

2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

株式会社オーイズミ

2024年12月4日

OIZUMI

table of contents

I

決算概要

II

中期経営計画進捗

III

企業価値向上に向けた取り組み

IV

参考資料

I 決算概要

オーイズミグループの事業領域

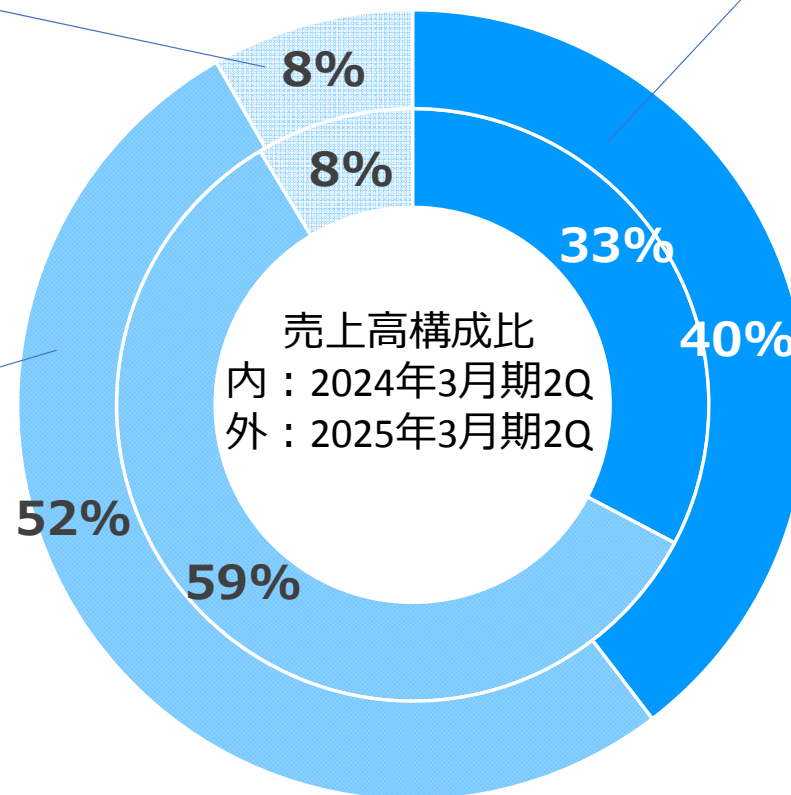
不動産事業・電気事業（安定）

- ✓ 不動産賃貸 / (株)オーイズミ他
- ✓ 太陽光発電 / 神奈川電力(株)



アミューズメント事業（基盤）

- ✓ 遊技機（パチンコ、パチスロ）、周辺機器製造販売 / (株)オーイズミ、(株)高尾、(株)オーイズミラボ他
- ✓ コンテンツ等の企画・開発・制作・販売 / (株)レッド・エンタテインメント他



食品・EC事業（成長）

- ✓ 健康食品・化粧品等の開発・製造販売 / バブルスター(株)、武内製薬(株)



- ✓ 蒟蒻ゼリー等の製造販売 / (株)下仁田物産（2025年1月に(株)オーイズミ下仁田に商号変更予定）



- ✓ 酒類の製造・販売 / 妙高酒造(株)



2025年3月期 第2四半期（中間期）サマリー

（百万円、％）

- 売上高は、アミューズメント事業が減収、食品・EC事業が増収。全社で、前年同期比並み。

- 営業利益は、前年同期比減益となるが、通期予想に対する進捗率は順調。

- 当期利益は、固定資産売却益計上により大幅増。

	24.3期 2Q	25.3期 2Q	前期比 増減額	前期比 増減率	進捗率
売上高	11,681	11,648	▲32	▲0.3	51.8
売上総利益	4,096	3,965	▲131	▲3.2	
売上総利益率	35.1%	34.0%	—	▲1.0pt	
営業利益	906	750	▲155	▲17.2	71.5
営業利益率	7.8%	6.4%	—	▲1.3pt	
経常利益	893	741	▲151	▲16.9	76.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	554	997	+442	+79.9	163.6
一株当たり当期純利益 (EPS)	24.66円	44.35円	—	—	

セグメント別売上高・損益

(百万円、%)

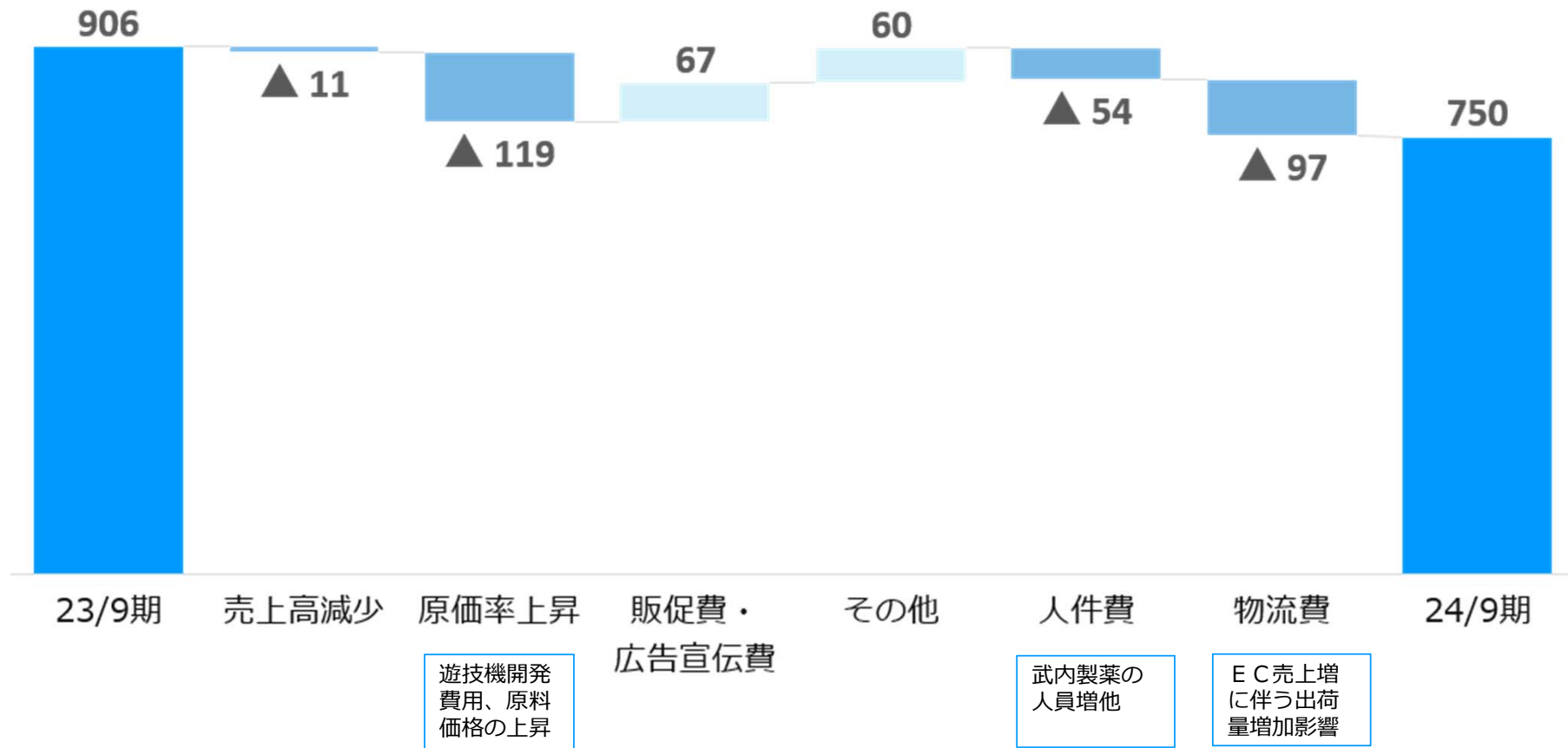
- アミューズメント事業は、新機種投入により、遊技機売上を大きく拡大する計画であったが、新機種販売が想定を下回り、減収減益。

- 食品・EC事業は、原料価格上昇に対応し、プロテインなど、一部商品について値上げを実施。ブランドの認知度も向上し、OEM事業も新規取引により拡大し増収増益。

	24.3期 2Q	25.3期 2Q	増減額	前期比 増減率
売上高	11,681	11,648	▲33	▲0.3
アミューズメント事業	6,852	6,068	▲784	▲11.4
食品・EC事業	3,821	4,614	+793	+20.8
不動産事業	446	416	▲30	▲6.6
電気事業	560	548	▲13	▲2.3
セグメント利益	1,165	1,021	▲144	▲12.4
アミューズメント事業	547	354	▲193	▲35.3
食品・EC事業	50	110	+60	+120.3
不動産事業	235	214	▲21	▲8.8
電気事業	332	341	+9	+2.7
調整額	▲259	▲270		
営業利益	906	750	▲155	▲17.2

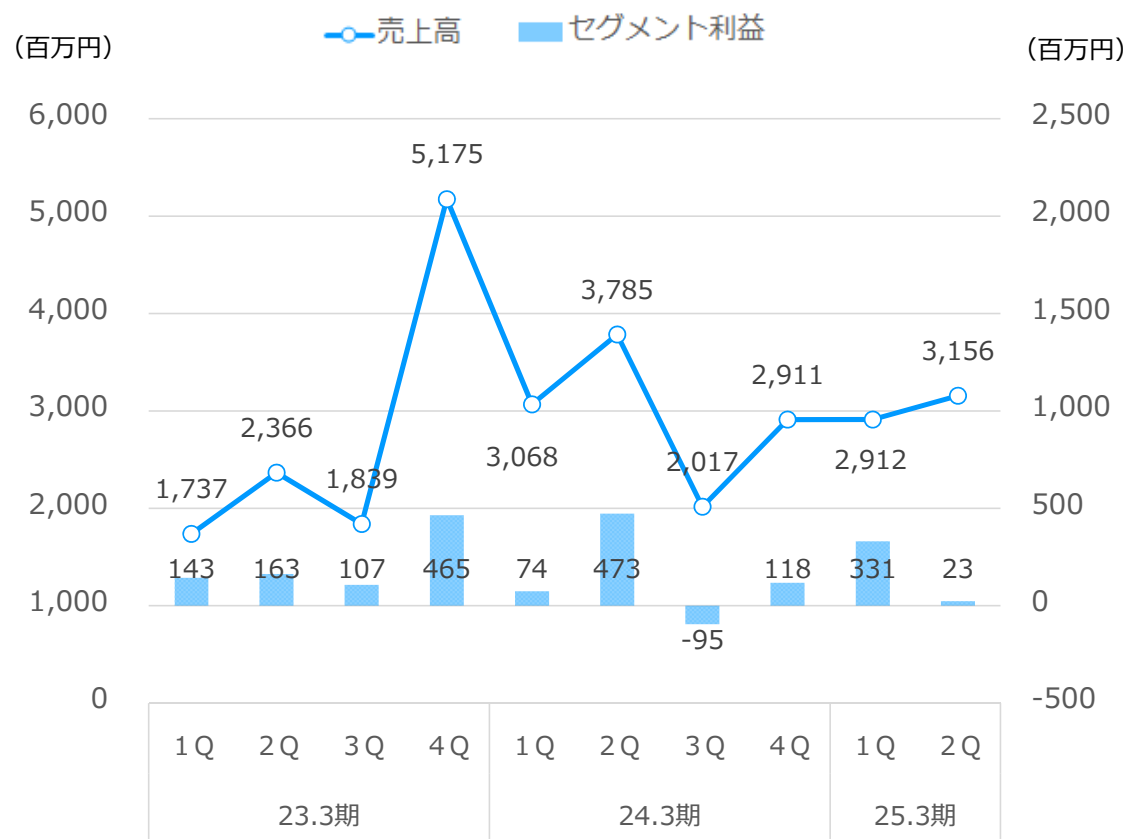
営業利益増減要因

(百万円)



アミューズメント事業

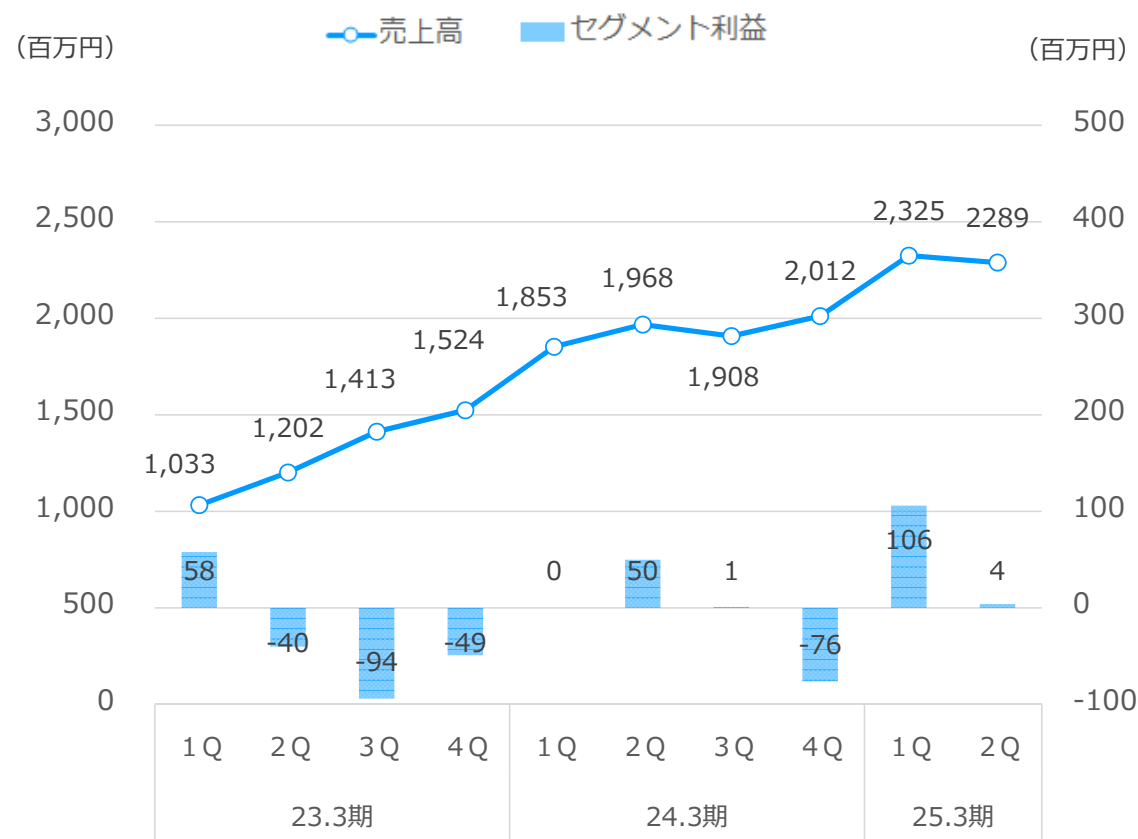
- 前期は、周辺機器に関してスマホ専用ユニットの特需があり、反動減が見込まれるため、遊技機事業の拡大を計画。スマート遊技機を含め、グループで新機種6機種を発売。
- 一部新機種の販売台数が想定を下回り、開発コストが十分吸収できず、第2四半期の利益率は大きく低下。



※ 24.3期よりセグメントを変更しております。23.3期は新たなセグメント区分で組み替えた数値を表示しています

食品・E C事業

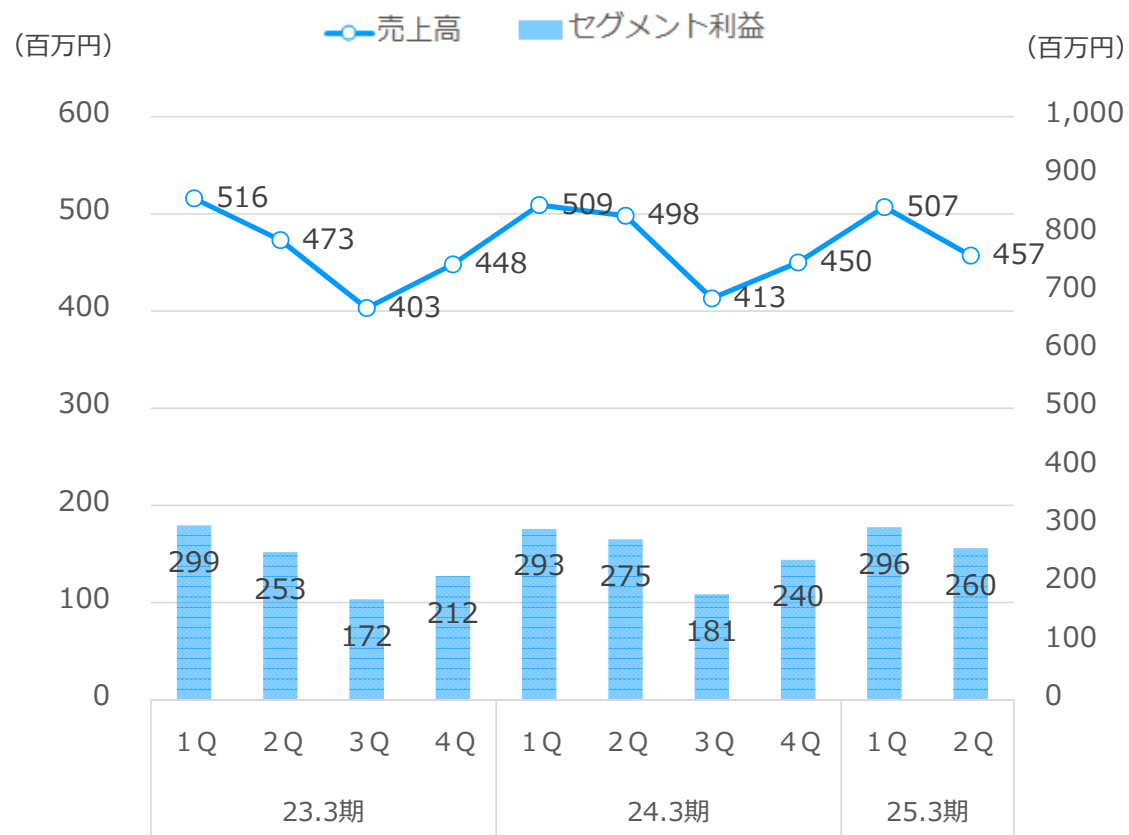
- 食物繊維など健康食品の販売は引き続き好調。蒟蒻ゼリーは、認知度向上に伴いO E Mによる供給ニーズが増加しており、大手企業や海外企業との新規取引を獲得した。
- 原材料価格の上昇に対応し、「THE PROTEIN」など一部商品の値上げを実施。
- 工場新設に伴う人件費、リース費等の増加の影響で、2 Qの利益率は低下。



※ 24.3期よりセグメントを変更しております。23.3期は新たなセグメント区分で組み替えた数値を表示しています

不動産・電力事業

- 不動産事業は、保有物件の保守・管理の徹底に努めるとともに、一部、保有資産の見直しを行った。
- 電力事業は、継続的安定供給に向け、太陽光発電設備の保守・管理に努めたことで、安定稼働による収益を確保。



※ 24.3期よりセグメントを変更しております。23.3期は新たなセグメント区分で組み替えた数値を表示しています

バランスシート/キャッシュフロー

貸借対照表サマリー

(百万円)

	24.3期末	24.9期末	増減額	補足
流動資産	19,993	21,064	1,070	現金及び預金の増加（1,130百万円増）
固定資産	21,946	20,512	▲ 1,434	賃貸用不動産売却による土地・建物減少（1,454百万円減）
資産合計	41,940	41,576	▲ 363	
流動負債	9,144	9,717	572	
固定負債	14,440	12,809	▲ 1,630	長期借入金の減少（1,730百万円減）
負債合計	23,584	22,526	▲ 1,057	
純資産合計	18,356	19,049	693	
負債純資産合計	41,940	41,576	▲ 363	
現金及び預金	8,000	9,131	1,130	
有利子負債*	17,432	15,686	▲ 1,746	
ネット有利子負債	9,432	6,554	▲ 2,877	

*リース債務除く

キャッシュフロー計算書サマリー

(百万円)

	24.3期2Q	25.3期2Q	増減額	補足
営業CF	▲ 522	1,451	1,974	中間純利益1,442百万円の計上、減価償却414百万円の実施
投資CF	466	1,724	1,258	有形固定資産の売却による収入2,343百万円
財務CF	▲ 981	▲ 2,045	▲ 1,063	長期借入金の返済による支出2,896百万円
フリーCF	▲ 56	3,232	3,288	

2025年3月期の事業環境と取り組み

2025年3月期2Q

食品・EC 事業

- コスト上昇分の価格転嫁実施
- 化粧品・健康食品のオフライン展開の強化
- プロテインやサプリメント、蒟蒻ゼリー等のOEM大口案件の獲得

アミューズ メント 事業

- オーズミが、スマスロ「Lパチスロ閃乱カグラ2 SHINOVI MASTER」等2機種を発売
- 高尾が、「P クイーンズブレイド4 UNLIMITED」等4機種を発売

不動産 電気事業

- 一部保有資産の見直しを実施

2025年3月期3Q～

- 売上・利益最大化を目指したブランディングの強化
- 物流コスト削減による収益性改善の取り組み

- スマスロ「L少女☆歌劇 レヴュースタァライト -The SLOT-」を発売

- 一部保有資産の見直しを実施（2026年3月期に特別利益を計上予定）

2025年3月期予想

- 営業利益、経常利益、当期利益とも、通期業績予想は据え置き。今後の動向を注視し、必要に応じて対応予定。

(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

(百万円、%)

- アミューズメント事業については、引き続き新機種の発売を計画。新機種の拡販により、セグメントの増収増益を目指す。

- 食品・EC事業は、引き続き消費者ニーズに沿った商品開発とブランディング強化等に取り組み、計画値を上回れるよう努める。

	24.3期 実績	25.3期 予想	増減額	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	1,534	1,570	+35	+2.3
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	+33	+3.3

投資計画

(百万円)

- 第2四半期は、バブルスターで、プロテインや食物繊維等の粉体の混合・充填工場を新設しました。

- 下仁田物産のインター工場（群馬県甘楽郡）の近隣に新工場を新設し、生産能力拡大と生産効率向上を図る計画。

	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】	【設備投資】	【設備投資】
	遊技機見本機	遊技機見本機	食品生産設備
	食品生産設備	食品工場用地	【研究開発】
	【研究開発】	【研究開発】	周辺機器
	周辺機器	周辺機器	遊技機
	遊技機	遊技機	
	【M&A】		
	バブルスター		
	武内製菓		
	高尾		

株主還元

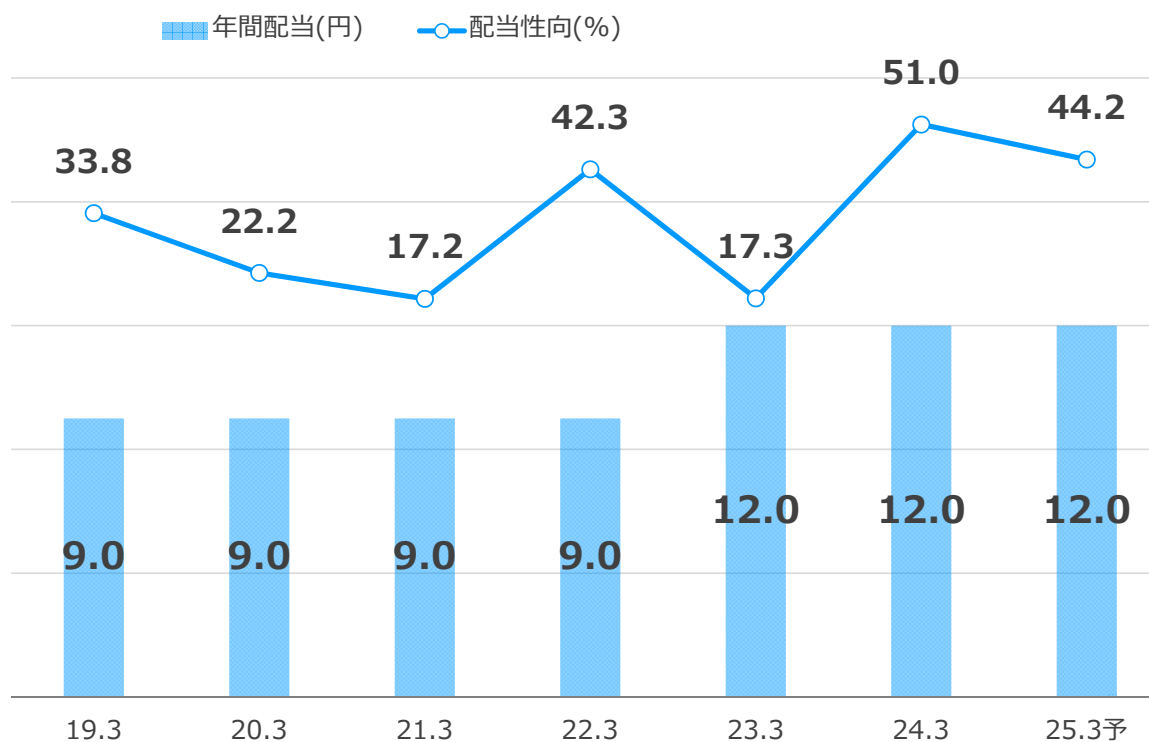
(%、円)

株主還元方針

- 企業価値向上を図りながら、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認識

配当性向30%～40%目標

安定配当 + 業績に応じた配当



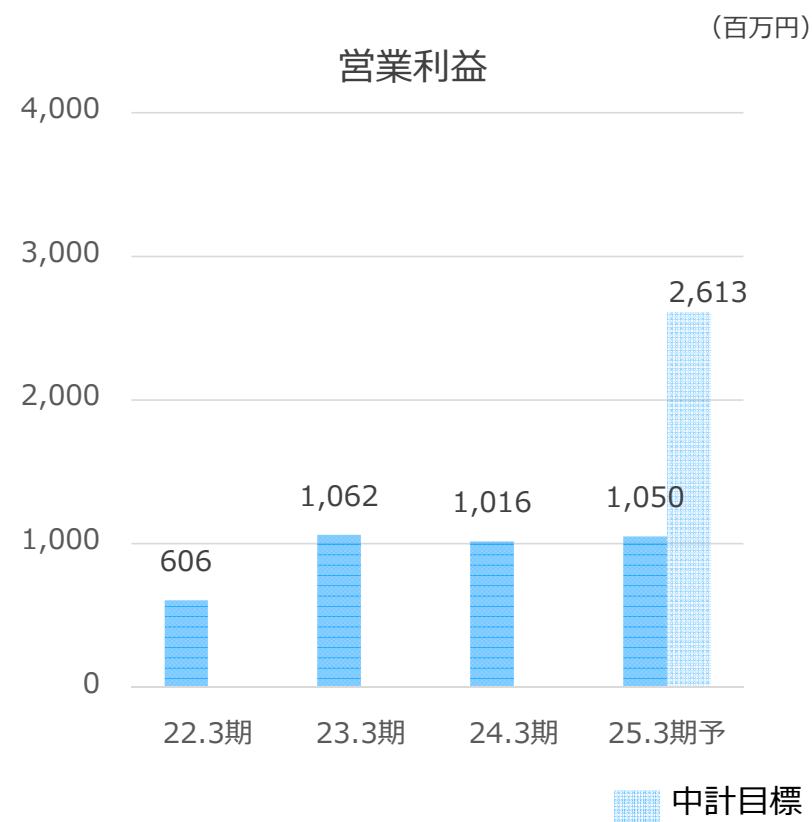
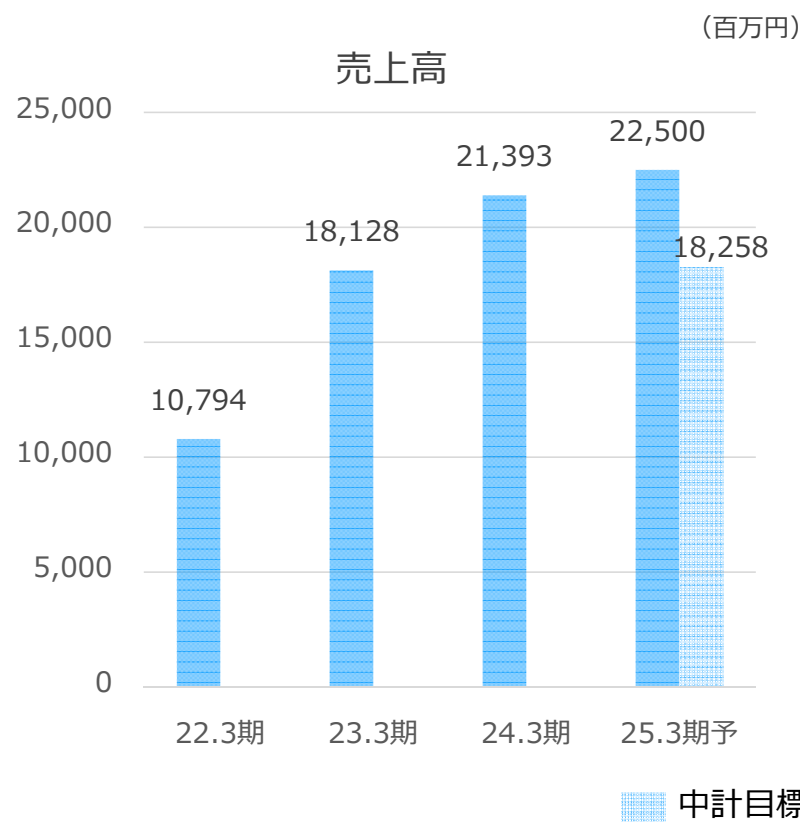
Ⅱ 中期経営計画進捗

持続的な成長に向けた基本方針

事業領域	主要企業	戦略及び成長イメージ
食品・EC事業 (成長事業)	武内製菓 バブルスター 下仁田物産 妙高酒造	• 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
アミューズメント事業 (基盤事業)	オーイズミ 高尾	• 市場規模が大きい遊技機売上を拡大していく方針 • 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
不動産・電気事業 (安定事業)	オーイズミ 神奈川電力	• 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と進捗

- 売上高は、M&Aにより食品・EC事業が順調に拡大し、当初の計画値を上回る進捗
- 営業利益は、のれん代償却に加え、食品・EC事業の物流費や原材料費の高騰などのコスト上昇の影響を受け大幅未達となる見込み

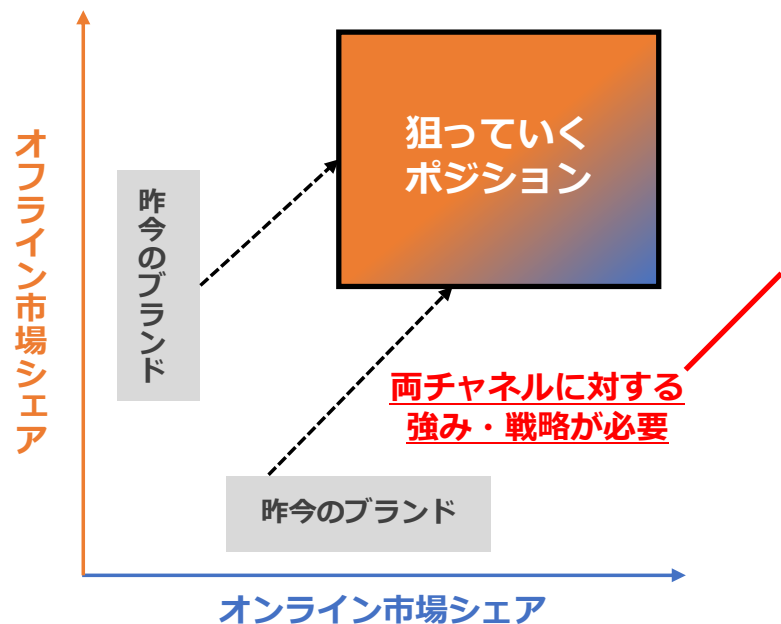


食品・EC事業の戦略

オフライン・オンラインの両チャネルにおけるシェア獲得を目指した総合力の高いブランドの創出を狙う

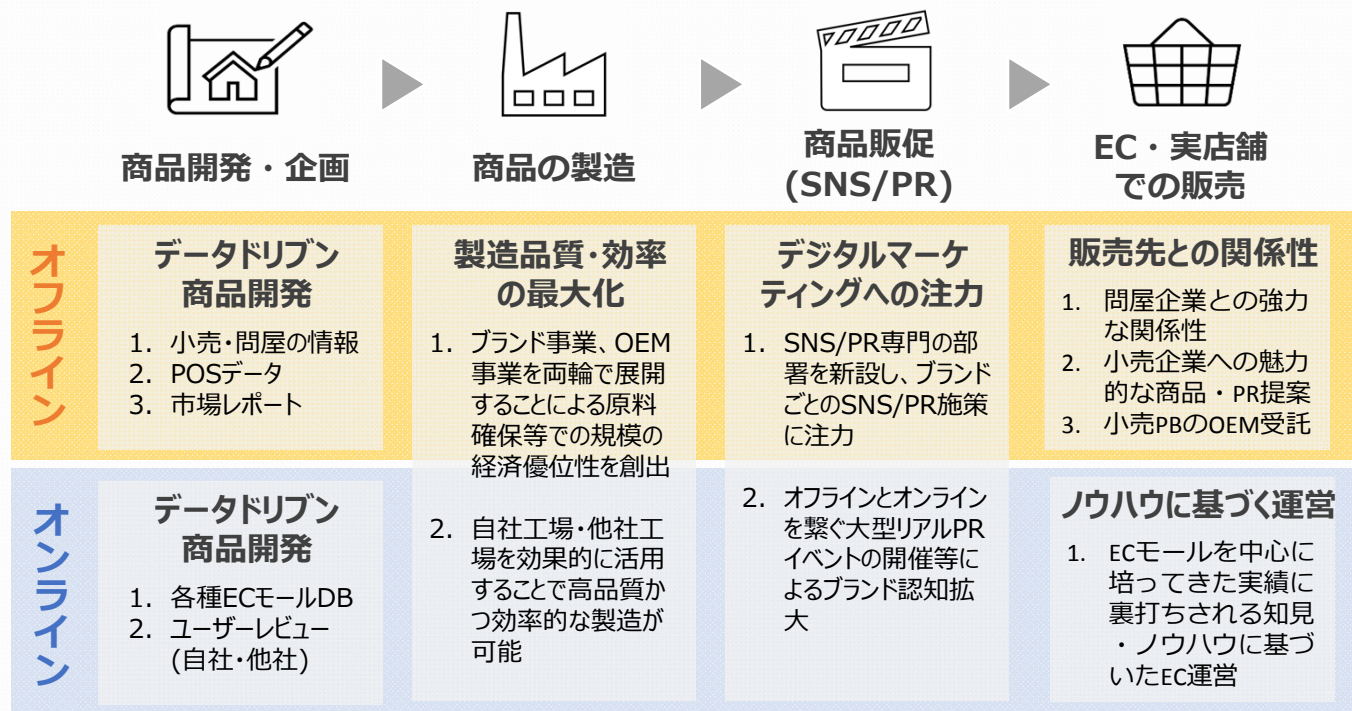
ポジショニング戦略

オフライン・オンラインともに
ブランドシェアを獲得しており、
総合力として強い状態を目指す



チャネル横断のブランド総合力向上に向けた取組

商品バリューチェーンにおける付加価値創出ポイント（＝強み）



主なK P I とその実績及び見込み

主要なK P I (例)

サブK P I (例)

オフライン

導入店舗数(※1)、商材カテゴリごとの棚割獲得数 など

オンライン

各モール売上(※2)、指名KW検索数(※3)、KWボリューム数 など

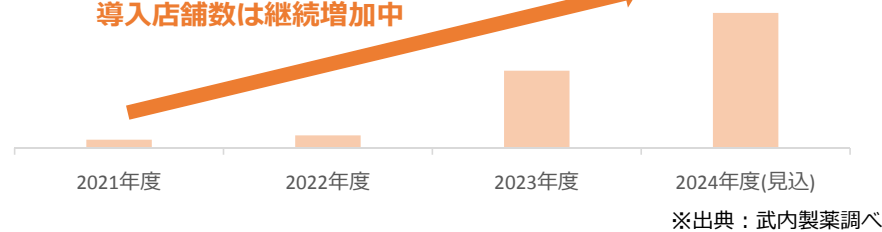
- 商品開発数
- SNSフォロワー数(※4)、UGC数
- メディア媒体掲載数 など

K P I 実績・見込み

累計導入店舗数(ブランド店舗導入総数) ※1

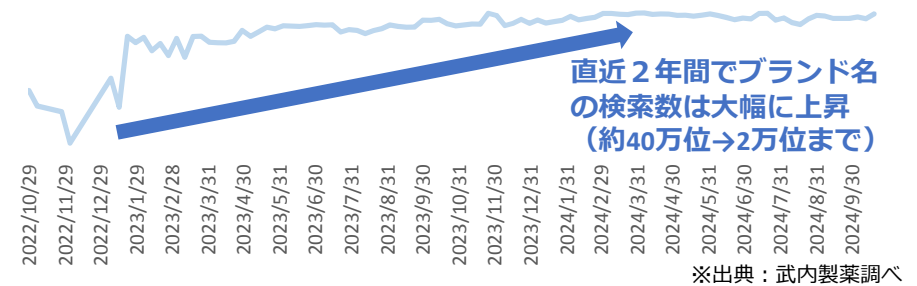
ドラッグストア等への
導入店舗数は継続増加中

累計約5万店舗



AmazonブランドKWランク(THE PROTEIN) ※3

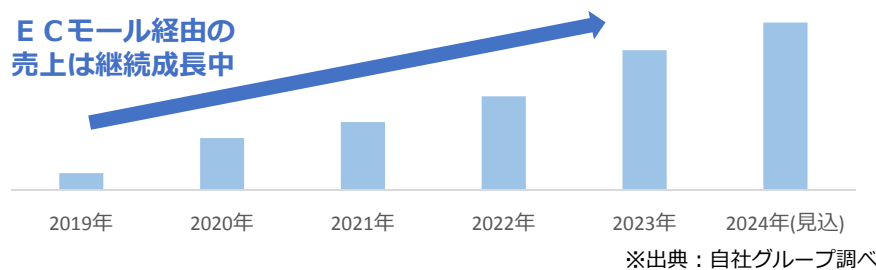
直近2年間でブランド名の
検索数は大幅に上昇
(約40万位→2万位まで)



E Cモール経由の売上実績 ※2

約50億円
達成見込み

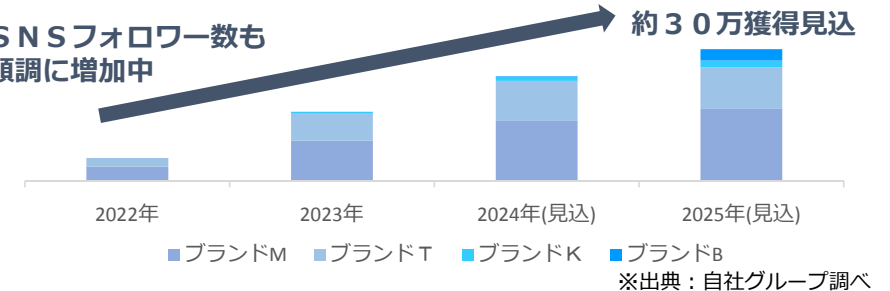
E Cモール経由の
売上は継続成長中



ブランドごとの各SNS総フォロワー数 ※4

SNSフォロワー数も
順調に増加中

約30万獲得見込



トピックス（食品・EC事業）

主要ブランド「THE PROTEIN(通称ザプロ)」 「LOHASStyle」の成長

- 「THE PROTEIN」では主に原料コストの高騰を受け、適切に価格転嫁。ブランディング強化を続けてきたため、想定よりも売上の減少は少なく、EC上での指名キーワードも上昇を続けており、利益ベースでは増益を達成。またSNSフォロワーも2024年9月末現在で9万人を突破。
- 引き続き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、原料高騰が続く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。
- 「LOHASStyle」では、腸活市場の成長に伴って、主に食物繊維関連の商品が好調に推移。今後も腸活市場に対するアプローチを強化し、リブランディングや新商品の投入を実施予定。

OEM事業の強化

- 食品・EC事業に属するグループ企業全体でOEM事業も引き続き好調に成長中。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、業界における知名度向上に伴い、各カテゴリにおいて大口案件の獲得も進んでいる。安定した利益基盤として今後も注力予定。

卸事業の強化

- 武内製薬の韓国コスメや脱毛ブランド、下仁田物産の蒟蒻ゼリー等のオフライン配荷が継続好調。バブルスターの健康食品におけるオフライン展開もスタートし、オフラインチャネルは継続的に注力予定。

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の新設が完了。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り、原価率の低減も狙う。
- 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。



ザプロにてWPC以外に好調なサプリメントシリーズ「クレアチン」「アルギニン・シトルリン」



武内製薬のオールジャパンドラッグフェア出店の様子

トピックス（アミューズメント事業）

オーイズミ、高尾ともに主カタイトルを投入

2024年9月導入

パチスロ

「Lパチスロ閃乱カグラ2 SHINOVI MASTER」



- オーイズミより2017年にリリースした「パチスロ閃乱カグラ」の正統後継機がスマスロで登場！
- 初代を彷彿とさせるA+スペックで、胸、弾メ。

2024年6月導入

パチンコ

Pクイーンズブレイド4 UNLIMITED



- 高尾No.1の実績を誇る『CRクイーンズブレイド2』を継承&進化し登場！
- 大当たり確率約1/319.6、ミドルスペックの1種2種混合機。

2025年3月導入予定

パチスロ

「L少女☆歌劇 レヴュースタァライト -The SLOT-」

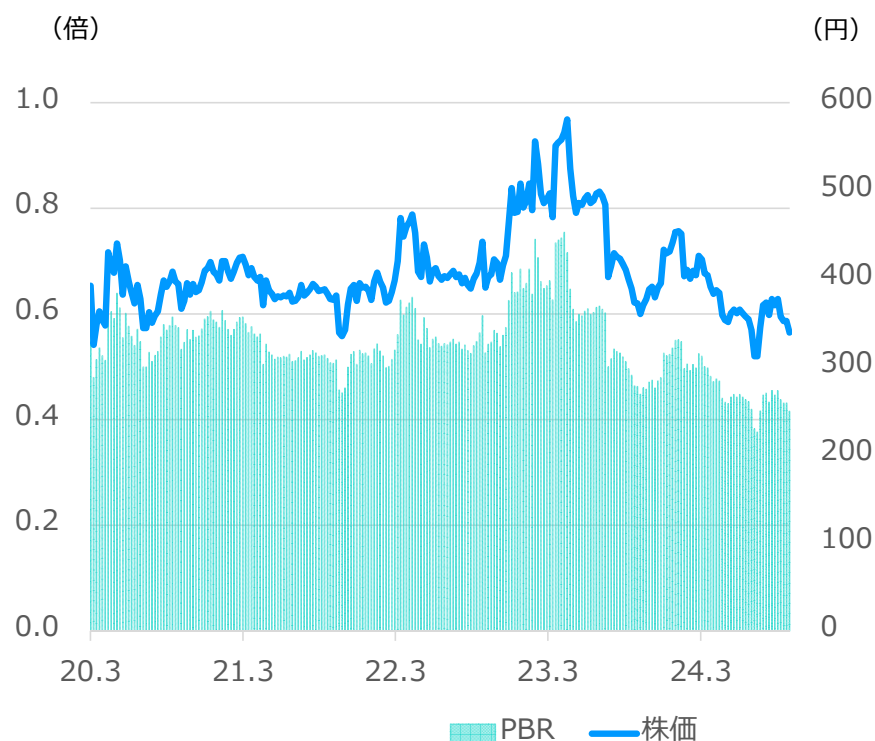


- ボーナスは次の舞台へ
オーイズミのスマスロ新機種がA+スペック第二弾として登場！
- 業界初となる新システム「貫通型AT」を搭載した全く新しいA+スペックがパチスロの常識を覆す！

Ⅲ 企業価値向上に向けた取り組み

株価と業績の現状

株価とPBR



業績推移

(百万円、倍、%)

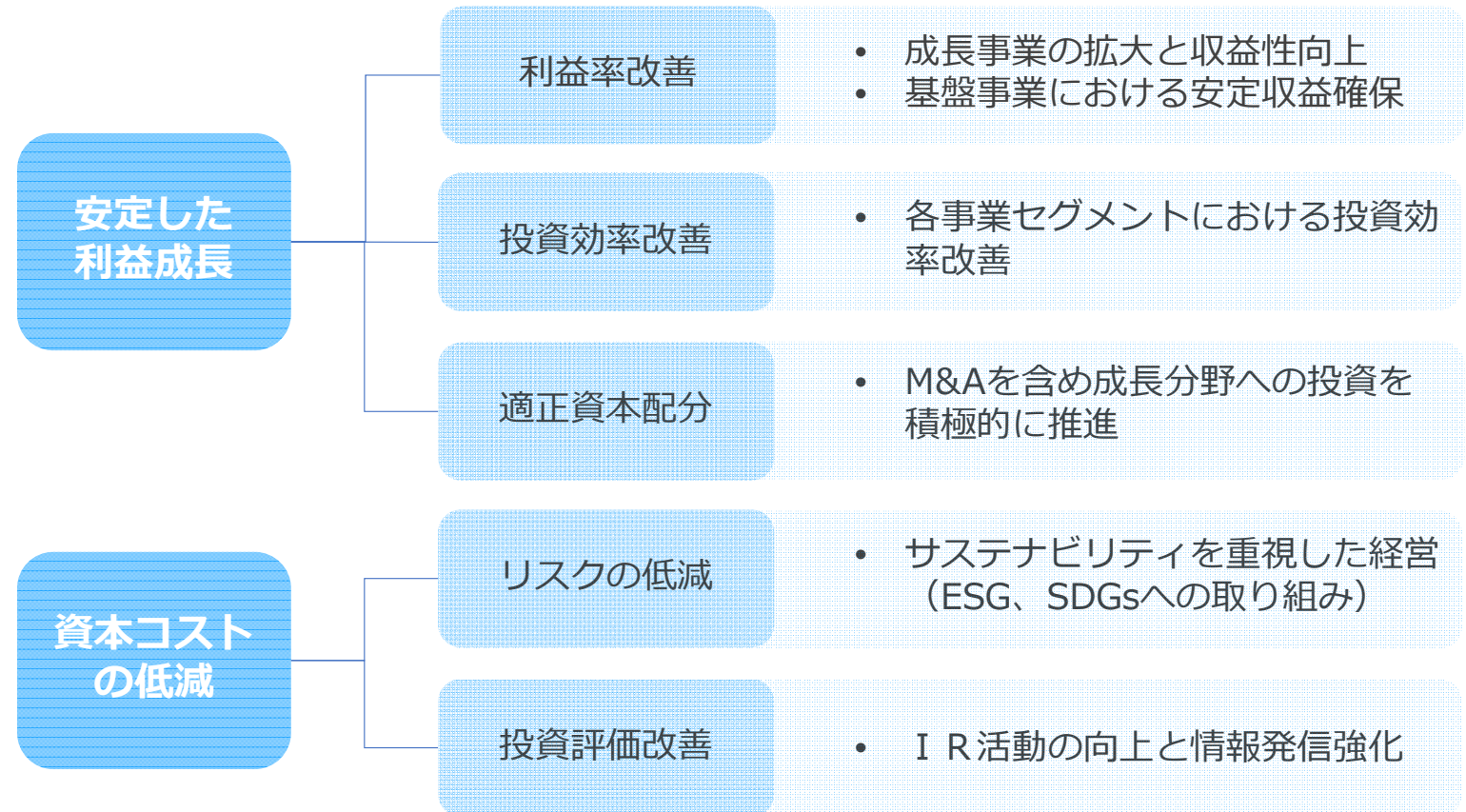
	20.3	21.3	22.3	23.3	24.3
売上高	11,994	12,807	10,794	18,128	21,393
営業利益	1,567	1,535	606	1,062	1,016
経常利益	1,528	1,748	563	1,054	1,006
当期利益	914	1,183	389	1,561	529
PER	8.76	7.99	24.28	7.38	17.95
PBR	0.52	0.57	0.57	0.61	0.52
ROE	6.03	7.40	2.35	8.94	2.89

- 23年度は、株価が400～500円前後で推移し、PBRが0.5倍前後で上下していたが、24年度に入り、株価は350円前後に下落し、PBRは0.4倍台で推移している。
- 業績変化が大きいことから、先行きの変動リスクが、株価動向やPBRの水準に影響していると認識。

企業価値向上に向けた取り組み

- 企業価値向上を図るためには、収益性を向上し、安定した利益成長を図ることが重要課題

- 併せて、継続的なIR活動とサステナビリティを重視した経営を進め、資本コストの低減を図っていくことも併せて検討



IV 参考資料

主要子会社

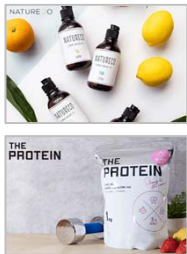
バブルスター株式会社
(株式取得：2022年4月)



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頻度・スピードの強化 〈卸〉需要拡大・市場成長に併せたオフライン展開への注力 〈OEM〉複数の自社工場を活用した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〉国内大手問屋と連携したオフライン流通の強化／韓国コスメブランドの更なる展開 〈OEM〉大口案件の獲得強化

株式会社下仁田物産 伝統の製法を現代に伝える
(株式取得：2020年1月) 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。

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…①「LOHASStyle」ブランドにおいて低糖質・食物繊維食品を中心に展開
- 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を開発・販売、③渋谷シティFCのクラブパートナーに就任し、選手の身体づくりをサポート

