ・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



遊技機をドラ イバーに成長

スマート遊技機に対応

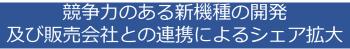
パチスロ

事業

設備機器(ユニット)



ぱちんこ事業



: 課進 : 選歩

- ・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
- ・今期4機種を市場投入

進

・大口OEM先向けの売上高が大幅増

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

- ・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



「P 弾球黙示録カイジ沼5」 1月リリース

⑥福本伸行/講談社⑥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⑥福本伸行/講談社・VAP・NTV

Copyright © 2024 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.

基本方針②-基盤領域の競争力強化

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

先行して導入されたスマートパチンコ(スマパチ)とともに今後は機器開発の中心はスマパチ・スマスロに移行していく。そうした変化の過程は当社にとってシェアアップの大きなチャンスとなる

また、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





20

基本方針③-安定領域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
- ▶ 当面は成長領域への投資を優先し、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

	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 パワコン数	16,016枚 14台	77,000枚 28台
年間発電量	3,800,000kwh	23,400,000kwh
世帯換算	1,056戸	6,506戸



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産形成も担う
- ▶ 当面は成長領域への投資を優先し、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)	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)	収益性等を見極め検討
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~	基盤領域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 /成長領域と位置づける食品・EC事業の商材開発
M&A等	3,580	_	未定	当面は、成長領域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 1,800 (下仁田物産 1,500) (バブルスター 300) 【研究開発】 遊技機/周辺機器/EC商材		



- 1. 会社概要
- 2. 中期経営計画
- 3. 業績概要

24.3期業績予想



- 現時点では期初公表予想を据え置き
- 前期期中に連結対象となった武内製薬、高尾が通期寄与することで売上高を押し上げ
- 利益面では、食品・EC事業は前期の子会社取得費用がなくなる一方で、原材料費髙高騰が影響。成長への布石として組織づくり、体制づくりがほぼ完了したことから、来期以降の成長に期待

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
	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 %	▲0.9 pt
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⋳	27.6円	

24.3期3Q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**45.9%増収**
- 営業利益は、アミューズメント事業の利益増、食品・EC事業の黒字転換、子会社株式取得費用の解消等により 55.0%増益

単位:百万円	23.3期 3Q	24.3期 3Q	前年同期比 増減率(%)	通期予想 進捗率(%)
	10,980	16,017	45.9	73.5
	3,467	5,405	55.9	76.1
売上総利益率	31.6%	<i>33.7</i> %	+2.1pt	
営業利益	562	870	55.0	79.1
営業利益率	5.1%	5.4 %	+0.3pt	
経常利益	557	865	55.2	82.4
親会社株主に帰属する 四半期純利益	273	435	59.3	70.2
一株当たり当期純利益 (EPS)	12.2ฅ	19.4円	_	

セグメント別売上高・損益



	23.3期3Q (百万円)	百分比 (%)	24.3期3Q (百万円)	百分比 (%)	前年同期比 増減率(%)
売上高	10,980	100.0	16,017	100.0	45.9
アミューズメント事業	5,941	54.1	8,869	55.4	49.3
不動産事業	673	6.1	668	4.2	▲0.7
電気事業	717	6.5	750	46.9	4.6
食品・EC事業	3,648	30.5	5,728	35.8	57.0
セグメント利益(※)	1,060	9.7	1,251	7.8	18.1
アミューズメント事業	412	7.4	451	5.1	9.6
不動産事業	367	55.1	353	52.8	▲ 4.0
電気事業	356	56.4	395	52.7	11.1
食品・EC事業	▲ 75	0.8	50	0.9	黒字転換
調整額	▲498	▲ 4.5	▲380	▲ 2.4	_
営業利益	562	5.1	870	5.4	55.0

※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



①財務的価値向上のための取り組み

着実な利益成長

成長領域・基盤領域への積極的な投資 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

成長領域/基盤領域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 個人投資家向け会社説明会の開催
- 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

ホームページを全面リニューアルしました https://oizumi.co.jp/

今後さらにコンテンツの充実とタイムリーな情報発信に努めます



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



▶ 武内製薬…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ヵ所、栃木県1ヵ所でメガソーラーを運営
- ▶ 3か所合計 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・E

- ▶ 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…「LOHAStyle」ブランドにおいて低糖質食品を中心に展開
- ▶ 武内製薬…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







株主還元



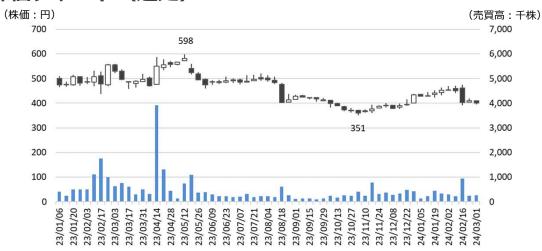
配当について

これまで 安定配当を基本として株主還元を実施

今後 安定配当に加え業績に応じた配当も検討



株価チャート(週足)



主要指標

3/5終値	398 円
昨年来高値(23/05/08)	598 円
昨年来安値(23/10/31)	351 円
時価総額	89 億円
予想PER	14.4 倍
PBR	0.49 倍
ROE(23.3期)	8.9 %
予想配当利回り	3.0 %

Copyright © 2024 OIZUMI Corporation. All Rights Reserved.

免責事項



- 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。