

2026.06.02

株式会社オーシャンシステム

2026年3月期 決算説明会資料



東証スタンダード市場 証券コード3096 <https://www.ocean-system.com/>

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。



企業概要

1. 企業概要
2. 2026年3月期決算概要
3. 2027年3月期業績予想
4. 中期経営計画の進捗状況
5. トピックス・参考資料

私たちは、“一人ひとりのお客様へ満足と豊かさを届けたい”という思いを経営理念に込め、食に関する様々な事業を展開しています。



スーパーマーケット事業



業務スーパー事業



弁当給食事業



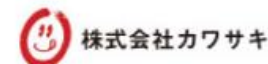
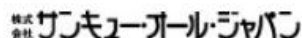
食材宅配事業



旅館、その他事業

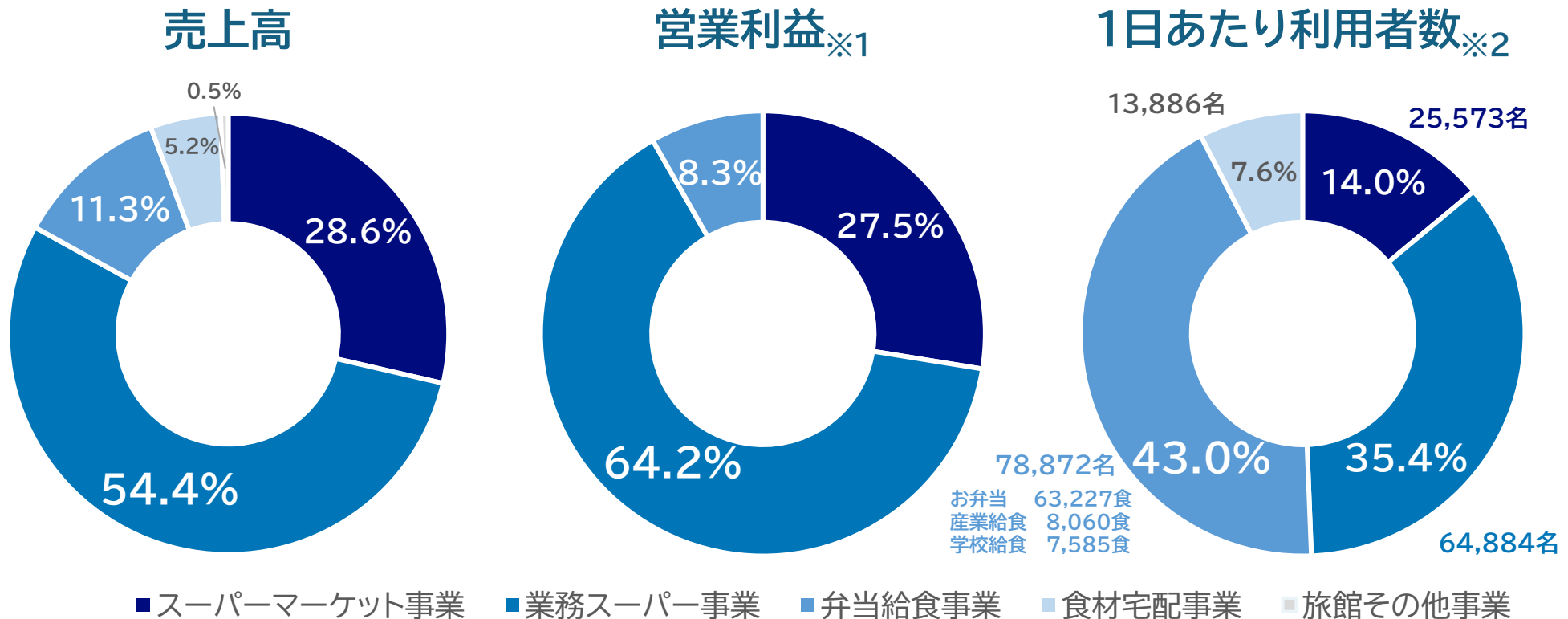


子会社



セグメント別構成比

売上高・営業利益は業務スーパー事業が成長エンジンとなっています。小売以外の事業も顧客との接点が多く、更に飛躍するポテンシャルを持つと考えています。



※1 営業利益がマイナスである事業はゼロとして構成比を算出しております

※2 スーパーマーケット事業と業務スーパー事業は来店客数、弁当給食事業は食数(デリカフーズ事業部を除く)、食材宅配事業は宅配先世帯数を使用しております。また、旅館その他事業を除いております

2026年3月期 決算概要

1. 企業概要
2. 2026年3月期決算概要
3. 2027年3月期業績予想
4. 中期経営計画の進捗状況
5. トピックス・参考資料

2026年3月期 業績ハイライト

2026年3月期の連結売上高は上場来18期連続で過去最高を更新。

ROEは前期比+0.1ポイント上昇。バリュエーション指標は大きく改善。

ROE (自己資本利益率)

9.8%

前期比 +0.1Point

PER (株価収益率)

13.3倍

前期比 +2.8Point

PBR (株価純資産倍率)

1.3倍

前期比+0.3Point

売上高

96,055百万円

前期比 +5.5%

経常利益

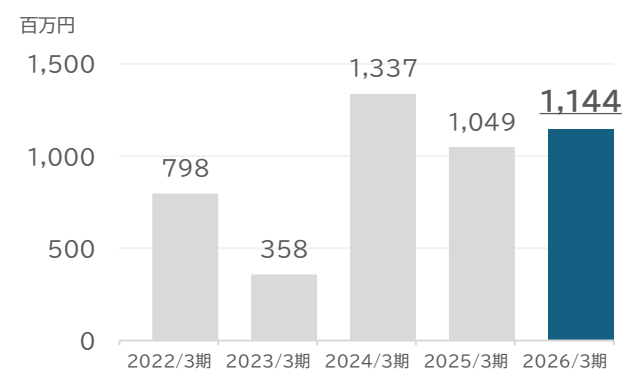
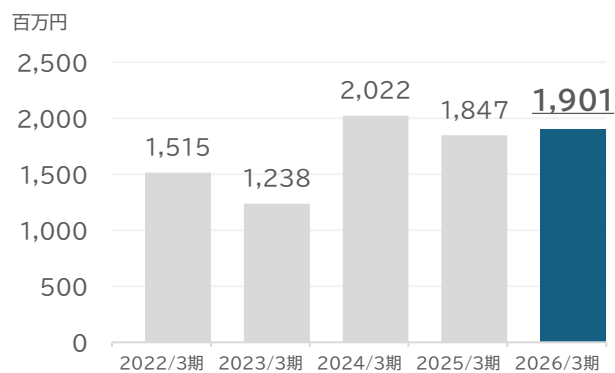
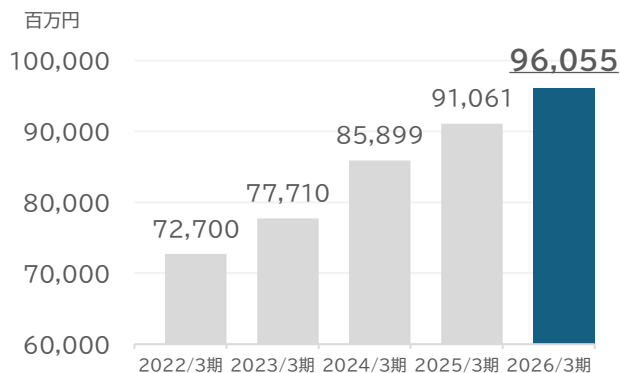
1,901百万円

前期比 +2.9%

親会社株主に帰属する
当期純利益

1,144百万円

前期比 +9.1%



業務スーパー事業が店舗展開を進め全体をけん引。新規開拓や価格・メニュー改定、配送の効率化を図った弁当給食事業、食材宅配事業は売上高・利益ともに改善。

単位:百万円・%

連結P/Lサマリー	金額	前期比
(A)売上高	96,055	+5.5%
売上原価	74,892	+5.6%
売上総利益	21,162	+5.1%
販売費及び一般管理費	19,375	+5.4%
人件費	8,734	+5.9%
販売活動費	2,374	+4.1%
施設費	2,415	+8.4%
管理費	5,864	+4.1%
(B)営業利益	1,787	+2.0%
経常利益	1,901	+2.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,144	+9.1%

単位:百万円・%

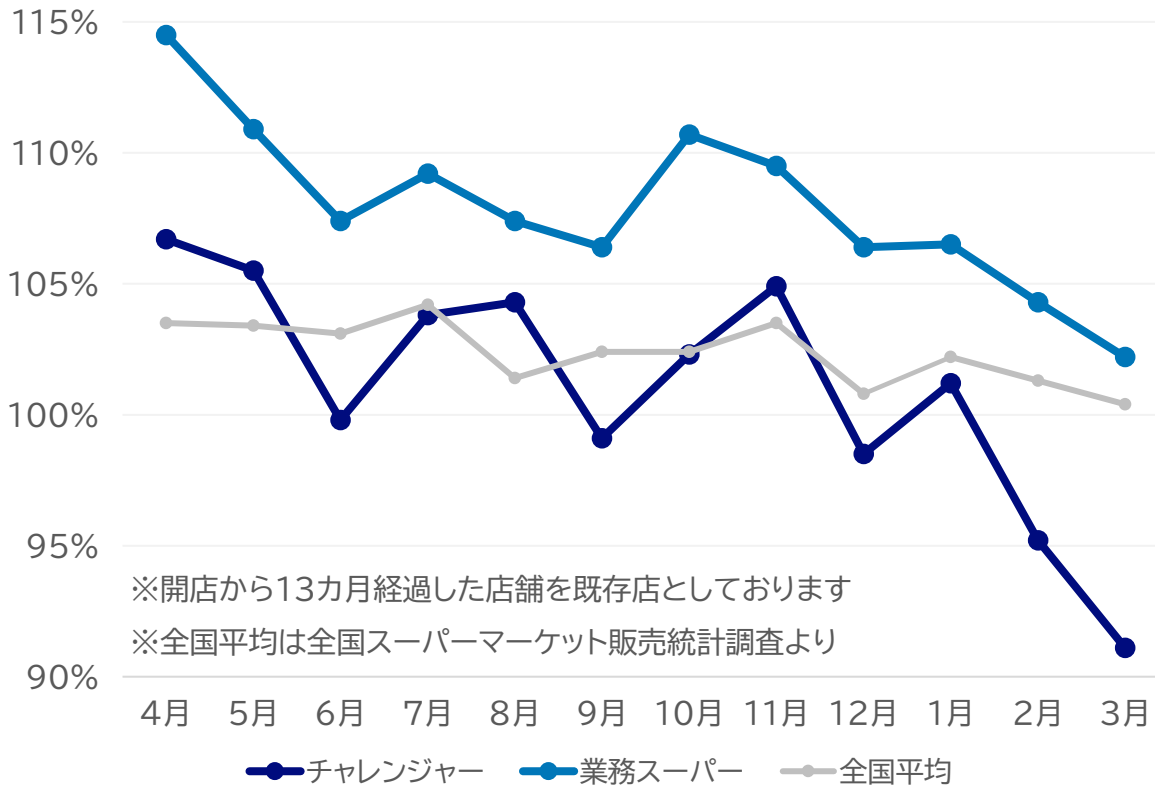
(A)セグメント別売上高	金額	前期比
スーパーマーケット事業	27,472	+0.8%
業務スーパー事業	52,267	+7.8%
弁当給食事業	10,828	+8.9%
食材宅配事業	4,960	+1.1%
旅館、その他事業	526	+9.8%
(B)セグメント利益	金額	前期比
スーパーマーケット事業	761	△3.2%
業務スーパー事業	1,774	+2.8%
弁当給食事業	228	+14.7%
食材宅配事業	△7	(前期△86)
旅館、その他事業	△143	(前期△111)
調整額	△826	(前期△762)

既存店売上高

競合店の出店攻勢のなかであるが、通年売上高は前期比プラスを確保。

スーパーマーケット「チャレンジャー」は燕三条店の一部改装に伴う休業の影響あり。

既存店売上高(前年同期比%)



チャレンジャー

	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	109.0%	101.6%	100.8%
来客数	102.4%	99.2%	98.6%
客単価	106.5%	102.5%	102.3%
1品単価	106.7%	103.9%	102.2%
買上点数	99.8%	98.6%	100.0%

業務スーパー

	24/3期	25/3期	26/3期
売上高	113.8%	107.8%	107.9%
来客数	107.8%	106.3%	103.6%
客単価	105.5%	101.4%	104.1%
1品単価	106.5%	102.8%	106.0%
買上点数	99.1%	98.7%	98.2%

利益率及び販管費率

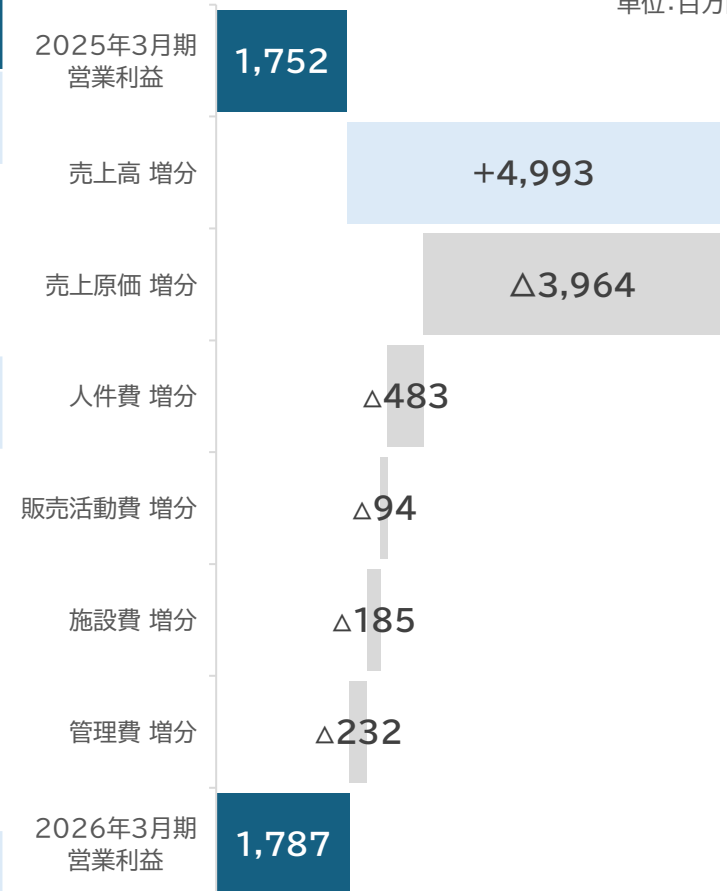
原材料費や物流費、人件費などの上昇圧力に対し、原価管理の徹底や価格転嫁を進め、利益率は概ね2025年3月期並みを確保。

単位:百万円・%・pt

	金額	売上高比	前期比
売上高	96,055	100.00%	—
売上原価	74,892	77.97%	+0.08pt
売上総利益	21,162	22.03%	△0.08pt
販売費及び一般管理費	19,375	20.17%	△0.02pt
人件費	8,734	9.09%	+0.03pt
販売活動費	2,374	2.47%	△0.03pt
施設費	2,402	2.50%	+0.07pt
管理費	5,864	6.10%	△0.08pt
営業利益	1,787	1.86%	△0.06pt

営業利益の増減要因

単位:百万円



新店・移転リニューアルの進行により商品、有形固定資産が増加。

7億円の運転資本借入れを実施するも、最終増益により自己資本比率は上昇。

単位:百万円

資産の部	金額	前期比
流動資産	11,399	+227
現金及び預金	4,719	△60
売掛金	3,525	+51
商品	2,472	+236
その他	681	△209
固定資産	13,739	+829
建物及び構築物	5,653	+106
土地	2,983	△21
その他有形固定資産	1,426	+107
無形固定資産	263	+33
投資有価証券	923	+345
敷金	716	+30
差入保証金	916	+81
その他(投資資産)	855	+146
資産合計	25,138	+1,055

単位:百万円

負債・純資産の部	金額	前期比
流動負債	9,267	+195
買掛金	5,293	△2
短期借入金	724	+16
未払金	1,004	+79
その他	2,244	+102
固定負債	3,728	△76
長期借入金	1,809	△25
その他固定負債	1,919	△51
負債計	12,996	+119
資本金	801	-
資本剰余金	366	-
利益剰余金	11,701	+938
自己株式	△1,223	△53
その他の包括利益累計額	494	+52
純資産計	12,141	+937
負債・純資産合計	25,138	+1,055

連結C/Fサマリー

営業キャッシュフローは大きく増加。業務スーパー及び日高屋の出店に伴い、有形固定資産の取得による支出が増加。

単位:百万円

単位:百万円

連結C/Fサマリー	金額	前期比		金額	前期比
営業キャッシュ・フロー	2,403	+502	投資キャッシュ・フロー	△2,129	△1,318
税金等調整前当期純利益	1,634	+101	有形固定資産の取得による支出	△1,252	△690
減価償却費(のれん含む)	1,093	+79	その他	△877	△628
減損損失	253	△35	財務キャッシュ・フロー	△583	+623
売上債権の増減額	△59	+327	長期借入れによる収入	700	+700
棚卸資産の増減額	△232	+11	長期借入金の支払による支出	△701	+35
仕入債務の増減額	△2	△621	自己株式の取得による支出	△53	△53
法人税等の支払額	△489	+275	配当金の支払額	△206	△29
その他	206	+363	その他	△321	△30
			現金及び現金同等物の期末残高	4,340	△310

店舗・設備及び設備投資の状況

2026年3月期は新店・移転に関する投資が中心となり、業務スーパー直営店舗数は80店舗を達成。引き続き業務スーパーと日高屋の店舗開発を推進。

店舗・設備の状況

業 態	2025年 3月期末	2026年 3月期末
チャレンジャー事業	10	10
業務スーパー事業 (子会社含む直営店)	78	80
業務スーパー事業 (フランチャイズ) ^{※1}	37	38
フレッシュランチ39 (直営店)	16	16
フレッシュランチ39 (フランチャイズ店)	61	60
旅館、その他事業	4	4
OFFICE OMZIN ^{※2}	1,035	1,678

※1 連結子会社である㈱カワサキの店舗数はフランチャイズから除いており、子会社含む直営店に含めております。

2 お弁当の保管・管理と総菜サービスのための専用冷蔵・冷蔵ボックスサービスです。

設備投資の状況

単位:百万円

	2025年 3月期	2026年 3月期
新店・移転投資分	566	1,117
上記以外	679	641

2026年3月期の主な設備投資

単位:百万円

	金 額
業務スーパー新店・移転投資	861
チャレンジャー改装投資	115
システム投資	64

※リース満了に伴い建物を買取った物件についての差入保証金から建物への振替額は上記から除いております。

2027年3月期 業績予想

1. 企業概要
2. 2026年3月期決算概要
3. 2027年3月期業績予想
4. 中期経営計画の進捗状況
5. トピックス・参考資料

2027年3月期 業績予想

業務スーパーの新店・移転効果をエンジンに、中期経営計画の目標である**売上高1,000億円**を達成する計画。

単位:百万円・%

	2026年3月期実績			2027年3月期予想		
	金額	売上高比	前期比	金額	売上高比	前期比
売上高	96,055	100.0%	+5.5%	102,600	100.0%	+6.8%
営業利益	1,787	1.9%	+2.0%	2,169	2.1%	+21.4%
経常利益	1,901	2.0%	+2.9%	2,254	2.2%	+18.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,144	1.2%	+9.1%	1,513	1.5%	+32.2%
1株当たり 当期純利益(円)	121.80	—	+9.2%	161.37	—	+32.5%

2027年3月期 出店計画

トップラインの伸長と市場シェア拡大を目的に、2027年3月期も積極出店を継続。
新潟県内における「熱烈中華食堂日高屋」は4店舗出店に向け準備を進めています。



業務スーパー直営店(子会社含む)

6店舗新規出店、1店舗移転



熱烈中華食堂日高屋

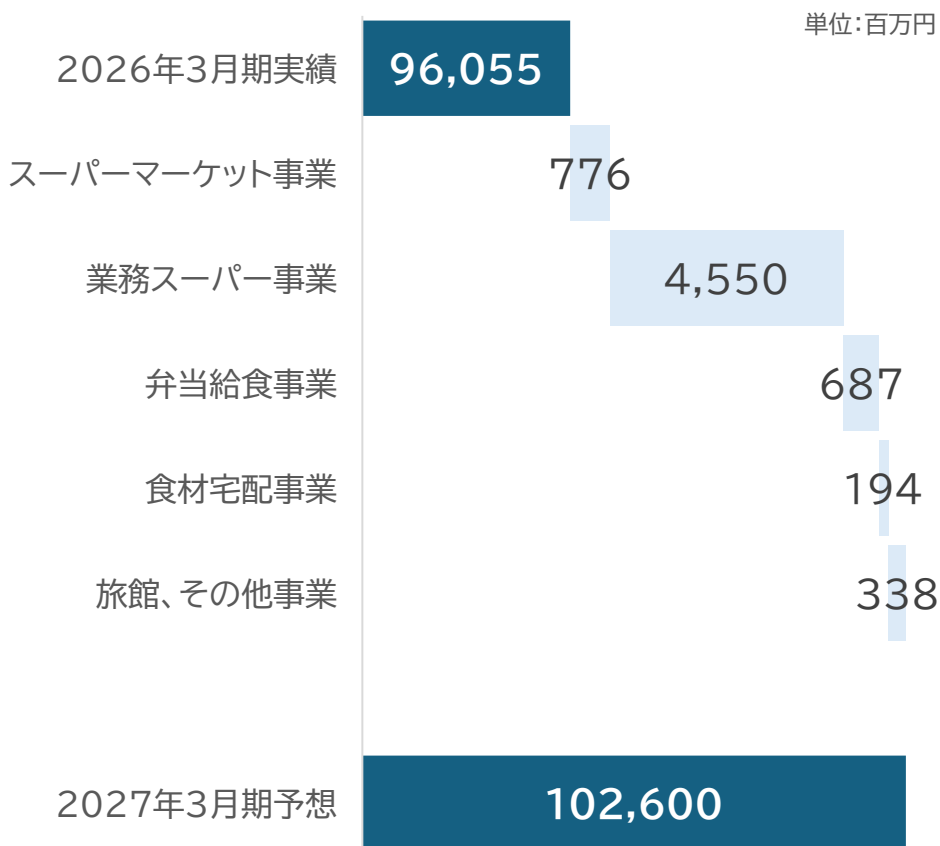
新潟県内 4店舗新規出店

(2026年4月3日オープンの新潟駅万代口店を含む)

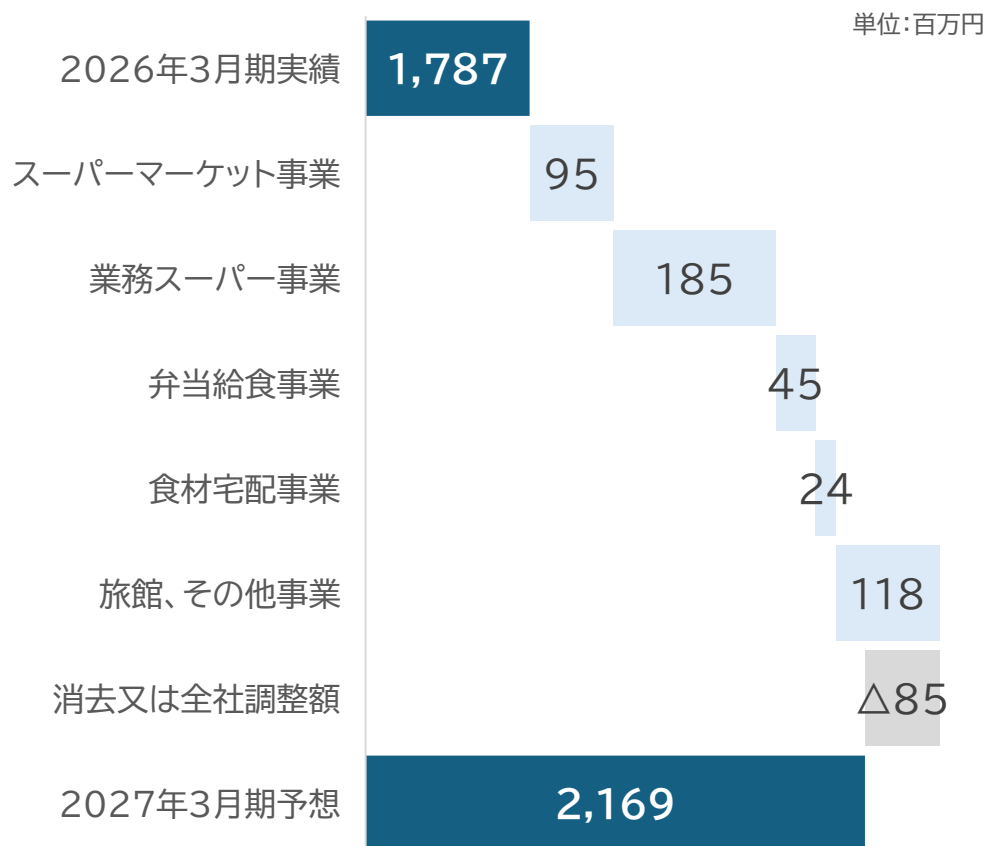
2027年3月期 事業セグメント別業績予想

小売部門は神戸物産PB商品や売価による差別化を推進しシェア獲得を目指し、新店・移転効果を見込む。弁当・宅配部門は新規獲得や効率化を推進する計画。

セグメント別 売上高の増減要因

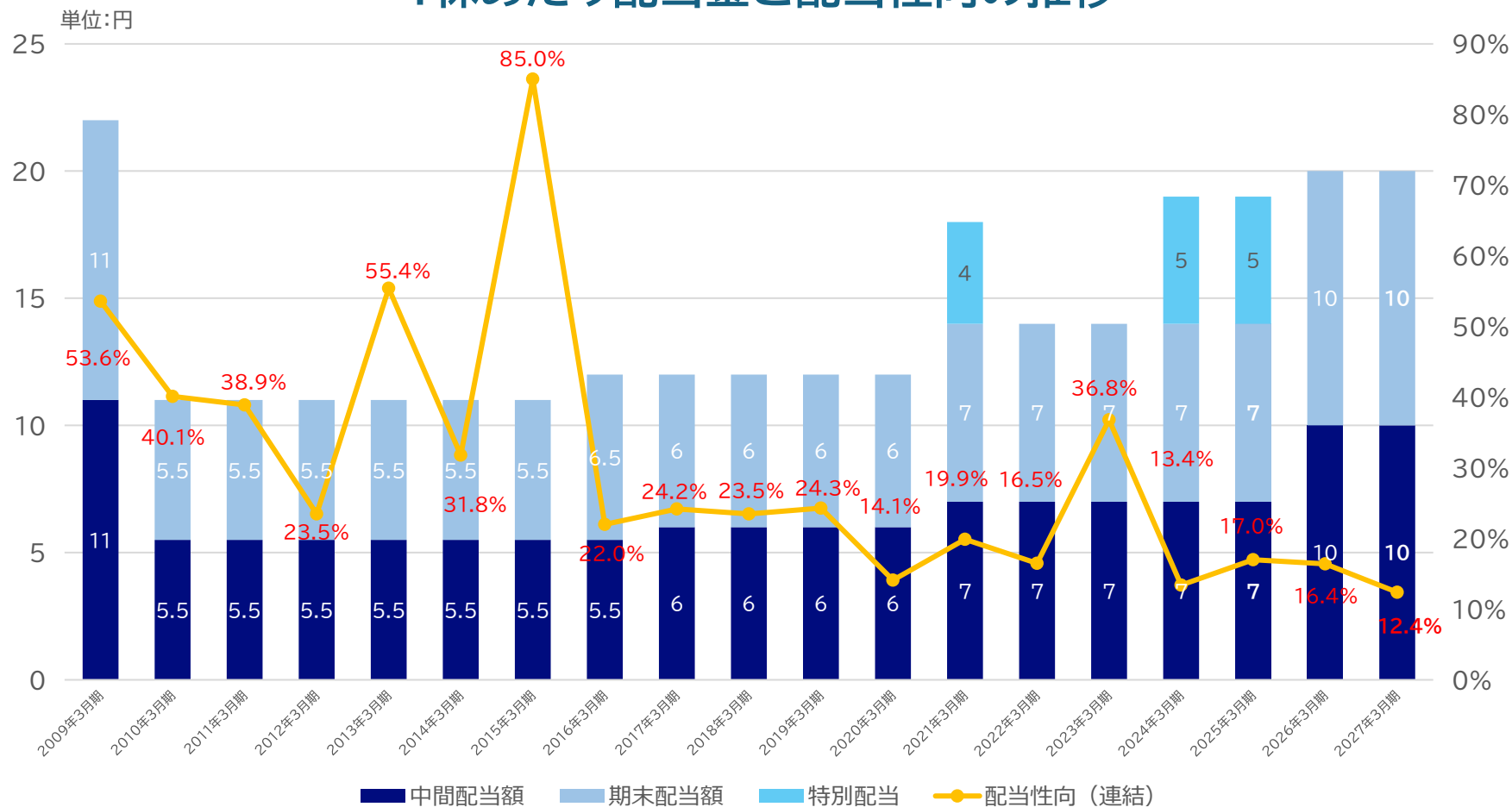


セグメント別 営業利益の増減要因



2026年3月期より中間配当・期末配当ともに1株あたり10円へ増配。2027年3月期は同水準を維持。

1株あたり配当金と配当性向の推移



ご好評いただいている株主優待券と優待米、カタログギフトは現制度を継続。

基準となる保有株式数	優待内容	
	新潟県在住の株主様	左記以外の株主様
200株以上500株未満	株主優待券2,000円分 (200円券×10枚)	優待米3kg
500株以上1,000株未満	株主優待券5,000円分 (200円券×25枚)	優待米5kgを含むカタログギフト
1,000株以上	株主優待券10,000円分 (200円券×50枚)	優待米10kgを含むカタログギフト

※1. 株主優待券のご利用方法

1,000円(税込)お買い上げごとに、200円券1枚がご利用いただけます。

【株主優待券のご利用可能店舗】

チャレンジャー、業務スーパー、ヨシケイ新潟、海風亭寺泊日本海、キラキラレストラン焼肉黒真、別亭寺泊にほん海、感化(いずれも新潟県内の店舗・営業所に限り、弊社直営でないテナントなどではご利用いただけません)

2. 株主優待券の有効期限

対象株主様	有効期限
3月31日現在の株主様	翌年1月31日まで
9月30日現在の株主様	翌年7月31日まで

3. カタログギフトの期限

カタログギフトにはお申し込みの期限があり、期限内にお申し込みがない場合は、ご優待米を送付いたします。



中期経営計画の 進捗状況

1. 企業概要
2. 2026年3月期決算概要
3. 2027年3月期業績予想
4. 中期経営計画の進捗状況
5. トピックス・参考資料

当社グループの2025年3月期～2027年3月期 3カ年中期経営計画

テーマ

～IDEA & INNOVATION で、新たな価値をつくる～

- ・ 柔軟な発想と企画力で既成概念を変革する独自のサービスとシステムを構築する。
- ・ リアルとネットを融合したイノベーティブな仕組みを提案し、夢と笑顔が生まれる新たな価値を創出する。

基本方針

1. 事業部間の連携を深化させ、互いに補完しあえる組織づくりを目指す。
2. デジタル社会の潮流を敏感に捉え、リアル店舗とネットの融合に取り組む。
3. お客様はもとより従業員の満足度向上にも目を向けた環境整備に取り組む。
4. 必要とする人材の確保と次世代を担う幹部候補の育成に努める。
5. 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応を行う。

当社の強み

安定的な収益基盤

全社のローコスト運営とフランチャイズ展開により、収益基盤を確保し、持続的な成長の原資を構築している。

強固な事業ポートフォリオ構築

自社事業、フランチャイザー事業、フランチャイジー事業を展開し、事業リスクを分散しつつ事業間シナジーを生み出している。

柔軟かつ積極的な事業投資

VUCA*の時代に対応するため、事業間シナジーの創出やDX化を進め、柔軟な事業投資とバリューチェーンの再構築を実施。背景にはチャレンジ精神に満ちた組織文化がある。

*VUCA:将来予測が困難で、環境の複雑性や想定外の事象が増加している状態。

課題

課題
1

安全・安心な食品とサービスの提供

経営理念に基づき品質管理と食品衛生管理の強化を最重要課題として取り組み、関連法令遵守や自主検査、定期巡回、組織・機能の充実を進めています。



課題
2

事業基盤の強化

スーパーマーケット事業では低価格戦略や売場環境・商品構成の見直しを進め、業務スーパー事業では直営店やサブFC店による戦略的な展開を推進します。



課題
3

人的資本投資

優秀な人材確保のため、中途採用・新卒採用を強化し、育成とフォロー体制を充実させて組織の活性化を図ります。



課題
4

コーポレートガバナンス

透明で公正な経営体制の構築と迅速な意思決定を通じて、コーポレートガバナンスの充実に努め、持続的な成長を目指します。



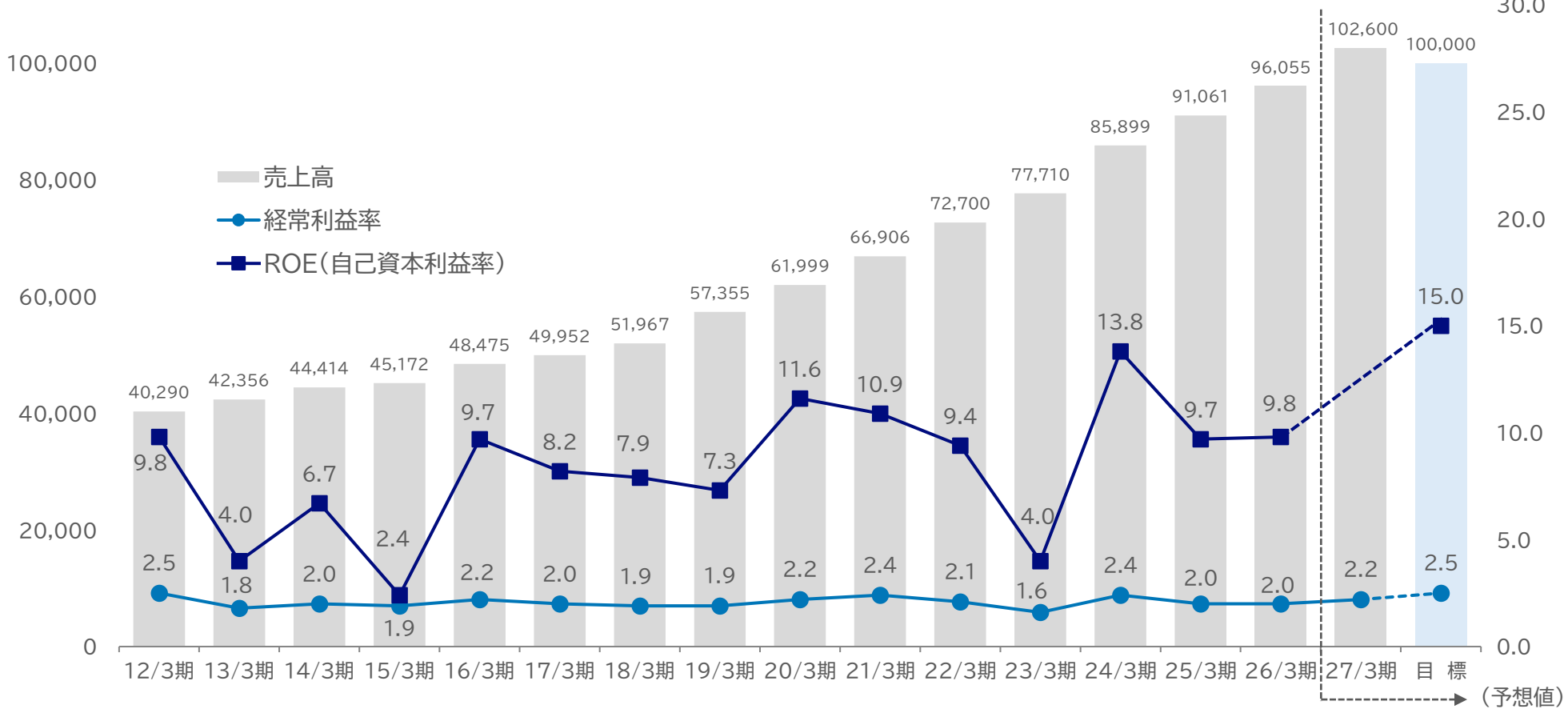
中期経営計画 計数目標

2024年3月期 売上高 858億円 経常利益率 2.4% ROE 13.8% PBR 1.0倍

2027年3月期 1,000億円 2.5%以上 15%程度 1.0倍以上

単位:百万円

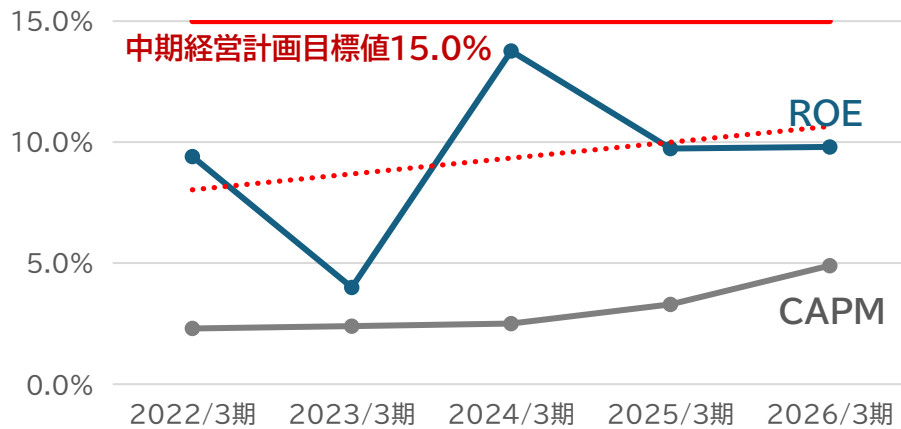
単位:%



資本コストと株価を意識した経営(1)

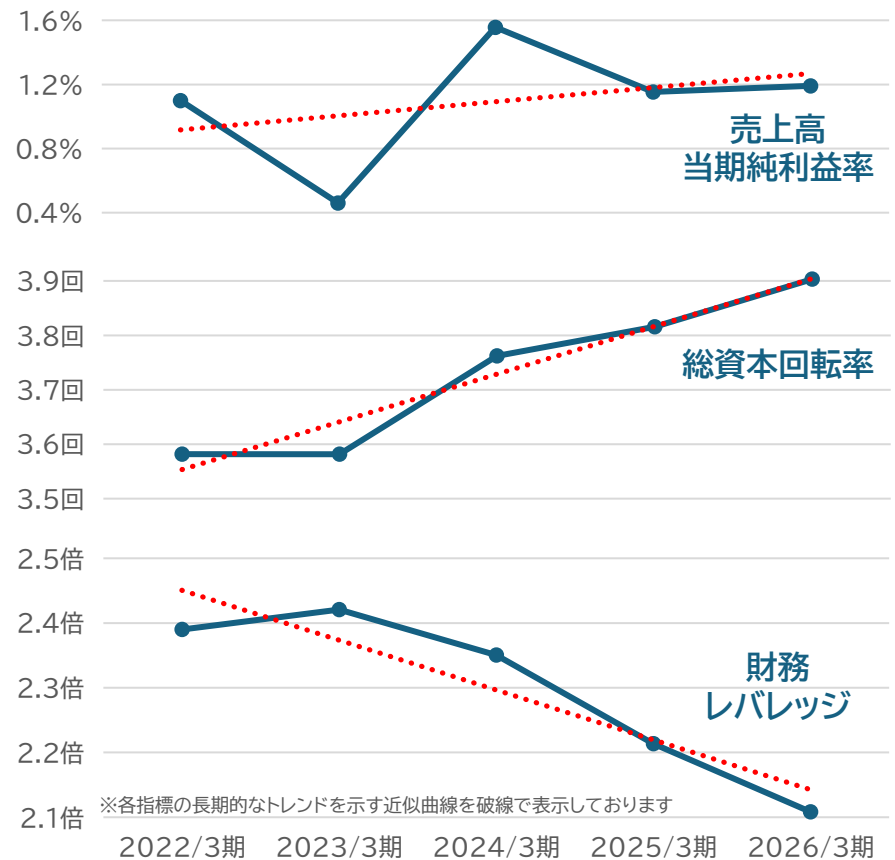
利益率の向上が課題と認識。粗利率を意識した売場づくりや効率化推進、不採算店舗や部門のテコ入れ、バランスシートの適正化等に注力する方針。

各種利益率と資本コストの推移



(単位:%)	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
株主資本コスト (CAPM)	2.3	2.4	2.5	3.3	4.9
加重平均資本コスト (WACC)	1.6	1.6	1.9	2.7	4.2
自己資本利益率 (ROE)	9.4	4.0	13.8	9.7	9.8
投下資本利益率 (ROIC)	7.3	5.5	9.3	8.4	7.9
総資産経常利益率 (ROA)	7.5	5.7	8.9	7.7	7.7

ROEの現状分析(デュポン分解)



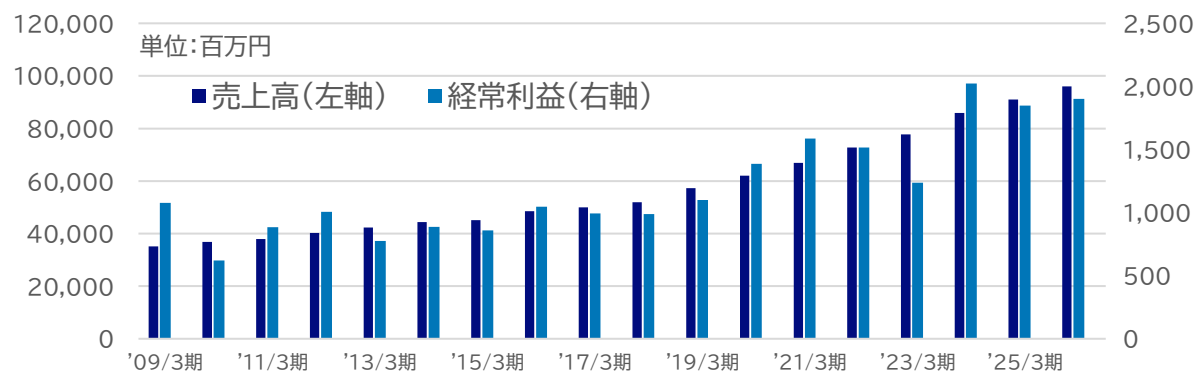
資本コストと株価を意識した経営(2)

株価は上場来高値を更新し、PBRは東証が要請する1.0倍を上回る水準に。ただ、上場小売企業の平均と比較すれば更なる改善の余地あり。

株価水準と業績の推移



バリュエーション指標の推移



トピックス・ 参考資料

1. 企業概要
2. 2026年3月期決算概要
3. 2027年3月期業績予想
4. 中期経営計画の進捗状況
5. トピックス・参考資料

2025年10月17日、(株)ハイデイ日高とのフランチャイズ契約を法人としては初めて締結。新潟県内における「熱烈中華食堂日高屋」の出店に向けた取り組みを開始。



株式会社ハイデイ日高

代表取締役会長：神田正(写真右)

代表取締役社長：青野敬成(写真左)

本社所在地：埼玉県さいたま市大宮区大門町二丁目118番地大宮門街SQUARE10階

設立年月日：1978年3月22日

資本金：1,625,363千円

熱烈中華食堂
日高屋



Ocean System
IDEA & INNOVATION

(株)ハイデイ日高 経営ビジョン(一部抜粋)

(株)オーシャンシステム 経営理念

駅前に「日高屋」がある、
そんな当たり前の風景を夢見て、
お客様においしい料理を、低価格で提供し、
Happyな一日(ハイデイ)を過ごしていただく

より良いものを より安く
ご提供し、一人ひとりのお客様に
満足と豊かさをお届けします。

日高屋第1号店の開店

2026年4月3日、日本海側第1号店となる**新潟駅万代口店**をグランドオープン。
SNSを中心に、多くのお客様からご好評を頂いております。



店舗情報



- 施設名** 熱烈中華食堂 日高屋
新潟駅万代口店
- 住所** 新潟県新潟市中央区
東大通1-3-1
INPEX新潟ビルディング
1F
※新潟駅万代口より徒歩3分
- 営業日時**
月～土 10時00分～24時00分
日祝 10時00分～22時30分
- 客席数** 43席

※写真は2026年3月30日「日高屋 新潟駅万代口店」メディア先行発表会・試飲会の様子です

新サービス「スクールランチ」開始

弁当給食事業において、新潟県内の専門学校グループ向けに、月払いや年払いといったサブスクリプション型のお弁当を提供する「スクールランチ」を開始。



SCHOOL LUNCH
サブスクプロジェクト

おべんとうの「サブスク」はじまります!

4月スタートキャンペーン特典つき!

2025.04 **START**



SCHOOL OMZIN
無人販売機 スマリテ 新登場 **新潟初**

当社の取扱商品を販売する鍵付き冷凍冷蔵庫「スマリテ」を新潟市古町のNSGスクエアに導入しました。

NSGスクエアって?
複数の専門学校が集まる教育拠点で、学びだけでなく地域とのコラボレーションを重視した施設です。

高校生から専門学校生へ。学生が自立した社会人へ成長する過程において、自分で健康管理をしていくことは簡単なことではありません。当社は「スクールランチ」の提供により、学生の学業を支え、食生活のバックアップに努めてまいります。

学校案内のパンフレットへの掲載やオープンキャンパスでの紹介・試食を通じ、食数の増加を図っております。



SCHOOL LUNCH
サブスクプロジェクトのポイント!

POINT 01 月払い、半期払い、年払いの3つのプランから選べます。

POINT 02 サブスク未加入でも、お弁当の注文は可能です。

POINT 03 メニューは日替わり弁当、種メニュー、丼メニューの3種類をご用意!

SCHOOL LUNCH サブスクプロジェクト **通常料金**

お弁当のご注文は、前日の午前10時までにお願いいたします。サブスクにお申込の方もフードロス削減の観点より毎日ご注文をお願いいたします。
※お届け当日の朝8時半までのご注文でもお届け出来ませんが、容器・メニューが変更となる場合があります。

年払いの場合 52,000円 <small>(税込)</small> 通常のサブスクの期間は4月～翌年3月31日までとなります。	月10回食べた時、1食433円になるニャン! 月20回で約216円 52,000円÷12ヵ月×10回	半期払いの場合 27,000円 <small>(税込)</small>	月10回利用した時の単価は450円だニャン!! 月20回で約225円 27,000円÷6ヵ月×10回
月払いの場合 5,500円 <small>(税込)</small>	月10回以上食べるとお得だニャン! 月20回で約275円	都度ご注文の場合 1食 550円 <small>(税込)</small>	都度ご注文分はサブスクの料金設定ではありません。

※サービス内容は2025年4月開始時点のものであり、2026年5月現在では月払いの受付を停止しているなど、内容に変更があります。

サステナビリティに関する活動(1)



あらゆる人に届く 「食のインフラ」を構築。

OceanDXの取り組みを通して、あらゆる食のサービスを包括的に利用できるアプリや宅配サービス等をご提供し、高齢化、人口減少、アフターコロナ社会における「食のインフラ」を構築していきます。



環境保全のため エネルギーの無駄を省く。

無駄のないエネルギーや資源利用に努め、温室効果ガスの削減に寄与します。OceanDXで従来の事業を連携することで、物流網全体を効率化しエネルギーの削減につなげていきます。



監査等委員会設置会社への移行

取締役会の監査・監督機能の強化と業務執行の意思決定の迅速化により、コーポレートガバナンスの更なる充実を図ることを目的とし、2026年6月26日開催の定時株主総会での承認を条件として移行する予定です。

太陽光発電の利用に向けた取り組み

太陽光発電は温室効果ガスを排出せず、地球温暖化抑制に貢献します。オーシャンシステムはスーパーマーケット「チャレンジャー」で、PPAモデルを活用した太陽光発電設備の導入を開始し、温室効果ガス削減に取り組んでいます。



Environment 環境

各資源の効率的な使用と資源リサイクル活動に積極的に取り組みます。

Governance 企業統治

各種法令やコーポレート・ガバナンス・コードを遵守し、多様性のある企業文化の醸成を目指します。

Social 社会

安定した就業機会と公平で健康的な職場を提供します。安全な「食」を提供し、フードロス問題に取り組めます。サービスを通じて暮らしやすい社会に貢献します。

その他取り組み(一部)

品質管理の徹底 / 障がい者の雇用推進 / 差別・ハラスメント撲滅 / 積極的な情報開示 / 事業間の連携強化

業務の ペーパーレス化



デリバリー ボックスの導入



にいがた健康経営推進企業への登録

にいがた健康経営推進企業

当社は令和7年4月「にいがた健康経営推進企業」として新潟県に登録されました！

「にいがた健康経営推進企業」とは
新潟県では、従業員およびその家族の健康づくりに積極的に取り組み、健康経営の普及に携わっている企業を登録し、支援します。

健康経営ってなに？

会社が社員の心身の健康づくりに積極的に取り組み会社の持続的な成長を図るための手法の一つです

心身の健康づくりのための...
健康増進イベント開催

血管年齢測定会

センサーに指をのせるだけで血管年齢が測定できます！



ベジチェック測定会

センサーに手をかざすだけで野菜摂取レベルと推定野菜摂取量がわかります！



ベジチェックはカゴメ株式会社の登録商標です。

笑顔チェック測定会

体験者の「口角の上がり」「口角の広がり」「上唇の上がり」を分析し、笑顔の点数や全国ランキングを測定します。



他にも
* 自律神経チェック
* 脳年齢測定
* 立ち上がりテストボックス



(宅配事業本部にて)

新潟県三条市へ寄付金贈呈

2026年5月1日、当社は、創業地である新潟県三条市に寄附金100万円を贈呈したことをお知らせいたします。



(左より) 当社代表取締役社長 樋口 勝人
三条市長 滝沢 亮 様
当社取締役会長 樋口 勤

三条市諸橋徹次博士奨学金の目的に賛同し、次世代を担う子どもたちの経済的な障壁を取り除き、学びの機会を広げることで新たな道を切り拓く一助として役立てていただくため、寄附金を贈呈しました。

私たちは、社会の持続可能性の向上を図ることこそが、長期的かつ持続的な企業成長につながるという考えのもと、地域自治体とも連携し、企業の社会的責任を果たしてまいります。

新潟県
「にいがた健康経営推進企業」制度について



三条市
奨学金について



※にいがた健康経営推進企業および三条市諸橋徹次博士奨学金につきましては、新潟県および三条市の公式サイトをご参照ください。

オーシャンシステムの 価値創造モデル

ライフスタイルの多様化

- ・共働きで時間がない
- ・子育て中で買い物が大変
- ・家族の生活リズムが合わず個食化

少子高齢化社会

- ・人口減による人手不足
- ・都市部と地方の買い物環境格差
- ・買い物難民の増加

企業のランチ環境効率化

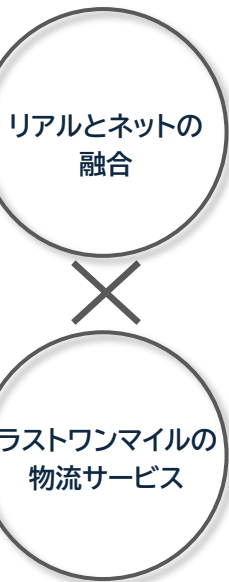
- ・福利厚生を充実させたい
- ・業務効率を向上したい

1 to 1 サービスの実現こそ、様々な社会課題解決の糸口に！

1 to 1 とは、多様化・個別化が進む社会において、お客様一人ひとりのライフスタイルや企業ごとのワークスタイルに合わせたサービスをご提供すること。人手不足の解消や業務効率化ニーズに応えることができます。

1 to 1 の実現へ オーシャンシステムができること

オーシャンシステムの強みである多角的な事業・サービス展開によって、1 to 1 を実現し、新たな価値を創造。



オーシャンシステムの、すべての事業をプラットフォーム「OM Channel」で繋ぎ、より便利な買い物体験を提供します。

スマホアプリ「OM Channel」では、1つのIDですべてのサービスが利用可能となります。キャッシュレスでご注文からお支払までできる「OMパイ」。さらにご利用に応じて「OMポイント」が付与される、使えば使うほどお得なアプリです。



企業向け

オフィスデリバリー Channel

「フレッシュランチ39」「ぐるめし本舗」などへのお弁当注文、またオフィス向けサービス「OFFICE OMZIN(置き型弁当・惣菜サービス)」での注文・購入にご利用いただけます。



「OM Channel」でできる4つのチャネル

個人向け

ホームデリバリー Channel

「チャレンジャー」の商品や、「ヨシケイ」のミールキット、「みんなのマルシェ」の食品、日用品、雑貨などの特選アイテムをご注文いただけます。

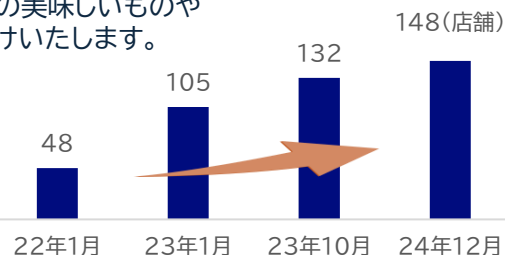


個人向け

Ocean商店街 Channel

地域の「名店」の紹介と全国の美味しいものや逸品を直送でご自宅にお届けいたします。

契約店舗、続々拡大中!



個人向け

テイクアウト Channel

チャレンジャー店舗でのおすすめ商品の予約注文や、取り置きサービスがご利用いただけます。



OFFICE OMZIN (オフィス オムジン)

「オフィス」の食の課題を解決
置き型弁当・惣菜サービス

Shopping new door!
OMZIN
オムジン



before

after



選べる美味しさ、あなたの職場に

日替わり弁当以外に冷蔵弁当、サラダ、お茶漬け、惣菜を展開。「OM Channel」アプリで注文&購入可能。



お弁当置き場がリニューアル!
「フレッシュランチ39」「ぐるめし本舗」の弁当配送サービスをご利用の事業者に専用保冷庫をご納品します。

Ocean商店街

全国の美味しいものや逸品を注文できる、地域の「名店」をまとめたECサイト

Ocean 商店街



リアルな商店街をアニメーションで再現。各丁目を地域ごとにランダム掲載。昼・夕方・夜で背景が変わり、季節と時間に応じて異なる景色を楽しめます。



巻地区(旧巻町)は新潟市
政令市である新潟市の田
平成の大合併で政令都市
蒲原地域の行政・文化・商



【お菓子工房まるみや】からパウム
クーヘン販売再開のお知らせ

お知らせ



近隣地域情報を含むブログを更新中。スタッフが店舗に出向き、観光気分を味わえます。県内外の道の駅や店舗で商店街イベントも定期開催

各種SNSでお店の情報を発信しております

X(旧Twitter)
<https://x.com/oceanshopstreet>

Instagram
https://www.instagram.com/ocean_shopping_street/

Youtube
<https://www.youtube.com/@ocean-shopping-street>



チャレンジャー

心のこもった接客を常に心掛け、地域の皆様に「なくてはならない」スーパーを目指します。

チャレンジャー事業

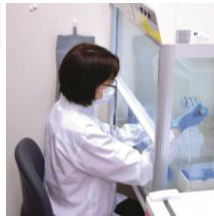
「チャレンジャー」は「生鮮食品スーパー」と「業務スーパー」が一体となった食品スーパー

- ・鮮度、味、価格にこだわった生鮮食品
- ・毎日低価格の豆腐・麺・牛乳などの日配品
- ・他店にはない業務用の調味料や冷凍食品
- ・店内で調理した“できたての惣菜”

食の安全・安心への取り組み

厳しい品質検査(当社基準)

チャレンジャーでは毎週売場の商品を無作為にピックアップし、厳しい基準(当社基準)の下、細菌の自主検査を行っており、品質保持に努めています。



フレッシュパトロールの配置(品質管理)

各店舗にフレッシュパトロールを配置し、消費・賞味期限のチェック、消費者の目で品質のチェックを行い、食の安全・安心に努めています。



お客様とのコミュニケーションを大切にするために、対面販売を積極的に行っています。

「箱売り」をすることで、スタッフコストを抑制するとともに、大量一括購入のニーズにも応えています。

事業展開



ご利用状況

1日の平均来店者数
約25,600人
(2026年3月期)



当社初の無人決済店舗

チャレンジャーOMZIN
(新潟中央インター店に併設)



来店した利用者が手に取った商品を天井のカメラや棚の重量センサーでリアルタイムに認識し、レジで商品を読み取ることなく、会計を可能にした省スペース、ローコストの無人決済店舗

プロの品質とプロの価格
業務スーパー

お惣菜やお弁当、青果、精肉などの品揃えも充実しており、目指すは一步先行く「業務スーパー」

業務スーパー事業

食のプロから一般のお客様まで利用できる業務スーパー

- ・安全、安心、高品質な食品をお求めやすい価格で販売
- ・フランチャイズエリア内で「業務スーパー」をFC展開
- ・新潟、秋田、山形、宮城、福島、茨城、群馬、長野、富山の各県で直営店を展開
※グループ会社の㈱カワサキが茨城県、北海道、熊本県に出店しており、それらを含めると1道10県に展開
- ・エリアライセンス契約のもと、戦略的に出店

業務スーパーの特徴

- ・㈱神戸物産(フランチャイズ本部)が全国で展開
- ・神戸物産グループが製造したクオリティの高いオリジナル商品をベストプライスで販売
- ・冷凍食品を中心とした商品構成
- ・ムダ・ロス・非効率を排除したローコストオペレーションの店舗運営
- ・広告費を節約しエブリデイ・ロープライスを実現

事業展開

子会社・フランチャイズ店を含め

118店舗
(2026年3月期末)

ご利用状況

1日の平均来店者数
約 **64,900**人
(2026年3月期直営80店舗)



一般のお客様もご利用できるよう現金販売を実施しています。
(業務用食品卸売業は「カスタマーカード」などによる掛売りが一般的です。)

本惣菜・本弁当
馳走菜
CHISOUNA

馳走菜(ちそうな)は「日常の食卓代行」をコンセプトにした惣菜店です。店内手作りにこだわり、添加物や保存料をほとんど使用しない体に優しいメニューを提供しています。当社グループでは、10店舗導入しており、今後も拡大予定です。



ランチサービス事業

栄養バランスに配慮した日替わりメニュー。当日加熱、当日盛付の安全・安心なお弁当を、地域に密着したきめ細やかな配送網により、オフィスや工場などに直接お弁当をお届けします。また、事業所に常備設置しておける「冷凍弁当」もご用意しております。

事業展開

1道6県 8工場
8店舗 8営業所
(2026年3月31日現在)

ご利用状況

1日のお弁当配達数
約 63,200食
(2026年3月期平均)



和膳



健美膳



お弁当の全国チェーン

デリカフーズ事業

関東、東北地域に向けて、OEM(受託製造)商品を製造販売しています。

- ・提案から製造までワンストップ。指定材料での開発や提案も可能
- ・食品安全管理規格「JFS-B規格」の適合証明を取得



JFS-B2000697



多様なニーズに合わせた食堂運営をプロデュースします。

コントラクトフードサービス事業

「産業給食」「高齢者・福祉給食」など、幅広い世代に向けたコントラクトフードサービスのエキスパートとして、楽しい食事の提供を目指すとともに、お客さまの意向に柔軟なプランのご提案を致します。

事業内容
(社員食堂・学校給食などの運営受託)

- ・社員食堂・寮・カフェ
あらゆる食事サービスに対応し、お客様のご要望を最大限に尊重します。
- ・学校給食・幼児給食
学校給食の調理の担い手としての自覚を持ち、「学校給食衛生管理基準」に従い「安全・安心」な給食を提供します。

介護・福祉給食

管理栄養士監修のもと、バランスの良い飽きのこないメニュー作りこだわっています。



米どころ・新潟が誇る地元産米の羽釜炊きご飯をはじめ、世界各国のメニュー、迅速に電子決済できる最新の支払いシステムなど、当社こだわりの食事メニューやシステムを取り入れた充実の内容。利用者の皆さんのランチタイムがさらに豊かなひとときになるように全力でサポートします。



ご利用状況

- 産業給食 (内、世界のメニュー利用数)
契約施設数 48施設 (18店舗)
1日の利用者数 約5,500人(約2,500人)
- 学校給食
契約施設数 11施設
1日の利用者数 約7,600人
(2026年3月期末)

月間製造数

136万個
(2026年3月実績)



「楽しい食卓・明るい家庭」の実現をお手伝い

宅配事業

TAKUHAI 🚚

「ヨシケイ」のフランチャイジーとして、新潟県・群馬県・北海道において、夕食食材のセットや季節商品の宅配を行い、お客様へ安全・安心なこだわりの食材をお届けしています。また、「ヨシケイ」のミールキットだけにとどまらず、飲料や調味料などのオーシャンシステムの他事業で取り扱っている商品も宅配し、お客様のニーズを幅広くとらえています。



食料品から便利な日用品まで多数取り揃え、ご自宅にいながら簡単・便利なお買い物ができます。

つくる人から笑顔に。
YOSHIKE!



・ミールキット

日替わりのミールキットで調理の時短と栄養バランスの整った食生活を実現。カット野菜や惣菜など豊かなミールキットを提供しています。

・オリジナル特販企画

ギフトやお取り寄せ商品など、ここでしか買えないグルメが盛りだくさんです。



ヨシケイキッチン!

全国50万世帯にご利用いただいている夕食宅配サービス「ヨシケイ」が専属の管理栄養士監修のもと、高齢者施設のために開発したメニューなどを高齢者施設や障がい者施設などでご利用いただいています。



夕食にすぐ食べられる! 宅配「健美膳」



事業展開

1道3県
3工場 18営業所
(2026年3月31日現在)

ご利用状況

週のご利用世帯数
約 13,900世帯
(2026年3月期実績)

参考資料：旅館、その他事業・グループ会社等

旅館その他事業



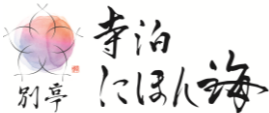
日本海が育んだ贅の極み。
割烹旅館「海風亭 寺泊 日本海」

海の幸の宝庫として全国でも知られている寺泊の立地を生かし、豪華海鮮料理を驚きの価格でご提供。館内レストラン「いけすレストラン」には、総水量400トンのいけすがあり、とれたての海の幸をお召し上がりいただけます。



にいがた和牛が食べ放題。
キラキラレストラン「焼肉黒真」

新潟市「いくとびあ食花」の施設内にあるキラキラレストラン焼肉黒真は、にいがた和牛を中心に、厳選されたお肉を使用した焼肉が食べ放題。一頭買いで仕入れているためリーズナブルなご提供を実現しています。



美味しい海鮮丼が食べられるお店
羽釜で炊いた県内産のお米
近海から新鮮な海の幸うまい魚をご堪能いただけます。



新たな境地 新中華会席スタイル
2025年10月10日、移転リニューアルオープン
カジュアルなランチからフォーマルな会食まで
唯一無二の美食体験をご提供します。



日本海側初出店！
美味しい料理を真心込めて提供します
2026年4月3日、新潟駅万代口店 グランドオープン
ラーメン・餃子・中華料理をお手頃な価格で提供しております。
株式会社ハイデイ日高とのフランチャイズ契約のもと、新潟県内における出店を進めております。



新潟本部



新潟本部では、事業の枠にとらわれずに様々な商品企画やシステム開発を行い、実店舗を想定したデモ店「チャレンジャー 亀田みらい店」や「米どころ食堂」などで運用の検証を行っています。

グループ会社



株式会社 **ガンキューオールジャパン**

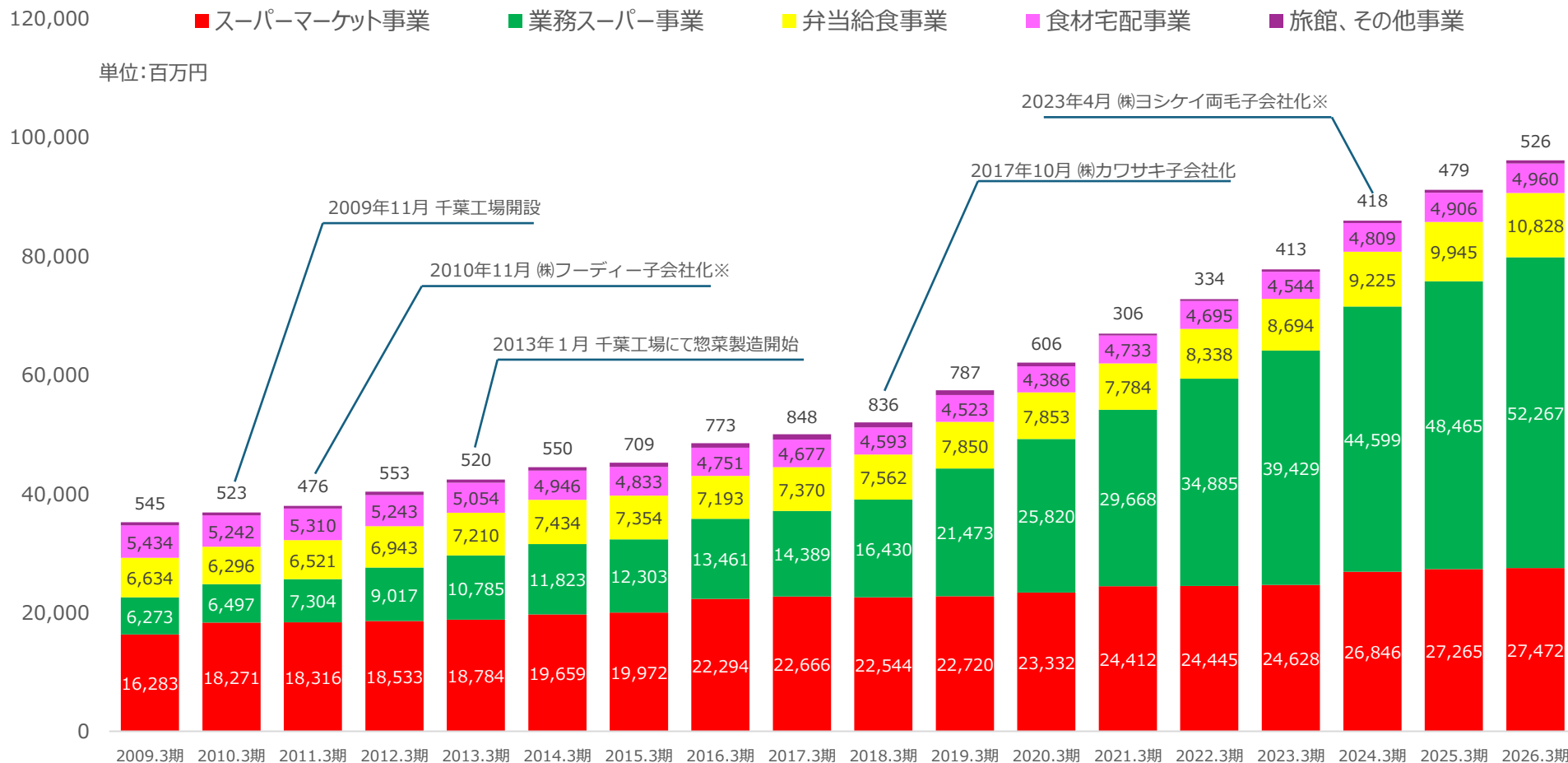
日替わりメニューの作成や、オリジナル容器シートコンテナなどを開発しており、事業所向け宅配弁当「フレッシュランチ39」のフランチャイザーとして全国展開しています。



株式会社 **カワサキ**

「業務スーパー」を茨城県で16店舗、北海道と熊本県で各2店舗を展開しています。

参考資料:セグメント別売上高の推移



チャレンジャー店舗数	8	9	9	9	9	9	9	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
業務スーパー店舗数	19	22	26	31	37	38	38	41	43	55	56	57	68	74	75	77	78	80

※1.株式会社フーディーは2025年4月1日に吸収合併致しました
 ※2.株式会社ヨシケイ両毛は2024年4月1日に吸収合併致しました

参考資料:財務情報

項目(連結)	2021/3期	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高 (百万円)	66,906	72,700	77,710	85,899	91,061	96,055
経常利益 (百万円)	1,587	1,515	1,238	2,022	1,847	1,901
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)	858	798	358	1,337	1,049	1,144
純資産額 (百万円)	8,134	8,852	9,073	10,356	11,204	12,141
総資産額 (百万円)	19,217	21,377	22,016	23,648	24,082	25,138
自己資本比率 (%)	42.3	41.4	41.2	43.8	46.5	48.3
自己資本利益率 (%)	10.9	9.4	4.0	13.8	9.7	9.8
1株当たり純資産額 (円)	864.09	940.39	963.84	1,100.18	1,190.25	1,294.97
1株当たり当期純利益金額 (円)	90.67	84.83	38.05	142.06	111.51	121.80



会社名	： 株式会社オーシャンシステム
英文表記	： OCEAN SYSTEM CORPORATION
代表者	： 代表取締役社長 樋口 勝人
本社所在地	： 新潟県三条市西本成寺二丁目26番57号
創業	： 1963年(昭和38年)6月
創立	： 1978年(昭和53年)11月1日
資本金	： 801,710千円
上市市場	： 東京証券取引所スタンダード市場 証券コード3096
従業員数	： 1,029名 (有期契約社員およびパートタイマー除く/連結)
連結子会社	： 株式会社サンキューオールジャパン 株式会社カワサキ

公式ウェブサイト

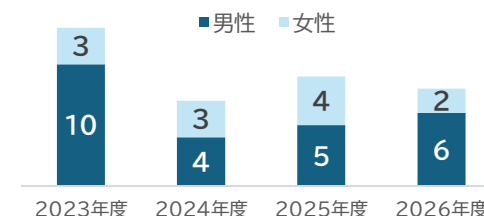
<https://www.ocean-system.com/>



人的資本に関する情報

新卒採用人数の推移

(大卒、短大卒、専門卒の合計/単体)



従業員数の推移

(有期契約社員およびパートタイマー除く/連結/期末時点)

