



2022年3月期 決算説明会

2022年 6月2日(木)

株式会社 オーシャンシステム

東証スタンダード市場 証券コード：3096

1. 会社概要
2. 2022年3月期決算概要
3. 2023年3月期業績予想
4. 配当政策
5. 中期経営計画（2021年6月）
6. 参考資料



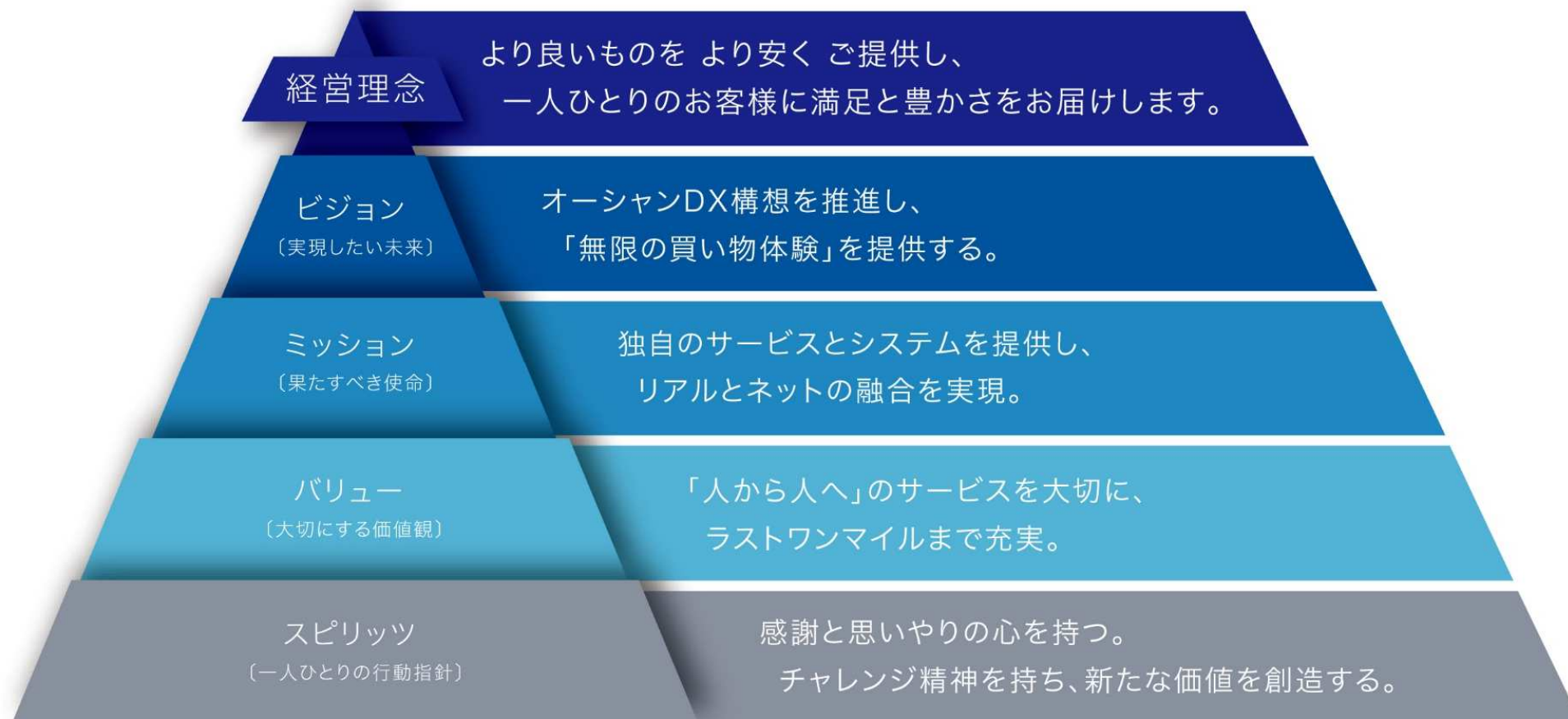
1. 会社概要

会 社 名 : 株式会社オーシャンシステム
英 文 表 記 : OCEAN SYSTEM CORPORATION
本 社 所 在 地 : 新潟県三条市西本成寺二丁目26番57号
設 立 年 月 日 : 1978年(昭和53年)11月1日
資 本 金 : 801,710千円
上 場 市 場 : スタンダード市場
従 業 員 数 : 952名(有期契約社員およびパートタイマー除く/連結)
連 結 子 会 社 : 3社: 株式会社サンキューオールジャパン
株式会社フーディー
株式会社カワサキ
代表取締役社長 : 樋口 勝人



- ① 1963年 6月 ひぐち食品の商号で弁当給食事業を開始（現在のランチサービス事業部）
- ① 1977年 11月 (株)ひぐち食品を設立
- ① 1978年 6月 ヨシケイ開発(株)とフランチャイズ契約を締結、夕食材料セット等の宅配事業を開始
- ① 1978年 11月 (株)ヨシケイ新潟を設立（現在の宅配事業部）
- ① 1987年 10月 (株)サンキューオールジャパンとフレッシュランチ39のフランチャイズ契約を締結
- ① 1991年 12月 チャレンジャー燕三条店を開店、食品スーパーを開始（現在のチャレンジャー事業部）
- ① 1994年 7月 海風亭 寺泊 日本海を開店、旅館事業を開始
- ① 1998年 4月 (株)ヨシケイ新潟を存続会社として関係会社6社を吸収合併し、商号を(株)オーシャンシステムに変更
- ① 2000年 4月 (株)サンキューオールジャパンを100%子会社化
- ① 2001年 12月 業務スーパー1号店を開店、業務スーパーを開始（現在の業務スーパー事業部）
- ① 2002年 1月 (株)神戸物産と業務スーパーのエリアライセンス契約を締結
- ① 2008年 3月 ジャスダック証券取引所に株式を上場
- ① 2010年 11月 (株)フーディーを100%子会社化
- ① 2013年 8月 デリカフーズ事業部千葉工場が総合衛生管理HACCP認証取得（総合衛生管理HACCP認証協会）
- ① 2017年 10月 (株)カワサキを100%子会社化
- ① 2020年 2月 デリカフーズ事業部千葉工場がJFS-B規格の適合証明を取得（（一財）食品安全マネジメント協会）
- ① 2020年 1月 Oceanペイ（チャレンジャーでの支払い）スタート
- ① 2021年 4月 Oceanスキャンスタート
- ① 2021年 10月 Ocean商店街スタート

2022年3月末日現在



私たちは、すべてのお客様へ「より良いものを より安く」ご提供し、一人ひとりの満足と豊かさを追求していきます。そのために、リアルとネットの利点を融合させ、無限の買い物体験を広げていく「オーシャンDX構想」を推進。高度デジタル社会だからこそ、「人から人へ」のサービスをますます充実させ、小売と消費のイノベーションを実現していきます。お客様、従業員、株主様、すべてのステークホルダーの利便と利益を守りながら、笑顔が生まれる社会づくりに貢献します。

スーパーマーケット事業



生鮮食品スーパーと業務スーパーが一体となった食品スーパー

業務スーパー事業



食のプロから一般のお客様まで利用できる業務スーパー

宅配事業



地域名産品・お取り寄せ品などの食品を自宅まで宅配



ヨシケイのフランチャージとして、新潟県・群馬県・北海道で展開

日配給食事業



「安心・安全・値ごろ感」の昼食ニーズに応えた日替わり弁当



事業者向けの特注弁当、オードブルを製造、販売、配達

コントラクト事業



社員食堂、福祉給食、学校給食等の様々な給食事業を展開

デリカ・惣菜事業



千葉工場での関東エリアに向けたお弁当、お惣菜の製造・販売

旅館事業



海の幸の宝庫の寺泊で、豪華海鮮料理を驚きの価格でご提供

外食事業



最高級黒毛和牛「にいがた和牛」を使った本格レストラン

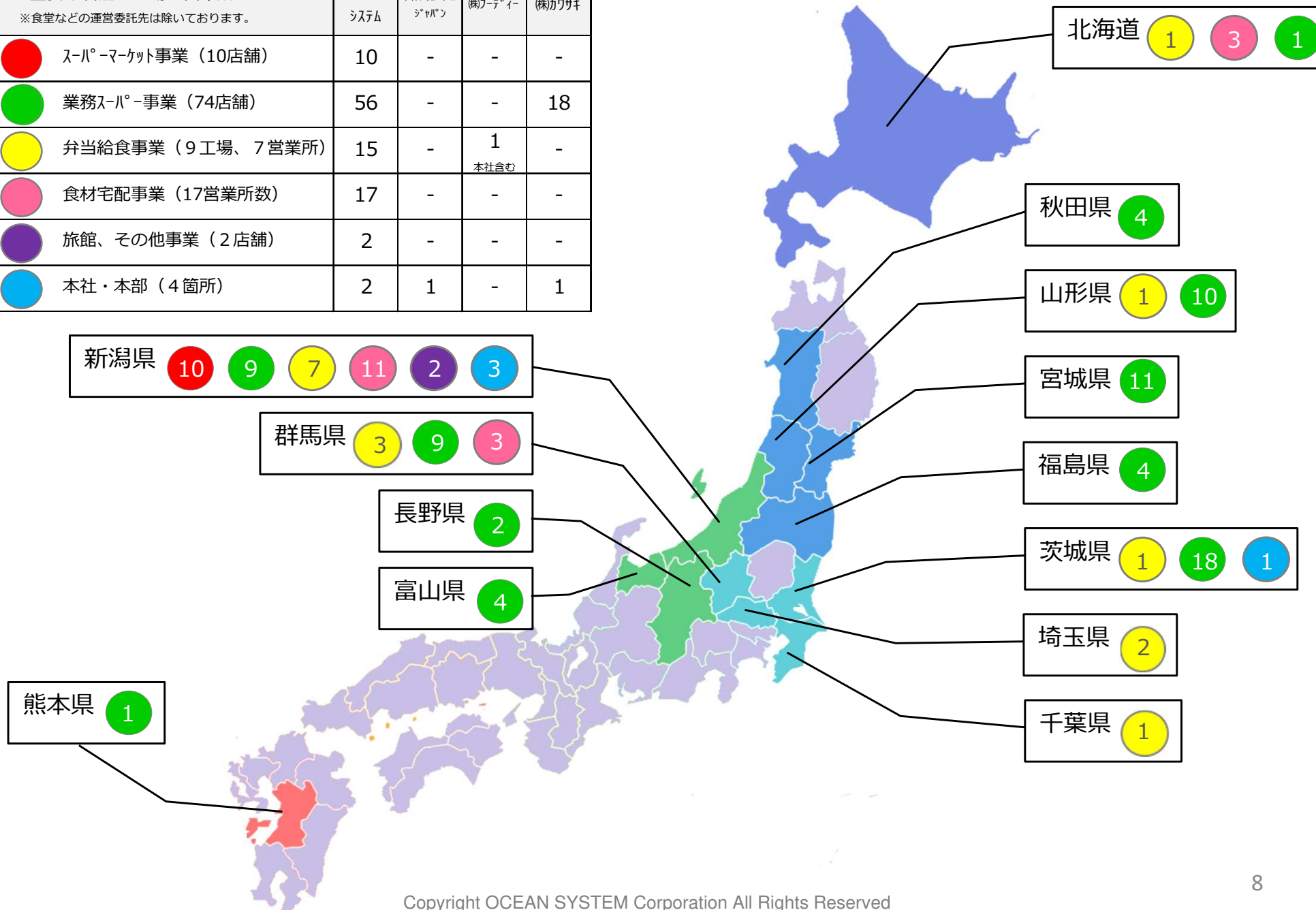
ネットスーパー



お買い物がさらに便利になるオーシャンシステムのアプリ・会員サービス

事業所一覧

主要な店舗、工場、営業所 ※食堂などの運営委託先は除いております。	(株)オーシャンシステム	(株)サンキューオールジャパン	(株)フーディー	(株)カワサキ
スーパーマーケット事業 (10店舗)	10	-	-	-
業務スーパー事業 (74店舗)	56	-	-	18
弁当給食事業 (9工場、7営業所)	15	-	1 <small>本社含む</small>	-
食材宅配事業 (17営業所数)	17	-	-	-
旅館、その他事業 (2店舗)	2	-	-	-
本社・本部 (4箇所)	2	1	-	1



チャレンジャー

心のこもった接客を常に心掛け、地域の皆様に「なくてはならない」スーパーを目指します。

チャレンジャー事業部

「チャレンジャー」は「生鮮食品スーパー」と「業務スーパー」が一体となった食品スーパー

- ・ 鮮度・味・価格にこだわった生鮮食品
- ・ 毎日低価格の豆腐・麺・牛乳などの日配品
- ・ 他店にはない業務用の調味料や冷凍食品
- ・ 店内で調理した“できたての惣菜”



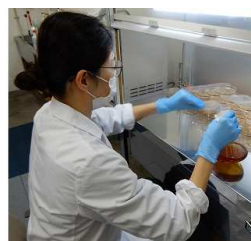
お客様とのコミュニケーションを大切にするために、対面販売を積極的に行っています。



食の安全安心への取り組み

厳しい品質検査（当社基準）

チャレンジャーでは毎週売場の商品を無作為にピックアップし、厳しい基準（当社基準）の下、細菌の自主検査を行っており、品質保持に努めています。

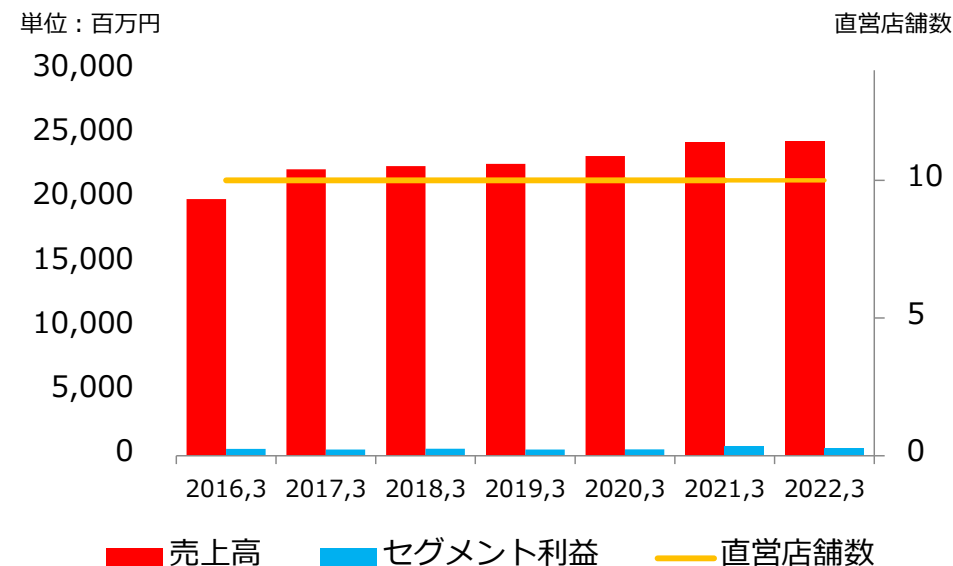


フレッシュパトロールの配置（品質管理）

各店舗にフレッシュパトロールを配置し、消費・賞味期限のチェック、消費者の目で品質チェックを行い、食の安心・安全に努めています。



連結業績推移



プロの品質とプロの価格

業務スーパー

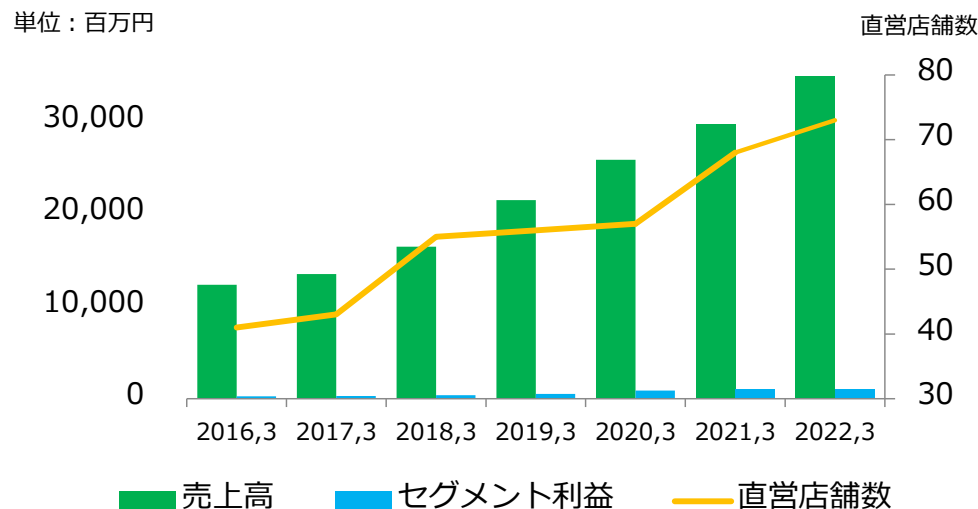
お惣菜やお弁当、青果、精肉などの品揃えも充実しており、目指すは一步先行く「業務スーパー」

業務スーパー事業部

食のプロから一般のお客様まで利用できる業務スーパー

- ・安心・安全・高品質な食品をお求めやすい価格で販売
- ・フランチャイズエリア内で「業務スーパー」をFC展開
- ・新潟、秋田、山形、宮城、福島、茨城、群馬、長野、富山の各県で直営店を展開
※グループ会社の(株)カワサキが北海道、茨城県、熊本県に出店しており、それらを含めると1道10県に展開
- ・エリアライセンス契約のもと、戦略的に出店

連結業績推移



業務スーパーの特徴

- ・(株)神戸物産（フランチャイズ本部）が全国で展開
- ・神戸物産グループが製造したクオリティの高いオリジナル商品をベストプライスで販売
- ・冷凍食品を中心とした商品構成
- ・ムダ・ロス・非効率を排除したローコストオペレーションの店舗運営
- ・広告費を節約しエブリデイ・ロープライスを実現

フランチャイズを含め、111店舗展開中

「安心・安全・値ごろ感」昼食ニーズに応えた日替わり弁当を提供

ランチサービス事業部

栄養バランスに配慮した日替わりメニュー。当日加熱、当日盛付の安心・安全なお弁当を、地域に密着したきめ細やかな配送網により、オフィスや工場などに、直接お弁当をお届けします。



※連結子会社である㈱サンキューオールジャパンは「フレッシュランチ39」ブランドのフランチャイザーとしてレシピや運営ノウハウの提供を行っています。

デリカフーズ事業部

千葉工場は主に関東エリアに向けたお弁当、お惣菜の製造・販売をしています。

- ・チルド惣菜、サラダを首都圏のスーパーマーケットチェーンに販売
- ・食品安全管理規格「JFS-B規格」の適合証明を取得



コントラクトフードサービス事業部

お客さまの意向、想いに寄り添った「食」を提案。

- ・「産業給食」「高齢者・福祉給食」など、幅広い世代に向けたコントラクトフードサービスのエキスパートとして、楽しい食事の提供を目指すとともに、お客さまの意向に柔軟なプランの提案をします。



羽釜炊きの炊き立てご飯や、海外気分を味わえる世界の日替わりランチを楽しめるほか、スピーディーな注文から支払いが可能な最新のオーダーリングシステムを取り入れた“新時代の社員食堂”



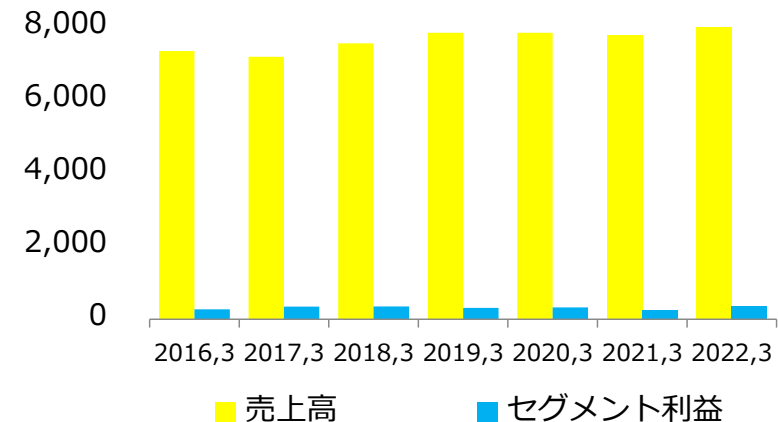
事業内容

(社員食堂・学生食堂・学校給食などの運営受託)

- ・社員食堂・寮・カフェ
あらゆる食事サービスに対応し、お客様のご要望を最大限に尊重します。
- ・学校給食・幼児給食
学校給食の調理の担い手としての自覚を持ち、「学校給食衛生管理基準」に従い、「安全・安心」な給食を提供します。
- ・介護・福祉給食
管理栄養士監修のもと、バランスの良く飽きのこないメニュー作りにご関わっています。

連結業績推移

単位：百万円



「楽しい食卓・明るい家庭」の実現をお手伝い

宅配事業部

TAKUHAI

「ヨシケイ」のフランチャイジーとして、新潟県・群馬県・北海道において、夕食食材のセットや季節商品の宅配を行い、お客様へ安心・安全なこだわりの食材をお届けしています。主に女性スタッフによる信頼感あるスタイルを採用することにより宅配需要は拡大し、フランチャイジーの中でもトップクラスの実績を誇っています。

つくる人から笑顔に。
YOSHIKEI!

登録顧客数
8万4000人!



ヨシケイキッチン!

全国50万世帯にご利用いただいている夕食宅配サービス「ヨシケイ」が専属の管理栄養士監修のもと、高齢者施設のために開発したメニューなどを高齢者施設や障がい者施設などでご利用いただいています。

TAKUHAI
みんなのマルシェ

食料品から便利な日用品まで多数取り揃え、ご自宅にいながら簡単・便利なお買い物ができます。

・オリジナル特販企画

食料品から日用品、ギフトやお取り寄せなど、ここでしか買えないグルメが盛り沢山です。



「つぶやきレシピ」

ご注文は、毎週月曜日締め切り・翌週月曜日お届けです。

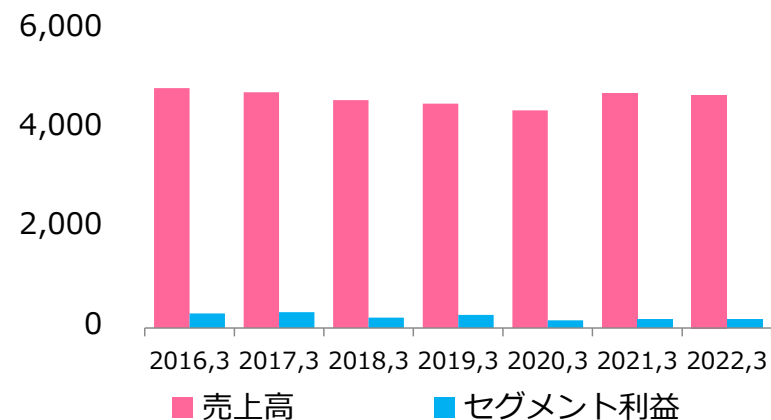


・ミールキット

日替わりのミールキットで調理の時短と栄養バランスの整った食生活を実現！カット野菜や惣菜など豊かなミールキットを提供しています。

連結業績推移

単位：百万円



旅館その他事業



日本海が育んだ贅の極み。
割烹旅館「海風亭 寺泊 日本海」

海の幸の宝庫として全国でも知られている寺泊の立地を生かし、豪華海鮮料理を驚きの価格でご提供。館内レストラン「いけす割烹」には、総水量400トンのいけすがあり、とれたての海の幸をお召し上がりいただけます。



にいがた和牛が食べ放題。
キラキラレストラン「焼肉黒真」

新潟市「いくとびあ食花」の施設内にあるキラキラレストラン焼肉黒真は地産地消をメインに掲げ、主に最高級黒毛和牛「にいがた和牛」を使った本格的な焼肉レストランです。大変お得な焼肉食べ放題コースをご用意しています。

- 食べ放題コースのご案内
- <120分制>
- プラチナコース⇒4,350円(税込)
- <90分制>
- エンジョイコース⇒3,800円(税込)



新潟本部



新潟本部では、事業部の枠にとらわれずに様々な商品企画やシステム開発を行い、実店舗を想定したデモ店「チャレンジャー 亀田みらい店」や社員食堂「米どころん」などで運用の検証を行っています。

食堂の注文システム
“オーシャン
オーダリング
システム”



実店舗を想定したデモ店
チャレンジャー
亀田みらい店



後払いキャッシュレスサービス
“Oceanペイ”
が使える
自動販売機



未来のオフィス
コンビニ
“オムニオーシャン
スタンド”



POINT

1

安定的な収益基盤

→ 全社ローコストオペレーション、フランチャイジー展開により収益基盤が確保されており、持続的な企業成長への原資となっております。

POINT

2

強固な事業ポートフォリオ構築

→ 自社事業、フランチャイザー事業、フランチャイジー事業と幅広い事業領域を抱えることで、事業リスクを分散、また事業間シナジーの源泉につながっています。

POINT

3

柔軟かつ積極的な事業投資

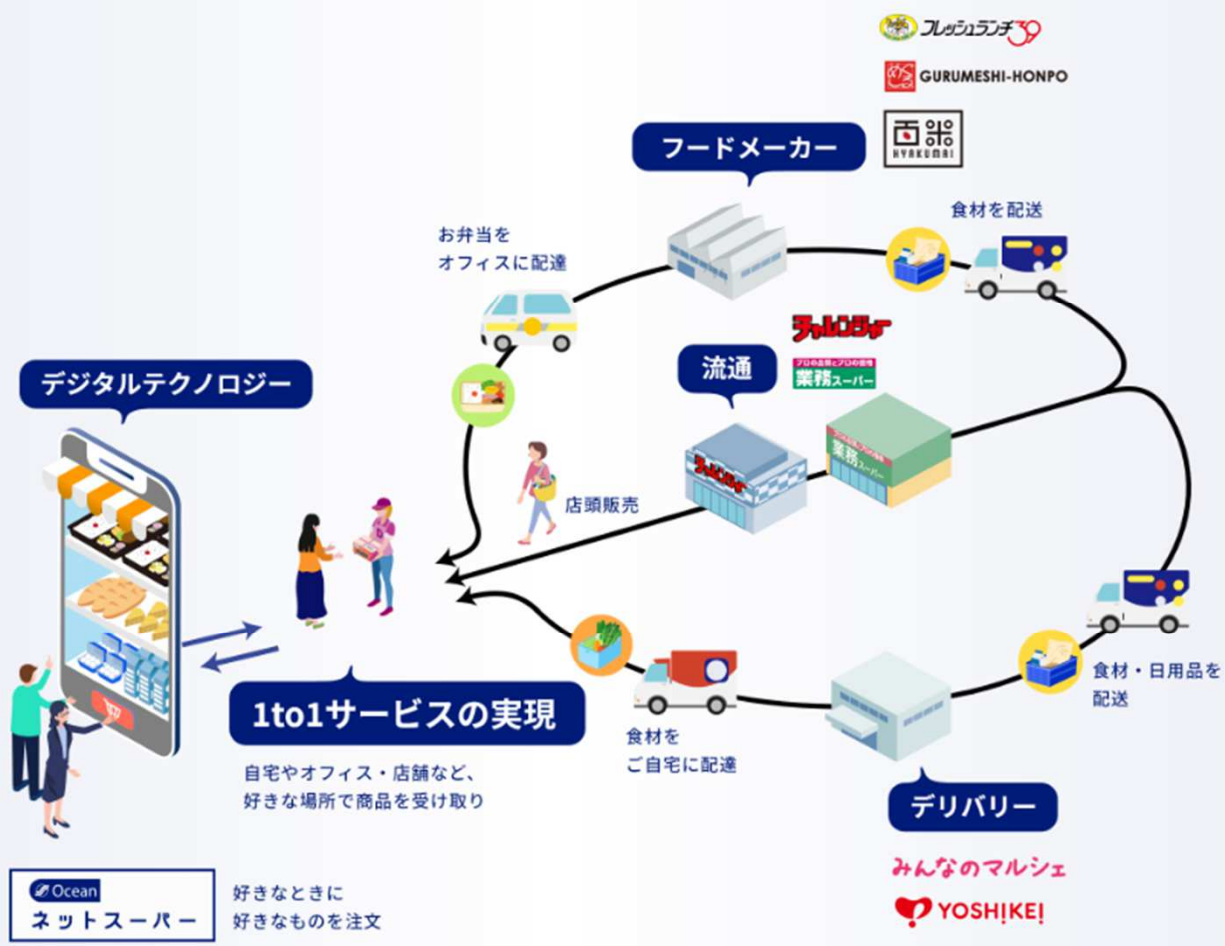
→ 将来の予測が困難なVUCA*の時代に対応し、事業間シナジーの創出やDX化など柔軟に事業投資、バリューチェーンの再構築をしています。また、その背景にはチャレンジ精神に溢れたオーシャンシステムの組織文化があります。

*VUCA:変化が激しく、あらゆるものを取り巻く環境が複雑性を増し、想定外の事象が発生する将来予測が困難な状態

無限に広がる買い物体験



リアルとネットを融合し、店舗のデジタル化、宅配システムなどを開発しながら顧客との1to1を実現します。さらには自社のみならず、事業者にもシステムを販売・共有し、「無限の買い物体験」を広げていく構想です。





Ocean

ネットスーパー

お買い物がさらに便利になるオーシャンシステムの
スマホアプリ・会員サービス。



オーシャンシステム各種サービスの 注文・予約が、スマホアプリから可能

スーパーマーケット事業



マルシェ

取扱商品をアプリで注文、
自宅へ宅配、取り置きもできる

食材宅配事業



みんなのマルシェ **YOSH!KE!**

ミールキットをアプリで注文、
自宅へ宅配

弁当給食事業



フレッシュランチ

弁当をアプリで注文、
勤務先や自宅へ宅配

旅館・その他事業



日本海 **黒真**

旅館・店舗の予約ができる



Ocean

ネットスーパー

Oceanネットスーパーなら、サービスを利用するたびにポイントがお得に貯まり、バーコードスキャンやキャッシュレス決済でより便利にお買い物いただけます。

ポイントをためて
アイテムをGET

Ocean ポイント



スマホで
おトクにお支払い

Ocean パイ



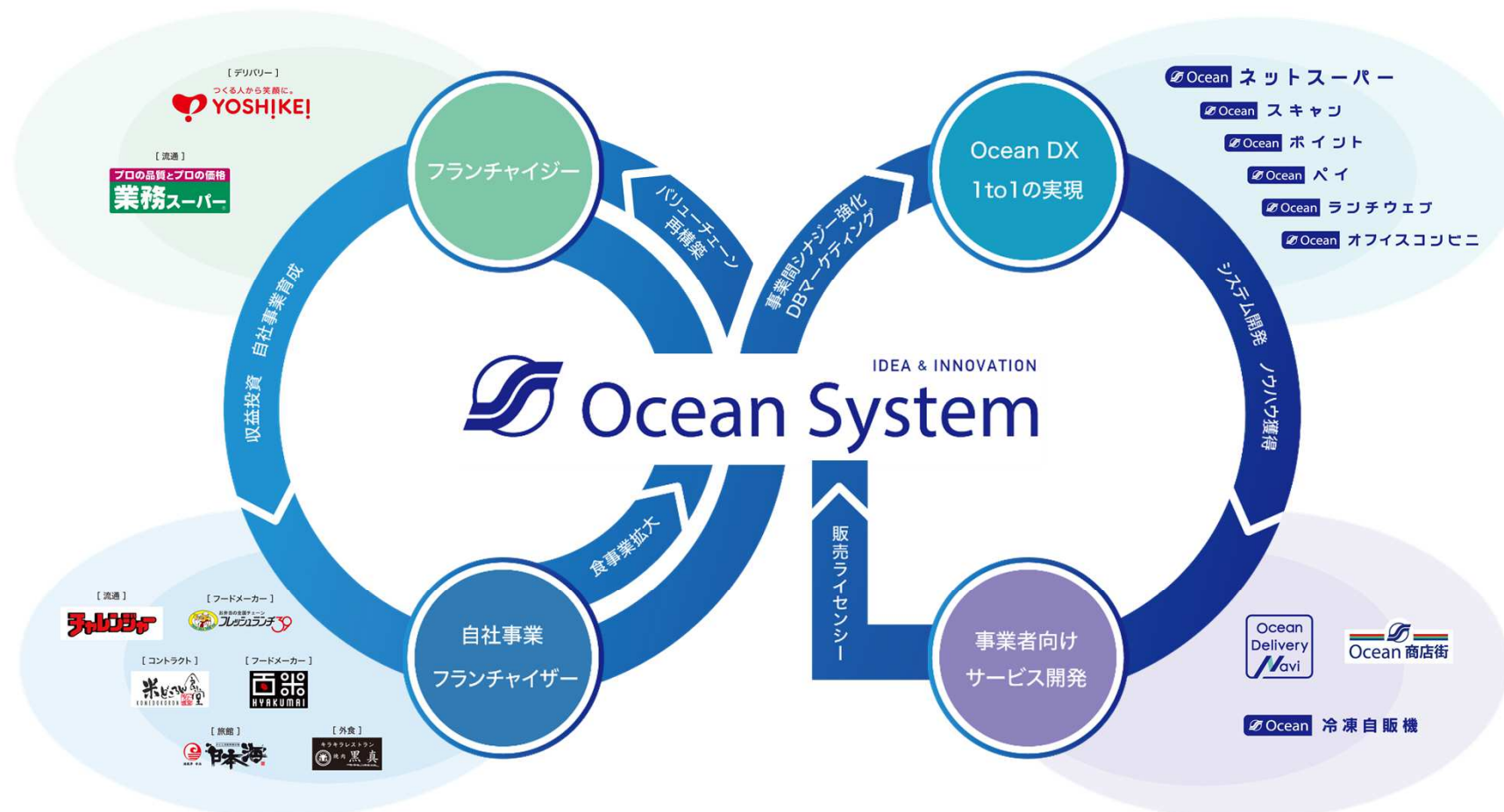
バーコードスキャンで
注文ができる

Ocean スキャン



オーシャンシステムのビジネスモデル

自社事業・フランチャイザー事業・フランチャイジー事業により、収益基盤を確固たるものに。
 そこで得た収益をDX推進に投資しつつ、事業間シナジーを創出することで、
 事業者向けサービスなどの新規領域の開発・バリューチェーンの再構築による企業価値の向上を目指していきます。



大量生産・大量消費の時代

消費の多様化

「個」への対応が求められる時代へ

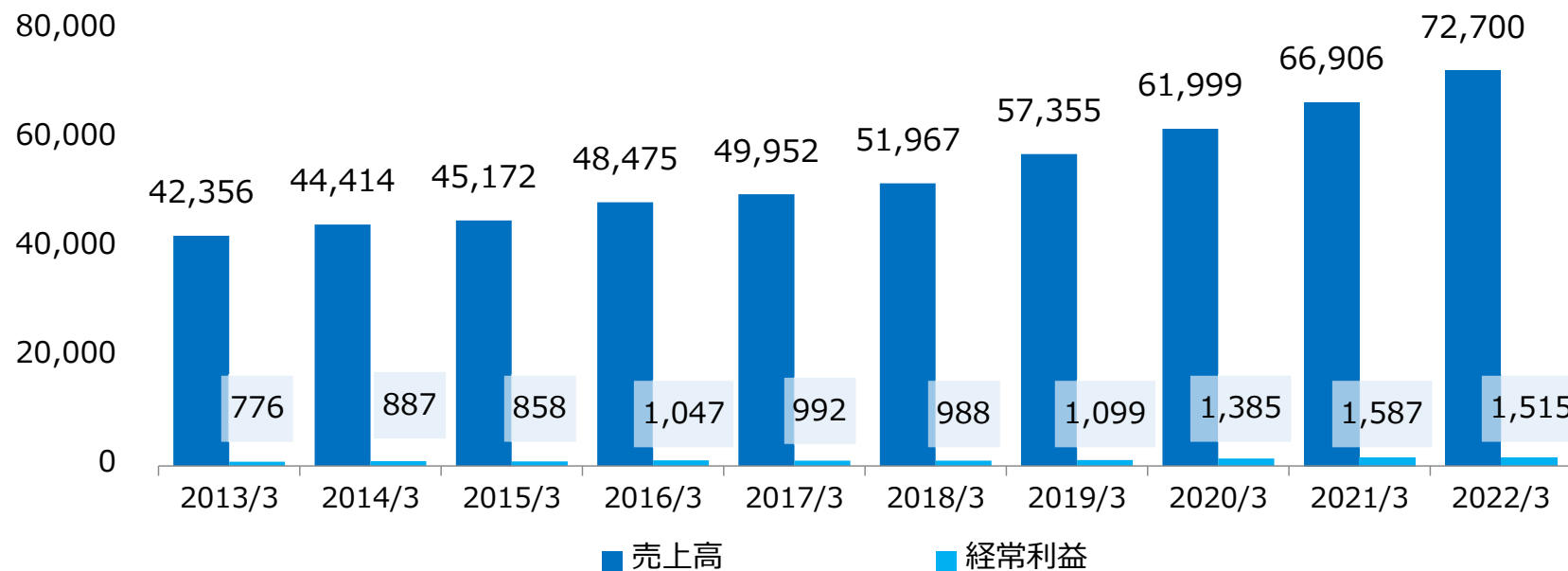


2. 2022年3月期決算概要

- 食品小売業界におきましては、コロナ禍における外出自粛の動きから内食需要は増加するものの、原材料価格及び物流コストの高騰、人件費関連コストの増加に加え、業態を超えた顧客の獲得競争が激化するなど厳しい状況が続いております。
- このような状況の下、当社グループは拡大する内食需要への対応や、感染拡大防止対策によりお客様と従業員の安全・安心の確保を優先し、業務の効率化と販売チャネルの拡大を目指すことで企業価値の向上に努めてまいりました。

【売上高／経常利益 推移】

(単位：百万円)



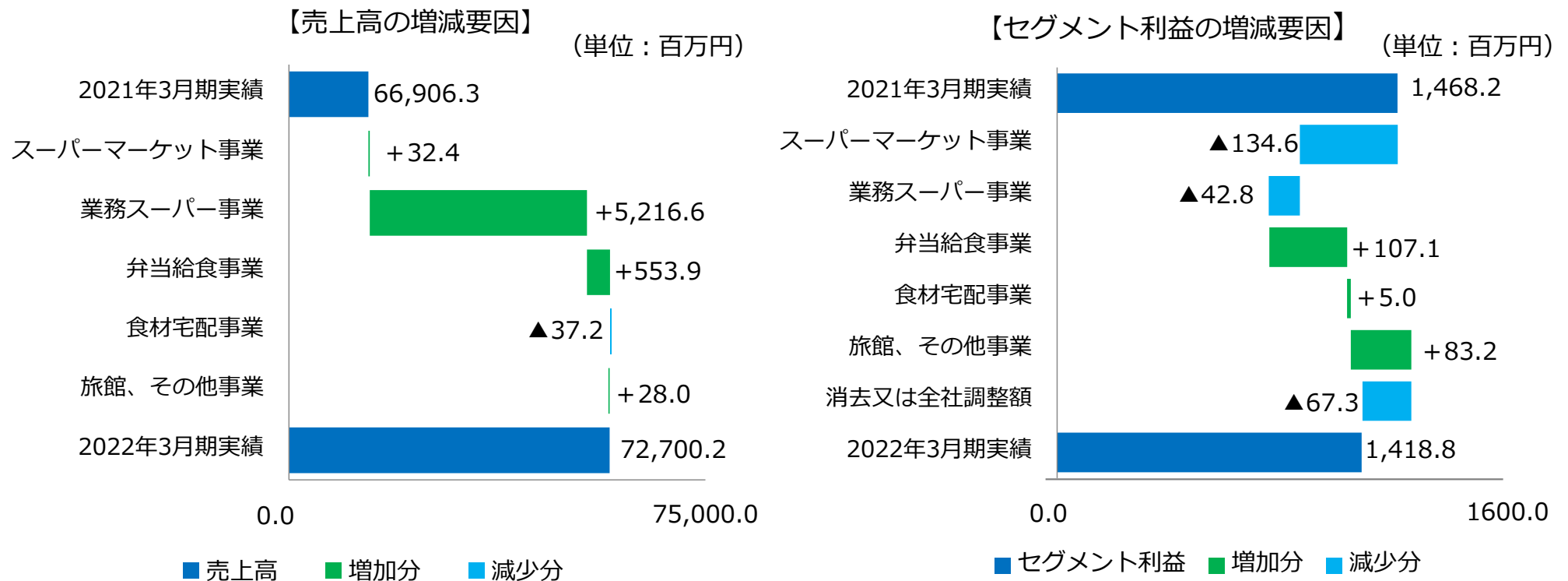
2022年3月期決算概要

- ・ 業務スーパー事業は、新規出店の効果によりセグメント売上高は前期比17.6%増加。
- ・ 弁当給食事業は、中食需要で食品店向け総菜の受託製造数が増大したことにより収益改善。
- ・ 原油価格や原材料価格の高騰と人件費及び償却費の増加により経常利益減少。

(単位：百万円)	2022年3月期		2021年3月期		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減額	増減率
売上高	72,700	100.0%	66,906	100.0%	+5,793	+8.7%
スーパーマーケット事業	24,445	33.6%	24,412	36.5%	+32	+0.1%
業務スーパー事業	34,885	48.0%	29,668	44.3%	+5,216	+17.6%
弁当給食事業	8,338	11.5%	7,784	11.6%	+553	+7.1%
食材宅配事業	4,695	6.4%	4,733	7.1%	△37	△0.8%
旅館、その他事業	334	0.5%	306	0.5%	+28	+9.2%
セグメント利益	1,418	100.0%	1,468	100.0%	△49	△3.4%
スーパーマーケット事業	583	41.2%	717	48.9%	△134	△18.8%
業務スーパー事業	996	70.2%	1,039	70.8%	△42	△4.1%
弁当給食事業	369	26.0%	262	17.8%	+107	+40.9%
食材宅配事業	180	12.7%	175	12.0%	+5	+2.9%
旅館、その他事業	△102	△7.3%	△186	△12.7%	+83	-
調整額	△607	△42.8%	△540	△36.8%	△67	-
経常利益	1,515	100.0%	1,587	100.0%	△72	△4.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	798	100.0%	858	100.0%	△59	△7.0%

売上高・経常利益の増減要因

- スーパーマーケット事業は、前期控えていた折込チラシを、3密防止に配慮しながら配布エリアと発行部数を徐々に拡大したことで集客数は前年を上回りました。
- 業務スーパー事業は、コロナ禍における内食需要の増加により、保存用食材を中心に一般のお客様の利用は継続的に増加しました。
- 弁当給食事業は、千葉工場における食品スーパー向けの惣菜受託製造が、中食需要の高まりから取り扱う商品アイテム数が増加し、売上高も大幅に増加しました。
- 食材宅配事業は、「ヨシケイキッチン」の契約施設数は増加するも、主力商品である一般家庭向け食材セット「すまいるごはん」は、長期化するコロナ禍で拡大傾向の中食需要の影響を受け、売上高は前年を割り込みました。



- 営業活動によるキャッシュ・フローの主な増加要因は、税金等調整前当期純利益1,258百万円及び減価償却費974百万円。
- 投資活動の結果支出した資金は1,074百万円、財務活動の結果取得した資金は526百万円

【貸借対照表】

(単位：百万円)	2022年3月期末		2021年3月期末		増減額 金額	主要因
	金額	構成比	金額	構成比		
総資産	21,377	100.0%	19,217	100.0%	+ 2,160	借入による現金の増加、売掛金の増加
流動資産	8,654	40.5%	6,770	35.2%	+ 1,883	借入による現金の増加、売掛金の増加
固定資産	12,723	59.5%	12,447	64.8%	+ 276	設備投資によるリース資産等の増加
流動負債	8,551	40.0%	7,232	37.6%	+ 1,318	社債の流動への振り替え等による増加
固定負債	3,973	18.6%	3,850	20.1%	+ 123	借入による増加
純資産	8,852	41.4%	8,134	42.3%	+ 718	利益剰余金の増加

【設備投資・減価償却費】

(単位：百万円)	2022年3月期	2021年3月期
設備投資	1,532	1,584
減価償却費	1,043	809

※減価償却費にはのれん償却額を含んでおります。

【主な設備投資(2022年3月期)】

(単位：百万円)	金額
チャレンジャー巻店移転に伴う建設仮勘定	123
業務スーパー名取増田店出店	124
業務スーパー北見三輪店出店	113

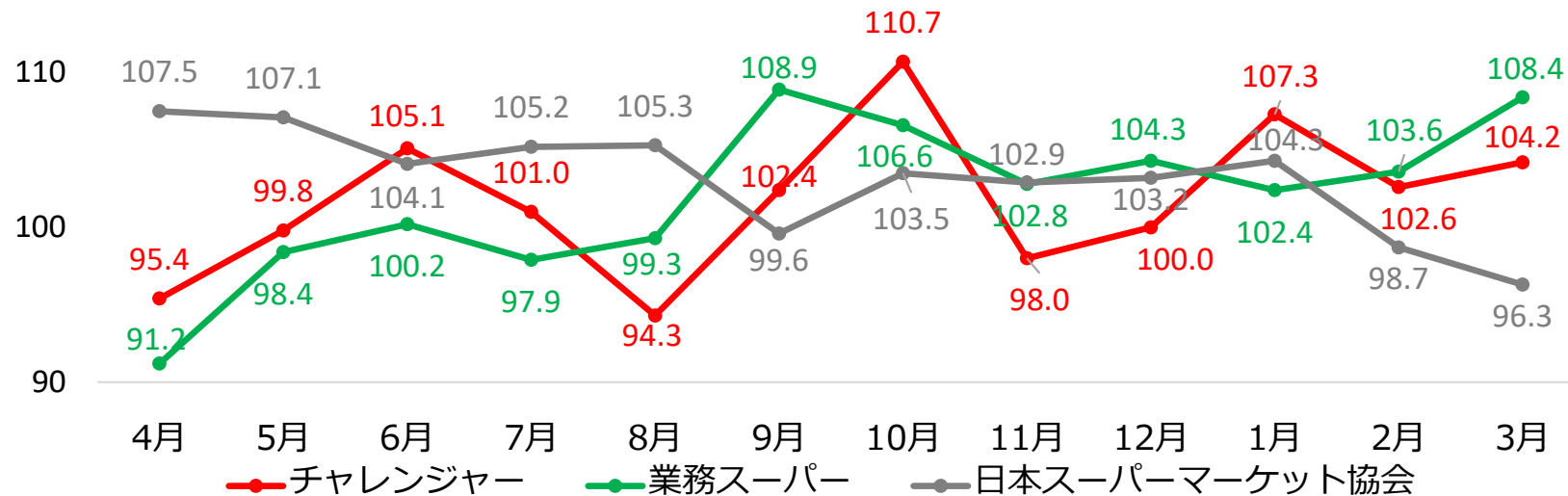
既存店売上概況

チャレンジャー	売上高	客数	客単価	業務スーパー	売上高	客数	客単価
2022年3月期	106.3%	98.2%	108.2%	2022年3月期	110.6%	102.4%	108.0%
2021年3月期	104.7%	97.2%	107.8%	2021年3月期	110.8%	106.8%	103.7%
2020年3月期	100.0%	100.0%	100.0%	2020年3月期	100.0%	100.0%	100.0%

※ 1. 各期の期首に、開店から13か月経過した店舗を既存店とし、その既存店の1店舗当たりの平均値で算出しております
 ※ 2. 2020年3月期の数値を100%として、各種推移を表記

(単位：%)

【既存店昨年比月次売上概況】



4月：前年は巣ごもり特需のピークのため前年同月比でマイナス

8月：チャレンジャー新発田店及び小千谷店の商圈内でコロナの集団感染の発生により客数が減少

10月：前年はチャレンジャー赤道店の改装のため2週間程休業

1月：前年は大雪のため集客が落ち込んだ反動

3月：まん延防止等重点措置の解除により花見や業務用需要が増加

業態	2022年3月期末 店舗数	2022年3月期 出店	2022年3月期 閉店	2021年3月期末 店舗数	2020年3月期末 店舗数
チャレンジャー事業部	10	0	0	10	10
業務スーパー事業部 (子会社含む直営)	74	7	1	68	57
業務スーパー事業部 (フランチャイズ) ※	37	2	1	36	37
フレッシュランチ39 (直営)	9	0	0	9	9
フレッシュランチ39 (フランチャイズ)	75	0	5	80	82
その他事業	2	0	0	2	3
合計	207	9	7	205	198

※ 連結子会社である(株)カワサキは、フランチャイズの店舗数から除いております

2022年3月期出店状況

業務スーパー事業の直営店では、親会社で4店舗及び子会社で2店舗の新規出店と1店舗の移転。



3. 2023年3月期業績予想

- 新型コロナウイルス感染症の収束時期が見通せないことに加え、地政学的なリスクがさらに高まり、資源価格の高騰による物価上昇など、先行きは不透明な状況が続くと予測されます。
- このような状況の中、当社グループは、お客様と従業員の安全と健康を第一に考え、コロナ禍で変化した消費行動に対応しつつ、より一層の顧客満足度の向上を図り、「IDEA & INNOVATION で、新たな価値をつくる」をテーマとした中期経営計画に引き続き取り組んでまいります。

(単位：百万円)	2022年3月期 実績			2023年3月期 予想		
	金額	売上高比	前期比	金額	売上高比	前期比
売上高	72,700	100.0%	+8.7%	76,800	100.0%	+5.6%
営業利益	1,418	2.0%	△3.4%	1,500	2.0%	+5.7%
経常利益	1,515	2.1%	△4.6%	1,580	2.1%	+4.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	798	1.1%	△7.0%	970	1.3%	+21.5%

2023年3月期新規設備投資

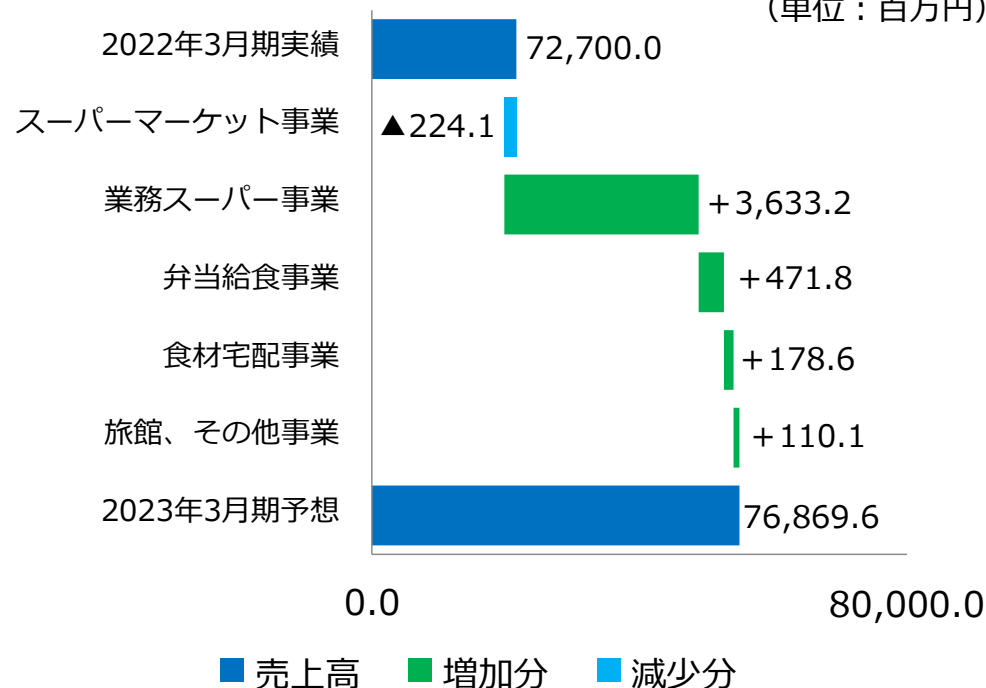
- スーパーマーケット事業で1店舗移転
- 業務スーパー事業で新規出店5店舗、移転1店舗計画

売上高・経常利益予想の増減要因

- スーパーマーケット事業は、チャレンジャー巻店の移転費用と移転に伴う店休の影響及び、積極的な人材採用と待遇向上を計画しているため減収減益見込み。
- 業務スーパー事業は、建設コストの高騰を踏まえ、出店スケジュールを精査しながら出店を進め、増収増益見込み。
- 弁当給食事業は、「原点回帰」を掲げ、価値のある味と満足感を追求し食数増加を見込むことと、学校給食・産業給食・総菜受託製造部門の強化を図ることにより増収増益見込み。
- 食材宅配事業は、生活様式の変化に合わせ、SNSを活用した宣伝とWeb広告の強化を図り、市場や顧客情報を有効的に活用し、顧客ニーズに即した商品開発を行い増収増益見込み。

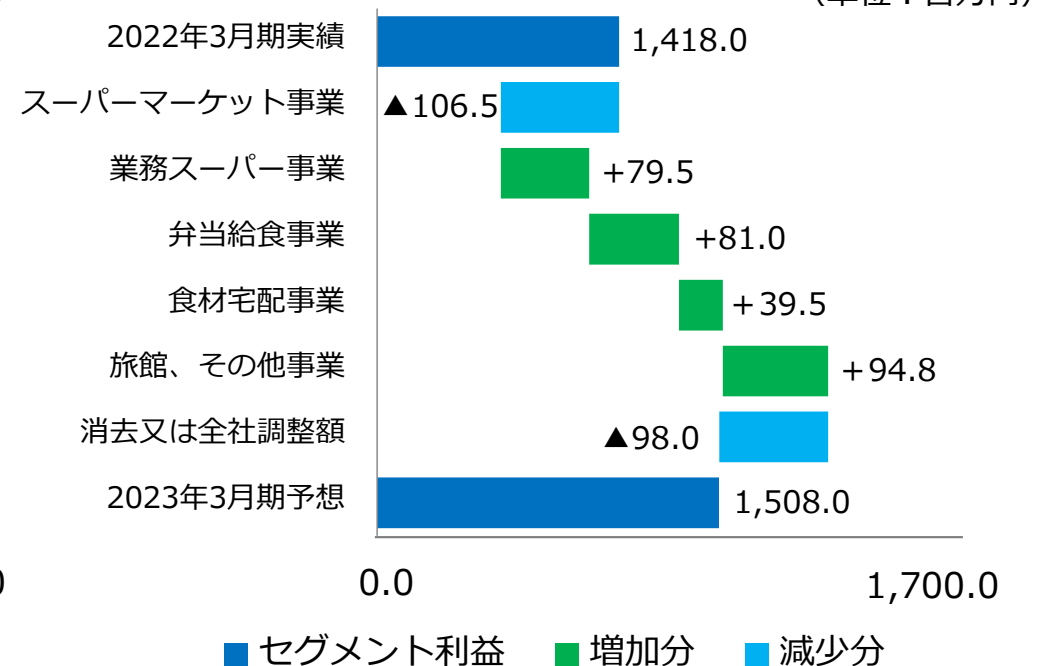
【売上高の増減要因】

(単位：百万円)



【セグメント利益の増減要因】

(単位：百万円)

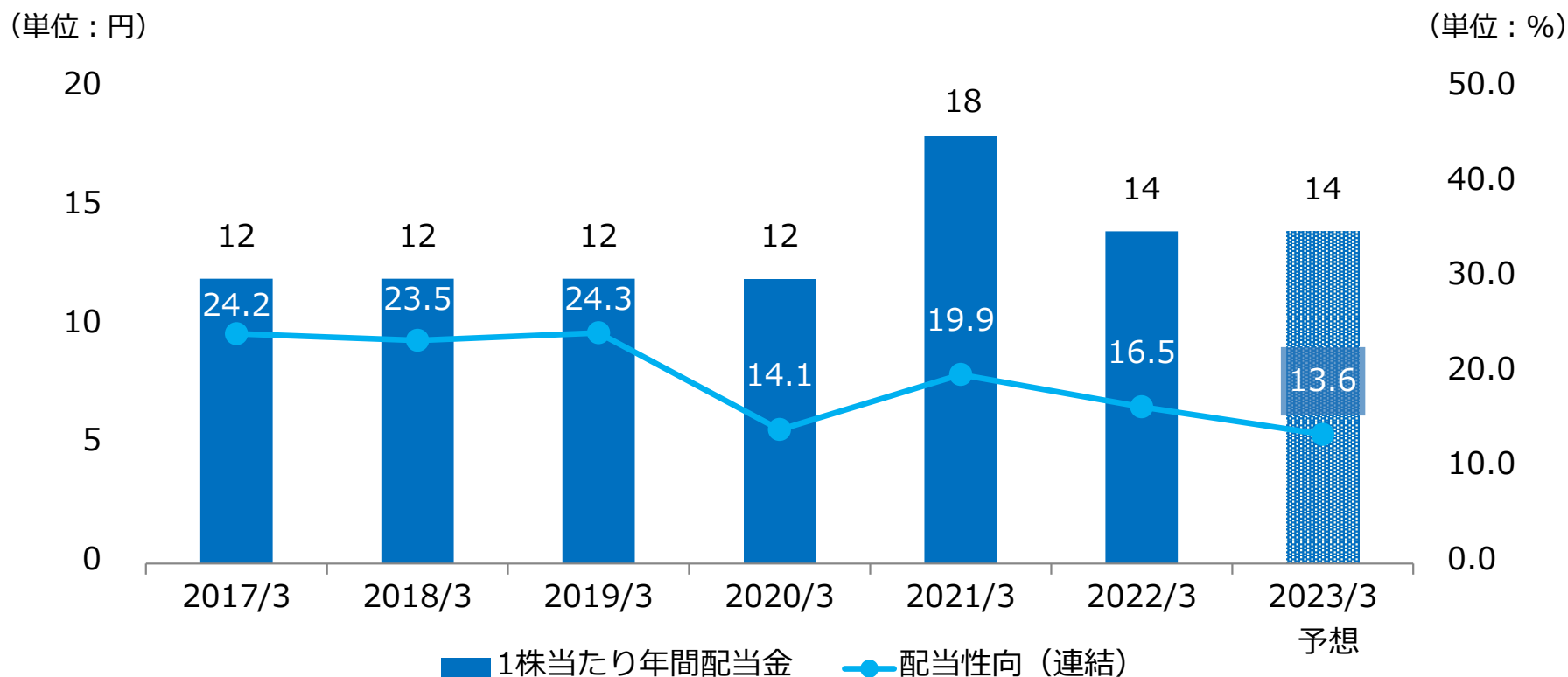




4. 配当政策

基本方針

- 当社は、株主に対する利益還元の充実を経営上の重要課題の1つとして認識しております。
- 配当原資確保のために財務体質の強化や収益力をアップして、継続的かつ安定的な配当を実施していくことを基本方針としております。
- つきましては、来期の配当につきましても14円（中間配当7円）を計画しております。





5. 中期経営計画（2021年6月）

経営理念

我社は「より良いものをより安く」提供し
一人ひとりのお客様に満足と豊かさをお届けします

中期経営計画

テーマ

“IDEA & INNOVATION で、新たな価値をつくる”

- ・柔軟な発想と企画力で既成概念を変革する独自のサービスとシステムを構築する。
- ・リアルとネットを融合したイノベティブな仕組みを提案し、夢と笑顔が生まれる新たな価値を創出する。

基本方針

・事業部間の連携を深化させ、互いに補完しあえる組織づくりを目指す。

各事業部間の連携を通じ、オーシャンシステムグループの商品やサービスをお客様に提供し、顧客接点の強化と拡大を成し遂げる。

・デジタル社会の潮流を敏感に捉え、リアル店舗とネットの融合に取り組む。

ネットメディアと顧客データを繋げ、お客様の不便を解消し、デジタルトランスフォーメーション（DX）を活用して、新たな商品やサービスのビジネスモデルを創出する。

・お客様はもとより従業員の満足度向上にも目を向けた環境整備に取り組む。

目標を共有することで職場の一体感の醸成とモチベーションアップを図り、コミュニケーションと福利厚生を重視することで仕事の効率化と快適な職場環境を作り、生産性の向上を図る。

・必要とする人材の確保と次世代を担う幹部候補の育成に努める。

「求める人材像」を明確にし、会社にとって必要不可欠な人材を確保する。
組織の未来を担う幹部候補の育成に注力し「人が育つ企業づくり」を目指す。

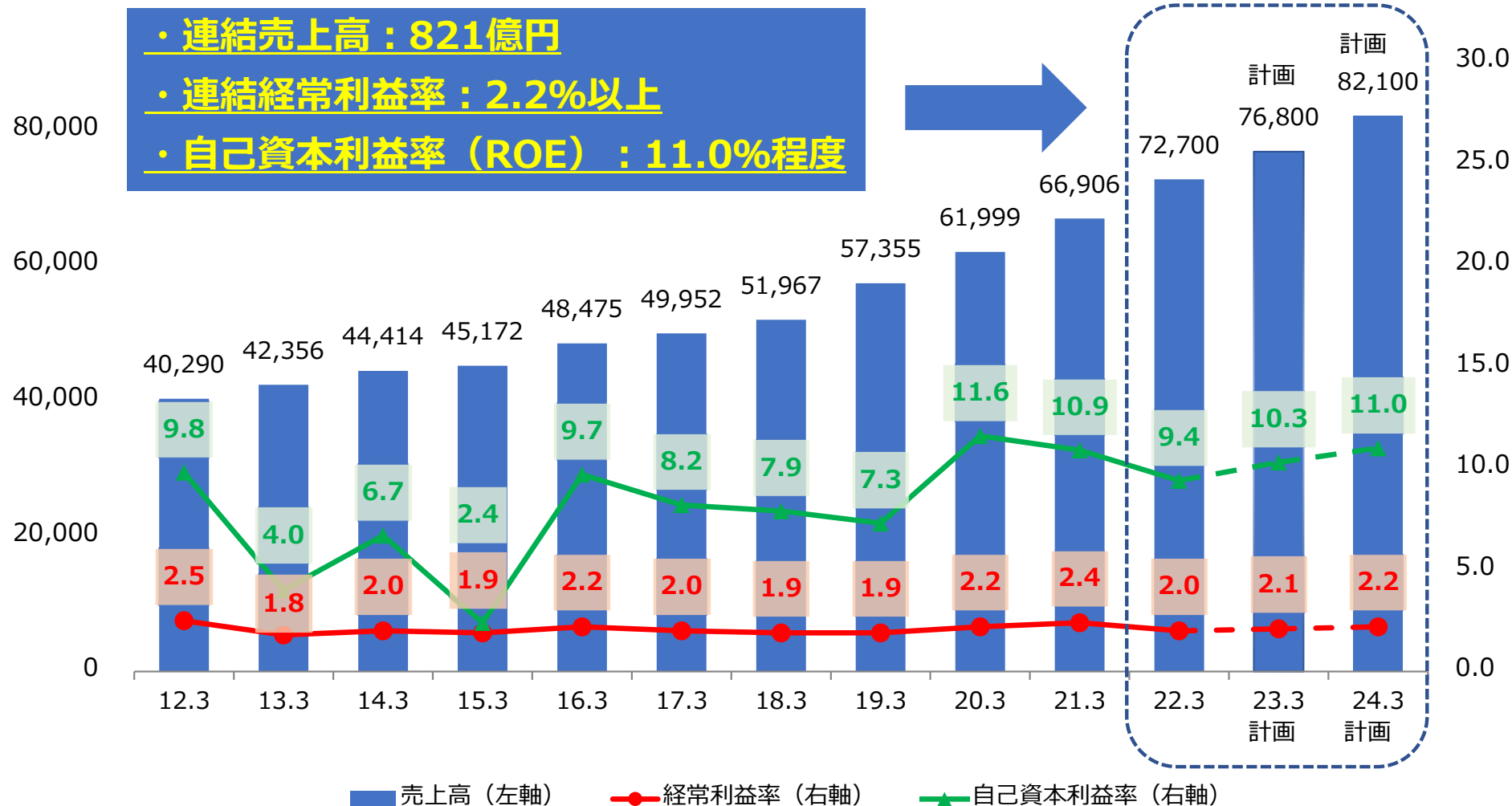
中期経営計画 (2022年5月13日数値目標見直し)

“IDEA & INNOVATION で、新たな価値をつくる”

- ・柔軟な発想と企画力で既成概念を変革する独自のサービスとシステムを構築する。
- ・リアルとネットを融合したイノベティブな仕組みを提案し、夢と笑顔が生まれる新たな価値を創出する。

(単位：百万円)

(単位：%)



＜最終年度の（2024年3月期）における数値目標＞

	修正前		修正後
連結売上高	856億円	➔	821億円
連結経常利益率	2.0%以上		2.2%以上
連結ROE	11.0%程度		11.0%程度

＜修正理由＞

連結売上高について、建設コストの高騰を踏まえ、出店スケジュールを精査した結果、当初計画より遅らせることにより減収となりますが、連結経常利益率については、出店費用の抑制や経費構造の見直しにより当初計画を上回る見込みです。

＜資本政策の基本方針＞

当社は、持続的な成長と企業価値向上を図るため、安定したキャッシュ・フロー創出による資本効率の改善と健全なバランスシートの維持を資本政策の基本方針とします。収益性を測る経常利益率とROEを重要な経営指標と捉え、この目標値を公表し、株主をはじめとするステークホルダーとの適切な協働に務めます。

当社は、上記の基本方針に基づき、安定配当の継続を基本とし、業績の動向、配当性向、財務面での健全性を総合的に勘案して利益配分します。また、内部留保金については、中・長期的観点から企業価値向上を図るために取締役会が必要であると判断した施策を中心に有効活用することを基本とし、資金需要が発生した場合は、金融・資本市場における多様な手段の中から、有利な条件で調達可能な方法を選択します。なお、資本コストの把握については次期の経営計画の策定までの課題とし、経営資源などの配分に反映できるように努めます。



6. 参考資料



オーシャンシステムの SDGsの取り組み

あらゆる人に届く 「食のインフラ」を構築。

OceanDXの取り組みを通して、あらゆる食のサービスを包摂的に利用できるアプリや宅配サービス等をご提供し、高齢化、人口減少、アフターコロナ社会における「食のインフラ」を構築していきます。



環境保全のため エネルギーの無駄を省く。

無駄のないエネルギーや資源利用に努め、温室効果ガスの削減に寄与します。OceanDXで従来の事業を連携することで、物流網全体を効率化しエネルギーの削減につなげていきます。



Environment環境

各資源の効率的な使用と資源リサイクル活動に積極的に取り組みます。



Social社会

安定した就業の機会と平等かつ公平で健康的な働きがいのある職場を提供します。安全で安心な「食」を提供し、かつフード・ロス問題に真摯に取り組めます。提供するサービスを通じて、暮らしやすい社会の実現に貢献します。



Governance企業統治

各種法令やコーポレート・ガバナンス・コードを遵守し、多様性のある企業文化の醸成を目指します。

