

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書の訂正報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の2第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2021年5月7日

【事業年度】 第19期(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

【会社名】 株式会社ゼネラル・オイスター

【英訳名】 General Oyster, Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 吉田 秀則

【本店の所在の場所】 東京都中央区日本橋茅場町二丁目13番13号

【電話番号】 03-6667-6606 (代表)

【事務連絡者氏名】 経営管理本部 執行役員 本部長 芝田 茂樹

【最寄りの連絡場所】 東京都中央区日本橋茅場町二丁目13番13号

【電話番号】 03-6667-6606 (代表)

【事務連絡者氏名】 経営管理本部 執行役員 本部長 芝田 茂樹

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

1 【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

2019年6月28日に提出いたしました第19期（自 2018年4月1日 至 2019年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に誤りがありましたので、これを訂正するため、有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報

第1 企業の概況

3 事業の内容

5 従業員の状況

第2 事業の状況

3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

(1) 経営成績等の状況の概要

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

第5 経理の状況

1 連結財務諸表等

(1) 連結財務諸表

注記事項

(継続企業の前提に関する事項)

(セグメント情報等)

セグメント情報

報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

2 財務諸表等

(1) 財務諸表

注記事項

(継続企業の前提に関する事項)

3 【訂正箇所】

訂正箇所は___を付して表示しております。

第一部 【企業情報】

第1 【企業の概況】

3 【事業の内容】

(訂正前)

当社グループ(当社及び当社の子会社)は、当社、100%出資子会社の株式会社ヒューマンウェブ、株式会社ジーオー・ストア、株式会社ゼネラル・オイスター・ヴィレッジ、株式会社海洋深層水かきセンター、株式会社日本かきセンター及び株式会社ジーオーシード、52.5%出資子会社の株式会社ジーオー・ファームの8社で構成され、牡蠣を主体とするレストラン(オイスターバー)を経営する店舗事業と、安全性の高い牡蠣の生産研究、産地の開拓、牡蠣の安定供給を目的として、牡蠣の卸売事業を展開しております。

< 中略 >

(3) 浄化・流通事業

富山県下新川郡入善町に海洋深層水で牡蠣を浄化するセンターを運営しております。全国の牡蠣生産者から集中購買を行い、入善の浄化センターに牡蠣を集め、60時間の海洋深層水かけ流しによる浄化を行った後、全国の当社グループ店舗に送っております。また、浄化センターの所在エリアで、地方創生を目的とした牡蠣に関わるようなイベントにも全国からの新鮮な牡蠣の提供も行っております。

(4) その他

下記の事業を「その他」としております。

種苗及び海面養殖事業は、安全な牡蠣を提供する原点である牡蠣の種を人工的に作り、自然環境に影響されず人工的環境下で品質コントロールされた種により、身入りが充実して加熱しても身が縮まず、死骸ロスも少ない高品質の牡蠣を生産すること及び生産が自然環境に左右されやすい天然の岩牡蠣を安定的に提供することを目指して取り組んでおります。

陸上養殖事業は、沖縄県島尻郡久米島町でノロウイルスに代表されるウイルスに汚染されない牡蠣の大量生産を目指し、研究開発を行っております。

加工事業は、岩手県大槌町の加工工場に優れた牡蠣の加工品を製造し、主に直営店に販売しております。

(5) 当社の牡蠣の安全性を担保する検査体制

< 以下略 >

(訂正後)

当社グループ(当社及び当社の子会社)は、当社、100%出資子会社の株式会社ヒューマンウェブ、株式会社ジーオー・ストア、株式会社ゼネラル・オイスター・ヴィレッジ、株式会社海洋深層水かきセンター、株式会社日本かきセンター及び株式会社ジーオーシード、52.5%出資子会社の株式会社ジーオー・ファームの8社で構成され、牡蠣を主体とするレストラン(オイスターバー)を運営する店舗事業と、安全性の高い牡蠣の生産研究、産地の開拓、牡蠣の安定供給を目的として、牡蠣の卸売事業を展開しております。

< 中略 >

(3) その他

下記の事業を「その他」としております。

イベント事業は、浄化センター、加工工場及び陸上養殖の所在エリアで、地方創生を目的とした牡蠣に関わるイベントを通じて、全国からの新鮮な牡蠣の提供を行っております。

種苗事業は、安全な牡蠣を提供する原点である牡蠣の種を人工的に作っており、自然環境に影響されず人工的環境下で品質コントロールされた種を牡蠣の生産者に提供しております。

なお、浄化・物流、海面養殖、陸上養殖及び加工については、セグメント上「全社(共通)」であるため、上述に記載される事業に含めておりません。

(4) 当社の牡蠣の安全性を担保する検査体制

< 以下略 >

5 【従業員の状況】

(訂正前)

(1) 連結会社の状況

2019年3月31日現在

セグメントの名称	従業員数(名)
店舗事業	72 [224]
卸売事業	3 [-]
浄化・物流事業	4 [5]
その他	14 [13]
全社(共通)	11 [-]
合計	104 [242]

(注) 1. 従業員数は就業人員であります。

2. 従業員数欄の〔外書〕は、臨時従業員(パートタイマー、人材派遣会社からの派遣社員を含む。)の年間平均雇用人員(1ヶ月173時間換算)であります。

3. 全社(共通)として記載されている従業員数は、株式会社ゼネラル・オイスターに所属しているものであります。

(2) 提出会社の状況

<省略>

(3) 労働組合の状況

<省略>

(訂正後)

(1) 連結会社の状況

2019年3月31日現在

セグメントの名称	従業員数(名)
店舗事業	72 [224]
卸売事業	3 [-]
その他	0 [-]
全社(共通)	29 [18]
合計	104 [242]

- (注) 1. 従業員数は就業人員であります。
2. 従業員数欄の〔外書〕は、臨時従業員(パートタイマー、人材派遣会社からの派遣社員を含む。)の年間平均雇用人員(1ヶ月173時間換算)であります。
3. 全社(共通)として記載されている従業員数は、株式会社ゼネラル・オイスター、株式会社海洋深層水かきセンター、株式会社ジーオー・ファーム及び株式会社ジーオーシードに所属しているものであります。

(2) 提出会社の状況

<省略>

(3) 労働組合の状況

<省略>

第2 【事業の状況】

3 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

(訂正前)

< 前略 >

b. 経営成績

当連結会計年度の経営成績は、不採算店舗の閉店により店舗数が減少しているため、売上高3,706,989千円（前年同期比3.8%減）となっておりますが、不採算店舗の閉店及び本部経費の圧縮等、採算性向上に努め、営業損失21,196千円（前年同期は営業損失160,463千円）、経常損失18,441千円（前年同期は経常損失173,752千円）となりました。また、当グループの保有する加工工場関連資産を主とする共用資産等の減損損失による特別損失354,804千円を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純損失269,680千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失293,864千円）となりました。

なお、セグメントの概況は以下のとおりです。以下の売上高の数値はセグメント間の取引消去前となっております。

セグメントと事業の内容の関係性は次のとおりです。

(a) 「店舗事業」は、直営店舗事業、新規業態店舗事業、富山入善ヴィレッジ事業の店舗から構成されます。

(b) 「卸売事業」は、卸売事業から構成されます。

(c) 「浄化・物流事業」は、富山入善ヴィレッジ事業の浄化・物流事業から構成されます。

(d) 「その他」は、種苗及び海面養殖事業、陸上養殖事業、加工事業及び岩手大槌ヴィレッジ事業から構成されます。

(a) 「店舗事業」

当連結会計年度においては、2018年5月にKITTE博多の「ウォーターグリルキッチン」、2018年7月に東京ガーデンテラス紀尾井町の「ウォーターグリルキッチン」及び2019年3月に二子玉川ライズの「ガンボ&オイスターバー」を閉店しました。また、2019年1月よりアミュプラザ博多の「ステーションオイスターバー」は店舗移転リニューアルのため休業しております。この結果、2019年3月末日現在の店舗数は25店舗となっております。

一方、ウォークイン（飛込客）に依存した集客から予約による集客強化（具体的には、ホームページ等からのWEB予約強化や一部店舗の電話予約システム導入）により、既存店売上が2018年11月以降前年比プラスに転じております。

以上の結果、店舗事業における売上高3,424,195千円（前年同期比4.4%減）、セグメント利益412,078千円（前年同期比32.9%増）となり、各取り組みが利益改善に大きく貢献いたしました。

(b) 「卸売事業」

< 省略 >

(c) 「浄化・物流事業」

浄化・物流事業では、牡蠣の各産地から富山の浄化センターに入荷し、自社店舗及び卸売先への出荷を行っております。また牡蠣の入荷時及び出荷時の衛生検査も実施しており、牡蠣の安全性確保、店舗及び卸売先への安定供給を支え、当社グループの安全・安心を担保する事業です。当社グループにおけるコストセンターの位置づけであり、費用を予算によりコントロールするマネジメントを行っております。当連結会計年度において、費用はおおむね想定水準であります。

以上の結果、浄化・物流事業における売上高は553,045千円（前年同期比0.3%減）、セグメント損失198,069千円（前年同期はセグメント損失176,013千円）となりました。

(d) 「その他」

当期は主に海面養殖の自社養殖岩牡蠣及び加工製品を自社店舗に出荷したことから売上が計上されております。陸上養殖は未だに研究段階であり、費用計上のみとなっております。

以上の結果、その他の事業における売上高は129,456千円（前年同期比40.4%増）、セグメント損失153,254千円（前年同期はセグメント損失136,095千円）となりました。

キャッシュ・フローの状況

<省略>

生産、受注及び販売の実績

a. 仕入実績

当連結会計年度の仕入実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	前年同期比(%)
店舗事業(千円)	1,154,379	4.8
卸売事業(千円)	164,800	3.0
浄化・物流事業(千円)	578,237	+6.0
その他(千円)	121,797	+144.3
合計(千円)	2,019,214	+2.0

(注) 1. 金額は仕入価格であり、セグメント間の内部振替前の数値によっております。
2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

b. 販売実績

当連結会計年度の販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	前年同期比(%)
店舗事業(千円)	3,424,195	4.4
卸売事業(千円)	252,168	0.2
浄化・物流事業(千円)	553,045	0.3
その他(千円)	129,456	+40.4
内部取引調整額(千円)	651,876	—
合計(千円)	3,706,989	3.8

(注) 1. 金額は販売価格であり、セグメント間の内部振替前の数値によっております。
2. 「内部取引調整額」は、主にセグメント間取引であります。
3. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。
4. 総販売実績に対する割合が100分の10以上の相手先がありませんので、主要な販売先の記載を省略しております。

(訂正後)

< 前略 >

b. 経営成績

当連結会計年度の経営成績は、不採算店舗の閉店により店舗数が減少しているため、売上高3,706,989千円（前年同期比3.8%減）となっておりますが、不採算店舗の閉店及び本部経費の圧縮等、採算性向上に努め、営業損失21,196千円（前年同期は営業損失160,463千円）、経常損失18,441千円（前年同期は経常損失173,752千円）となりました。また、当グループの保有する加工工場関連資産を主とする共用資産等の減損損失による特別損失354,804千円を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純損失269,680千円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失293,864千円）となりました。

なお、セグメントの概況は以下のとおりです。以下の売上高の数値はセグメント間の取引消去前となっております。

セグメントと事業の内容の関係性は次のとおりです。

(a)「店舗事業」は、直営店舗事業、新規業態店舗事業、富山入善ヴィレッジ事業の店舗から構成されます。

(b)「卸売事業」は、卸売事業から構成されます。

(c)「その他」は、浄化センター、加工工場及び陸上養殖の所在エリア内でのイベント事業及び種苗事業から構成されます。

(a)「店舗事業」

当連結会計年度においては、2018年5月にKITTE博多の「ウォーターグリラキッチン」、2018年7月に東京ガーデンテラス紀尾井町の「ウォーターグリラキッチン」及び2019年3月に二子玉川ライズの「ガンボ&オイスターバー」を閉店しました。また、2019年1月よりアミュプラザ博多の「ステーションオイスターバー」は店舗移転リニューアルのため休業しております。この結果、2019年3月末日現在の店舗数は25店舗となっております。

一方、ウォークイン（飛込客）に依存した集客から予約による集客強化（具体的には、ホームページ等からのWEB予約強化や一部店舗の電話予約システム導入）により、既存店売上が2018年11月以降前年比プラスに転じております。

以上の結果、店舗事業における売上高3,424,195千円（前年同期比4.4%減）、セグメント利益412,078千円（前年同期比27.8%増）となり、各取り組みが利益改善に大きく貢献いたしました。

(b)「卸売事業」

< 省略 >

(c)「その他」

浄化センター、加工工場及び陸上養殖の所在エリア内でのイベント事業及び種苗事業で売上がございました。

以上の結果、その他の事業における売上高は30,625千円（前年同期比65.3%増）、セグメント利益24,488千円（前年同期比47.9%増）となりました。

キャッシュ・フローの状況

<省略>

生産、受注及び販売の実績

a. 仕入実績

当連結会計年度の仕入実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	前年同期比(%)
店舗事業(千円)	1,154,379	4.8
卸売事業(千円)	164,800	3.0
その他(千円)	6,137	+211.5
合計(千円)	1,325,317	4.3

(注) 1. 金額は仕入価格であり、セグメント間の内部振替前の数値によっております。
2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

b. 販売実績

当連結会計年度の販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	前年同期比(%)
店舗事業(千円)	3,424,195	4.4
卸売事業(千円)	252,168	0.2
その他(千円)	30,625	+65.3
合計(千円)	3,706,989	3.8

(注) 1. 金額は販売価格であり、セグメント間の内部振替前の数値によっております。
2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。
3. 総販売実績に対する割合が100分の10以上の相手先がありませんので、主要な販売先の記載を省略しております。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

(訂正前)

経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は以下のとおりであります。

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

重要な会計方針及び見積り

< 省略 >

当連結会計年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

a. 財政状態の分析

< 省略 >

b. 経営成績の分析

(a) 売上高

< 省略 >

(b) 営業損失

当連結会計年度の営業損失は21,196千円（前連結会計年度は営業損失160,463千円）となりました。

当社グループの報告セグメントごとの内容は、店舗事業のセグメント利益412,078千円、卸売事業のセグメント利益102,935千円、浄化・物流事業のセグメント損失198,069千円、その他のセグメント損失153,254千円となり、合計でセグメント利益163,688千円となっております（営業利益との差額は、報告セグメントに含まれないセグメント及び各報告セグメントに配分していない全社費用となります）。

店舗事業は、不採算店舗閉店により赤字要因が減少したことに加え、原材料費、人件費の適切なコントロールができたこと、経費削減効果、及び前期に行った固定資産の減損により減価償却負担が軽減されたことにより、大幅な営業利益の増加につながりました。

卸売事業は、利益率の高い商品が売れたこともあり、売上の減少に比して、営業利益は微減にとどまりました。

浄化・物流事業は牡蠣の各産地から富山県の海洋深層水浄化センターに入荷し、当社グループ店舗及び卸売先への出荷を行っております。また牡蠣の入荷時及び出荷時の衛生検査も実施しており、牡蠣の安全性確保、当社グループ店舗及び卸売先への安定供給を支え、当社グループの安全・安心を担保する事業です。当社グループにおけるコストセンターの位置づけであり、費用を予算によりコントロールするマネジメントを行っております。2016年9月に、業務の集約化、効率化の観点から、広島浄化センターを閉鎖し、富山の浄化センターに統合したこともあり、前年同期に比べ販売費及び一般管理費が減少しております。

その他事業は、種苗及び海面養殖事業の種苗及び海面養殖に係る費用、陸上養殖にかかる研究開発費、加工事業の運営費用、海外輸出の営業費用が計上されております。

その他、各報告セグメントに配分していない全社費用184,884千円が発生いたしました。

(c) 経常損失

< 省略 >

(d) 親会社株主に帰属する当期純損失

< 省略 >

c．キャッシュ・フローの分析

<省略>

d．事業等のリスクに記載した重要事象等についての分析・検討内容及び当該重要事象等を解消し、又は改善するための対応策

当社グループは、前連結会計年度において営業損失160,463千円、経常損失173,752千円、親会社株主に帰属する当期純損失293,864千円を計上し、当連結会計年度においても営業損失21,196千円、経常損失18,441千円、親会社株主に帰属する当期純損失269,680千円を計上しております。

これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

この事象を解消するための対応策は以下のとおりです。

(a) 事業について

イ．店舗事業

効果的な販売施策、CRMの徹底、ブランド認知の向上を行い、より一層の収益性の向上に努めます。また岩手県の加工工場を利用した自社グループ生産や原材料仕入方法の見直しによる原価低減、シフト管理の徹底による人件費抑制、備品消耗品をはじめとした経費削減にも努めてまいります。

ロ．卸売事業

取引先の開拓に努め取引顧客数を継続的に増加させていくことに加え、大口顧客の開拓にも尽力してまいります。また、岩手県の加工工場を活用した加工食品の販売を拡大してまいります。さらに、海外向けの輸出量を拡大させるべく販路開拓に努めてまいります。

ハ．浄化・物流事業

浄化センターにおける業務の効率化、及び物流の最適化を図り、費用削減を行ってまいります。

ニ．持株会社

業務の効率化、及び必要機能の見直し等の経営合理化を行い、費用削減を行ってまいります。

(b) 財務基盤の安定化

<以下略>

(訂正後)

経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は以下のとおりであります。

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。
重要な会計方針及び見積り

<省略>

当連結会計年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

a. 財政状態の分析

<省略>

b. 経営成績の分析

(a) 売上高

<省略>

(b) 営業損失

当連結会計年度の営業損失は21,196千円（前連結会計年度は営業損失160,463千円）となりました。

当社グループの事業セグメントごとの内容は、店舗事業のセグメント利益412,078千円、卸売事業のセグメント利益102,935千円、その他のセグメント利益24,488千円となり、合計でセグメント利益539,501千円となっております（営業利益との差額は、全社費用となります）。

店舗事業は、不採算店舗閉店により赤字要因が減少したことに加え、原材料費、人件費の適切なコントロールができたこと、経費削減効果、及び前期に行った固定資産の減損により減価償却負担が軽減されたことにより、大幅な営業利益の増加につながりました。

卸売事業は、利益率の高い商品が売れたこともあり、売上の減少に比して、営業利益は微減にとどまりました。

その他事業は、種苗及び海面養殖事業の種苗及び海面養殖に係る費用、陸上養殖にかかる研究開発費、加工事業の運営費用、海外輸出の営業費用が発生しました。

その結果、各事業セグメントに配分していない全社費用560,697千円を計上しております。

(c) 経常損失

<省略>

(d) 親会社株主に帰属する当期純損失

<省略>

c．キャッシュ・フローの分析

<省略>

d．事業等のリスクに記載した重要事象等についての分析・検討内容及び当該重要事象等を解消し、又は改善するための対応策

当社グループは、前連結会計年度において営業損失160,463千円、経常損失173,752千円、親会社株主に帰属する当期純損失293,864千円を計上し、当連結会計年度においても営業損失21,196千円、経常損失18,441千円、親会社株主に帰属する当期純損失269,680千円を計上しております。

これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

この事象を解消するための対応策は以下のとおりです。

(a) 事業について

イ．店舗事業

効果的な販売施策、CRMの徹底、ブランド認知の向上を行い、より一層の収益性の向上に努めます。また岩手県の加工工場を利用した自社グループ生産や原材料仕入方法の見直しによる原価低減、シフト管理の徹底による人件費抑制、備品消耗品をはじめとした経費削減にも努めてまいります。

ロ．卸売事業

取引先の開拓に努め取引顧客数を継続的に増加させていくことに加え、大口顧客の開拓にも尽力してまいります。また、岩手県の加工工場を活用した加工食品の販売を拡大してまいります。さらに、海外向けの輸出量を拡大させるべく販路開拓に努めてまいります。

ハ．その他

浄化センターにおける業務の効率化、及び物流の最適化を図り、費用削減を行ってまいります。

ニ．持株会社

業務の効率化、及び必要機能の見直し等の経営合理化を行い、費用削減を行ってまいります。

(b) 財務基盤の安定化

<以下略>

第5 【経理の状況】

1 【連結財務諸表等】

(1) 【連結財務諸表】

【注記事項】

(継続企業の前提に関する事項)

(訂正前)

当社グループは、前連結会計年度において営業損失160,463千円、経常損失173,752千円、親会社株主に帰属する当期純損失293,864千円を計上し、当連結会計年度においても営業損失21,196千円、経常損失18,441千円、親会社株主に帰属する当期純損失269,680千円を計上しております。

これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

今後、当社グループは以下の対応策を講じ、当該状況の改善及び解消に努めてまいります。

(1) 事業について

店舗事業

効果的な販売施策、CRMの徹底、ブランド認知の向上を行い、より一層の収益性の向上に努めます。また岩手県の加工工場を利用した自社グループ生産や原材料仕入方法の見直しによる原価低減、シフト管理の徹底による人件費抑制、備品消耗品をはじめとした経費削減にも努めてまいります。

卸売事業

取引先の開拓に努め取引顧客数を継続的に増加させていくことに加え、大口顧客の開拓にも尽力してまいります。また、岩手県の加工工場も本格稼働させて、加工食品の販売を拡大してまいります。さらに、海外向けの輸出量を拡大させるべく販路開拓に努めてまいります。

浄化・物流事業

浄化センターにおける業務の効率化、及び物流の最適化を図り、費用削減を行ってまいります。

持株会社

業務の効率化、及び必要機能の見直し等の経営合理化を行い、費用削減を行ってまいります。

(2) 財務基盤の安定化

<以下略>

(訂正後)

当社グループは、前連結会計年度において営業損失160,463千円、経常損失173,752千円、親会社株主に帰属する当期純損失293,864千円を計上し、当連結会計年度においても営業損失21,196千円、経常損失18,441千円、親会社株主に帰属する当期純損失269,680千円を計上しております。

これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

今後、当社グループは以下の対応策を講じ、当該状況の改善及び解消に努めてまいります。

(1) 事業について

店舗事業

効果的な販売施策、CRMの徹底、ブランド認知の向上を行い、より一層の収益性の向上に努めます。また岩手県の加工工場を利用した自社グループ生産や原材料仕入方法の見直しによる原価低減、シフト管理の徹底による人件費抑制、備品消耗品をはじめとした経費削減にも努めてまいります。

卸売事業

取引先の開拓に努め取引顧客数を継続的に増加させていくことに加え、大口顧客の開拓にも尽力してまいります。また、岩手県の加工工場も本格稼働させて、加工食品の販売を拡大してまいります。さらに、海外向けの輸出量を拡大させるべく販路開拓に努めてまいります。

その他

浄化センターにおける業務の効率化、及び物流の最適化を図り、費用削減を行ってまいります。

持株会社

業務の効率化、及び必要機能の見直し等の経営合理化を行い、費用削減を行ってまいります。

(2) 財務基盤の安定化

< 以下略 >

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

(訂正前)

1. 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは事業別のセグメントから構成されており、「店舗事業」は、主に連結子会社である株式会社ヒューマンウェブ及び株式会社ジーオー・ストアにおいて展開し、「卸売事業」は、連結子会社である株式会社日本かきセンターにおいて展開し、「浄化・物流事業」は、連結子会社である株式会社海洋深層水かきセンターにおいて事業を展開しております。

従って、当社グループは事業別に「店舗事業」「卸売事業」「浄化・物流事業」の3つを報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「店舗事業」は、直営店舗事業、新規業態店舗事業、富山入善ヴィレッジ事業の店舗から構成されます。

「卸売事業」は、主に一般飲食店向けの殻付牡蠣の販売事業を行っております。

「浄化・物流事業」は、富山入善ヴィレッジ事業の浄化・物流事業から構成されます。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と同一であります。

報告セグメントの利益又は損失()は、営業利益又は営業損失ベースの数値であります。セグメント間の内部収益及び振替高は市場価格及び総原価を勘案して価格交渉のうえ、決定しています。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント				その他	合計	調整額	連結財務諸表 計上額
	店舗事業	卸売事業	浄化・ 物流事業	計				
売上高								
外部顧客への 売上高	3,582,979	252,838	7,865	3,843,682	10,665	3,854,348		3,854,348
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	1,687		547,090	548,777	81,513	630,291	630,291	
計	3,584,666	252,838	554,955	4,392,460	92,179	4,484,639	630,291	3,854,348
セグメント利益 又は損失()	310,054	105,169	176,013	239,210	136,095	103,114	263,577	160,463
セグメント資産	672,465	51,983	119,743	844,191	1,045,574	1,889,765	540,677	2,430,443
その他の項目								
減価償却費	45,158		4,978	50,136	38,290	88,427	4,061	92,488
有形固定資産 及び 無形固定資産 の増加額	157,575		21,178	178,754	22,153	200,907	—	200,907

- (注) 1 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、「種苗及び海面養殖事業」、「陸上養殖事業」、「加工事業」及び「岩手大槌ヴィレッジ事業」を含んでおります。
- 2 セグメント利益又は損失()の調整額263,577千円には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
- 3 セグメント利益又は損失()は、連結損益計算書の営業損失と調整を行っております。
- 4 セグメント資産の調整額540,677千円には、各報告セグメントに配分していない全社資産が含まれております。全社資産は、主に持株会社である提出会社の資産であります。
- 5 減価償却費の調整額4,061千円は、各報告セグメントに配分していない全社資産の減価償却費であります。

当連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント				その他	合計	調整額	連結財務諸表 計上額
	店舗事業	卸売事業	浄化・ 物流事業	計				
売上高								
外部顧客への 売上高	3,424,195	252,168	2,130	3,678,494	28,495	3,706,989		3,706,989
セグメント間 の内部売上高 又は振替高			550,914	550,914	100,961	651,876	651,876	
計	3,424,195	252,168	553,045	4,229,409	129,456	4,358,866	651,876	3,706,989
セグメント利益 又は損失()	412,078	102,935	198,069	316,943	153,254	163,688	184,884	21,196
セグメント資産	681,799	37,738	98,312	817,851	772,989	1,590,841	175,152	1,765,993
その他の項目								
減価償却費	42,757		5,106	47,864	41,907	89,771	3,736	93,508
有形固定資産 及び 無形固定資産 の増加額	10,048		—	10,048	36,940	46,988	—	46,988

- (注) 1 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、「種苗及び海面養殖事業」、「陸上養殖事業」、「加工事業」及び「岩手大槌ヴィレッジ事業」を含んでおります。
- 2 セグメント利益又は損失()の調整額184,884千円には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
- 3 セグメント利益又は損失()は、連結損益計算書の営業損失と調整を行っております。
- 4 セグメント資産の調整額175,152千円には、各報告セグメントに配分していない全社資産が含まれております。全社資産は、主に持株会社である提出会社の資産であります。
- 5 減価償却費の調整額3,736千円は、各報告セグメントに配分していない全社資産の減価償却費であります。

(訂正後)

1. 報告セグメントの概要

(1) 報告セグメントの決定方法

当社グループの報告セグメントは、当社グループの構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社グループは事業別のセグメントから構成されており、「店舗事業」は、主に連結子会社である株式会社ヒューマンウェブ及び株式会社ジーオー・ストアにおいて展開し、「卸売事業」は、連結子会社である株式会社日本かきセンターにおいて展開しております。

従って、当社グループは事業別に「店舗事業」「卸売事業」の2つを報告セグメントとしております。

(2) 各報告セグメントに属する製品及びサービスの種類

「店舗事業」は、直営店舗事業、新規形態店舗事業、富山入善ヴィレッジ事業の店舗から構成されます。

「卸売事業」は、主に一般飲食店向けの殻付牡蠣の販売事業を行っております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と同一であります。

報告セグメントの利益又は損失()は、営業利益又は営業損失ベースの数値であります。セグメント間の内部収益及び振替高は市場価格及び総原価を勘案して価格交渉のうえ、決定しています。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			その他	合計	調整額	連結財務諸表 計上額
	店舗事業	卸売事業	計				
売上高							
外部顧客への 売上高	3,582,979	252,838	3,835,817	18,530	3,854,348		3,854,348
セグメント間 の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—	—	—
計	3,582,979	252,838	3,835,817	18,530	3,854,348	—	3,854,348
セグメント利益 又は損失()	322,403	105,169	427,573	16,560	444,133	604,597	160,463
セグメント資産	672,465	51,983	724,448	—	724,448	1,705,994	2,430,443
その他の項目							
減価償却費	45,158	—	45,158	—	45,158	47,330	92,488
有形固定資産 及び 無形固定資産 の増加額	157,575	—	157,575	—	157,575	43,331	200,907

(注) 1 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、「イベント事業」及び「種苗事業」を含んでおります。

2 セグメント利益又は損失()の調整額 604,597千円には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

3 セグメント利益又は損失()は、連結損益計算書の営業損失と調整を行っております。

4 セグメント資産の調整額1,705,994千円には、各報告セグメントに配分していない全社資産が含まれております。全社資産は、主に浄化・物流、海面養殖、陸上養殖、加工及び本社の資産であります。

5 減価償却費の調整額47,330千円は、各報告セグメントに配分していない全社資産の減価償却費であります。

6 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額43,331千円は、各報告セグメントに配分していない全社資産の設備投資額であります。

当連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			その他	合計	調整額	連結財務諸表 計上額
	店舗事業	卸売事業	計				
売上高							
外部顧客への 売上高	3,424,195	252,168	3,676,363	30,625	3,706,989		3,706,989
セグメント間 の内部売上高 又は振替高			—	—	—	—	
計	3,424,195	252,168	3,676,363	30,625	3,706,989	—	3,706,989
セグメント利益 又は損失()	412,078	102,935	515,013	24,488	539,501	560,697	21,196
セグメント資産	681,799	37,738	719,538	—	719,538	1,046,454	1,765,993
その他の項目							
減価償却費	42,757		42,757	—	42,757	50,751	93,508
有形固定資産 及び 無形固定資産 の増加額	10,048		10,048	—	10,048	36,940	46,988

- (注) 1 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、「イベント事業」及び「種苗事業」を含んでおります。
- 2 セグメント利益又は損失()の調整額 560,697千円には、各報告セグメントに配分していない全社費用が含まれております。全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
- 3 セグメント利益又は損失()は、連結損益計算書の営業損失と調整を行っております。
- 4 セグメント資産の調整額1,046,454千円には、各報告セグメントに配分していない全社資産が含まれております。全社資産は、主に浄化・物流、海面養殖、陸上養殖、加工及び本社の資産であります。
- 5 減価償却費の調整額50,751千円は、各報告セグメントに配分していない全社資産の減価償却費であります。
- 6 有形固定資産及び無形固定資産の増加額の調整額36,940千円は、各報告セグメントに配分していない全社資産の設備投資額であります。

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

(訂正前)

前連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント				全社・消去	合計
	店舗事業	卸売事業	浄化・物流事業	計		
減損損失	28,895		17,530	46,425		46,425

当連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント				全社・消去	合計
	店舗事業	卸売事業	浄化・物流事業	計		
減損損失	22,062		—	22,062	332,741	354,804

(訂正後)

前連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			その他	全社・消去	合計
	店舗事業	卸売事業	計			
減損損失	28,895		28,895	17,530		46,425

当連結会計年度(自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント			その他	全社・消去	合計
	店舗事業	卸売事業	計			
減損損失	22,062		22,062	—	332,741	354,804

2 【財務諸表等】

(1) 【財務諸表】

【注記事項】

(継続企業の前提に関する事項)

(訂正前)

当社は、前事業年度において当期純損失240,284千円を計上し、当事業年度においても当期純損失991,009千円を計上しており、当事業年度末で360,509千円の債務超過となっております。

これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

今後、当社グループは以下の対応策を講じ、当該状況の改善及び解消に努めてまいります。

(1) 事業について

店舗事業

効果的な販売施策、CRMの徹底、ブランド認知の向上を行い、より一層の収益性の向上に努めます。また岩手県の加工工場を利用した自社グループ生産や原材料仕入方法の見直しによる原価低減、シフト管理の徹底による人件費抑制、備品消耗品をはじめとした経費削減にも努めてまいります。

卸売事業

取引先の開拓に努め取引顧客数を継続的に増加させていくことに加え、大口顧客の開拓にも尽力してまいります。また、岩手県の加工工場を活用した、加工食品の販売を拡大してまいります。さらに、海外向けの輸出量を拡大させるべく販路開拓に努めてまいります。

浄化・物流事業

浄化センターにおける業務の効率化、及び物流の最適化を図り、費用削減を行ってまいります。

持株会社

業務の効率化、及び必要機能の見直し等の経営合理化を行い、費用削減を行ってまいります。

(2) 財務基盤の安定化

< 以下略 >

(訂正後)

当社は、前事業年度において当期純損失240,284千円を計上し、当事業年度においても当期純損失991,009千円を計上しており、当事業年度末で360,509千円の債務超過となっております。

これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

今後、当社グループは以下の対応策を講じ、当該状況の改善及び解消に努めてまいります。

(1) 事業について

店舗事業

効果的な販売施策、CRMの徹底、ブランド認知の向上を行い、より一層の収益性の向上に努めます。また岩手県の加工工場を利用した自社グループ生産や原材料仕入方法の見直しによる原価低減、シフト管理の徹底による人件費抑制、備品消耗品をはじめとした経費削減にも努めてまいります。

卸売事業

取引先の開拓に努め取引顧客数を継続的に増加させていくことに加え、大口顧客の開拓にも尽力してまいります。また、岩手県の加工工場を活用した、加工食品の販売を拡大してまいります。さらに、海外向けの輸出量を拡大させるべく販路開拓に努めてまいります。

その他

浄化センターにおける業務の効率化、及び物流の最適化を図り、費用削減を行ってまいります。

持株会社

業務の効率化、及び必要機能の見直し等の経営合理化を行い、費用削減を行ってまいります。

(2) 財務基盤の安定化

<以下略>