

# オーウイル株式会社 決算説明会



2026年5月28日

東証スタンダード市場（証券コード：3143）

# 説明内容

- 1 2026年3月期 決算概要/2027年3月期 業績予想
- 2 中長期経営ビジョン
- 3 株主還元

# 説明内容

- 1 2026年3月期 決算概要/2027年3月期 業績予想**
- 2 中長期経営ビジョン
- 3 株主還元

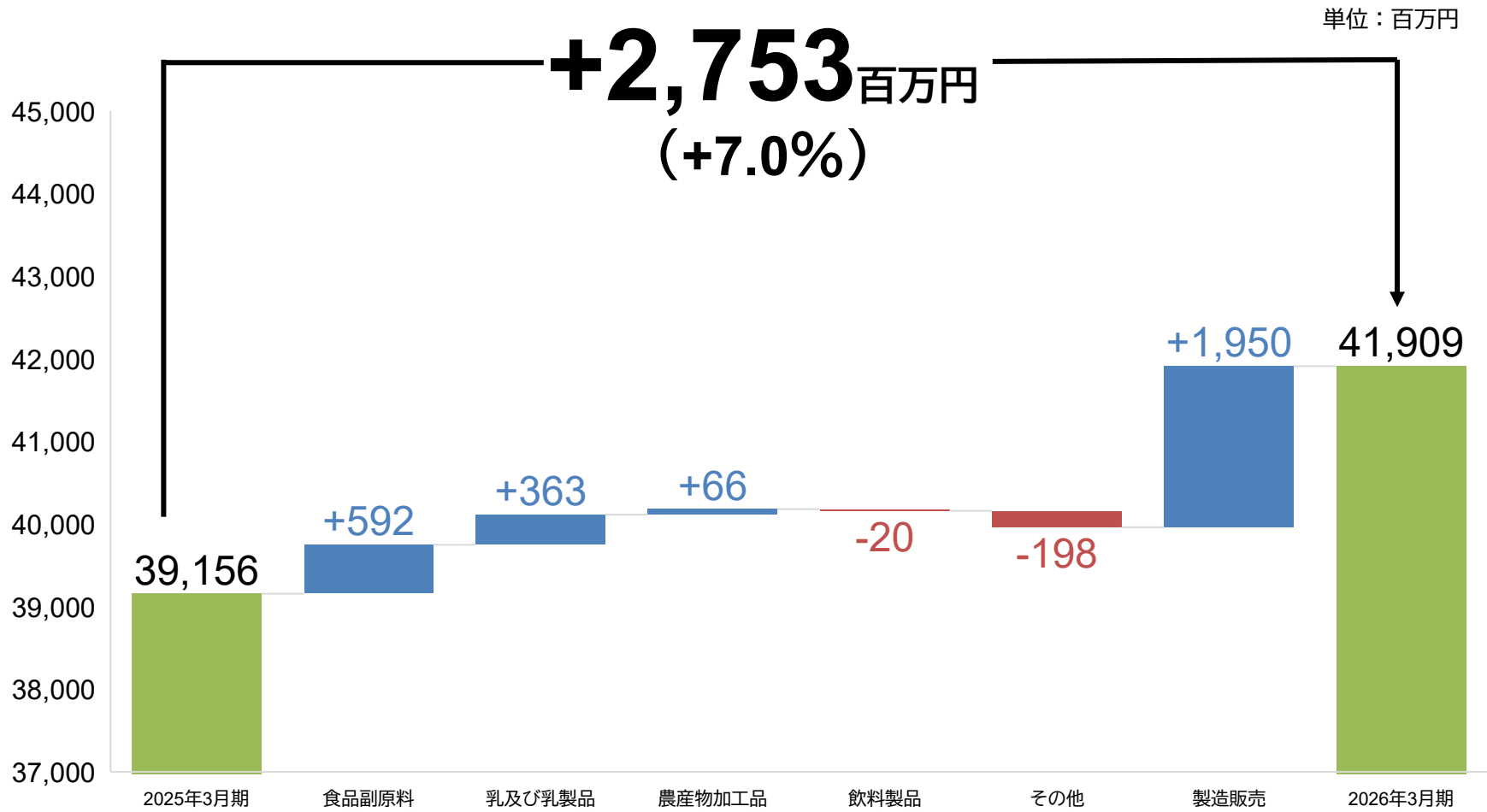
# 2026年3月期 連結損益計算書

売上高・売上総利益・営業利益いずれも年間計画を達成。  
 特別利益で前期計上した関係会社株式売却益が当期はなかったこと等により、  
 当期純利益は前期比▲13.2%となったものの、年間計画を達成。

単位：百万円

	2025年3月期 実績	2026年3月期 年間計画	2026年3月期 実績	前期比	年間計画 達成率
売上高	39,156	40,000	41,909	+7.0%	104.8%
売上総利益	4,059 10.4%	4,536 11.3%	4,800 11.5%	+18.3%	105.8%
販売費及び一般管理費	2,896	3,386	3,432	+18.5%	101.3%
営業利益	1,162 3.9%	1,150 2.9%	1,368 3.3%	+17.7%	119.0%
経常利益	1,151 3.9%	1,100 2.7%	1,254 3.0%	+8.9%	114.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	915 2.7%	700 1.8%	793 1.9%	▲13.2%	113.4%

# 連結カテゴリー別 売上高前年比較



セグメント間の内部売上高調整後で作成

# 事業セグメント概要

## 卸売事業



売上構成比 **84.2%**



- ・ 飲料食品の製造用原料、製品等の国内販売及び輸出入取引
- ・ 環境関連製品の国内販売
- ・ 業務用ヒーターの輸入販売
- ・ 電気工事の設計・施工

## 製造販売事業



売上構成比 **15.8%**



- ・ 魚卵輸入及び加工販売
- ・ 鮮凍魚介類の輸入販売及び国内買付販売
- ・ 生姜ガリ・漬物類の米国内製造及び製品卸売

# 卸売セグメント 売上高前年比較概要

売上高 **35,367**百万円  
(前期比 +1.7%)

## 食品原料を中心とした主力商材の販売増

- ・ 香料、糖類、生クリーム、バター、茶葉、果物濃縮汁の販売が前年比で増加
- ・ アサイーの販売も順調

## 省エネ・環境対応ニーズを捉えた環境事業伸長

- ・ 大型シーリングファン販売・設置が増加

## グループ会社アクセルテックの連結化



# 製造販売セグメント 売上高前年比較概要



売上高 **6,603**百万円  
(前期比 **+22.7%**)

国内：外食産業の堅調な市場動向を受け、魚卵製品および寿司ネタ商材の販売が増加

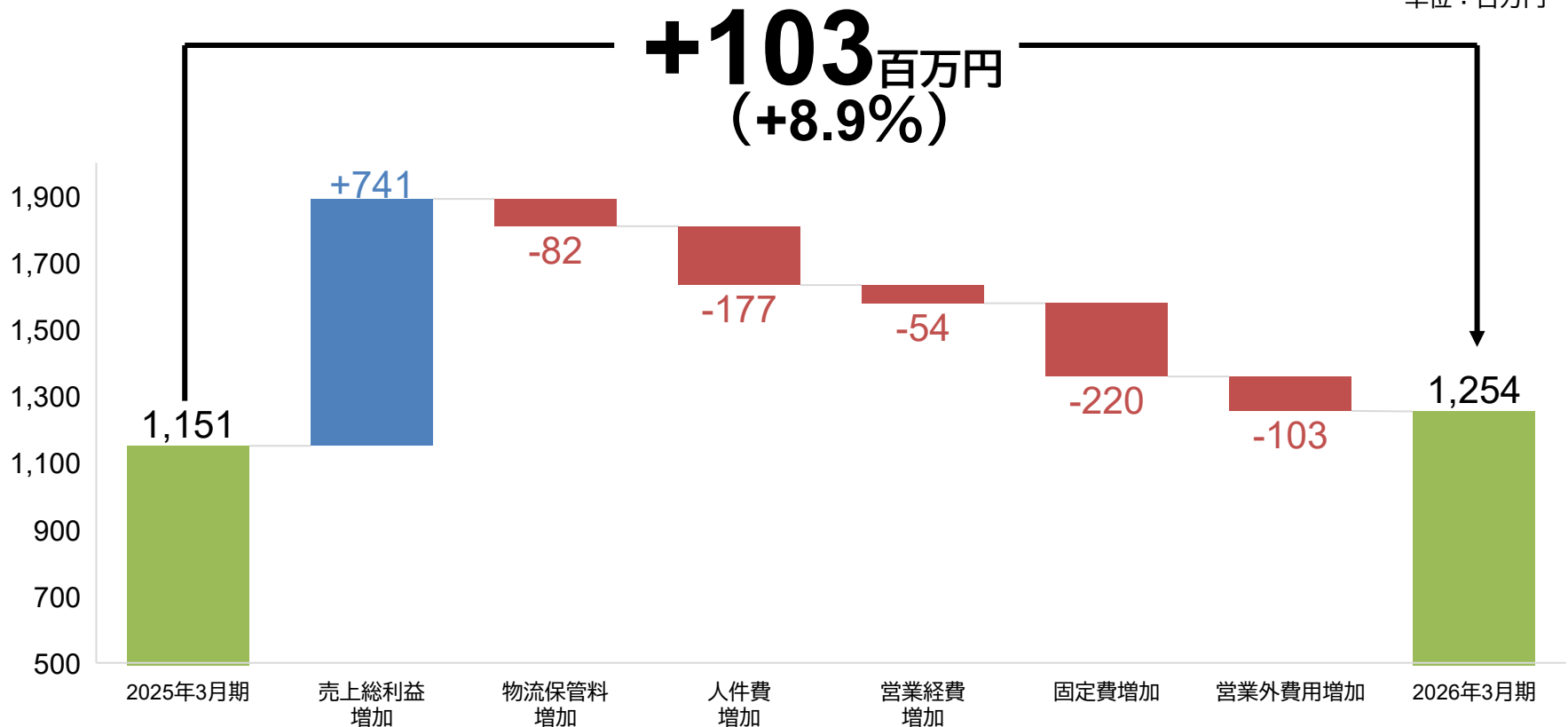


海外（米国）：寿司生姜（ガリ）・各種漬物製品の販売が好調に推移

# 連結 経常利益前年比較

- ・売上拡大に伴う売上総利益の増加
- ・販売費及び一般管理費増加を吸収し営業利益も伸長
- ・為替差損、支払利息増加の影響を受けつつも経常利益は増益

単位：百万円



# 連結経常利益推移（通期）

- ・外部環境の影響を受けつつも安定的に利益を拡大
- ・「食」と「環境」の両事業で収益を確保
- ・経常利益は過去最高を更新し5年で約1.5倍に成長



# 連結貸借対照表

- ・事業拡大に伴い、資産、負債、純資産はいずれも増加
- ・売掛金・在庫などの運転資金の拡大や連結範囲の拡大が影響

単位：百万円

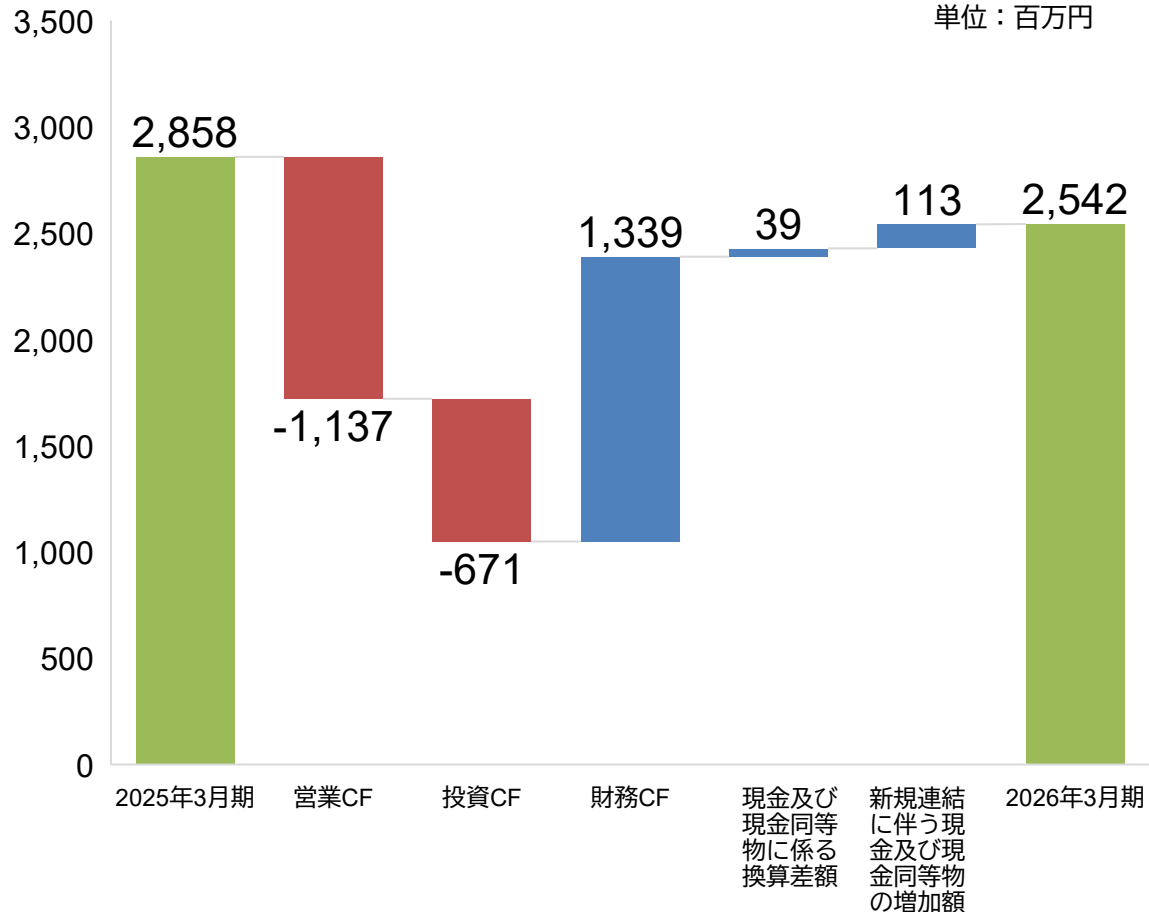
	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	増減額	増減要因
流動資産	14,905	18,486	+2,382	売掛金・商品及び製品の増加
固定資産	1,326	1,990	+347	のれん・顧客関連資産の増加
総資産	16,231	20,477	+2,729	-
負債	10,965	14,350	+2,153	買掛金・借入金の増加
純資産	5,266	6,126	+576	利益剰余金の増加
自己資本比率	31.6%	28.9%		
ROA	7.7%	6.8%		
ROE	19.2%	14.4%		

# 連結 キャッシュフロー計算書

**営業キャッシュフロー**  
売上債権、棚卸資産の増加

**投資キャッシュフロー**  
子会社株式取得による支出

**財務キャッシュフロー**  
借入金による収入



# 2027年3月期 業績予想

単位：百万円

	2024年3月期 実績	2025年3月期 実績	2026年3月期 実績	2027年3月期 予想
売上高	31,775	39,156	41,909	42,600
売上総利益	3,264 10.3%	4,059 10.4%	4,800 11.5%	5,105 12.0%
販売費及び一般管理費	2,305	2,896	3,432	3,930
営業利益	958 3.0%	1,162 3.0%	1,368 3.3%	1,175 2.8%
経常利益	909 2.9%	1,151 2.9%	1,254 3.0%	1,083 2.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	681 2.1%	915 2.3%	793 1.8%	700 1.6%
ROE	7.3%	7.7%	6.8%	
ROA	16.1%	19.2%	14.4%	

・売上は堅調に拡大する見込み

・一方、人材、IT/DX、オフィス増床などの成長投資および売上拡大に伴う物流費の増加により減益を見込む

・中長期の成長に向けた基盤強化を推進

# 説明内容

- 1 2026年3月期 決算概要/2027年3月期 業績予想
- 2 中長期経営ビジョン
- 3 株主還元

# 中長期経営ビジョン

## 事業内容と成長ポテンシャル 食品原料事業

当社の取扱品目は8,000品目を超え、清涼飲料を中心とした食品分野で安定した需要基盤を形成



### 取扱商材の一例

食品副原料	ビタミンC、クエン酸、砂糖、異性化糖、液糖、果糖、乳化剤、ペクチン、水溶性食物繊維、酢類、香料
乳及び乳製品	業務用殺菌乳、脱脂粉乳、生クリーム、バター
農産物及び同加工品	果汁、野菜汁、茶類、冷凍果実、果肉缶詰、ピューレ類

# 中長期経営ビジョン

## 事業内容と成長ポテンシャル 食品原料事業

当社商材は飲料・食品メーカーに採用され、製品ラベル（裏面表示）に記載される原材料として身近な商品で確認できます



名称：緑茶（清涼飲料水）  
 原材料名：緑茶（日本）、抹茶（日本）、  
 緑茶抽出物／ビタミンC、テアニン  
 内容量：500m l  
 保存方法：直射日光を避け、常温で保存  
 製造者：株式会社〇〇飲料  
 東京都〇〇区〇〇1-2-3  
 お客様相談室：0120-000-000

栄養成分表示（100ml当たり）  
 エネルギー 0kcal  
 たんぱく質 0g  
 脂質 0g  
 炭水化物 0g  
 - 糖類 0g  
 食塩相当量 0.03g  
 茶カテキン 40mg



種類別：アイスクリーム 内容量：120m l  
 原材料名：マンゴーソース（マンゴー、マンゴー果汁、  
 水あめ、砂糖、果糖、パッションフルーツ果汁）  
 （国内製造）、砂糖、水あめ、もち米粉、  
 乳製品、植物油脂、澱粉、デキストリン、  
 乾燥卵白（卵を含む）、食塩/  
 安定剤（加工でん粉、増粘多糖類）、  
 乳化剤、酸味料、

栄養成分表示（1カップ当たり）  
 エネルギー 210kcal  
 たんぱく質 3.5g  
 脂質 13.0g  
 炭水化物 20.0g  
 食塩相当量 0.18g

アレルギー物質（特定原材料表示等）：

乳成分・卵

保存方法：要冷凍（-18℃以下）

製造者：株式会社〇〇食品  
 東京都〇〇区〇〇1-2-3

お客様相談室：0120-000-000

# 中長期経営ビジョン

事業内容と成長ポテンシャル 食品原料事業

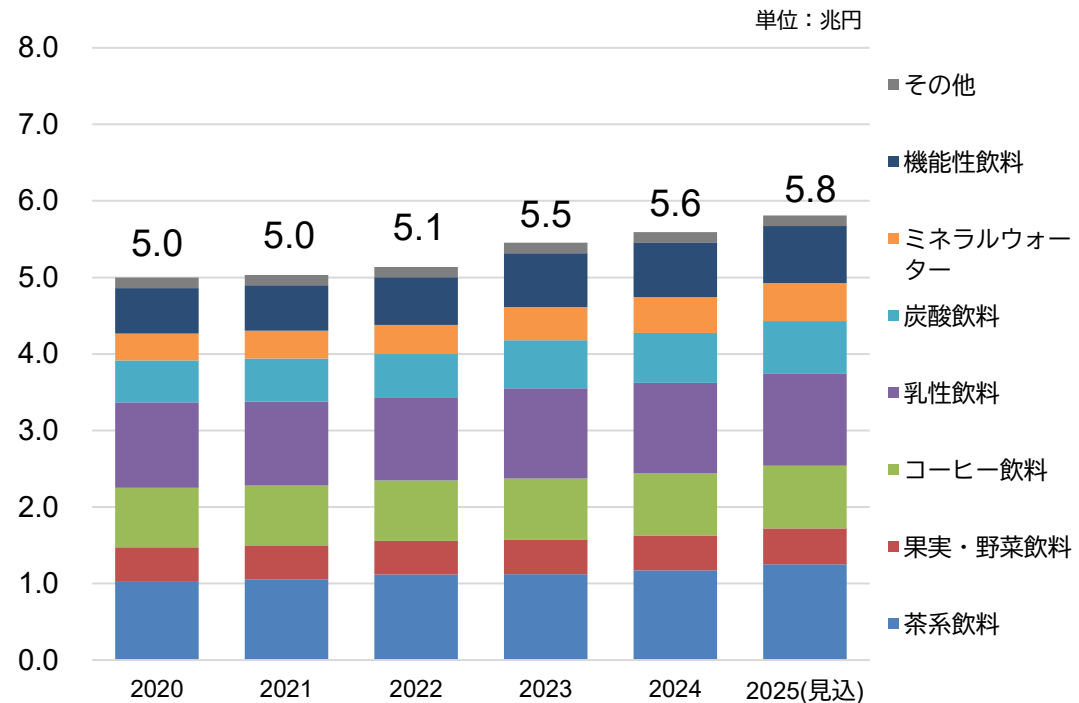
## 清涼飲料市場 は堅調な成長 が続く

2025年の市場規模は約**5.8**兆円

(2020年比116.3%に伸長)

飲料向け原料は今後も安定的な需要が見込まれ、収益基盤を支える。

【国内 清涼飲料市場規模の推移】



出所：富士経済データを当社で加工

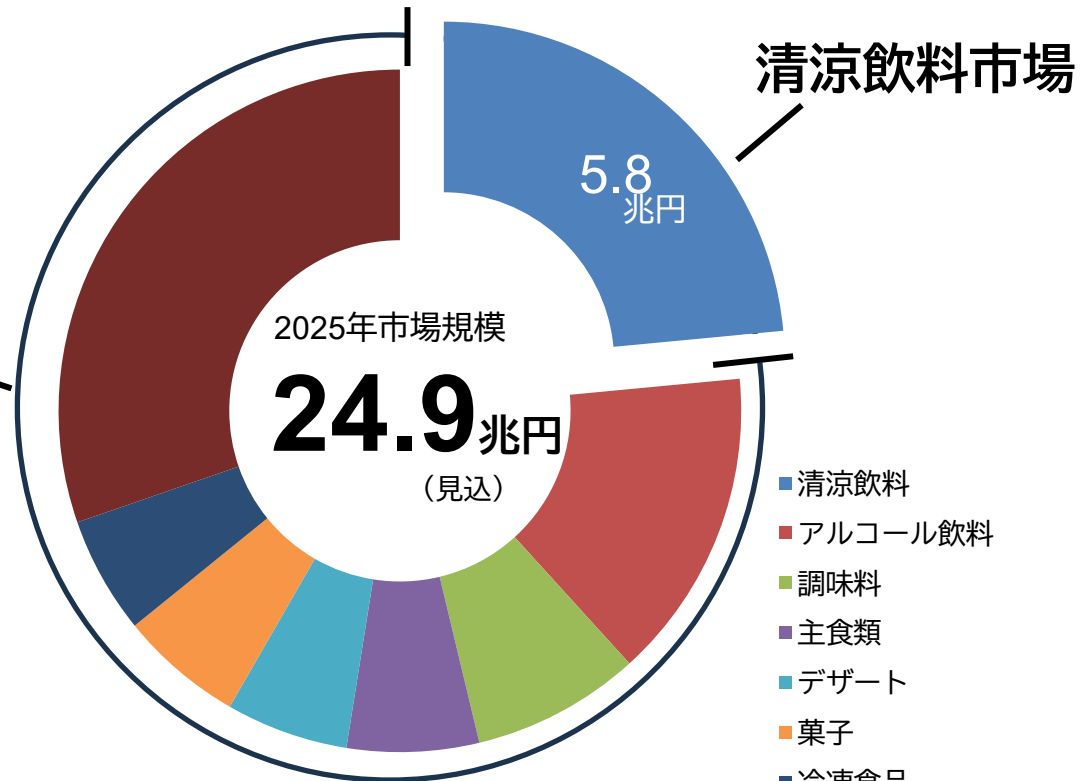
# 中長期経営ビジョン

事業内容と成長ポテンシャル 食品原料事業

参入市場  
ポテンシャル  
約19.0兆円

清涼飲市場（約5.8兆円）を基盤に、  
既存商材を加工食品分野へ展開し、  
成長余地を拡大。

【国内 加工食品市場規模の推移】



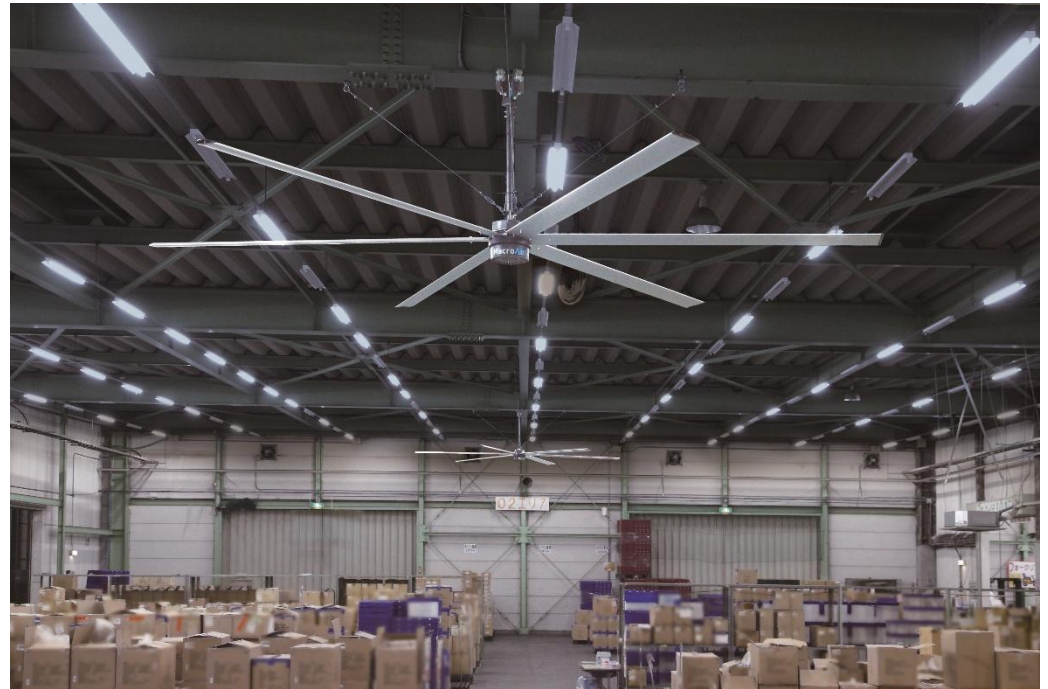
出所：富士経済データを当社で加工

# 中長期経営ビジョン

事業内容と成長ポテンシャル 環境事業

## 屋内施設向け 大型シーリング ファン販売

2017年に米国MacroAir社と国内総代理店契約を締結し、仕入・販売・設置工事をグループで一貫受注することで高い収益性を確保。近年は、暑熱対策・エネルギー効率向上のニーズを背景に拡販が進む。



大型シーリングファン  
MacroAir  
導入事例（動画）

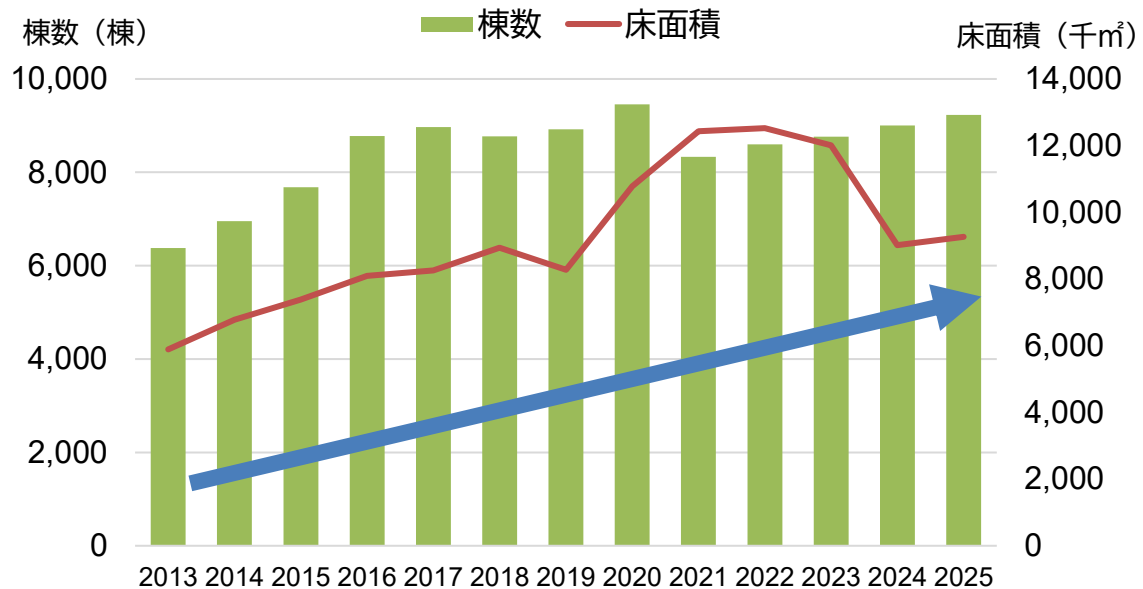
# 中長期経営ビジョン

事業内容と成長ポテンシャル 環境事業

## 新設倉庫数・ 延床面積は増加 基調

2025年の新設倉庫数は  
約**9,000**棟の水準で推移し、  
新設倉庫数・延床面積の増加に  
より、物流施設に対する大型  
シーリングファンの需要拡大が  
見込まれる。

【事業用新設倉庫の建築棟数・床面積の推移】



出所：E-stat 政府統計の総合窓口、建築着工統計調査データを当社で加工

# 中長期経営ビジョン

オーウイルが目指す中長期の成長ビジョン

## 「食」と「環境」 を繋ぐ グローバルな多機能企業



実現のキーワード 成長を支える4つの視点

ワンストップ  
サービスの深化

クロスセル推進

ニッチ→多様化

グローバル展開

# 中長期経営ビジョン

オーウイルが目指す中長期の成長ビジョン

既存基盤事業の深化と新たな成長領域の育成・創出を両立させ、持続的な成長を実現します。

## 既存基盤事業

安定的な収益創出を担うコア事業

## 成長ドライバー

将来の収益拡大を牽引する成長領域

# 中長期経営ビジョン 既存基盤事業

オーウィルが目指す中長期の成長ビジョン

蓄積してきた顧客基盤と提案ノウハウを活かし、既存取引の深耕により収益を拡大

## 蓄積された顧客情報を活用した提案の高度化



- ・顧客データと商談ノウハウを活用
- ・ニーズに応じた提案精度を向上
- ・既存顧客との取引を深堀

## 既存顧客基盤を活用した取引拡大



- ・既存顧客への追加提案を推進
- ・商材の組み合わせで取引単価を向上
- ・取引先・商材の広がりを拡大

## グループ資産を活用した提案価値の強化

[KAISENSF]

NIITAKAYA  
U. S. A.



- ・グループ各社の商材・機能を組み合わせた提案を強化
- ・一社単独では提供できない価値を実現
- ・既存顧客への提供価値を高付加価値化

# 中長期経営ビジョン 成長ドライバー

オーウィルが目指す中長期の成長ビジョン

海外展開・新規事業・M&Aを通じて、新たな成長源を育成

## 海外市場への 展開加速



- ・国内で培った商材と事業の進め方を海外へ展開
- ・北米を拠点に販路を拡大
- ・ASEANも見据えた事業基盤を構築

## 周辺領域での 新規事業創出



- ・食・環境と親和性の高い領域で事業を推進
- ・新たな収益源の育成
- ・培ってきた知見、機能を活かし、事業化を加速

## M&Aによる 成長基盤の拡大



- ・成長性、親和性の高い領域を対象に検討
- ・グループとの相乗効果で事業を拡大
- ・海外を含む成長機会の取り込みを推進

# 説明内容

- 1 2026年3月期 決算概要/2027年3月期 業績予想
- 2 中長期経営ビジョン
- 3 株主還元

# 株主還元

## 基本方針

- ・ 企業価値向上に向けた成長投資を第一優先
- ・ 連結業績を勘案し、安定的且つ継続的に還元
- ・ 年間を通じた安定的な株主還元を目的に配当を実施

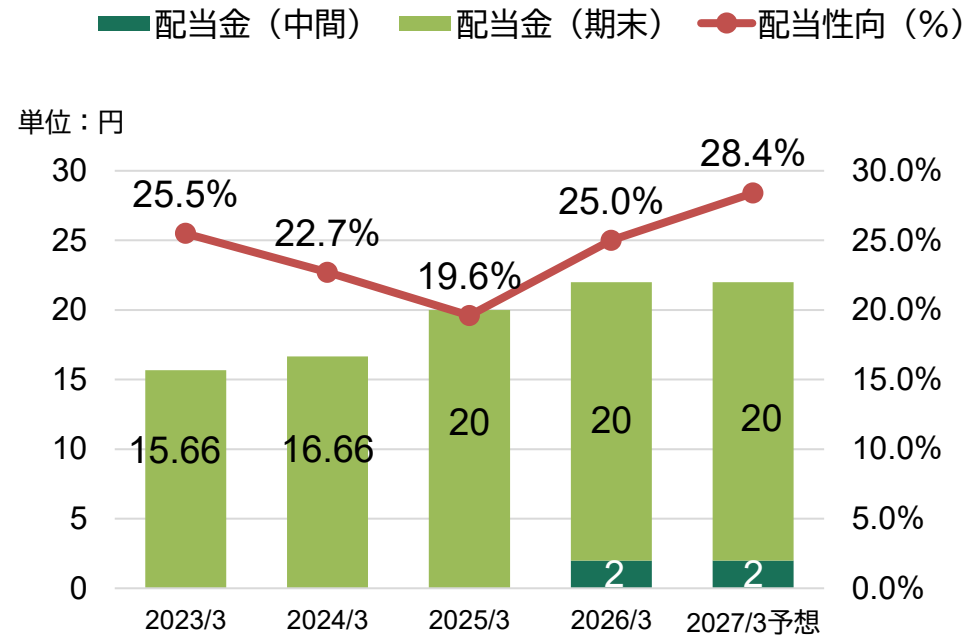
2027年3月期は

年間配当**22**円を予想

(中間配当2円・期末配当20円)

### 1株当たり配当金・配当性向の推移

(単位：円 / 配当性向：%)



2025年10月1日に株式分割を実施。分割以前は1/3で株価を遡及換算し作成

# 株主優待

株主の皆様からの日頃のご支援に感謝の意を表するとともに、当社株式の魅力を高めることを目的として、株主優待制度を新設

基準日	初回基準日を2026年9月末時点とし、以降は毎年9月末日
優待内容	300株以上1,000株未満 オリジナルQ U Oカード <b>1,000円分</b>
	1,000株以上 ギフト商品5,000円相当（食料品） <b>5,000円相当</b>

本資料で記述されている業績予想並びに将来予想は、発生時点で入手可能な情報に基づき当社が判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。従って、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることをご承知おきください。