



2026年3月期 第3四半期 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3四半期 連結決算 ハイライト
- 3 2026年3月期 第3四半期 連結決算 概要
- 4 2026年3月期 第3四半期 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)
(参考) その他の養殖事業に関する説明
- 8 直近のトピックス ~大阪市水産市場における牡蠣の取扱数量などの推移~
- 9 中期経営計画2024の数値目標（第2年度目）の達成状況
- 10 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」で記載した事項の進捗状況（関連図）
- 11 よくあるご質問について

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、**純粹持株会社**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 第3四半期は、**連結売上高 2,758億円、同経常利益 57億円、同当期純利益 43億円**と前年同期比増収増益となり、**通期業績予想を売上高 3,540億円、同経常利益を 58億円に上方修正**いたしました。

第4四半期では、西日本最大級の食材見本市「**シーフードショー大阪**」にOUGグループで出展するなど積極的な販促活動を展開いたします。引き続き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、積極的に取り組みます。

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。

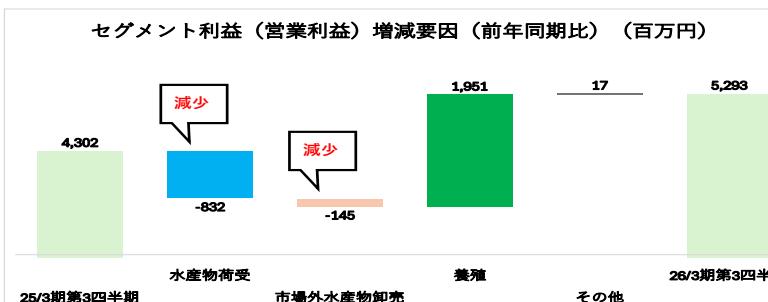
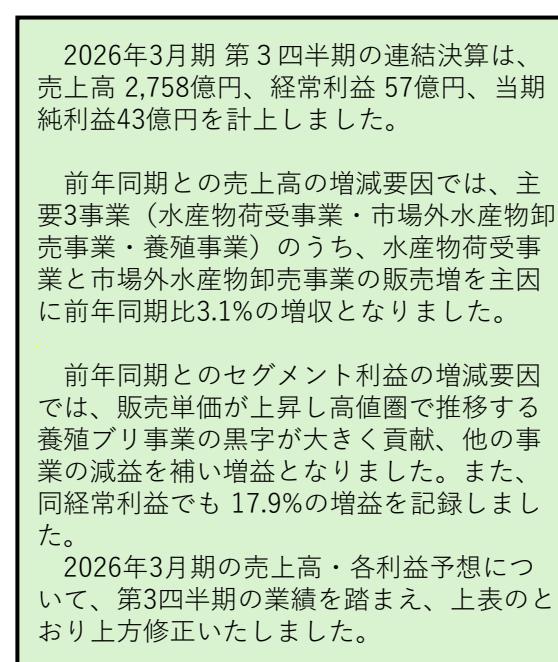
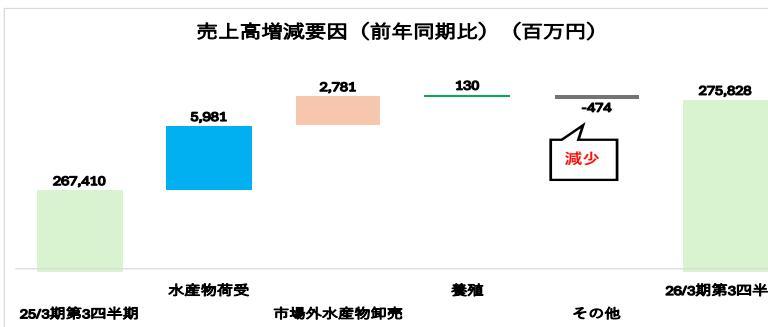
OUGグループの事業と会社

	事業/役割	所在地
OUGホールディングス株式会社	純粹持株会社	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		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 ツナクラフトワークス	食品加工事業	静岡県焼津市
株式会社 海老将軍		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) DAIIEI 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3四半期 連結決算 ハイライト

以下、単位未満は切り捨てで表示しております。

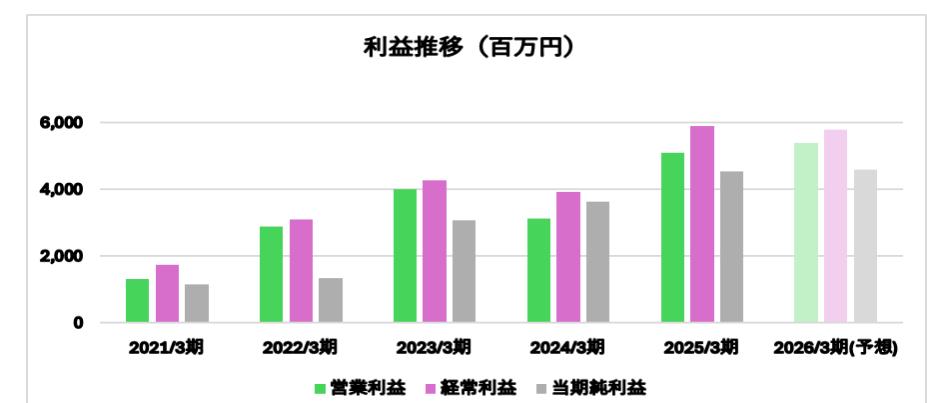
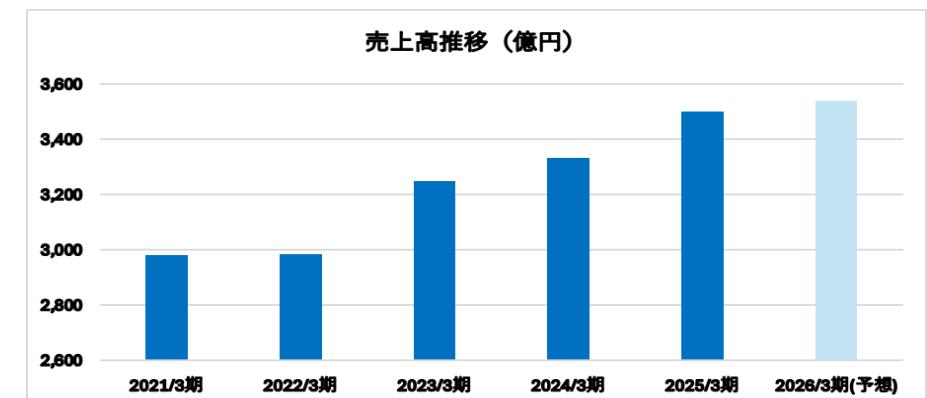
(百万円)	2025年3月期 第3四半期 (a)	2026年3月期 第3四半期 (b)	前年同期対比 (b) - (a)	2026年3月期 修正後予想 (c) <>は修正前	修正後 進捗率(%) (b) / (c)
売上高	267,410	275,828	8,418	<351,000> 354,000	77.9
営業利益	4,302	5,293	991	<4,600> 5,400	98.0
経常利益	4,839	5,706	867	<4,900> 5,800	98.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,820	4,305	485	<4,000> 4,600	93.5



2026年3月期年間配当予想 (1株当たり円)		
当初予想	修正後予想	(参考)2025年3月期 (実)97.00
102.00	109.00	

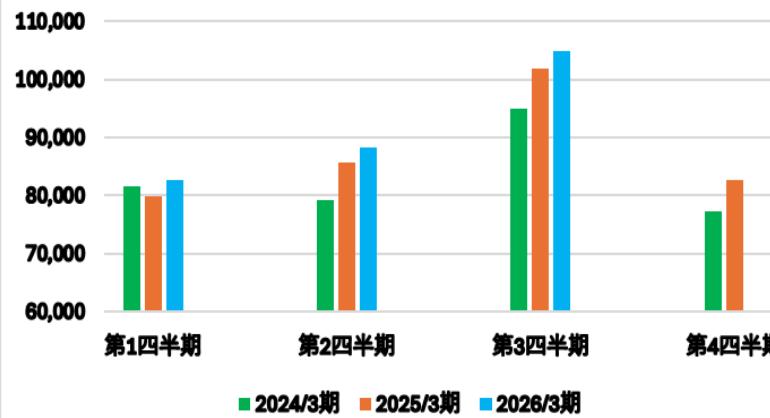
当社は連結株主資本配当率 (DOE) 1.6%を自安に安定的な配当水準を維持することを配当の基本方針としています。

この基本方針および通期連結業績予想の修正を踏まえ、当期末配当予想を修正します。

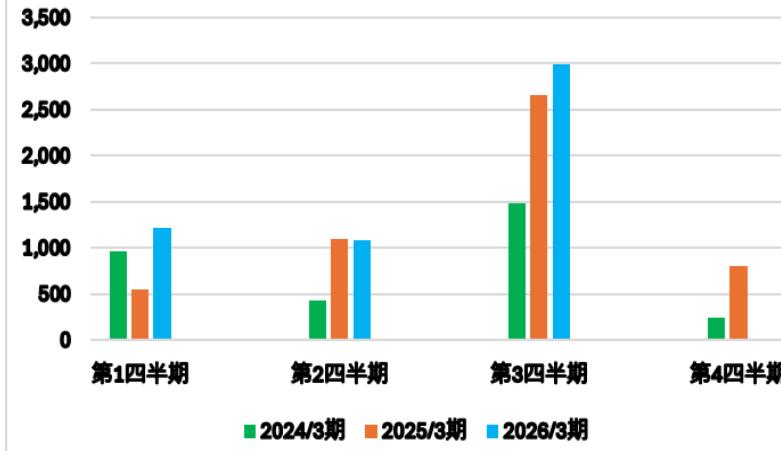


3 2026年3月期 第3四半期 連結決算 概要

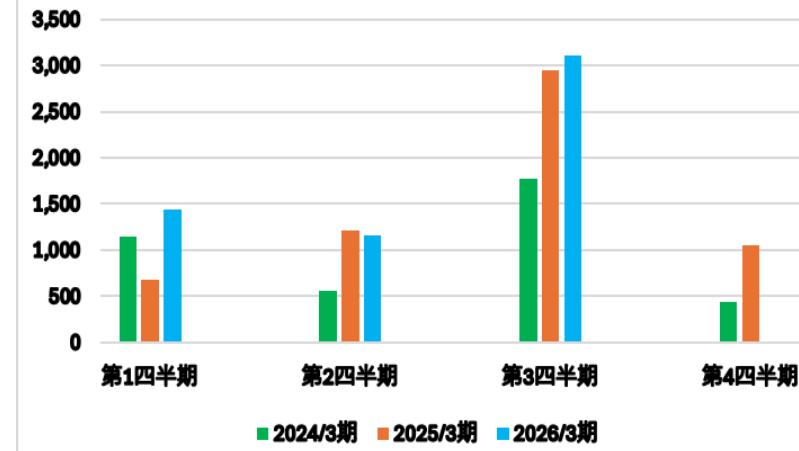
売上高推移（百万円）



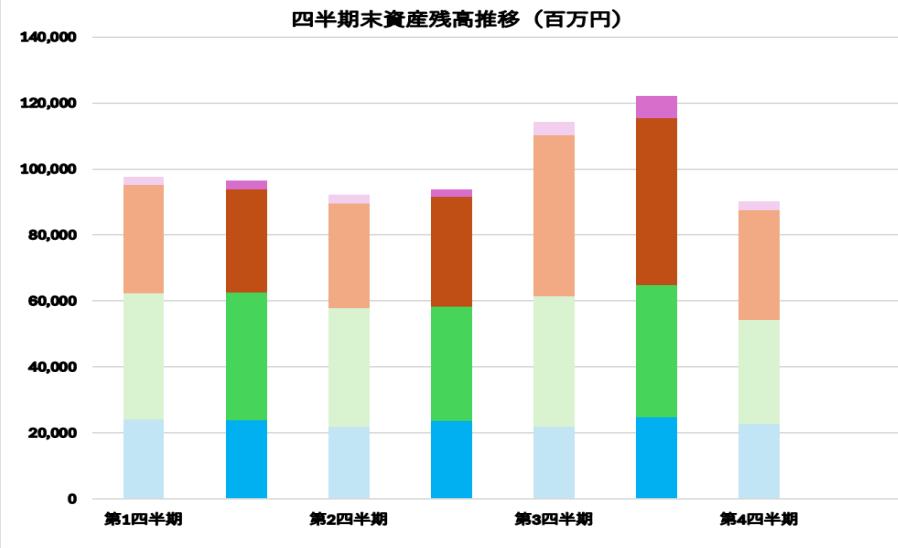
営業利益推移（百万円）



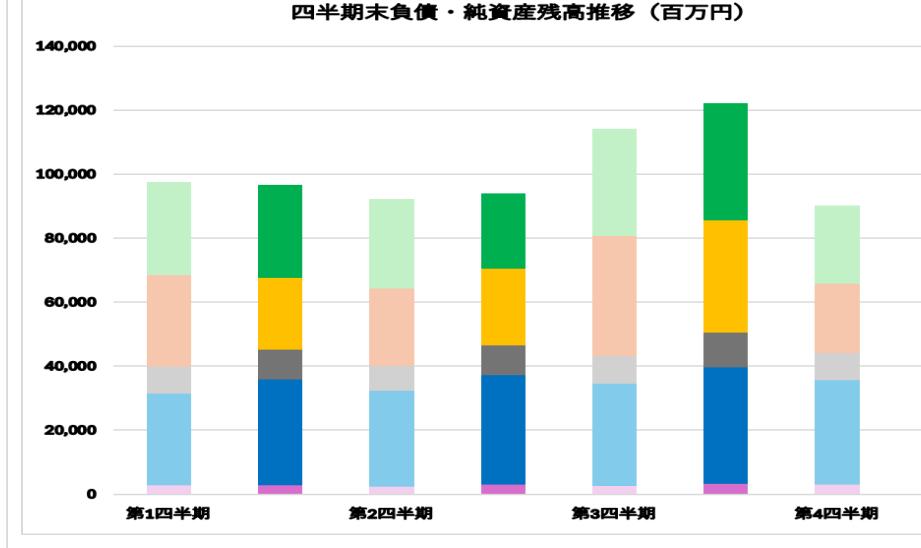
経常利益推移（百万円）



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3四半期の連結決算は、売上高 2,758 億円（前年同期比 3.1%増）、経常利益 57 億円（同 17.9%増）と増収増益。

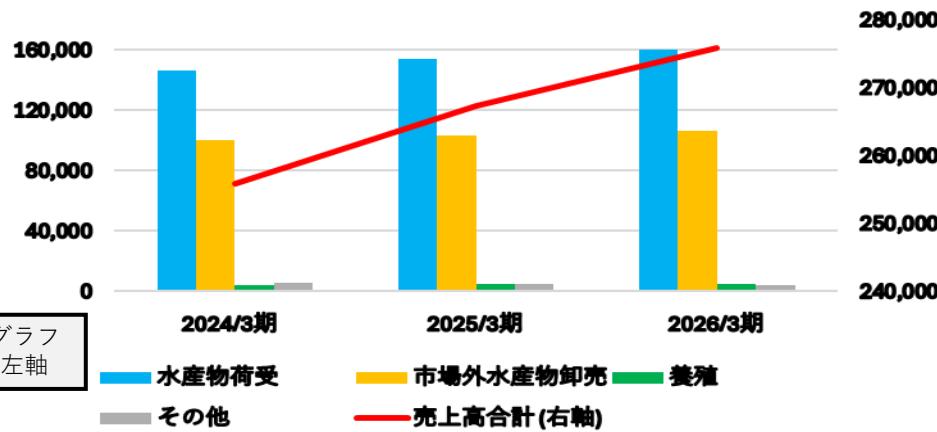
総資産は 1,220 億円（前期末対比 +317 億円）となり、手元資金（現預金）残高は 67 億円（同 +39 億円）、売上債権 506 億円（同 +173 億円）、棚卸資産 400 億円（同 +85 億円）などとなる。

一方、負債は、823 億円（同 +276 億円）となり、仕入債務 352 億円（同 +135 億円）、借入金合計 364 億円（同 +119 億円）などとなり、純資産は利益剰余金の増加などから 396 億円（同 +41 億円）となった。

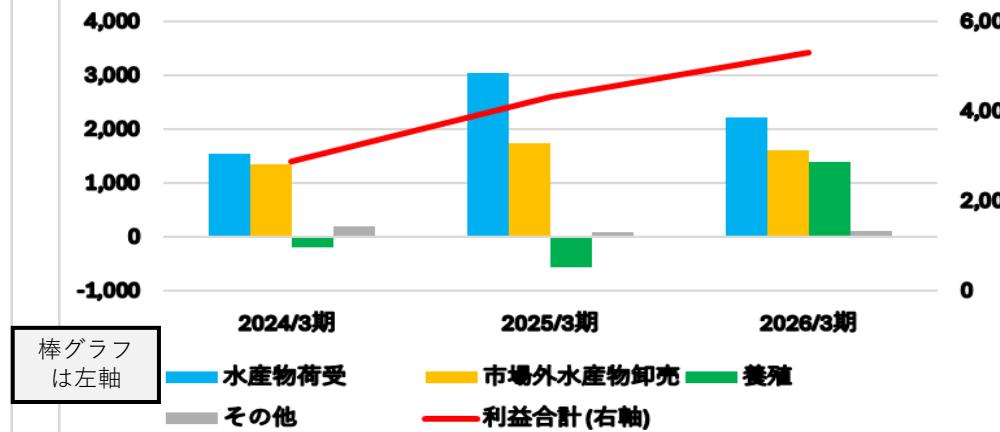
なお、取扱水産物商品の特性から、四半期単位での売上高・利益に加え資産・負債の四半期末残高においても、例年 第3四半期がピークとなる。

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

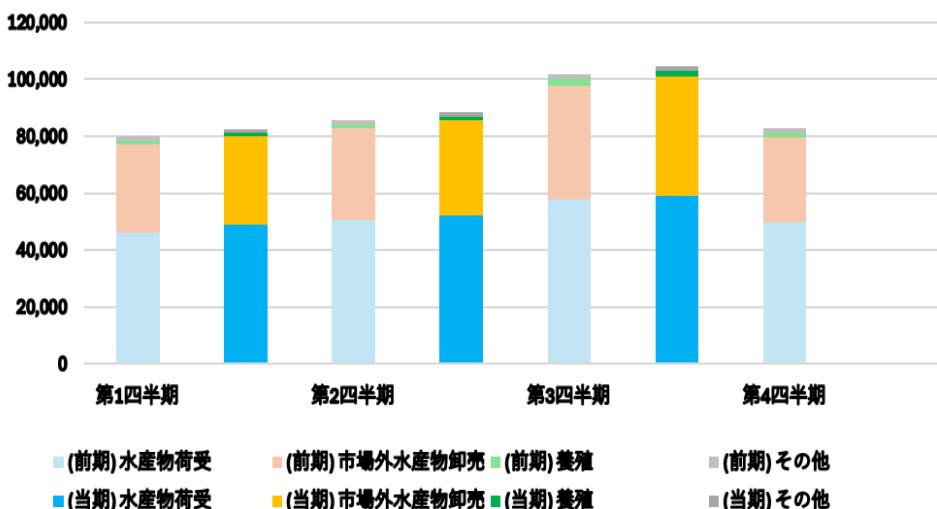
第3四半期のセグメント別売上高比較（百万円）



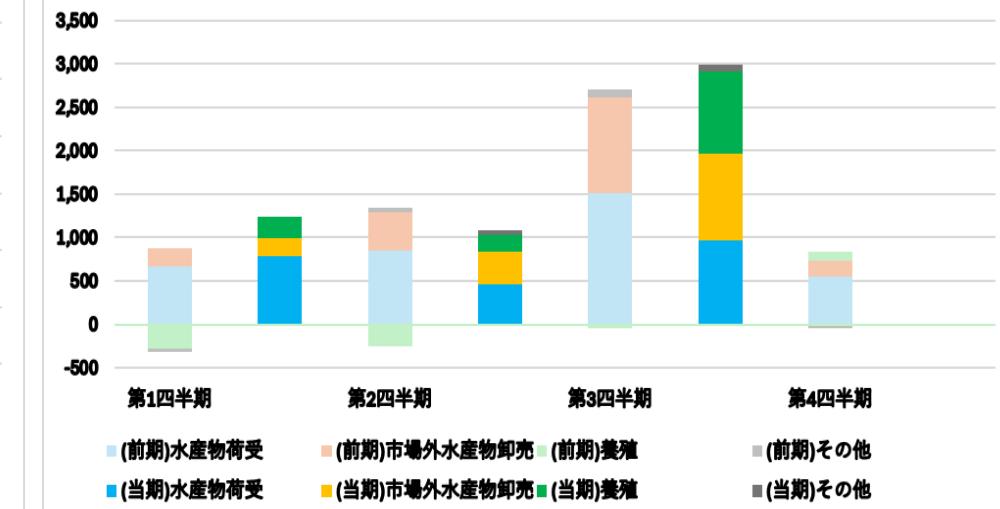
第3四半期のセグメント別利益比較（百万円）



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、市場外水産物卸売事業、養殖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、経費上昇等により前年同期比減益となった。一方で養殖事業は、引き続き主要生産コストである餌料価格は高値圏にあるものの、主力商品の養殖ブリの販売単価の高値推移が続き、利益を計上した。セグメント利益合計で前年同期比23%の増益となった。

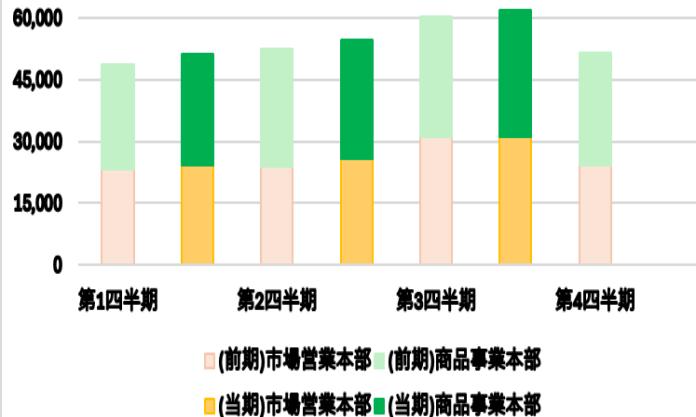
（主要3事業セグメントについては後述を参照）

5 主要セグメントの状況 1 (水産物荷受事業)

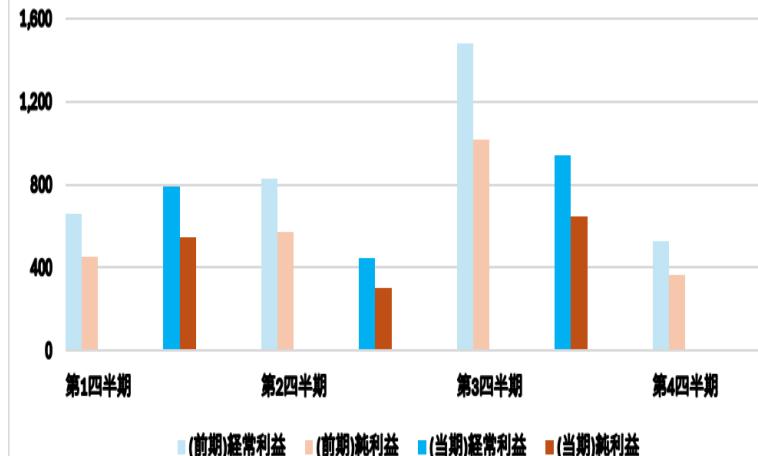
水産物荷受事業（株式会社 うおいち）の業績

(*) 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

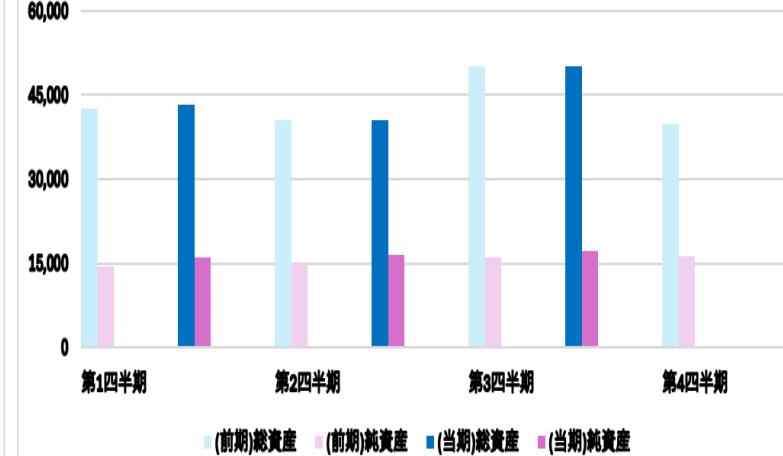
2026年3月期 売上高推移 (*) (百万円)



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3四半期の事業状況>

(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るものの、アジ、(サバ)他の青物類サフラ、サゴシは順調となる。養殖魚ではタイは横ばいながら、高値が続くブリ類を筆頭に他魚種は高値圏で推移。淡水の瀬戸内海産の牡蠣の収穫量は大きく減少。ホタテなどの貝柱は輸出商材に向かい国内需給が減少した結果、高値圏での単価が続く。またスケ子、白子、ウニはともに高値で推移。冷凍マグロは仕入れ単価が上昇、販売価格が追いかねない状況となった。加工食品部門は長く続く製品用原料の不足が解消する気配がなく、さらに苦戦が継続すると見込まれる。

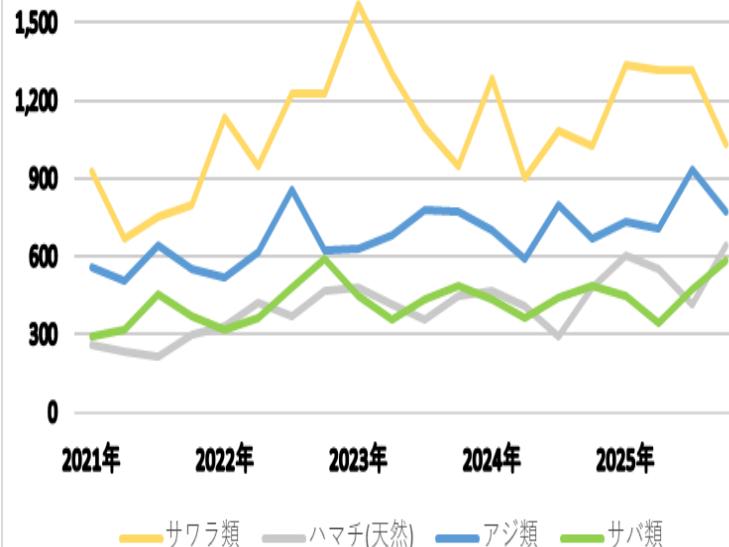
(商品事業本部) 中心商材の冷凍ものは、鮭鱈類がしっかりとしているものの、ホタテの高値圏での推移が続くほか、マグロの上昇も目立つ。引き続き需要に結びつく価格帯での単価設定が難しく、利益確保に苦戦している。

<第3四半期の損益状況>

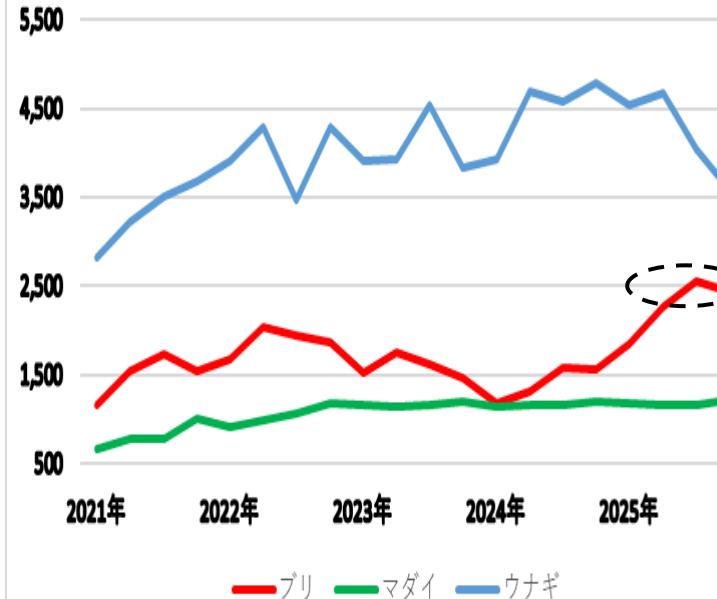
資材費等物流費の増加などもあり厳しい事業環境が続き、適切な在庫管理の一層の徹底や諸経費の抑制に注力するなどに努めたものの、経常利益は前年同期比では減益となった。

(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)

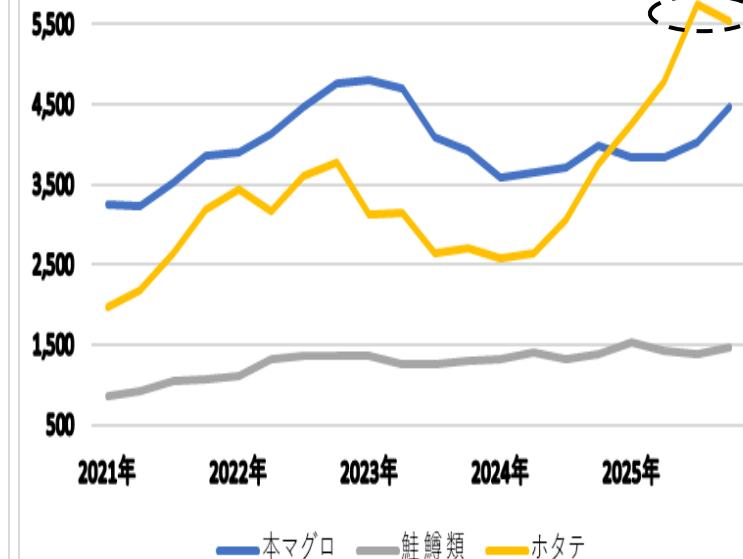
主要な生鮮魚種の単価推移 (暦年4半期末月) 円/kg



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、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。)

<主要水産物価格動向>

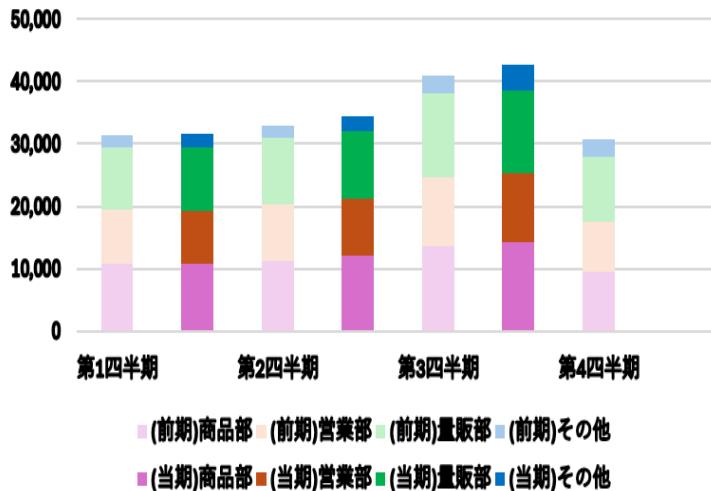
(生鮮魚種) 魚種により単価推移はまちまちながら、アジ類やサワラ類の下落が目立つ一方、サバ類やハマチの上昇は力強い。
(養殖魚種) ブリ単価は前年初頃をボトムに底打ち、上昇がら最高値圏内で継続し、最高値圏で推移。マダイは引き続き変動幅小さく安定推移。ウナギはしばらく続いた高値圏から下落。
(冷凍魚類) 本マグロは2024年の緩やかな回復基調から上昇モード入り。一方、ホタテは海外向け商材としての需要から国内向け出荷量が減少、高値が続く。鮭鰯類はしっかり。

6 主要セグメントの状況2（市場外水産物卸売事業）

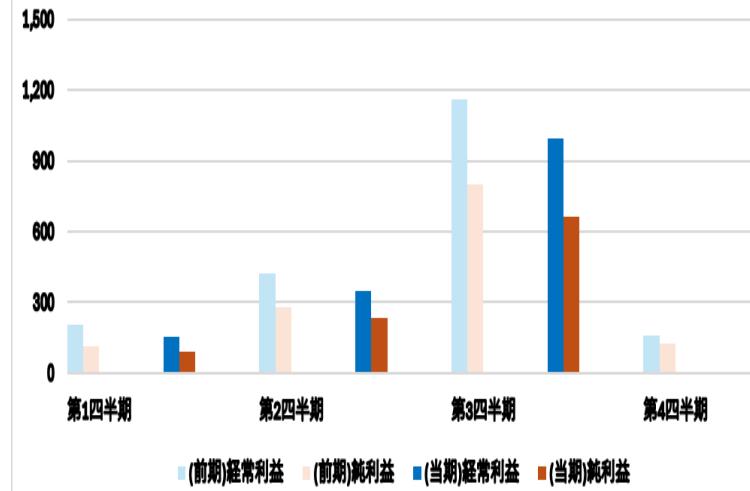
市場外水産物卸売事業（株式会社 ショクリュー）の業績

（*）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

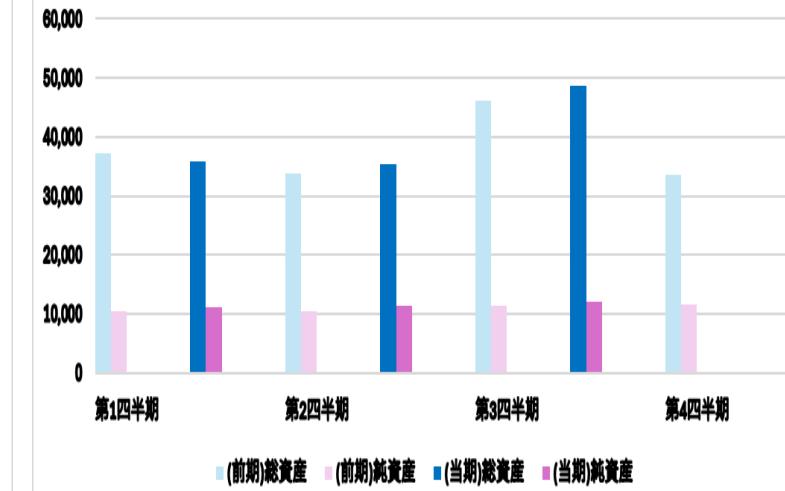
2026年3月期 売上高推移（*）（百万円）



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3四半期の事業状況>

（商品部）円安の影響などで各商材相場の高騰が続く中、大手外食産業や量販店などを直接のターゲットにした販売拡大に努めたことで、おおむね前年同期並みの売上高となった。

（営業部）インバウンドで需要が拡大するホテルや訪日客で賑わう外食への販売に注力したことで、関東圏向けの東日本支社・東海圏向けの中部支社の売上を中心におおむね前年同期並みの売上高となった。

（量販部）海外原料が高止まりするなか、国産原料を使用した製品に取り組むことで売上が伸張した。なかでも、ガス置換パック(包装)を導入した製品作りに注力し顧客との関係強化を図ったことで、前年同期並みの売上を確保した。

<第3四半期の損益状況>

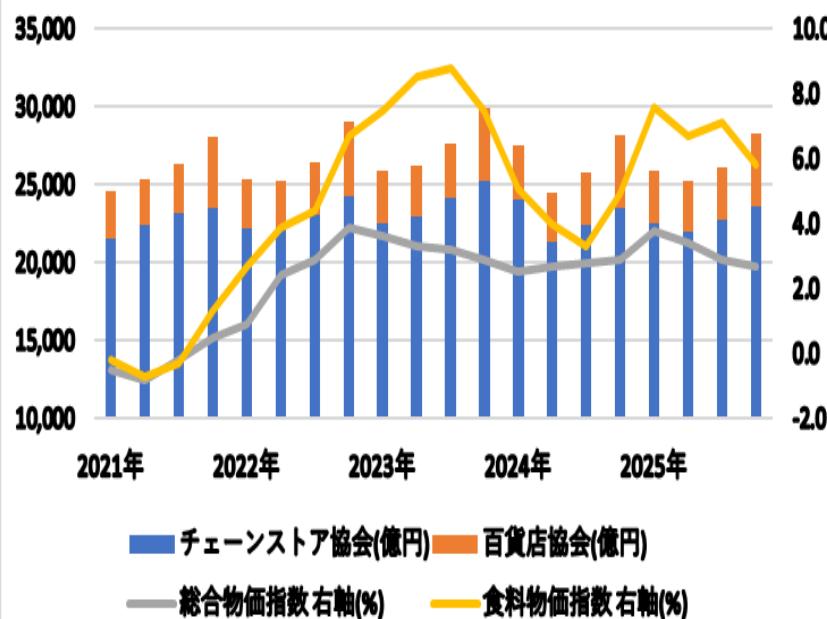
引き続き適正な在庫管理に努めたほか、各部門での適正な販売価格の設定を徹底するなどに取り組んだものの、人件費などの上昇により前年同期比で減益となった。

<その他>

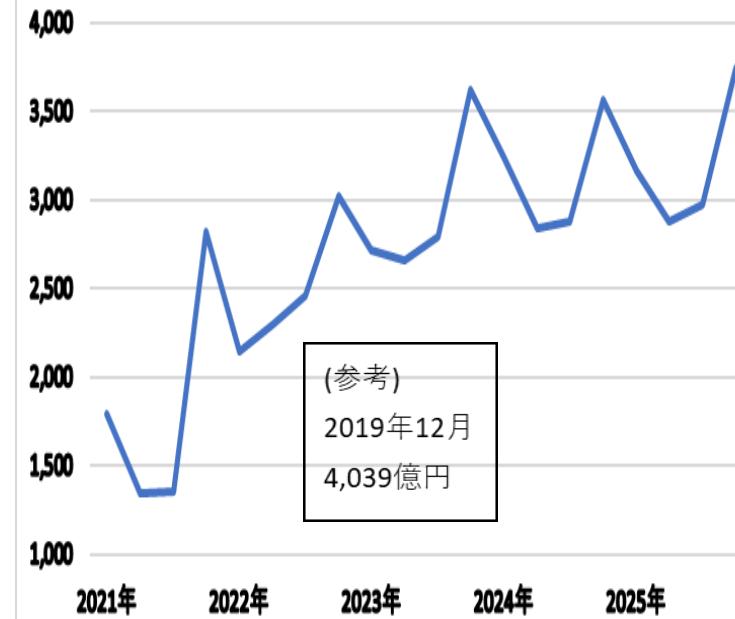
老朽化した横浜営業所の移転先として取得した横浜地区の用地において、2027年竣工を目指し新営業所と西関東地区を網羅する自社物流センターの建設を開始した。

(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)

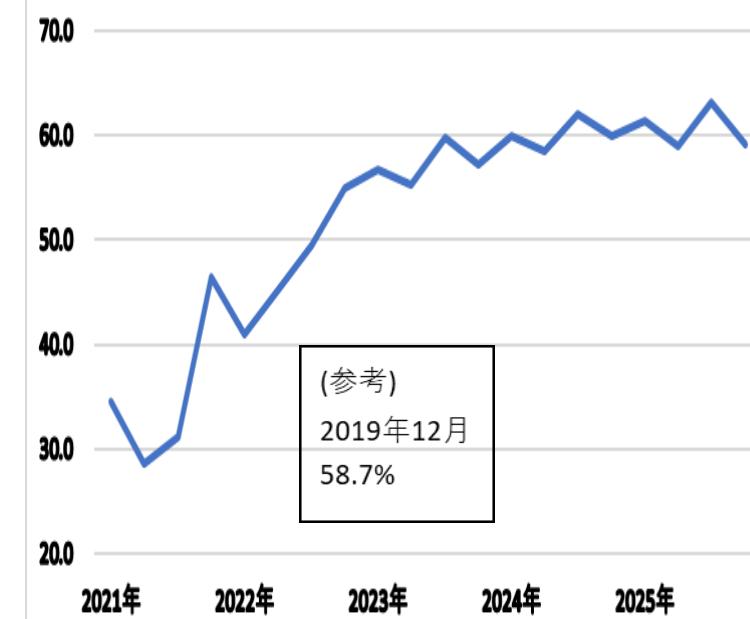
量販店食品売上高と物価水準(暦年四半期分)(億円,%)



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> (表示は暦年ベース)

- ・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。物価指数は総務省の全国四半期毎の前年同期比データを使用。
- ・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)

<外部事業環境について>

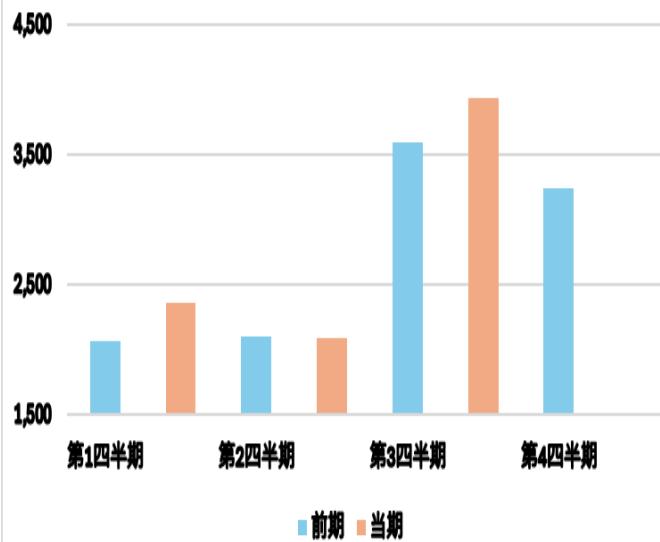
- ・量販店食料品売上は、例年4半期累計額では10~12月末分がピークになり年央6月頃まではやや低調に推移する傾向にある。近時は食料等の物価上昇の影響もあり前年同期比で伸び悩みが見受けられ、今10~12月末でも例年通りピークを記録するが前年同期との比較での伸びは小さかった。
- ・外食市場の動向は、インバウンド需要の継続などもあるものの、直近の3圏域市場の推定規模では2023年12月のピークの92.6%程度に留まった。なお、大阪関西万博の会場外での飲食消費への影響は、関西地区では喧伝されているほどのインパクトは実感できないまま閉幕した。今後は中国人インバウンド旅行者の動向が外食消費にどのように影響するかなども気がかりな点である。
- ・宿泊稼働率は例年夏場から秋にかけてピークとなっている。近時は外国人観光客のインバウンド需要の下支えもあるものの、日本人の宿泊者延べ人数の頭打などから、12月の稼働率も60%弱(速報値)となった。これからの中中国人インバウンド旅行者の動向なども注目点になる。

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)

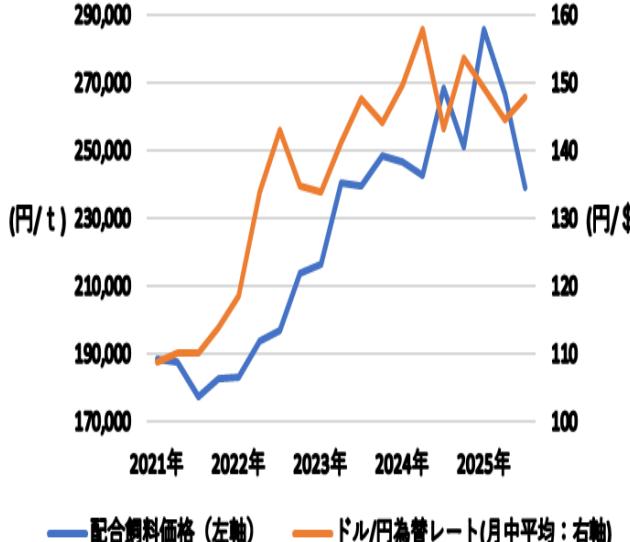
養殖事業 (株式会社 兵殖 分) の事業環境

(*) 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

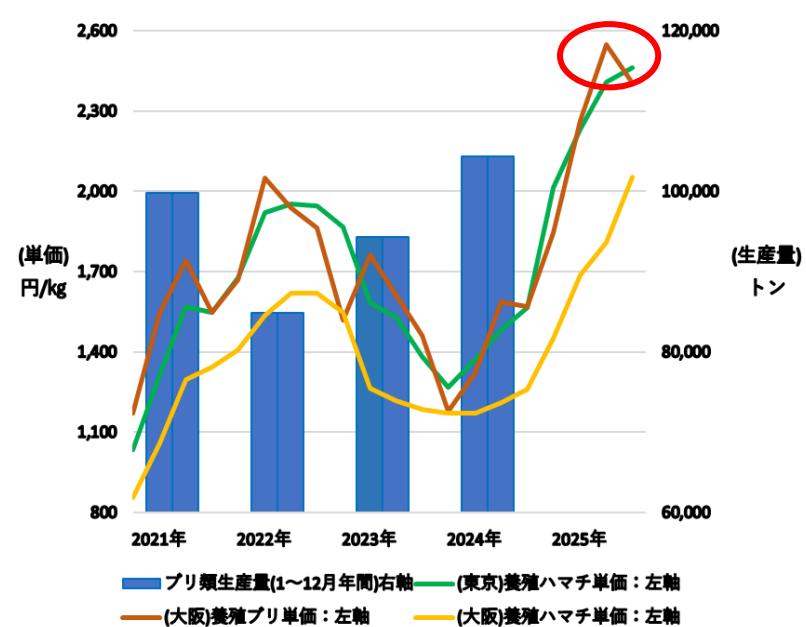
2026/3期 養殖事業の売上高推移(*) (百万円)



飼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>

- ・飼料単価用の平均配合飼料価格は水産庁の統計データ（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(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）。

<第3四半期の養殖の事業環境>

ブリ養殖業界の状況は、高水温の影響で販売魚の育成が悪く小さなサイズでの出荷が増え尾数の消化が進んだ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かなり高値の傾向にあるが、一方で養殖魚の育成不良や円安等による飼料単価の高止まりなどから生産原価は上昇している。

<第3四半期の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、末端では高値疲れが見え始めており、今後は弱含みで推移する見通し。

(参考) その他の養殖事業に関する説明

ブリ養殖期間（「いけす」のサイズ感は兵殖で使用しているもの）

1年目	4月～初夏	その後
	モジヤコ採捕	稚魚育成
	稚魚	2kg前後（いけすサイズ 20×20m）
2年目	夏～	冬場
	出荷スタート	販売ピーク
4kg超に成育（ひろびろいけす サイズ60×40×25m）		
3年目	～初夏 出荷終了	一般的な使用生簀の大きさ(10m×10m×10m)に比較し、ストレスな養殖環境を実現

（以下は 株式会社 兵殖 のホームページから引用）

「ひろびろいけすぶり」と一般的な10×10mのぶりの脂肪量とその分布のデータを比較した表（5kg以上で出荷された9～4月の平均）

	ひろびろいけす育ちぶり	一般養殖ブリの一例 (10×10mいけす)
お腹の脂肪分	21.8%	25.1%
背中の脂肪分	16.8%	14.5%
差	5.0%	10.6%
特長	運動量が豊富なので体全体に適度に脂が乗っていて、どこを食べてもおいしい。	運動量が少ないのでお腹に脂が集中していて、背中と差が大きい。

（補足事項）

兵殖の「ひろびろいけすぶり」

日本の海面養殖で一般的に使用されている生簀の大きさは10m×10m×10m。それに対して兵殖では60m×40m×25mの巨大な「ひろびろいけす」を使用して養殖を行っています。巨大な生簀で薄飼いすることで「ひろびろいけすぶり」は一般的な養殖ブリに比べ豊富に運動するため身が締りより天然に近い身質となります。

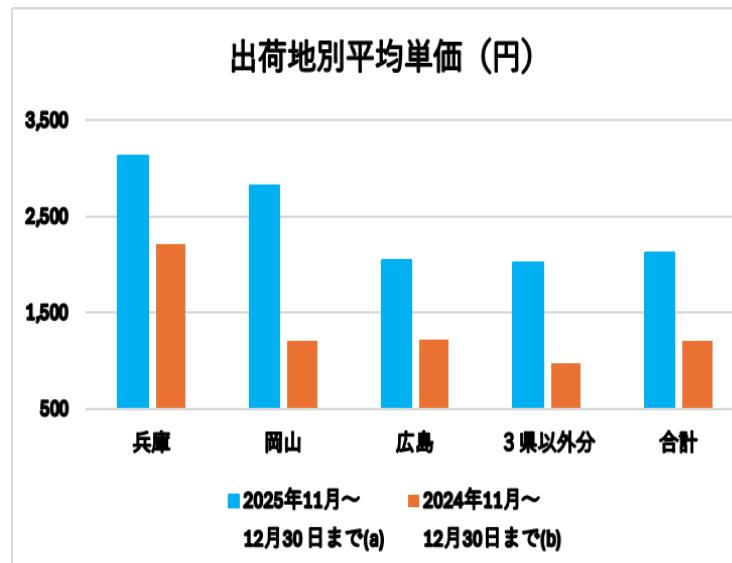
また天然のブリは通常、水深30～50mを回遊していますが「ひろびろいけすぶり」も天然ほどではないものの海中の水深20m前後を泳ぐことにより、魚に適度な水圧がかかることで細胞が細やかに育ちます。

薄飼いすることで運動量豊富な「ひろびろいけすぶり」は身の締まった食味豊かなブリに仕上がるだけでなく、より健康に育てることができ投薬も必要最低限に抑えることが可能になります。

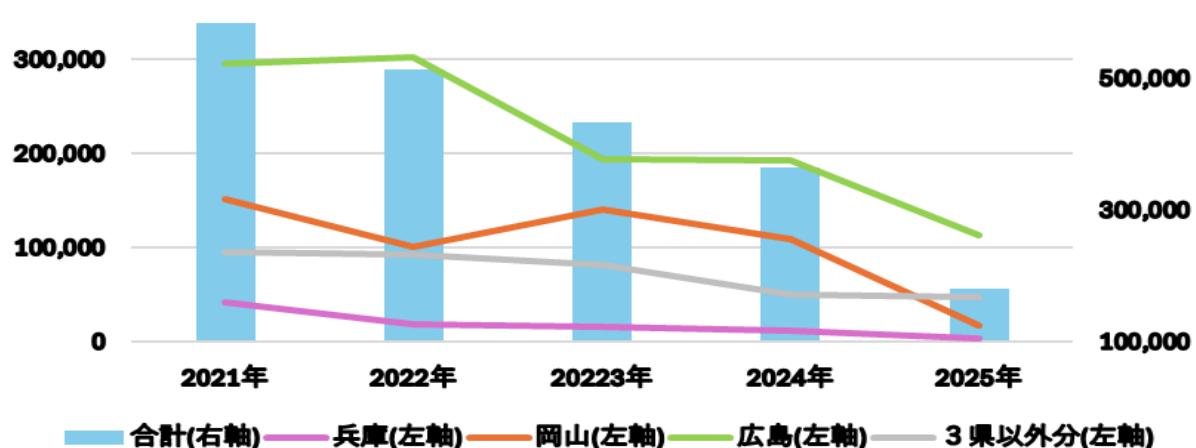
（株式会社 兵殖 のホームページから引用）

8 直近のトピックス ~大阪市水産市場における牡蠣の取扱数量などの推移~

出荷元	取扱数量 (kg, %)		
	2025年11～12月30日まで (a)	2024年11～12月30日まで (b)	昨年対比 (a)/(b)
兵庫	3,160	11,894	26.6
岡山	16,874	108,835	15.5
広島	113,758	193,168	58.9
3県以外分	47,233	50,777	93.0
合計	181,025	364,674	49.6



牡蠣出荷地の大坂市水産市場取扱数量推移 (kg)



- ・大阪市水産市場の生鮮牡蠣の取扱高は、瀬戸内県の出荷地（広島・岡山・兵庫の3県）のシェアが高い。
- ・2025年の牡蠣の需要期である11月以降の出荷量は、今年の生産地の高水温・少雨などが原因と思われる養殖牡蠣の大量死が発生し、本期は例年と比較して大幅に伸び悩んでいるといわれている。
- ・3県の出荷状況を、11月初から12月30日までの大阪市水産市場の取り扱い数量で前年同期間と比較してみると今年は広島で6割弱・岡山で15%程度・兵庫で26%程度に激減している。3県域以外の出荷地の合計数量は前年同期間対比90%程度となっており、3県域の不振が目立つ。大阪市水産市場での牡蠣取扱合計数量も3県域の数量減が響き前年同期間比で5割程度と大幅に少ない。

- ・単価では3県域を含め全体でも平均単価は上昇しているが、取扱数量減から取扱金額はスローペースで推移している。（11月～12月の累計金額は2024年が4億4千万円に対し、同2025年は3億8千万円程度に留まる。）

- ・なお、2021年からの同時期(11月～12月)の取り扱い数量の推移をみると、2023年頃から広島での出荷数量が減少し、全体の取り扱い数量も減少している様子が見て取れる。牡蠣の需要期の11月～3月までの市場出荷累計取扱高の今季の推移がどのようにしていくか留意したい。

9 中期経営計画2024の数値目標（第2年度目）の達成状況

(百万円)

	2024年度 実績 (中計初年度) (ア) (2025年3月期)	2025年度 中計計画 (中計2年度) (イ) (2026年3月期)	2025年度 業績見込 (中計2年度) (ウ) (2026年3月期)	増減 (ウ) - (ア) (前期対比)	増減 (ウ) - (イ) (計画対比)	(参考) 2026年度中計計画 (中計最終年度) (2027年度3月期)
売上高	350,092	338,000	354,000	3,908	16,000	341,000
営業利益	5,100	4,100	5,400	300	1,300	4,300
経常利益	5,891	4,100	5,800	▲ 91	1,700	4,300
当期純利益	4,527		4,600	73		
期末分1株当たりの配当（円）	97		109（予想）	12		

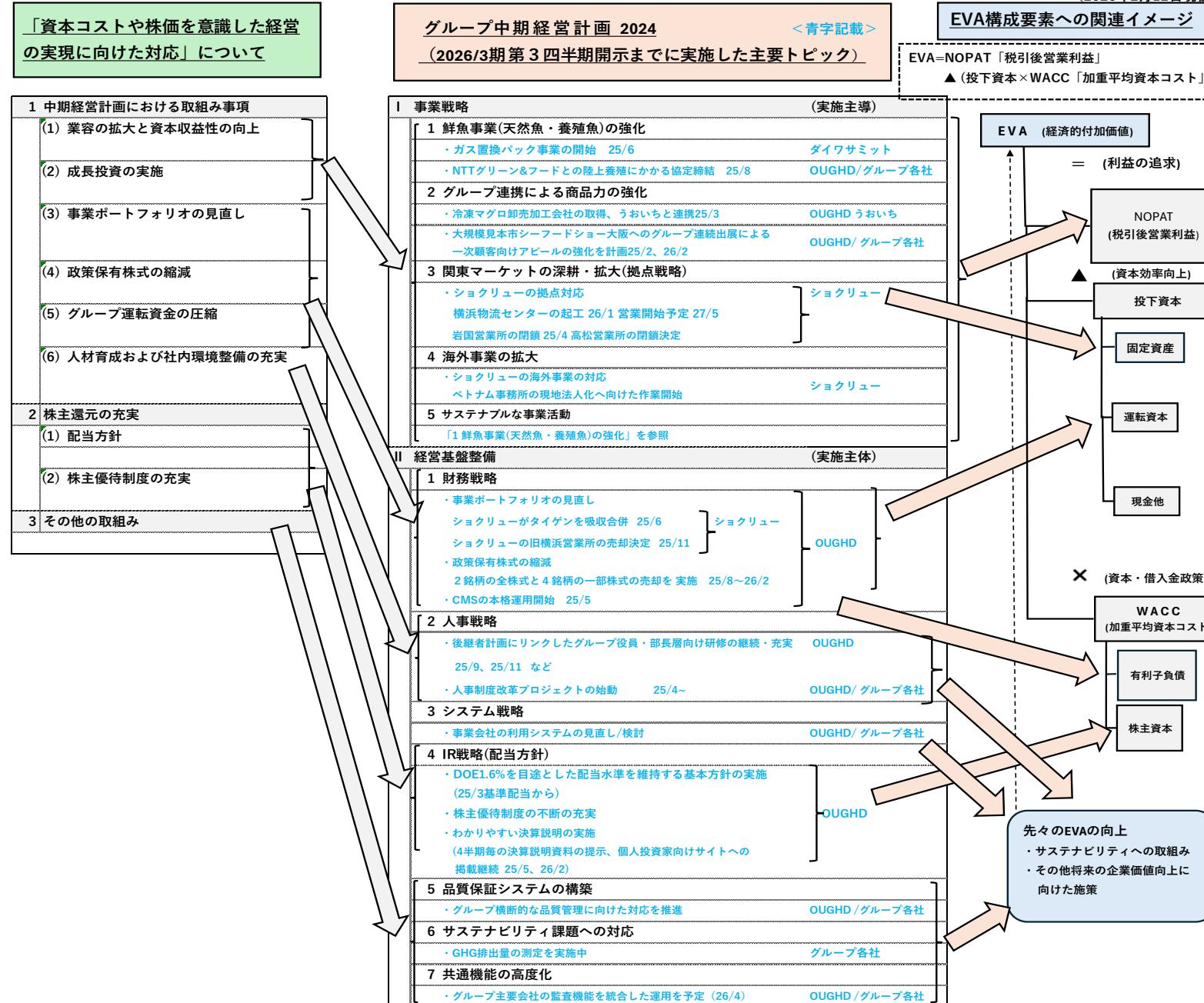
2025年度は現行中期経営計画の2年度目となり各事業部門では「グループ行動指針の実践による行動変容」（取引の主導権を握る、グループ内連携の強化、取引におけるリスクテイク）を念頭に5つの事業戦略（鮮魚事業の強化、商品力の強化、関東マーケットの深耕・拡大、海外事業の拡大、サステナブルな事業活動）を実践し、中期経営計画（2年度目）対比で増収・増益となる見込み。

前年度（2024年度）実績対比では、食料品をはじめ諸物価や人件費等の上昇に加え解消しない円安などによるコスト上昇の影響も受け、さらに一部商品には消費需要に値上げ疲れからの減退などもみられるものの、総合的には増収・営業利益では増益と見込む。

今2025年度は特にブリ養殖事業が利益面で大きく貢献しているものの、今後のブリ販売単価の動向や主要コストである餌料価格に大きく影響する為替動向など不透明感が強いが、中期経営計画最終年度を迎えるなか、中計の完全達成に向けて注力していく。

10 「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」で記載した事項の進捗状況（関連図）

(2026年2月12日現在)



11 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たい。

- ① 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応についての当社の最初の整理表明は「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」（2024年2月8日開示）を参照。

https://www.oug.co.jp/ja/ir/news/auto_20240206527201/pdfFile.pdf

- ② 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の更新については、

- ・1年目の状況については、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」（2025年2月13日開示）を参照。

https://www.oug.co.jp/ja/ir/news/auto_20250212569457/pdfFile.pdf

- ・2年目の状況については、「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）」（2026年2月12日の別途開示）を参照。

- ③ OUGグループ中期経営計画2024については、

- ・「『OUGグループ中期経営計画2024』の策定について」（2024年5月10日開示）を参照。

https://www.oug.co.jp/ja/ir/news/auto_20240509586806/pdfFile.pdf

- ・中期経営計画2年目の取組み進捗（2025/3期）については、「『OUGグループ中期経営計画2024』の進捗について」（2025年5月13日開示）を参照。

https://www.oug.co.jp/ja/ir/news/auto_20250512540140/pdfFile.pdf

- ④ 通期業績予想の修正と配当予想の修正については、

- ・「通期業績予想の修正および配当予想の修正に関するお知らせ」2026年2月12日の別途開示を参照。

なお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。

一般に $DOE = \text{年間配当総額} \div \text{株主資本} \times 100 \text{ \%} = \text{配当性向} \times \text{自己資本利益率 (ROE)} \times 100 \text{ \%}$ となる。

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