



2016年3月期 第3四半期決算説明資料

(2015年4月1日～2015年12月31日)

2016年2月9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。

業績

□【15期連続過去最高売上】

- ・売上高 151.17億円 (前年同期比 111.4%)
- ・営業利益 6.34億円 (前年同期比 151.5%)

定期購入会員数の増加により売上11.4%成長
原価率・販促費のコントロール、EC以外の収益化貢献により営業利益増加

EC事業 (Oisix.com)

□定期購入会員数:10.7万人

(前年同期比+1.4万人、期初比+1万人)

□各種施策が計画通り進捗

- ・新製造工場(Oisix Dining Center)の安定稼働
- ・新物流センター(第2Oisix Station)の安定稼働
- ・KitOisix会員数の増加、たまひよとの新しいサービスの構築等

その他

□東京ハーヴェストの開催

都内最大規模の収穫祭を3回目の開催

1. 3Q業績概要

2. 2016年3月期活動計画の進捗 と下期の活動計画

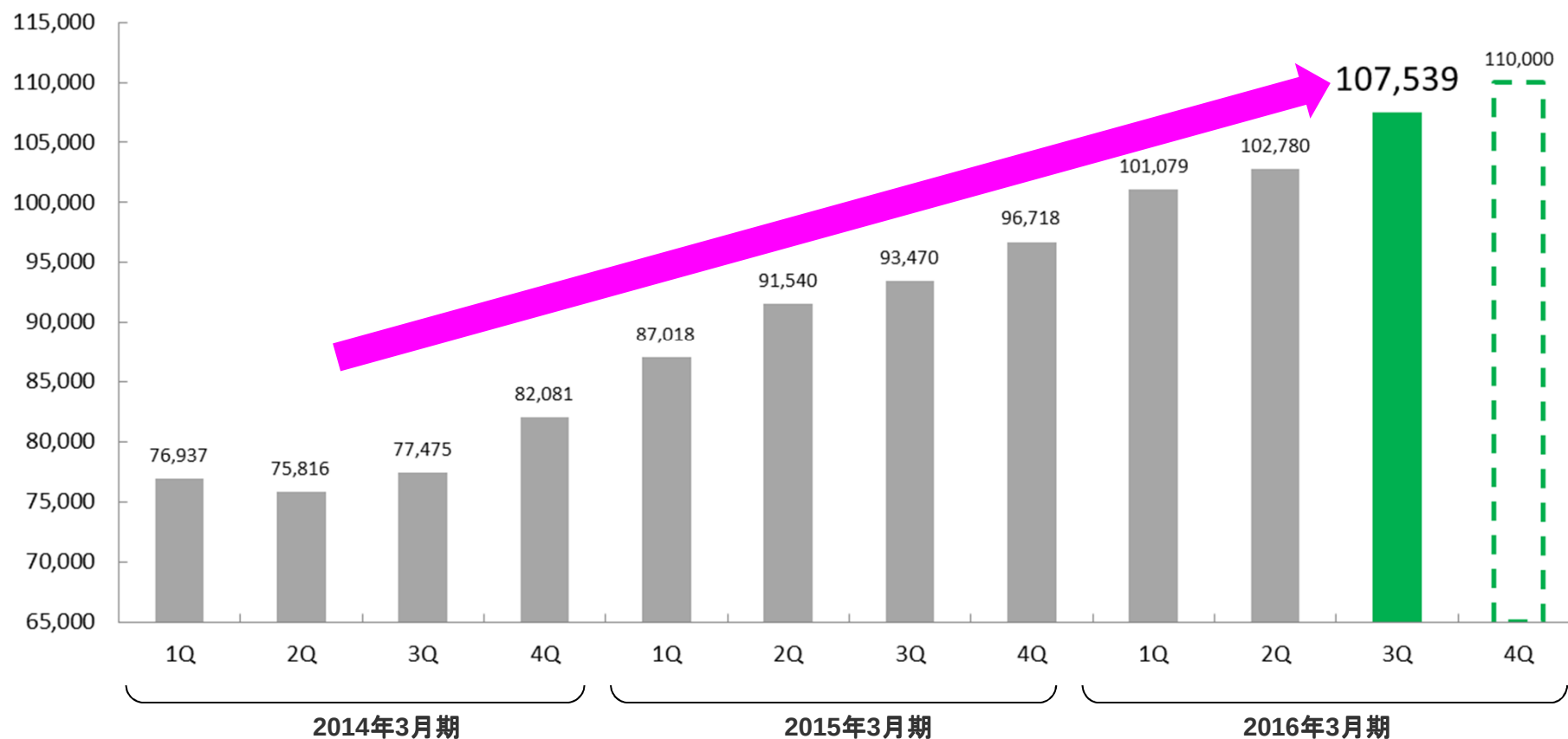
2016年3月期 3Q累計実績

- 定期会員数の増加等により売上高11.4%の成長/営業利益51.5%の成長
- 主力EC事業の成長とプロモーションの効率化及びEC以外事業の収益貢献化

単位: 百万円	2015年3月期 3Q累計実績	2016年3月期 3Q累計実績	前年同期比	2016年3月期 通期予想	通期進捗率進
売上高	13,576	15,117	111.4%	20,000	75.6%
営業利益	418	634	151.5%	750	84.6%
経常利益	434	657	151.2%	770	85.3%
当期純利益	267	427	160.0%	480	89.0%

定期購入会員数の推移

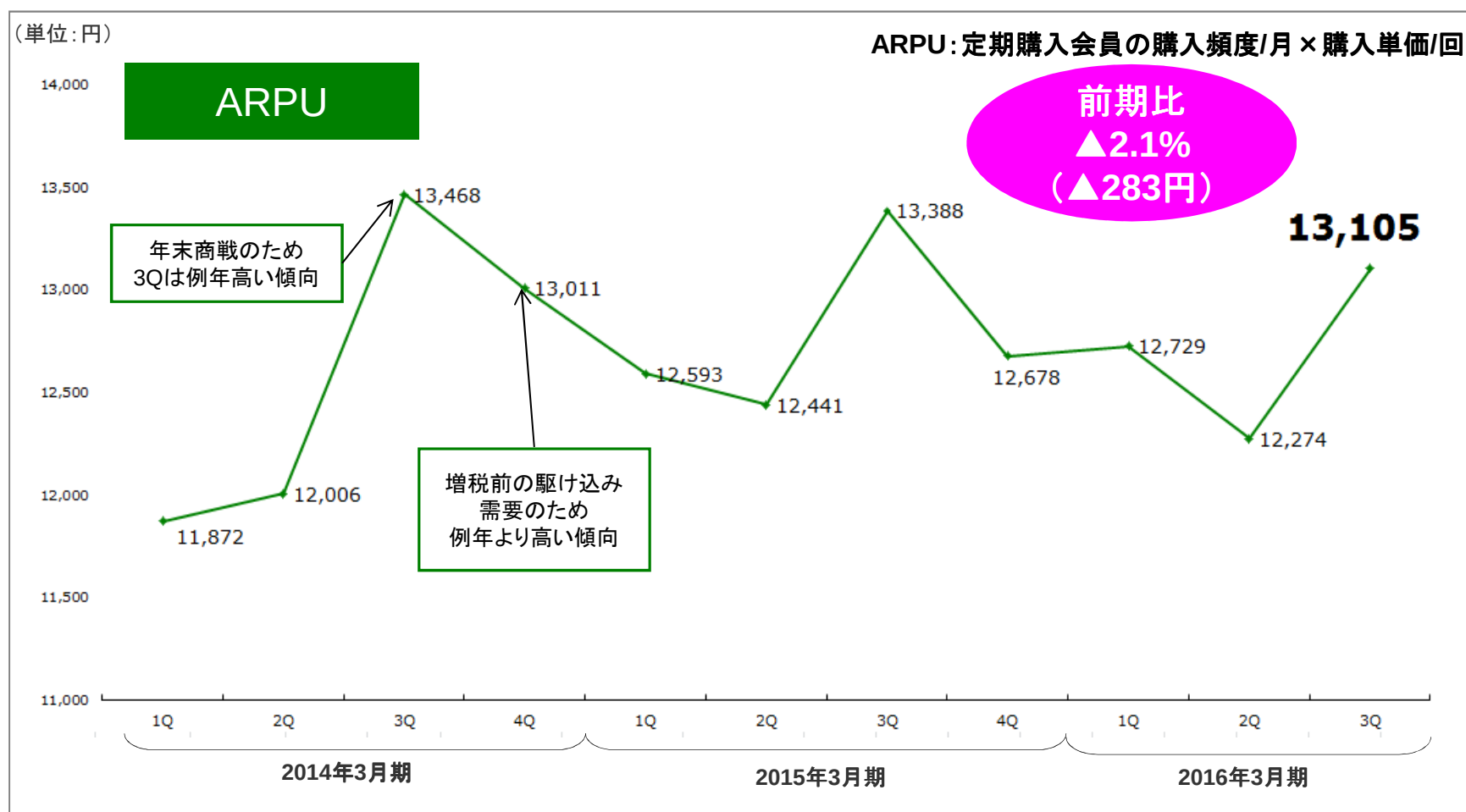
- 定期購入会員数は期初比約1万人増加し10.7万人へ成長
- KitOisixの会員数の増加が拡大に寄与



ARPUの推移

※ARPU: Average Revenue Per User(会員1名あたりの月間売上高)

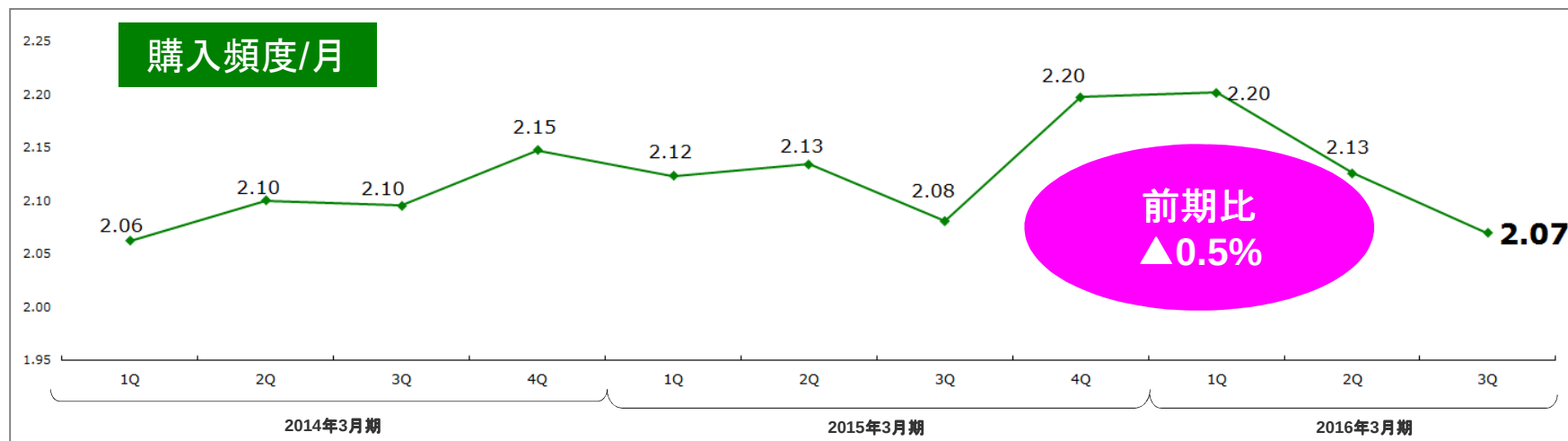
- － 前期に比べて購入頻度、購入単価ともに微減



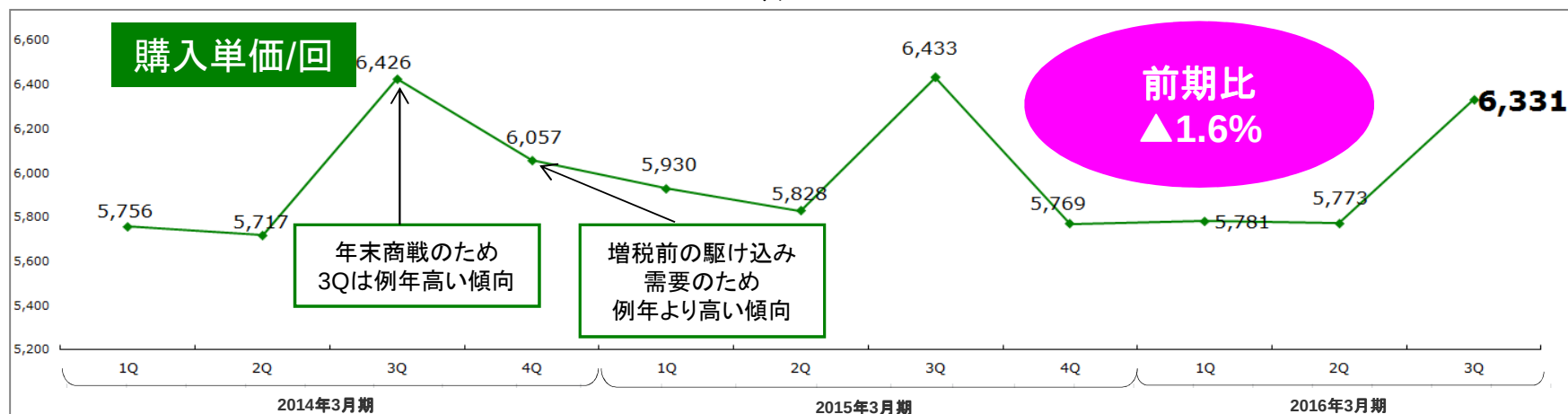
ARPUの推移

※ARPU: Average Revenue Per User(会員1名あたりの月間売上高)

- ママ比率の向上により大型連休時の帰省率が向上したことにより購入頻度が微減
- スマホ単価は昨年より向上したものの、スマホ比率の向上により単価も微減



×



1. 3Q業績概要

2. 2016年3月期活動計画の進捗と 下期の活動計画

□主要活動方針

成長基盤の整備

UPDATE

①事業拡大に向けた設備投資

既存事業
の成長

UPDATE

②主力EC事業の成長

③EC以外事業の収益貢献化

未来に
向けた活動

④フード×ヘルスケア領域の研究開始

①事業拡大に向けた設備投資

- (a) 新製造工場 (Oisix Dining Center) の安定稼働
- (b) 新物流センター (第2Oisix Station) の安定稼働

①事業拡大に向けた設備投資

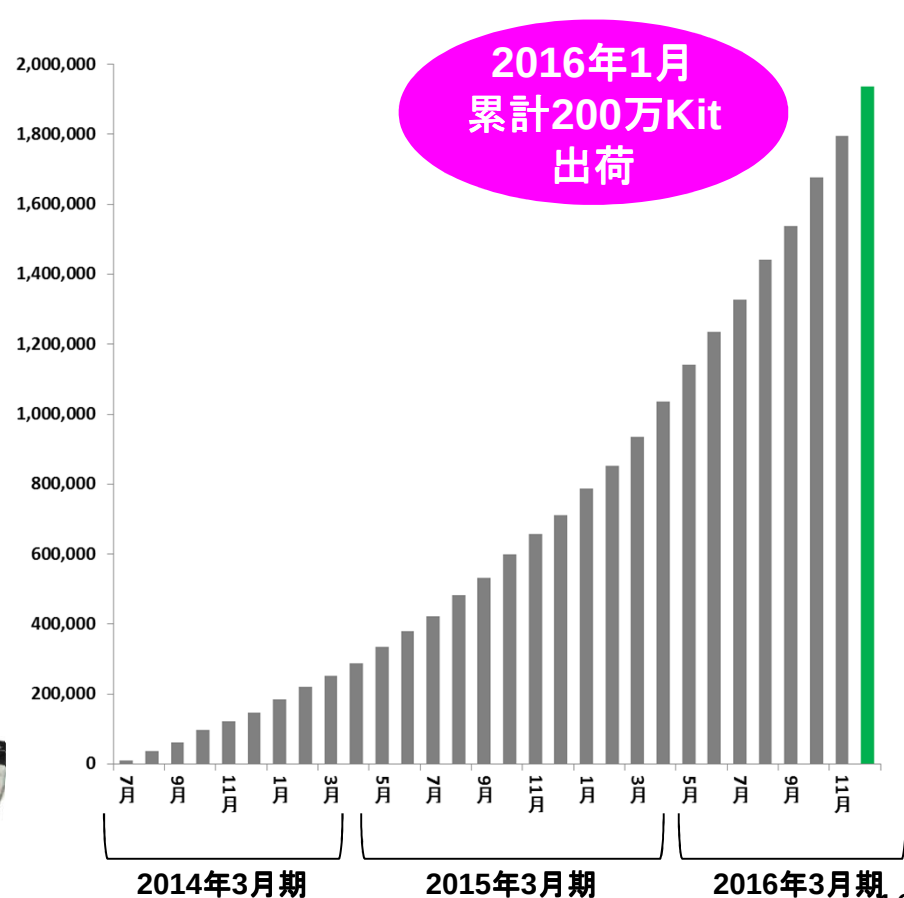
(a)新製造工場(Oisix Dining Center)の安定稼働

- 新製造工場の安定稼働によりKitOisixの出荷数増大
- 2015年12月は対前年比265%の出荷数を実現

□KitOisixの製造キャパシティの拡大



□KitOisixの累計出荷数の推移



①事業拡大に向けた設備投資

(b)新物流センター(第2Oisix Station)の安定稼働

- 9月に新物流センター(第2Oisix Station)をテスト稼働
- 安定稼働により順調に出荷数を拡大中(9月に比べ12月は125%に成長)

□新物流センター(第2Oisix Station)



デジタルピッキング
システム

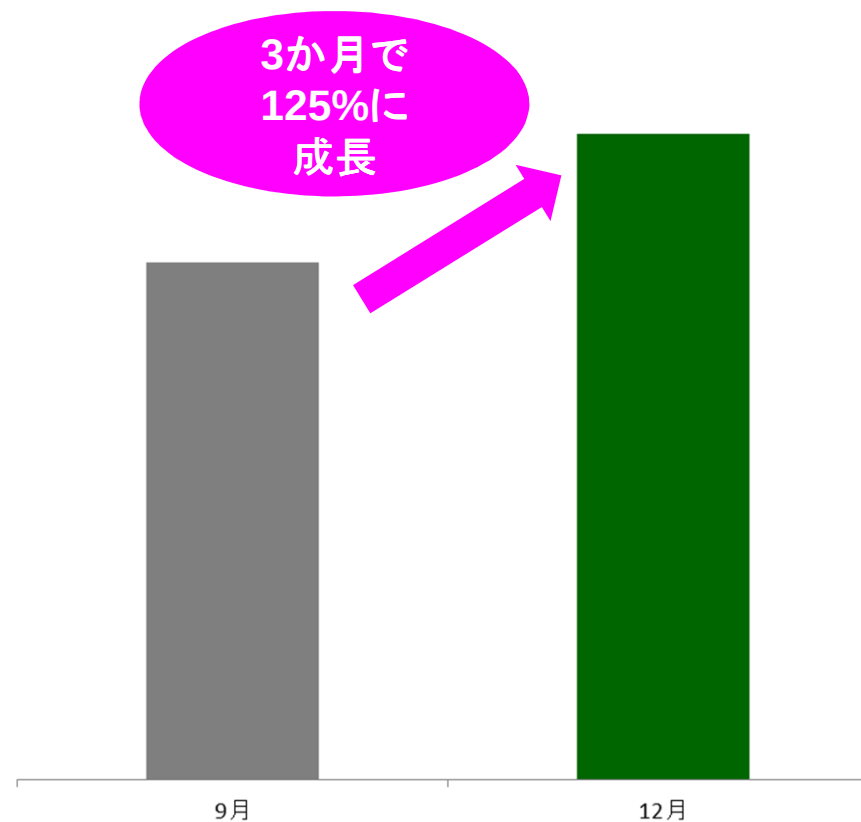


自社便出荷用ケース



出荷前加工機械

□第2Oisix Station出荷数の増加



②主力EC事業の成長

- (a) KitOisixコース会員数の拡大
- (b) 「おいしくすくらぶ with たまひよ」を開始
- (c) お節を中心とした年末商戦の効率化

Oisix おいしくす ②主力EC事業の成長

(a) KitOisixコース会員数の拡大

- 鍋やフローズンKitの展開、賞味期限延長への取組などを実施
- KitOisixの会員数は順調に増加し2.7万人を突破

□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

□KitOisixの3Qの取組み



鍋Kitの展開



賞味期限延長への取組み

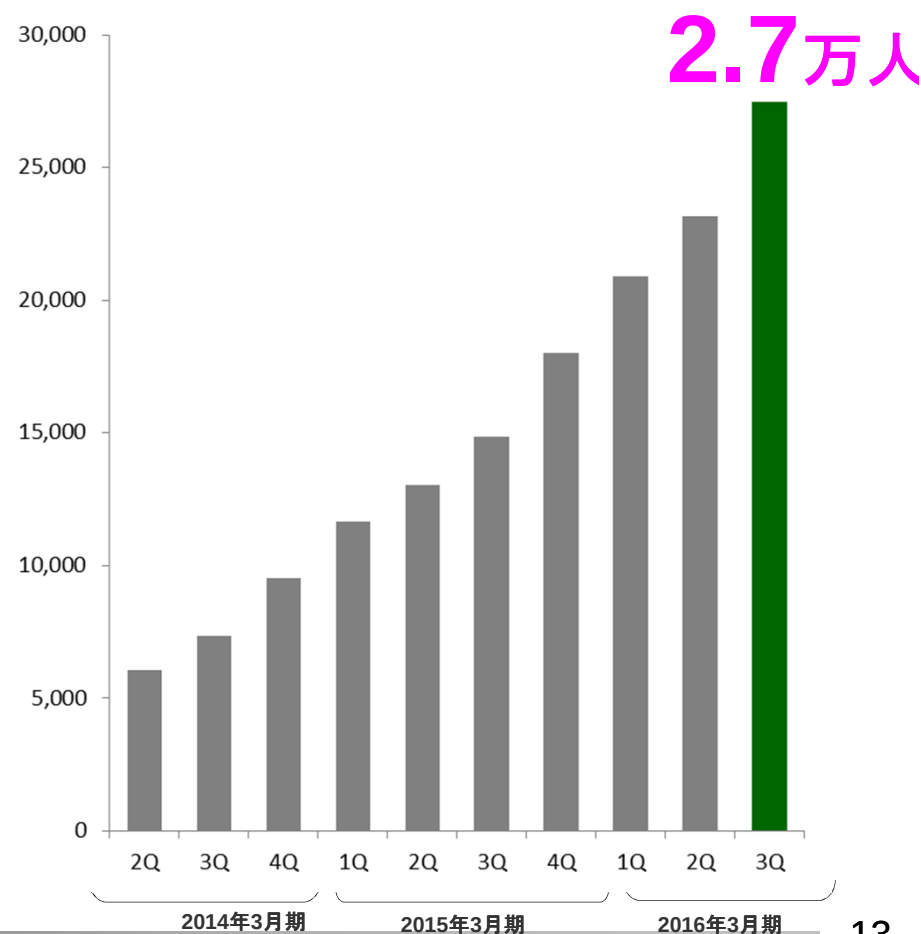


フローズンKitの展開



ハロウィンKitの展開

□KitOisixコース会員数の推移



(b)「おいしくすくらぶ with たまひよ」を開始

- － 妊娠・産後のママに向けた食品の定期購入サービスを2月9日に開始
- － 妊娠期、産後期にママや赤ちゃんに配慮した食材を提案

□サイトイメージ



□サービスの概要

- ① ベテラン産婦人科医監修の妊娠期、産後期の食生活カリキュラム
- ② 管理栄養士が栄養に配慮して食材を提案
- ③ 妊娠、産後の状態で信頼できる必要な情報がすぐに手に入り、購入できる

□「おいしくすくらぶ with たまひよ」で提供するコンテンツ例

- ・ 時期別の赤ちゃん、ママの状態の情報
- ・ 妊娠、産後期の悩みの解消テクニック、Q&A
- ・ ママのカラダの状態に合わせて摂取したい栄養素の情報や食材の情報
- ・ 離乳食の進め方、離乳食レシピ、月齢に合わせた食材の情報 など

②主力EC事業の成長

(c)お節を中心とした年末商戦の効率化

- 効率的なチャネルに集中した展開をしたことで売上は減収したものの利益は増加
- DEAN&DELUCAコラボお節は3週間で完売と好調

□お節無事完売



□3週間でDEAN&DELUCAコラボお節完売



- DEAN&DELUCAのブランド力と、珍しいオードブルというのが好評
- 一次年度は更なる改善を実施

その他の取組み

(a) 東京ハーヴェストの開催

(a)東京ハーヴェスト開催(11月7日、8日@六本木&丸の内)

- 都内最大級の収穫祭イベントの3回目を主催
- 六本木と丸の内の2か所に開催場所を拡大

■日時： 2015年11月7(土)、8日(日)

■会場： 六本木ヒルズアリーナ、丸の内行幸通り

■主催： 東京ハーヴェスト実行委員会
(オイシックス株式会社/カフェ・カンパニー株式会社/一般社団法人東の食の会)

■協賛・協力



■後援： 農林水産省、復興庁、東京都

(a)東京ハーヴェスト開催(11月7日、8日@六本木&丸の内)

□六本木会場の様子

