# 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3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）

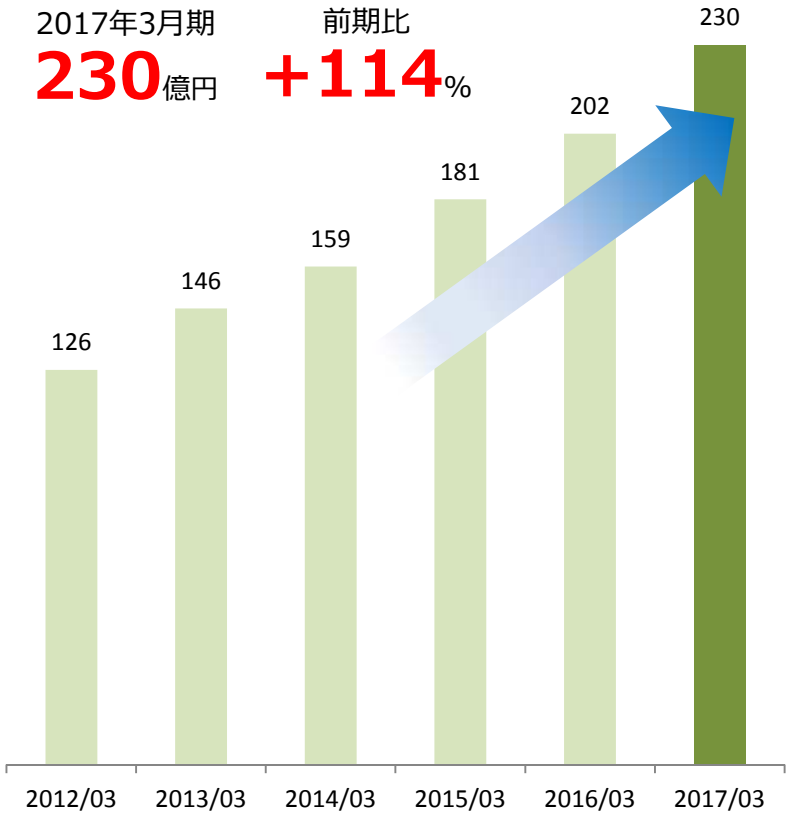
| 単位：百万円 | 2016年3月期 実績（単体） | 2017年3月期 実績（連結※2） | 2017年3月期 計画（連結） | 前期比 増減額 | 前期比 | 計画達成率 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 売上高 | 20,158 | **23,016** | 23,000 | *2,858* | *114.1%* | *100.0%* |
| 営業利益 | 774 | **752** | 820 | *△22* | *97.1%* | *91.7%* |
| 特殊要因除く（※1） | 774 | **858** | 820 | *84* | *110.9%*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

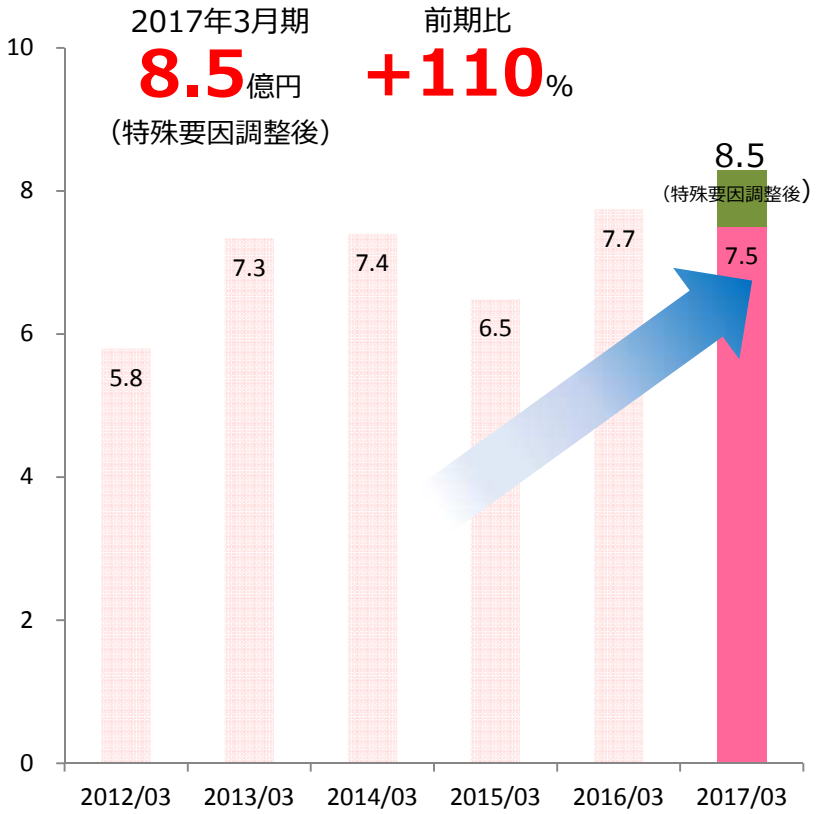
# 2017年3月期 売上高・営業利益推移

## 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）

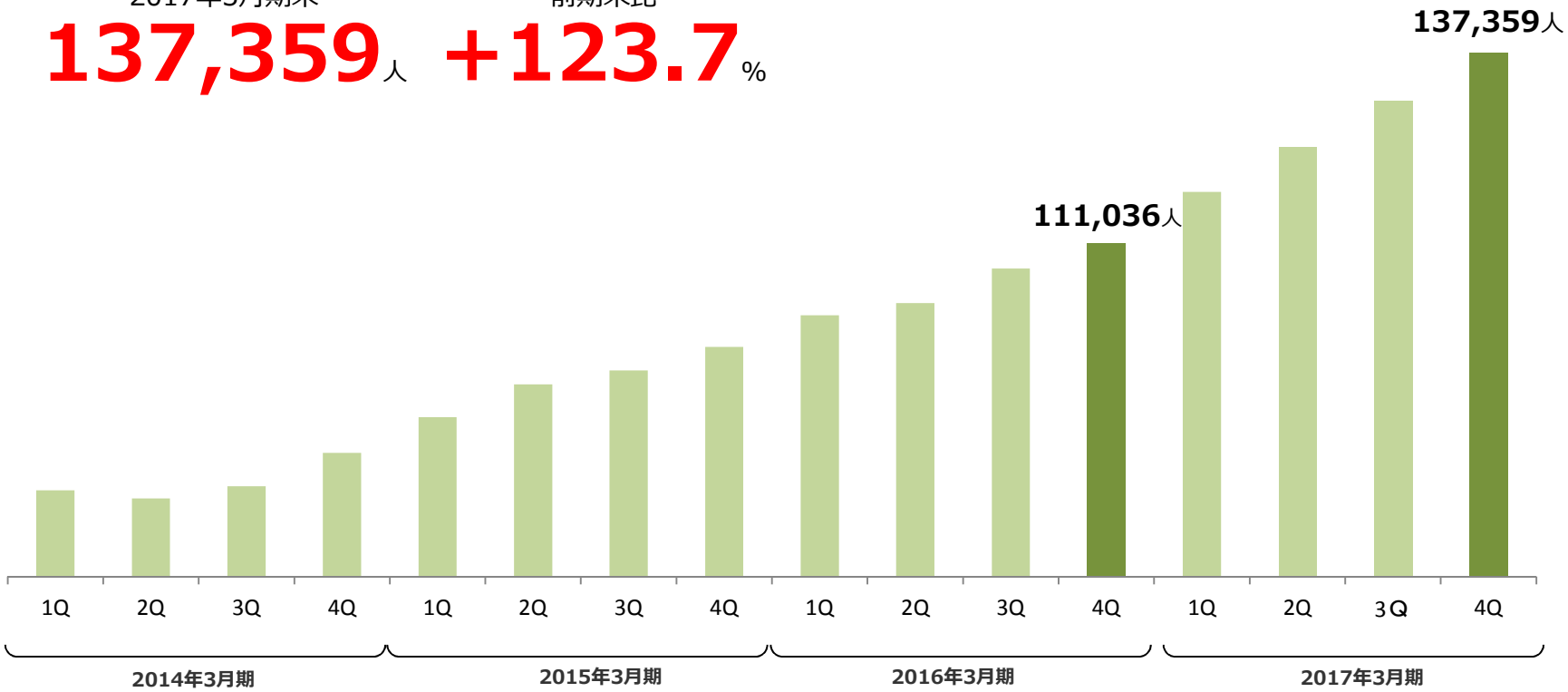


# 会員数推移

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

2017年3月期末
**137,359**人

前期末比
**+123.7**%



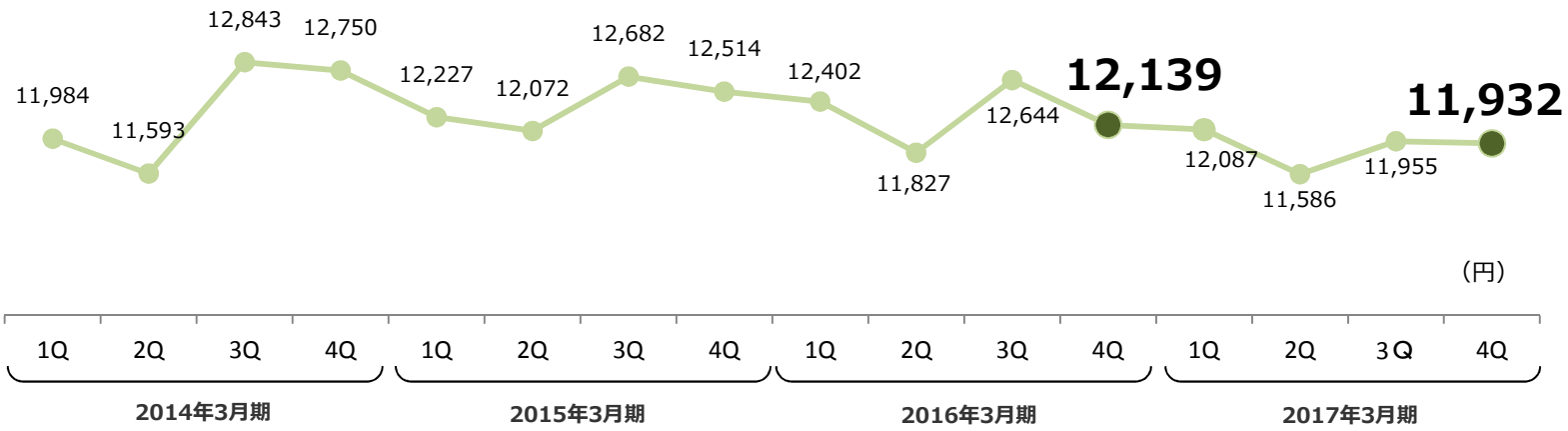
# ARPU推移

## 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
**11,890**円

前期比
**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

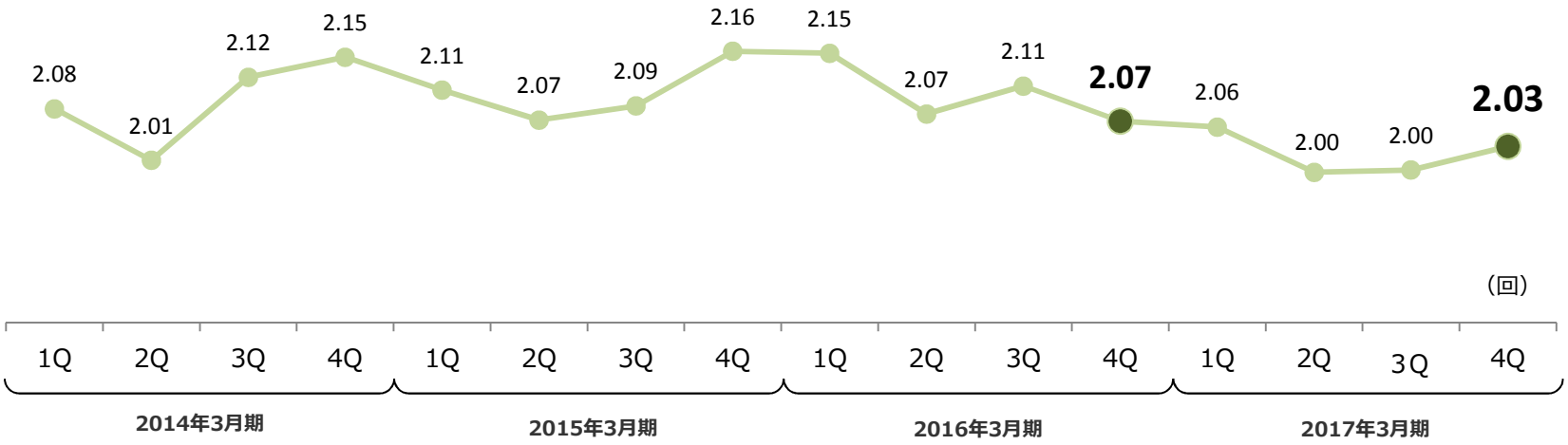
# 購入頻度推移

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

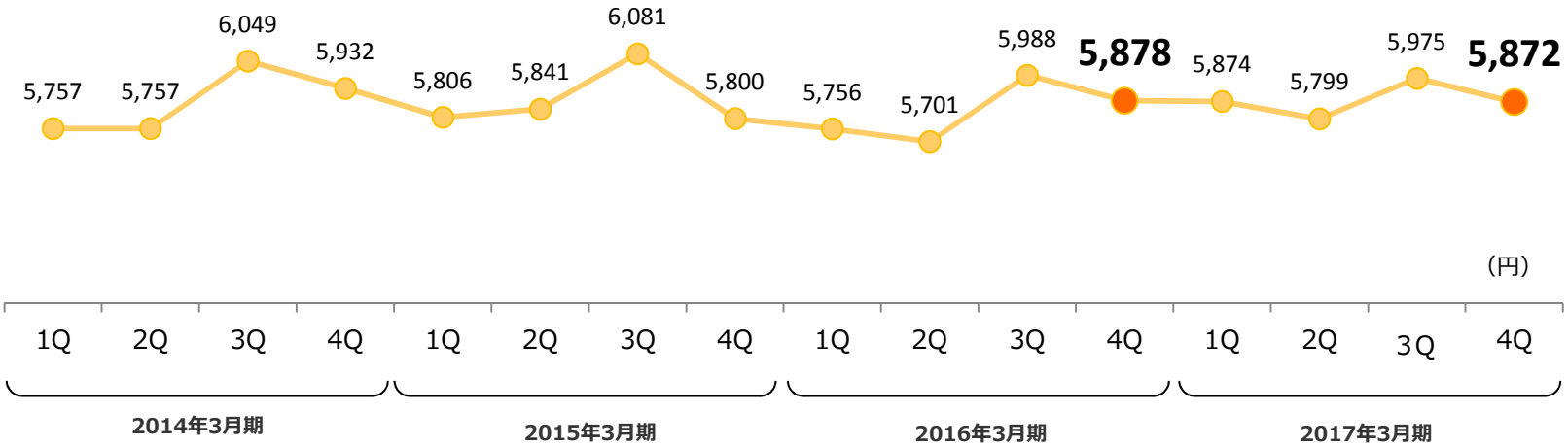
# 購入単価推移

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 |
|---|---|---|---|---|



2

# 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ご一緒に。

# 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

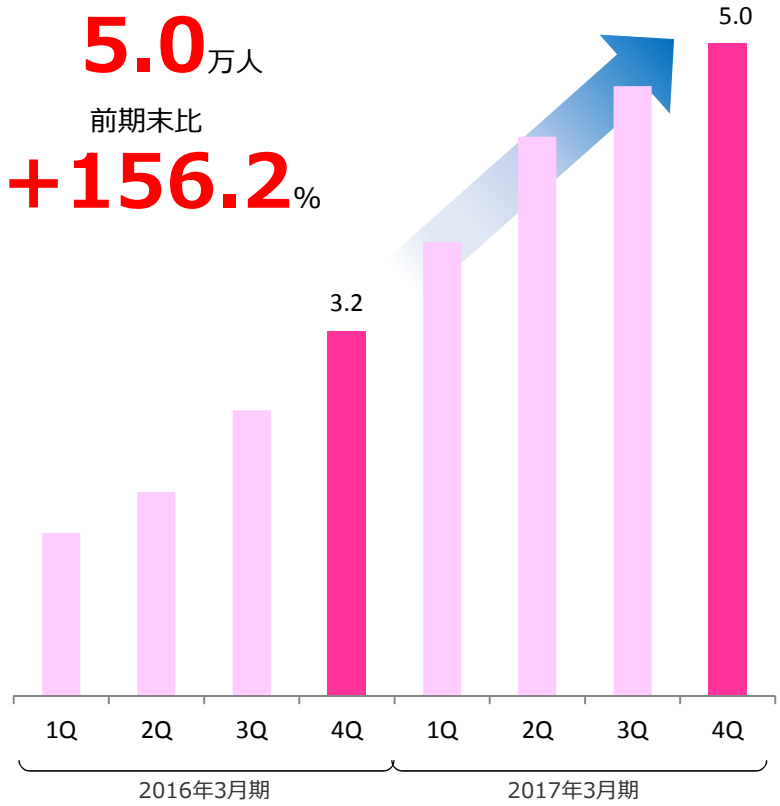
■ 手仕事Kit

2017年3月期末

**5.0**万人

前期末比

**+156.2**%




Kitコース会員数推移（単位：万人）

# 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

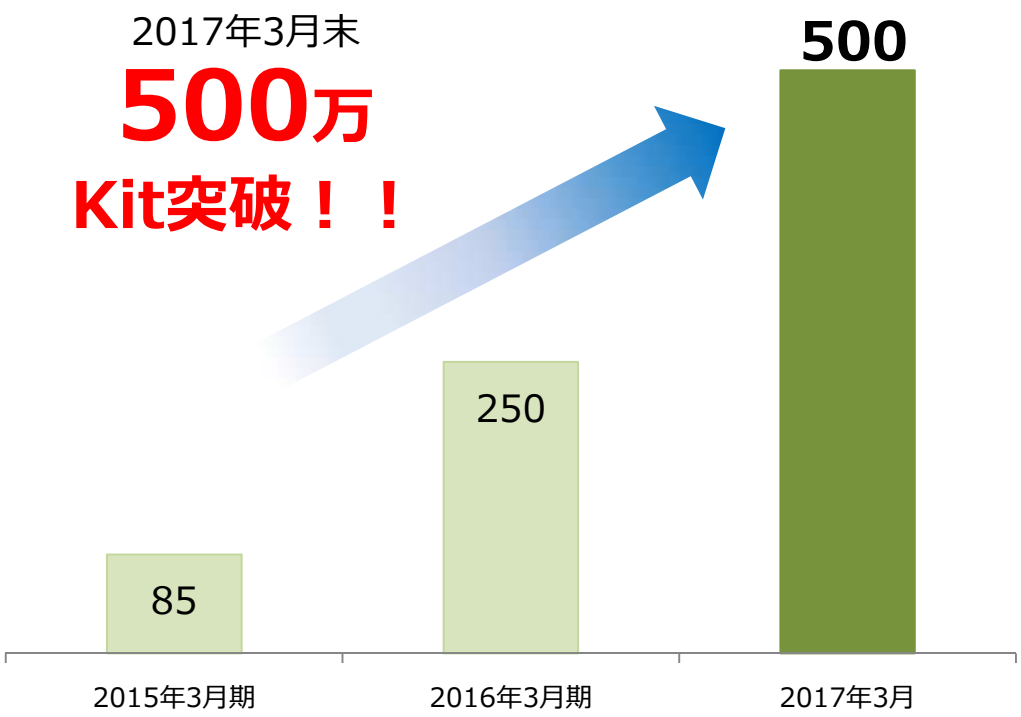
■新設備導入

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！！

# 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

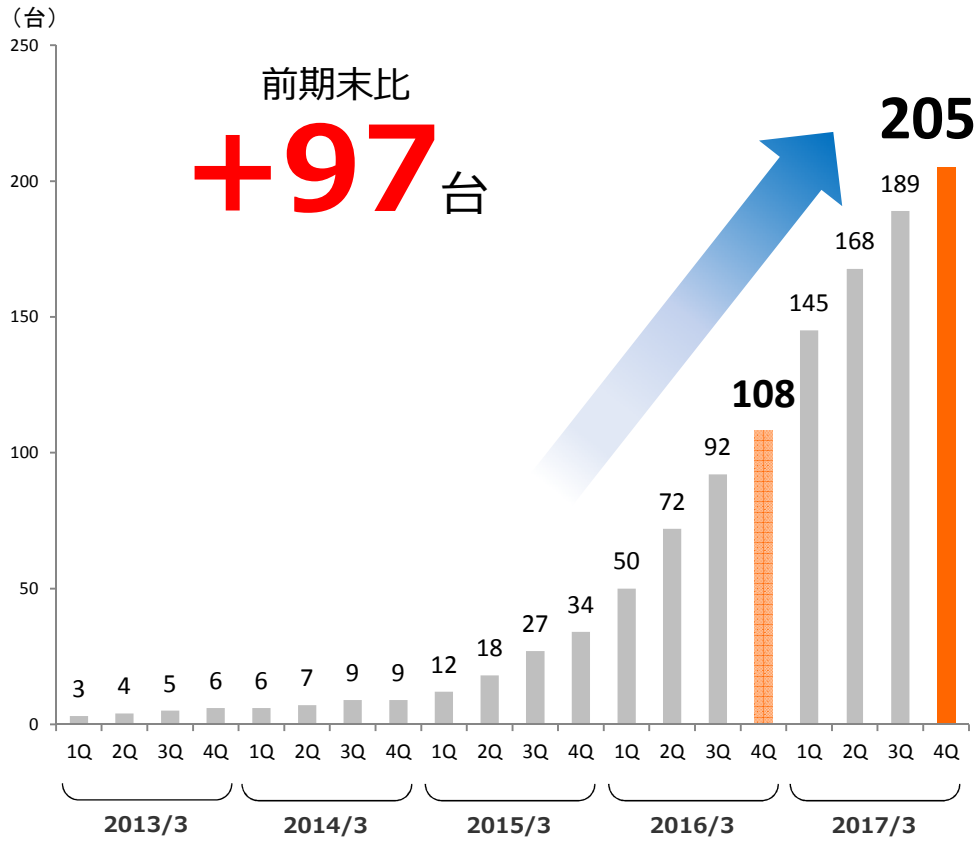
2. Oisix.com以外の事業の状況

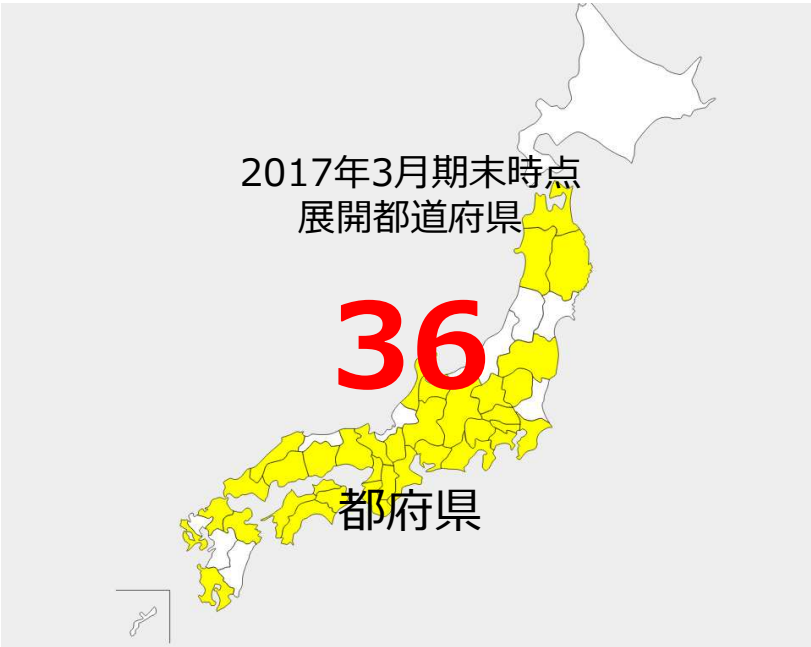
3. **買い物難民向け移動販売事業への進出**

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



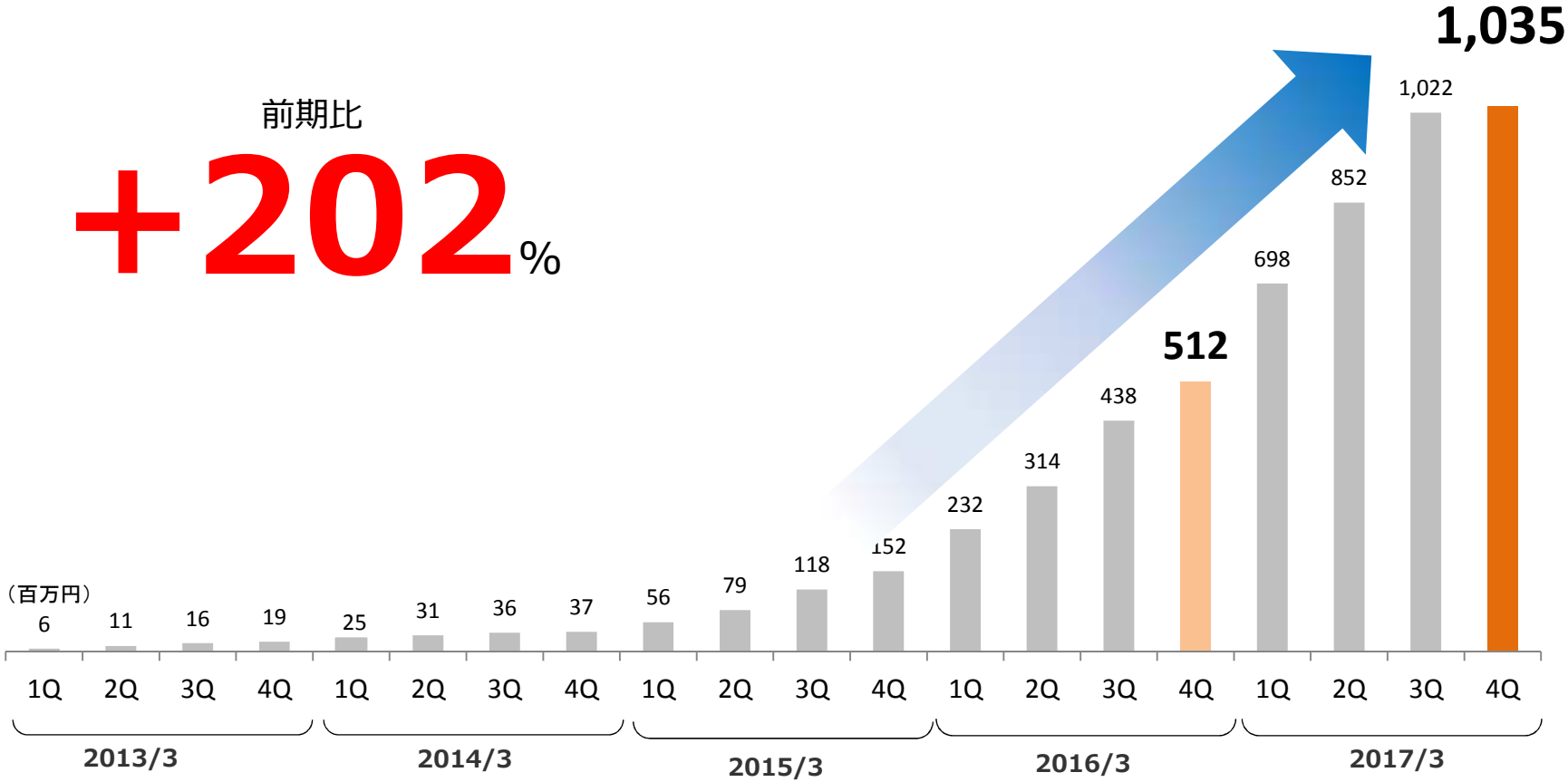



# とくし丸：流通総額

2017年3月期4Qの流通総額(※)は**10.3億円**に成長

前期比

**+202%**




※ 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

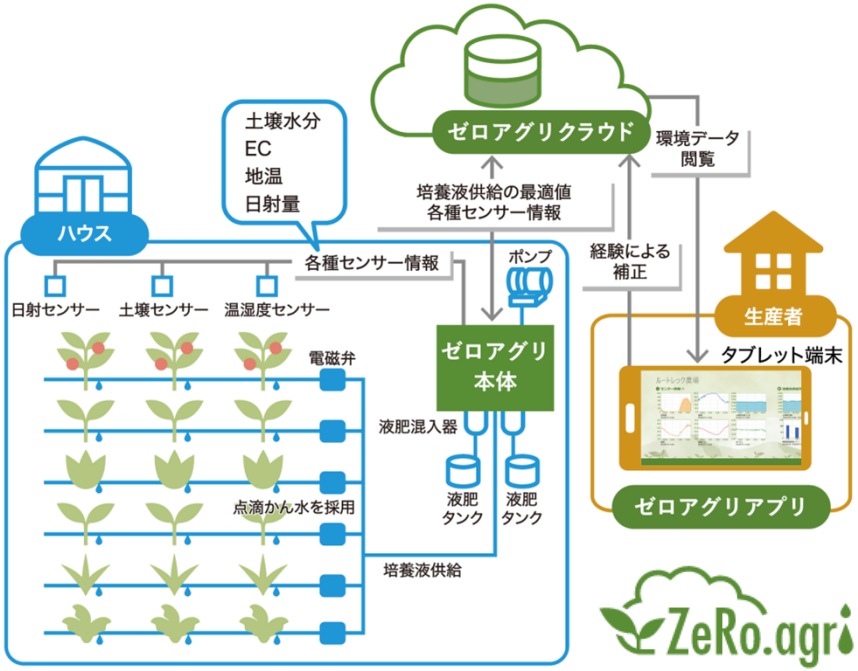
×

**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




■ ㈱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

3

# 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！！

■ 栄養バランスがとれた食材やKitOisixの提供

■ 公式ホームページのリニューアルサポート

# 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、また頑張って出荷しようと思いますし、
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

**お客様**

TFT対象商品の購入

**Oisix**

TFT対象商品の販売

売上の
**3%**
を寄付

TABLE FOR TWO

発展途上国の
子供たちに
給食をお届け

# 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」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

# 4

# 大地を守る会との経営統合

# 株式会社大地を守る会

## 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

## 農産生産者

**約1,500**

## 配送センター

習志野

## 注　文

カタログ

WEB

## 消費者

**アクティブ**
**ユーザー**
**4.6万人**
**（40代以上：89%）**

配　送
関東一部地域では自社便を展開

# 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

大地を守る会
DAICHI WO MAMORU KAI
おいしいオーガニック革命

■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く

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

Oisix

■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

5

# 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**

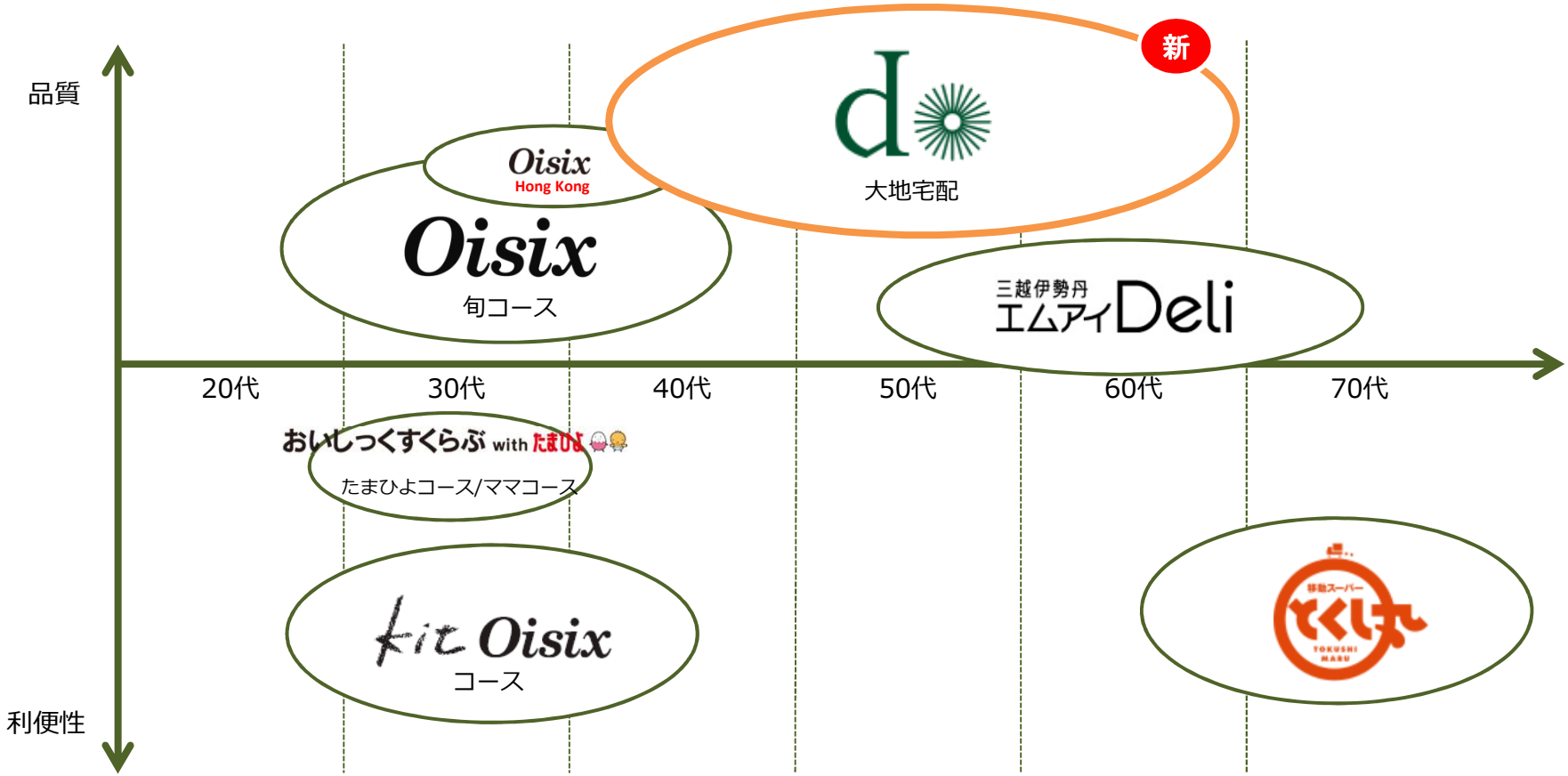
**3. 買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大**

**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

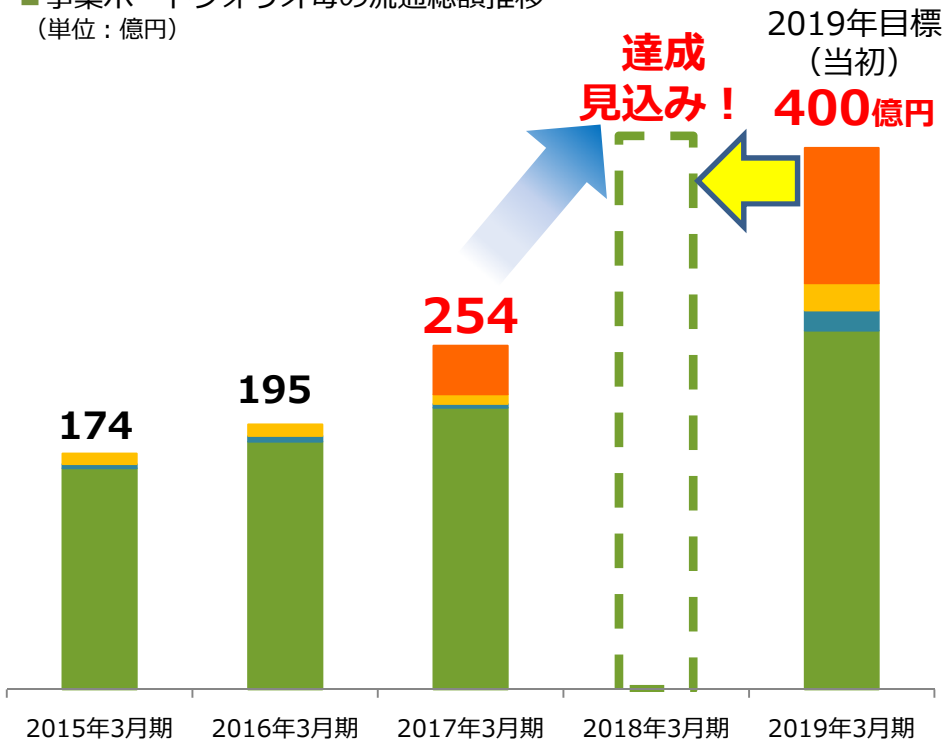
様々な世代の様々なニーズに応え、「食」×「サブスクリプションプラットフォーム」の圧倒的No1プレイヤーへの成長



# 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

## キラー野菜のカット野菜

## 子ども向けの味付けお肉

## 組み合わせて提案！

## 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。

## 素敵！キラキラお肉

# 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

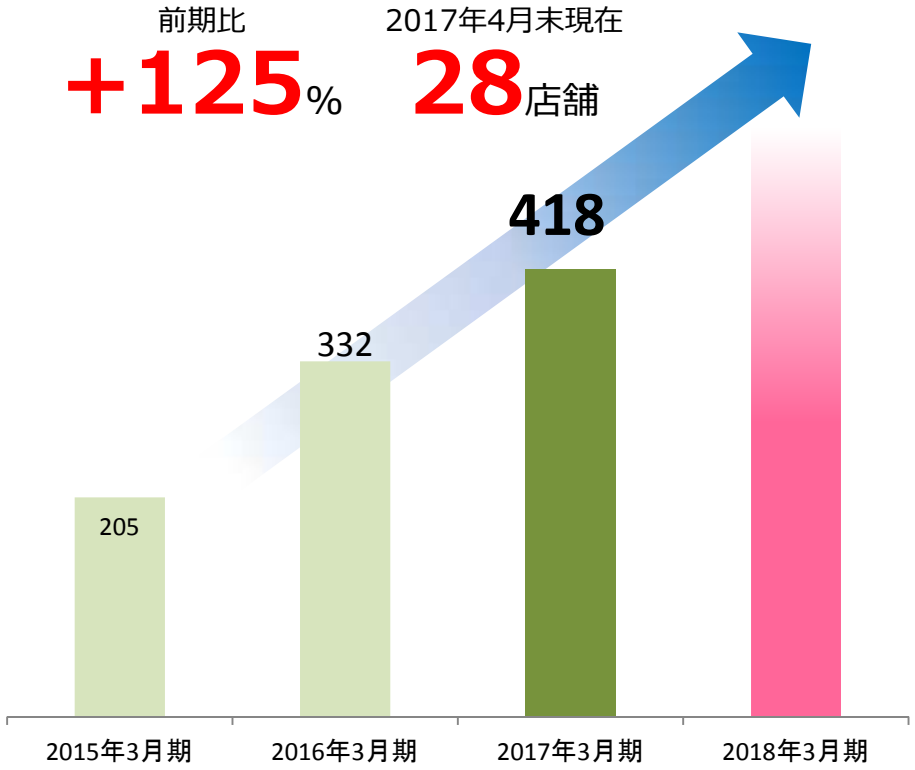
Shop in Shopの既存19店舗をリニューアル、採算性を精査し3店舗閉鎖。
前期比+125%成長。今後はオムニチャネルの施策も実施し更なる成長を目指す。

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）



# 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！

# ブランドの強化

Oisixのオリジナルトラック配達スタート！

# ブランドの強化

人気ママモデル蛯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。

# 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。

# 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<br>・食品相互供給による売上単価向上 | OisixのARPU向上<br>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<br>・納品物流の共同化<br>・製造内製化 | Oisixサプライの安定<br>農産生産者　大地宅配：約1,500<br>Oisix：約1,200<br>原価改善 |
| 配送センター | ・配送方法の多様化<br>・配送センターのノウハウ共有 | ヤマト依存リスク軽減<br>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<br>・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） |

Oisix

# 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

# 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

LAWSON × Oisix

## 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

## 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

# 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

KFC
It's finger lickin' good

Benesse
美しい時代へ――東急グループ

東急電鉄

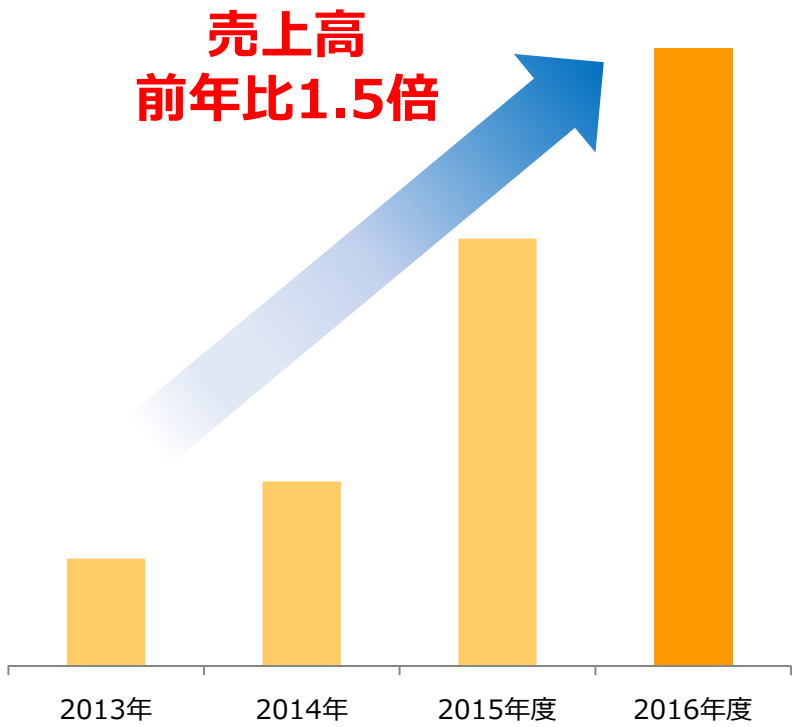
■メディア

SPECIAL.T
BY Nestlé

# 海外事業

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



# 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！

関西スーパー

ベルク

**・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：株式会社ふらりーと

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
株式会社ふらりーとを子会社化

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

■ 株式会社ふらりーと
・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「ごふぁん」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イトを行う

# 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

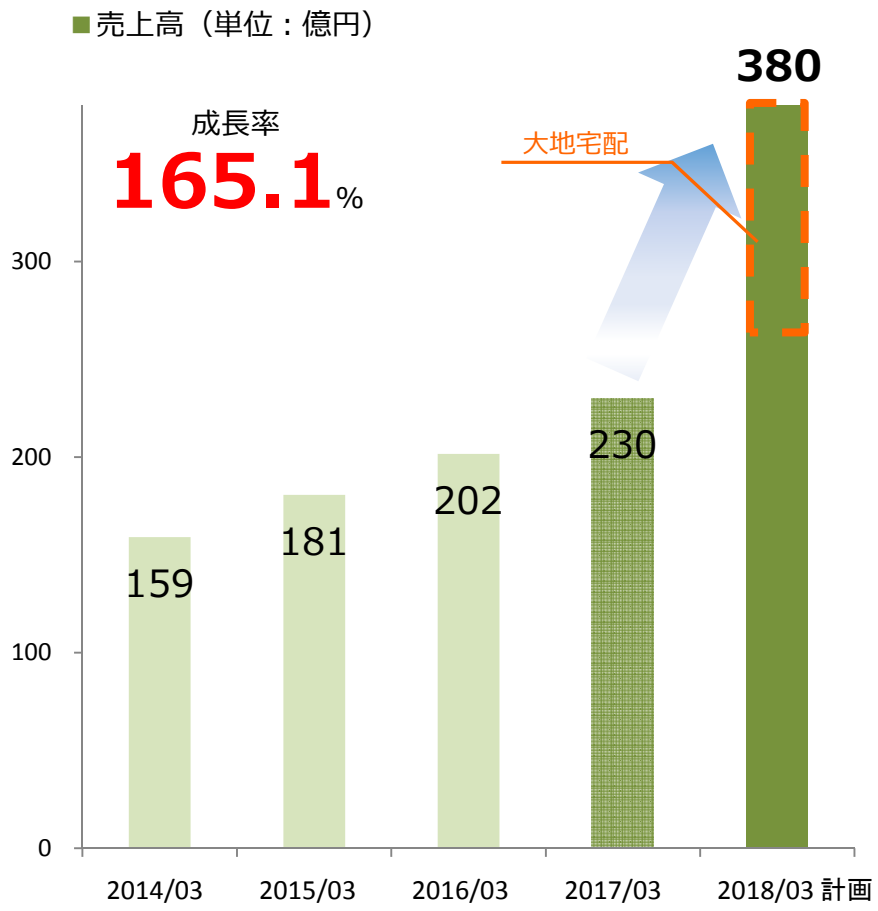
■大地を守る会との経営統合により、売上高は165%成長
■のれん等の償却前利益、経営統合関連一時費用を除くEBITDAは143%成長

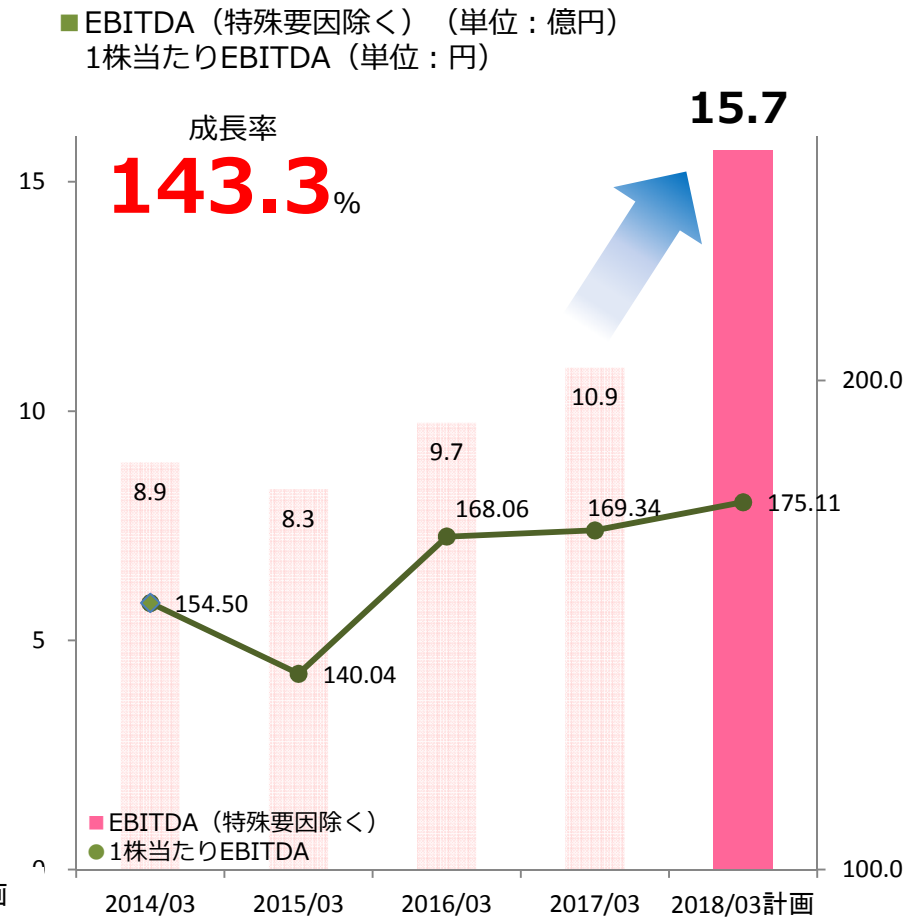
| 単位：百万円 | 2017年3月期 実績 | 2018年3月期 計画 ※1 | 前期比 増減額 | 前期比 |
|---|---|---|---|---|
| 売　上　高 | 23,016 | **38,000** | *+14,984* | *165.1%* |
| 営 業 利 益 | 752 | **670** | *△82* | *90.0%* |
| ＥＢＩＴＡ ※2 | 961 | **1,020** | *+59* | *106.2%* |
| ＥＢＩＴＤＡ ※3 | 995 | **1,390** | *+395* | *139.6%* |
| 特殊要因除く ※4 | 1,095 | **1,570** | *+475* | *143.3%* |
| 一株当たり EBITDA（円） | 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




Oisix

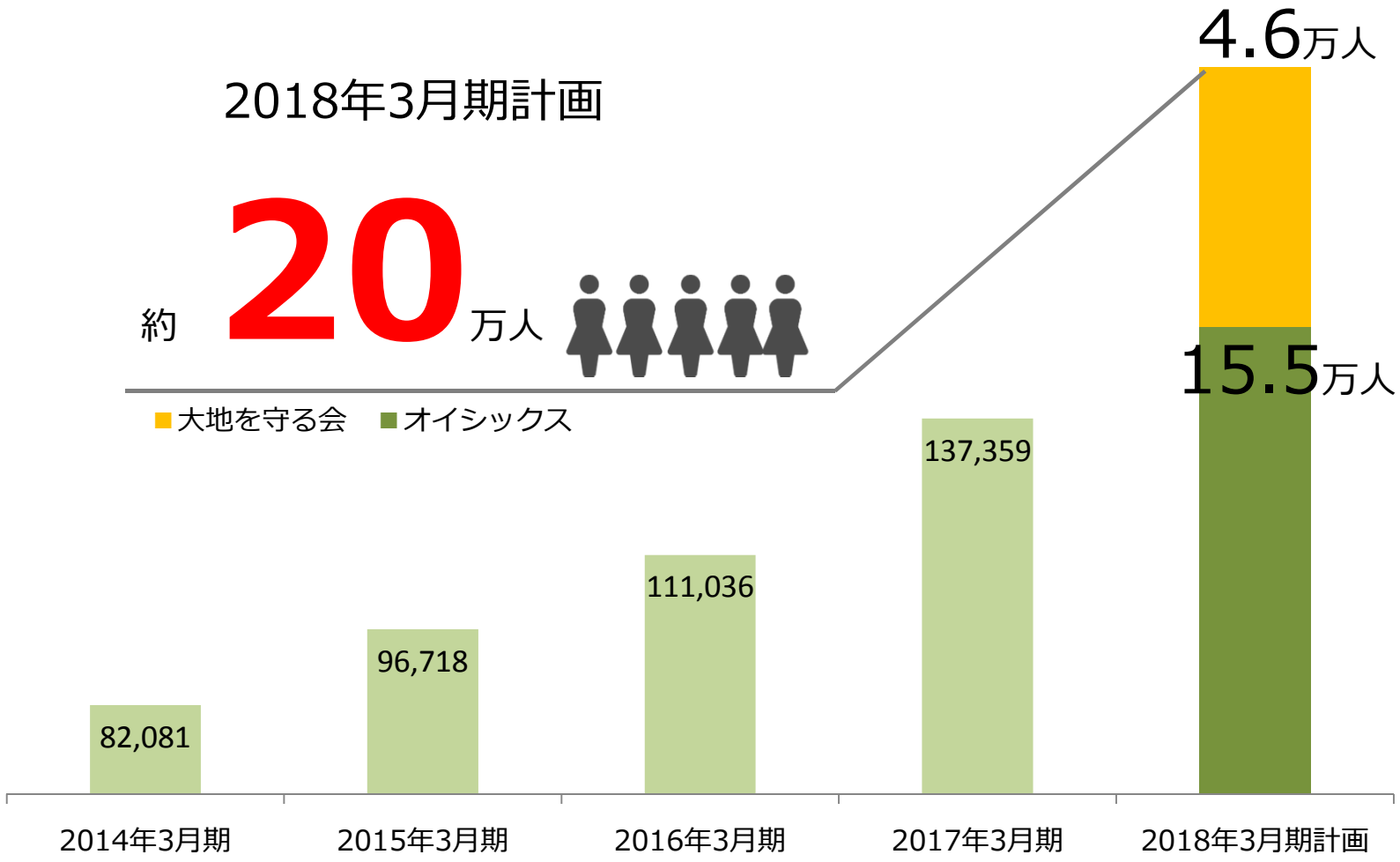
# 2018年3月期 計画　セグメント別

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（大地宅配） | 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<br>（セグメント利益）<br>利益率 | 3,465<br>*14.4%* | 2,039<br>*18.8%* | 629<br>*19.8%* | ―<br>― | 6,133<br>*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