



Oisix

決算説明資料

2017年3月期
オイシックス株式会社

これからの食卓、これからの畑

より多くの人が、
よい食生活を楽しめるサービスを提供します

よい食を作る人が、
報われ誇りを持てる社会を実現します

食べる人と作る人とを繋ぐ仕組みが持続可能であるよう、
つねに進化します

食に関する社会課題を、ビジネスの手法で解決します私

たちは、食のこれからをつくり、ひろげていきます

Oisix

Contents

1

2017年3月期
業績概要

2

2017年 月期
活動概要

3

2017年3月期
社会的活動

4

大地を守る会
との経営統合

5

2018年3月期
活動計画

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。

1

2017年3月期
業績概要



2017年3月期 実績

- 売上高：計画どおりの**114%**成長
- 営業利益：大地を守る会との株式交換に伴う費用約1億円を除けば計画達成（※1）

単位：百万円	2016年3月期 実績 (単体)	2017年3月期 実績 (連結※2)	2017年3月期 計画	前期比 増減額	前期比	計画達成率
売上高	20,158	23,016	23,000	2,858	114.1%	100.0%
営業利益	774	752	820	△22	97.1%	91.7%
特殊要因除く (※1)	774	858	820	84	110.9%	104.6%
当期利益	538	515	580	△23	95.7%	88.7%

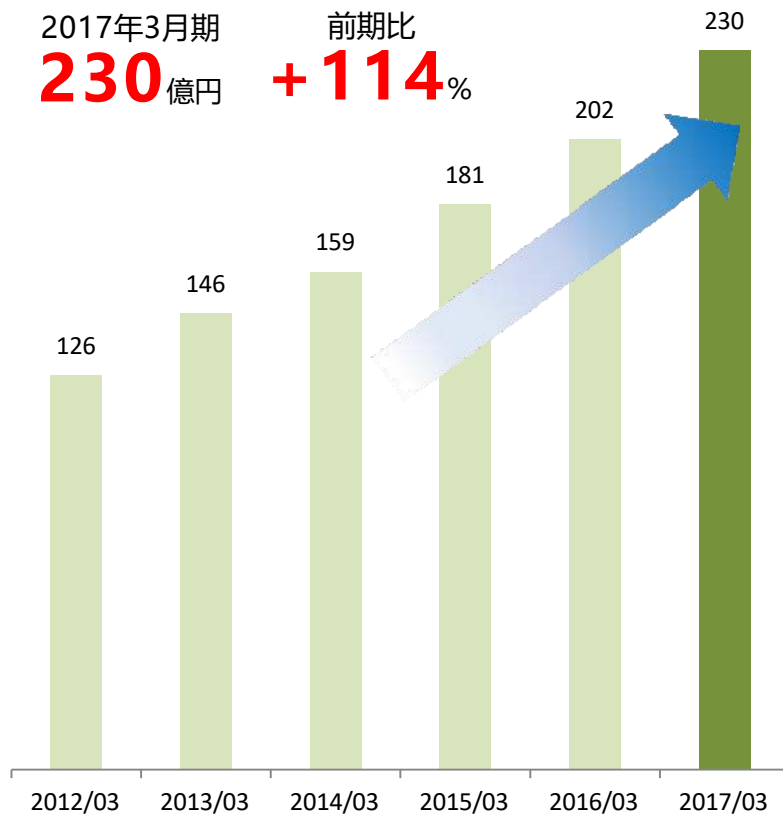
※2：2017年3月期より連結財務諸表を作成



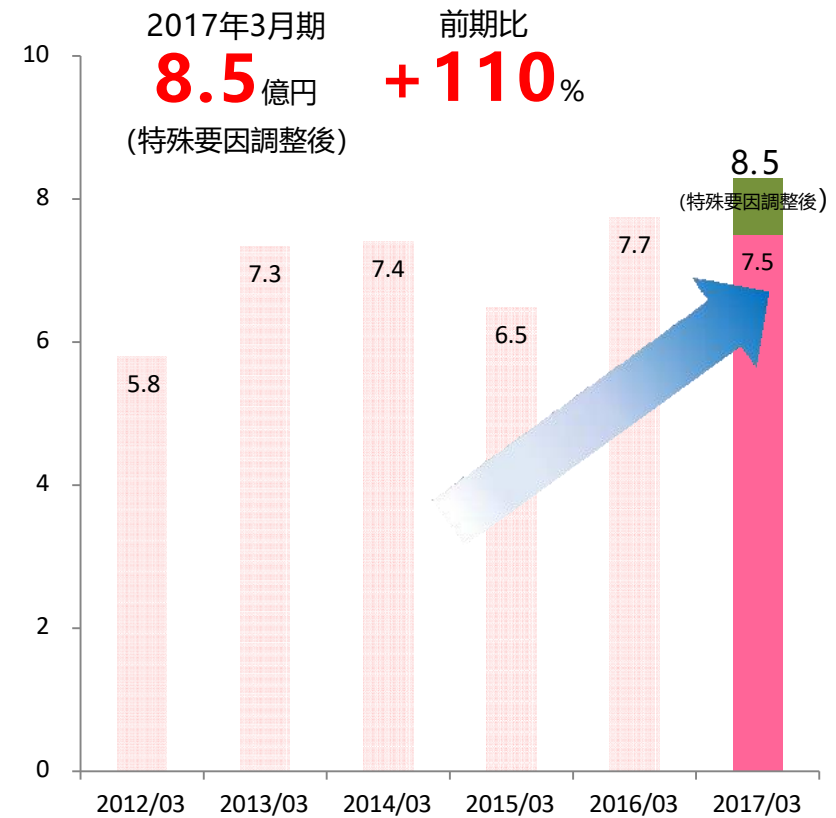
2017年3月期 売上高・営業利益推移

売上高、営業利益（特殊要因調整後）ともに順調に伸長

■ 売上高（単位：億円）



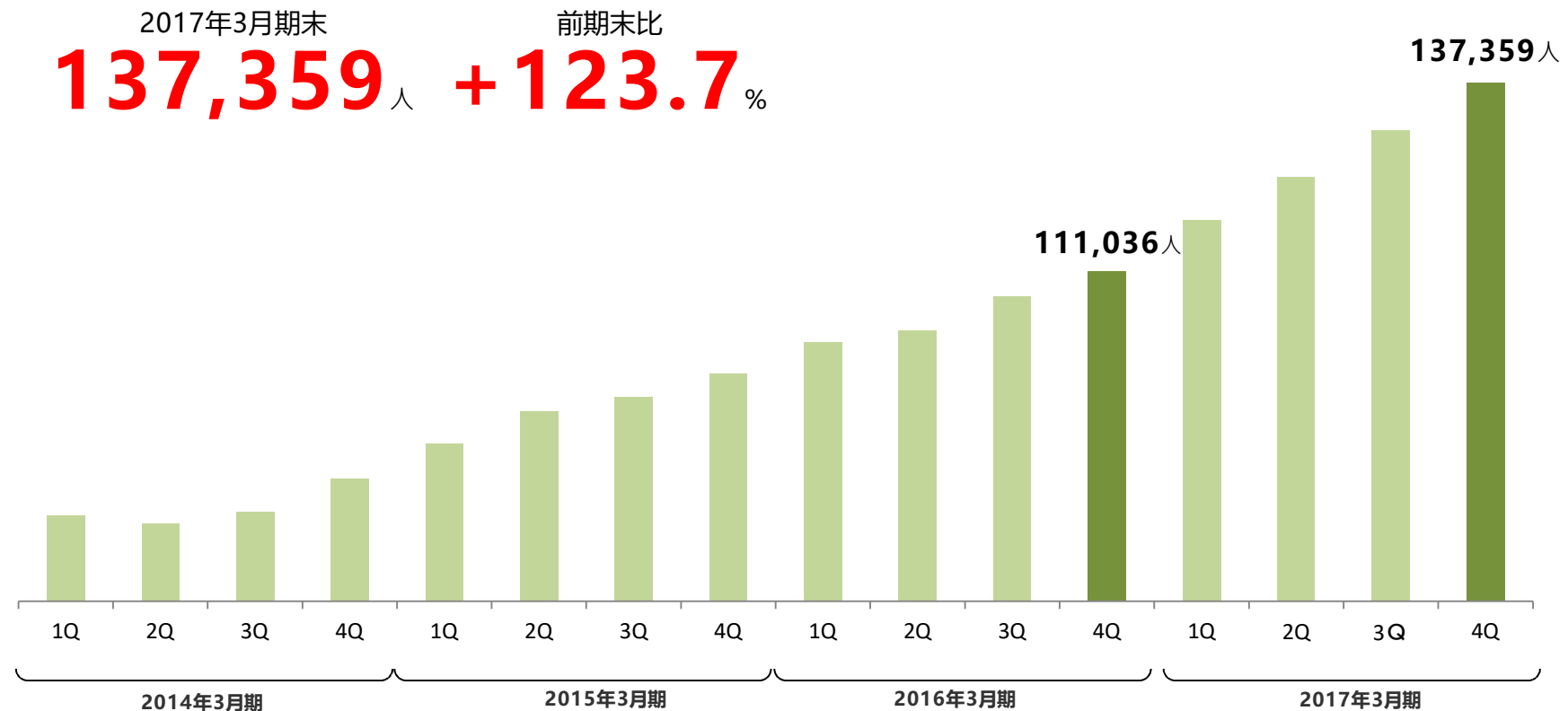
■ 営業利益（単位：億円）





会員数推移

プレミアム時短ニーズへの対応強化、Kitコース会員数の増加により
計画値125,000人を大きく上回る成長



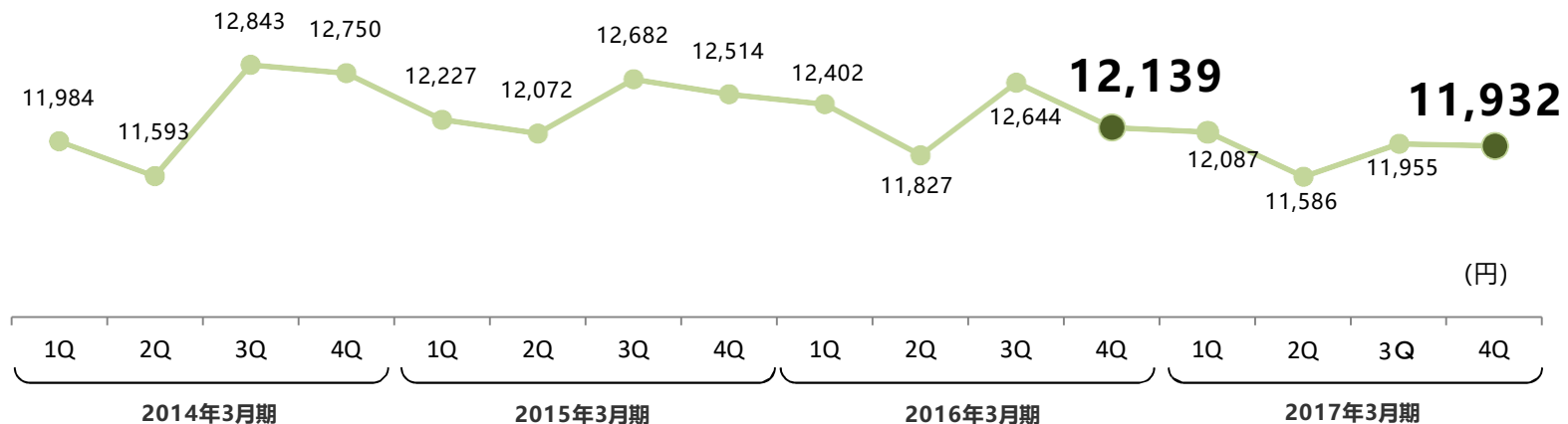


ARPU推移

会員ベースの拡大に伴う低頻度利用者数の増加により、前期比微減

2017年3月期平均 前期比
11,890 円 **97.0** %

年平均 | 12,293 | 12,374 | 12,253 | 11,890 |



※ARPU: Average Revenue Per User (会員一人当たりの月間売上高)
※定期会員の購入頻度×購入単価/回



購入頻度推移

前出の影響により前期比で減少したものの、牛乳飲み放題の販促施策の強化などにより、前四半期からは上昇

2017年3月期平均

2.02回

前期比

96.1%

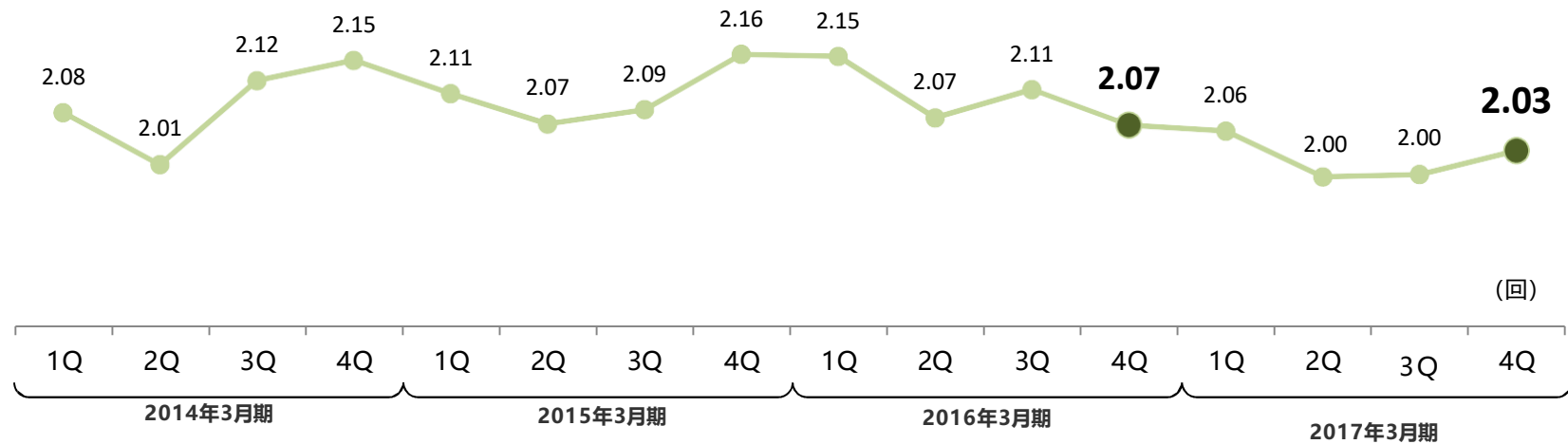
年平均

2.09

2.10

2.10

2.02



※牛乳飲み放題：1回のご注文につき対象商品が3品まで0円で購入できる定額サービス



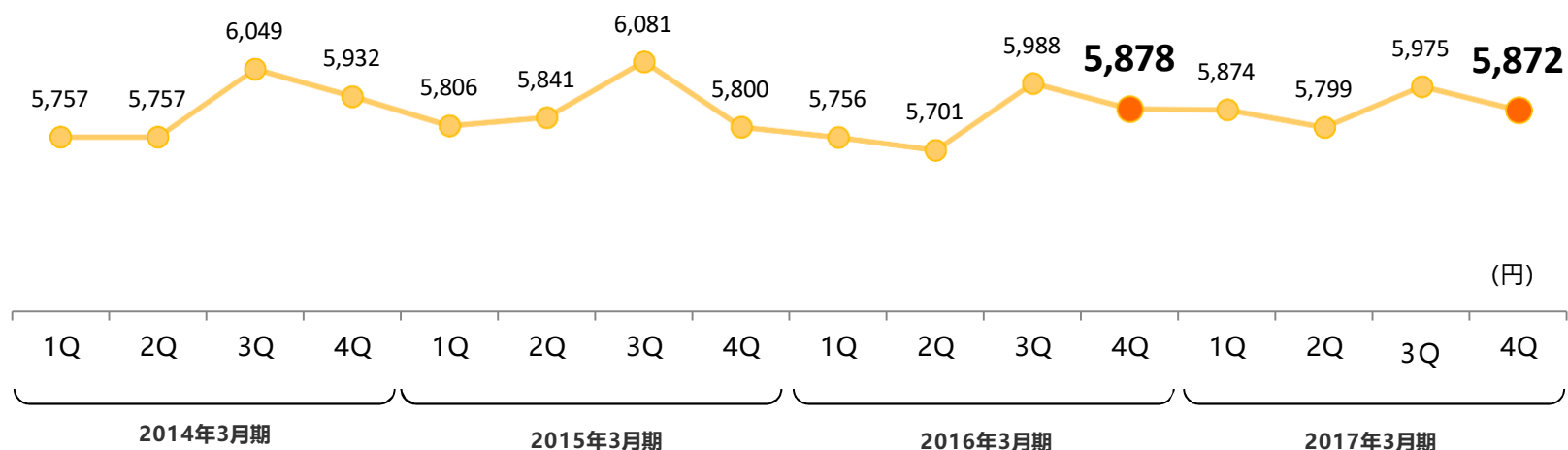
購入単価推移

食材の組み合わせレシピの紹介などが好評で、お正月食材等で上昇した3Qの単価からの落ち込みは前年（△110円）よりも縮小（△103円）

2017年3月期平均
5,880 円

前期比
100.8 %

年平均 | 5,874 | 5,882 | 5,831 | 5,880 |



2017年3月期
活動概要

2017年3月期 Strategy & Action

1. Oisix.comの進化

- プレミアム時短サービスの強化

2. Oisix.com以外の事業の状況

3. 買い物難民向け移動販売事業への進出

4. フードテックファンドの設立と実行

2017年3月期 Strategy & Action

1. Oisix.comの進化

- プレミアム時短サービスの強化

2. Oisix.com以外の事業の状況

3. 買い物難民向け移動販売事業への進出

4. フードテックファンドの設立と実行

Kit Oisix



女性の社会進出増大による、女性の多忙化を支援するプレミアム時短サービスを強化

■ Kit Oisixとは



point
1 主菜・副菜が
20分で作れるレシピが
ついています。

point
2 必要な分だけ、
最適な状態で。
しかも野菜たっぷり。

point
3 新しいレパートリー
との出会いも
一緒に。

Oisix

Kit Oisix



時短ニーズに加え、料理を楽しむことやパーティー料理などを提案する
新たなラインナップを投入

■ ニューイベントKit



■ パーティーKit

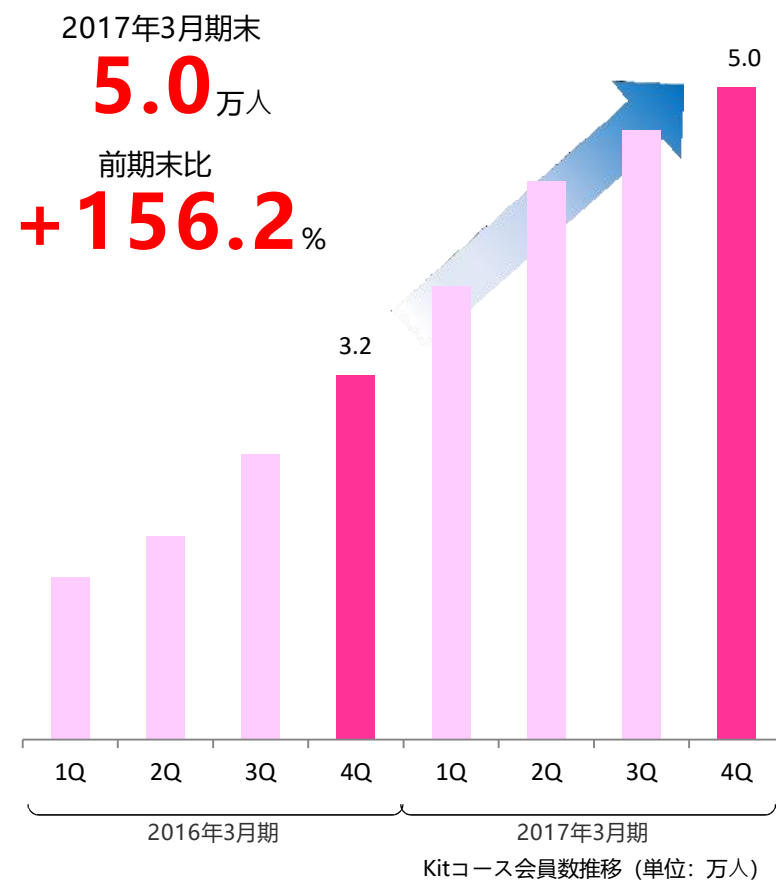


■ 手仕事Kit

こどもと楽しむ
梅ジュース作り



3週間で完成!





製造設備の増強

Kit Oisixの需要増加に対応し、製造工場の生産力を**2倍**に増強

■ 新設備導入



冷凍肉スライサー

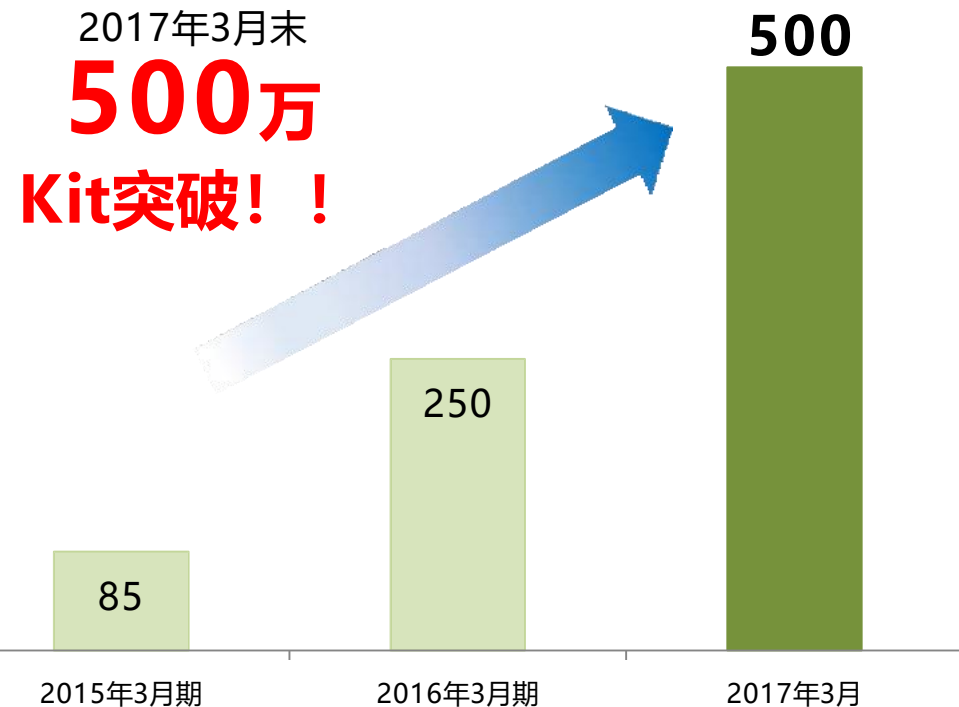


真空包装器

■ オイシックスダイニングセンター



■ Kit Oisixシリーズ累計出荷数推移（単位：万Kit）



2017年3月期 Strategy & Action

1. Oisix.comの進化

- プレミアム時短サービスの強化

2. Oisix.com以外の事業の状況

3. 買い物難民向け移動販売事業への進出

4. フードテックファンドの設立と実行



コンサルティング・ノベルティ

OisixのECノウハウやアセットを生かした、ECコンサルティングやメディア事業も好調

■ DEAN & DELUCA



- 実績
 - ・ 3月Web売上 前期比200%
 - ・ ホワイトデーの売上がX'masレベルに

■ サントリーホールディングス



- 実績
 - ・ 売上 1億円
 - ・ 6万人にOisixをPR

香港事業



農産物輸出の拡大促進のため新設された「輸出に取り組む優良事業者表彰」を受賞

■ 受賞式の様子



香港事業



Hong Kong's Most Valuable Companies 2017 受賞!!



Oisix

2017年3月期 Strategy & Action

1. Oisix.comの進化

- プレミアム時短サービスの強化

2. Oisix.com以外の事業の状況

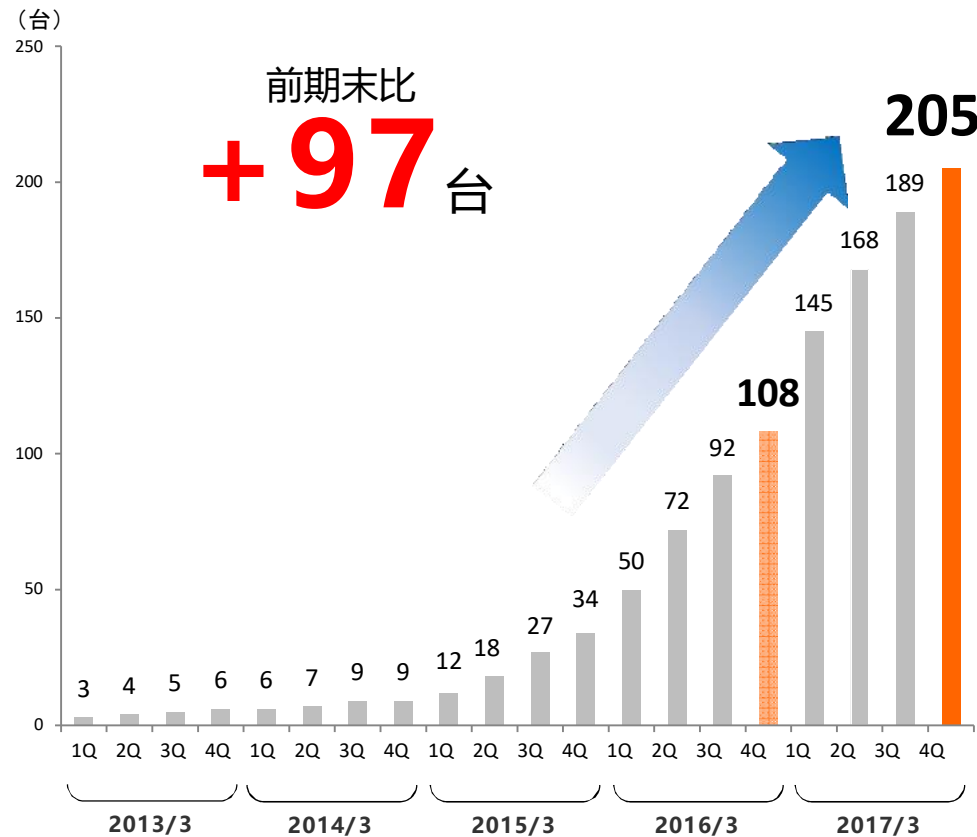
3. 買い物難民向け移動販売事業への進出

4. フードテックファンドの設立と実行



とくし丸：稼働台数

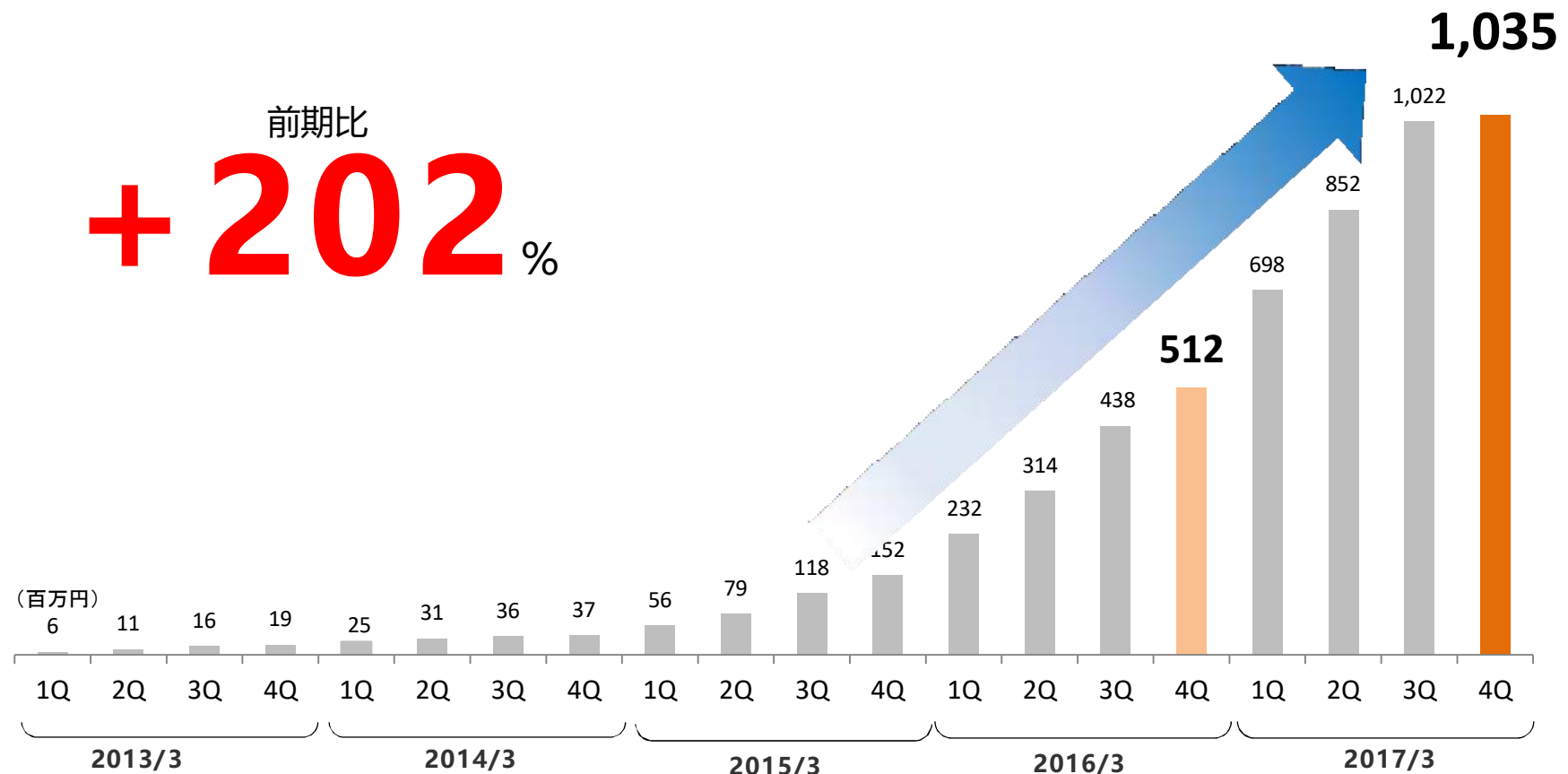
子会社化による経営支援、人員強化などの効果もあり、前期比**190%**成長





とくし丸：流通総額

2017年3月期4Qの流通総額(※)は**10.3億円**に成長



※ 流通総額 = 販売商品金額 (当社売上 = 車両当たりのロイヤリティ収入)

2017年3月期 Strategy & Action

1. Oisix.comの進化

- プレミアム時短サービスの強化

2. Oisix.com以外の事業の状況

3. 買い物難民向け移動販売事業への進出

4. フードテックファンドの設立と実行



フードテックファンド (FTF)

日本初の食を専門とする戦略投資部門を設立。オイシックスのノウハウを生かした実行支援も行い、新技術や新サービスのより速い実用化、事業化を支援。



Oisix サブスクリプション型 食品Eコマース

- ・ 13万人の顧客データベース
- ・ ページ制作
- ・ データ分析
- ・ 商品開発
- ・ ロジスティクス



国内外の フードテックヘルスケア

- ・ ビッグデータ
- ・ IoT
- ・ 医学の進歩

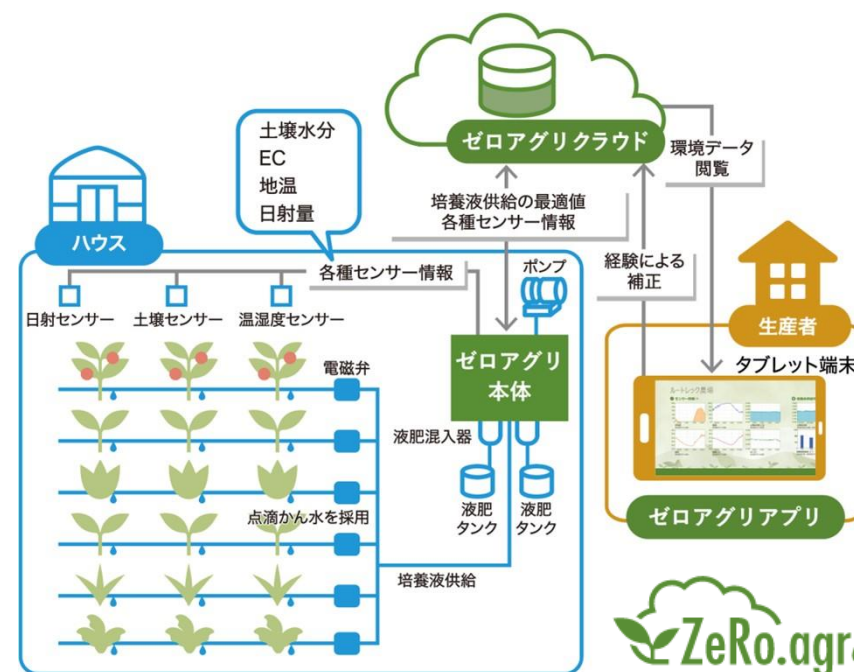
1号案件: 株式会社 ルートレック・ネットワークス



アグリテック企業への出資



- (株)ルートレック・ネットワークス
 - ・設立: 2005年8月
 - ・代表者: 佐々木伸一
 - ・出資金額: 3,000万円



- 事業内容
地域特有農業データの収集・分析・提供による
生産性向上、収益力の向上をバックアップする
システム「ZeRo.Agri」を開発提供

2017年3月期
社会的活動



ウィルチェアーラグビー公式サプライヤー

2020年の東京五輪に向けて、公式サプライヤーとなり選手をサポート。
リオ2016パラリンピックでは銅メダル獲得！！



■ 栄養バランスのとれた食材やKitOisixの提供



■ 公式ホームページのリニューアルサポート



Oisix

EAT and SEND for 熊本



2016年4月14日に発生した「熊本地震」の復興を願って、
EAT and SEND for 熊本のサイトを立ち上げ、熊本支援を実行

- お客様の声を募集、生産者の方へお届け



まゆみ農園さんからお客さまへ

自分の野菜を指名して買ってくれているのがすごく嬉しいです。
こういった声を読むと、また頑張ってお届けしたいと思いますし、
期待を裏切らないようもっともっと美味しいにんじんを作ろうと
思います。今は被災して働けない従業員にもきっと
励みになるので、みんなにも見せたいと思います。
ありがとうございました。



TABLE FOR TWO

OisixのTFT認定商品をお客様に購入して頂き、その売上の3%をTFTに寄付し、発展途上国の子供たちの給食や給食室の建設に貢献



東京ハーヴェスト



TOKYO HARVEST2016開催! 各分野のプロフェッショナルによるコンテンツも大盛況。
メディア掲載数37件（前年比+17件）、来場者数約40,000人



※ 東京ハーヴェストは、農家・漁師・酪農家など食の作り手への感謝と尊敬の気持ちを伝える、日本を代表する収穫祭です。



N-1サミット

農業界の活性化を目指すイベント「N-1サミット」を開催。
今年度は日本農業の次世代をつくる「アグリテック」を徹底議論。

■ アグリテックピッチバトル

アグリテックを活用した新規事業をプレゼン、
参加者が「本気で使いたいかな」を審査



優勝した㈱ジェイアール貨物・南関東ロジスティクス
の「氷感SO庫」、痛みやすい果物の鮮度を保てる
コンテナ輸送システム

■ アグリテックの実演

一輪車を簡単に電動化できる株式会社ホープ
フィールド「E-cat kit」を会場で実演







大地を守る会とは

- ・ 創業40周年、日本で初めて有機農産物宅配サービスを開始
- ・ 有機質肥料の使用や土壌消毒剤は使わないなど、土壌から徹底して生産されたオーガニック野菜を販売
- ・ 社会的課題をビジネスで解決する「ソーシャルビジネス（社会的企業）」のパイオニア

■ 会社概要

- ・ 社 名: 株式会社大地を守る会
- ・ 代 表 者: 藤田 和芳
- ・ 設 立: 1977年11月8日
- ・ 売 上 高: 13,572百万円 (2016年3月期)
- ・ 従 業 員 数: 193名 (2016年3月末)

■ 企業理念

日本の第一次産業を守り育て、
人々の生命と健康を守り、
持続可能な社会を創造する
ソーシャルビジネス（社会的企業）として、
「自然環境と調和した、生命を大切にする社会」
の実現をめざします。

宅配事業 ビジネスモデル



経営統合の意義



■企業理念

日本の第一次産業を守り育て、
人々の生命と健康を守り、
持続可能な社会を創造する
ソーシャルビジネス（社会的企業）
として、「自然環境と調和した、
生命を大切にする社会」
の実現をめざします



■強 み 顧客年齢層

- ・優良な生産者との良好なネットワーク
- ・有機、無農薬の商品群
- ・自社の物流インフラ
- ・顧客層：40代後半～60代

経営統合のオポチュニティ



共通するVISION
よい食を作る人と食べる人を繋ぎ、
増やすことで、より良い社会にしてい

より幅広いニーズ・年代へ
顧客のターゲットが広がる

■企業理念

より多くの人に、
より豊かな食生活を



■強 み 顧客年齢層

- ・Webマーケティング力
- ・Kit Oisixなどの商品開発力
- ・配送センターの効率性
- ・利便性が高いサービス
- ・顧客層：30代が中心

株式会社 大地を守る会 統合スキーム



株式交換

平成29年3月31日効力発生

< 株式交換比率 >
当社: 大地を守る会 = 1:261

< 交付株式数 >
2,026,404株
(うち新株発行 1,766,321株)



合併

平成29年 秋



新会社発足

経営体制 (予定)

代表取締役会長 藤田和芳
代表取締役社長 高島宏平



2018年3月期
活動計画

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

(1) 事業ポートフォリオ

(2) プレミアム時短バリューの強化

- ・ Kit Oisixの進化
- ・ プレミアム時短商品の開発
- ・ 製造設備の増強

(3) ブランドの強化

(4) 大地宅配とのシナジー創出

(5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

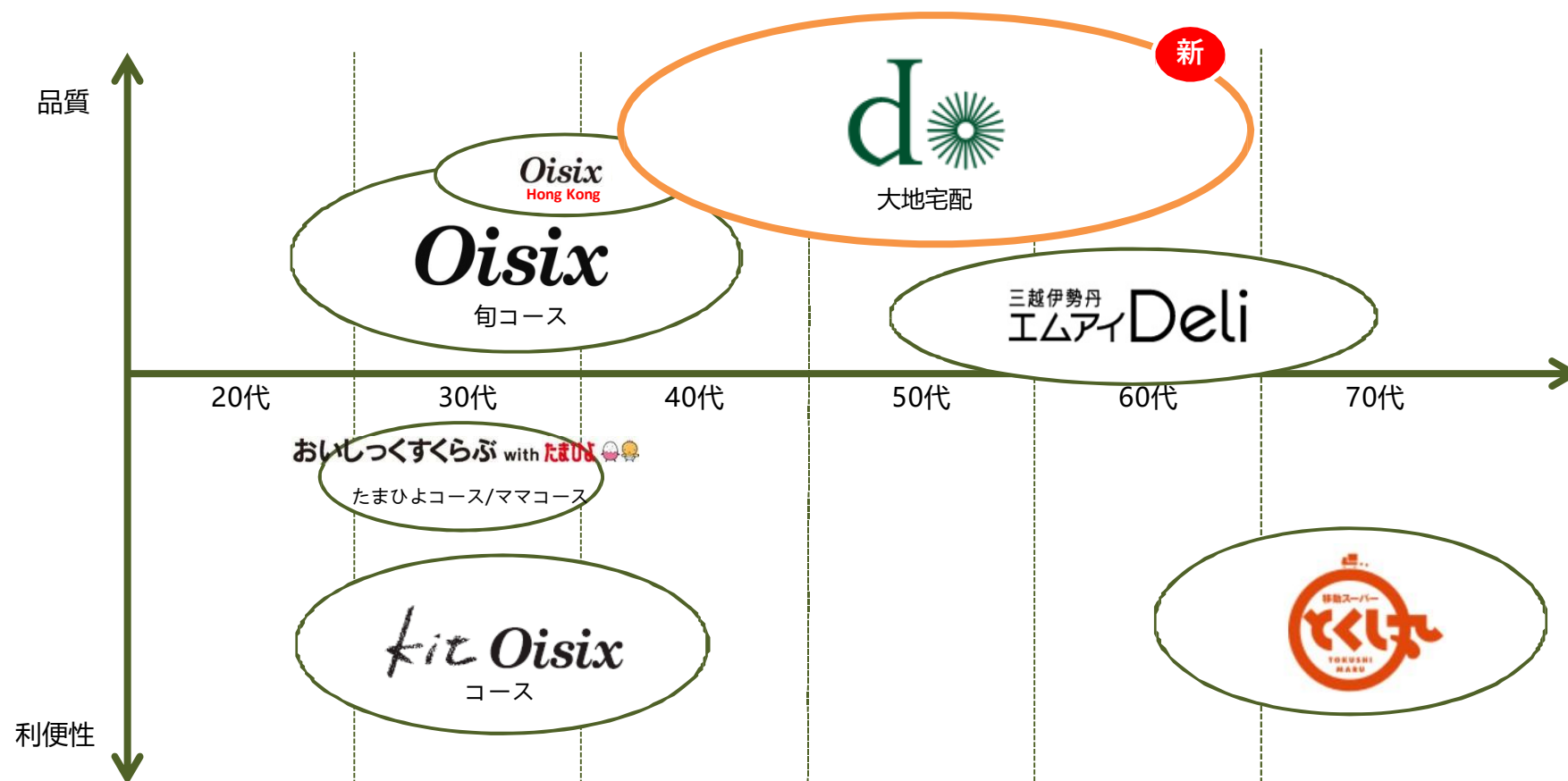
4. フードテックファンド

5. 業績予想

宅配事業ポートフォリオ

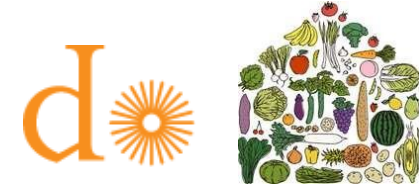


様々な世代の様々なニーズに応え、「食」×「サブスクリプションプラットフォーム」の圧倒的No1プレイヤーへの成長



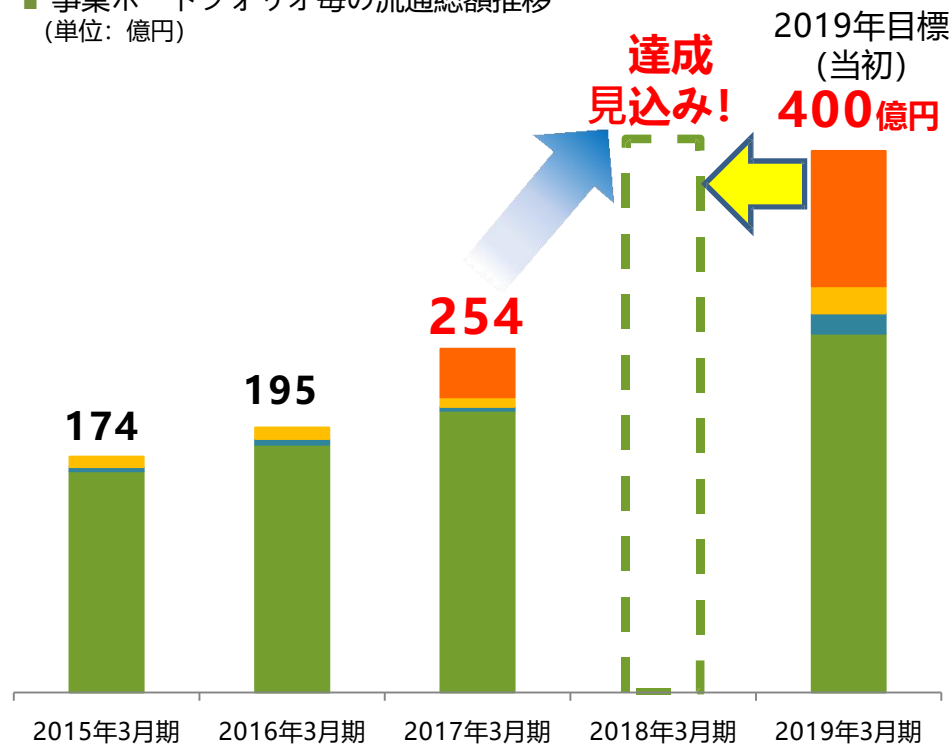
Oisix

流通総額



2019年目標（当初）400億円は1年前倒しで達成見込み、新たな3年計画を2018年3月末までに策定予定

■ 事業ポートフォリオ毎の流通総額推移
(単位: 億円)



- とくし丸: 販売商品金額
- 他社PF: 主にMIデリ販売額
- Oisix: 海外サイト販売額
- Oisix: Oisix.com販売額

流通総額を目標とする理由

流通総額の拡大は、当社が関わるプラットフォームを通じた消費者ニーズに対する直接的な提供価値の拡大を表わし、「より多くの人々が、よい食生活を楽しめるサービスを提供する」ことにつながるため

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

Kit Oisixの進化



手軽に旬が楽しめるKitや麺料理のマンネリを防ぐ麺Kit、
料理が苦手な人にもっと気軽に失敗せず作れるKitなどを開発・提供

季節の旬ごはんKit



夏の麺Kit



お料理ビギナーKit



※商品イメージのため実際の商品とは異なります。

プレミアム時短商品の開発



キラ野菜のカット野菜



超便利でおいしい冷凍野菜



※商品イメージのため実際の商品とは異なります。

子ども向けの味付けお肉



素敵! キラキラお肉



組み合わせて提案!



Oisix

製造設備の増強



Kitサービスの更なるニーズ拡大を見据え、製造工場を新設。大地を守る会の製造拠点も統合し、供給の安定と生産効率の向上を図る。

オイシックス製造拠点
(海老名ダイニングセンター)



大地を守る会製造拠点 (外注)

新センターイメージ



生産能力

2.5 倍

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

ブランドの強化



Shop in Shopの既存19店舗をリニューアル、採算性を精査し3店舗閉鎖。
前期比+125%成長。今後はオムニチャネルの施策も実施し更なる成長を目指す。

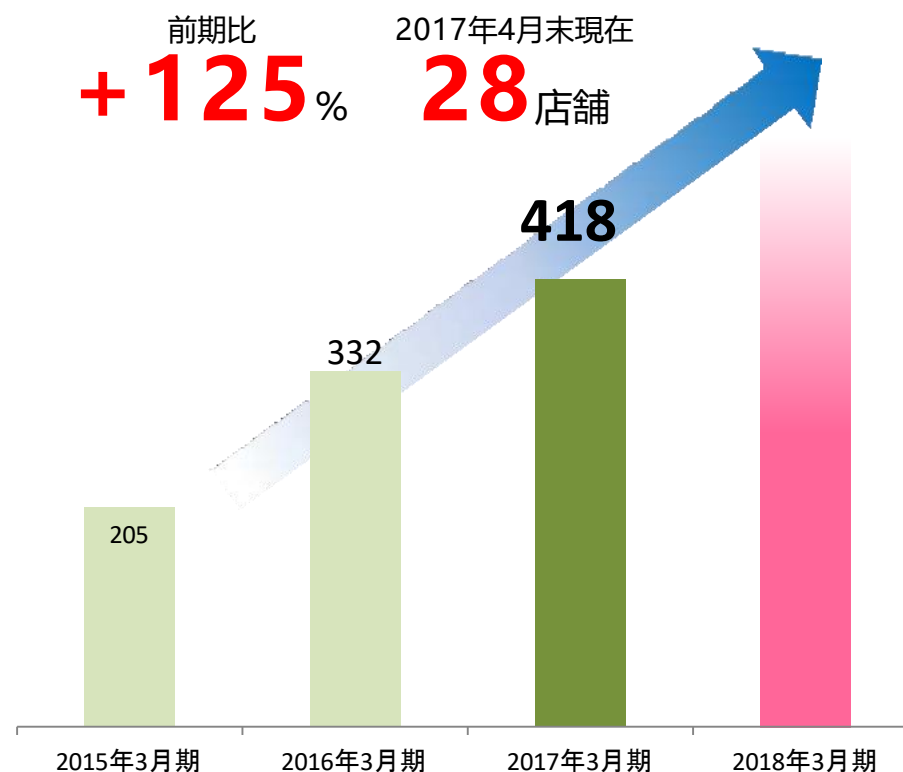


伊勢丹立川店Oisixコーナー

■ 2017年3月期活動内容

- ブランドロゴの変更に伴い店舗のリニューアルを実施
- クイーンズ新高円寺、本八幡、ひばりヶ丘店に新規出店
- クイーンズ伊勢丹品川店でKit Oisixの販売を開始

■ 売上高推移 (単位: 百万円)



Oisix

ブランドの強化



初の駅ナカ出店、エキュート大宮に“Oisix Market” 2017年4月7日OPEN
新規顧客の認知拡大やネット会員のちょこっと買い足しニーズをキャッチ!



Oisix

ブランドの強化



Oisixのオリジナルトラック配達スタート！



Oisix

ブランドの強化



人気ママモデル蛸原友里さんが野菜の魅力を伝える親善大使、Oisixの「ビューティーベジタブルアンバサダー」に就任！ プロデュース商品も販売。



Oisix

ブランドの強化



プロママアドバイザーに、予防医療コンサルタントの細川モモ先生や、産婦人科医の宋美玄先生を起用。妊婦さん向けのコラムを連載、ママへの認知拡大を狙う。

Happy mama Letter

かしこく食べるマタニティライフ



vol.1

お腹の赤ちゃんに届け! 栄養 **たんぱく質**

Oisixプロママアドバイザー

予防医療コンサルタント **細川モモ 先生**

アメリカで最先端の栄養学を学び、栄養アドバイザーの資格を取得。医師、栄養士による予防医療チーム「Luvtelli Tokyo & New York」主宰。1児のママ。著書に「妊娠中の食事（主婦の友社）」など。

Happy mama Letter
ゆるーくがんばる、マタニティライフ

vol.3

泣くほどがんばらなくていい!
体重管理

Oisixプロママアドバイザー
産婦人科医 宋美玄先生

産婦人科女医、医学博士、性科学者で2児の母。現役産婦人科医として都内の病院で診療を続けながら、メディアでは様々な女性の悩み、妊娠・出産などについての積極的な啓蒙活動を行っている。『産婦人科医ママの妊娠・出産パーフェクトBOOK』（メタモル出版）など著書多数。

Oisix

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

大地宅配との統合シナジー



宅配事業

見込まれるシナジー

想定効果

マーケティング

- ・顧客層の拡大と顧客獲得の効率化
- ・食品相互供給による売上単価向上



OisixのARPU向上

大地宅配の非食品単価はOisixの約20倍

商品調達

- ・サプライヤーのネットワーク拡大
- ・納品物流の共同化
- ・製造内製化



Oisixサプライの安定

農産生産者 大地宅配: 約1,500
Oisix: 約1,200

原価改善

配送センター

- ・配送方法の多様化
- ・配送センターのノウハウ共有



ヤマト依存リスク軽減

資材コスト削減 (2千万円)

その他 ファンクション

- ・決済手数料のボリューム
ディスカウント
- ・カスタマーサポート運営など
共通機能の効率化



コスト削減 (3千万円)

大地宅配の商品取り扱い開始



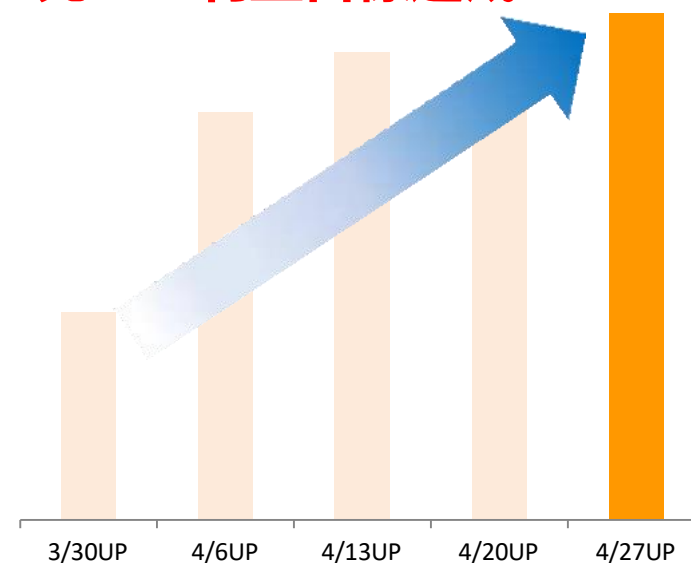
4月よりOisixのプラットフォームで大地宅配の商品取り扱いを開始

■ 5月より取扱商品数を45→60品目へ

■ サイトオープン後売上推移



**5週連続
売上・利益目標達成!**



2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

株式会社ローソンとの取組開始



各テーマにおける協業可能性について幅広い協議を開始

商 品

- ・ ローソンでのKitOisix、大地野菜の販売
- ・ 製造工場の相互連携



LAWSON

×
d *Oisix*

移動販売

- ・ 移動販売の提携
- ・ 新たな事業モデル構築
- ・ 提携先の共同開拓



物流・配送

物流インフラや配送網の相互利用



Oisix

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

- 3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大
- 4. フードテックファンド
- 5. 業績予想

コンサルティング・ノベルティ



- 顧客の購買履歴を基にしたリピートマーケティングなど、ECサイト運営ノウハウを生かしたコンサルティング、オムニチャネル支援などのサービス拡大
- 定期宅配のOisix顧客基盤を生かした、タイアップやサンプリングなどの広告出稿サービスの拡大

■ コンサルティング



■ メディア



Oisix



出資先の台湾好農は好調に推移。
自社展開しているOisix Hong Kongに加え、他の地域への展開も検討開始。



■ 台湾好農売上高推移

**売上高
前年比1.5倍**



2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

買い物難民向け移動販売事業インフラ拡大



買い物難民向けの移動販売事業者として**No.1**のポジションへ
新たに大手スーパーとの提携も決定!



 **南西スーパー**

 **ベルコ**

- ・ 2019年3月期末**500**台に向けて成長加速
- ・ 販売パートナーが活躍できる環境づくりを推進

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

2号案件：株式会社ふらりと



現役東大生が立ち上げた食のシェアリングエコノミービジネスを展開する
株式会社ふらりとを子会社化

主婦



料理のおすそわけ
プラットフォーム



単身者・共働きママ・高齢者

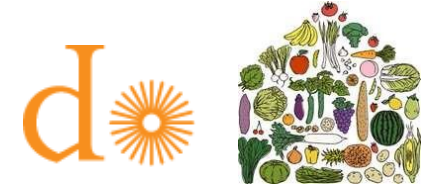


- 株式会社ふらりと
- ・設立：20015年11月
- ・代表者：齋藤大斗
- ・出資金額：2,000万円

- 事業内容
- 主婦などの空き時間を利用したシェアリングサービス「ごふあん」を開発。
- 2017年サービス開始予定。

※ 中国ではすでに類似ビジネスがリリースされており、1日5万食提供

3号案件：株式会社日本農業インコーポレイテッド



■ 株式会社日本農業インコーポレイテッド

- ・設立：2016年11月
- ・代表者：内藤祥平（元マッキンゼー・アンド・カンパニー）
- ・出資金額：4,000万円



タイでりんごブランド「DoScoy」を発表

■ 事業内容

海外輸出を望む生産者の開拓および生産物の買い取り、物流のアレンジから
海外の小売・輸入業者への販売までのトータルコーディネートを行う

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 事業ポートフォリオ
- (2) プレミアム時短バリューの強化
 - ・ Kit Oisixの進化
 - ・ プレミアム時短商品の開発
 - ・ 製造設備の増強
- (3) ブランドの強化
- (4) 大地宅配とのシナジー創出
- (5) 株式会社ローソンとの取組

2. 宅配事業以外の事業成長

3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

4. フードテックファンド

5. 業績予想

2018年3月期 計画 連結



- 大地を守る会との経営統合により、売上高は**165%**成長
- のれん等の償却前利益、経営統合関連一時費用を除くEBITDAは**143%**成長

単位: 百万円	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画 ※1	前期比	前期比
売 上 高	23,016	38,000	+14,984	165.1%
営 業 利 益	752	670	△82	90.0%
E B I T A ※2	961	1,020	+59	106.2%
E B I T D A ※3	995	1,390	+395	139.6%
特殊要因除く ※4	1,095	1,570	+475	143.3%
一株当たり	169.34	175.11	+5.77	103.4%

※1 当期より大地を守る会の業績含む (2017年3月31日に連結子会社化)

※2 EBITA = 営業利益 + のれん償却費

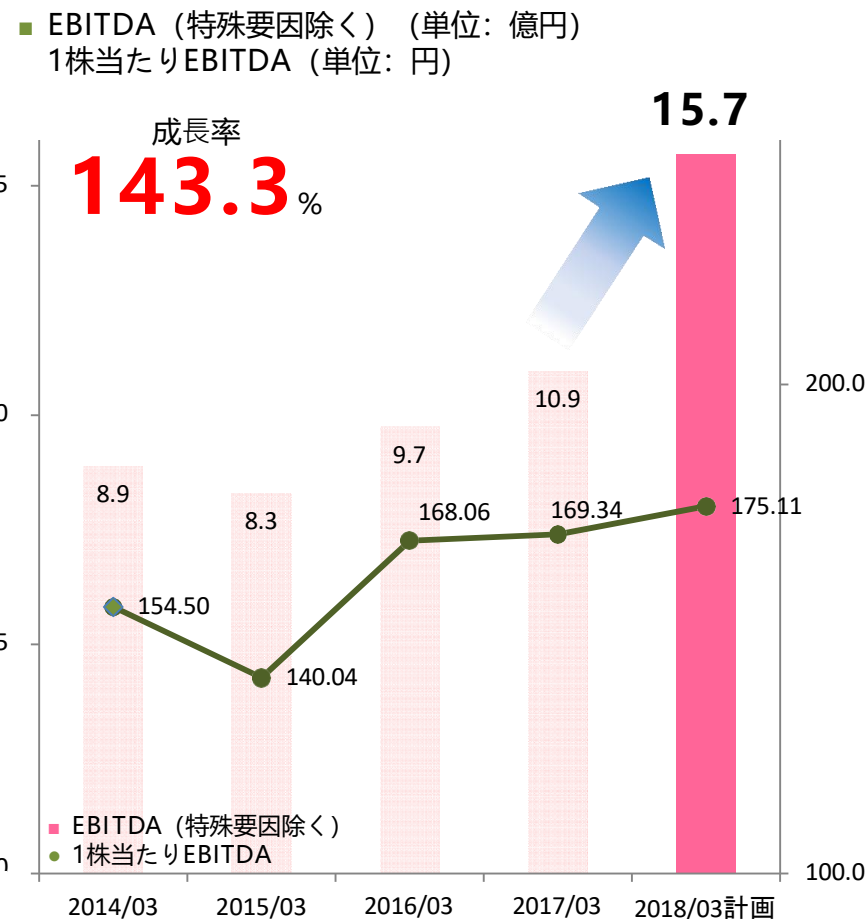
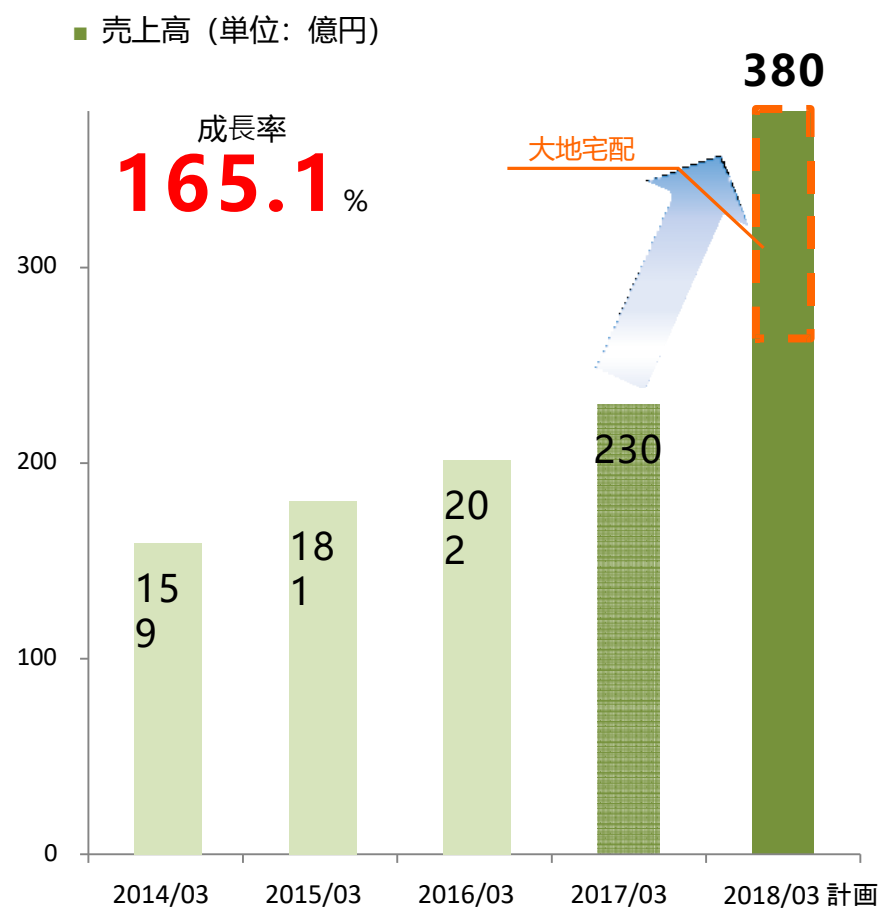
※3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※4 特殊要因 = 経営統合関連一時費用 (本社移転等に係る費用)

2018年3月期 計画 連結



株式交換に伴う新株発行後も、一株あたりEBITDAの成長維持



2018年3月期 計画 セグメント別

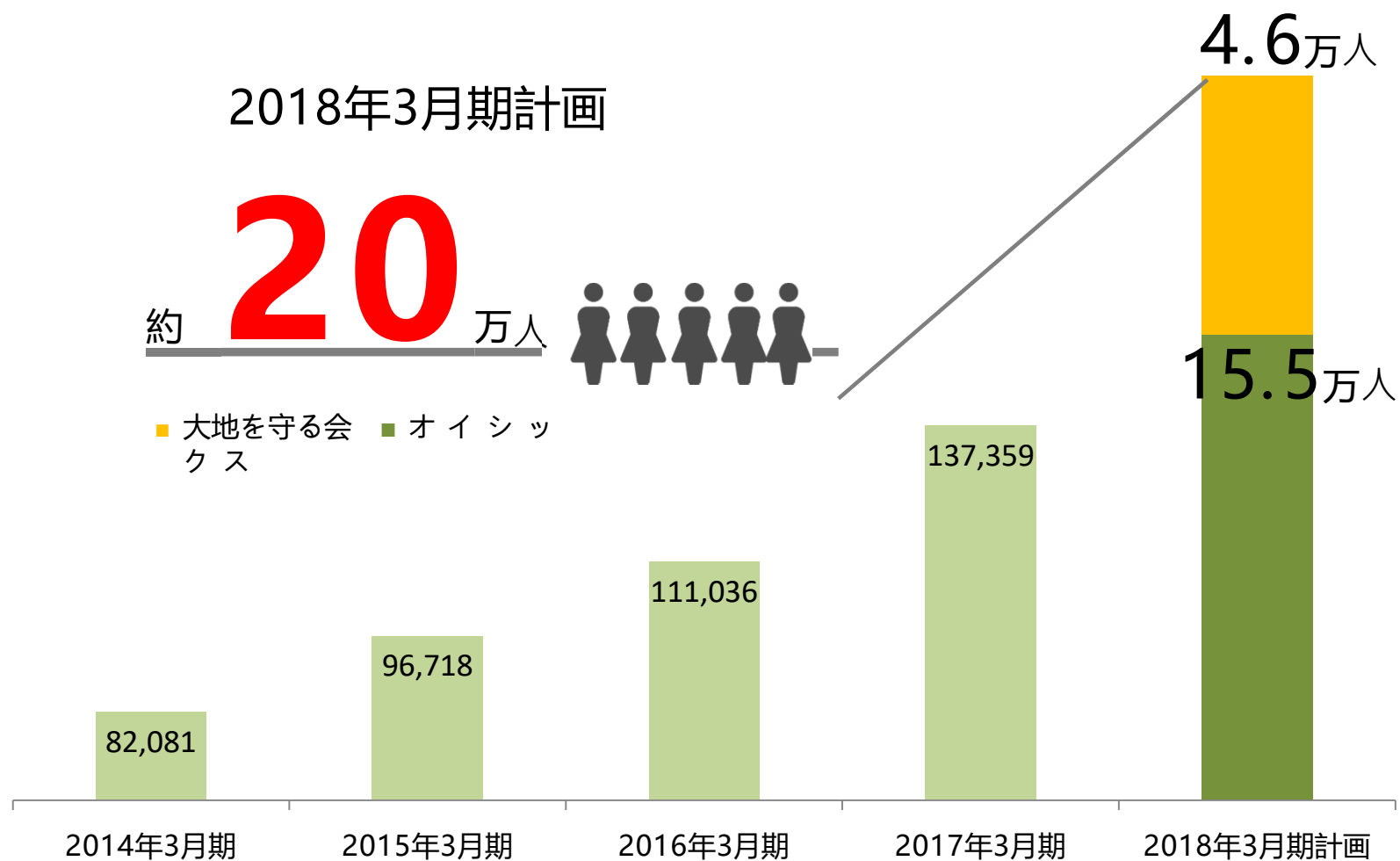


宅配事業のシナジー創出、その他事業の採算性見直し、固定費抑制による利益改善を図る

単位: 百万円	宅配事業 (Oisix)	宅配事業	その他事業	固定費	合計
売 上 高	23,988	10,841	3,171	—	38,000
変 動 費	20,523	8,802	2,542	—	31,867
限界利益 (セグメント利益) 利益率	3,465 14.4%	2,039 18.8%	629 19.8%	— —	6,133 16.1%
固 定 費	—	—	—	5,463	5,463
営 業 利 益	—	—	—	—	670

※その他事業: ソリューション、メディア、店舗、海外、卸事業等

2018年3月期 計画 会員数





Oisix