



2015年3月期 第1四半期決算説明資料

(2014年4月1日～2014年6月30日)

2014年8月12日
オイシックス株式会社
(証券コード：3182)

本資料は会社内容をご理解いただくための資料であり、投資勧誘を目的とするものではありません。本資料に記載された業績予想及び将来予測については、資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、正確性を保証するものではありません。実際の業績等については、本資料における将来見通しと異なる場合がございます。

ー第1四半期は赤字を想定していたが、販促費のコントロールにより営業利益47百万円を計上

- ・消費税増税後の買い控えを避けるため4月の販促費を抑え、5月以降から販促費を投下

ー定期会員数拡大が堅調に推移し、期初に比べ5千人増加し8.7万人を突破

- ・販促費を投下し、新規顧客の獲得に注力
- ・定期会員数 前年同期比113% (1.0万人増)

ー昨年スタートしたEC事業における新サービス拡大好調

- ・他ブランドを扱うモール型サービスO i チカの取扱い店舗が71店舗を突破（期初53店舗）
- ・K i t O i s i x 累計販売数30万キットを達成

ー新規サービス「S a l a d O i s i x f o r オフィス」スタート

- ・オフィス向けにO i s i x 野菜を使用したサラダデリバリーを開始
- ・「オフィスおかん」との提携により、事業成長を推進



1. 業績進捗



2. 2014年4月以降のトピック



3. Oisixの中期ビジョン

2015年3月期第1四半期実績

当初赤字見込み[※]から、販促費のコントロールにより黒字転換

- ・消費増税後の買い控えを避けるため4月の販促費を抑え、5月以降から販促費を投下

	2015年3月期 第1四半期実績	2014年3月期 第1四半期実績	前年同期比	2015年3月期 第2四半期 (累計)予想	進捗率	2015年3月期 通期予想	進捗率
売上高	4,104	3,748	109.5%	8,274	49.6%	18,300	22.4%
営業利益	47	197	24.3%	72	66.6%	750	6.4%
経常利益	55	202	27.4%	83	66.9%	775	7.2%
純利益	31	121	25.6%	50	62.2%	465	6.7%

(単位：百万円)

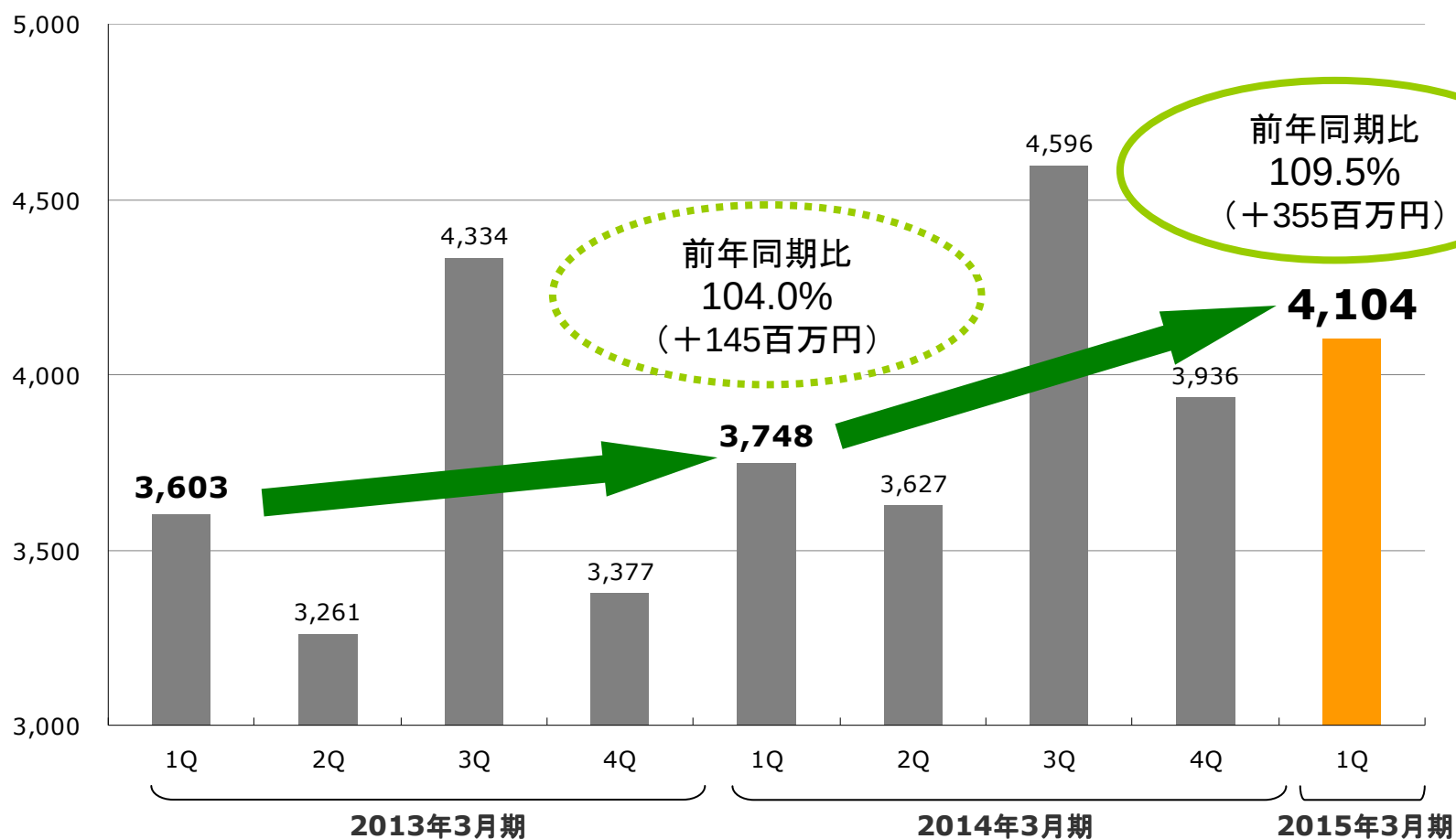
※「平成26年3月期 決算短信」p. 3（次期の見通し）に記載

1. 業績進捗

四半期ごとの売上高推移

成長率が向上し、第1四半期の売上高が40億円を突破

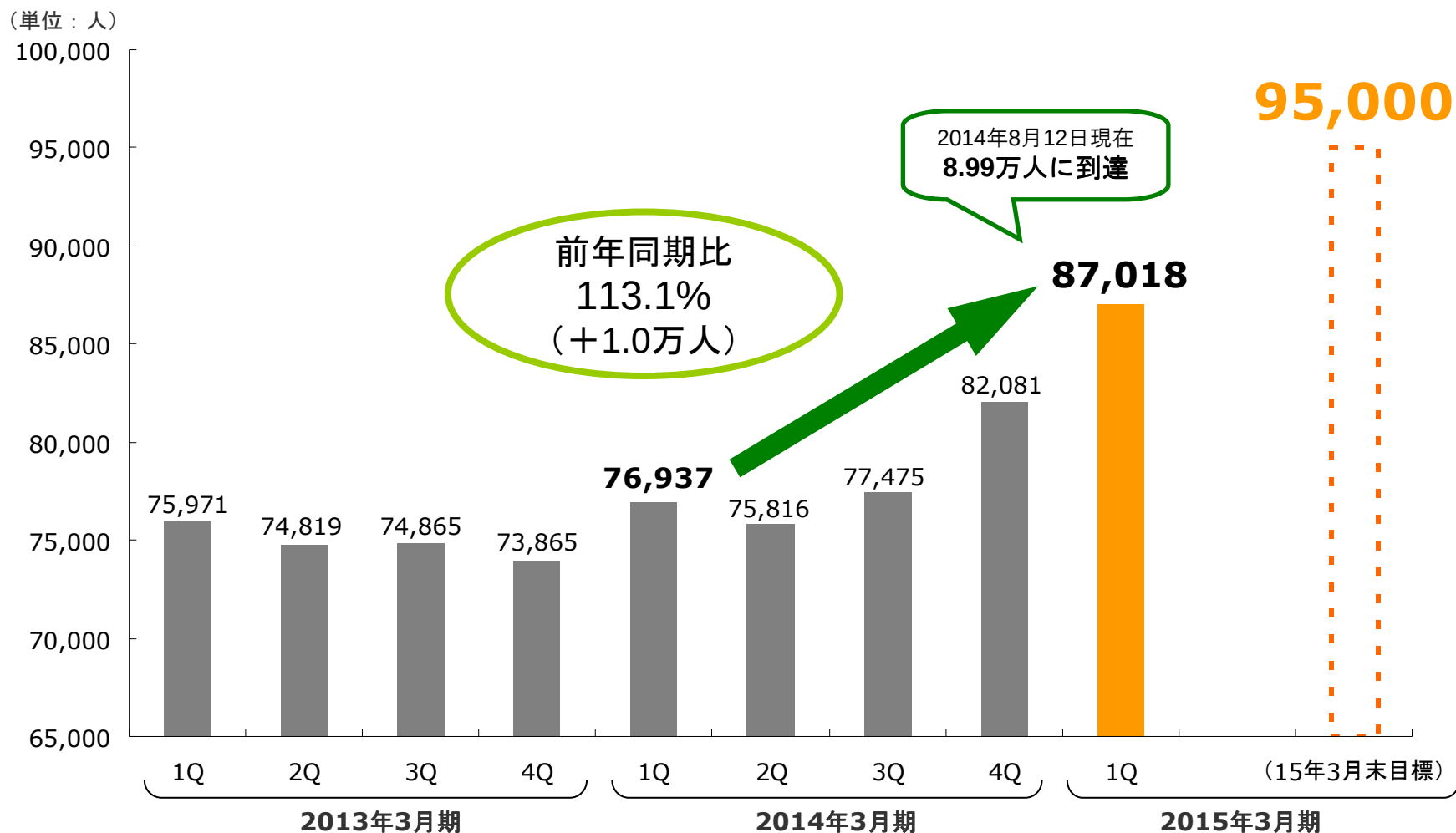
(単位：百万円)



1. 業績進捗

定期会員数の推移

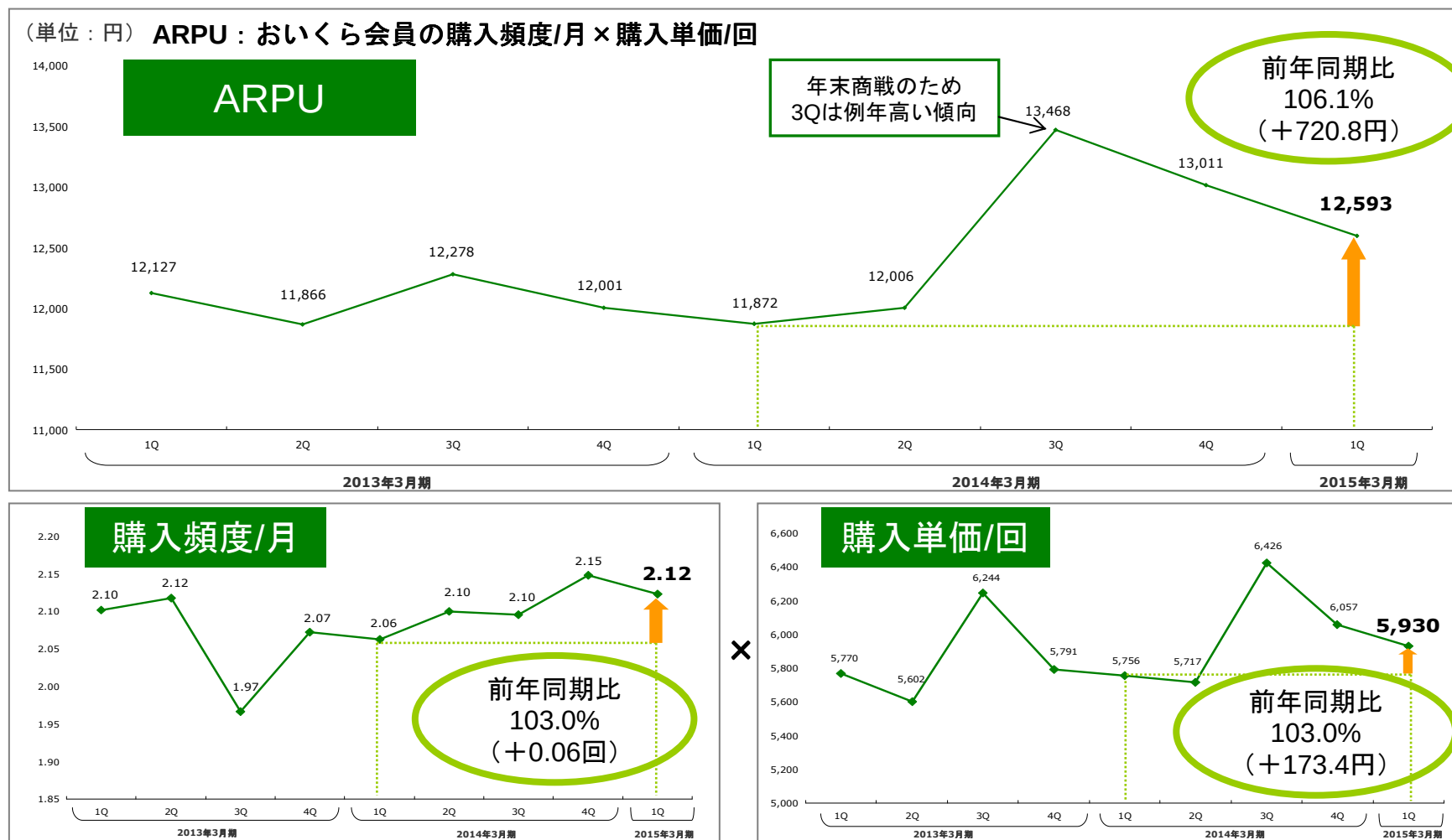
堅調に拡大し、期初に比べ約5千人増加し8.7万人を突破



1. 業績進捗

ARPUの推移

購入頻度、購入単価すべてにおいて前年同期比成長





1. 業績進捗



2. 2014年4月以降のトピック

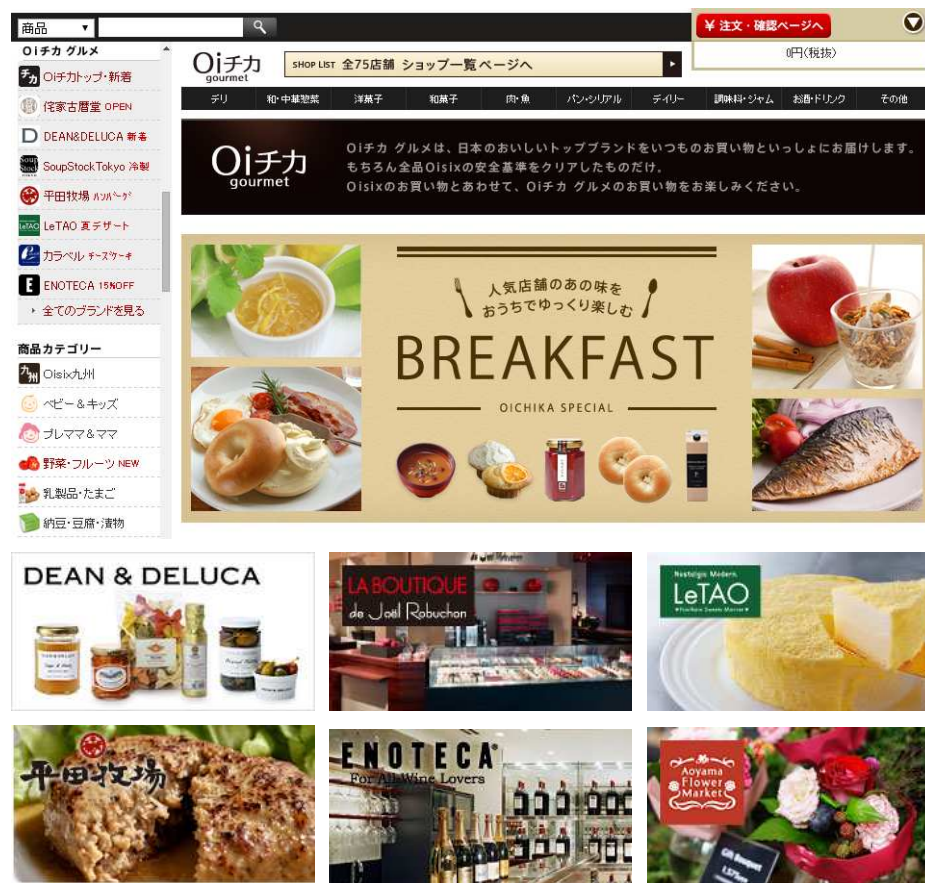
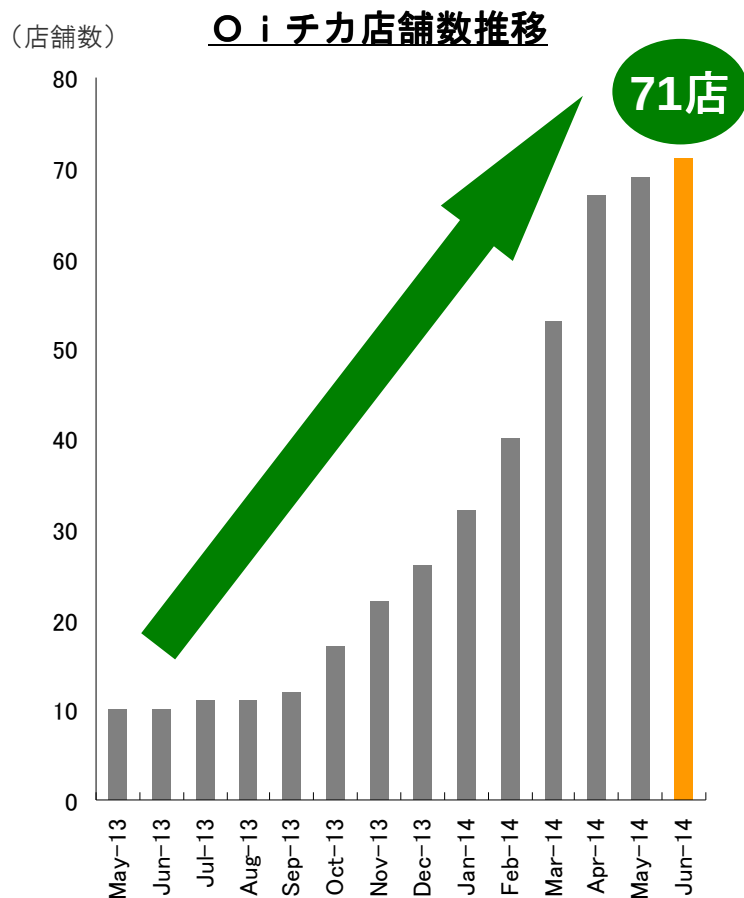


3. Oisixの中期ビジョン

2. 2014年4月以降のトピック

プレミアムネットスーパーの強化 Oiチカの拡大

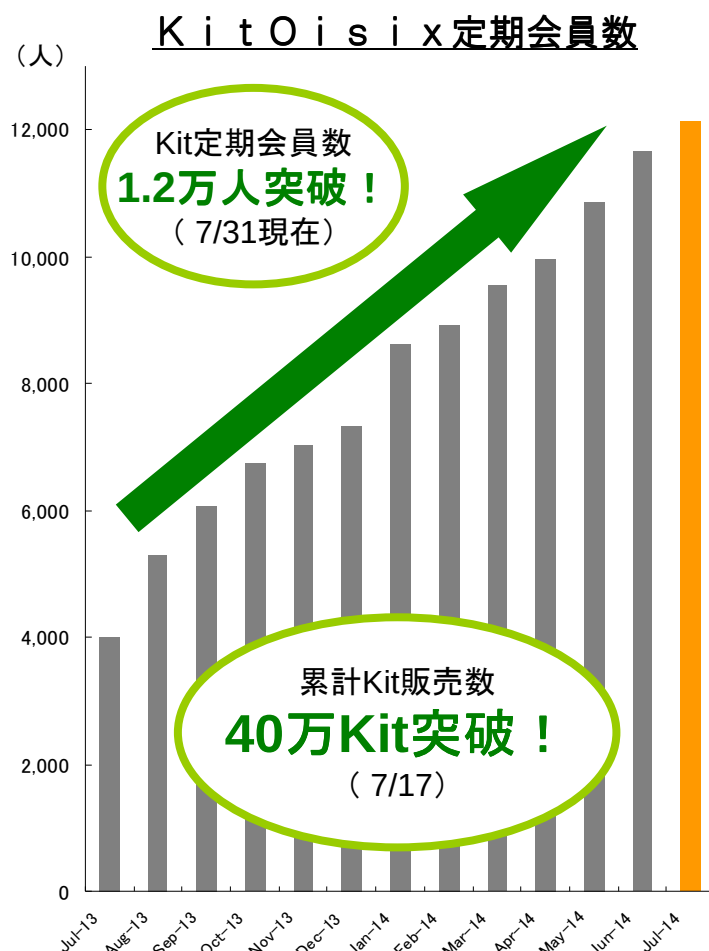
Oisixの商品とともに、プレミアムな商品を販売する他社の商品を一緒にお届けするモール型サービス「Oiチカ」が、71店舗まで拡大。店舗数の増加とともに「Oiチカ」の売上が拡大し、Oisix.com全体の購入単価向上にも寄与。



2. 2014年4月以降のトピック

プレミアムネットスーパーの強化 Kit Oisix 累計40万Kit突破

簡易食ニーズ・時短ニーズに応えたサービスを構築することで、スタート13か月で Kit Oisix 定期会員数1.2万人を突破し、累計40万Kitまで販売を拡大(7/17時点)



有名シェフとのコラボ



ブラジルワールドキット (6/12)

2. 2014年4月以降のトピック

店舗事業

「クイーンズ伊勢丹石神井公園店」「東急ストア二子玉川ライズ店」に
O i s i x 専用コーナーShop in Shopをオープン（全11店舗展開中）



—Shop in Shop

- ・クイーンズ伊勢丹石神井公園店

開店日：2014年4月26日

場所：クイーンズ伊勢丹石神井公園店B1F

- ・東急ストア二子玉川ライズ店

開店日：2014年8月1日

場所：東急ストア二子玉川ライズ店B1F

2014年1月にオープンした 「O i s i x C R A Z Y f o r V E G G Y（オイシックス クレイジーフォーベジー）アトレ吉祥寺店」の売り場の世界観やデザインエッセンスを取り入れ、直感的に野菜の魅力を伝達。

2. 2014年4月以降のトピック

初のBtoEサービス「Salad Oisix for オフィス」スタート

オフィス向けにOisixの厳選した野菜を使ったサラダをお届けするサラダデリバリーサービスを開始（5/13～）



ー当社初のBtoE（Business to Employee）サービス

Oisixで扱う有機や特別栽培などの安心安全な旬の野菜を使ったサラダをオフィスのランチ向けに宅配。企業の福利厚生として導入可能。早期に年間売上10億円を目指す。

ー「オフィスおかん」との事業資本提携

サラダデリバリーの導入先拡大や「オフィスおかん」への卸により、サラダデリバリー以外でもオフィス需要を満たすことを狙う。

2. 2014年4月以降のトピック

TFT カロリーオフセット

Oisixが支援している社会貢献活動『TABLE FOR TWO (TFT)』の新プログラム「カロリーオフセット」の第1弾商品をOisix.comで発売



ーカロリーオフセット

「SAVE CALORIE, SAVE WORLD～あなたがオフしたカロリーが、誰かのカロリーになる～」をスローガンに、先進国の余分なカロリーを開発途上国で必要なカロリーに変換する全く新しいプログラム。

ー世界経済フォーラム東アジア大会（マニラ）にて参画を発表



ノンオイル
橙とラ・フランスのドレッシング



1. 業績進捗



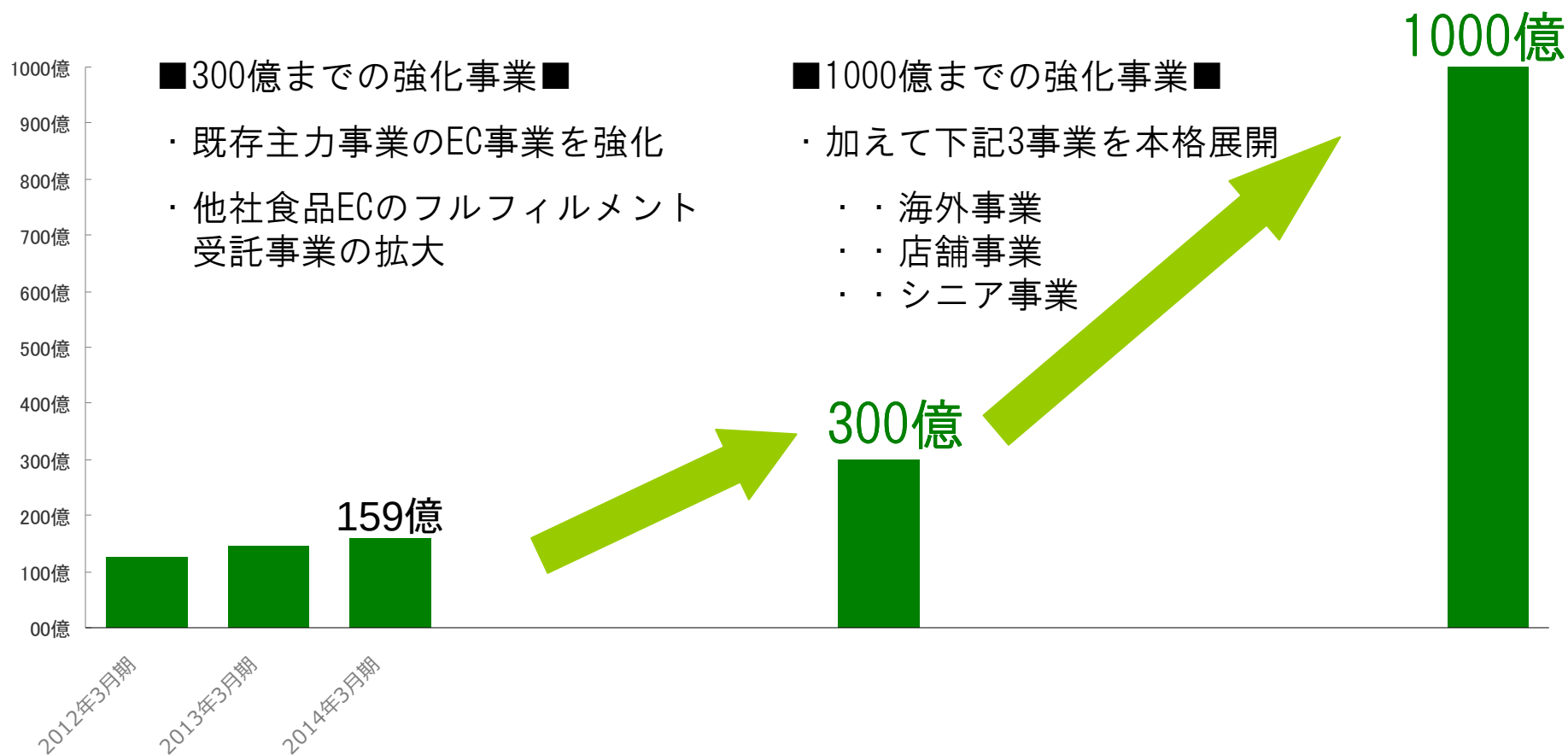
2. 2014年4月以降のトピック



3. Oisixの中期ビジョン

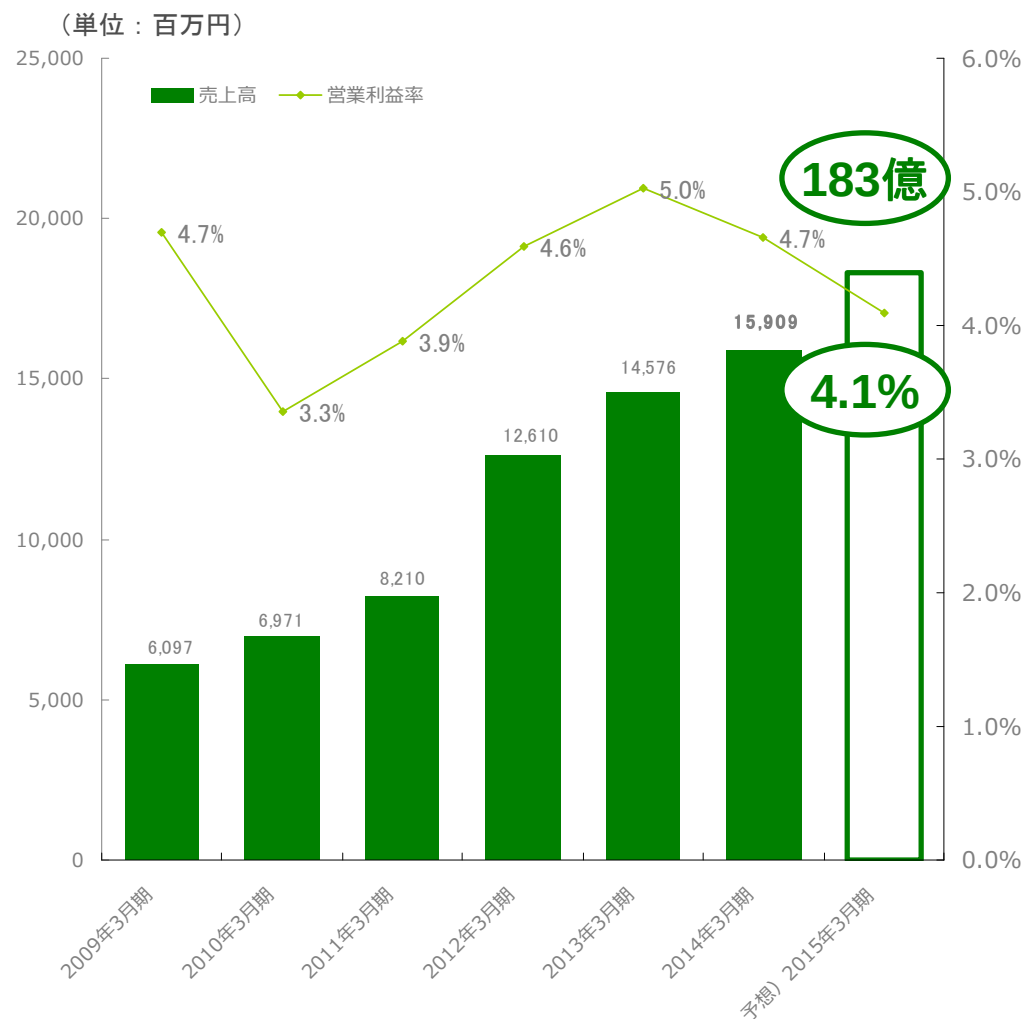
3. Oisixの中期ビジョン

より多くの人に豊かな食生活を提供していきます。



2015年3月期売上・営業利益の計画

2015年3月期の注力ポイント



Point1

EC事業の定期宅配会員数拡大

Point2

Oisixステーションの機能強化

- ・顧客増に対する量的対応、ギフト出荷などの質的対応
- ・O i チカ店舗拡大に向けた品管機能強化
- ・K i t O i s i x 出荷量増加への対応のための製造機能強化