



2026年3月期 第1四半期 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	2026年3月期 第1四半期連結決算 ハイライト
3	2026年3月期 第1四半期連結決算 概要
4	2026年3月期 第1四半期連結決算 セグメント別の売上高とセグメント利益
5	主要セグメントの状況 1（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
6	主要セグメントの状況 2（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
7	主要セグメントの状況 3（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。

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、水産物荷受事業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、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**を展開しています。設立1949年6月からの業歴があり幅広い顧客ニーズに応えております。

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。

○ グループ経営のトピック事項

2026/3期 第1四半期は、**連結売上高826億円、同経常利益14億円、同当期純利益9億円**を計上いたしました。

グループ事業では、6月に食品加工事業会社の**ダイワサミット(株)**が、食品廃棄ロス削減に資するガス置換パック製品等を製造する**第2工場の操業を開始**。また4月からは、**冷凍マグロ**の業務用の商品の加工を行う**(株)ツナクラフトワークス**をグループに加えました。今後もグループの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。

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 ツナクラフトワークス		静岡県焼津市
株式会社 海老將軍		岐阜県大垣市
株式会社 ディー・ティ・ネクスト	物流事業	京都府久世郡
舞洲流通センター 株式会社		大阪市此花区
株式会社 ディー・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 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 2026年3月期 第1四半期連結決算 ハイライト

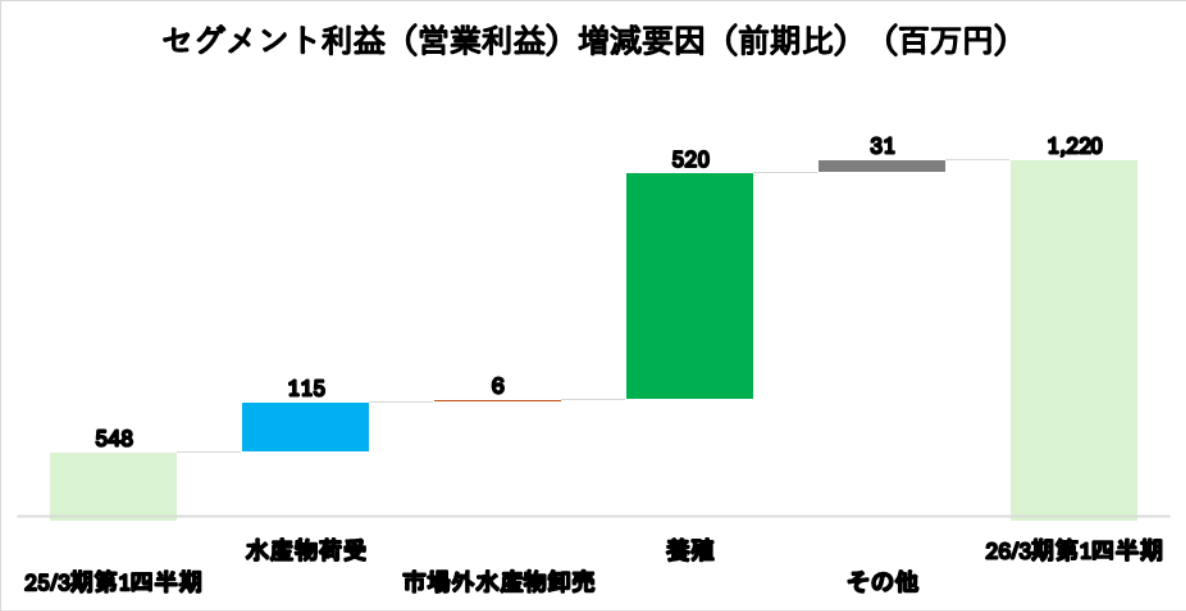
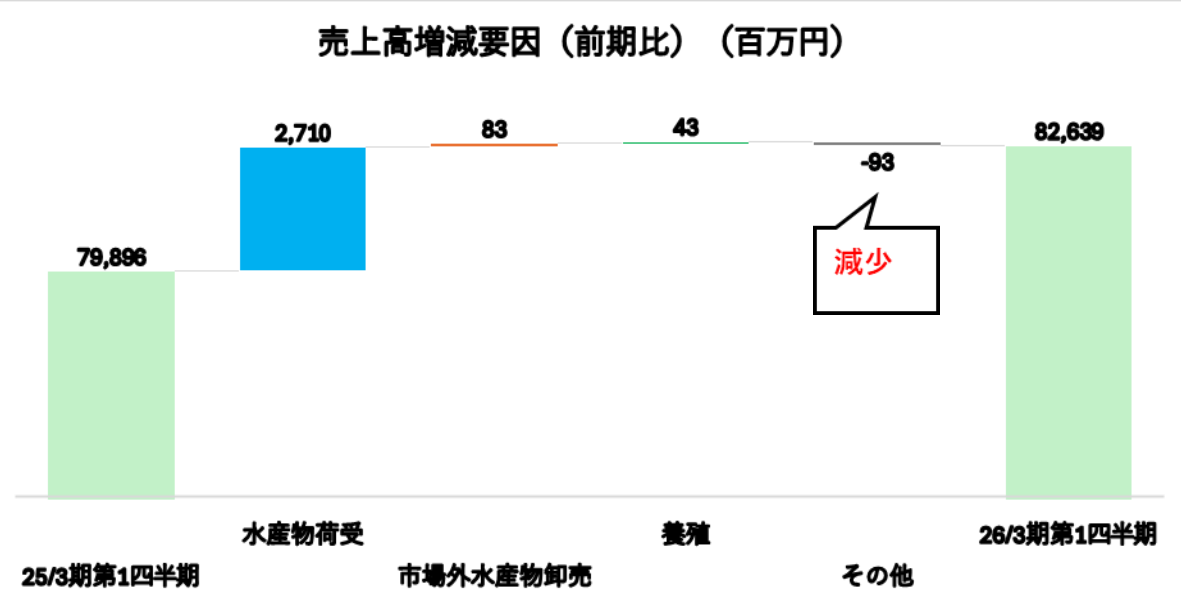
以下、単位未満は切り捨てて表示しております。

(百万円)	2025年3月期 第1Q (a)	2026年3月期 第1Q (b)	前年対比 (b) - (a)	2026年3月期 予想 (c)	進捗率(%) (b) / (c)
売上高	79,896	82,639	2,743	345,000	24.0
営業利益	548	1,220	672	4,400	27.7
経常利益	681	1,438	757	4,500	32.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	495	984	489	3,300	29.8

2026年3月期 第1四半期の連結決算は、売上高826億円、経常利益14億円、当期純利益9億円を計上しました。

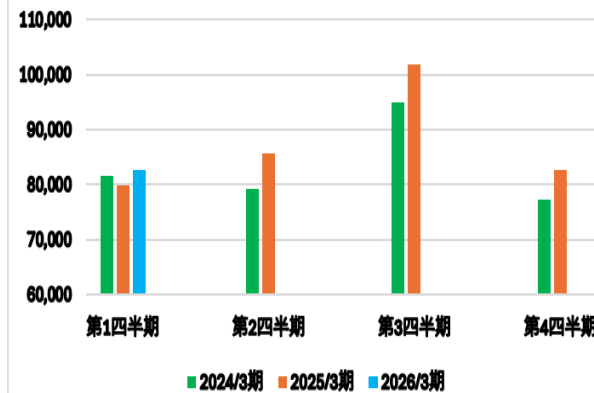
前年同期との売上高増減要因では、主要3事業（水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業・養殖事業）のうち、水産物荷受事業の増収が主因となりました。

また、前年同期のセグメント利益増減要因では、水産物荷受事業での増益と、販売単価が上昇し黒字となった養殖事業が、連結営業利益の増益に大きく貢献しました。

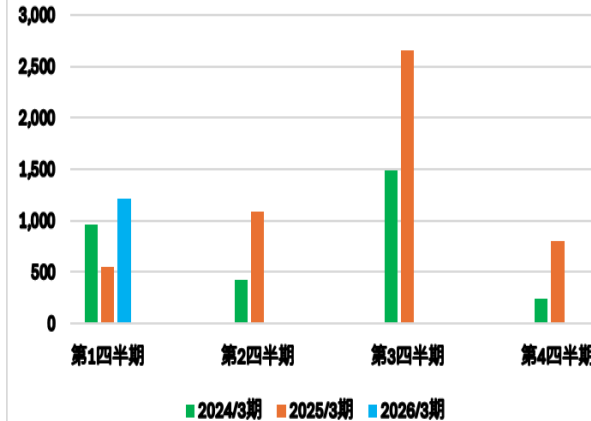


3 2026年3月期 第1四半期連結決算 概要

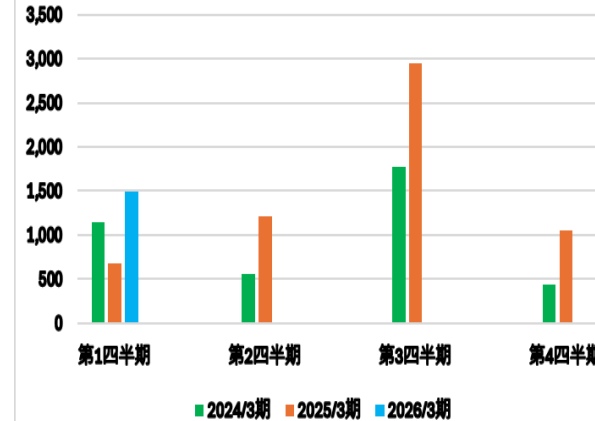
売上高推移（百万円）



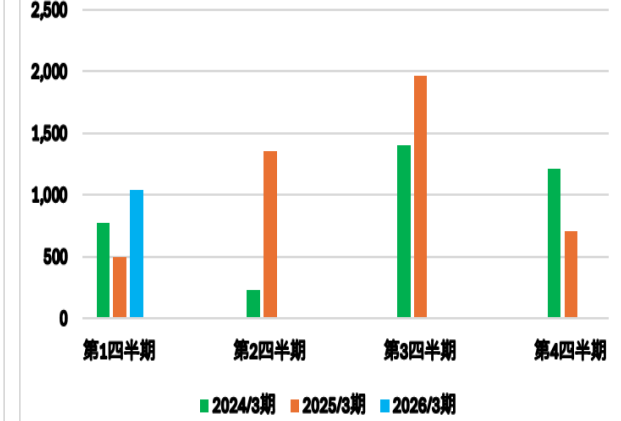
営業利益推移（百万円）



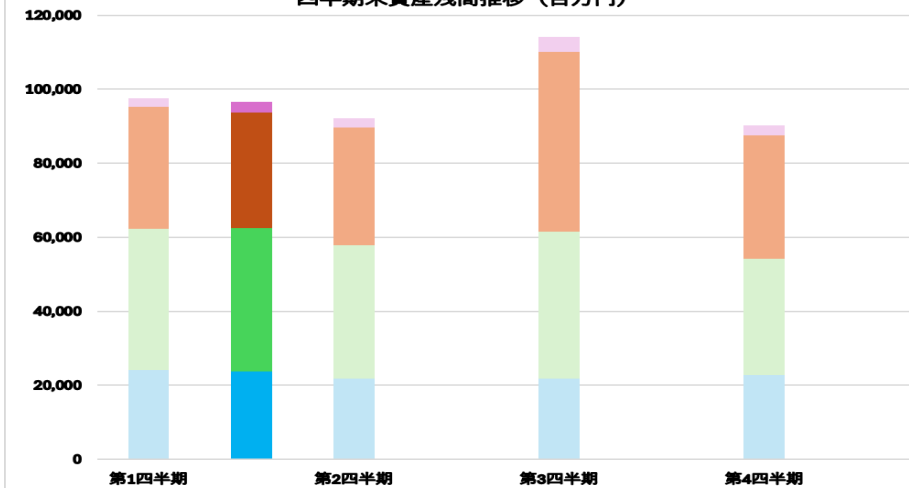
経常利益推移（百万円）



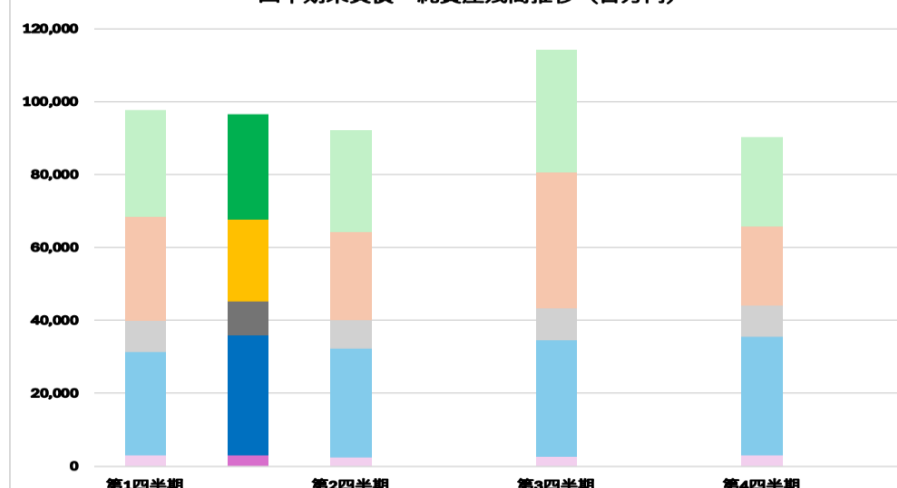
親会社株主に帰属する当期純利益推移（百万円）



四半期末資産残高推移（百万円）



四半期末負債・純資産残高推移（百万円）



第1四半期の連結決算は、売上高826億円（前年同期比3.4%増）、経常利益14億円（同111.1%増）と増収増益。

総資産は965億円（前連結会計年度末対比+62億円）となり、手元資金（現預金）残高は27億円（同 0億円）、売上債権312億円（同 ▲20億円）、棚卸資産387億円（同+72億円）などとなる。

一方、負債は、606億円（同 +59億円）となり、仕入債務222億円（同 +6億円）、借入金合計290億円（同 +44億円）などとなり、純資産は利益剰余金の増加から359億円（同+3億円）となった。

なお、取扱水産物商品の特性から売上高・利益に加え資産・負債残高においても、例年 第3四半期がピークとなる。

(前期)手元資金
 (前期)売上債権
 (前期)棚卸資産
 (前期)その他資産

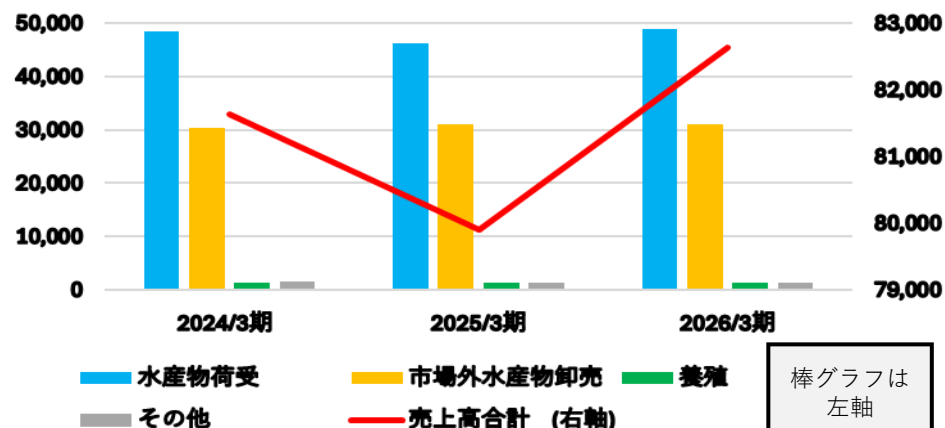
(当期)手元資金
 (当期)売上債権
 (当期)棚卸資産
 (当期)その他資産

(前期)有利子負債
 (前期)仕入債務
 (前期)その他負債
 (前期)株主資本
 (前期)その他純資産

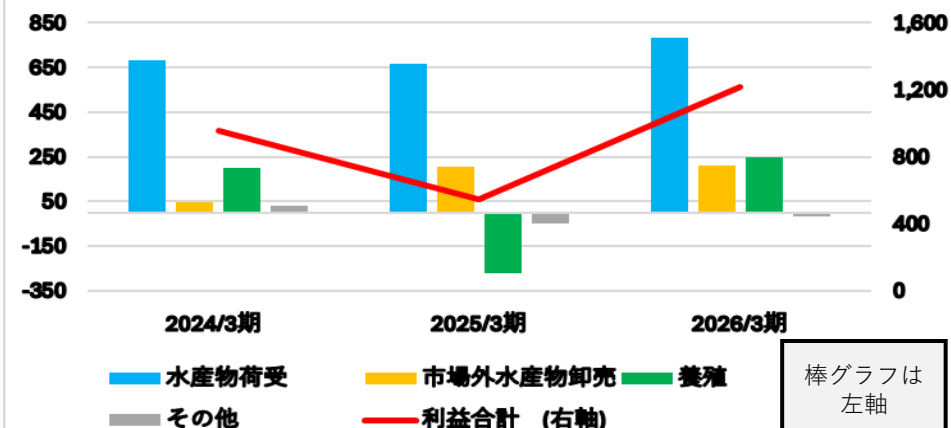
(当期)有利子負債
 (当期)仕入債務
 (当期)その他負債
 (当期)株主資本
 (当期)その他純資産

4 2026年3月期 第1四半期連結決算 セグメント別の売上高とセグメント利益

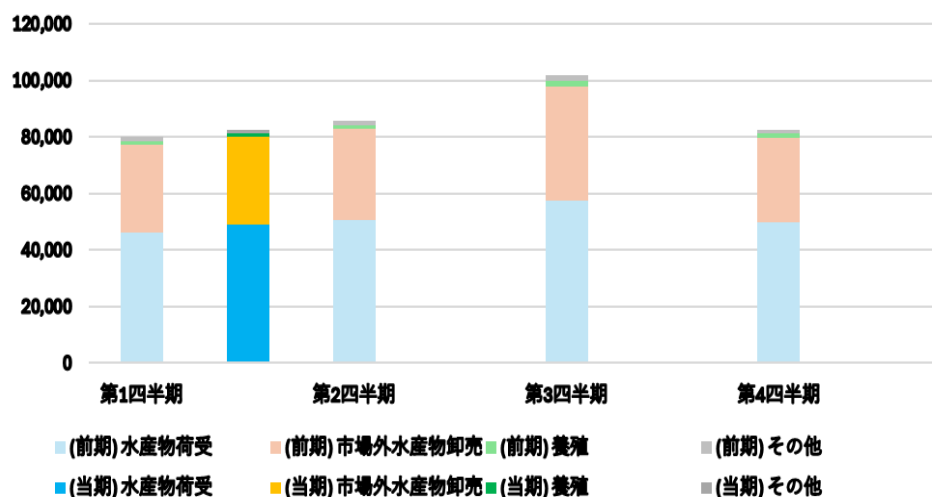
第1四半期のセグメント別売上比較（百万円）



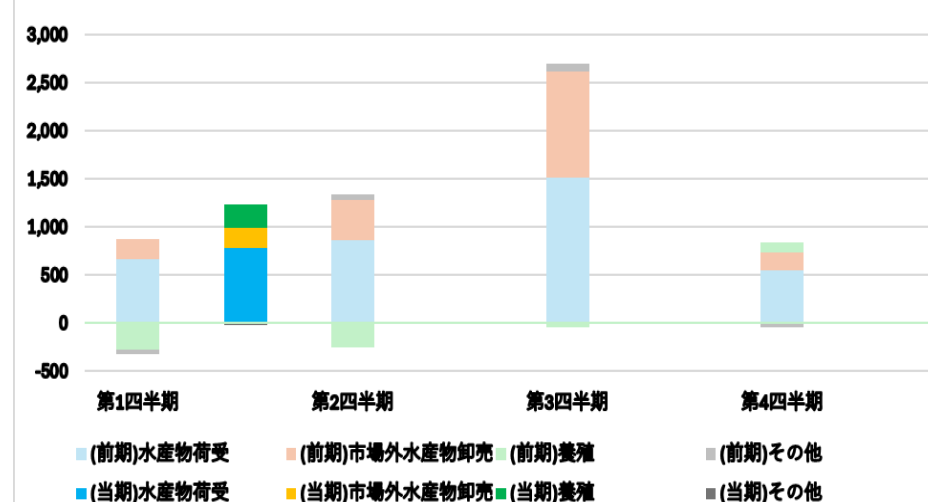
第1四半期のセグメント別利益比較（百万円）



セグメント別売上 四半期推移（百万円）



セグメント別利益 四半期推移（百万円）



当社グループは、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展開している。そのうち、主要セグメントとしては水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業・養殖事業としている。

セグメント別の売上高については、水産物荷受事業等は前年同期比増収、市場外水産物卸売事業も前年同期並みの売上高を計上した。

セグメント利益（営業利益）については、水産物荷受事業・市場外水産物卸売事業は、前年同期比増益。一方、養殖事業は、主要生産コストである餌料価格が高止りする中、主力商品の養殖ブリの販売単価の上昇により四半期決算で2年ぶりの黒字となった。

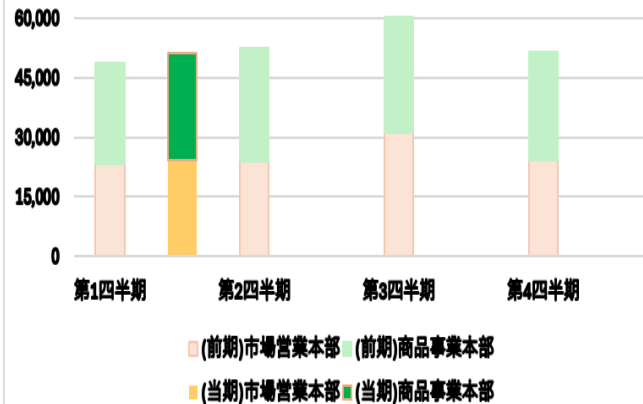
（主要3事業セグメントについては後述を参照）

5 主要セグメントの状況 1（水産物荷受事業）

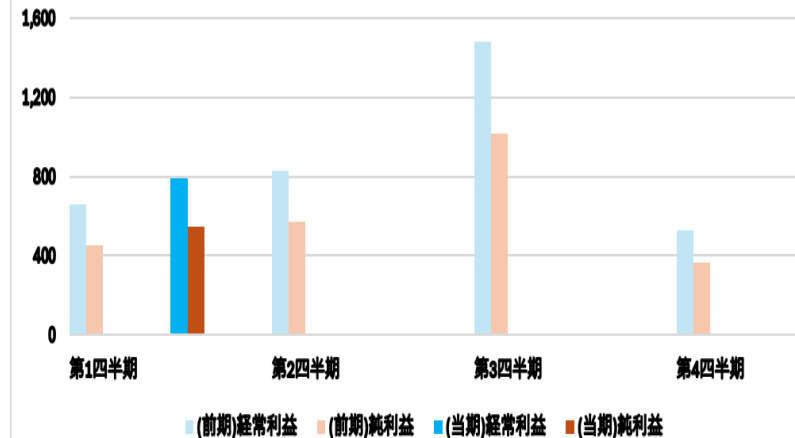
水産物荷受事業（株式会社 うおいち）の業績

（*）売上高には外部顧客向け売上のほかにセグメント間売上高を含む

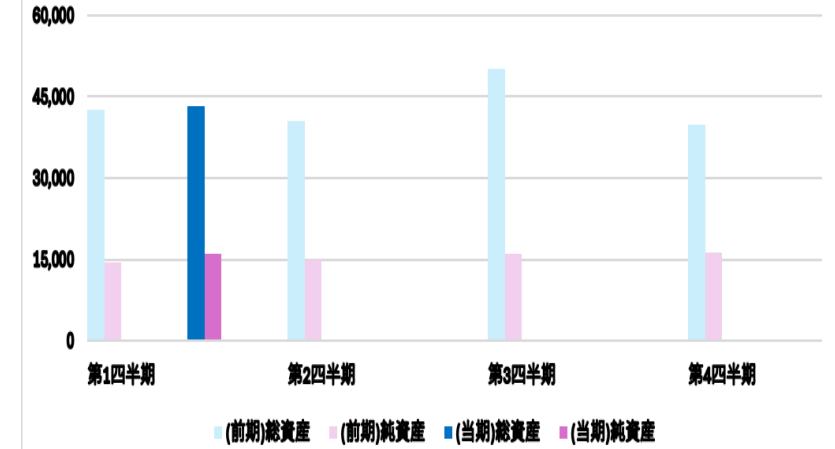
2026年3月期 売上高推移（*）（百万円）



2026年3月期 利益推移（百万円）



2026年3月期 資産規模推移（百万円）



部門区分（市場営業本部）鮮魚部門と加工商品部門を有し、近畿圏主要5市場にて水産物荷受業務を行う。
（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など商社機能を有する。

<第1四半期の事業状況>

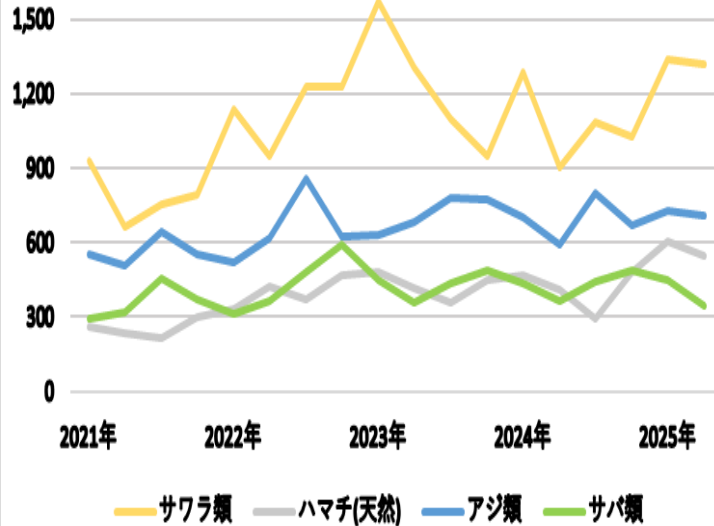
（市場営業本部）鮮魚部門の天然魚においては時期遅れの商品が目立ち、タラなどの入荷数量も不安定となった。また、養殖魚も昨年度から続く高値の影響で購買意欲が減退し販売に苦戦した。
加工食品部門は製品用原料の不足が続き仕入価格高が継続。販売価格の引上げなども難しく、特にシシャモ・カズノコ類等は販売に苦戦した。
（商品事業本部）冷凍イカ・冷凍タコなどは漁獲高不足が響き、販売は冴えない状況の中、相場が堅調な冷凍マグロ・冷凍ホタテに加え、魚卵など在庫品の販売が好調であったため、本部全体の売上高は増収となった。

<第1四半期の損益状況>

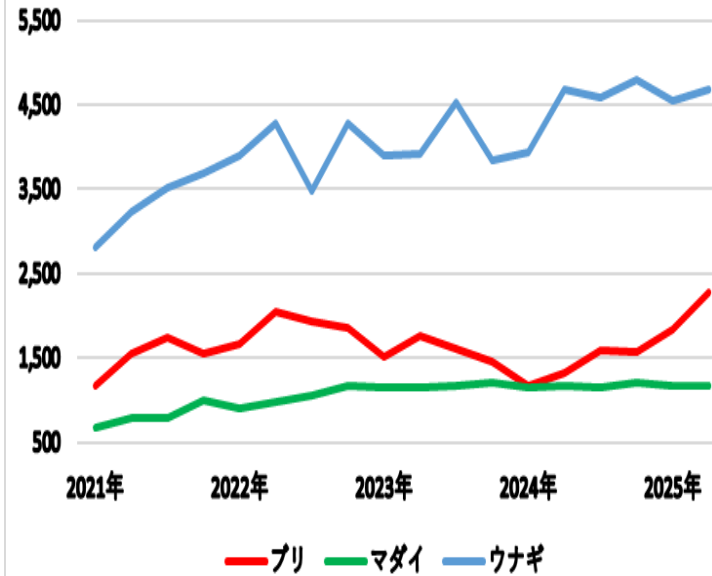
資材費等物流費の増加などもあり事業環境は厳しいものの、利益面では増収となったことに加え、適切な在庫管理に注力したことや諸経費の抑制に努めたことなどが増益の要因となった。

(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 (利用統計は暦年ベース)

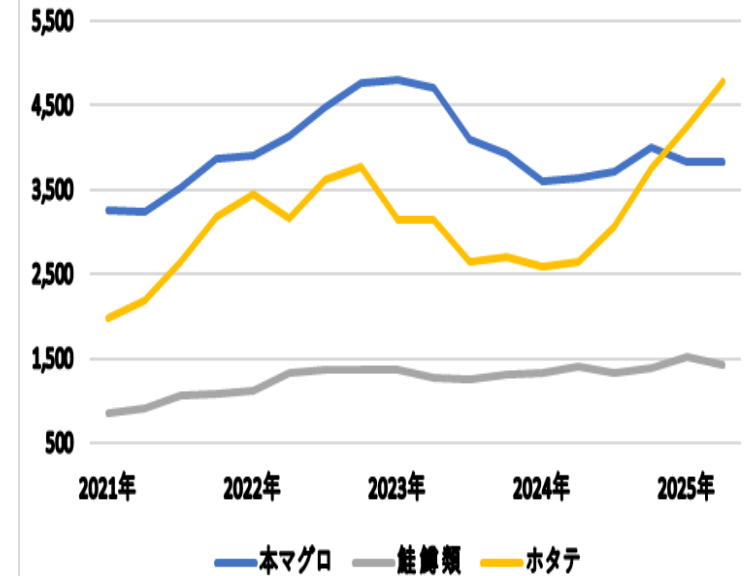
主要な生鮮魚種の単価推移 (暦年4半期末月) 円/kg



主要な養殖魚種の単価推移 (暦年4半期末月) 円/kg



主要な冷凍魚類の単価推移 (暦年4半期末月) 円/kg



<利用統計について>

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当社で加工して使用 (大阪市の市場データ (本場・東部市場の市場データの合算分))。

(但し、2025年3月、6月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水産市場本場分を採用。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>

(生鮮魚種) 魚種により単価推移はまちまちながら、アジ類は安定、ハマチの復調は一旦休止となりサワラ類も上昇が一服した。一方でサバ類は引き続き振るわず。

(養殖魚種) ブリ単価は前年初頃をボトムに底打ち反発から上昇継続。マダイは引き続き変動幅小さく現状で安定推移。ウナギは高値圏入り後の今後の成り行きに不透明感が漂うものの高値圏で推移。

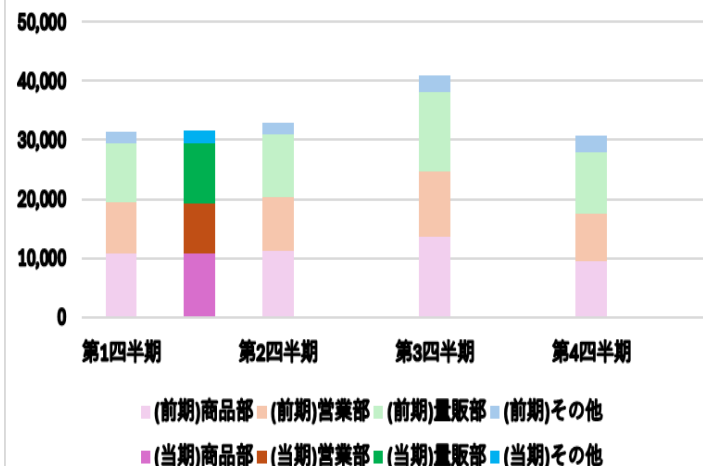
(冷凍魚類) 本マグロは2024年の緩やかな回復基調からの頭打後、横ばい推移。一方、ホタテの上昇は継続している。鮭鱒類は横ばい。

6 主要セグメントの状況 2（市場外水産物卸売事業）

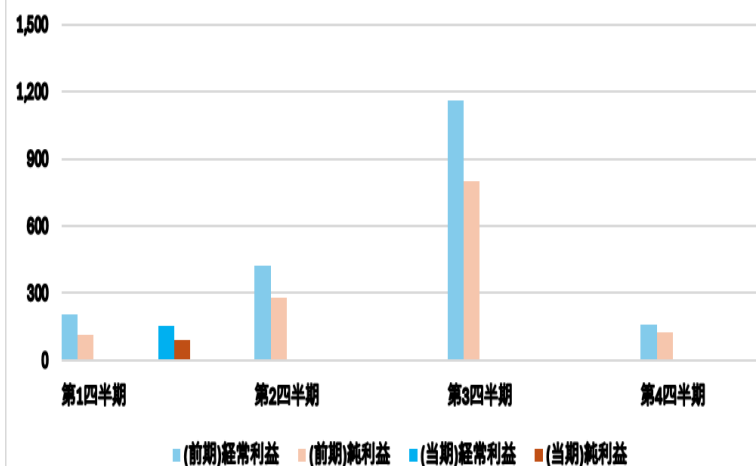
市場外水産物卸売事業（株式会社 ショクリュー）の業績

（*）売上高には外部顧客向け売上のほかにセグメント間売上高を含む

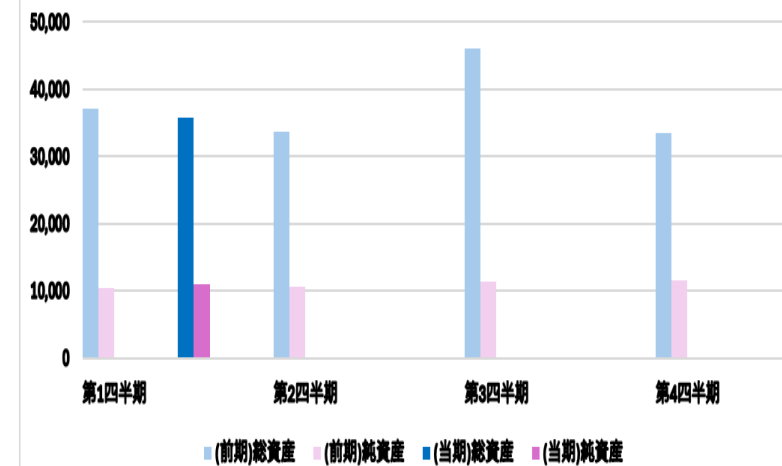
2026年3月期 売上高推移（*）（百万円）



2026年3月期 利益推移（百万円）



2026年3月期 資産規模推移（百万円）



部門区分（商品部）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）自社加工品を含む各種水産物を外食・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）自社加工品を含む各種水産物を大手スーパー業態・百貨店等の顧客に販売する。

< 第1四半期の事業状況 >

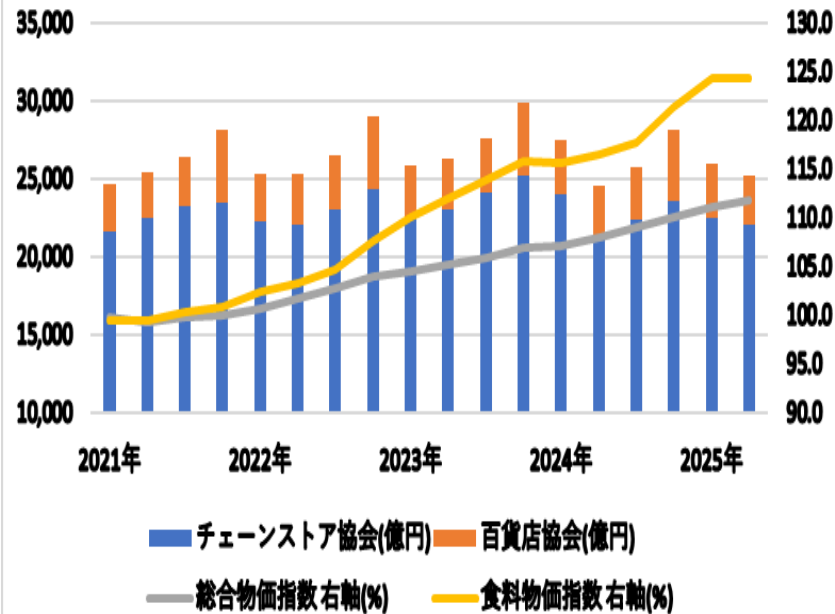
（商品部）主力エビ商材は相場の高止まりにより売上が伸び悩んだほか、商品全般に低調な売上に推移した。この環境下で、コスト上昇を販売価格に転嫁するとともに適正在庫を維持することにより、利益を意識した販売活動を実施。前年同期をやや上回る売上高となる。
 （営業部）インバウンド需要の高まりはあるものの、外食需要や宴会需要トータルでの需要は伸び悩む。一方、値上げ疲れによる消費減退、飲食店などの倒産件数の増加が影響し、前年同期比では減収。
 （量販部）量販店向け売上は比較的堅調に推移しているものの、主力取引先の再編などにより部門の売上は伸び悩んだ。加工業者と連携し、原料調達から取り組む水産加工品の販売や取引先とタイアップしたオリジナル製品の開発の取組みも進めたが、前年同期比の売上高は減収となった。

< 第1四半期の損益状況 >

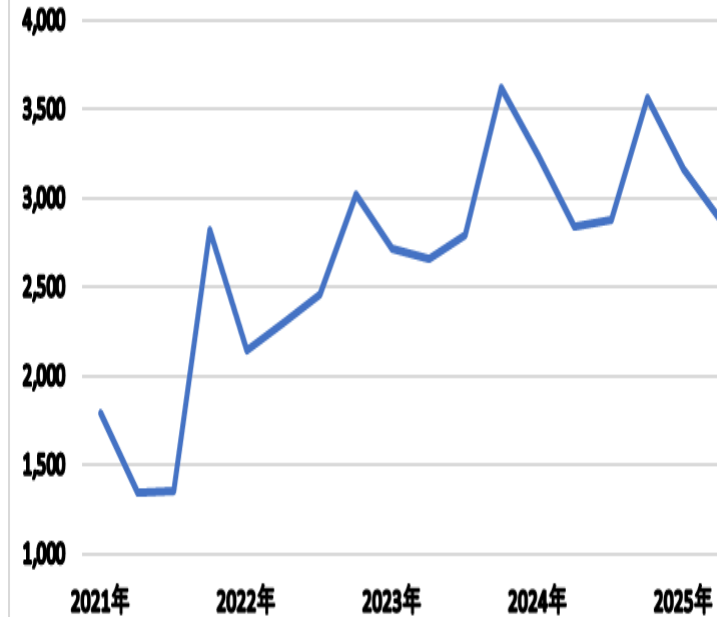
引き続き、適正な在庫管理に努め、各部門での適正な販売価格の設定などを継続したものの、原料高や円安による調達費用の増加等があり経常利益は前年同期比減益となった。

(参考) 市場外水産物卸売事業の営業環境の推移 (利用統計は暦年ベース)

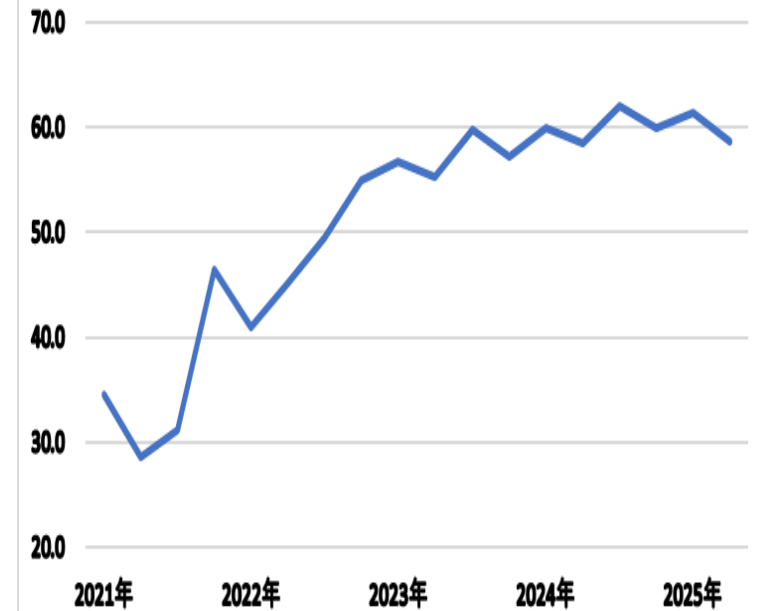
量販店食品売上高と物価水準 (暦年四半期分) (億円,%)



3大都市圏外食市場規模の推移 (暦年四半期末月) (億円)



宿泊施設稼働率推移 (暦年四半期末月) (%)



< 利用統計について >

- ・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(宿泊旅行統計調査)月次統計宿泊施設稼働率の四半期末月稼働率をプロットしたもの。(直近4半期末数値は観光庁の1次集計値、それ以前の数値は同庁の2次集計値)

< 外部事業環境について >

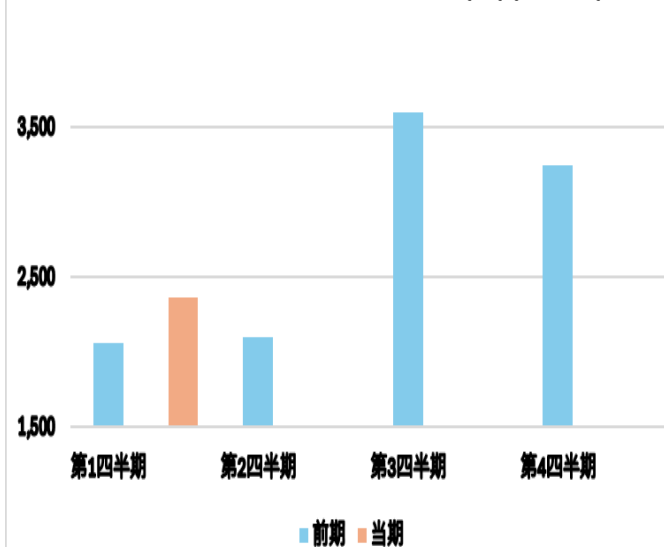
- ・量販店食料品売上は、例年第3四半期(10～12月末)にピークとなり6月頃まではやや低調に推移する傾向にある。近時は物価上昇の影響もあり前年同期比で伸び悩みの様相がある。
- ・外食市場の動向は、堅調なインバウンド需要の継続などもあるものの、直近の3圏域市場の推定規模では2023年12月をピークに伸び悩む。
- ・宿泊需要の動向は、インバウンドによる需要増加などはあるものの、急激な宿泊施設稼働率の上昇は見られず、頭打ちとなる。

7 主要セグメントの状況 3（養殖事業）（利用統計は暦年ベース）

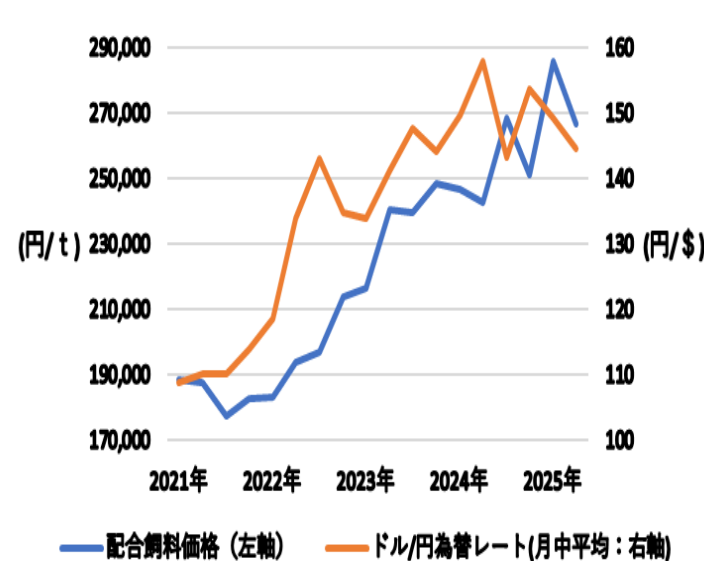
養殖事業（株式会社 兵殖 分）の事業環境

（＊）養殖事業の売上高合計で、売上高には外部顧客向け
売上のほかにセグメント間売上高を含む

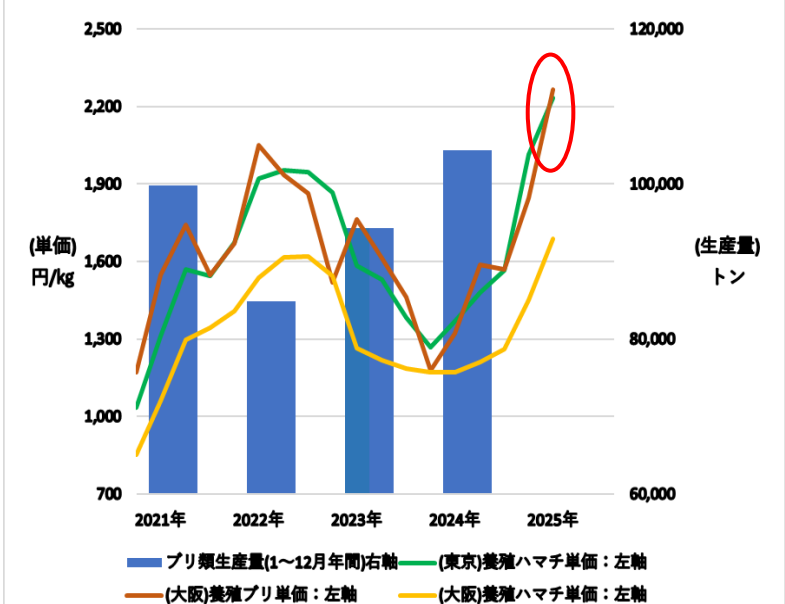
2026/3期 養殖事業の売上高推移（＊）(百万円)



餌料単価と為替レートの推移(暦年)



養殖ブリ類の代表的市場単価推移と年間生産量(暦年)



<利用統計について>

- ・ 餌料単価用の平均配合飼料価格は水産庁集計データ（四半期末月の月平均）、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17時時点の月平均）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月末公表見込のため未記載)、養殖ブリ・ハマチの単価は各地市場の統計による（四半期末月の月平均単価）。

<養殖の事業環境>

ブリ養殖業界の状況は、昨年度に出荷尾数が多かったこと、また、販売魚の育成が追いつかず出荷サイズに満たないこと等が要因で販売対象となる魚が少ない状態が続いている。このような状況であるので販売単価は高値傾向にあるが、一方、世界的な高水温による養殖魚の育成不良や円安等による餌料単価の高止まり等で生産原価は上昇している。

<当グループの事業状況>

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。ブリの販売状況は最盛期を終えた第1四半期においても依然として順調。また、ブリの販売相場は高値傾向であることから、前年同期を超える売上高を計上した。生産コストは高止まりしている一方で、販売相場の上昇は追い風となっている。

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