



2025年3月期 第2 四半期（中間期）OUGホールディングス決算要約説明資料

目 次

- 1 OUGグループについて
- 2 第2 四半期決算 ハイライト (1)
- 3 第2 四半期決算 ハイライト (2)
- 4 主要セグメントの状況（水産物荷受事業）
（参考）大阪市水産市場における主要取扱水産物の価格推移
- 5 主要セグメントの状況（市場外水産物卸売事業）
（参考）市場外水産物卸売事業の営業環境の推移
- 6 主要セグメントの状況（養殖事業）

1 OUGグループについて

グループ経営理念

水産物をコアとし、お客様に価値ある商品とサービスを提供することにより、食文化の発展に貢献します。

グループ経営ビジョン

新しい水産物流通サービス業を創造することによって企業価値を最大化します。

OUGホールディングスとグループについて

○ OUGホールディングスの沿革概要

1947年10月 大阪市中央卸売市場本場において水産物卸売業者として創業しました。一貫して、水産物の安定供給に努めてまいりました。

1948年 3月 商号を**大阪魚市場株式会社**としました。

2006年10月 業界を取り巻く環境の変化に対応するため、大阪魚市場株式会社は会社分割を行い、**純粋持株会社**として社名を**OUGホールディングス株式会社**に変更し、グループ経営を推進しております。また、業務は引き続き株式会社うおいちが担っております。

○ グループ主要会社の事業概要

株式会社うおいち 大阪等関西4中央卸売市場と1地方卸売市場での**集荷販売機能**を担う水産物荷受事業を中核事業として行っております。

株式会社ショクリュー 市場外水産物卸売事業を中核事業として実施、全国各地の販売拠点を活用した流通網を有し**水産物をコアとした食品流通サービス業**を展開しております。設立1949年6月からの業歴があり幅広い顧客ニーズに 대응しております

株式会社兵殖 九州大分 長崎などで**ブリ・マグロの養殖事業**を展開。1962年の前身設立以来の海面魚類養殖に携わった技術力を活かし巨大生簀でのブリ養殖など独自生産システムを活用し事業展開をしております。

○ グループ経営トピック事項

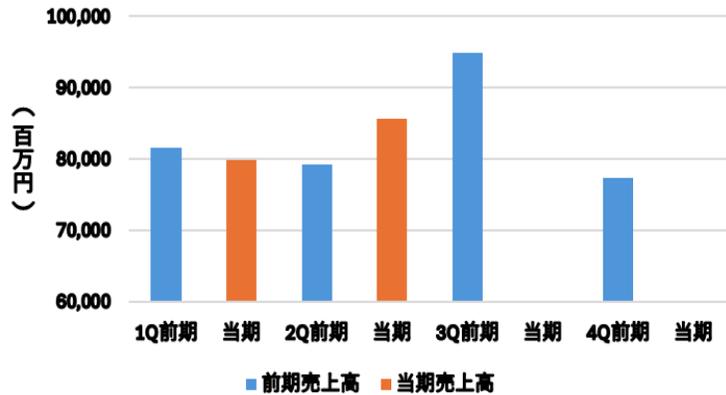
『OUGグループ中期経営計画2024』に基き、経営基盤強化・コア事業の深化・グループ横断の成長戦略に従い施策を実施しております。8月に、**グループの拠点整備**の一環で、株式会社**ショクリュー**の久留米営業所を北部九州の交通要所である鳥栖に移転、**鳥栖営業所**として、取引拡大に向け整理出発しました。引き続き、資本コトや株価を意識した経営の実現に向けて取り組み、持続的成長と一層の企業価値の向上を図ってまいります。

OUGグループの事業と会社

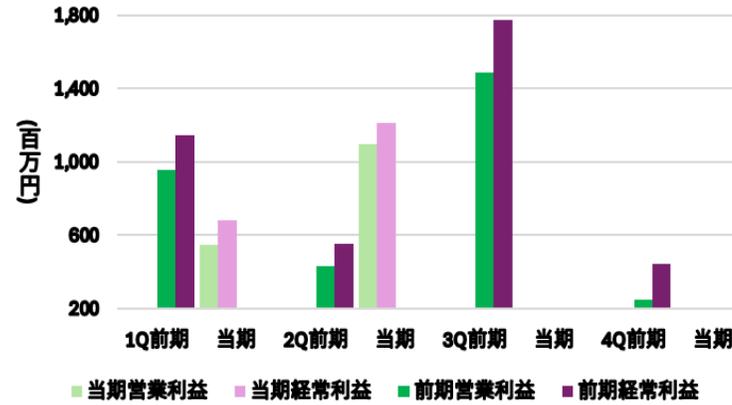
	事業/役割	所在地
OUGホールディングス株式会社	純粋持株会社	大阪市福島区
株式会社 うおいち	水産物荷受事業	大阪市福島区
株式会社 ショクリュー	市場外水産物卸売事業	大阪市中央区
株式会社 兵殖	養殖事業	大分県津久見市
株式会社 松浦養殖		長崎県松浦市
ダイワサミット 株式会社	食品加工事業	大阪市此花区
株式会社 トウニチ水産		大阪府茨木市
株式会社 海老將軍		岐阜県大垣市
株式会社 ディ・ティ・ネクスト		京都府久世郡
舞洲流通センター 株式会社	物流事業	大阪市此花区
株式会社 ディ・ティ・ロジスティックス		東京都中央区
株式会社 大京	水産物仲卸事業	東京都江東区
株式会社 タイゲン		福岡県北九州市
株式会社 黒門三平	水産物小売事業	大阪市中央区
株式会社 トップ	保険・リース事業	大阪市福島区
(海外) DAIEI TAIGEN(THAILAND)CO.,LTD.	冷凍水産物の輸出入・加工事業	Thailand Bangkok

2 第2四半期決算 ハイライト (1) ～収支状況など～

四半期毎売上高推移



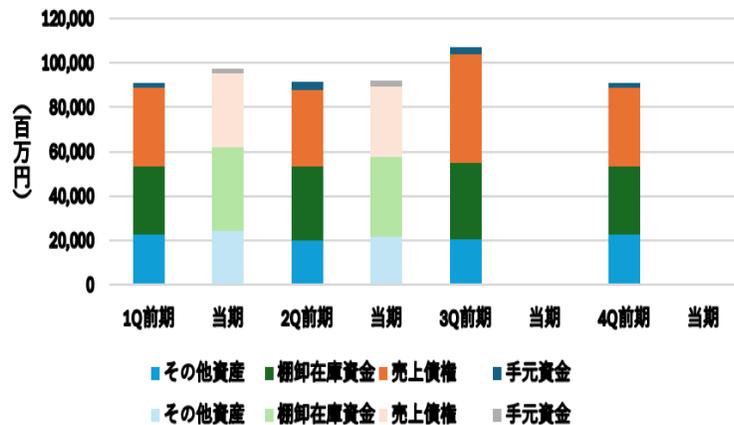
四半期毎の利益推移



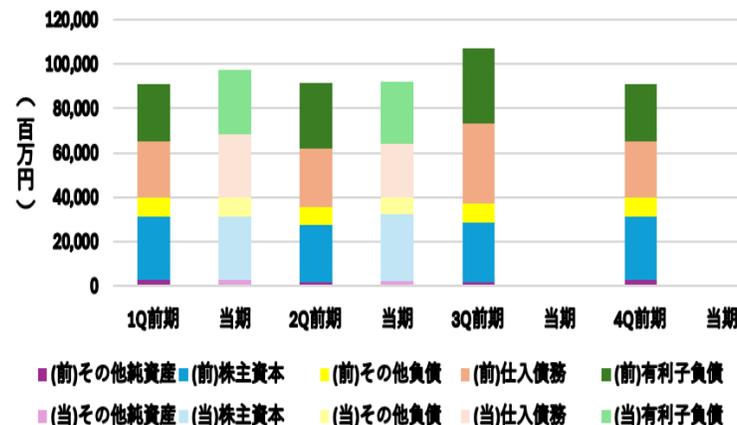
当グループの売上・利益は、取扱う商品が水産物主体であることから、第3四半期に集中する傾向がある。

当第2四半期では、水産物荷受事業での業況が極めて順調に推移したことなどから、全体の利益も大幅に底上げされた。これらのことから、**上期では、売上高は2.9%増となり、利益面では営業利益で18.1%、経常利益で11.8%の増益**となった。

四半期末資産残高推移



四半期末負債・資本残高推移

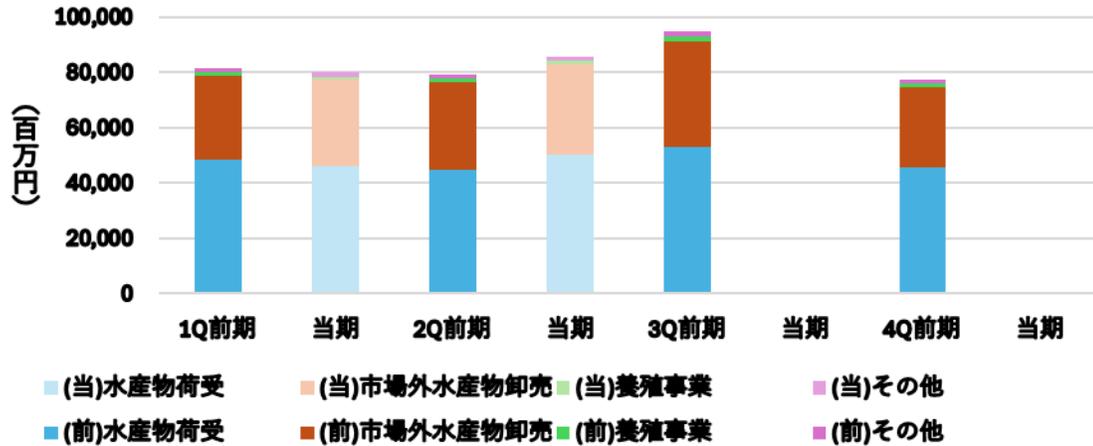


当グループの資産・負債等においても、グループの販売・収益状況を反映し、第3四半期に売上債権・棚卸資産が増加し、それに伴い有利子負債・仕入債務もピークとなる傾向がある。

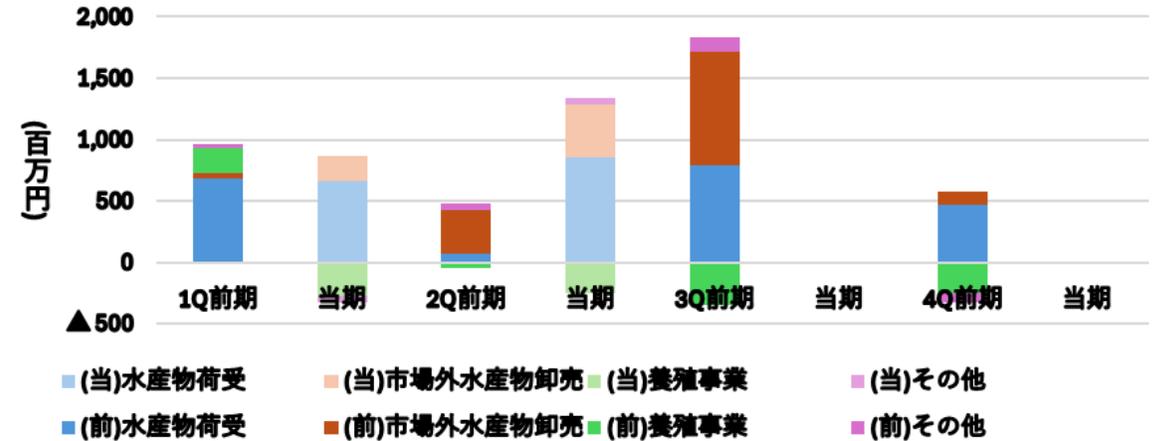
当第2四半期の資産面では、活発な営業活動を反映し棚卸資産が増加したが、前年同期末の休日要因が剥落し、売上債権は減少。負債・資本面では、休日要因から仕入れ債務が減少。株主資本は前期末から増加。

3 第2四半期決算 ハイライト (2) ～セグメント別の売上高とセグメント利益～

セグメント別売上高推移



セグメント別利益推移

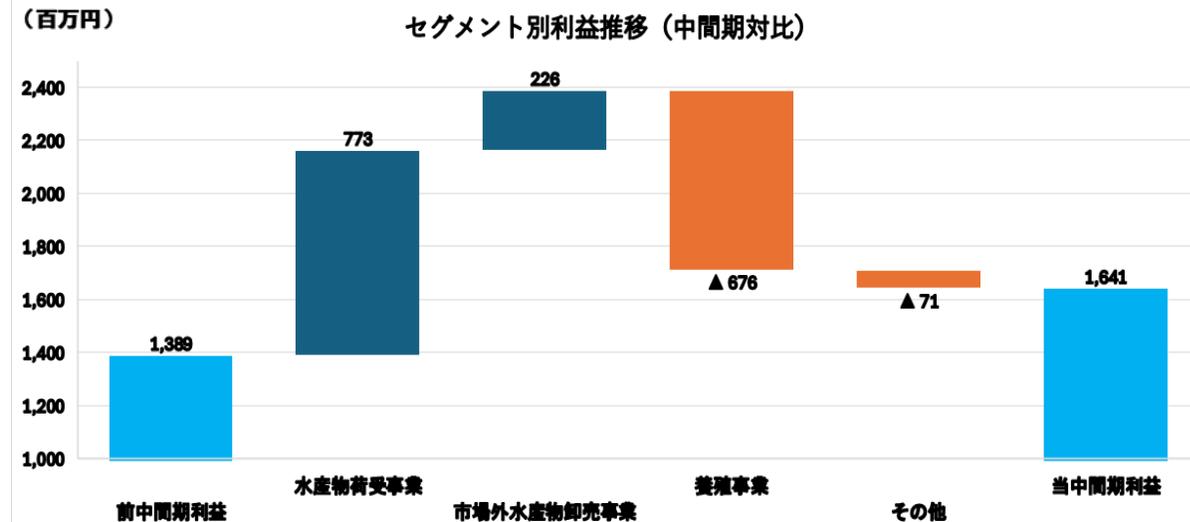


当グループは水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業・養殖事業・食品加工事業・物流事業などを幅広く実施している。その中で、主要なセグメントとして特に注視しているセグメントを主要セグメントとして水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業・養殖事業の3セグメントとしている。

セグメント別の売上高は、水産物荷受が好調であったことを主因に前年同期比増収。セグメント利益段階では、水産物荷受が前年同期対比で増益効果が大きかったほか、市場外水産物卸売は前年度からの利益確保を維持したことなどから増益。但し、養殖事業は主力のブリ相場の反発回復が軟調に推移していることや餌料等の生産費用負荷が引き続き重く、損失計上。

第3四半期は各部門ともに最繁忙期であることから、前年同期並みの売上・利益水準確保を見込む。
主要セグメントの動向は後述の3事業セグメントの状況を参照。

セグメント別利益推移 (中間期対比)

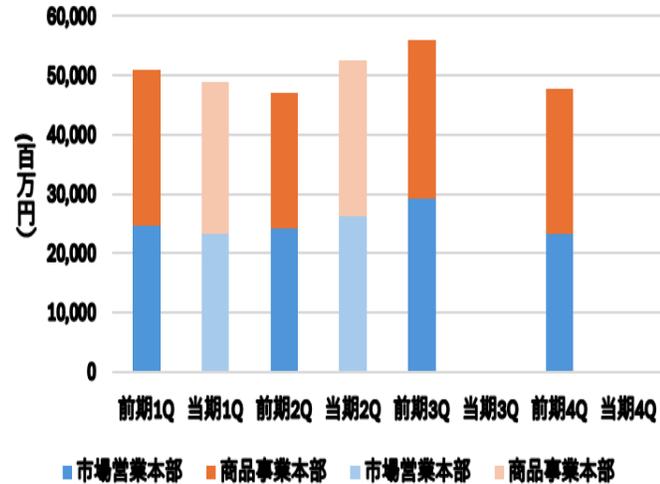


4 主要セグメントの状況（水産物荷受事業）

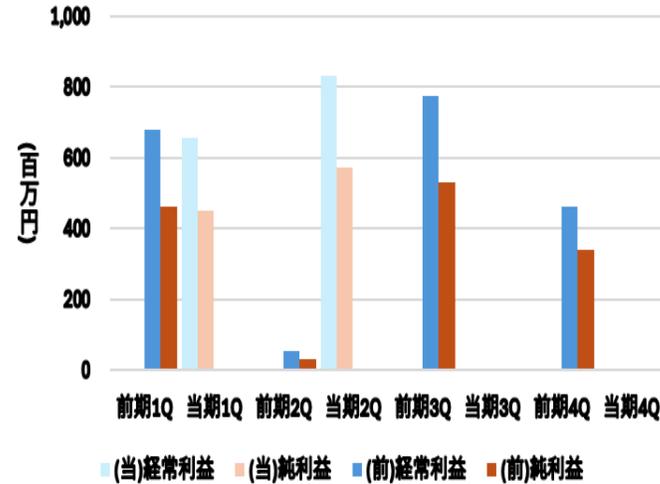
水産物荷受事業（株式会社 うおいち）の業績

(*) 売上高には外部顧客向け売上のほかにグループ内売上高を含む

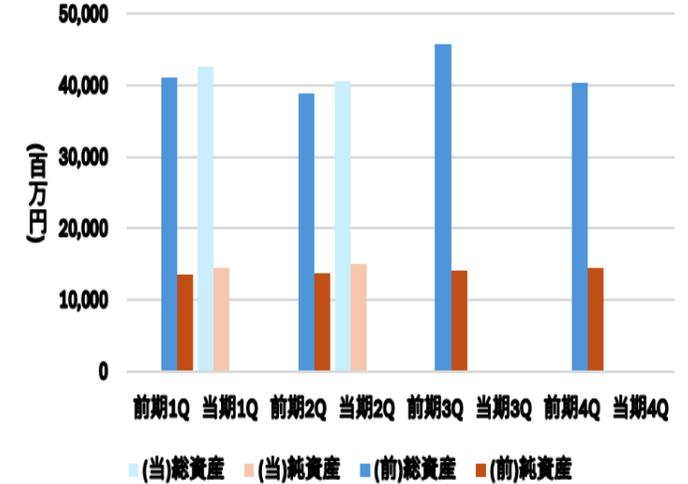
売上高推移(*)



利益推移



資産規模推移



部門(本部)区分 (市場営業本部) 近畿圏主要5市場にて水産物荷受業務を担う鮮魚部門と加工商品を扱う加工食品部門の2部門で構成。
(商品事業本部) グループ内外と連携し流通ネットワークを活用する商社機能を有する。

<売上状況>

(市場営業本部) 鮮魚の取扱いではアジ・カツオ・サワラ・サンマ等は順調ながら一部に漁獲量が想定以上になることもあった。養殖魚のタイ・ブリでは在池量が多く単価が期待ほどに上昇しなかった。イカ類は漁獲量が減少傾向ではあるもののスルメイカで売り上げをカバーするなど販売は無難に推移。加工食品はサバ・サンマ・サケなどの製品用の原料不足が続き製品集荷にも苦労。加えて原料費の上昇から製品単価面でも販売に逆風となる。また、チリメンなどの入荷も不安定で全体に販売は苦戦。

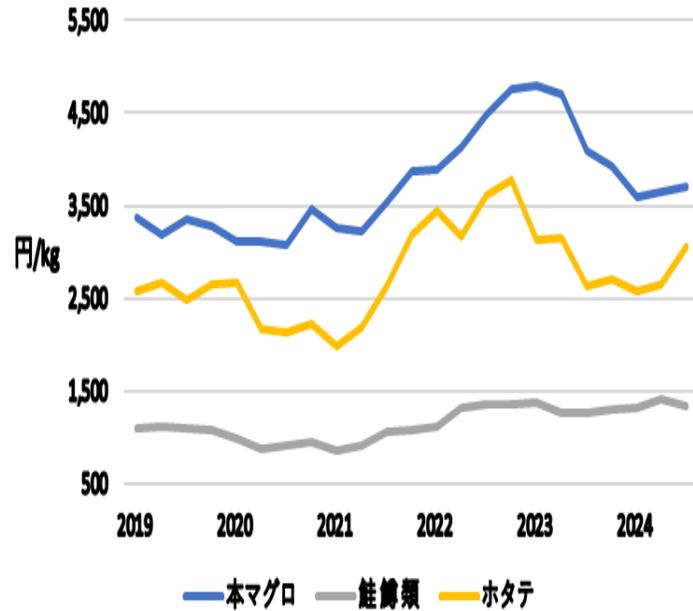
(商品事業本部) ウナギは引き続き好調。冷凍鮭鱒はしっかり。冷凍マグロは相場の底打ち感から販売は回復。円安環境下で輸入商材の取扱いは伸び悩むものの為替の影響を受けにくいホタテなども売り上げに貢献。

<収支状況>

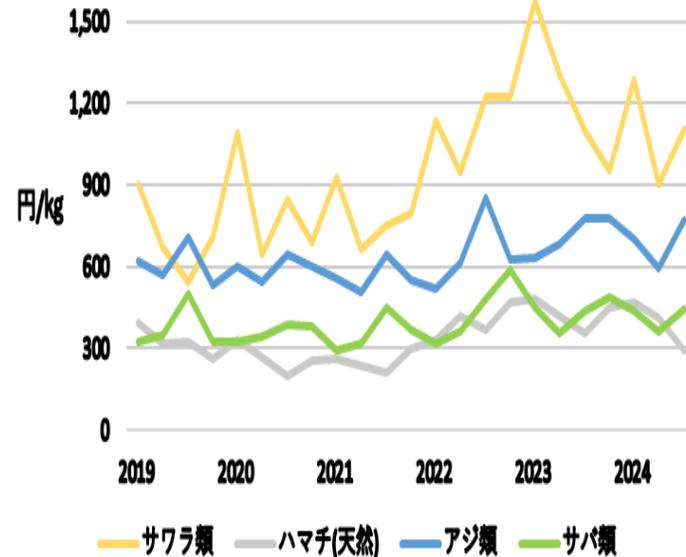
売上高は前期比増収。相場変動をにらみながら適切な在庫保有に留意し、物流費等の管理費の増加もあったが、その他経費の抑制に努め、中間期では増益計上。

(参考) 大阪市水産市場における主要取扱水産物の価格推移

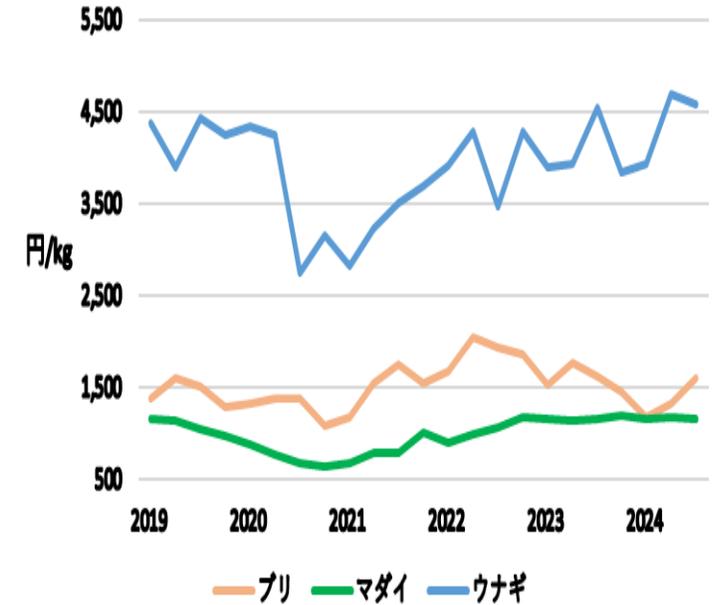
主要な冷凍魚類の単価推移



主要な生鮮魚種の単価推移



主要な養殖魚種の単価推移



<利用データについて>

単価推移は大阪市水産市場分の四半期末月の月中平均単価を使用（大阪市の市場データ（本所・東部市場の市場データの合算分））。

（但し、2024年6月・9月分の冷凍魚類の単価については、大阪市の市場データの都合で大阪市場本所分を採用。そのほかの魚種については、両市場の合算分を採用。）

<主要水産物価格動向>

（冷凍魚類）本マグロは前年後半からの下げ相場が上期前半から下げ止まり、緩やかに回復基調。ホタテ相場も復調傾向。鮭鱈は堅調推移が継続。

（生鮮魚種）上期前半の下げ傾向の軟調相場から中間期末に向けて単価が回復傾向となる魚種が目立つ。ハマチは冴えない。

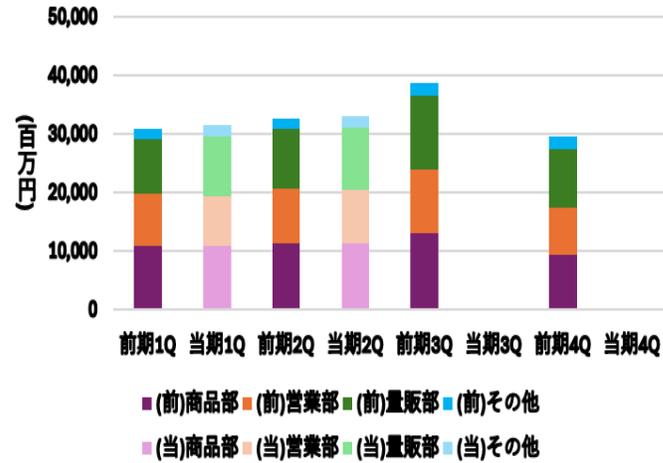
（養殖魚種）ウナギ相場は堅調。プリは前年からの軟調相場が継続していたが、直近で底打ちしたものの反発は途半ば。マダイは大きな上下変動なく現状で安定推移変わらず。

5 主要セグメントの状況（市場外水産物卸売事業）

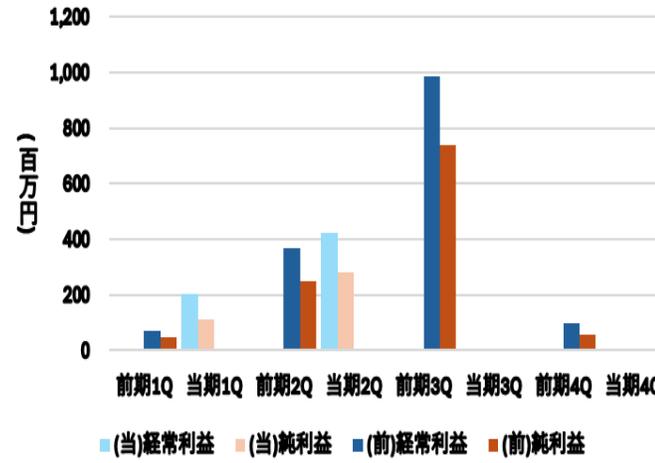
市場外水産物卸売事業（株式会社 ショクリュー）の業績

(*) 売上高には外部顧客向け売上のほかにグループ内売上高を含む

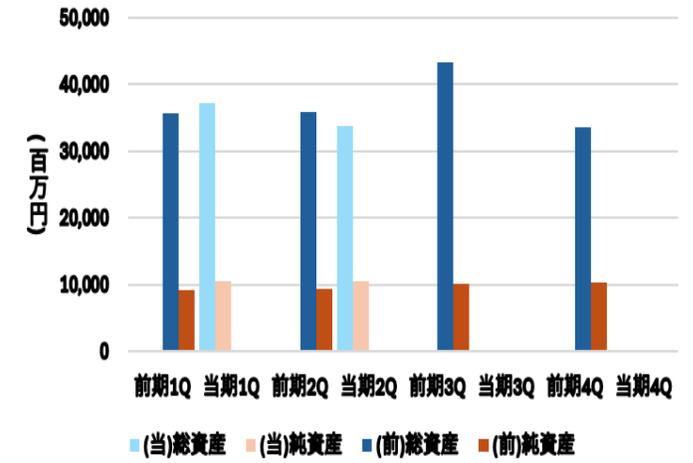
売上高推移(*)



利益推移



資産規模推移



部門区分（商品部門）国内外から冷凍エビなど水産物を幅広く調達し、積極的な外販を行うほか社内部門への商品を供給する。
 （営業部門）自社加工品などを外食・ホテル・居酒屋・中小スーパー・鮮魚専門店などの顧客に販売する。
 （量販部門）自社加工品などを大手スーパー業態・百貨店等の顧客へ販売する。

<事業状況>

（商品部門）円安の影響で、エビなど一部の魚種を除き高値が続く中、適正な在庫管理に留意し利益を確保。おおむね前年同期並みの売上高となる。
 （営業部門）外食・宿泊需要の動向に留意しながら、引き続き仕入価格や物流諸経費の上昇を踏まえた取引を実施。夏場の連続した台風等天候不順の影響や外食・宿泊の伸長ペースに一服感があり、前年同期比では減収。
 （量販部門）円安により海外原料が高止まりするなか 国産原料を使用した製品に取り組むことで売上伸長し、物流諸経費を意識しつつ新規取引先の着実な開拓など積極的な営業活動を継続。原料調達から一気通貫で取り組む加工品販売や取引先とタイアップしたオリジナル商品の開発なども行い、売前年同期比増収。

<営業拠点>

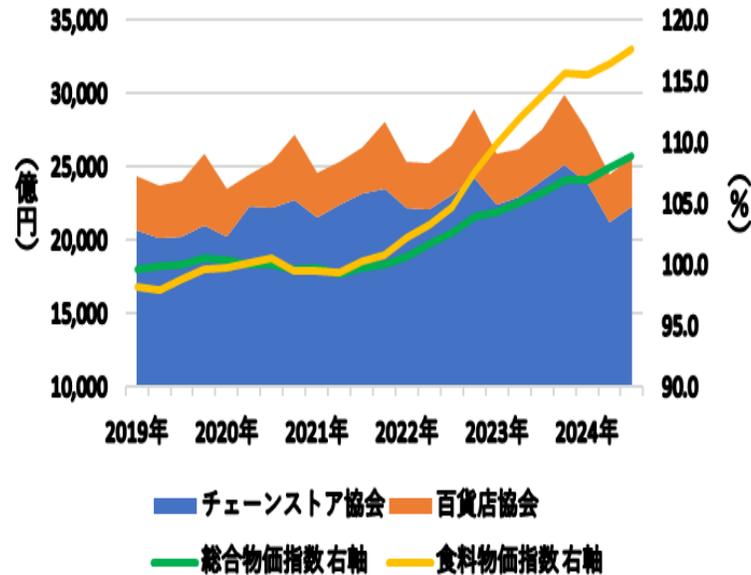
久留米営業所を北部九州の交通要所である鳥栖に移転再編し鳥栖営業所として8月に始動した。

<収支状況>

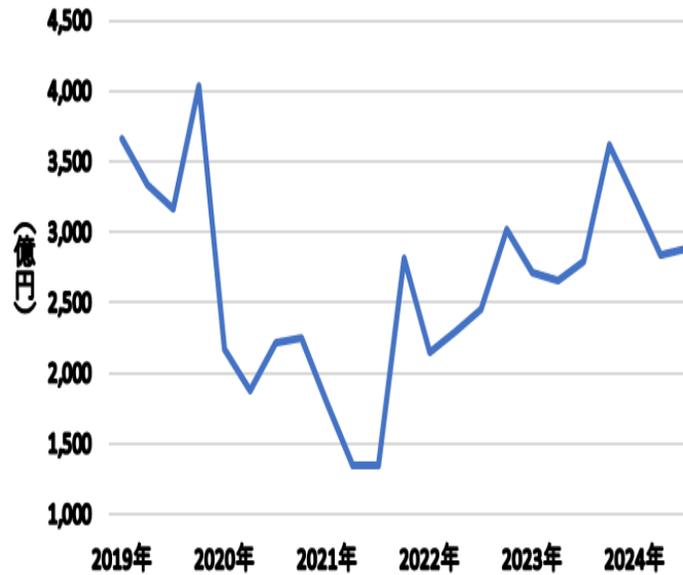
引き続き、各部門での適正な販売価格の設定をすることによる収益確保が進展し前年同期比増収増益を計上。

(参考) 市場外水産物卸売事業の営業環境の推移

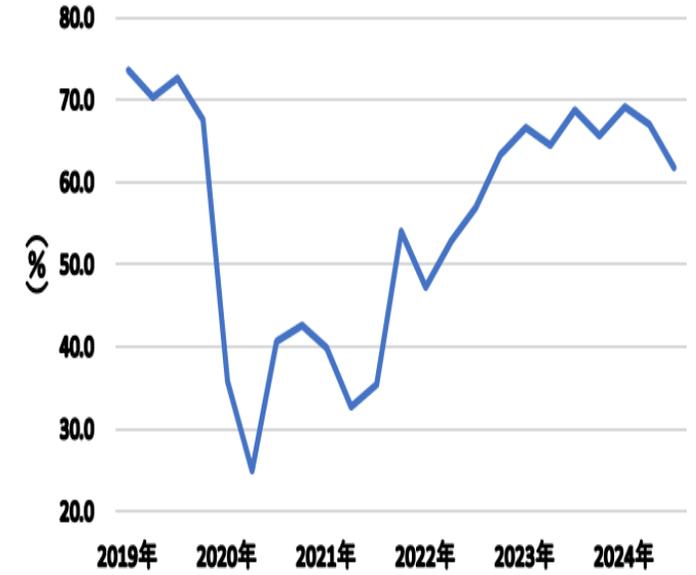
四半期毎累計の量販店食品売上高と物価推移



3圏域外食市場規模の推移 (四半期末)



宿泊施設稼働率推移 (四半期末)



<利用データについて>

- ・量販店統計のデータはチェーンストア協会、百貨店協会の食料品売上金額の月次データを四半期単位でそれぞれ合計し合算表示したもの、物価指数は総務省の全国四半期分平均データを使用。
- ・外食市場規模のデータは株式会社リクルートの月次外食総研調査の首都圏・関西圏・中部圏エリアの四半期末月分を合計しプロットしたもの。
- ・宿泊稼働率は観光庁の宿泊旅行統計調査の月次統計宿泊施設稼働率の四半期末月の稼働率をプロットしたもの。

<外部事業環境について>

量販店食料品売り上げは、例年第4四半期(年末)にピークとなり6月頃まではやや低調に推移する。近年は物価上昇の影響も受け売上金額は増加傾向にあったが、今中間期は夏場頃から前年同期比で伸び悩みが見てとれる。物価高が消費の足枷になりつつあると推測される。

外食市場の動向は、堅調なインバウンド需要の継続などもあり、コロナ時からの底打ち反転傾向は弱まりながらも継続していると推測するが、直近の3圏域市場の推定規模では2023年12月をピークに軟調となる。

宿泊需要の動向は、インバウンドの回復などはあるものの、夏場の天候不順などもあり宿泊施設稼働率の大幅な上昇は見られず、こちらも頭打ち感がある。

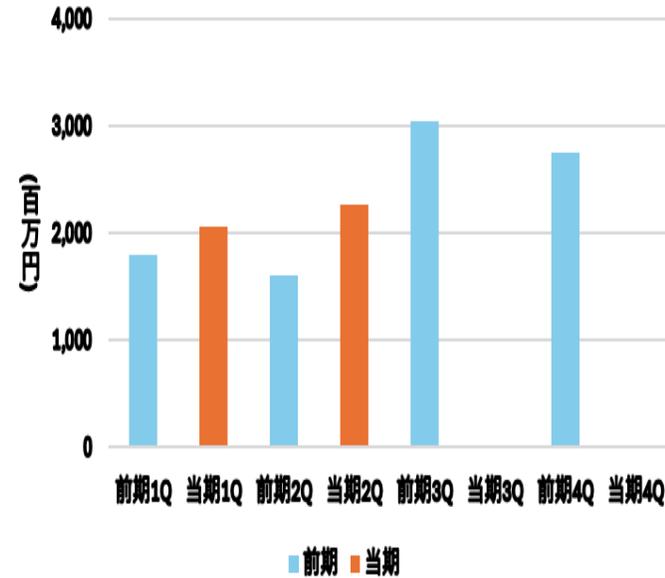
秋口から年末にかけての各種需要の拡大が期待される時期を迎えることから、今後の動向推移に注目し対処していきたい。

6 主要セグメントの状況（養殖事業）

養殖事業（株式会社 兵殖 分）の事業環境

(*) 売上高には外部顧客向け売上のほかにグループ内売上高を含む

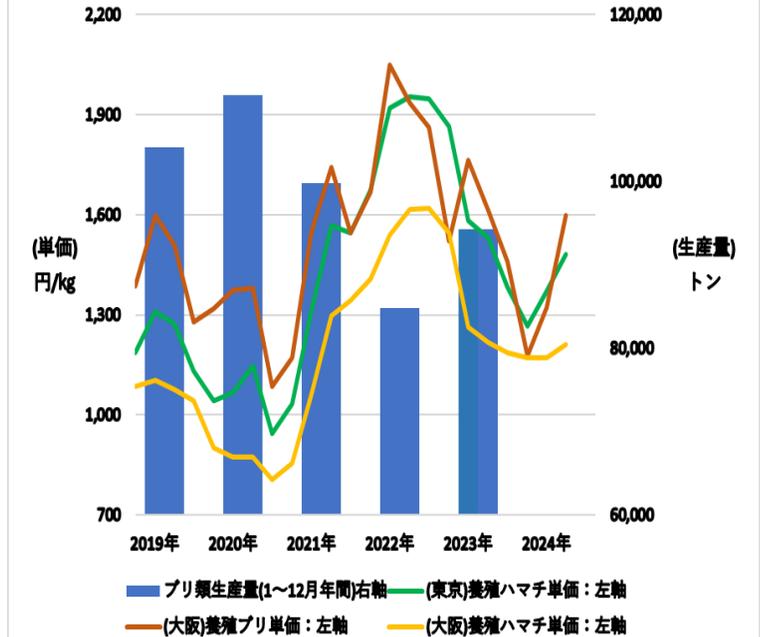
養殖事業売上高推移(*)



餌料単価と為替レートの推移



養殖ブリ類の代表的市場単価推移と年間生産量



<利用データについて>

- ・ 餌料単価用の平均配合飼料価格は水産庁集計データ、ドル/円 為替レートは日本銀行の統計データ（四半期末月の月中平均）を使用。
- ・ なお、**ブリ類養殖にかかるコストの内訳で6～7割を餌代が占めると**されている（令和6年2月の水産庁の資料「最近の養殖業の情勢」）。
- ・ 養殖ブリ類の年間生産量は農林水産省の調査統計データ（2024年分は2025年5月末公表見込）、養殖ブリ・ハマチの単価は各地市場の統計による（四半期末月の月中平均単価）。

<養殖の事業環境>

ブリの供給量を決定する生産量は2023年の増加から価格は2024年6月にかけて下落した。直近の各市場での取引相場は下げ止まりは見られるものの、反発は途上。一方、餌料価格は近年の円安圏内での相場推移の影響を引き続き受け高止まり状態にある。餌料・燃油等の生産コストの負荷は引き続き重く経営環境は依然厳しい。

<養殖の売上高>

養殖事業の要となる株式会社兵殖は九州（大分・宮崎・長崎）、四国（高知）に養殖漁場を設け、ブリを主体に生産・加工・販売を実施。上期夏場は酷暑の影響から需要拡大が厳しいところ、他社の養殖生産ブリより成育期間を長めにし魚体サイズの大きさでの優位性をテコに、前年同期を超える売り上げを確保した。今後ブリの最需要期となる冬場を迎え、相場の回復ペースを注視する。

注意事項

当資料に記載されております計画や見通し、戦略など歴史的事実でないものは将来の業績に関する見通しであり、これらは現時点で入手できる情報から得られた判断に基づいております。実際の業績は様々な重要要素により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。
また、本資料の著作権やその他本書類にかかる一切の権利は OUGホールディングス株式会社に属します。

当資料に対する問い合わせ窓口

OUGホールディングス株式会社 経営基盤グループ 電話 06 - 4804 - 3031