



Oisix

決算説明資料

2017年3月期1Q
オイシックス株式会社

企業理念

豊かな食生活を、できるだけ多くの人に

私達Oisix(おいしくす)の企業理念は、より多くの一般のご家庭が、豊かな食生活を簡単に実現できるようなサービスの提供を行うことです。

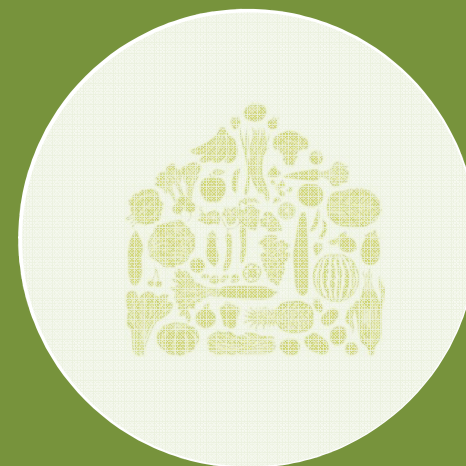
私達は生産者の論理ではなく、お客様の視点に立ち、良いものをできるだけ便利な形でお届けしていきます。

Oisix

Contents

1
2017年3月期1Q
業績概要

2
2017年3月期1Q
活動概要



3
2017年3月期1Q
(株)とくし丸
活動概要

4
その他

1
2017年3月期1Q
業績概要

1. 2017年3月期 1Q業績概要

①2017年3月期 1Q実績



■売上高

Kitコース会員増による売上増（前期比約111%）、その他大型コンサル案件獲得による売上増等により全体で**前年同期比 113.9%**

■営業利益

外注費、荷造り運賃等が増加したものの原価率は約0.2%改善し、**前年同期比 104.9%**

単位：百万円	2016年3月期 1Q実績 (単体)	2017年3月期 1Q実績 (連結)	2017年3月期 計画 (連結)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率	計画進捗
売上高	4,719	5,379	23,000	660	113.9%	23.3%
営業利益	161	169	820	8	104.9%	20.6%
経常利益	169	179	830	10	105.9%	21.5%
四半期純利益 (当社帰属四半期純利益)	107	119	580	12	111.2%	20.5%

1. 2017年3月期 1Q業績概要

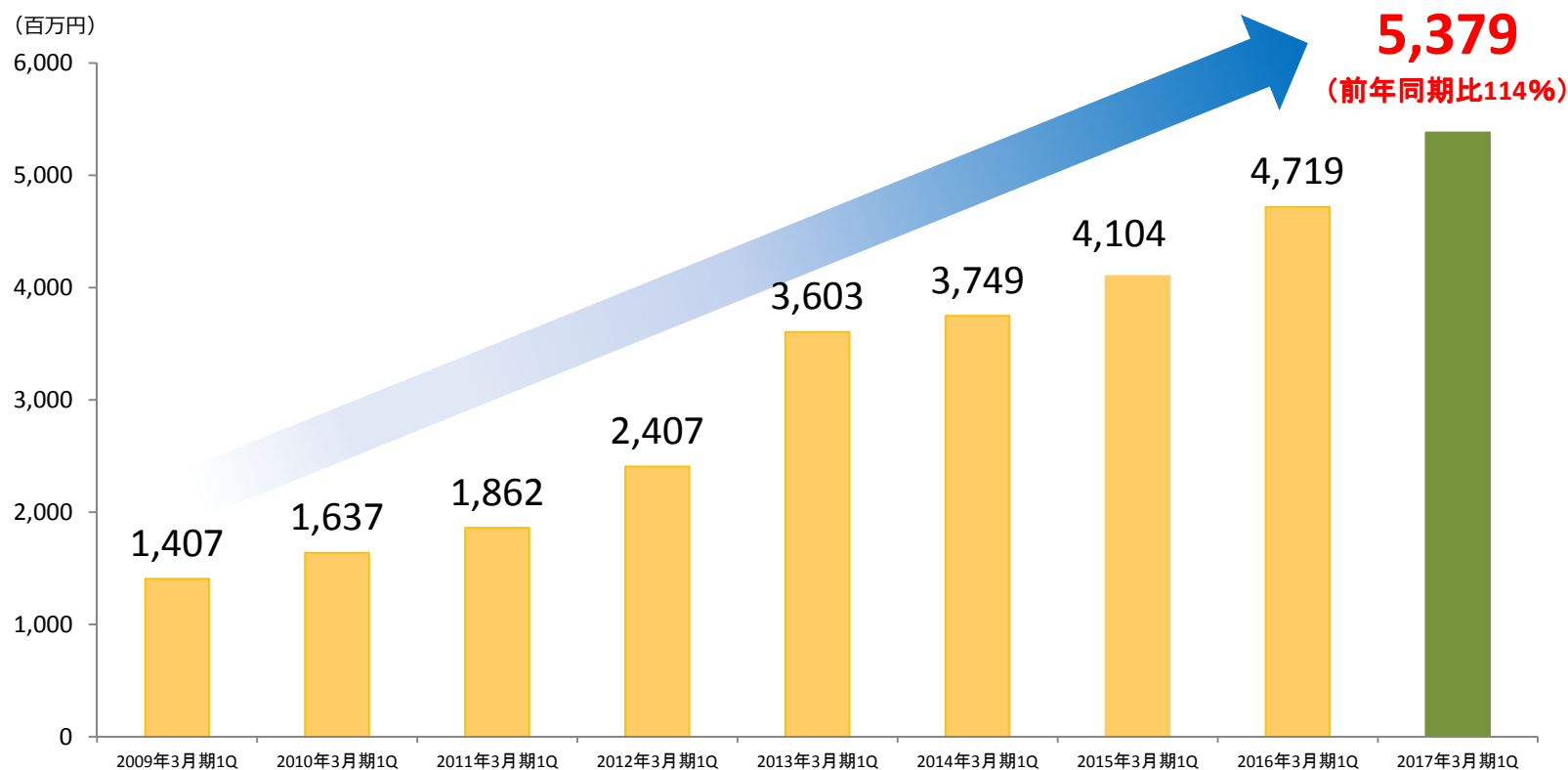
②業績推移



新規会員獲得が順調に推移し、16期連続過去最高売上高達成

■売上高推移

16期連続成長達成！



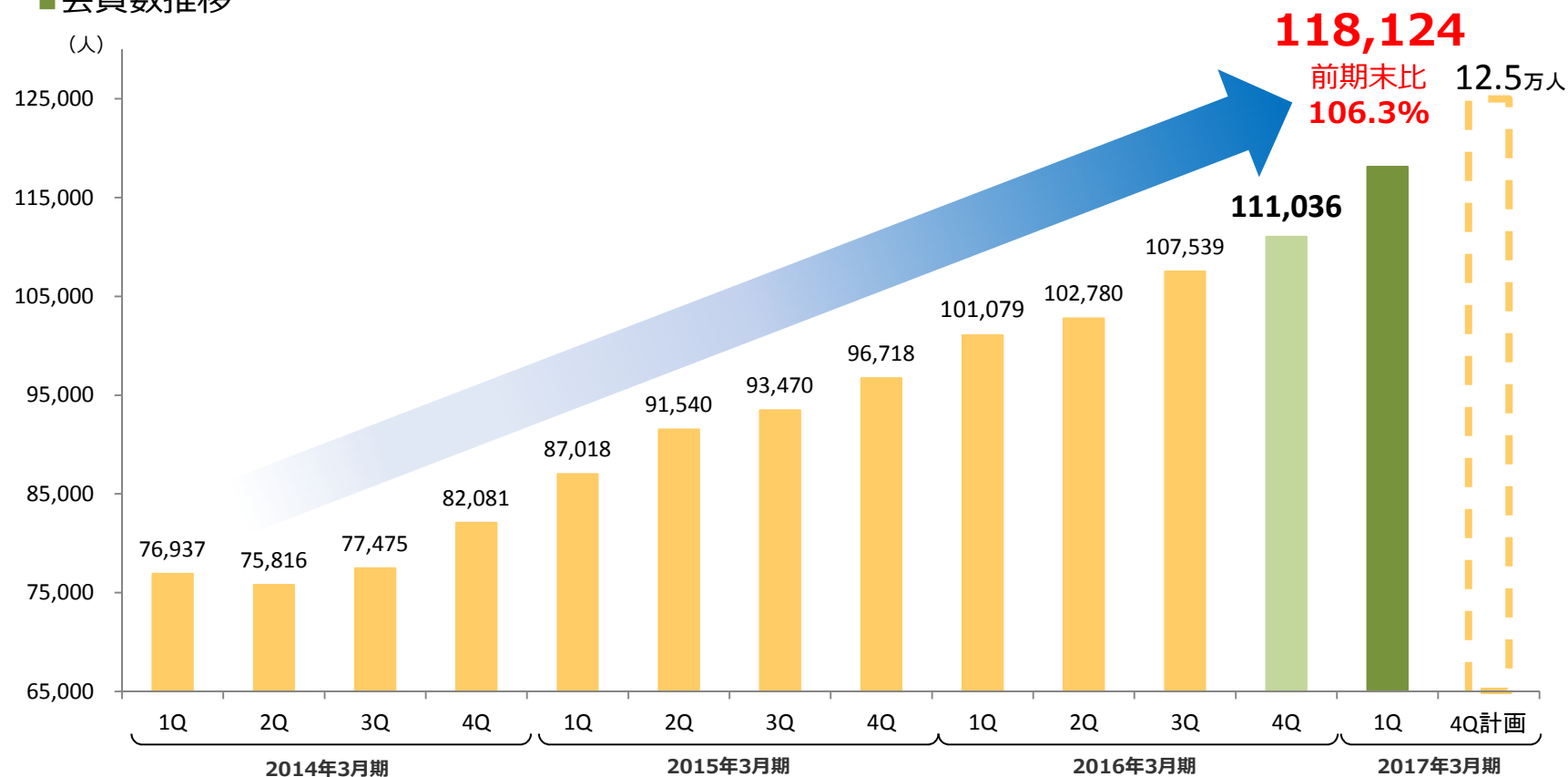
1. 2017年3月期 1Q業績概要

③会員数推移



最重要指標である定期購入会員数は前期末11.1万人から
11.8万人（前期末比106.3%）に成長、2017年3月期末には12.5万人を目指す

■会員数推移



1. 2017年3月期 1Q業績概要

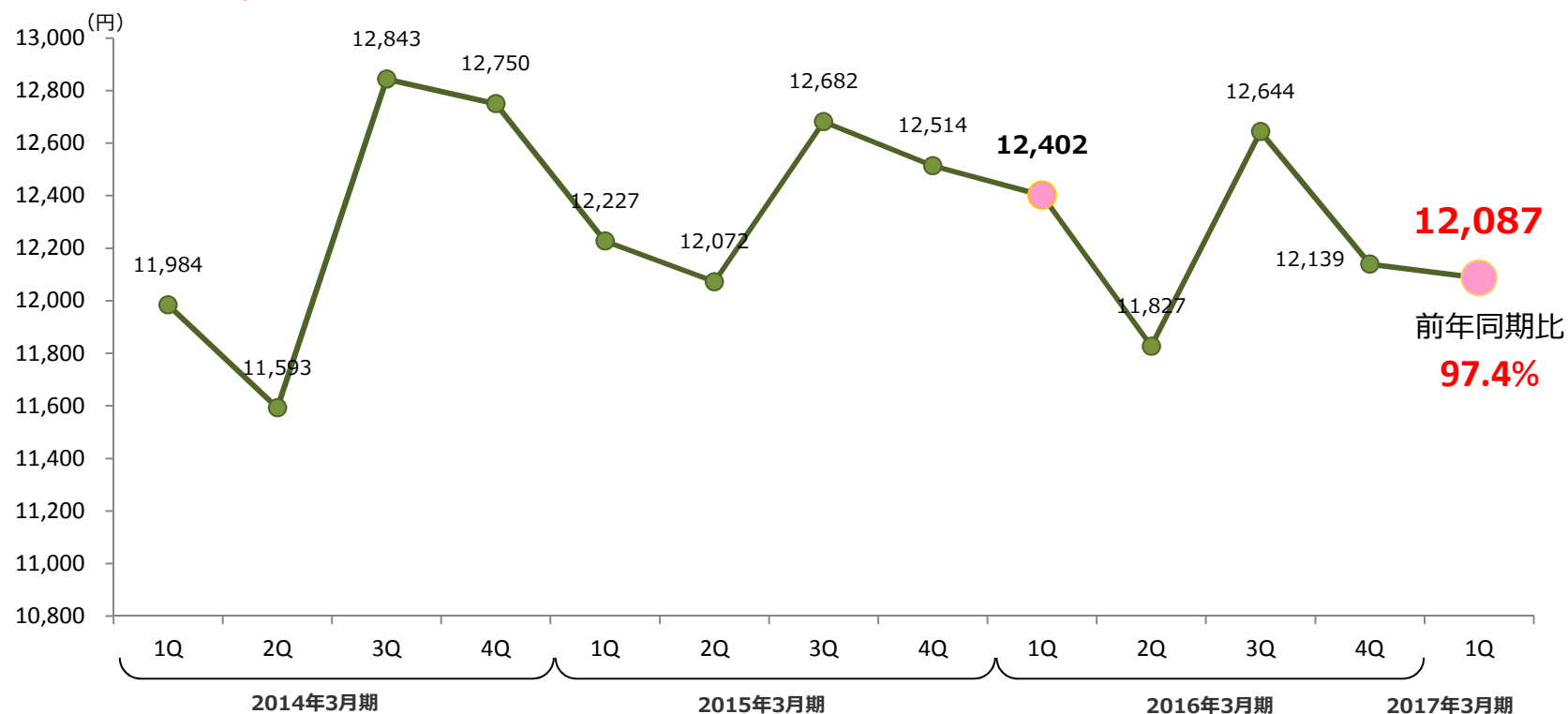
④ARPU推移



■ARPU推移

購入頻度2.06（前年同期比95.8%）、購入単価5,874円（前年同期比102.0%）

ARPUは12,087円（前年同期比97.4%）で着地



※ARPU : Average Revenue Per User(会員一人当たりの月間売上高)

※定期購入会員の購入頻度×購入単価/回

※今年度より、四半期末月数値から四半期平均数値に変更

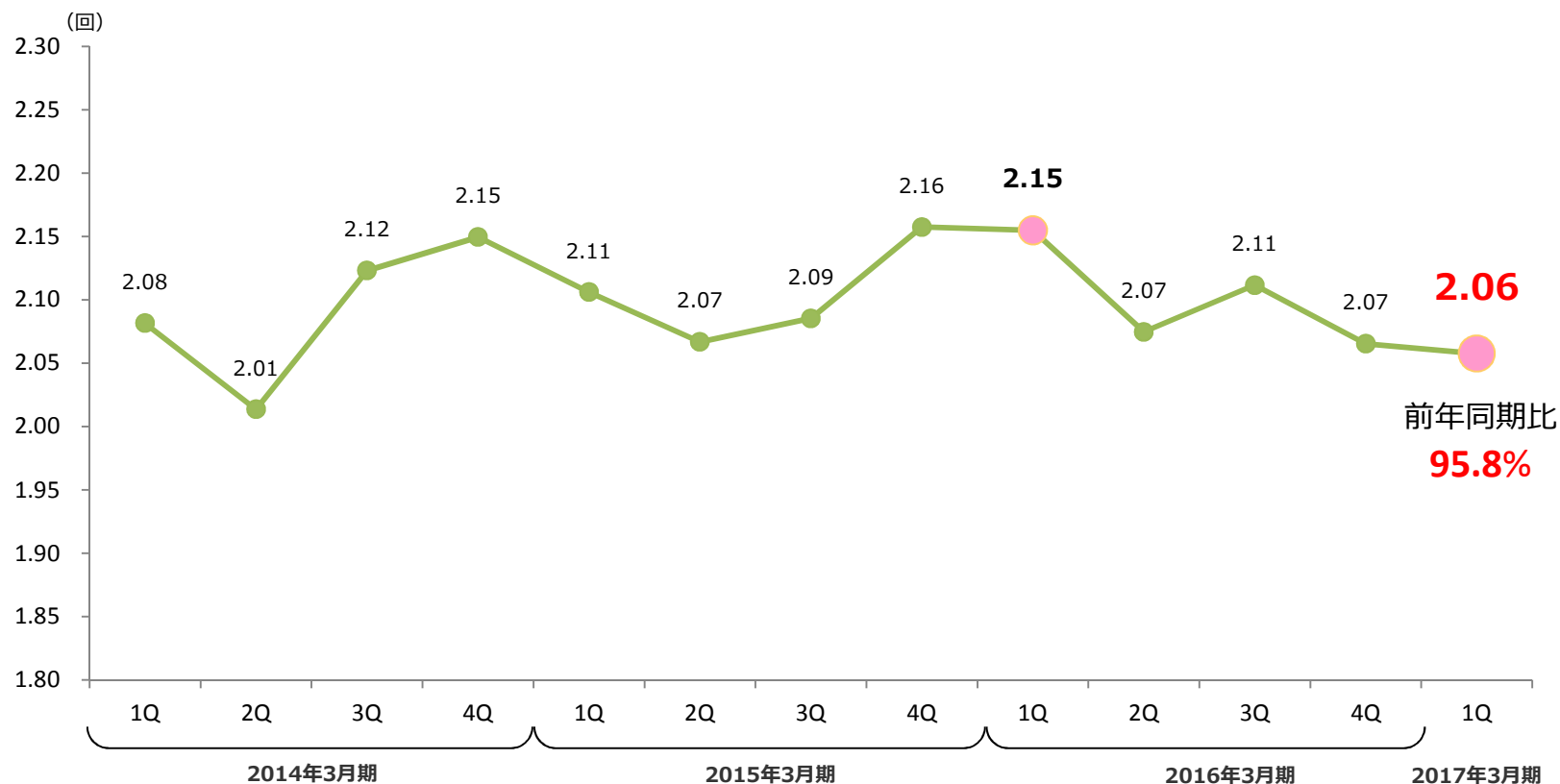
1. 2017年3月期 1Q業績概要

⑤購入頻度推移



■購入頻度

ママ会員（子育て世帯）が増えたことで、外出や長期旅行が増加するGW期間の有期限休止が増加したため、購入頻度は**2.06（前年同期比95.8%）**で着地



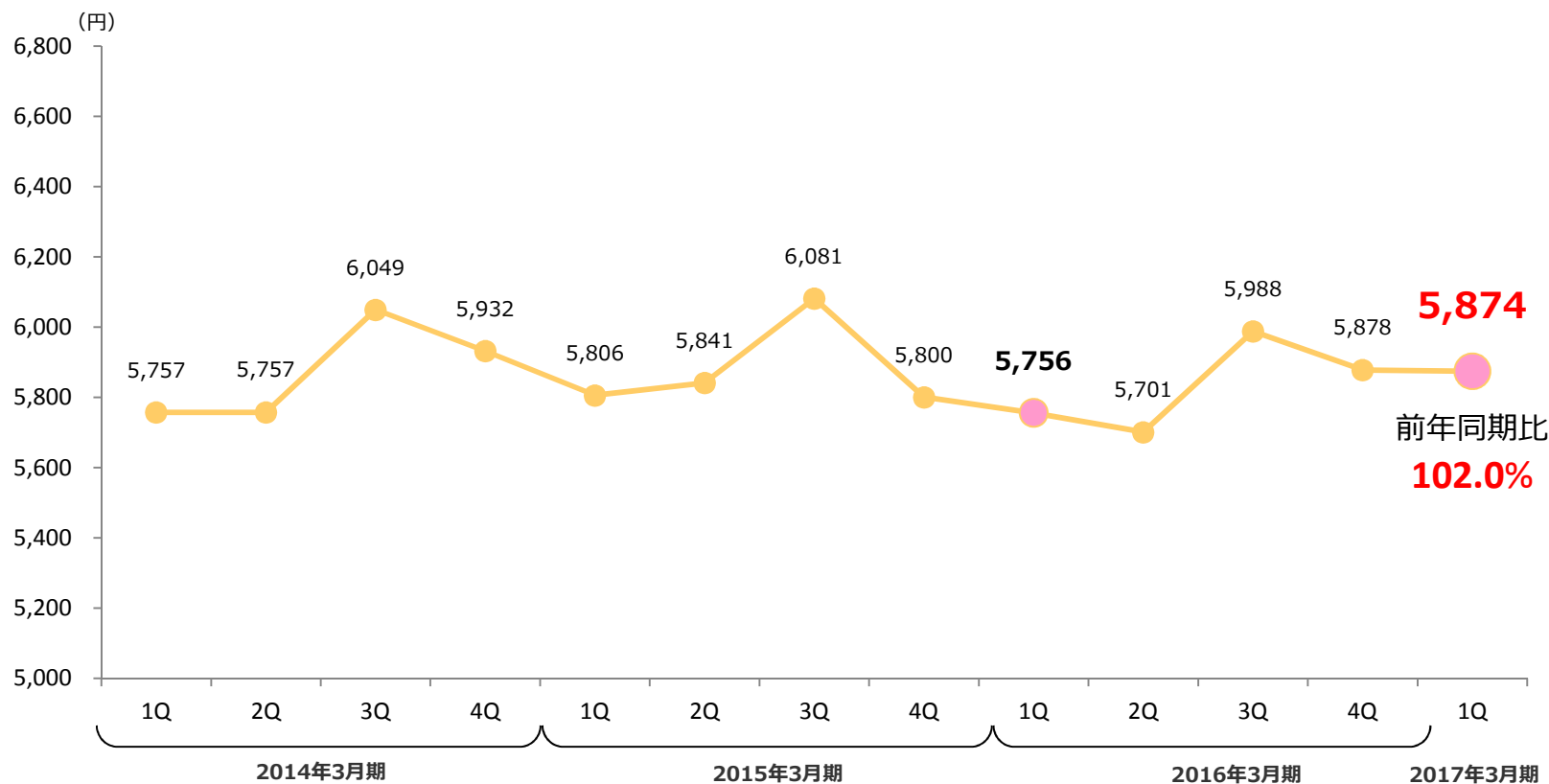
1. 2017年3月期 1Q業績概要

⑥購入単価推移



■購入単価

プレミアム感があり単価が高い商品（アスパラや手摘み梅の梅ジュースキットなど）の予約販売が寄与し、購入単価は**5,874円（前年同期比102.0%）**で着地



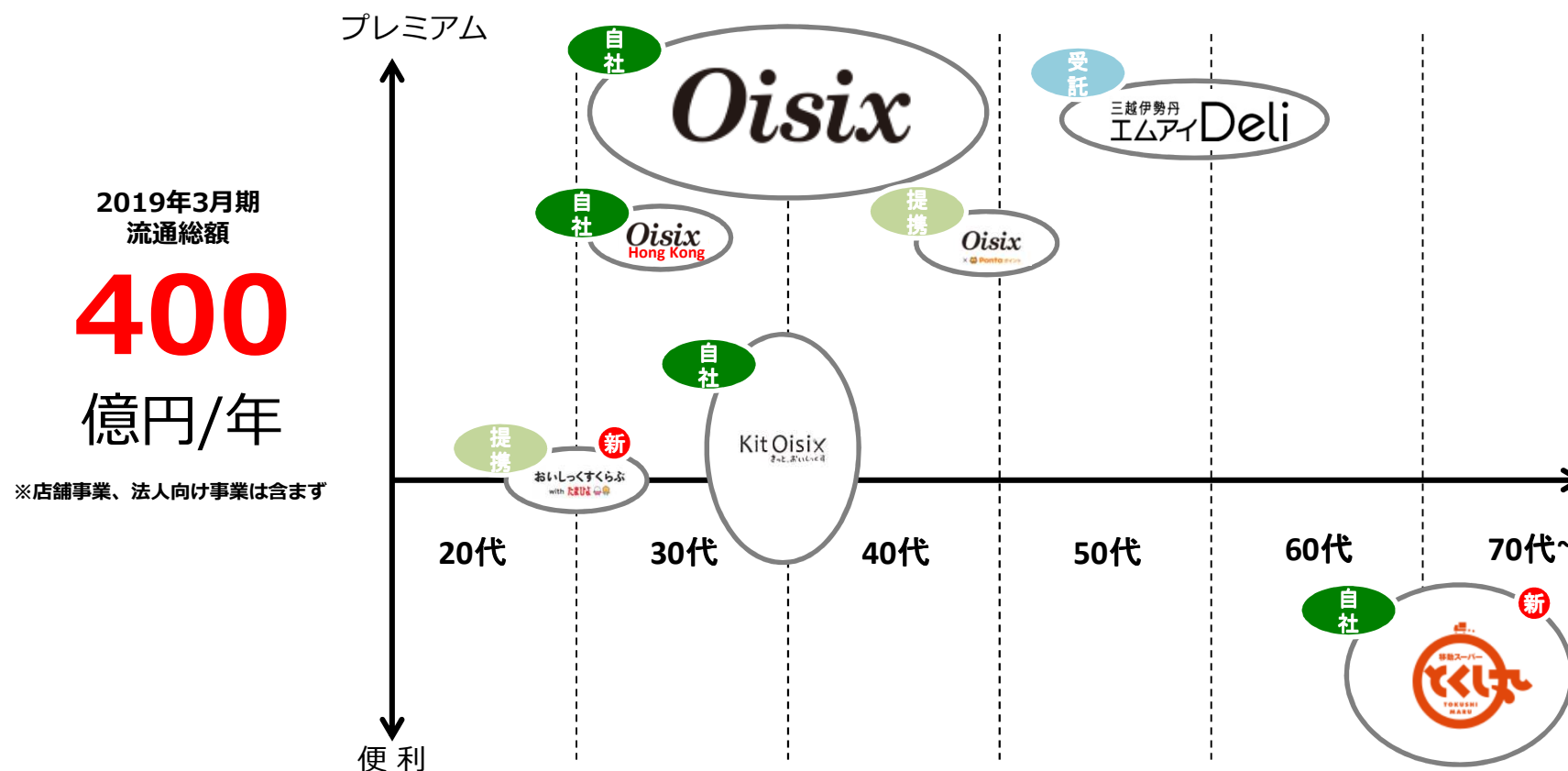
※今年度より、四半期末月数値から四半期平均数値に変更

1. 2017年3月期 1Q業績概要

⑦中期成長戦略 -流通総額-



サブスクリプションコマースのプラットフォームとしての自社・提携・受託の既存事業の拡大に注力、新たに立ち上げた事業（with たまひよ）、取得した事業（とくし丸）の拡大にも取り組み、流通総額の拡大にチャレンジ。



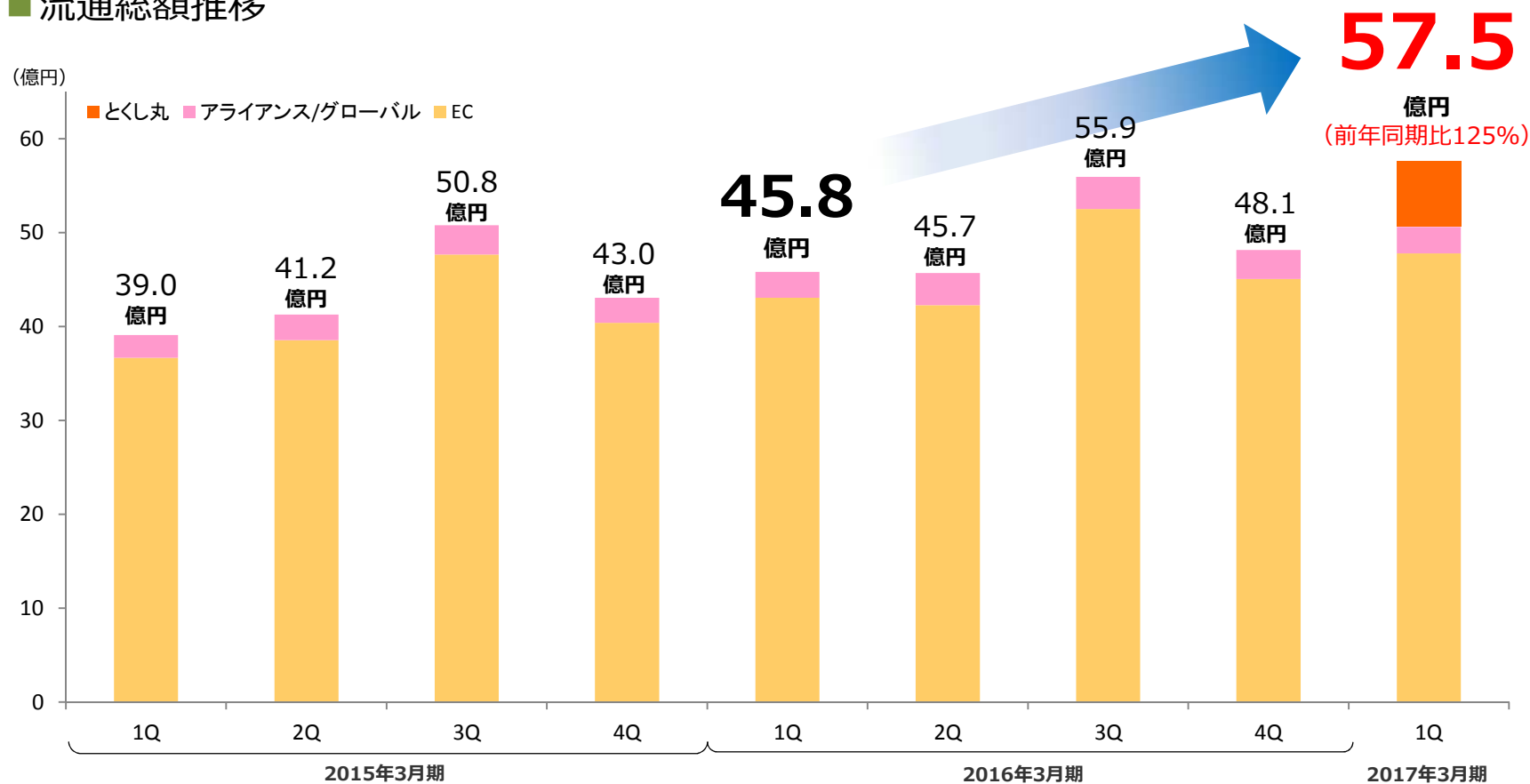
1. 2017年3月期 1Q業績概要

⑦中期成長戦略 -流通総額推移-



前年同期比**125%**、流通総額**57.5**億円で着地

■ 流通総額推移





2017年3月期1Q
活動概要

2. 2017年3月期 活動概要

①主力EC事業の成長 - Oisixならではの売り場の進化-



MajiVege宣言

■本気で野菜に取り組む姿勢をアピール



■オイシックスならではのレシピ紹介や動画を取り入れビジュアルを強化



この食感、まるで大トロ
トロなす

■焼くだけで
誰もがよろこぶご馳走に

薩摩白なすを祖先に持つこのなすは、
メディア取材回数10回以上※のスター
野菜！きめ細かな果肉がたっぷりと水
分を蓄えているので、焼くとトロっ
としたコクのある味わいに。驚きのく
ちどけをぜひ体感してください。

※2007年～2016年の実績より



おすすめの食べ方

まずは王道のステーキがおすすめ！ぶ
厚く切ったトロなすを、少し多めの油
でじっくりと焼いて、中まで火が通っ
たらジューッと醤油をかけて香ばしく
仕上げてください。お好みで小ねぎや
かつお節を添えてどうぞ。

Oisix

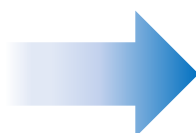
2. 2017年3月期 活動概要

①主力EC事業の成長 - Oisixならではの売り場の進化-



カテゴリリニューアル

- カテゴリのビジュアル化と、カテゴリ内にソート機能を追加



2. 2017年3月期 活動概要

①主力EC事業の成長 - 定期BOXの進化-



写真の大きさ、情報量の整理、おすすめフルーツ以外のフルーツも選べる機能の追加等の改善で青果単価向上

■ 従来の定期ボックス



■ New定期ボックス



他のフルーツページへリンク

2. 2017年3月期 活動概要

②KitOisix会員推移



スイーツKitや新メニューの投入により、Kit会員数は純増
2017年3月期1Qで**3.8万人（前期末比116.1%）**を突破

■ KitOisixとは



- Oisix基準をクリアした食材だけを使用
- 主菜と副菜を20分で調理できる
- 旬のお野菜をたっぷり使用

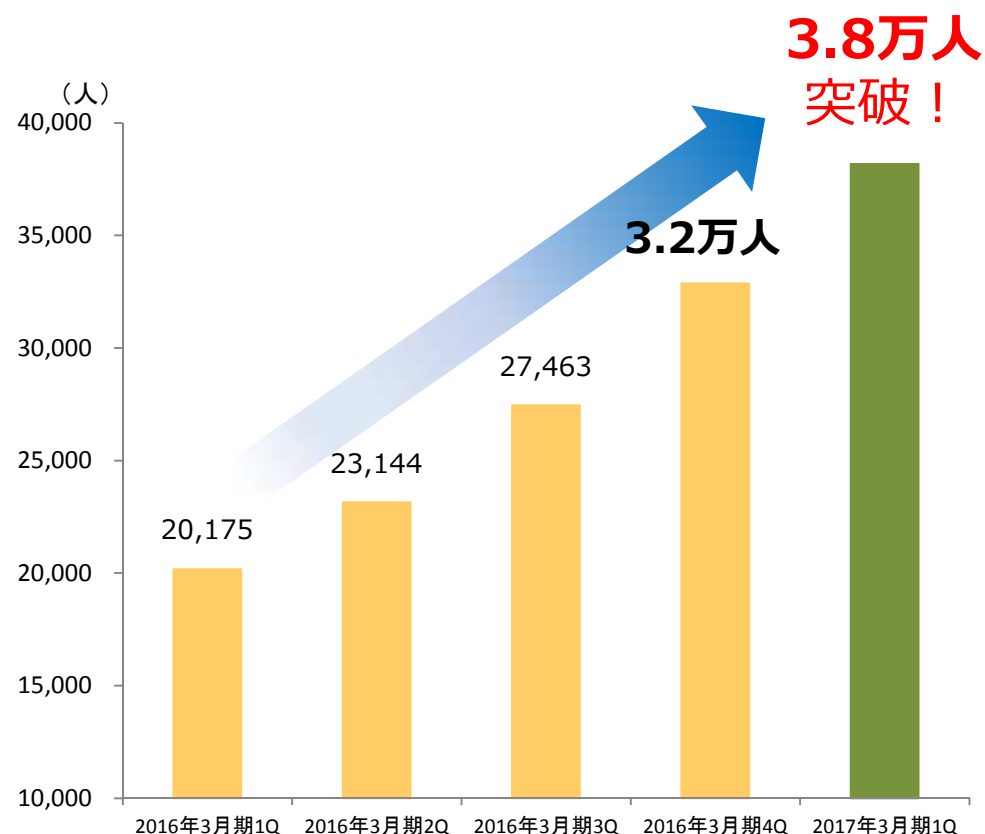
■ 2017年3月期1Qの主な取り組み



パンとフルーツで簡単にできるスイーツKitをリリース。夜の主食・副菜系のKitとは違った時間帯のKitを提供することで購入数増加。



「笠原流豚の塩しょうが焼き」が大ヒット。稼働受注UPに寄与。



2. 2017年3月期 活動概要

③EC以外事業の収益貢献化- コンサル事業の拡大 -



定期顧客獲得のノウハウを生かし、ネスレ日本のコーヒーマシン「NESCAFÉ Dolce Gusto」のマシン実演試飲、カプセル定期購入サービスのプロモーションサポートを実施

■ ネスレ様のイベントの様子



■ 取組概要

- TVCMでも認知の高い「NESCAFÉ Dolce Gusto」を実際にご覧いただき、試飲いただいた上で、カプセル定期購入サービスのお申込者を獲得
- お申し込みはタブレット端末でお客様がネット経由/カード決済

■ アライアンス/グローバル事業本部活動概要

- アライアンス/グローバル事業本部の責任者に元EC事業部責任者堤をアサインし、体制を強化
- コンサルティング、旬野菜ノベルティ：タベルティ、定期宅配会員向け広告：Ad OisixなどのB2Bメニューを整理し、法人様向けHPをリニューアル



2. 2017年3月期 活動概要

④株式会社とくし丸子会社化



日本全国のスーパーマーケットと提携し、「移動スーパーマーケット」の仕組みをフランチャイズ形式で提供する株式会社とくし丸を子会社化

■ とくし丸の販売トラック



決算発表時に本社駐車場にてお披露目

■ 日本サービス大賞受賞



とくし丸住友社長（右）

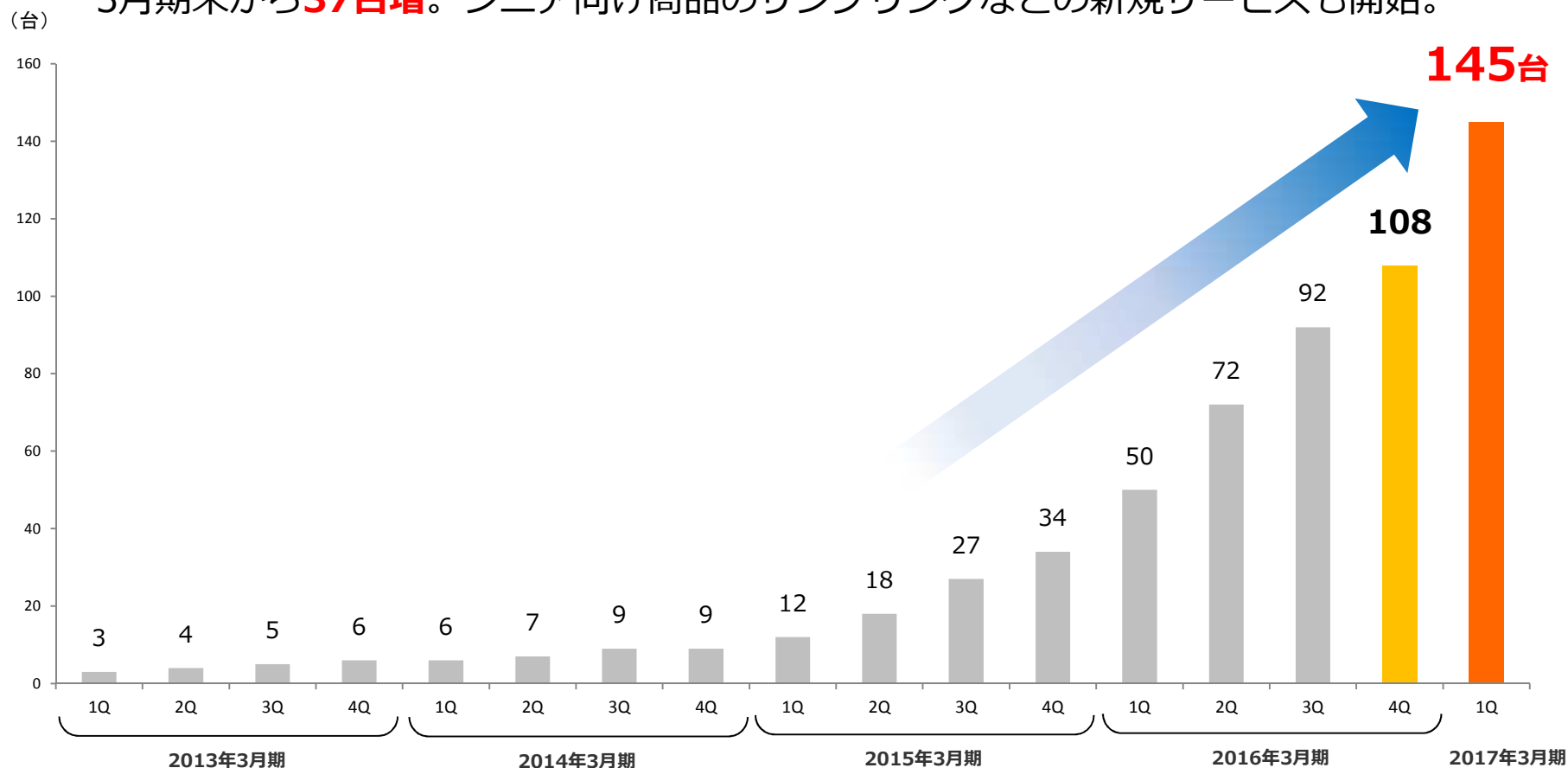
2017年3月期1Q
(株)とくし丸
活動概要

3. 株式会社とくし丸概況

①稼働台数



新規スーパー様での稼働及び既存スーパー様での新規稼働が順調に推移し、2016年3月期末から**37台増**。シニア向け商品のサンプリングなどの新規サービスも開始。

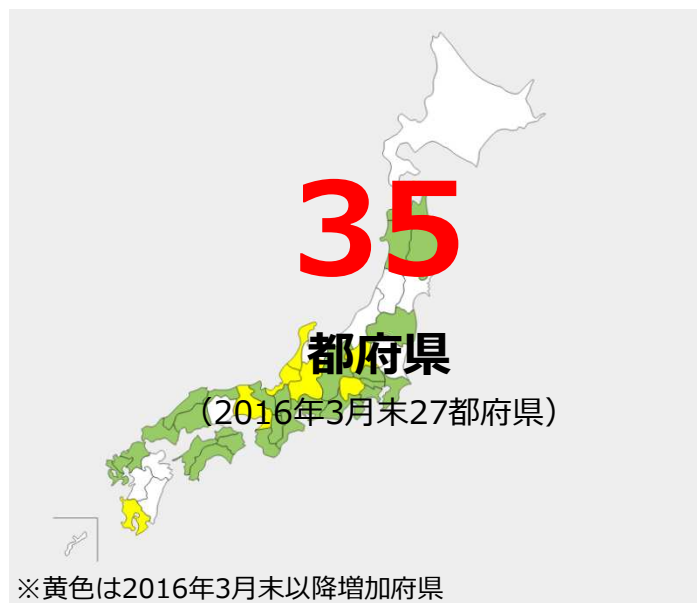


3. 株式会社とくし丸活動概要

②展開都道府県・提携スーパー -2016年6月末-



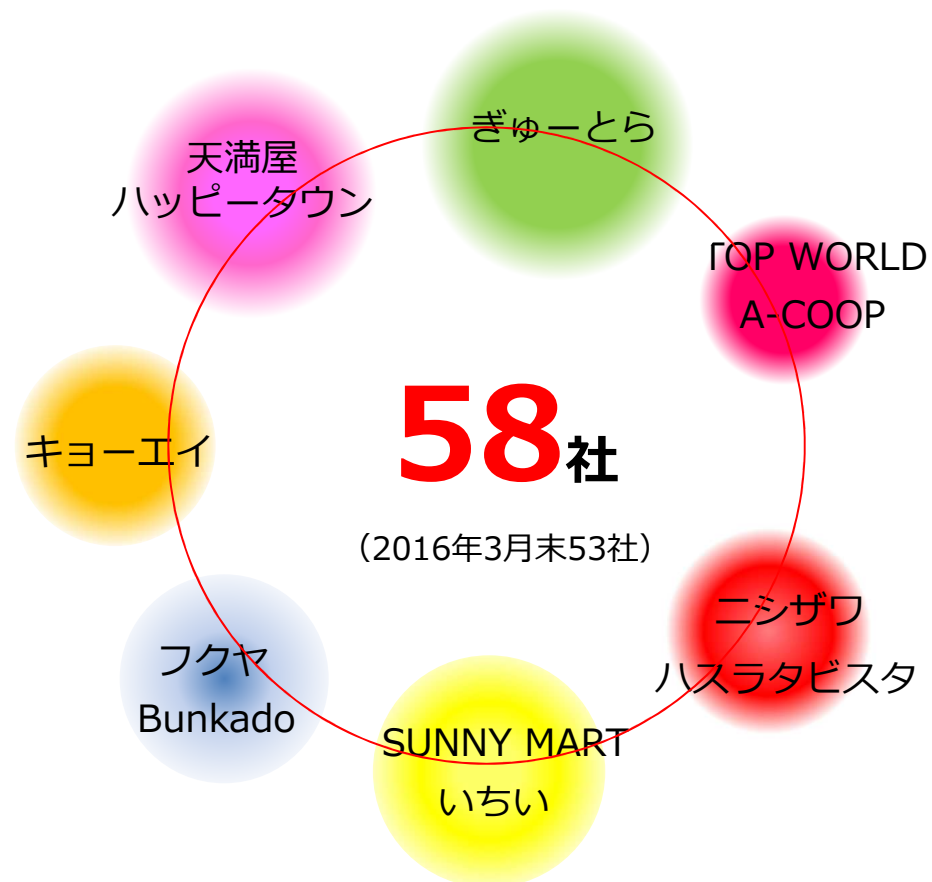
■ 展開都道府県



■ 稼働車両の上位都府県

- 徳島24台
- 岡山15台
- 高知13台

■ 提携スーパー



3. 株式会社とくし丸活動概要

③流通総額



2017年3月期1Qは流通総額**698**百万円で着地（前期末比136%）

