

2024年3月期 決算説明資料

株式会社オーイズミ

2024年6月13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

オーイズミグループの事業領域

OIZUMI

■ 24.3期より事業セグメントを見直しました。

アミューズメント事業



基盤

BASIS

遊技機

(株)オーイズミ
(株)高尾
(株)オーイズミラボ

コンテンツ

(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

食品・EC事業



成長

GROWTH

食 品
酒 類

(株)下仁田物産
妙高酒造(株)

健康食品
化粧品

バブルスター(株)
武内製薬(株)

不動産事業・電気事業



安定

STABLE

不動産

(株)オーイズミ

発 電

神奈川電力(株)

2024年3月期決算サマリー

- 売上高は、武内製薬等の食品・EC事業が牽引し、前期比18.0%増収で、過去最高を更新しました。
- 営業利益は、食品・EC事業の収益が想定していた水準に改善せず、前期比4.3%減益となりました。

単位：百万円	23.3期	24.3期	前期比 増減率(%)	期初予想 (23.05.12)	期初予想比 増減率(%)
売上高	18,127	21,393	18.0	21,800	▲1.9
売上高総利益	5,895	7,117	20.7	7,100	0.2
売上総利益率	32.5%	33.3%	+0.7pt	32.6%	
営業利益	1,061	1,016	▲4.3	1,100	▲7.6
営業利益率	5.9%	4.8%	▲1.1pt	5.0%	
経常利益	1,054	1,006	▲4.5	1,050	▲4.2
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,514	528	▲65.1	620	▲14.7
一株当たり当期純利益 (EPS)	67.3円	23.5円	—	27.6円	

2024年3月期 セグメント別売上高・損益

	23.3期 (百万円)	24.3期 (百万円)	増減額 (百万円)	前期比 増減率(%)
売上高	18,127	21,393	3,265	59.4
アミューズメント事業	11,116	11,781	664	6.0
食品・EC事業	5,171	7,740	2,569	49.7
不動産事業	896	893	▲2	▲0.3
電気事業	943	977	33	3.6
セグメント利益	1,061	1,016	▲45	33.2
アミューズメント事業	877	569	▲307	▲35.1
食品・EC事業	▲124	▲24	99	－
不動産事業	469	472	2	0.5
電気事業	465	517	51	11.1
調整額	▲626	▲518	108	－
営業利益	1,061	1,016	▲45	▲4.3

■報告セグメントの区分変更について

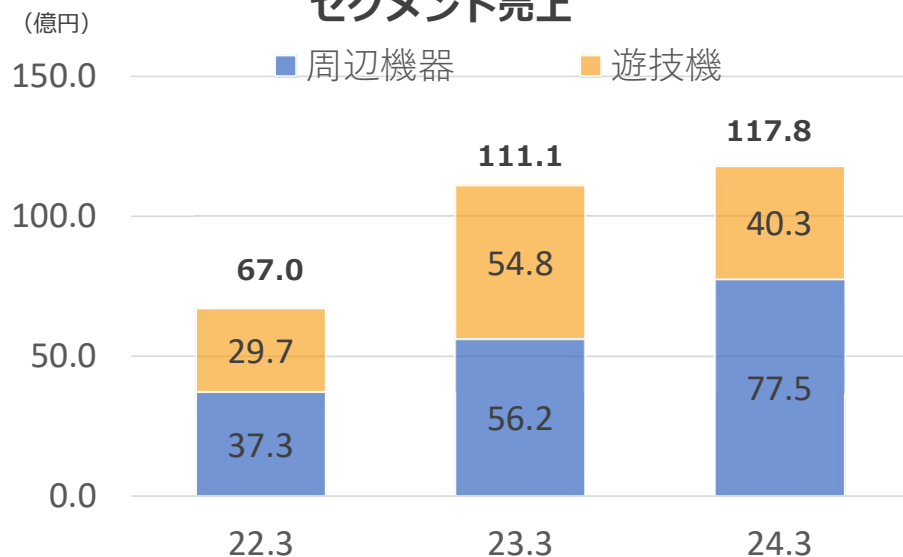
24.3期より、従来の「コンテンツ事業」を「機器事業」に集約し「アミューズメント事業」、「その他事業」を「食品事業」に集約し「食品・EC事業」としました。23.3期のセグメント情報は新たなセグメント区分により作成しています

2024年3月期の状況

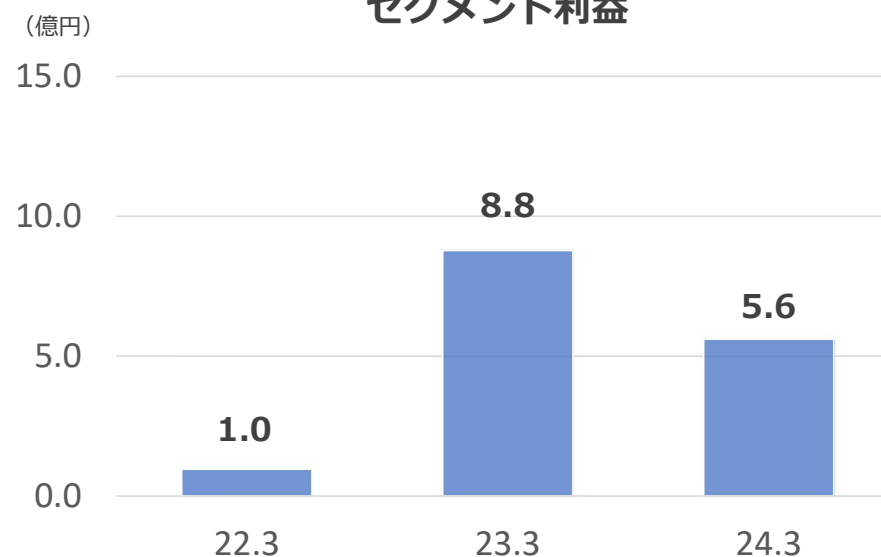
アミューズメント事業

- 遊技機は、前期に投入した「パチスロOVERLOAD絶対支配者光臨Ⅱ」が寄与。また、前期に子会社化した高尾が「P 銭形平次3 お静99」、「P 貞子3 D 3」、「P 七つの美德」、「P 弾球黙示録カイジ沼5」を市場投入しました。
- 周辺機器部門は、自動サービス機器の受注・出荷が順調でした。

セグメント売上



セグメント利益

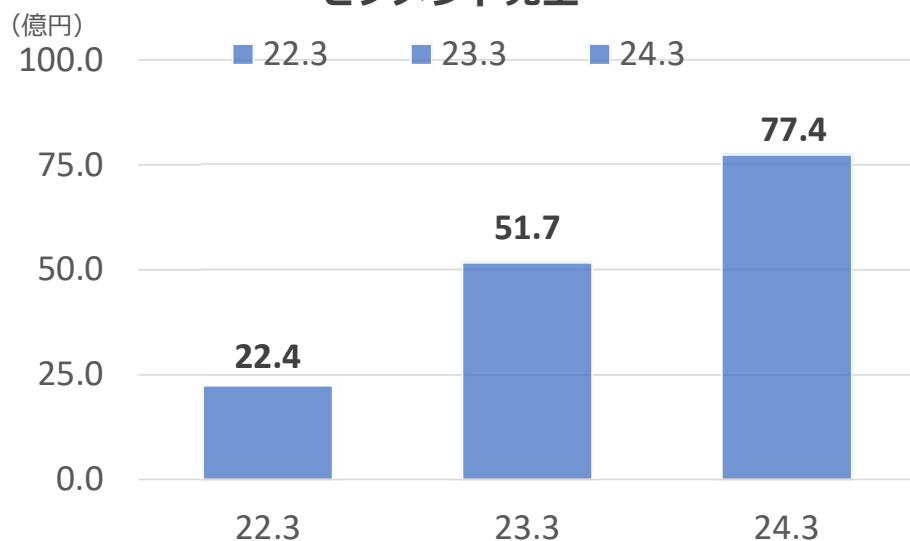


2024年3月期の状況

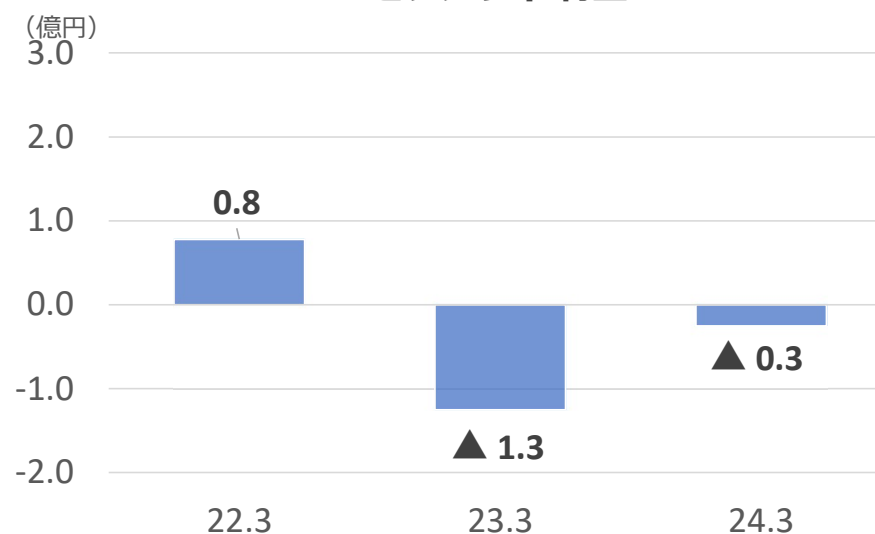
食品・EC事業

- 武内製菓は、自社ブランド「The Protein」(通称:ザプロ)の認知度向上によりプロテイン事業が好調であるが、原料・物流費の上昇により原価・経費が想定を上回り、収益貢献できず。
- バブルスターは、健康・美容意識の高まりを背景に、市場成長が続く食物繊維や低カロリー甘味料等が好調に推移し、収益貢献。
- 下仁田物産は、蒟蒻ゼリーの自社ブランド「蒟蒻工房」のブランド浸透を背景に、OEM事業の新規取引先、海外顧客を獲得し、順調に収益を拡大させた。

セグメント売上



セグメント利益

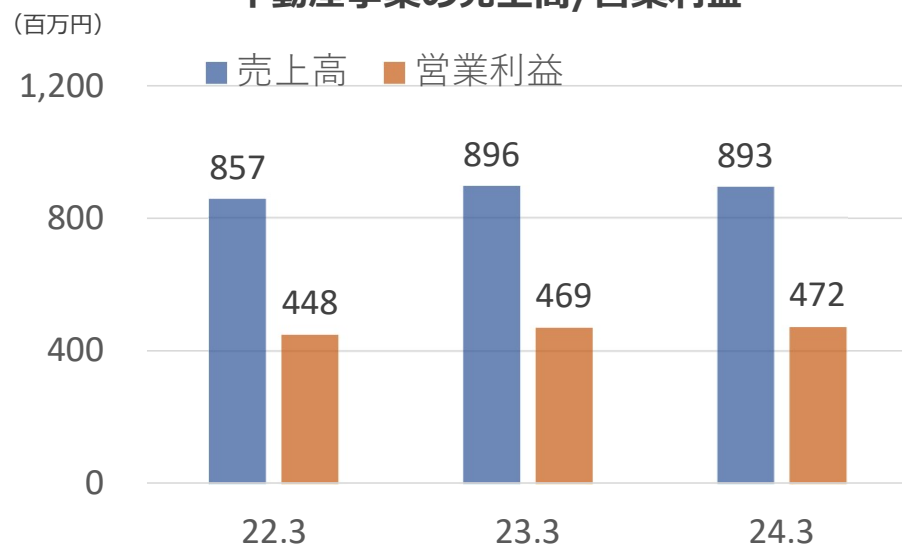


2024年3月期の状況

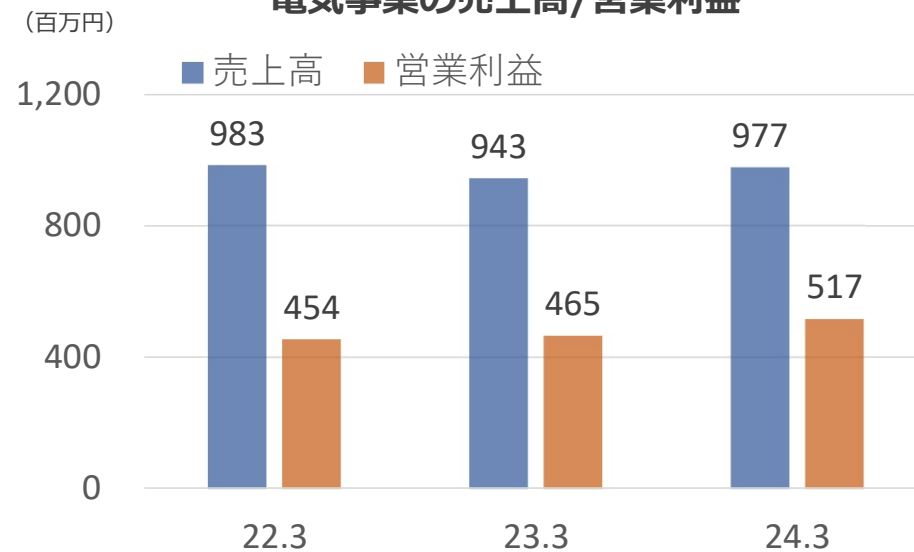
不動産事業 電気事業

- 不動産事業は、収益性の高い良質な賃貸物件を継続的に模索しつつ保守・管理を徹底し、増益を確保
- 電気事業は、太陽光発電設備の保守・管理を徹底したことに加え、天候にも恵まれ高稼働により増収増益

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



貸借対照表サマリー

単位：百万円	23.3期末	24.3期末	増減額	補足
流動資産	19,931	19,993	62	
固定資産	23,822	21,946	▲1,841	建物及び構築物、機械装置及び運搬具の減少等による
資産合計	43,753	41,940	▲1,779	
流動負債	11,029	9,144	▲1,885	支払手形及び買掛金の減少等による
固定負債	14,464	14,440	▲37	
負債合計	25,494	23,584	▲1,922	
純資産合計	18,016	18,356	143	
負債純資産合計	43,753	41,940	▲1,779	
現金及び預金	7,865	8,000	134	
有利子負債*	16,458	17,432	974	
ネット有利子負債	8,592	9,432	839	

*リース債務除く

キャッシュフロー計算書サマリー

単位：百万円	23.3期	24.3期	増減額	補足
営業CF	533	90	▲443	税金等調整前当期純利益の減少による
投資CF	▲664	146	810	23.3期は子会社株式取得等によりマイナス
財務CF	91	▲101	▲193	
フリーCF	▲38	134	173	

2025年3月期予想

- アミューズメント事業は、ニーズが高いスマート遊技機への対応と、新紙幣発行に向けた周辺機器需要へ対応
- 食品・E C事業は、健康志向等の消費者ニーズを捉えた商品開発・販売に努めるとともに、O E M等のニーズにも確実に対応。利益体質の強化を図るため、原料・部材の原価率低減、生産性向上を図り、前期比増収増益を計画。

単位：百万円	24.3期実績	25.3期予想	前期比増減率	前期比増減額
売上高	21,393	22,500	+5.2	+1,106
売上高総利益	7,117	7,400	+4.0	+282
売上総利益率	33.3%	32.9%	▲0.4pt	
営業利益	1,016	1,050	+3.3	+33
営業利益率	4.8%	4.7%	▲0.1pt	
経常利益	1,006	970	▲3.6	▲36
親会社株主に帰属する 当期純利益	528	610	+15.3	+81
一株当たり当期純利益 (EPS)	23.5円	27.1円		

2025年3月期予想 セグメント別売上高・損益

	24.3期 (百万円)	25.3期予想 (百万円)	増減額 (百万円)	前期比 増減率(%)
売上高	21,393	22,500	+1,106	+5.2
アミューズメント事業	11,781	12,691	+910	+7.7
食品・EC事業	7,740	8,087	+346	+4.5
不動産事業	893	781	▲112	▲12.6
電気事業	977	940	▲37	▲3.8
セグメント利益	1,016	1,050	▲45	+3.3
アミューズメント事業	569	659	+89	+15.7
食品・EC事業	▲24	40	+65	—
不動産事業	472	389	▲82	▲17.9
電気事業	517	480	▲36	▲7.1
調整額	▲518	▲520	▲1	
営業利益	1,016	1,050	▲45	+3.3

1. 決算概要

| 2. 中期経営計画進捗

3. 参考資料

中期経営計画数値目標と進捗

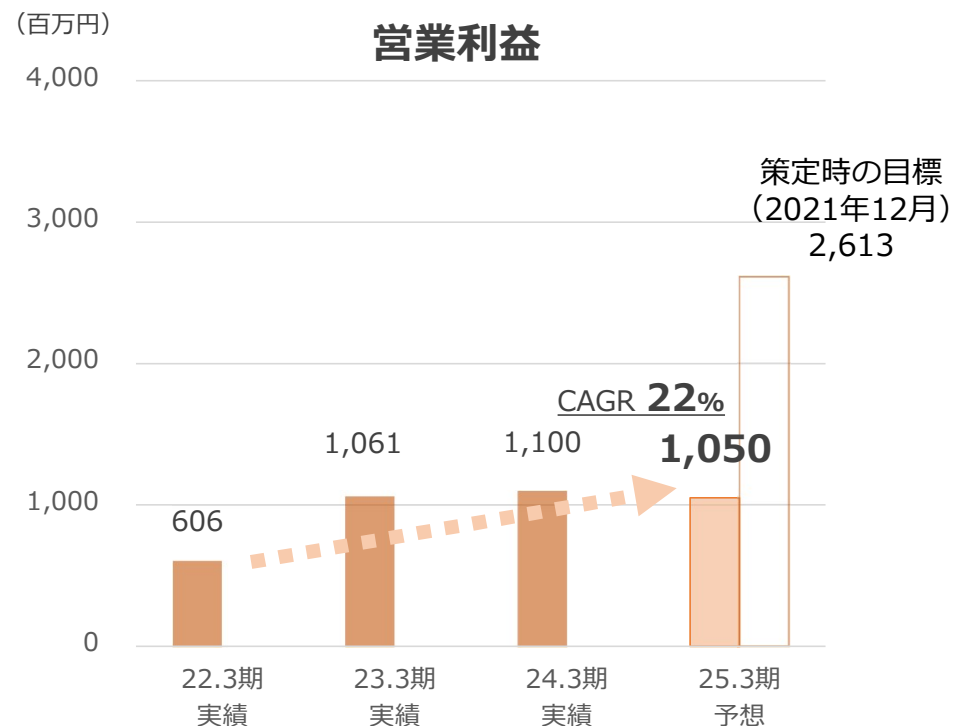
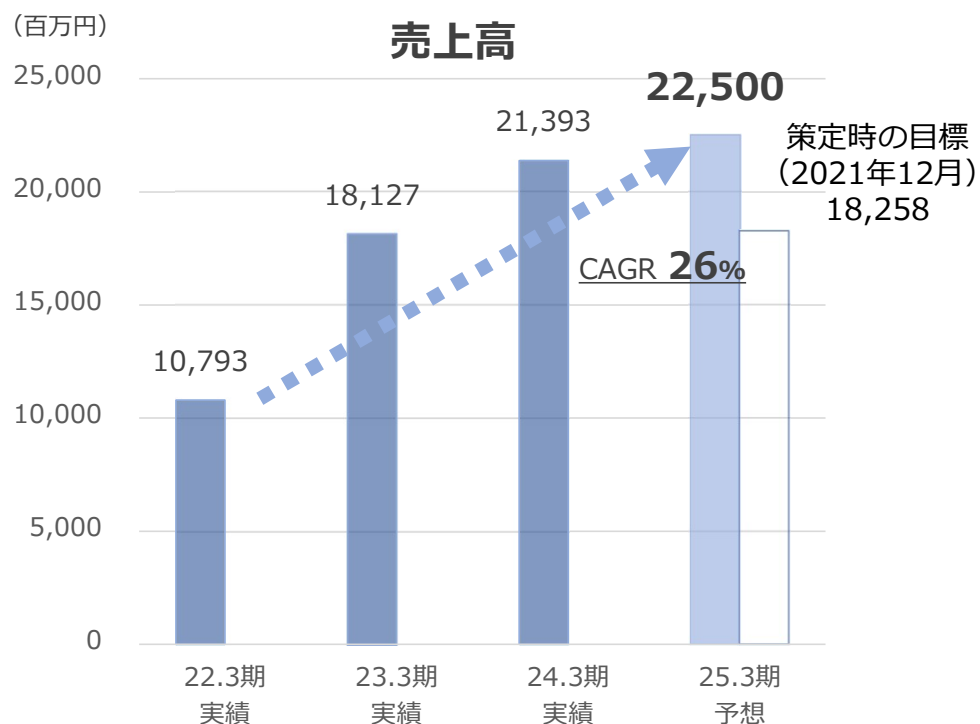
OIZUMI

25.3期
予想

売上高 22,500百万円

営業利益 1,050百万円

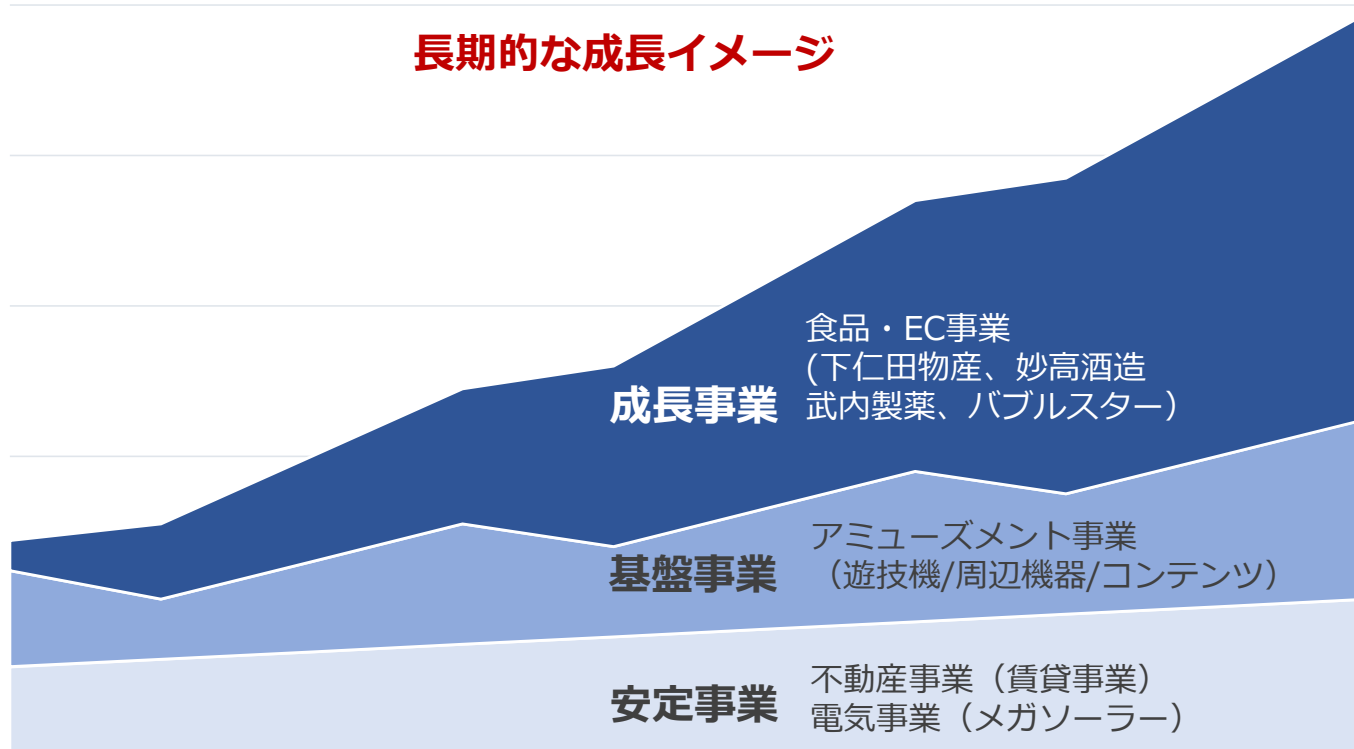
- 策定・公表時（2021年12月）見込んでいなかったM&Aの実施等により、最終年度は当初計画を大きく上回る売上高を達成
- 利益面では、M&Aにともない発生するのれん代償却、食品・EC事業におけるコストアップ等の影響を受け、営業利益は大幅未達となった



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

健康志向・ライフスタイルの変化に伴う、消費者ニーズに応える商品開発と、EC活用に加えOEM拡大など多様なチャネルで、成長市場へ取り組む

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

食品・EC 事業

- 原料高騰・物流費増加等のコスト上昇分を価格に転嫁し、適切に値上げを行うことによって、粗利率の改善を図る（原価率を下げる）
- 芸能人・インフルエンサー等を活用した商品開発や既存ブランドのブランディング強化により付加価値の高い商品展開を推進することで、高利益体質への転換を図る
- オフライン市場への更なる進出・展開を強め、OMO戦略の推進を強化する
- 安定した利益率が担保可能なOEM事業の拡大を見据えた営業活動を強化する
- 新設工場による製造効率の最大化・在庫供給の安定化を行うことで、自社ブランドの売上・利益の最大化を図るとともに、OEM事業における利益率の更なる改善を図る

アミューズメント 事業

- 好調に推移するスマートパチスロ市場をビジネスチャンスと捉え、スマート遊技機および周辺設備機器に特化した技術開発部門の体制強化及び新製品の開発
- 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

不動産 電気事業

- 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

2025年3月期重点施策（食品・EC事業）

OIZUMI

今期重点施策

オンライン・オフラインを統合した横断的なマーケティング施策を実施し、事業ごとの売上創出・利益最大化を見込む

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も継続注力し、SNSフォロワーは2024年3月末現在で約7万人を突破。
- 今期はブランド全体での利益率向上を目的に、適切な値上げやアンバサダー・他社とのコラボ商品の開発、原価高騰が続くWPC(ホエイプロテイン)に頼らない商品販売強化による商品ポートフォリオの再構築等を推進する予定。

OEM事業の強化

- 食品・EC事業に属する企業全体でOEM事業も好調に成長中。特に健康需要の高まりを背景にプロテインやサプリメント、蒟蒻ゼリー等の実績が増えており、安定した利益率を担保できるOEM事業は展示会への出店やインターネット・SNS上での広告施策等を通して継続的に注力していく予定。

卸事業の強化

- 全国のドラッグストア/バラエティショップ/スーパーマーケット/コンビニ等を中心に卸事業が好調。
- 特に武内製薬にて取り扱っている韓国コスメブランドやサプリメント、下仁田物産の蒟蒻ゼリー等のオフライン配荷が順調に増えており、オフライン展開におけるマーケティング施策も積極的に実施中。

工場新設による更なる売上拡大

- バブルスターでは、今期夏にプロテインや食物繊維等の商品を中心に製造する粉体工場を新設予定。
- 新設工場では大型機械設備を中心に設計しており、製造効率の最大化・在庫供給の安定化を図るとともに、ロット数の多い卸向け商品やOEMにも対応できる体制を整備することで、売上・利益の最大化を狙う。
- 下仁田物産でも、更なる成長に向けた新設工場新設を準備中。



ザプロアンバサダー田口順平選手とのコラボ商品リリース



韓国コスメブランド (Alternative Stereo) の展示会の様子

食品・EC事業（主要な子会社）

OIZUMI

バブルスター株式会社
(株式取得：2022年4月)



代表者	小倉 由渡
設立	2010年7月
資本金	500万円
売上高	16億円（24年3月期）
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 
戦略	〈EC〉データドリブンによる商品開発の開発頻度・スピード強化 〈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

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	2013年6月
資本金	1,000万円
売上高	38億円（24年3月期）
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 
戦略	〈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

株式会社下仁田物産
(株式取得：2020年1月)

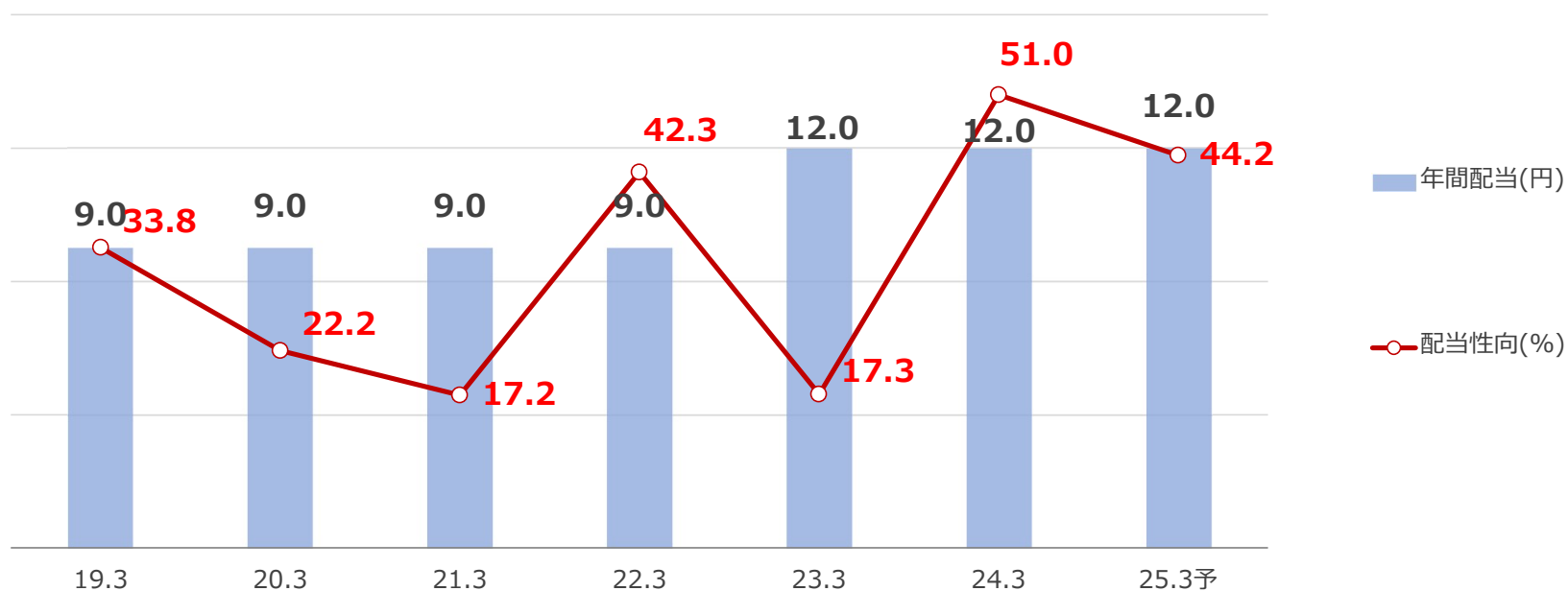
伝統の製法を現代に伝える
株式会社 下仁田物産

代表者	柿澤 孝勇
設立	1986年5月
資本金	1,000万円
売上高	21億円（24年3月期）
主な事業内容	- こんにゃく・しらたき・ゼリーの製造販売事業。蒟蒻工房ブランドで、スーパー、ドラッグストアに加え、ECサイトで販売。 - 高品質・多様なフレーバーの蒟蒻ゼリーの製造ノウハウを活かし、OEMでも展開 
戦略	- 展示会等によりプロモーション - フレーバー、食感、パッケージデザインは好評で、小売店、OEM、海外バイヤーからの引合い増加。 - 需要拡大に対応し、生産能力増強の新工場建設に着手。

(単位:百万円)	2023年3月期 実績	2024年3月期 実績	2025年3月期 計画
設備投資	521	496	1,150
減価償却費	898	974	1,000
研究開発費	1,447	1,219	2,000
M&A等	3,580	－	－
主な内容	【設備投資】 遊技機見本機、食品 生産設備 【研究開発】 周辺機器、遊技機 【M&A】 バブルスター 武内製薬 高尾	【設備投資】 遊技機見本機、食品 工場用地 【研究開発】 周辺機器、遊技機	【設備投資】 食品生産設備 【研究開発】 周辺機器、遊技機

配当について

- 企業価値の向上を図りながら、株主様に対する利益還元を図ることを経営の重要課題と考え、安定的配当に加え、業績に応じた配当も検討し、配当性向30%~40%の株主還元を図ってまいります。



企業価値向上へ向けた取り組み

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年2回実施
- ② 個人投資家向け会社説明会等を継続的に開催
- 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

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（2024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 451名、単独 182名（2024年3月末：パート等除く）

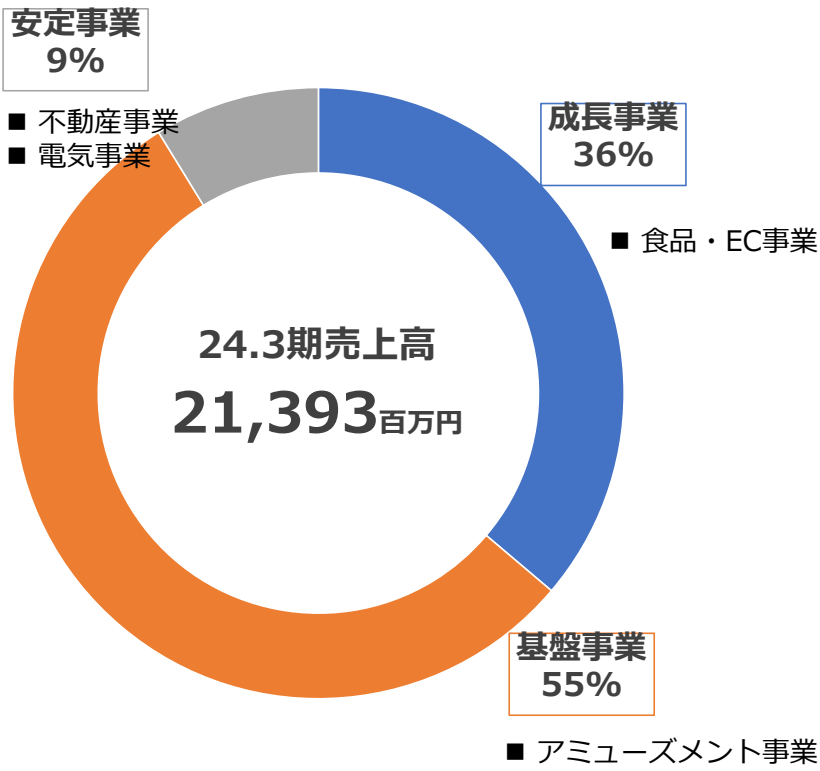
事業内容

- ・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

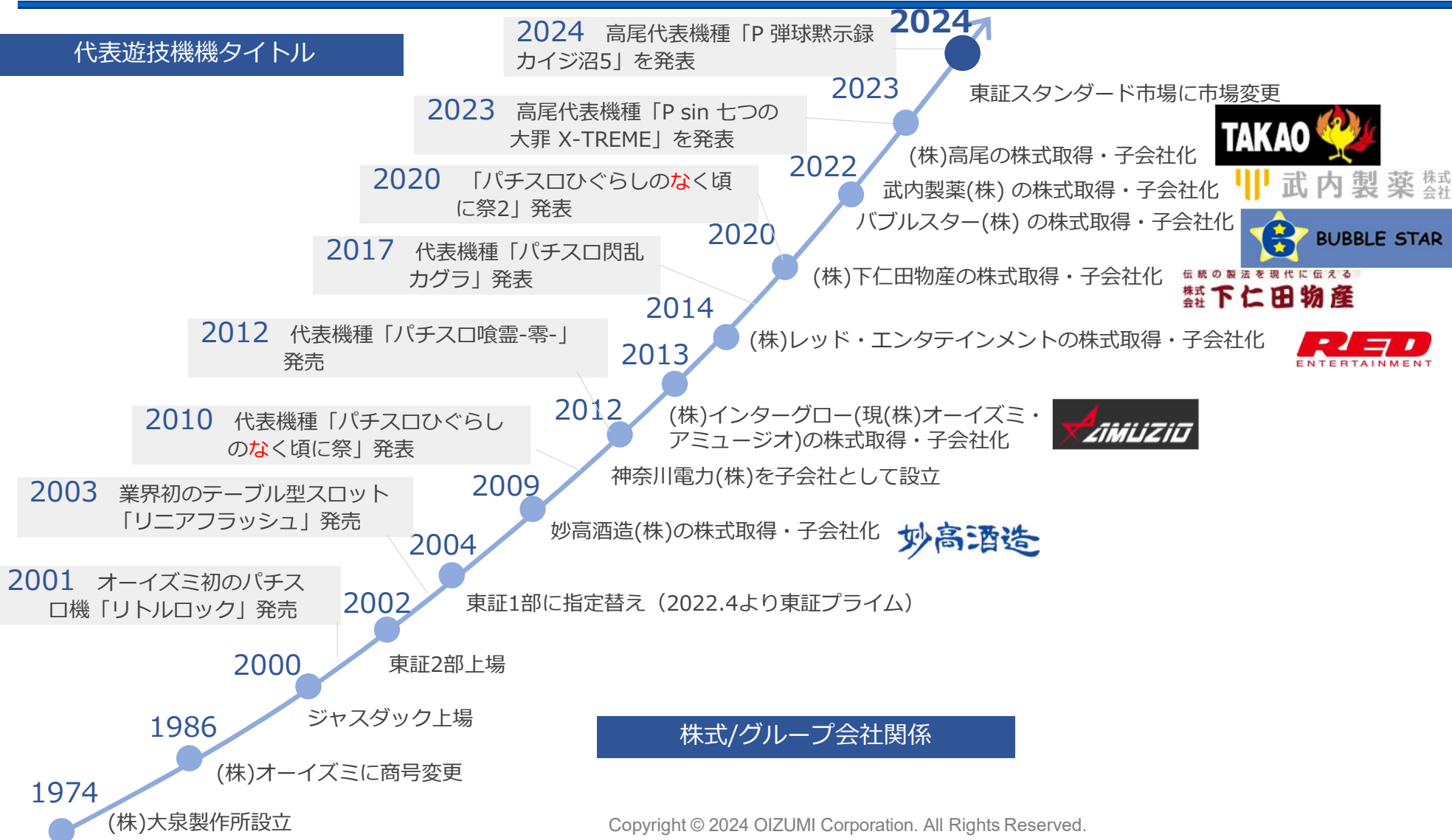
連結子会社

- 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

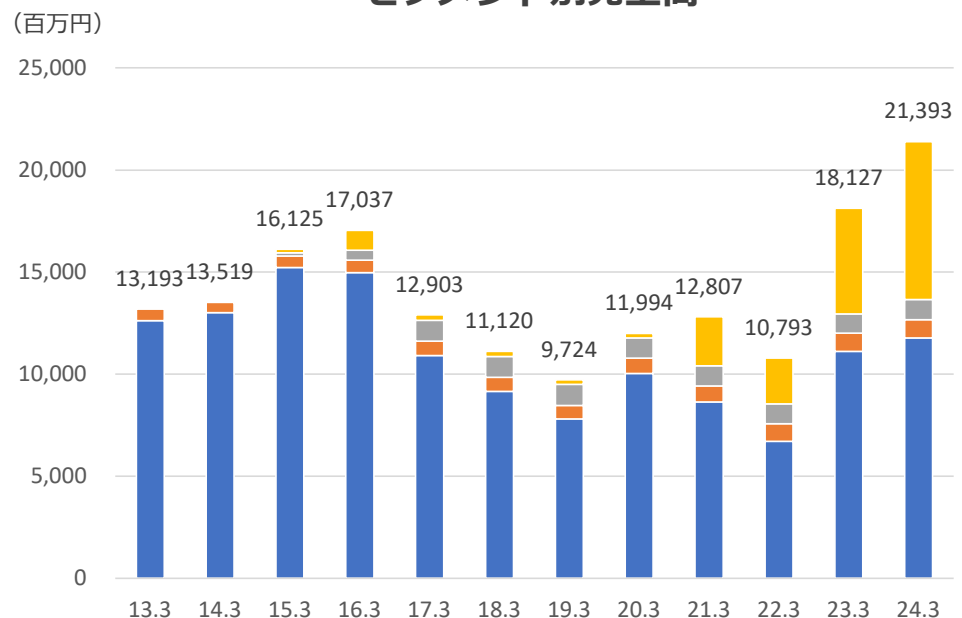




セグメント別売上高・利益の推移

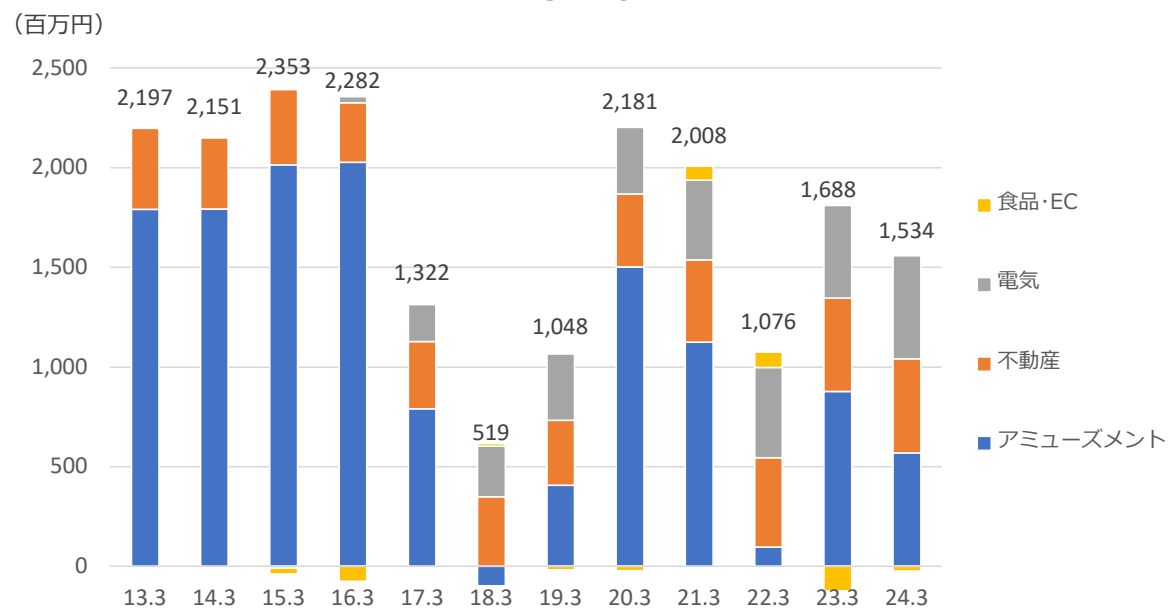
- 当社の基盤事業であるアミューズメント事業は、規則改正や開発スケジュールの変更等による発売時期の期ズレが起こりやすく、収益のブレが大きい
- 当社グループは不動産（賃貸）・電気（メガソーラー）で安定した収益を確保しており、業績のブレが抑制されつつある
- 今後は成長事業として、食品・EC事業への投資に注力することで企業価値の拡大を目指す。ECビジネスの強化とともに、オフライン主体の下仁田物産、妙高酒造においても、EC向け商品の開発を推進し成長に弾みをつける

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

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

- 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/>