



2026年3月期 第2四半期（中間期）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2四半期（中間期）連結決算 ハイライト
3	2026年3月期 第2四半期（中間期）連結決算 概要
4	2026年3月期 第2四半期（中間期）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）
8	直近のトピックス

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 中間期は、連結売上高**1,710億円**、同経常利益**25億円**、同当期純利益**22億円**と前年同期比増収増益となり、通期業績予想を上方修正いたしました。

今8月には、当グループとNTTグリーン&フードは「**陸上養殖を通じた水産業のESG化に関する協定書**」を締結いたしました。サステナブルな水産業の発展と地域社会への貢献を目指し、積極的に取り組んでまいります。

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。

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・ティ・ネクスト		京都府久世郡
舞洲流通センター 株式会社	物流事業	大阪市此花区
株式会社 ディ・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2四半期（中間期）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 中間期(第2Q) (a)	2026年3月期 中間期(第2Q) (b)	前年同期対比 (b) - (a)	2026年3月期 修正後予想 (c) <>は修正前	修正後 進捗率(%) (b) / (c)
売上高	165,497	171,003	5,506	< 345,000 > 351,000	48.7
営業利益	1,641	2,301	660	< 4,400 > 4,600	50.0
経常利益	1,896	2,599	703	< 4,500 > 4,900	53.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,849	2,216	367	< 3,300 > 4,000	55.4

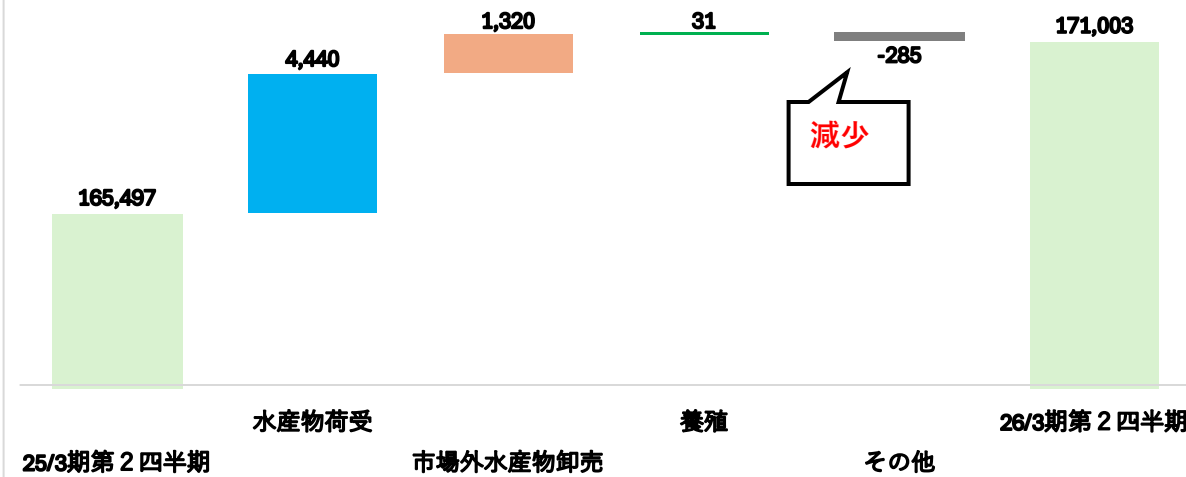
2026年3月期 第2四半期（中間期）の連結決算は、売上高1,710億円、経常利益25億円、当期純利益22億円を計上しました。

前年同期との売上高の増減要因では、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、水産物荷受事業と市場外水産物卸売事業の販売増で前年同期比3.3%の増収となりました。

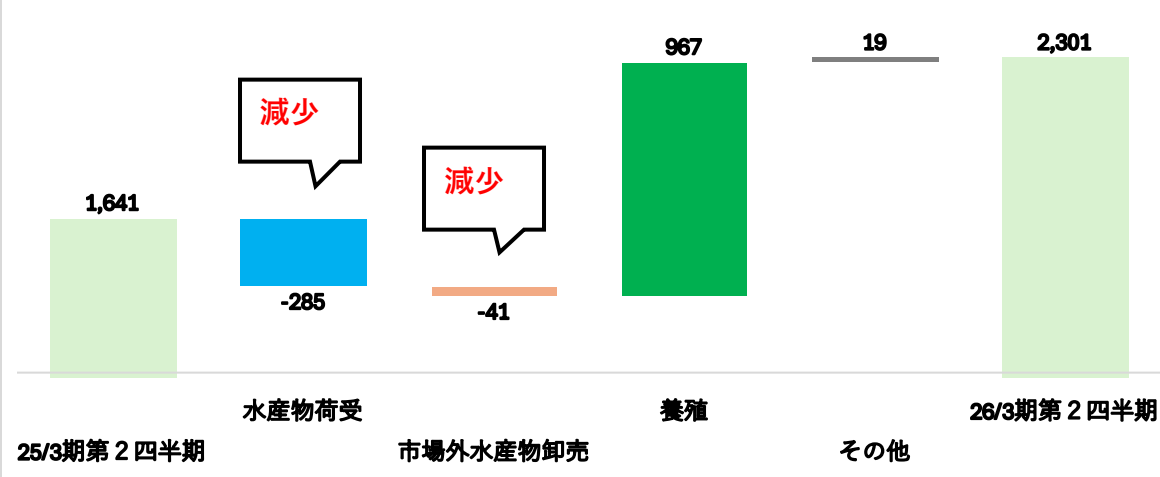
前年同期とのセグメント利益の増減要因では、販売単価が上昇し黒字となった養殖事業の貢献が大きく、他の事業の減少をカバーし増益となりました。また、同経常利益でも37.1%の増益を記録しました。

2026年3月期の売上高・各利益予想について、中間期の業績を踏まえ上方修正いたしました。

売上高増減要因（前年同期比）（百万円）

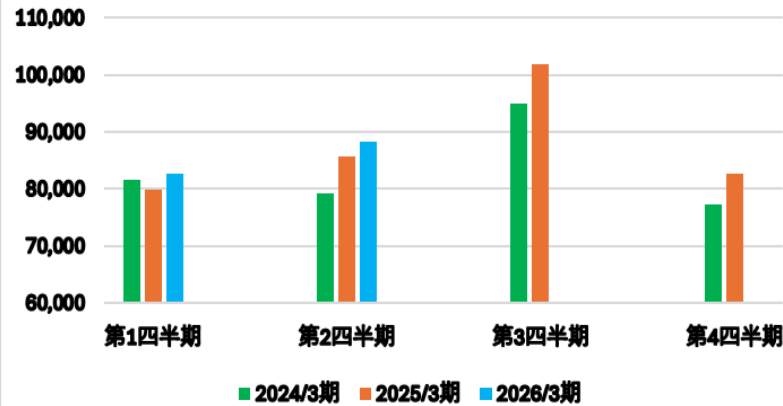


セグメント利益（営業利益）増減要因（前年同期比）（百万円）

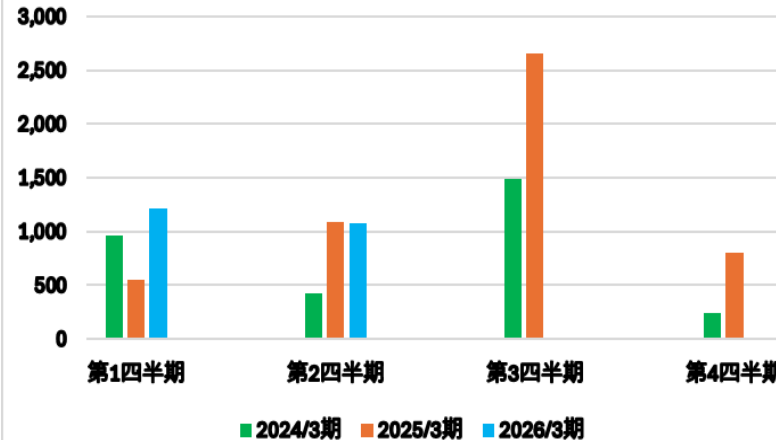


3 2026年3月期 第2四半期（中間期）連結決算 概要

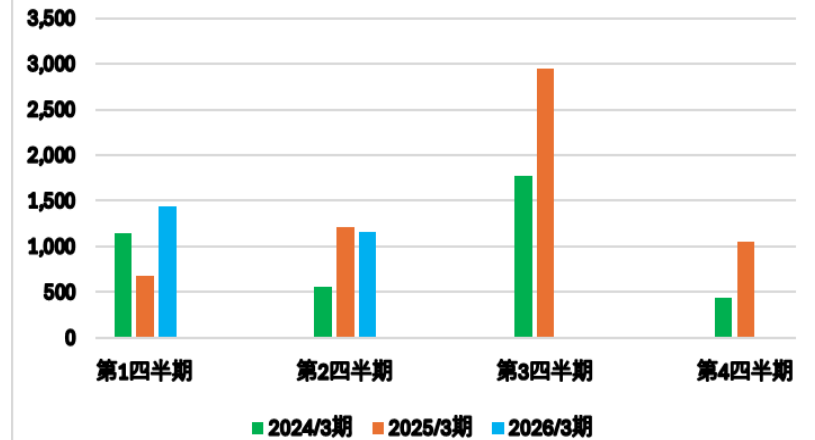
売上高推移（百万円）



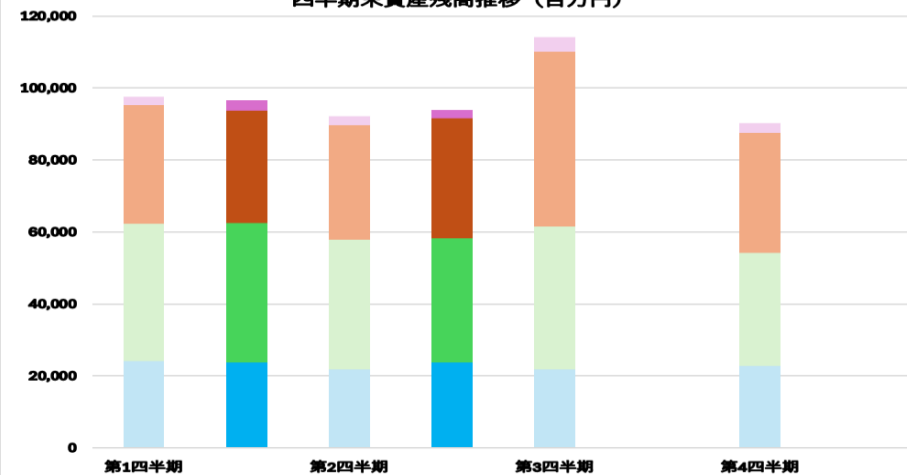
営業利益推移（百万円）



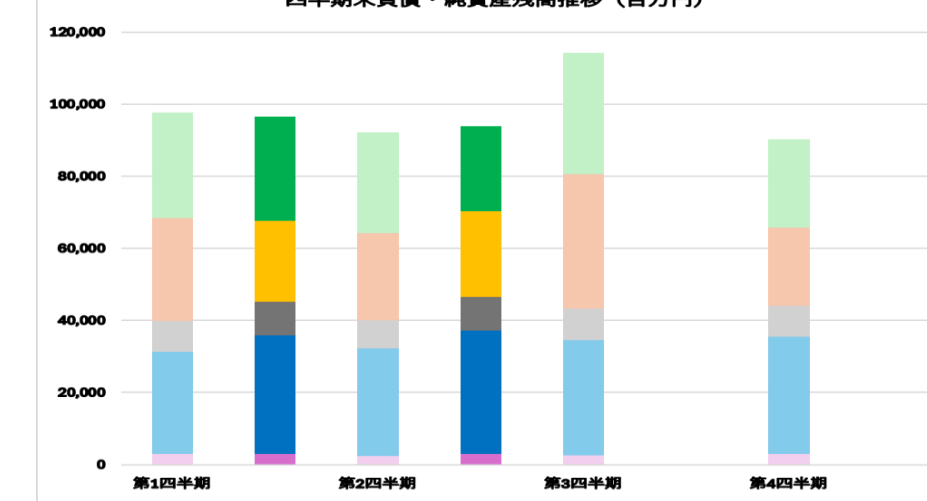
経常利益推移（百万円）



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2四半期（中間期）の連結決算は、売上高1,710億円（前年同期比3.3%増）、経常利益25億円（同37.1%増）と増収増益。

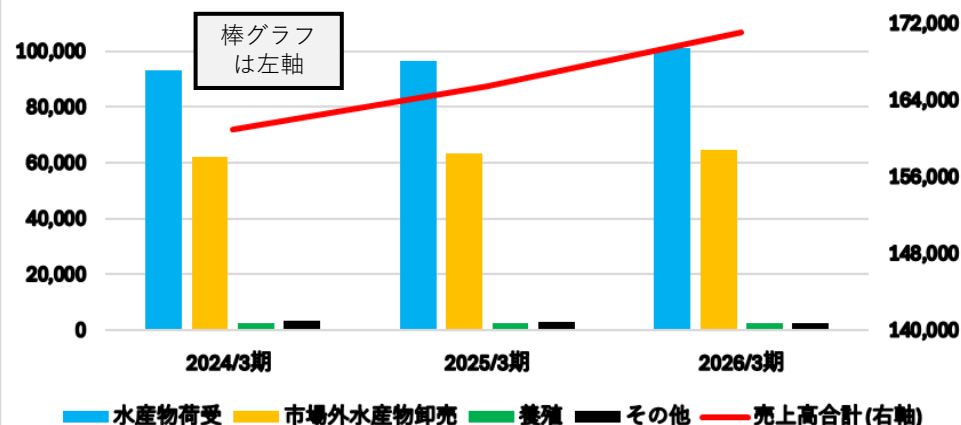
総資産は938億円（前期末対比+36億円）となり、手元資金（現預金）残高は23億円（同▲4億円）、売上債権332億円（同▲0億円）、棚卸資産345億円（同+30億円）などとなる。

一方、負債は、566億円（同+19億円）となり、仕入債務237億円（同+21億円）、借入金合計235億円（同▲10億円）などとなり、純資産は利益剰余金の増加から372億円（同+16億円）となった。

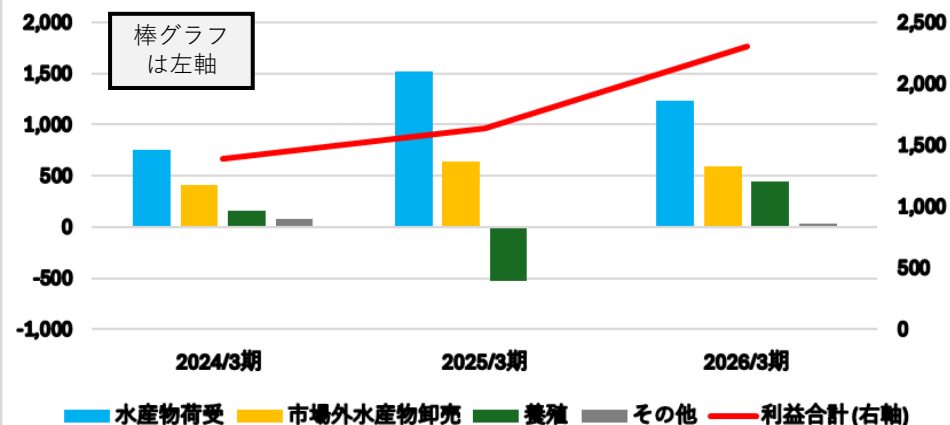
なお、取扱水産物商品の特性から、四半期単位での売上高・利益に加え資産・負債の四半期末残高においても、例年 第3四半期がピークとなる。

4 2026年3月期 第2四半期（中間期）連結決算 セグメント別の売上高とセグメント利益

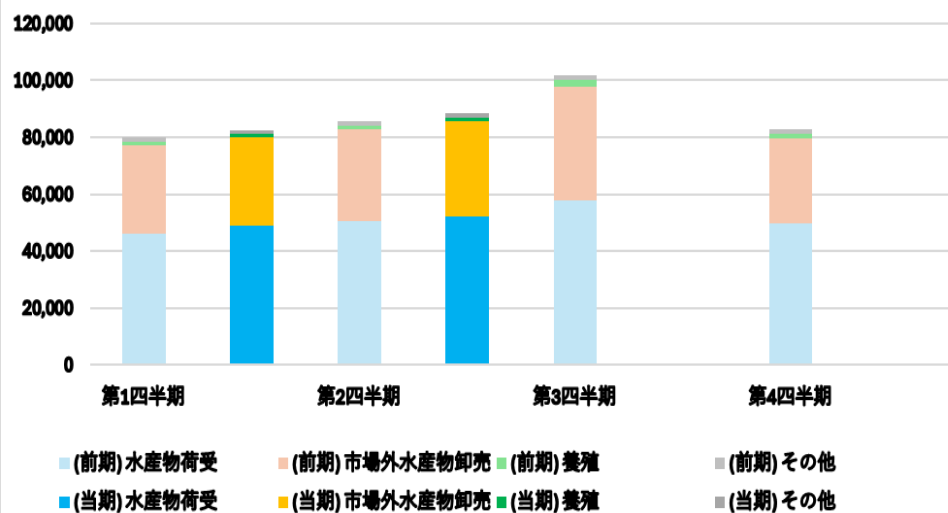
第2四半期（半期）のセグメント別売上高比較（百万円）



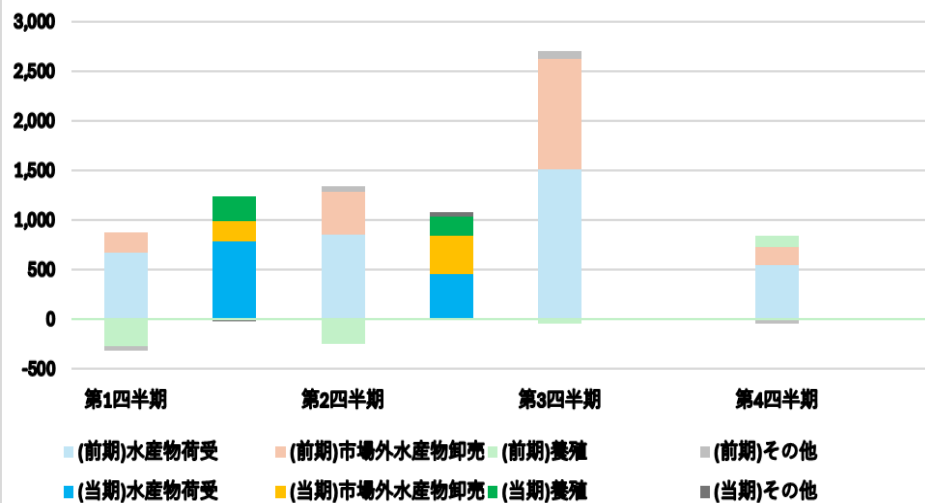
第2四半期（半期）のセグメント別利益比較（百万円）



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・市場外水産物卸売事業は、前年同期比減益。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が続き、黒字転換した直前の第1四半期に続き第2四半期においても黒字を確保した。

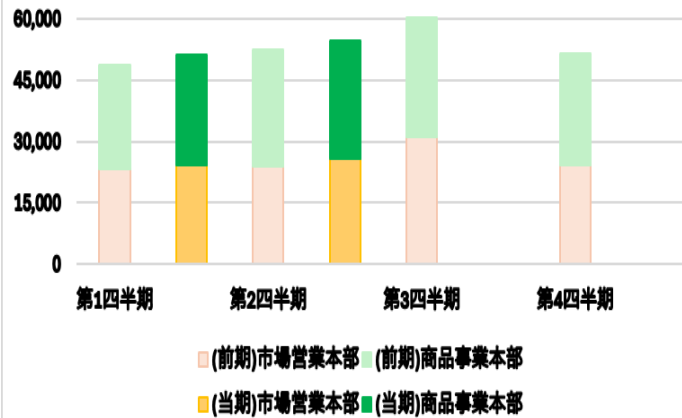
（主要3事業セグメントについては後述を参照）

5 主要セグメントの状況 1（水産物荷受事業）

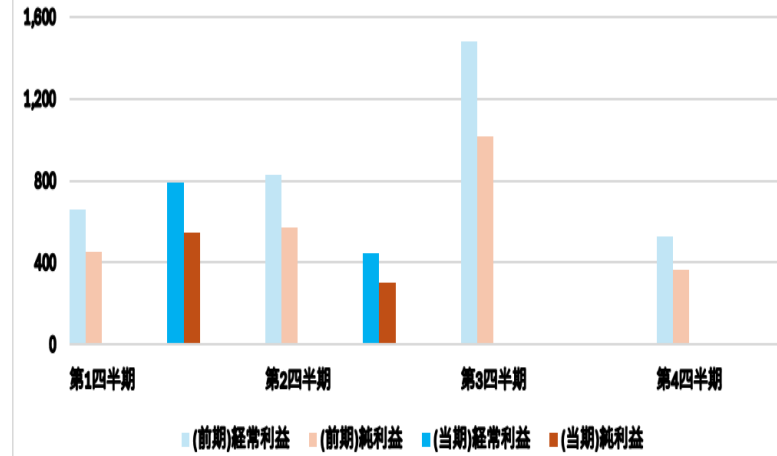
水産物荷受事業（株式会社 うおいち）の業績

（*）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

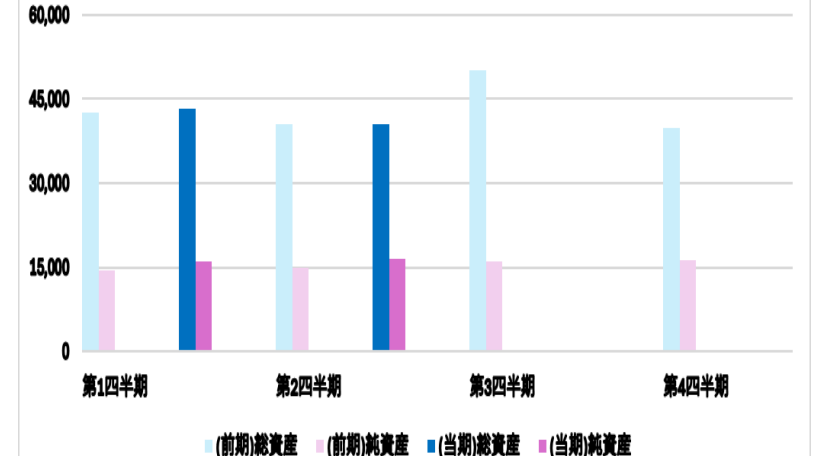
2026年3月期 売上高推移（*）（百万円）



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。

<第2四半期の事業状況>

（市場営業本部）鮮魚部門の天然魚においては魚種により入荷量にばらつきはあり、サンマは久々の豊漁ながら秋サケは昨年対比40%程度と予想される。ブリ・ハマチも昨年同期比で減少した。養殖魚は値上がりが見られ、値上がり傾向にあるほか、マグロ類は冷凍ものの単価上昇などもあり、全般に販売環境は厳しい。

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している。タラコ原料のみが安価となっているものの、有力な年末商材であるイクラは秋サケの収量減少から高値予想で、苦戦が見込まれる。

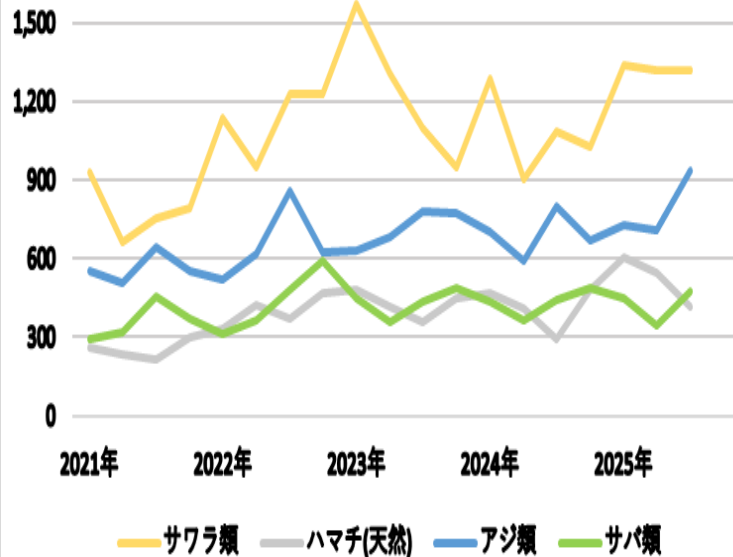
（商品事業本部）中心商材の冷凍ものは、第2四半期後半頃からの商材の全般的な価格上昇が続き、特にホタテは夏場の生育も悪く出荷量は減少しており歴史的な高値となっている。またイクラ・サバなども最高値圏に入り、販売面で需要に結びつく価格帯での単価設定が厳しく、利益確保に苦戦している。

<第2四半期の損益状況>

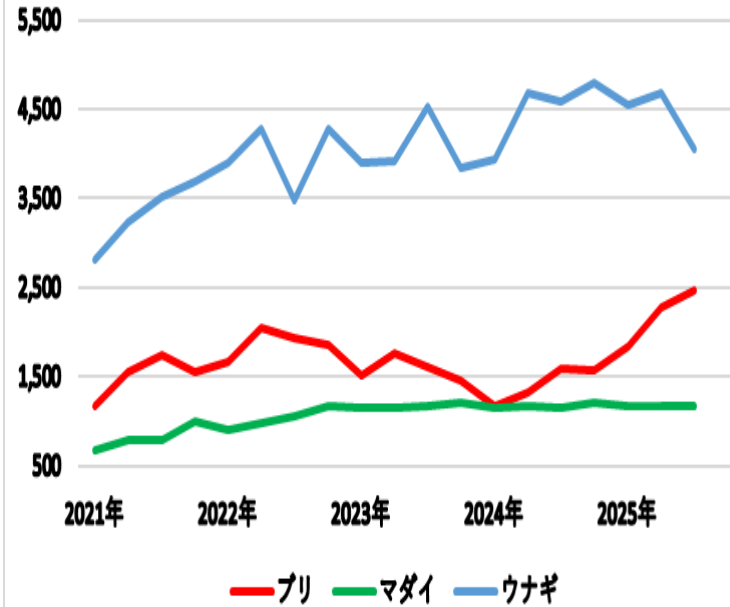
資材費等物流費の増加などもあり厳しい事業環境が続き、適切な在庫管理の一層の徹底や諸経費の抑制に注力するなどに努めたものの、経常利益は前年同期比では減益となった。

(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)

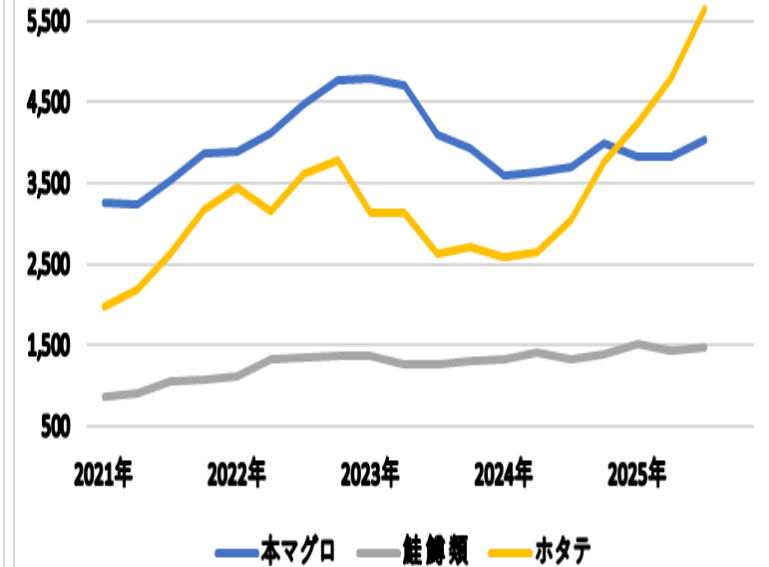
主要な生鮮魚種の単価推移 (暦年4半期末月) 円/kg



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、9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、アジ類は上昇、サバ類も持ち直し上昇。サワラ類は横ばいとなるが、ハマチは下落。

(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力強く上昇が継続し、最高値圏に入る。マダイは引き続き変動幅小さく安定推移。ウナギはしばらく続いた高値圏から下落。

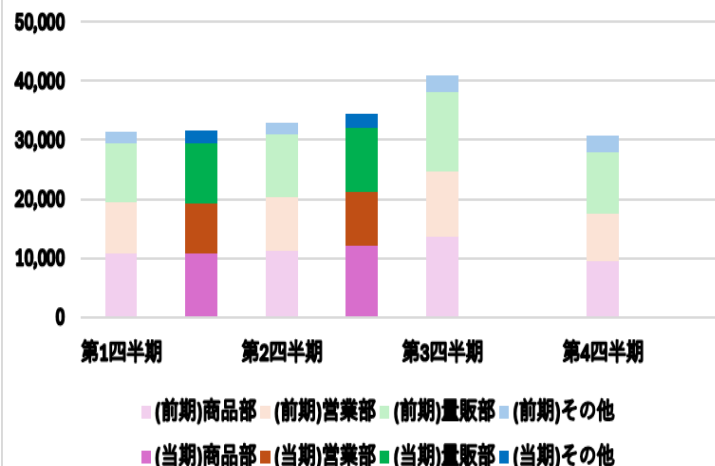
(冷凍魚類) 本マグロは2024年の緩やかな回復基調から上昇モード入り。一方、ホタテは生産海域の海水高温が響き出荷量が減少、急激な価格上昇が継続。鮭鱈類はしっかり。

6 主要セグメントの状況2（市場外水産物卸売事業）

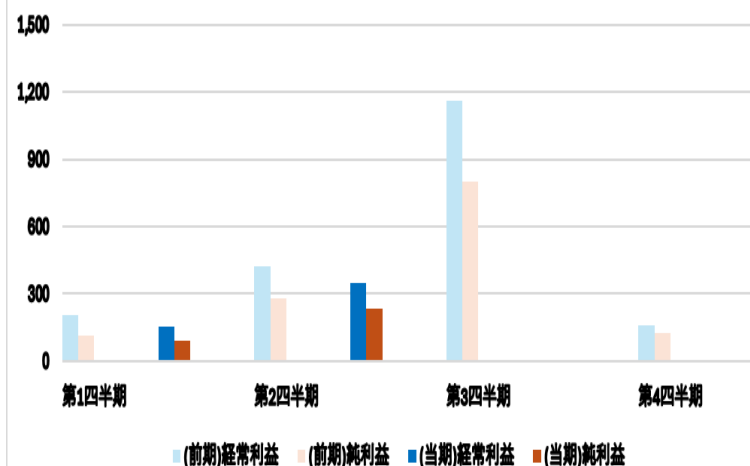
市場外水産物卸売事業（株式会社 ショクリュー）の業績

（*）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

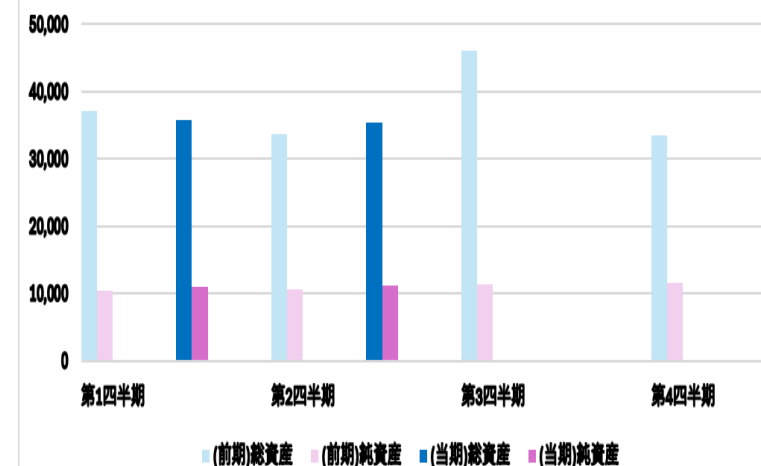
2026年3月期 売上高推移（*）（百万円）



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。

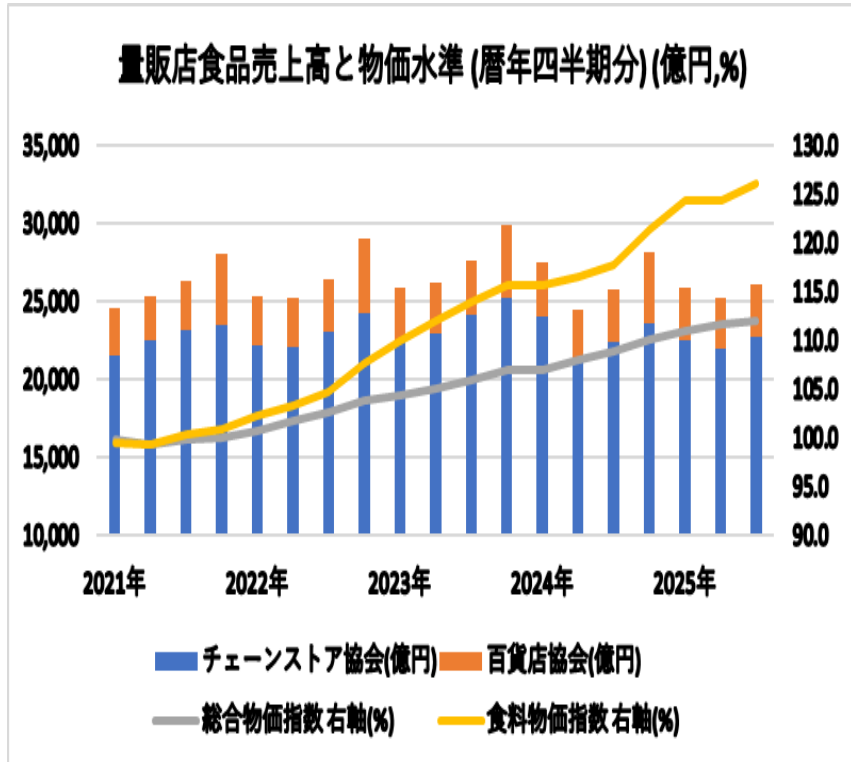
<第2四半期の事業状況>

（商品部）円安の影響により主力魚種の相場が高止まりし、原料用水産物の販売は一部で低調に推移した。一方で、主力エビ商材の需要が回復したことや加工食品の販売伸張に加え、仕入価格や物流費などコスト上昇分を販売価格に適切に反映するよう販売体制の強化に努めたことで、売上高は増収となった。
 （営業部）外食・宴会・インバウンド需要の回復が続いているものの、猛暑の影響に加え、物価高による消費者の節約志向の高まりにより全体的に消費が減退した。これにより特にホテル・飲食店向けの販売が影響を受け、新規顧客の獲得や既存取引先の深耕に努めたが、売上高は減収となった。
 （量販部）既存の量販店取引先との関係強化や新規顧客の獲得に注力したことに加え、水産加工業者との連携による原料調達からの製品開発や取引先とタイアップしたオリジナル製品の販売拡大、さらにはサンマの豊漁により鮮魚、加工品の販売が伸長したことから、売上高は増収となった。

<第2四半期の損益状況>

適正な在庫管理に努め、また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、原料高等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)



< 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 >

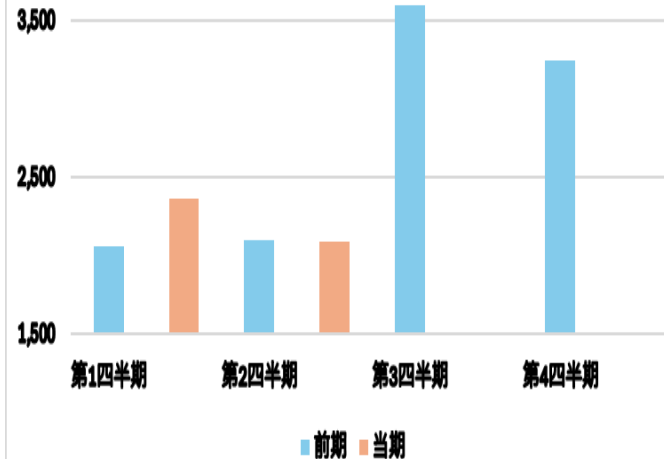
- ・量販店食料品売上は、例年第3四半期(10～12月末)にピークとなり6月頃まではやや低調に推移する傾向にある。近時は物価上昇の影響もあり、前年同期比で伸び悩みが見受けられる。
- ・外食市場の動向は、堅調なインバウンド需要の継続などもあるものの、直近の3圏域市場の推定規模では2023年12月のピークを上回ることができない。
- ・宿泊需要の動向は、インバウンドによる需要増加などもあり、伸び悩んでいた宿泊施設稼働率は高くなった。

7 主要セグメントの状況3（養殖事業）（利用外部統計は暦年ベース）

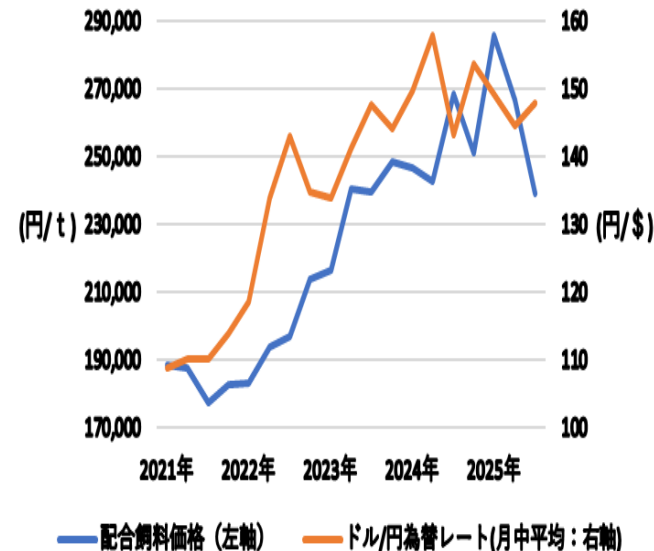
養殖事業（株式会社 兵殖 分）の事業環境

（＊）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

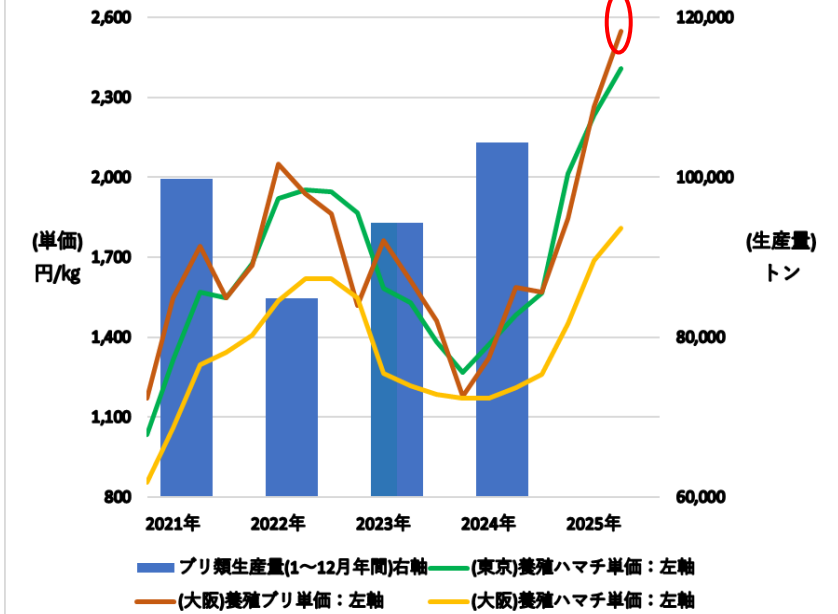
2026/3期 養殖事業の売上高推移（＊）(百万円)



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（四半期末月の月中平均単価）。

<養殖の事業環境>

ブリ養殖業界の状況は、長引く高水温の影響で販売魚の育成が悪く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ため販売単価は高値傾向にあるが、一方で養殖魚の育成不良や円安等による餌料単価の高止まりなどから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・販売を実施している。ブリの販売状況は上記のような状況であるため出荷尾数は減少しているが、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。しかしながら、過去の販売相場は「上がった相場はいつか下がる」を繰り返しており、生産コストの高止まりと相まって今後の事業状況は予断を許さない。

8 直近のトピックス

サステナブルな事業活動

事業活動事項	活動概略	2025年度上期 (実績)	2025年度下期（取組）	グループ内の担い手
陸上養殖を通じた水産業のESG化の推進	NTTグリーン&フードと「陸上養殖を通じた水産業のESG化に関する協定書」を締結し、サステナブルな水産業の実現に向け取り組む。生産はNTTグリーン&フード、販売・流通はOUGグループで対応。	8月に協定書を締結 (2025年8月19日付PR開示参照)	連携についての協議と推進	株式会社うおいち 株式会社ショクリュー 株式会社兵殖 他
ガス置換パック製品製造	フードロスとコストの削減効果が期待できるガス置換パック製品製造の本格的な稼働に入る。	安定的な生産状態に入る	生産継続	ダイワサミット株式会社

IR 戦略（当グループ連携力）の強化

今年度の大規模見本市への参加～国内開催分の 上期実績・下期の実施予定事項～

イベント名称	イベント概要	開催時期 (予定)	グループ内の参加会社
「第23回シーフードショー 大阪」の出展参加（予定） (前回出展分は 2025年1月23日付PR開示を参照)	（社）大日本水産会が大阪にて主催する魚・シーフード・水産加工・鮮度保持技術の西日本最大級の食材見本市。来場者数は約1万人（バイヤー・事業者）、出展企業数 約250社。当グループ2年連続の出展予定。	2026年2月25・26日 (予定)	（予定会社） 株式会社うおいち 株式会社ショクリュー 株式会社兵殖 他
第7回 Hospitality&FoodWeek in 九州・沖縄「東アジア輸出食品飲料展」に出展参加	（社）日本能率協会が福岡にて主催した東アジア向け販路開発強化にフォーカスした展示会。当グループ初出展。	2025年9月17・18日 (実施)	株式会社うおいち 株式会社ショクリュー

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