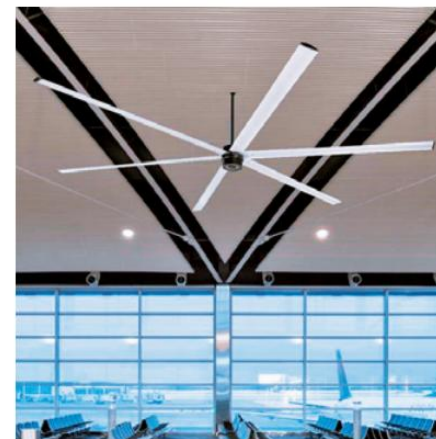


食を起点に、 新たな価値を創造する

～個人投資家様向け会社説明会～



2026年9月17日

Copyright © O'will Corporation All Rights Reserved.



オーウイル株式会社

東証スタンダード市場
(証券コード：3143)

1. 身近な食品を支える事業基盤
2. 独自の強みが生み出す成長力
3. 食品・環境領域を中心とした成長戦略
4. 成長投資と株主還元の両立

オーウイルとは



食品事業を基盤に、環境・海外領域へと事業を拡大

商号	オーウイル株式会社（O'will Corporation）
設立	1986年7月
所在地	東京都港区北青山一丁目2番3号 青山ビル
事業内容	食品・飲料原料等の輸出入および国内販売、環境関連事業
売上高	419億円（2026年3月期・連結）
従業員数	137名（2026年3月末現在・連結）



食品・環境・海外に広がるオーウイルグループ



【2026年3月期・連結】

売上高 : 419.0億円

営業利益: 13.6億円

[KAISENSF]
株式会社 海鮮

魚卵の加工販売および
鮮凍魚介類の卸売



オーウイル株式会社

食品・飲料原料等の輸出入および
国内販売、環境関連事業

【2026年3月期】

・売上高 : 341.5億円

・営業利益: 9.4億円

NIITAKAYA
U.S.A. INC
【米国】

生姜ガリ・漬物類の
米国内製造及び製品卸売



株式会社 アクセルテック

イルミネーション・大型シーリングファン設置
電気工事の設計・施工等



J.S.O' will.Inc
【米国】

業務用ヒーターの輸出版売、
各種製品の輸出入販売

卸売事業

A close-up photograph of natural sweeteners. In the foreground, a dark wooden bowl is filled with white granulated sugar. To its right, a glass jar contains golden honey, with two cinnamon sticks submerged in it. In the background, another dark wooden bowl is filled with light brown sugar. The items are arranged on a rustic wooden surface.



- ・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
（食品副原料、農産物および同加工品、乳および乳製品 など）
- ・環境関連製品の国内販売
- ・業務用ヒーターの輸入販売 など

売上高:66億円



- ・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など

5

主力事業の売上構成



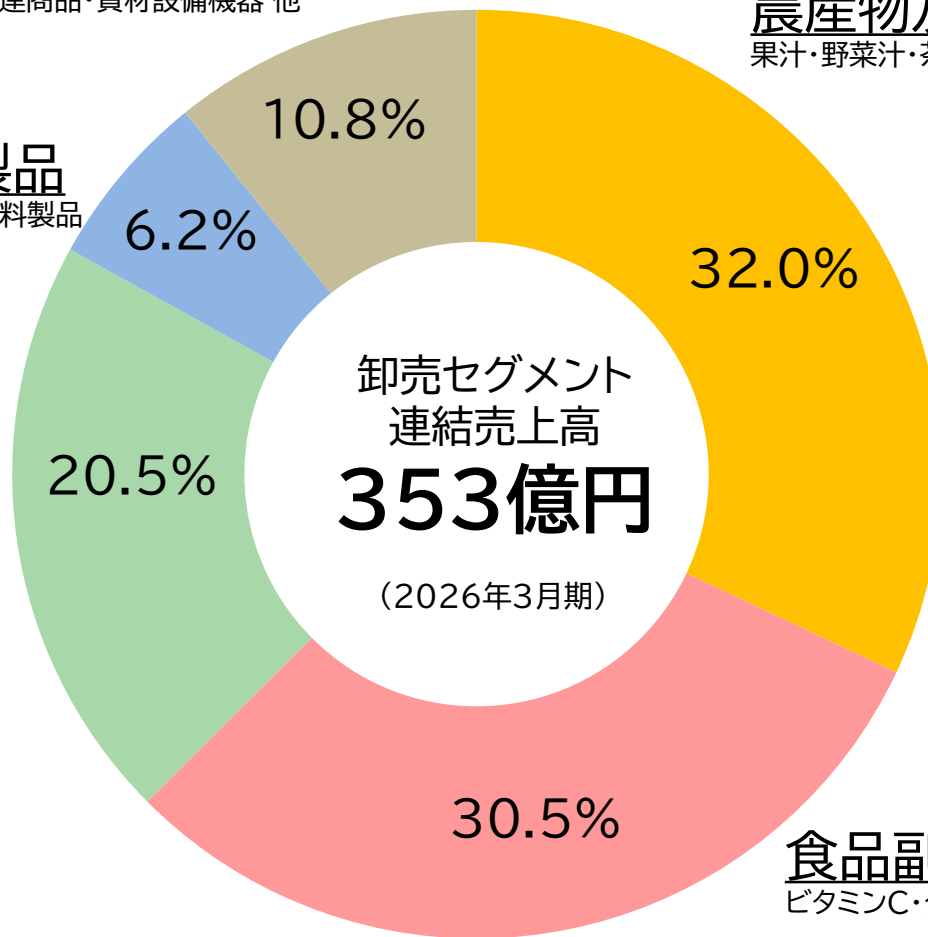
環境事業・他
環境関連商品・資材設備機器 他



飲料製品
PB清涼飲料製品



乳及び乳製品
業務用殺菌乳・脱脂粉乳
生クリーム他



農産物及び同加工品
果汁・野菜汁・茶類・果肉缶詰他



食品副原料
ビタミンC・クエン酸・香料他

※売上高比率はセグメント間内部売上高調整前

身近な食品に広がるオーウィルの商材



【当社商材の使用イメージ】

普段目にする食品・飲料にも当社商材が使用されています



名称：緑茶（清涼飲料水）
原材料名：緑茶（国産）、
ビタミンC
内容量：500ml
賞味期限：キャップに記載
保存方法：直射日光や
高温多湿を避けて保存
製造者：株式会社〇〇飲料
東京都〇〇区〇〇1-2-3



種類別：アイスクリーム
内容量：120ml
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）、乳製品、
砂糖、ぶどう糖、乳化剤、
安定剤（増粘多糖類）、
香料、着色料（カロチン）
アレルギー物質（特定原材料等）：
乳成分
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

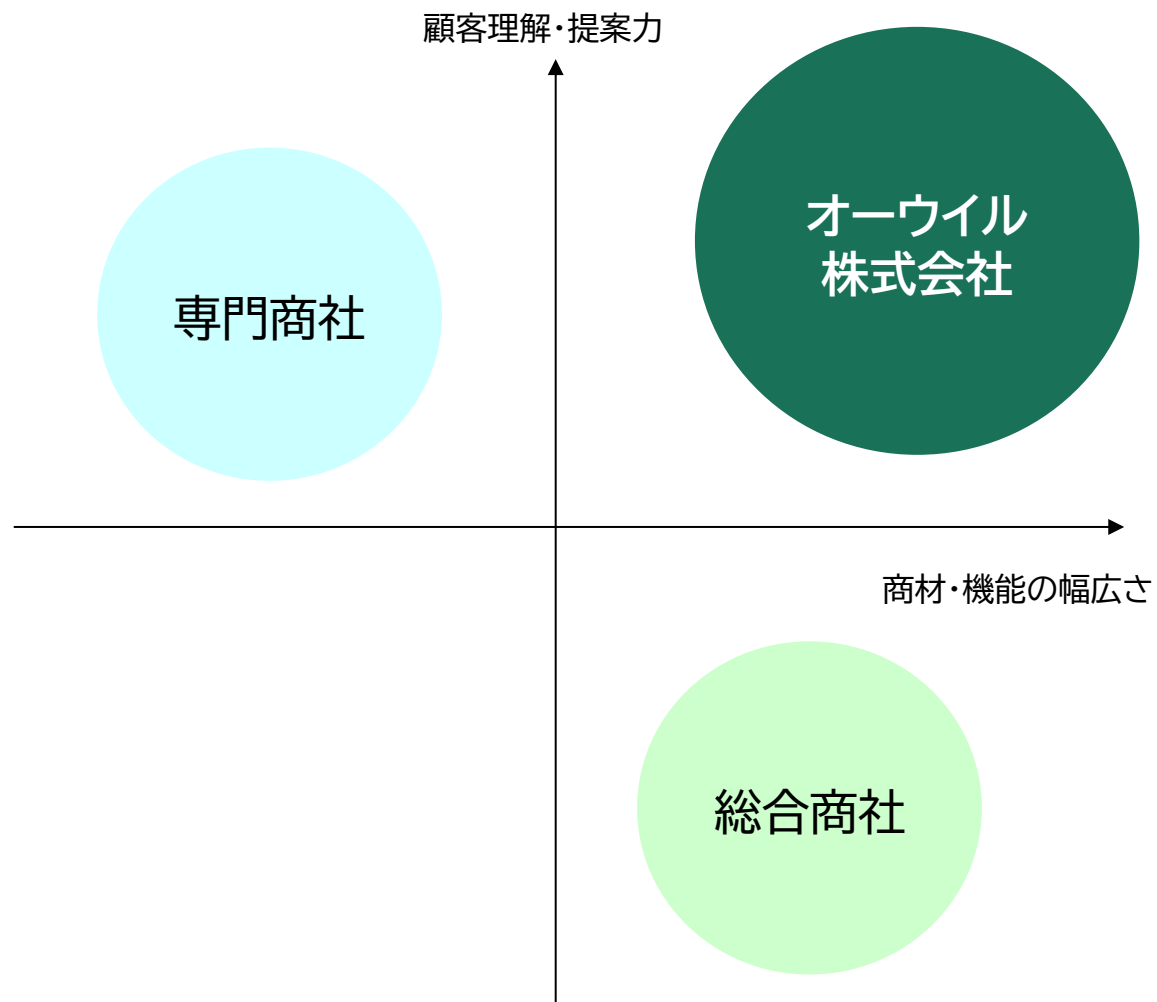


種類別：はっ酵乳
内容量：100g
原材料名：生乳（国産）、
砂糖、黄桃果肉、
ぶどう果肉、
パインアップル果肉、
乳製品、香料
アレルギー物質
（特定原材料等）：乳成分、もも
保存方法：要冷蔵（10℃以下）
製造者：株式会社〇〇乳業
東京都〇〇区〇〇1-2-3
お客様相談室：0120-000-000

独自ポジションが生み出す競争優位性



専門商社の専門性と総合商社の幅広さを兼ね備える



①専門性 食品・環境分野に特化



②幅広さ 8,000品目超の
商品・機能



③提案力 お客様ごとに
最適な提案



顧客から選ばれ続ける
複合機能商社

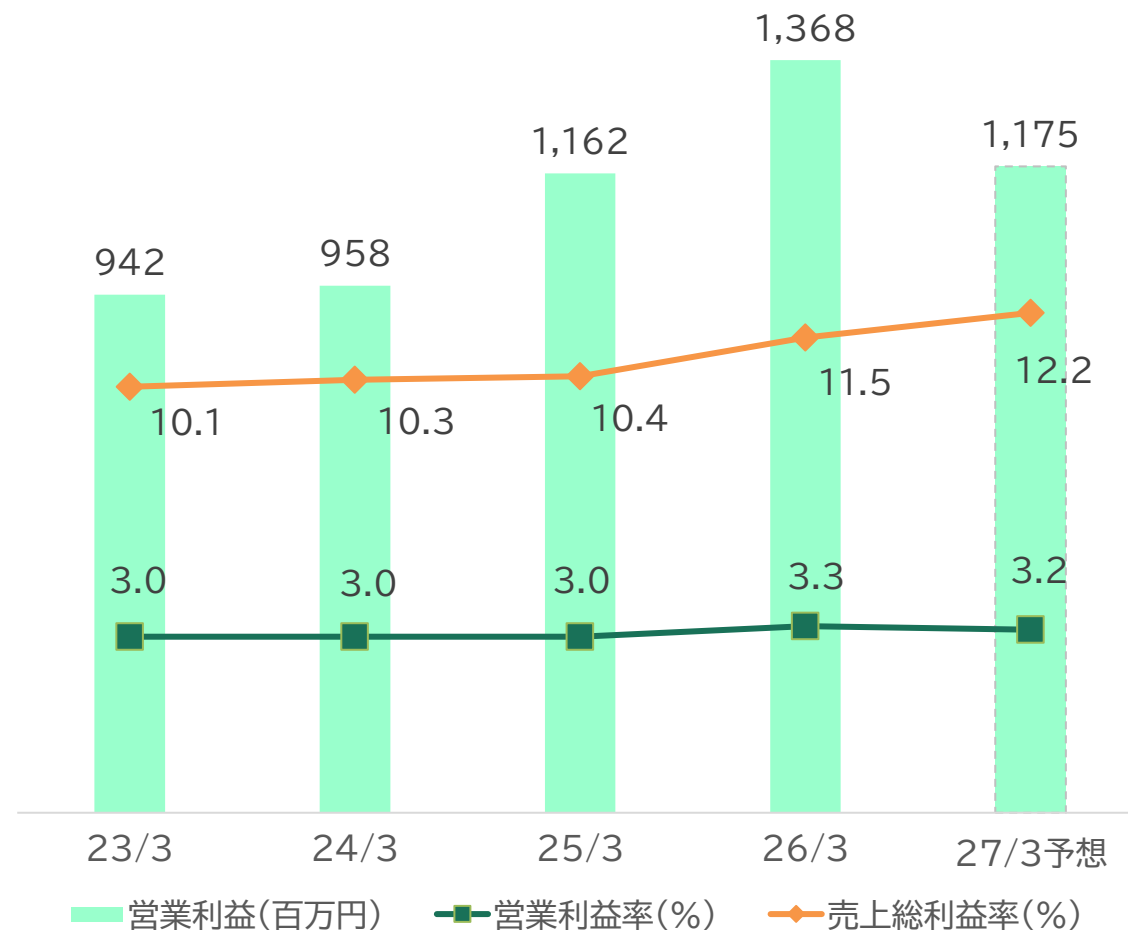
■高付加価値提案の拡大により、収益性が向上

- 売上総利益率は5期連続で改善
- 利益率向上により営業利益は着実に成長

■ 27/3期は将来成長に向けた投資を継続

- 人材・DX・新規事業への投資を継続
- 中長期的な企業価値向上を目指す

営業利益、営業利益率、売上総利益率の推移



売上高・利益ともに前年同期を上回り、1Qは増収増益で推移。
売上総利益の増加により、人件費・物流経費等の増加を吸収し、収益性も改善。

経営成績	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年同期比
	百万円	百万円	
売上高	10,693	11,395	+6.6%
売上総利益 (売上総利益率)	1,356 (12.7%)	1,579 (13.9%)	+16.4%
営業利益 (営業利益率)	597 (5.6%)	663 (5.8%)	+11.1%
経常利益	574	619	+7.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	383	424	+10.6%

※人材・DX・新規事業への投資を継続しながら、
中長期的な企業価値向上を推進。

事業別業績の状況

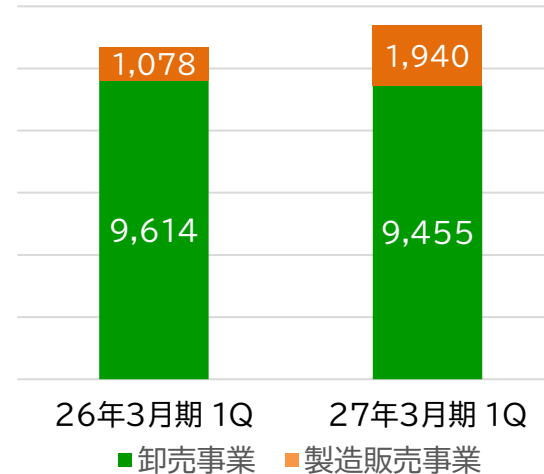


売上高

単位：百万円

セグメント	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年同期比 (金額)
卸売事業	9,614	9,455	▲159
製造販売事業	1,078	1,940	+861
合計	10,693	11,395	+701

売上高構成



【卸売事業】

・野菜および果物の濃縮汁の販売が増加。
一方、殺菌乳や糖類の販売が減少。
飲食料品向け原材料全体の売上高は微減。

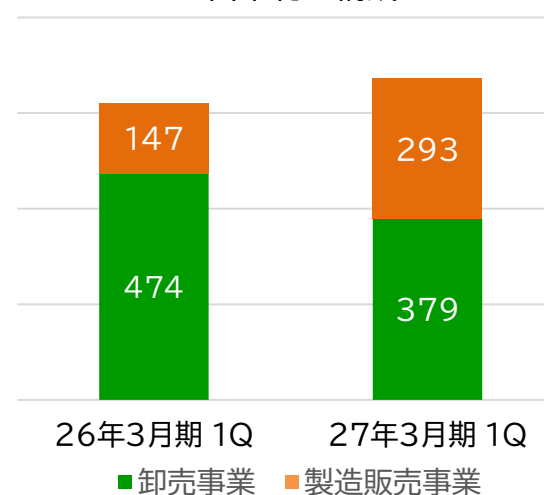
・大型シーリングファンの出荷数は堅調に推移

営業利益

単位：百万円

セグメント	2026年3月期 1Q	2027年3月期 1Q	前年同期比 (金額)
卸売事業	474	379	▲94
製造販売事業	147	293	+146
合計	597	663	+66

営業利益構成



【製造販売事業】

・魚卵製品・寿司ネタ商材の販売が増加

・米国における漬物ガリ生姜の販売が堅調に推移

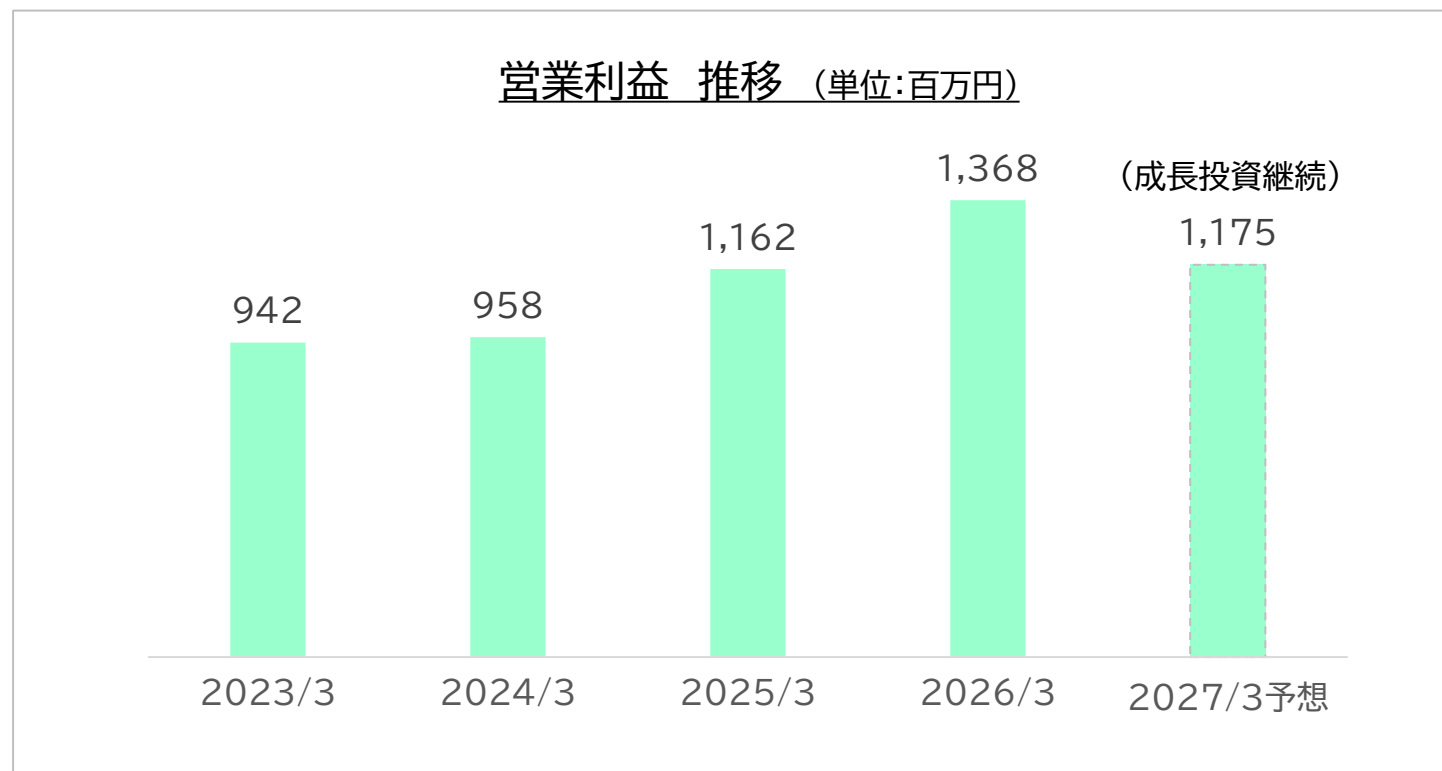
※セグメント利益合計との差異は調整額

2027年3月期 業績予想



人材・DX投資を継続しながら、既存事業の深耕による持続的な成長を目指す

経営成績	2027年3月期 通期予想 (百万円)
売上高	42,600
営業利益	1,175
経常利益	1,083
親会社株主に帰属する 純利益	700



- 積極的な人材投資やIT・DX戦略の推進を継続
- 食品領域を中心に既存事業の深耕を推進
- 持続的な成長に向けた事業領域の拡大を推進

食品を中心に事業領域を広げ、持続的な成長を目指す

将来像

「食」と「環境」をつなぐグローバルな多機能企業

成長に向けた3つの取組み

既存のお客様との
取引拡大

新たな収益源の育成
(環境事業・海外展開・新規事業)

経営基盤強化
(人材・DX・財務)

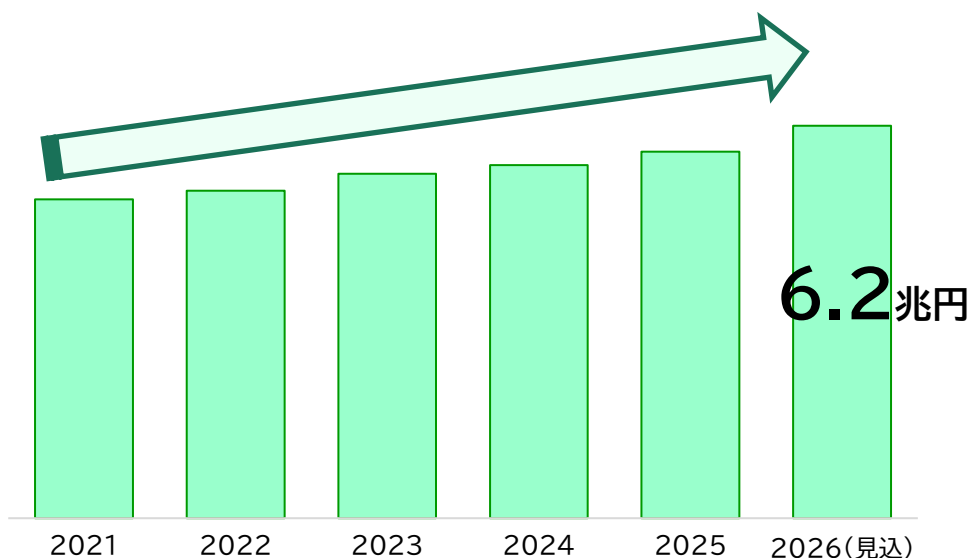
既存のお客様との取引拡大



既存のお客様との取引を広げ、より大きな市場へ展開

(国内 清涼飲料市場規模の推移)

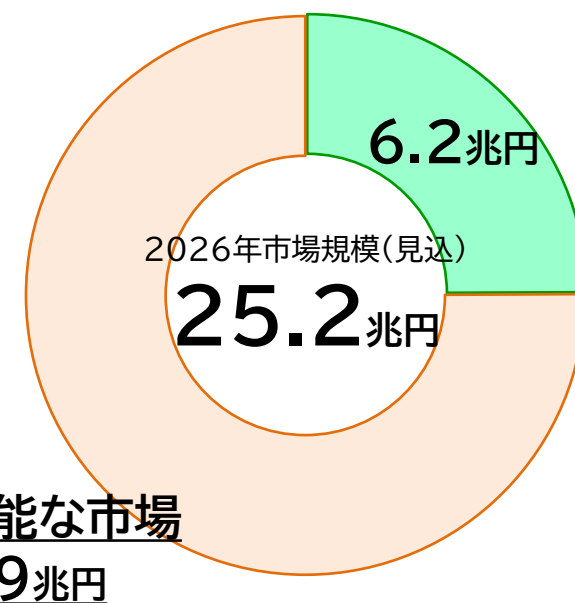
主力領域の清涼飲料市場は堅調に成長



提案領域の拡大

(国内 加工食品市場規模の推移)

加工食品市場へ展開



既存のお客様との取引を広げ、さらなる成長へ

オーウィルの成長を支える3つの強み



幅広い商品、お客様とのつながり、グループの力を活かして成長

①幅広い商品



8,000品目超の商品を取り扱い、
幅広いニーズに対応

②お客様とのつながり



長年の取引を通じて、
幅広いお客様との信頼関係を構築

③グループの力



各社の強みを活かし、
多様な課題に対応

お客様に選ばれ続ける力



お客様を深く理解し、最適な提案につなげる

①お客様を深く理解



②素早く対応



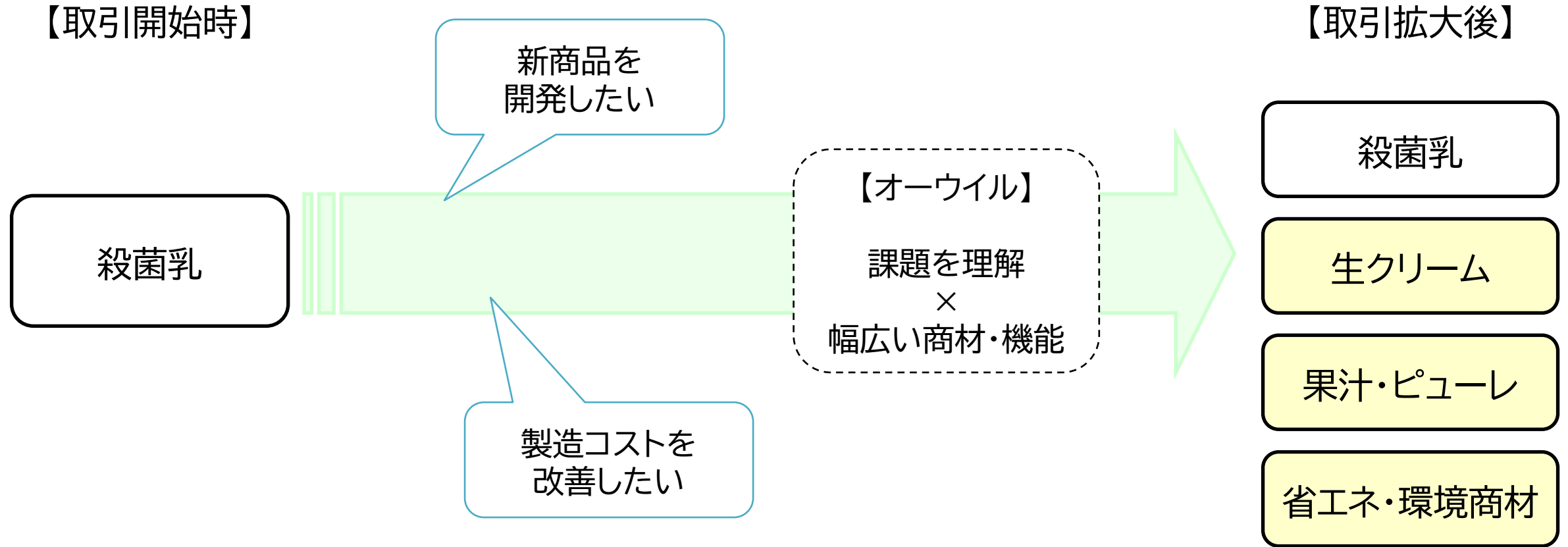
③幅広い商材・機能で提案



信頼関係が、新たな相談や取引拡大につながる

お客様との取引拡大の具体例

お客様の課題解決を通じて、提案領域を広げる



食品を基盤に、新たな収益源を育てる



環境・海外・新規事業への展開を推進

【成長領域】

環境事業

(次の収益の柱)

海外展開

(成長機会)

新規事業・M&A

(将来の収益源)

【収益基盤】

食品領域

次の収益の柱として期待する環境事業

環境ニーズの拡大を追い風に成長

省エネルギー

労働環境改善

脱炭素

環境ソリューション需要の拡大

【オーウルの環境事業】

大型シーリング
ファン
【暑熱対策】



スチームトラップ
【蒸気ロス削減】



空調省エネ機器
【電力削減】



排水処理システム
【水処理】



新商材
・
新サービス
(継続的に拡充)



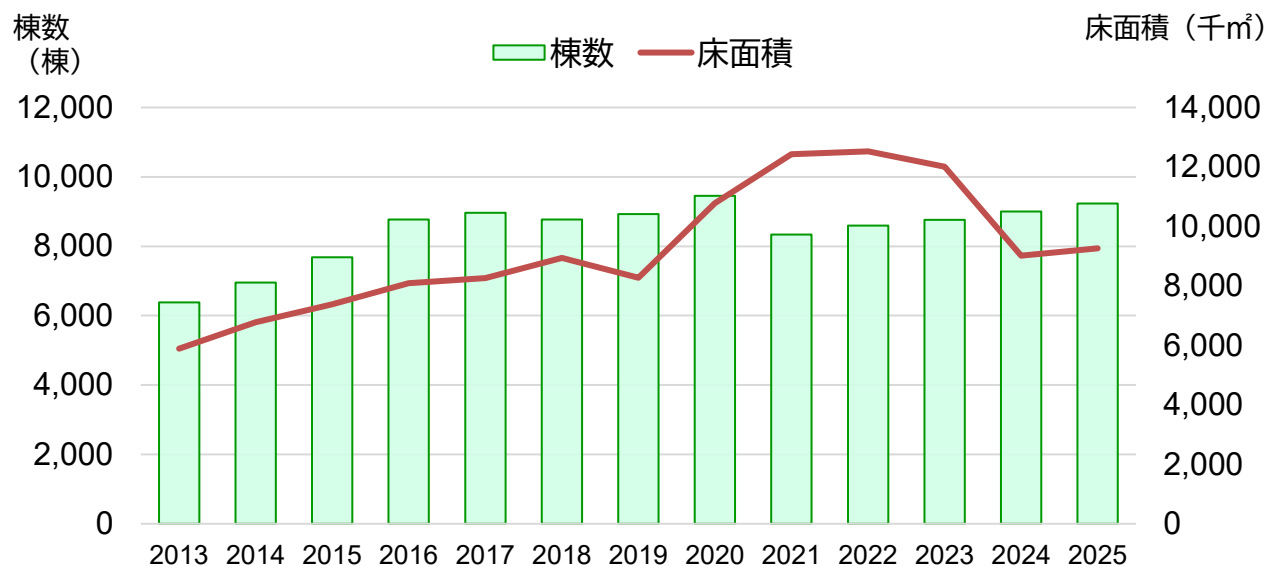
Airusfun

環境事業を牽引する大型シーリングファン



物流施設の増加と環境ニーズが需要を後押し

(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

【需要拡大を支える要因】

- ① 物流施設の増加
- ② 省エネ需要
- ③ 労働環境改善

【オーウルの主力商材】

Macro Air
(国内総代理店)



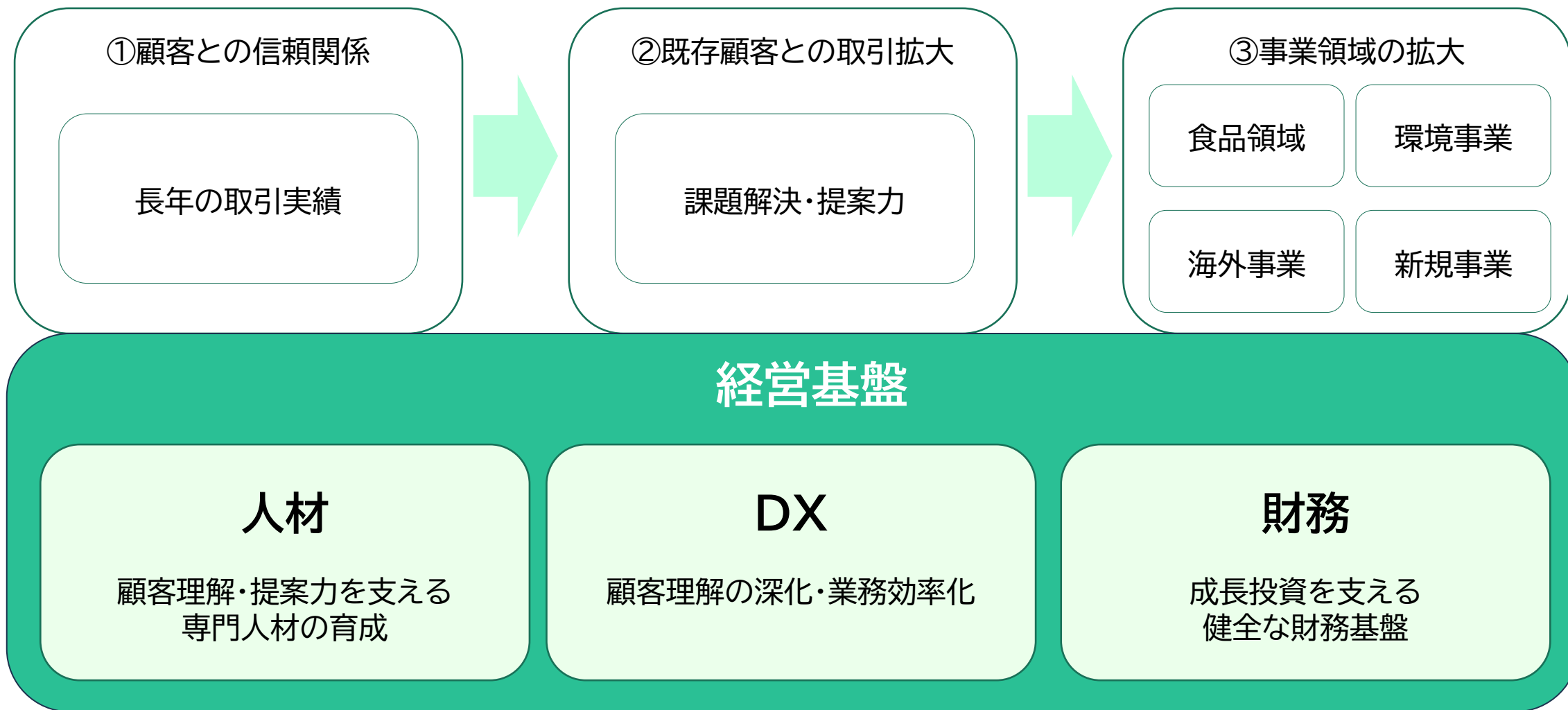
大型シーリングファンの導入事例



成長を支える経営基盤



人材・DX・財務への投資が成長を支える



成長投資と株主還元の両立

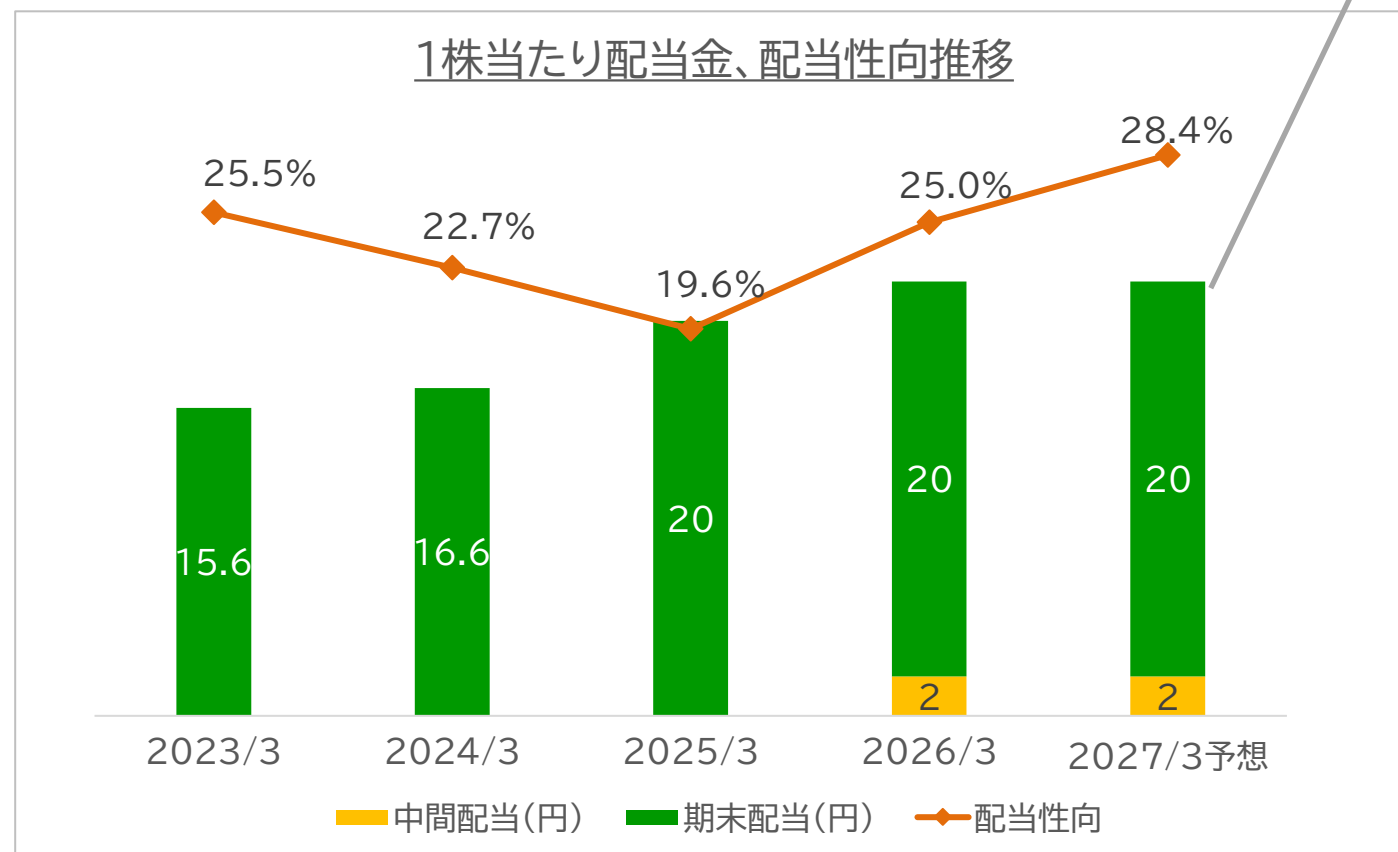


安定的な配当を基本方針とし、
成長投資と株主還元の両立を目指す

【株主還元方針】

- 中長期の企業価値向上に向けた成長投資を優先
- 連結業績を踏まえ、安定的かつ継続的に株主還元を実施
- 年間を通じた安定配当を継続
(2026年3月期より中間配当を導入)

2027年3月期予想
年間配当22円
(中間配当2円+期末配当20円)



※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

株主優待制度を新設

当社株式の魅力向上と中長期的な株主基盤の向上を目的に、株主優待制度を導入

保有株式数	優待内容
300株以上 1,000株未満	オリジナルQUOカード(1,000円分)
1,000株以上	ギフト商品5,000円相当(食品・飲料等)

【権利確定】 毎年9月末日
(初回基準日:2026年9月末)

配当に加え、株主優待による還元も実施

【ギフト商品の一例】



※掲載の画像およびパッケージデザインはイメージです。
ギフト商品は、対象の株主様にご案内する対象商品からお選びいただく予定です。

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。