2027年3月期
第2四半期決算説明資料

OUGホールディングス株式会社

2026年11月12日

- 2027年3月期 第2四半期 連結決算について　……　p.3
- （ご参考）事業関連外部統計　……　p.15
- OUGグループについて　……　p.19

1. 2027年3月期 第2四半期 連結決算ハイライト
2. 前年同四半期からの推移
3. 売上高・損益の推移
4. バランスシートの推移
5. セグメント別の売上高と利益（営業利益）
6. 主要セグメントについて
   - 水産物荷受事業－１
   - 水産物荷受事業－２
   - 市場外水産物卸売事業－１
   - 市場外水産物卸売事業－２
   - 養殖事業
7. よくあるご質問について

2027年3月期 第2四半期　連結決算ハイライト

単位：百万円

	26年3月期 第2四半期 (a)	27年3月期 第2四半期 (b)	前年同四半期対比 (b)－(a)	27年3月期（予想）（c）
売上高	171,003	181,017	10,014	355,000
営業利益	2,301	1,666	▲635	4,600
経常利益	2,599	1,889	▲710	4,800
親会社株主に帰属する当期純利益	2,216	1,483	▲733	3,200

※単位未満切り捨て

グループ経営のトピック事項

2027年3月期第2四半期は、連結売上高181,017百万円(前年同四半期比5.9%)、同経常利益1,889百万円(同▲27.3%)、当期純利益1,483百万円（同▲33.1%）と増収減益となりました。

当社グループの事業活況時期は、取扱商品の特性から第3四半期をピークとして推移する傾向があり、上半期につきましては、例年比較的落ち着いた動きとなります。

当第2四半期は、養殖事業では、厳しい事業環境が継続するなか業績のキープができましたが、水産物荷受事業、市場外水産物卸売事業等では、保管料・輸送費などのコストの急激な上昇に見合う利幅の確保に苦戦し、前年同四半期比で減益となりました。

2027年3月期末の業績予想は変更せず、グループ一体となり事業運営に注力いたします。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。

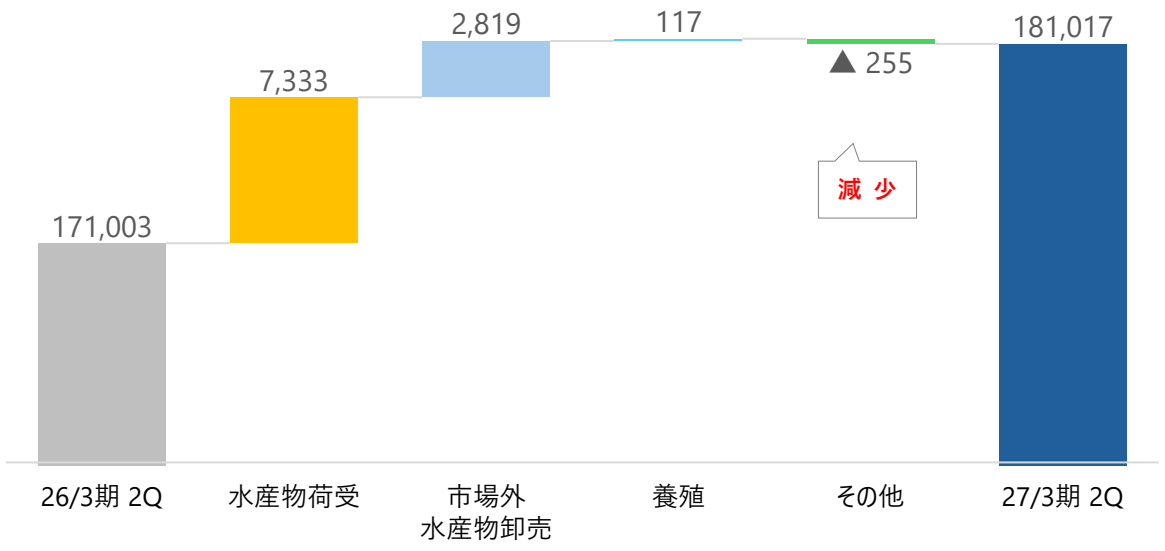
2027年3月期 第2四半期　前年同四半期からの推移

単位：百万円

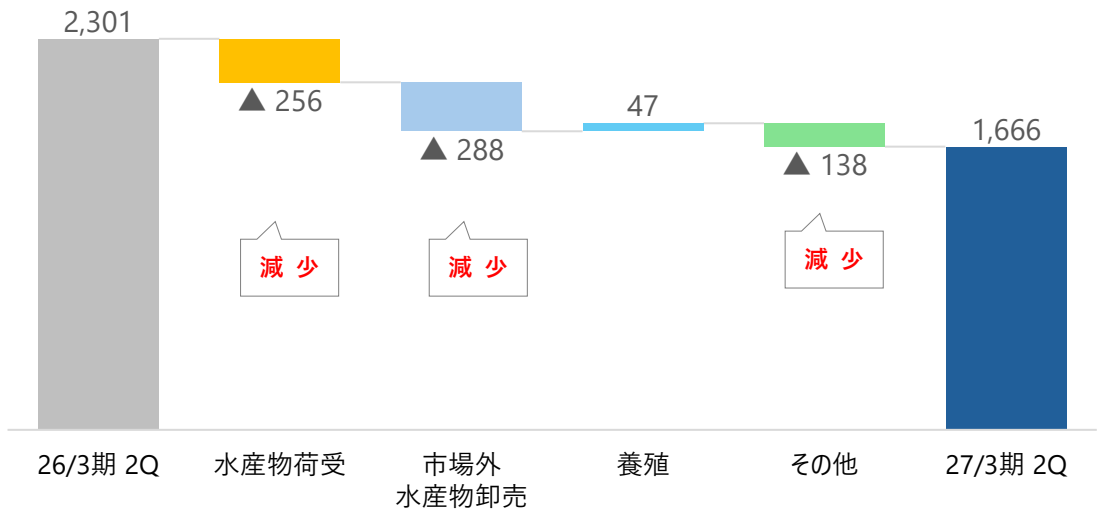
	売上高	前年同四半期比	セグメント利益	前年同四半期比
水産物荷受	108,415	7.3%	982	▲20.7%
市場外水産物卸売	67,529	4.4%	304	▲48.7%
養殖	2,697	4.5%	491	10.4%
その他	2,376	▲9.7%	▲111	–
27/3期 2Q	181,017	5.9%	1,666	▲27.6%

2027年3月期第2四半期の連結決算は前年同四半期比増収減益となる。売上高では、主要セグメントの水産物荷受事業、市場外水産物卸売事業を主因に増収となりました。
セグメント利益では、養殖事業は主力であるブリの販売単価の高値に支えられ前年同四半期比増益となった一方、水産物荷受事業や市場外水産物卸売事業は、経費上昇に見合う適正な価格転嫁が進まず、全体では同27.6%の減益となりました。

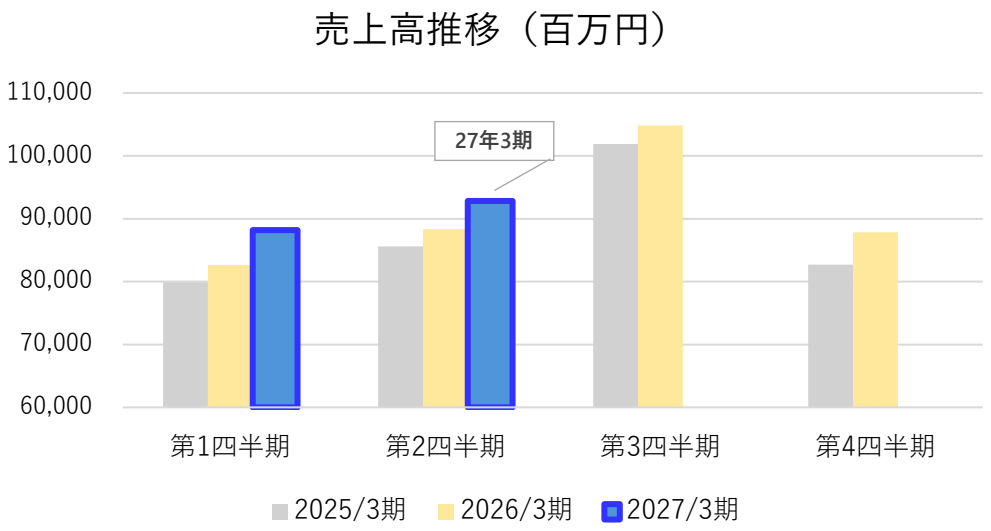
売上高増減要因（前年同四半期比）（百万円）



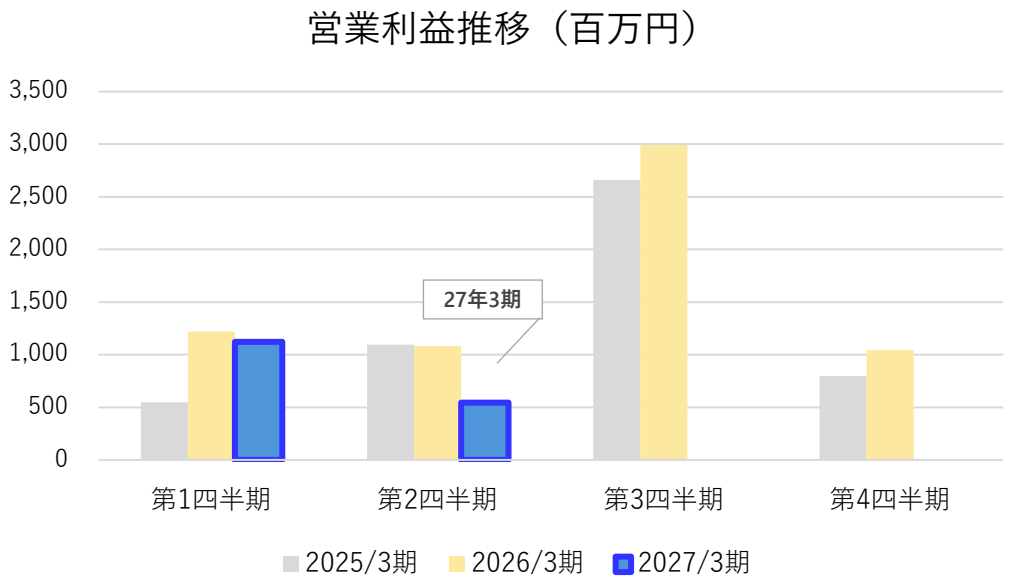
セグメント利益（営業利益）増減要因（前年同四半期比）(百万円)

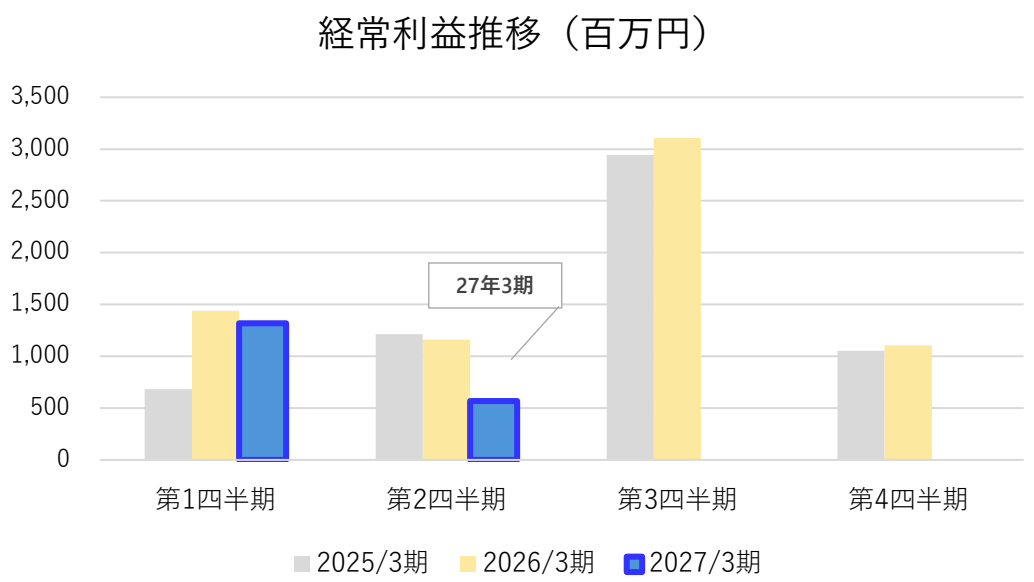


2027年3月期 第2四半期　売上高・損益の推移



当社グループの四半期単位の業績では、主要な取扱水産物商品の特性から、売上高・各利益ともに、例年 第3四半期がピークとなる傾向にある。このため、第2四半期までは、比較的落ち着いた事業展開となっている。四半期毎の収支状況も、前年同四半期比で増収・減益。

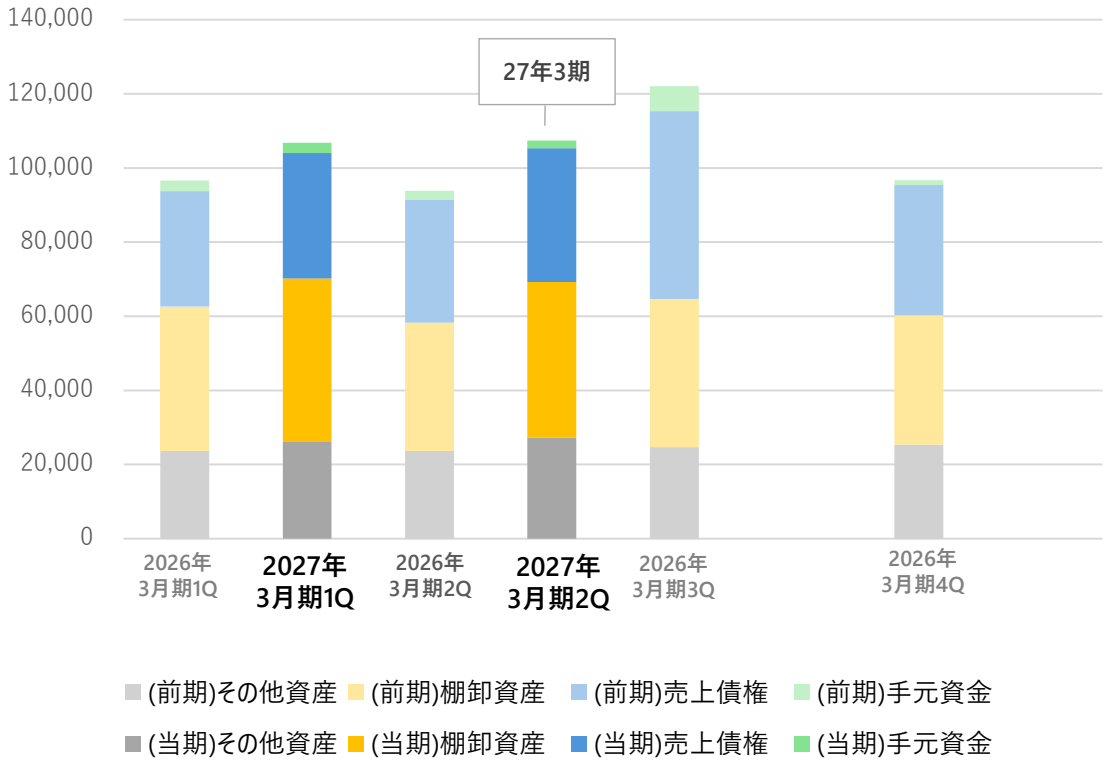




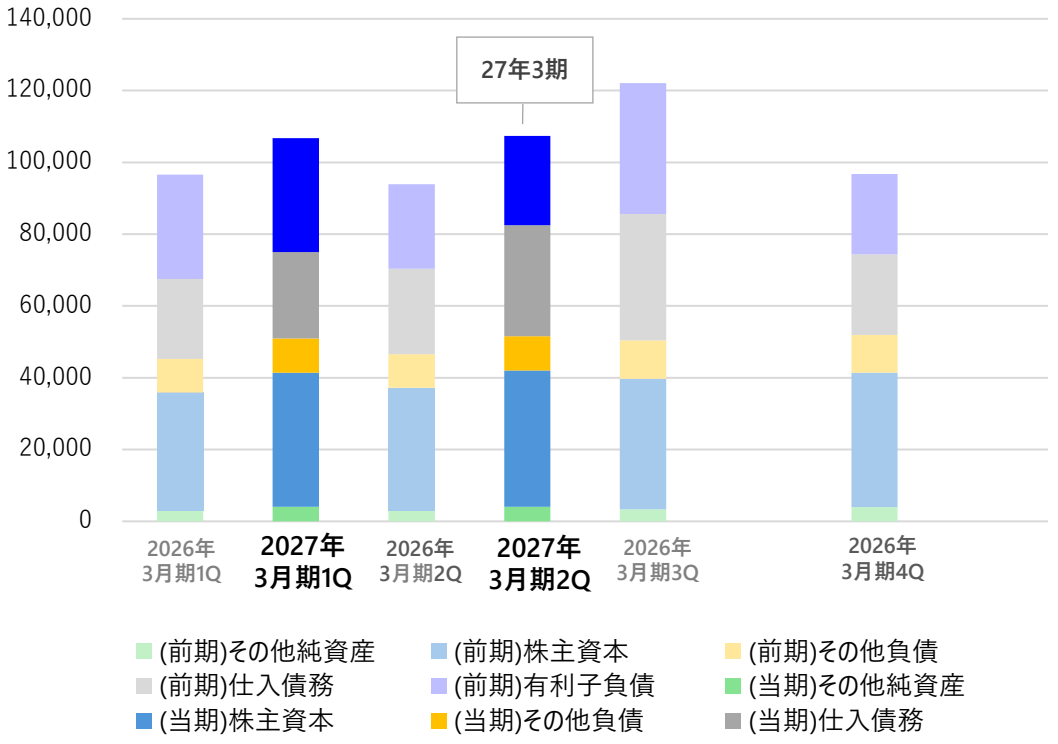
2027年3月期 第2四半期　バランスシートの推移

- 総資産は 107,401百万円（前年同四半期比＋13,522百万円）となり、手元資金（現預金）残高は 2,114百万円（同 ▲261百万円）、売上債権 36,040百万円（同＋2,787百万円）、棚卸資産 42,049百万円（同＋7,477百万円）などとなる。
- 　一方、負債は 65,366百万円（同＋8,728百万円）となり、仕入債務 30,909百万円（同＋7,120百万円）、借入金合計(有利子負債) 24,908百万円（同＋1,397百万円）となり、純資産は利益剰余金の増加などから 42,035百万円（同＋4,794百万円）となった。
- 当第2四半期でも、一部の値上がり傾向のある商品在庫の手当てを戦略的に積み増しつつ回転させており、短期借入金を活用して対応した。
- 取扱水産物商品の特性から、資産 / 負債・純資産の四半期末残高においても、例年第3四半期末がピークとなる。

四半期末資産残高推移（百万円）

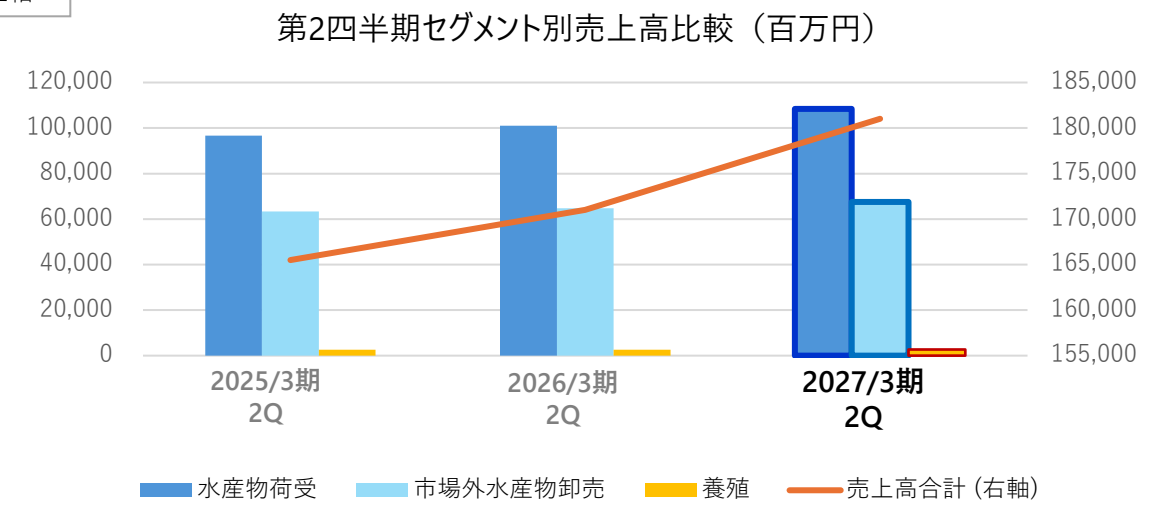


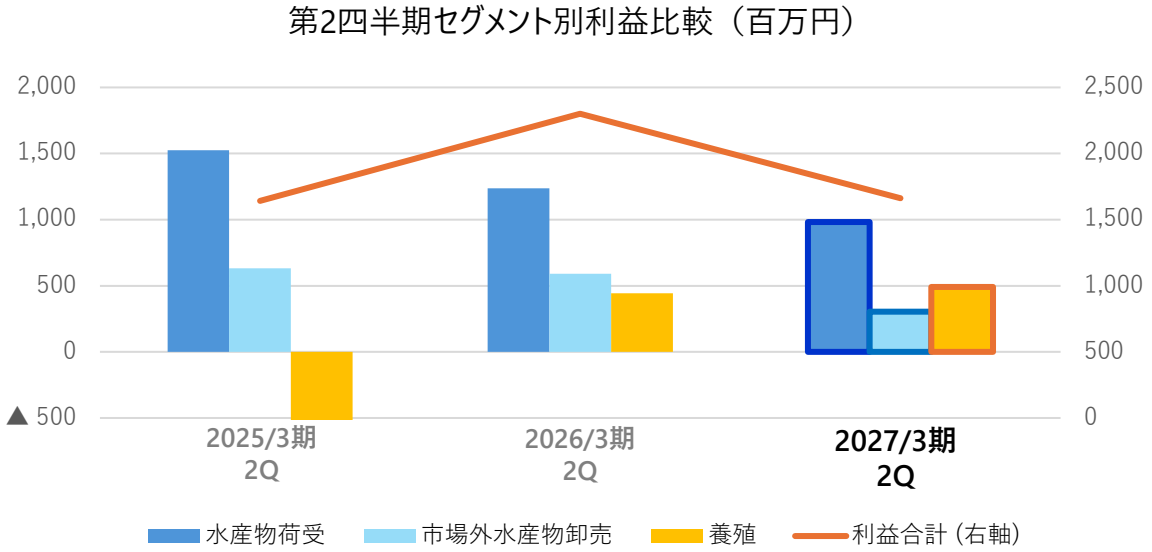
四半期末負債･純資産残高推移（百万円）



2027年3月期 第2四半期　セグメント別の売上高と利益（営業利益）

棒グラフは左軸





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、市場外水産物卸売事業、養殖事業も前年同四半期比増収を確保した。

セグメント利益（営業利益）については、水産物荷受事業では魚介類の価格上昇が目立つなか、中心となる商材の適切な選別を工夫するもののコスト上昇の吸収に苦戦し減益。市場外水産物卸売事業でも、諸経費上昇等のコスト増を販売価格に適正に折り込みにくく、前年同四半期比減益となった。一方、養殖事業では、主力商品である養殖ブリの販売単価は下降傾向にあるものの、依然として高値圏で推移しており、餌料価格の上昇による生産コスト増を吸収し、増益となった。

総合すると、セグメント利益合計で前年同四半期比27.6%の減益となった。

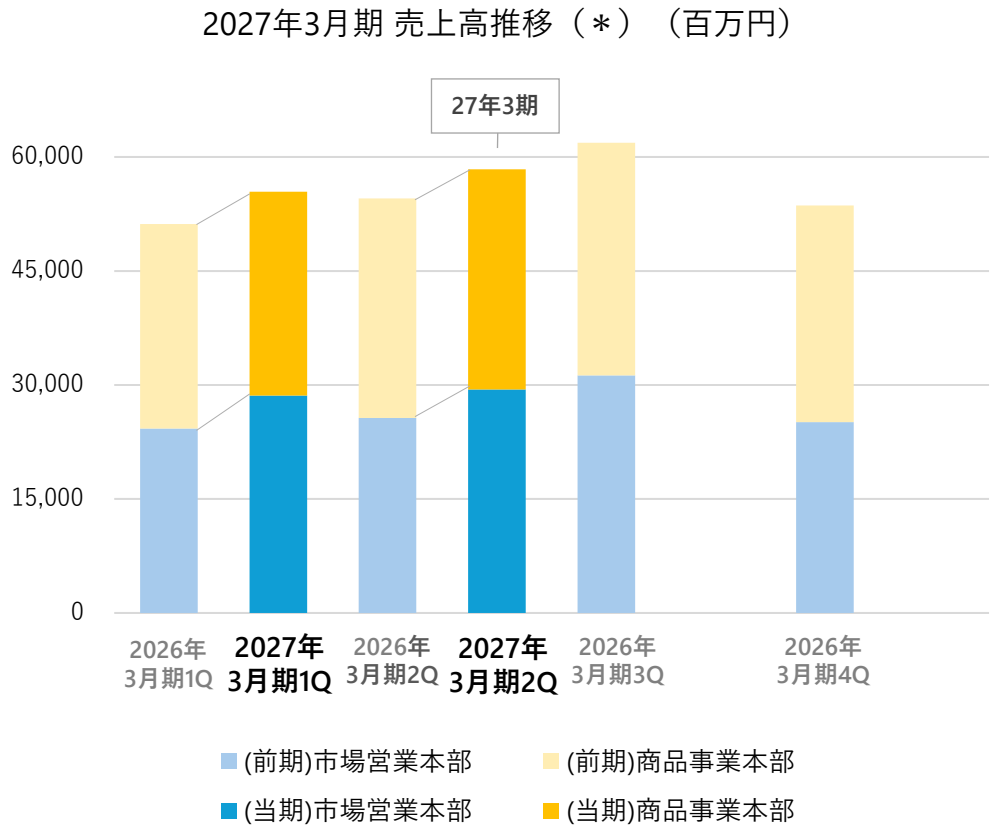
今後は年末活況期を控え、魚介類の収量・価格動向に一段の留意が必要となり、特に養殖事業でのブリ単価動向次第では事業への影響も大きく、引き続き慎重な業務運営に努める。

（主要３事業セグメントについては後述を参照）

主要セグメントについて　水産物荷受事業－１

水産物荷受事業の業績

部門区分：株式会社うおいち　（市場営業本部）鮮魚部門と加工食品部門を有し、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。



（＊）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

＜部門別営業動向＞

（市場営業本部）

鮮魚ではサンマ・秋サケを中心に天然魚の入荷が減少し、イクラ・タラ・サバなどは高値で推移。一方、アジ・カツオは比較的安定し、アトランティックサーモンの販売も進んだ。養殖魚はブリ・カンパチを中心に高値が続き、養殖マグロも値上げ要請が出ている。加工食品ではチリメンが不安定ななか、タラコなどで原料調達から製品販売までの一気通貫事業を推進したが、輸入原料の買い付けでは近年にない高騰続きのため販売価格への転嫁に苦戦。一部在庫の処分も含め損失が発生。

第3四半期も高値が続く見込みのなか、フグなど比較的安定した鮮魚や年末商材の販売を強化する。

（商品事業本部）

ウナギは夏場の需要と相場回復により収益を支えた。一方、エビ・チリ銀鮭など大型商材は相場下落や荷動き低迷により採算確保に苦戦。ホタテは、玉冷の高値による需要減退や大型サイズの減少で販売は苦戦、またボイルホタテも高値在庫の販売が振るわず。エビは供給過多による相場下落で販売が苦戦した。

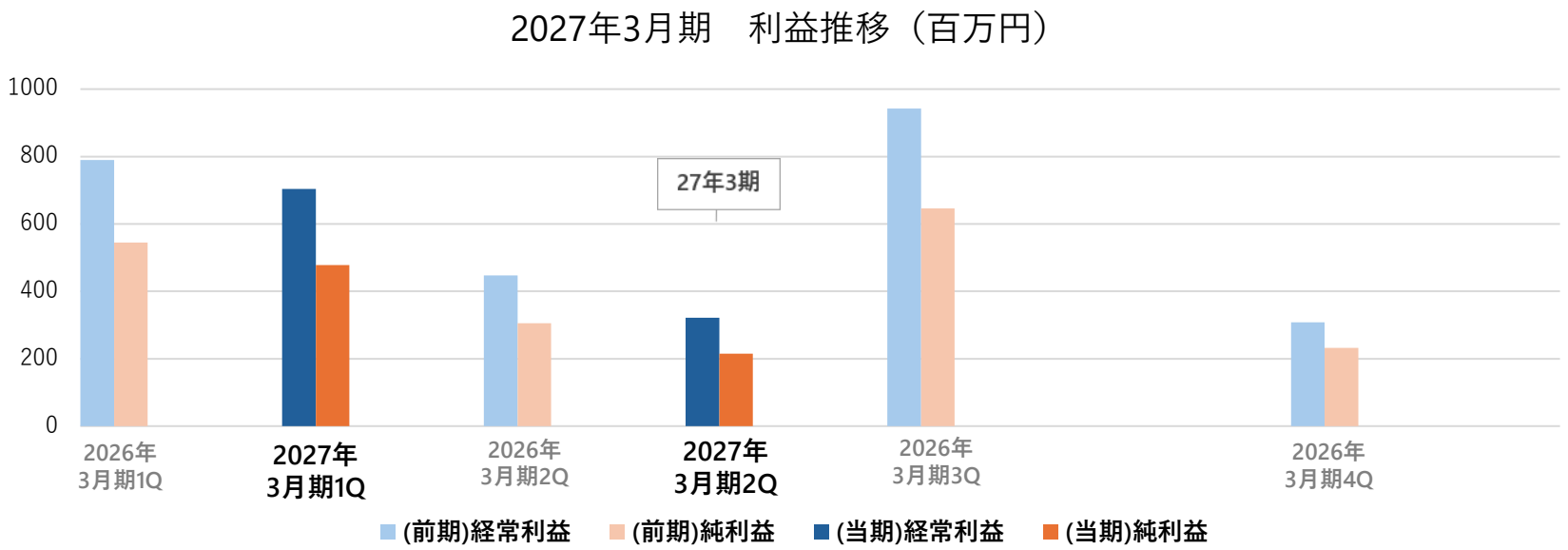
下期はサケ・エビに加え、カニなど年末商材の販売に注力するとともに、エビ・ホタテの在庫を適切に販売し、採算改善を図る。

＜当第２四半期の損益状況＞

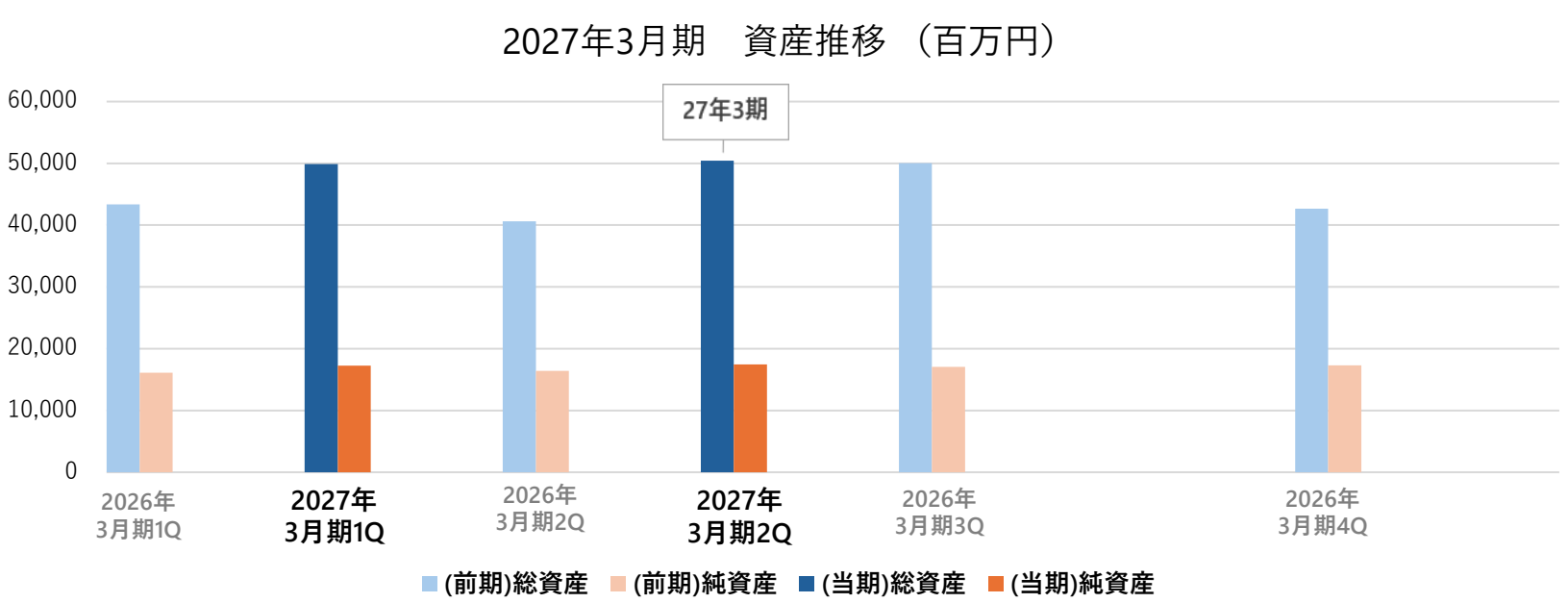
前期同様、資材・物流費の増加など諸経費の上昇が続くなか、天候不順・大型商材の相場下落などにより利益の積み上げに苦戦。在庫処分等の影響もあり、売上は増収するも減益となった。

主要セグメントについて　水産物荷受事業－２

2027年3月期
利益推移



2027年3月期
資産規模推移



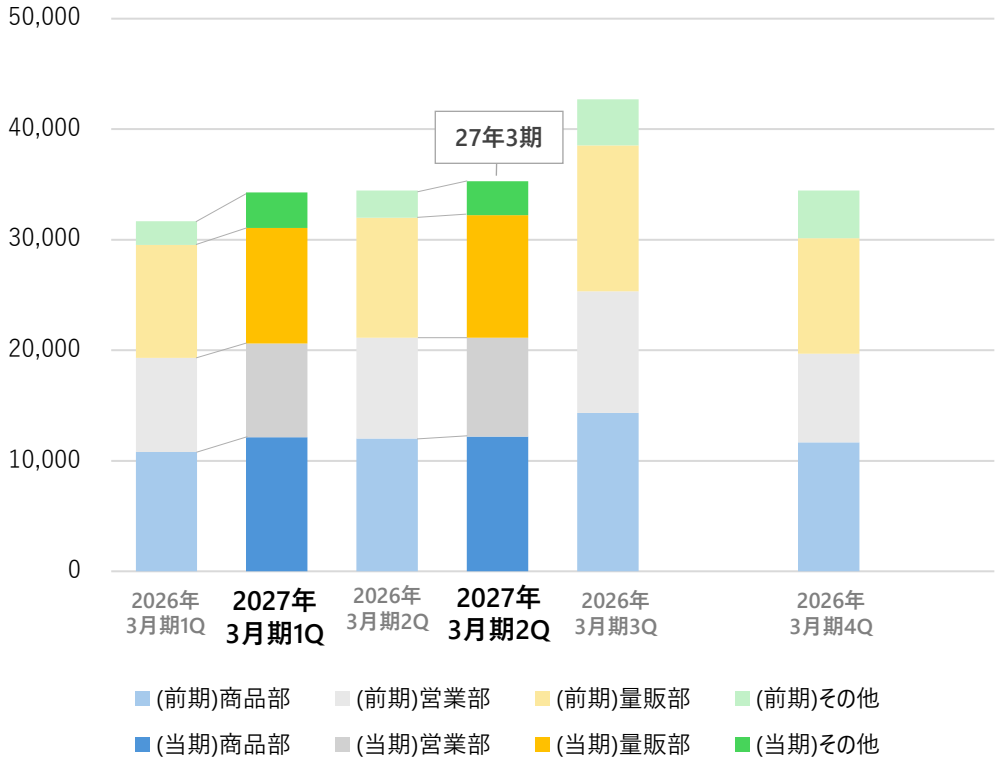
主要セグメントについて　市場外水産物卸売事業－１

市場外水産物卸売事業の業績

部門区分：株式会社 ショクリュー

（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。

2027年3月期 売上高推移（＊）（百万円）



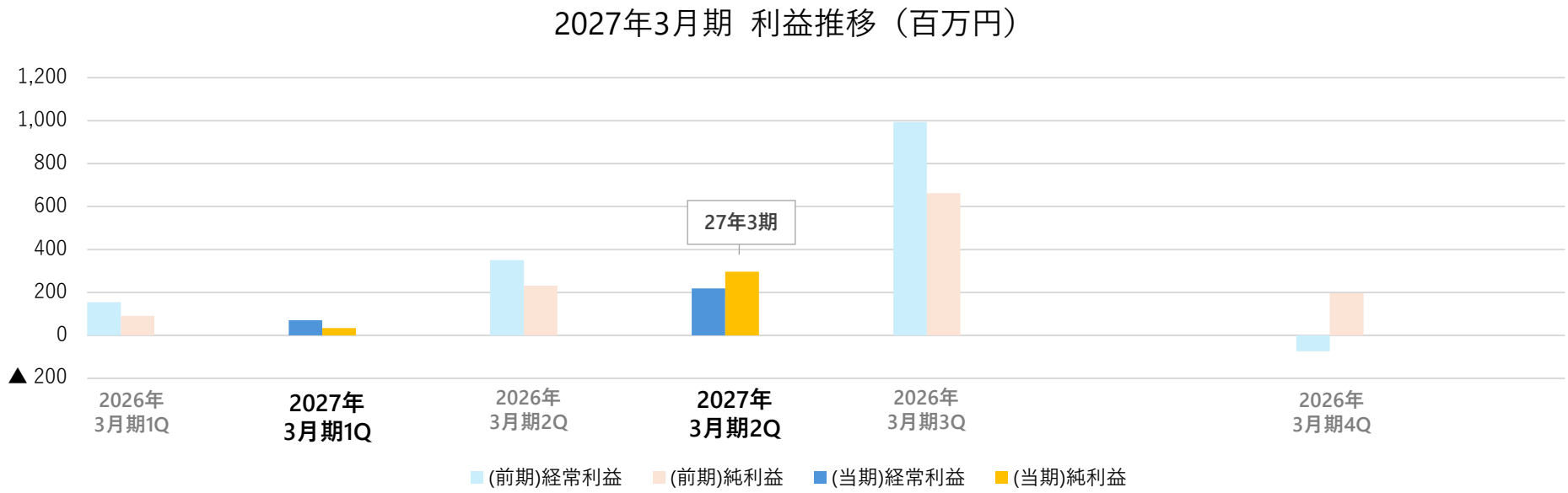
＜部門別営業動向＞
（商品部）円安、中東情勢の悪化によるコスト上昇が続くなか、加工品の売上は伸長し、全社の売上高の増収に貢献した。利益は、仕入れ調達コストの上昇と価格転嫁の遅れや、物流費など直接経費の増加が収益を圧迫し、利益額、利益率ともに低下している。
（営業部）台風や大雨などの天候不順が続き、飲食店、ホテルなどの集客が減少し影響を受けた。価格転嫁に継続的に取り組んだが、競合他社との価格競争が激しくなるなか、十分な利益確保に至らなかった。
（量販部）水産品では天候不順などの影響で鮮魚の入荷が少なく、秋サケ等の主力魚種が不漁で高値のため、うなぎ蒲焼等の加工品の売上が伸長した。日配品は第3四半期に向け、気温低下に伴い売場の構成が見直され回復基調となる見込み。

＜当第２四半期の収支状況＞
　売上は前年同四半期比で増収となったが、商品調達コストの増加と物流費、保管料などの販売費増加が売上高増収による利益を上回り、利益率が低下、前年同四半期比で減益となった。在庫については在庫圧縮を進め、前期実績を下回った。

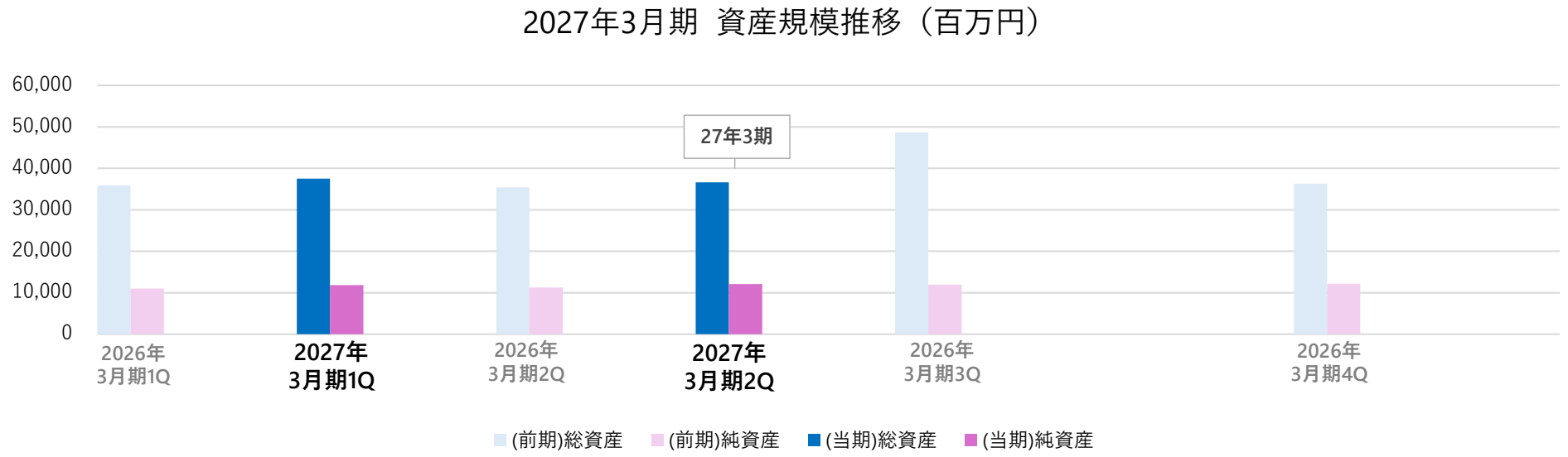
（＊）売上高には外部顧客向け売上のほかにセグメント間売上高を含む

主要セグメントについて　市場外水産物卸売事業－２

2027年3月期
利益推移



2027年3月期
資産規模推移

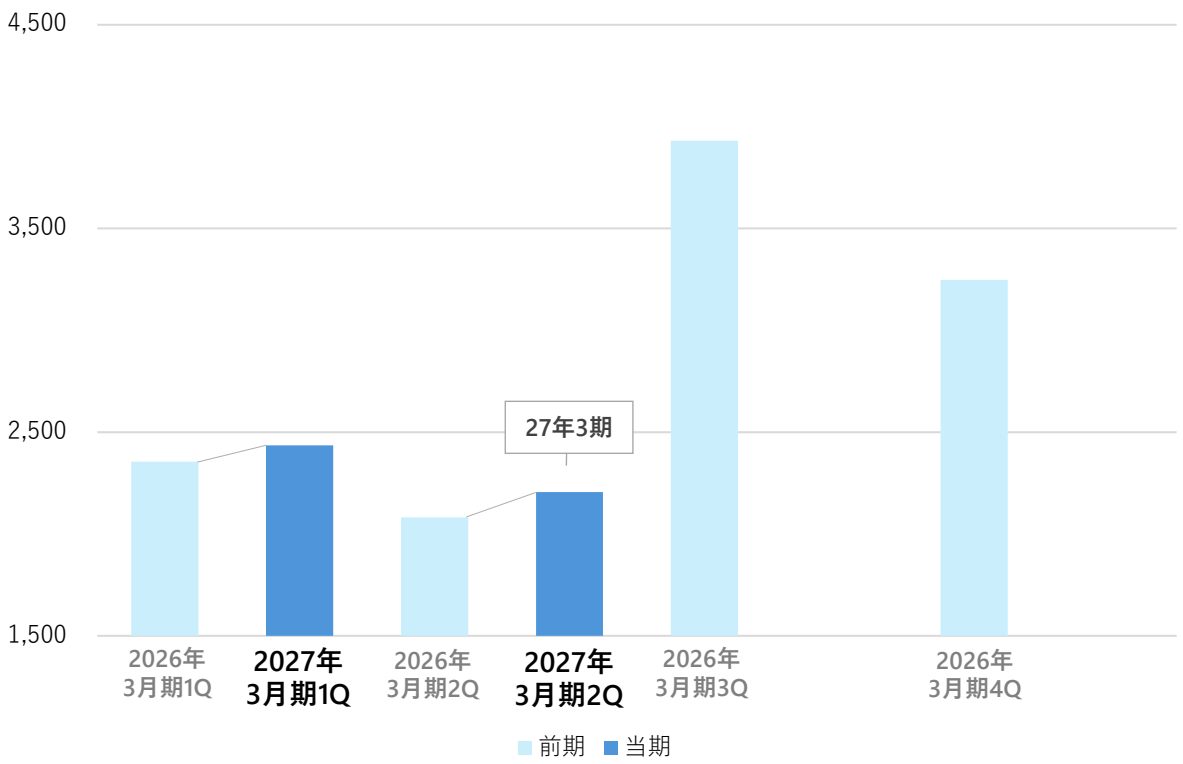


主要セグメントについて　養殖事業

養殖事業について

部門区分： 株式会社 兵殖、株式会社松浦養殖

2027年3月期 第2四半期 養殖事業の売上高推移(＊)　（百万円）



＜養殖の事業環境＞
　養殖ブリ業界は、前年度の市場単価の高騰に起因する需要減少から、販売単価は下降する傾向にあったが、今春のブリの稚魚であるモジャコの不漁が確定的となったことなどから、下降スピードは緩やかになり高値圏で推移。
　一方、高水温による成長遅れや、長引く円安等の影響による餌料価格の上昇などから、生産コストの上昇は避けられない状況となっている。

＜株式会社兵殖の事業状況＞
　養殖事業の要となる兵殖は九州（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・販売を実施している。ブリの販売は上記のような状況で行われたため、売上高は前年を若干上回る結果となった。
　また、今後の販売については、末端消費現場で見られる高値疲れによる買い控え等により弱含みで推移する見通しである。

（＊）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、セグメント間売上高を含む

よくあるご質問について

以下の開示資料等もご参照願います。

- 「2027年3月期 第2四半期 決算短信」について
  2026年11月12日開示分をご参照願います。

（ご参考）事業関連外部統計

1. 大阪市水産市場における主要取扱水産物の価格推移

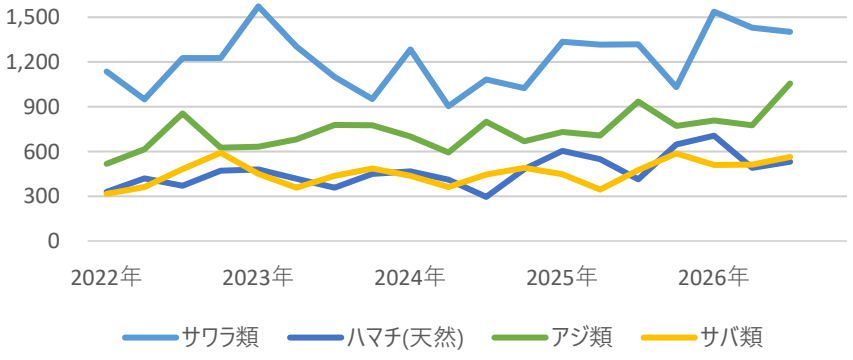
2. 市場外水産物卸売事業の営業環境の推移

3. 養殖事業の営業環境の推移

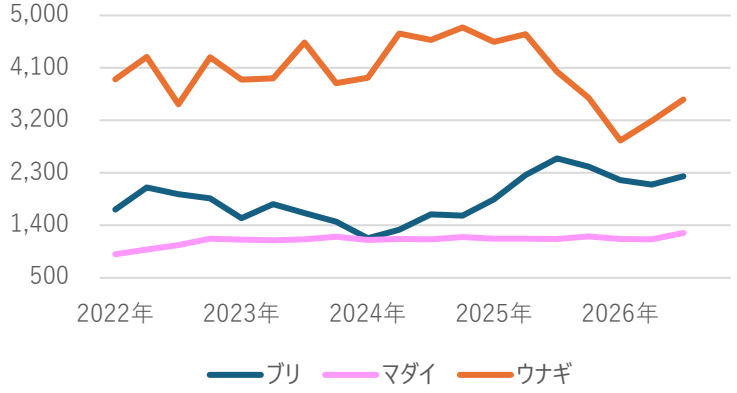
大阪市水産市場における主要取扱水産物の価格推移

＜主要水産物価格動向＞
（生鮮魚種）魚種により単価変動は異なる。サワラ類は下降ながら、アジ類は上昇が目立つ。サバ類、ハマチも上向き。サバ類は今後の資源管理の観点から、収量への影響などが懸念される。
（養殖魚種）ブリ単価は最高値圏内であまり下がらず推移。マダイは引き続き変動幅小さく安定推移。一方、ウナギはしばらく続いた高値圏からの下落後、底打ち。
（冷凍魚類）本マグロの単価は今後上昇することが想定される。ホタテは海外向け商材としての需要から国内向け出荷分のサイズが小型化するなどで需要がしぼみ単価下落が目立つ。鮭鱒類は引き続き安定横ばい。

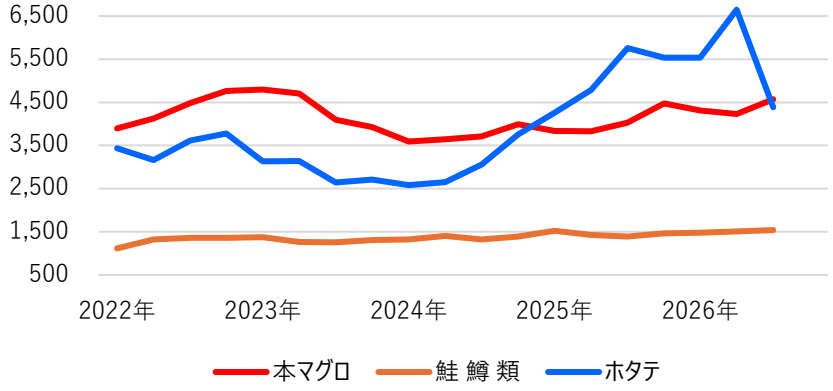
主要な生鮮魚種の単価推移
（暦年4半期末月）円/kg



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））。なお直近の四半期月分については、市場の日次データで補正し推計。
（但し、3月、6月、9月、12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。）

市場外水産物卸売事業の営業環境の推移

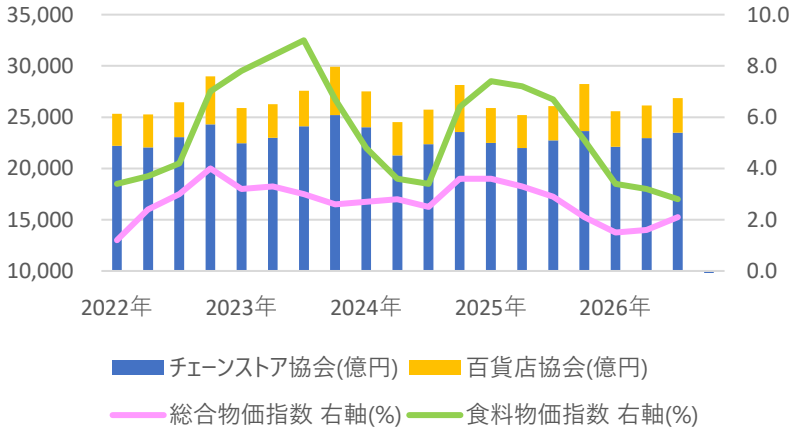
利用統計は暦年ベース

＜外部事業環境について＞

- 量販店食料品売上は、例年４半期累計額では10月～12月末分がピークになり年央6月頃まではやや低調に推移する傾向にある。足下では、継続する商品価格の上昇に加え天候不順による農水産物の値上がりなど、物価・消費への影響が懸念される。また、今後の消費税減税も注目ポイント。
- 外食市場の動向は、インバウンド需要の継続などもあり、直近の3圏域市場の推定規模では2025年12月が2019年12月以降でのピークとなった。国内の夏場の天候不順や災害の影響もあり、８月以降やや陰りが見える。インバウンド旅行者については、中国からの低調さが継続し、中東情勢なども影響している。また、先行きの食料品消費税の減税の影響も懸念される。
- 宿泊稼働率は、例年夏場から秋にかけてピークとなる。春から夏にかけては天候不順や災害などに加え、昨年の万博効果の剥落等の影響などもあり、前年同月比較で外国人・日本人ともに宿泊延べ人数が減少し、宿泊稼働率は低下したが、9月はほぼ前年並みへ持ち直す。

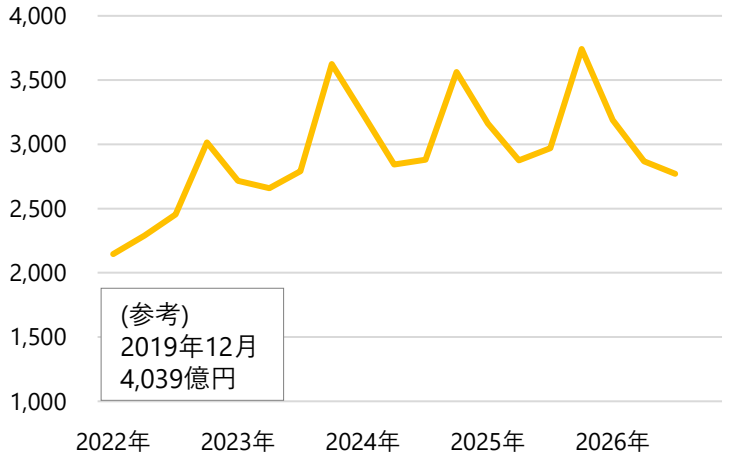
量販店食品売上高と食料物価指数

(暦年四半期分) (億円,%)



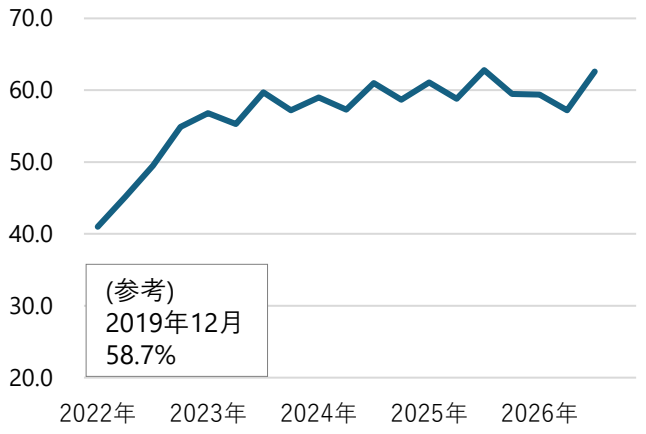
３大都市圏外食市場規模の推移

（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）(%)



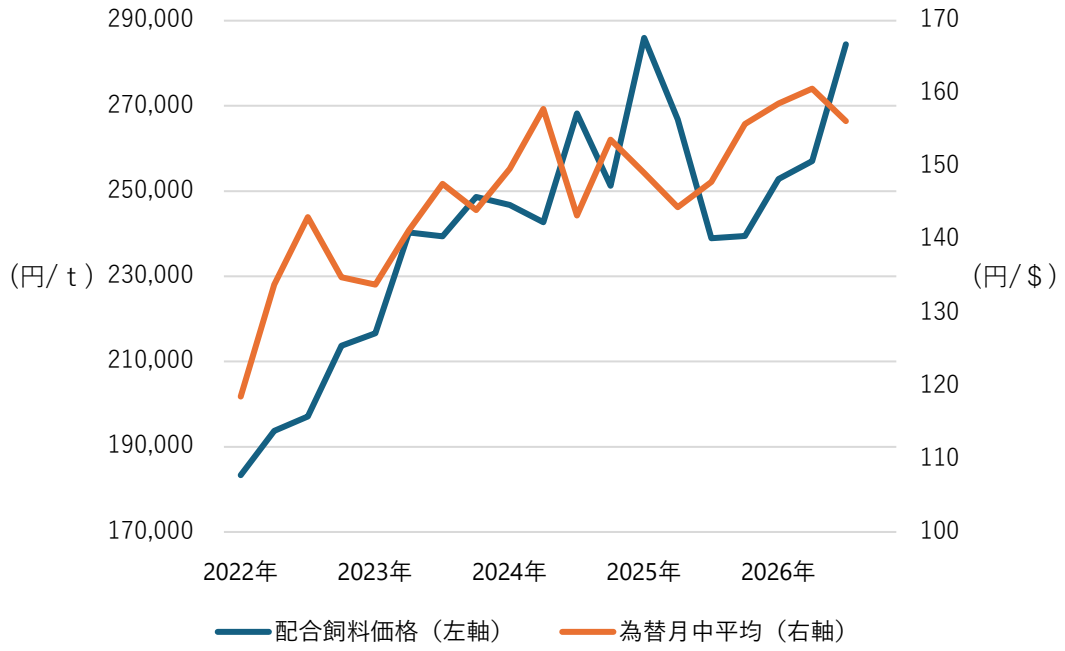
＜利用統計について＞
・量販店統計のデータはチェーンストア協会、百貨店協会の食料品売上金額の月次データを四半期単位でそれぞれ合計し合算表示した。（表示は暦年ベース）
物価指数は総務省の2025年基準消費者物価指数（月次全国の各四半期末月の前年同月比）データを使用。
・外食市場規模のデータは株式会社リクルートの月次外食総研調査の首都圏・関西圏・中部圏エリアの四半期末月分を合計しプロットしたもの。
・宿泊稼働率は観光庁(宿泊旅行統計調査)月次統計宿泊施設稼働率の四半期末月稼働率をプロットしたもの。(直近４半期末数値は観光庁の 1次集計値、それ以前の数値は同庁の2次集計値)

養殖事業の営業環境の推移

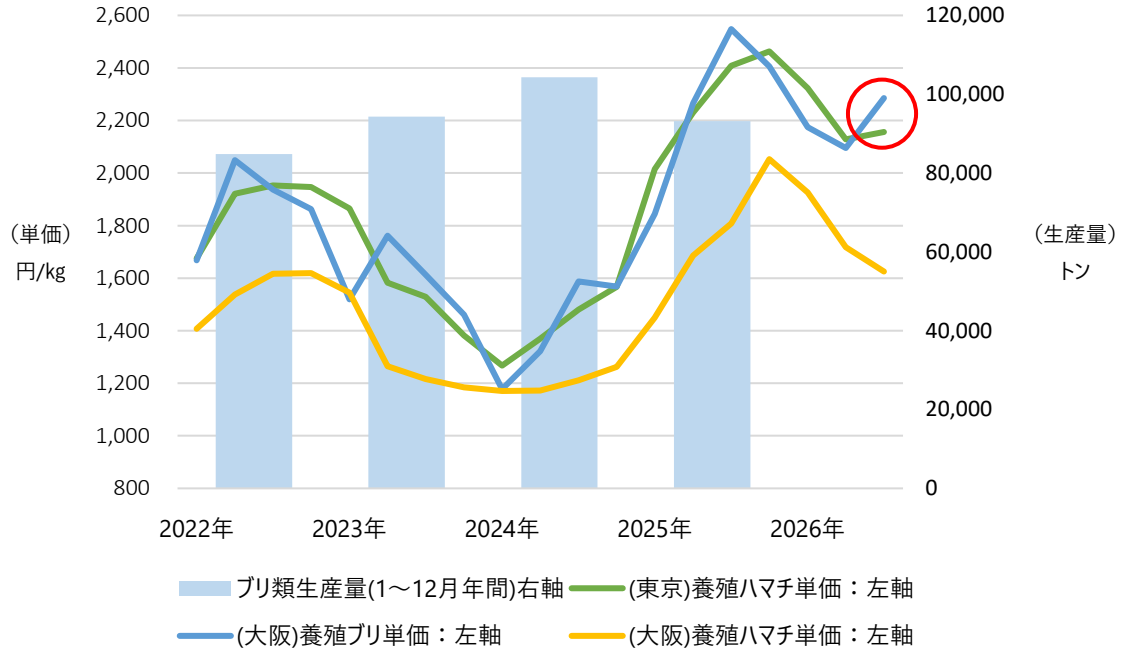
利用統計は暦年ベース

- **餌料単価は一服もつかの間、為替動向や国際的な原料不足懸念などから上昇に転じる。**
- **養殖ブリの単価は2026年に入ってから下降を始めたものの、夏場からやや反発しまだ高値圏に位置する。生産量と単価水準は逆相関で推移。**

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餌料価格は水産庁の集計データ（四半期末月の月中平均）、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各年の漁業・養殖業生産統計データ(2026年分は2027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（四半期末月の月中平均単価）。

1. OUGグループ
2. グループ会社
3. 経営理念とビジョン
4. 中期経営計画2024
5. 売上高・損益　直近5年間の実績
6. 株主還元制度

OUGグループ

OUGホールディングスの成り立ち

大阪魚市場株式会社（現OUGホールディングス株式会社）は、**1947年10月**大阪市中央卸売市場において水産物の卸売業者として創業し長年にわたり水産物の安定供給に努めてまいりました。





大阪市中央卸売市場開設時の写真

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。

「OUG」は、旧社名のローマ字表記である「**O**saka **U**oichiba（大阪魚市場）」と「**G**roup（グループ）」の頭文字を取って表しました。

グループ主要会社の事業概要

株式会社うおいち

大阪など関西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**を展開しております。設立1949年6月からの業歴があり、幅広い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、事業展開をしています。

グループ会社

水産物荷受市場・市場外卸売市場をはじめ、養殖、食品加工、物流まで、国内連結事業会社13社を展開。
幅広い分野のお客様に、価値ある商品・サービスを提供します。

水産物荷受事業
- 株式会社うおいち

市場外水産物卸売事業
- 株式会社ショクリュー

養殖事業
- 株式会社兵殖
- 株式会社松浦養殖

食品加工事業
- ダイワサミット株式会社
- 株式会社トウニチ水産
- 株式会社ツナクラフトワークス
- 株式会社海老将軍

OUGグループ

物流事業
- 舞洲流通センター株式会社
- 株式会社ディ・ティ・ロジスティックス

水産物仲卸事業
- 株式会社大京

水産物小売事業
- 株式会社黒門三平

保険・リース事業
- 株式会社トップ

その他非連結関連会社のうち海外事業会社
- DAIEI TAIGEN(THAILAND) CO.,LTD.
- DAIEI TAIGEN VIETNAM CO.,LTD.

経営理念とビジョン－１

OUGグループは、社会において目指す姿を経営理念と経営ビジョンに示しました。
日本の食文化を守り、また、発展させていくために、何ができるかを考え、それぞれの事業に取り組んでいます。

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グループは、「水産物」に対する専門性・技術・ノウハウなどをグループの強みの源泉とし、お客様のニーズに対応する商品・サービスを適正な価格で提供します。
- OUGグループは、事業活動を通じて、食文化の発展に貢献することをグループのミッションと定めました。

経営理念とビジョン－２

OUGグループは、社会において目指す姿を経営理念と経営ビジョンに示しました。
日本の食文化を守り、また、発展させていくために、何ができるかを考え、それぞれの事業に取り組んでいます。

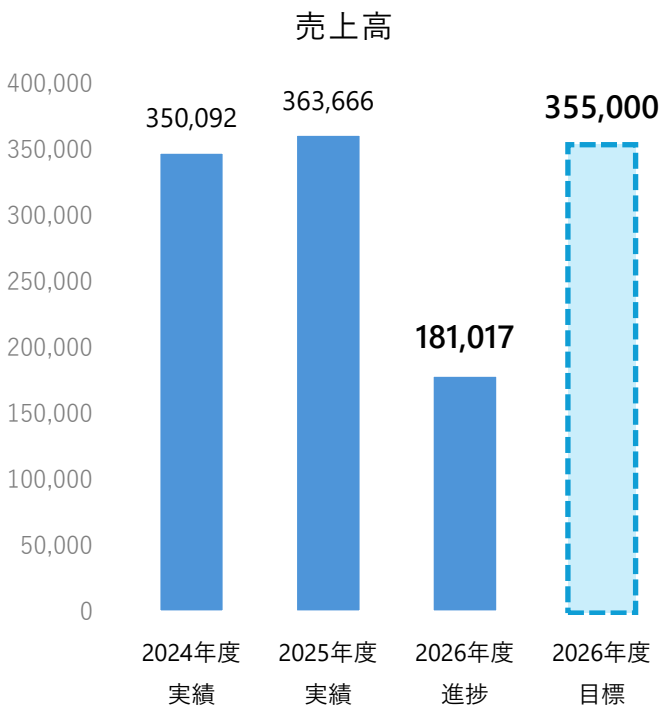
グループ経営ビジョン

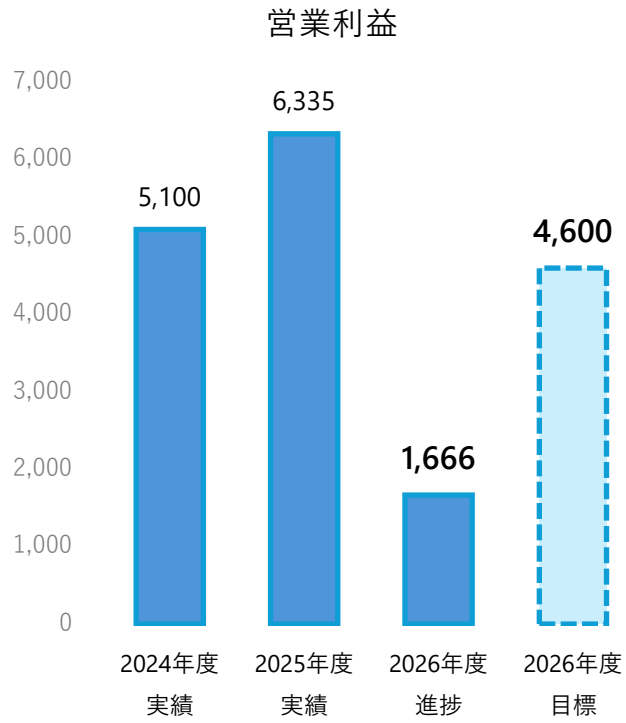
新しい水産物流通サービス業を創造することによって
企業価値を最大化します。

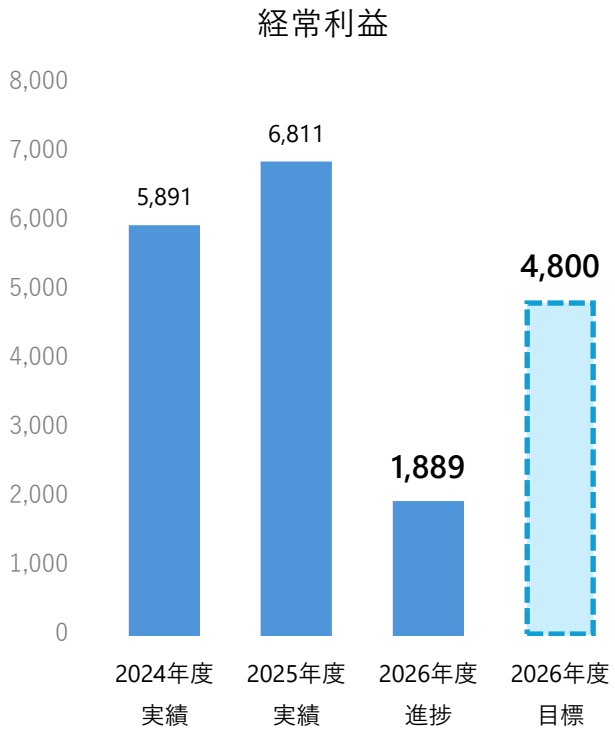
- グループ経営ビジョンは、社会情勢や市場環境の変化に対応しながらOUGグループがとるべき行動様式であり、ありたい姿を表しています。
- 水産物流通サービス業とは、生産者から消費者までの水産物流通のトータルシステムによって、お客様に商品･サービス(役務･情報)を提供する事業です。
- わたしたちはこのグループ経営ビジョンをグループ共通の価値観とし、事業展開を進めています。

中期経営計画2024（2024年4月～2027年3月）－１　進捗状況

- 当第2四半期における2026年度目標に対する進捗率は、売上高が51.0%、営業利益が36.2%、経常利益が39.4%となる。
- 売上高は目標の半分を超えた一方、利益面は4割弱に留まる。







中期経営計画2024（2024年4月～2027年3月）－２　全体像

基本的な考え方　資本コストや株価を意識した経営の実現

■ 資本コストを上回る資本収益性の向上　　■ グループの成長性向上

①重点施策

グループ行動指針の実践による行動変容

取引の主導権を握る/グループ内連携の強化/取引におけるリスクテイク

×

事業戦略の５つの柱

●鮮魚事業の強化　●商品力の強化　●関東マーケットの深耕・拡大
●海外事業の拡大　●サステナブルな事業活動

②経営基盤の整備・強化

- 財務戦略
- 人事戦略
- システム戦略
- IR戦略
- 品質保証システムの構築
- サステナビリティ課題への対応
- 共通機能の高度化

2026年度（最終年度）経営目標数値

売上高	経常利益	ROE	ROIC
3,550億円	48億円	8.0%維持	5.0%

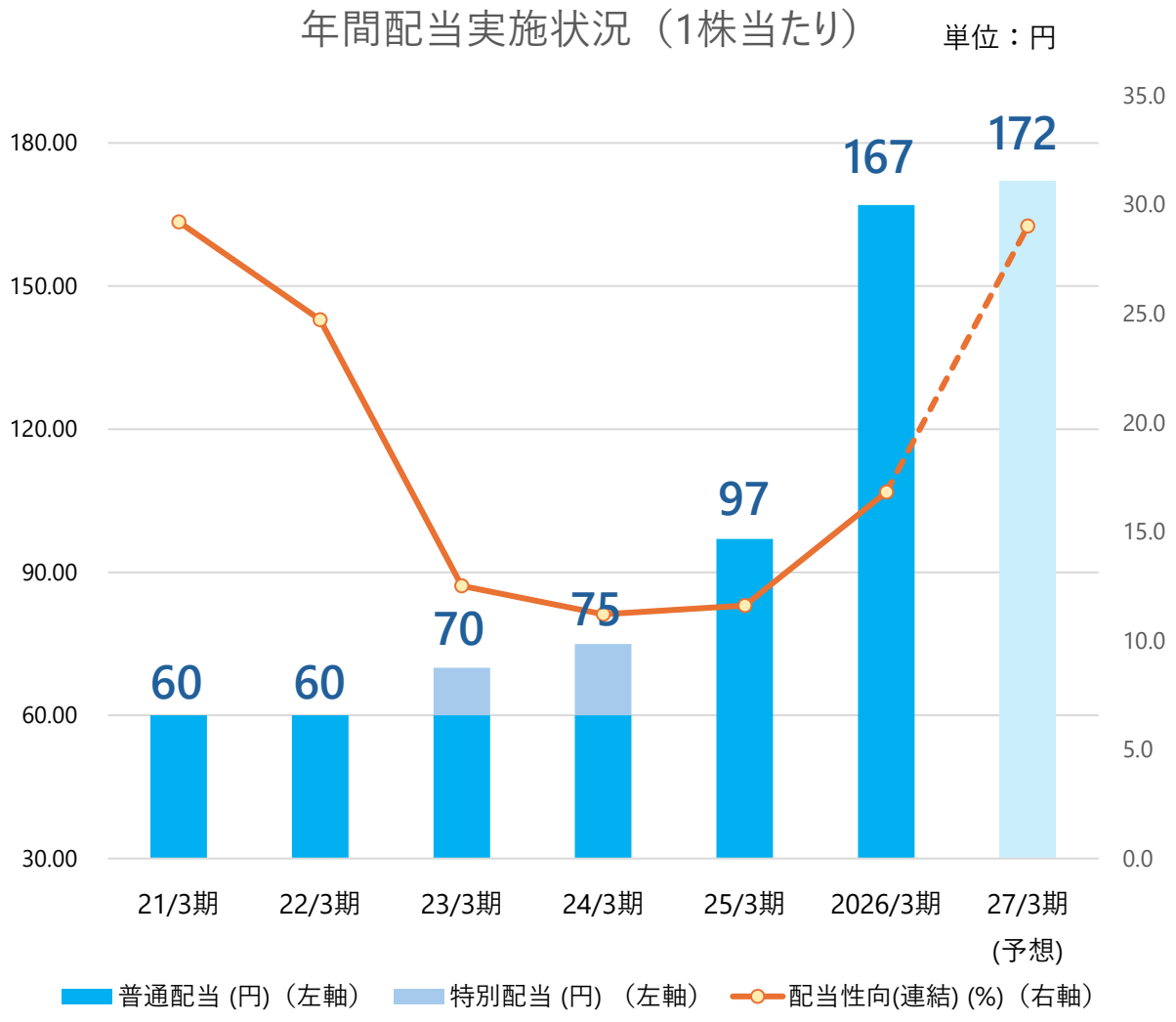
売上高・損益　直近５年間の実績

単位：百万円

	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	298,572	325,020	333,197	350,092	363,666
経常利益	3,092	4,276	3,912	5,891	6,811
当期純利益	1,344	3,078	3,618	4,527	5,379
1株当たり当期純利益（円）	242.50	562.03	672.22	839.57	996.63
総資産額	78,742	81,988	91,150	90,270	96,736
純資産額	23,841	25,927	30,994	35,555	41,436
自己資本比率	30.3%	31.6%	34.0%	39.4%	42.8%
＜注１＞ 自己資本利益率(ROE)	5.7%	12.4%	12.7%	13.6%	14.0%
＜注２＞ 投下資本利益率(ROIC)	4.3%	5.5%	4.1%	6.4%	7.5%
株価純資産倍率(PBR)	0.64 倍	0.52 倍	0.44 倍	0.49 倍	0.53 倍
株価収益率(PER)	11.30 倍	4.40 倍	3.80 倍	3.80 倍	4.00 倍

＜注１＞自己資本利益率(ROE) = 当期純利益÷自己資本　(期首期末平均)
＜注２＞投下資本利益率(ROIC) = 税引後営業利益÷（株主資本＋借入金）　(期首期末平均)

株主還元制度１　配当について



配当方針について

当社は2025年3月期期末配当から、中長期的な経営環境の安定強化および成長投資に必要な内部留保の確保に十分留意しつつ、連結株主資本配当率（DOE）を採用し安定的な配当水準を維持することを基本方針とし、中長期的には株主資本の増加と連結株主資本配当率（DOE）の引き上げによる配当水準の向上を目指すことといたしました。

なお、同期末からの連結株主資本配当率（DOE）は1.6%といたしました。

2026年3月期末までの2期間での財務内容の充実や利益規模の拡大などを踏まえ、2026年3月期末分の配当から連結株主資本配当率（DOE）を1.6% から2.4 %に引き上げております。

DOEとは、株主資本配当率（Dividend on equity ratio）のことで、株主資本に対し企業がどの程度の配当を行っているのかを示す財務指標です。一般に DOE ＝ 年間配当総額 ÷ 株主資本 × 100（%）＝ 配当性向 × 自己資本利益率（ROE） × 100（%）と言われます。

株主還元制度 2　株主優待制度について

株主優待制度の概要

- 贈呈基準　保有株式数別および継続保有期間別基準で贈呈
- 対象株主　1単元（100株）以上の株主様
- 基準日　　毎年9月30日現在の株主名簿に記載または記録された株主様
- 贈呈時期　12月に贈呈
- 優待内容　（下図のとおり）
- 継続保有期間（3年以上）のルール

毎年9月30日および3月31日時点の株主名簿において、**同一株主番号で100株以上の保有が7回以上連続**して記載または記録されている株主様を「継続保有期間（3年以上）」の対象としております。

保有株式数	継続保有期間	優待内容
100株以上 500株未満	3年未満	3,500円相当の水産加工品（当社指定品）贈呈
	3年以上	7,000円相当の水産加工品（カタログから1品選択）贈呈 又は上記優待品相当額の寄付（※）
500株以上	3年未満	7,000円相当の水産加工品（当社指定品）贈呈
	3年以上	15,000円相当の水産加工品（カタログから1品選択）贈呈 又は上記優待品相当額の寄付（※）

※寄付については、当社より、公益財団法人「漁船海難遺児育英会」に寄付させていただきます。

7,000円相当の水産加工品（カタログ）例


ホタテ貝柱


アトランティック
サーモン（生食用）


蒲焼うなぎ

15,000円相当の水産加工品（カタログ）例


塩紅鮭切身


味付いくら・
数の子セット


ずわいがに