

決算説明資料

2018年3月期

オイシックスドット大地株式会社

「これからの食卓、これからの畑」

より多くの人が、よい食生活を楽しむ 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 仕組みを構築します

食べる人と作る人とを繋ぐ方法をつねに進化させ、持続可能な社会を実現します

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

Contents

1
2018年3月期
業績概要

2
2018年3月期
活動概況

3
2018年3月期
ソーシャル活動

4
TOPICS

5
2019年3月期
活動計画

6
2019年3月期
業績予想

Contents



1
2018年3月期
業績概要

1.2018年3月期業績概要

1. 連結業績概要

2. セグメント別業績概要

- ・ サマリー
- ・ Oisix KPI
- ・ 大地を守る会 KPI

1.2018年3月期業績概要

1. 連結業績概要

2. セグメント別業績概要

- ・ サマリー
- ・ Oisix KPI
- ・ 大地を守る会 KPI

2018年3月期 連結業績概要

- 今期より大地を守る会の業績の加算、Oisixの会員獲得上振れにより、**売上高は173%成長**、計画達成率105%
- **営業利益**は118%成長で**過去最高益更新**（2016年3月期774百万円より115%成長）
- **EBITDA**は**167%成長**

単位: 百万円	2017年3月期 実績	2018年3月期 実績	2018年3月期 計画	前期比 増減額	前期比	計画達成率
売上高	23,016	39,987	38,000	16,971	173.7%	105.2%
営業利益	752	891	670	139	118.4%	132.9%
EBITA※1	787	1,275	1,020	488	162.0%	125.0%
EBITDA※2	996	1,670	1,390	674	167.6%	120.1%
特殊要因除く※3	1,103	1,847	1,570	-	-	117.6%
1株当たり EBITDA (円) ※4	84.6	104.0	87.5	19.4	122.9%	118.9%

※1 EBITA = 営業利益 + のれん償却費

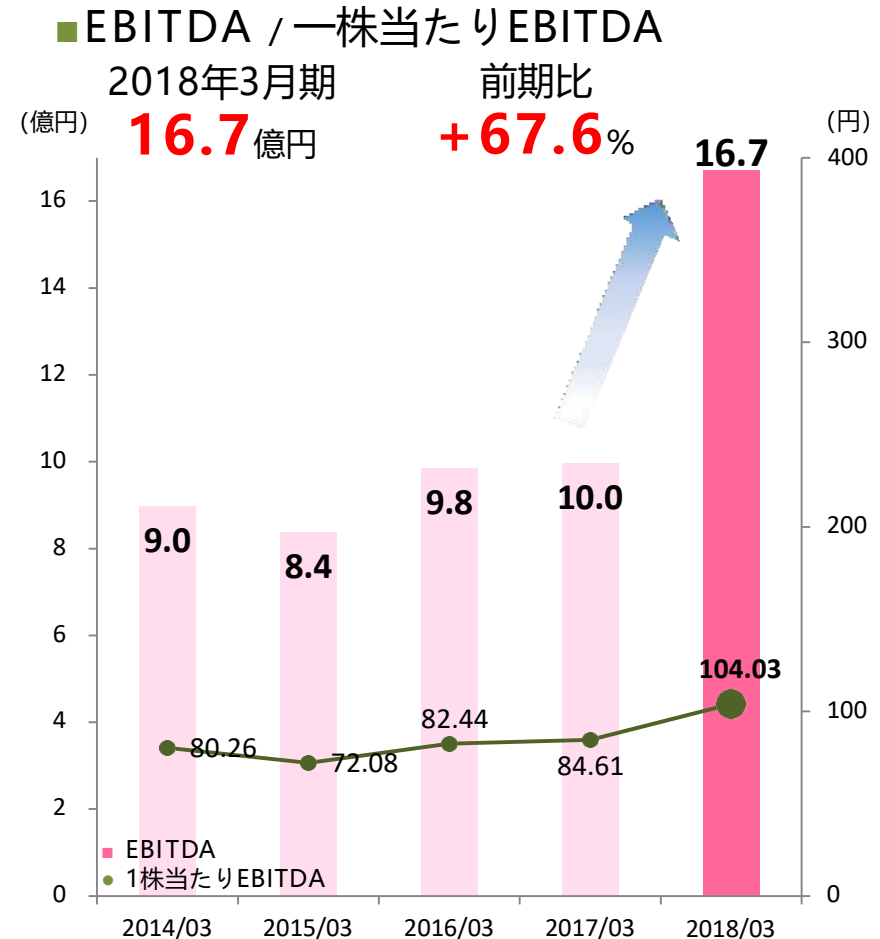
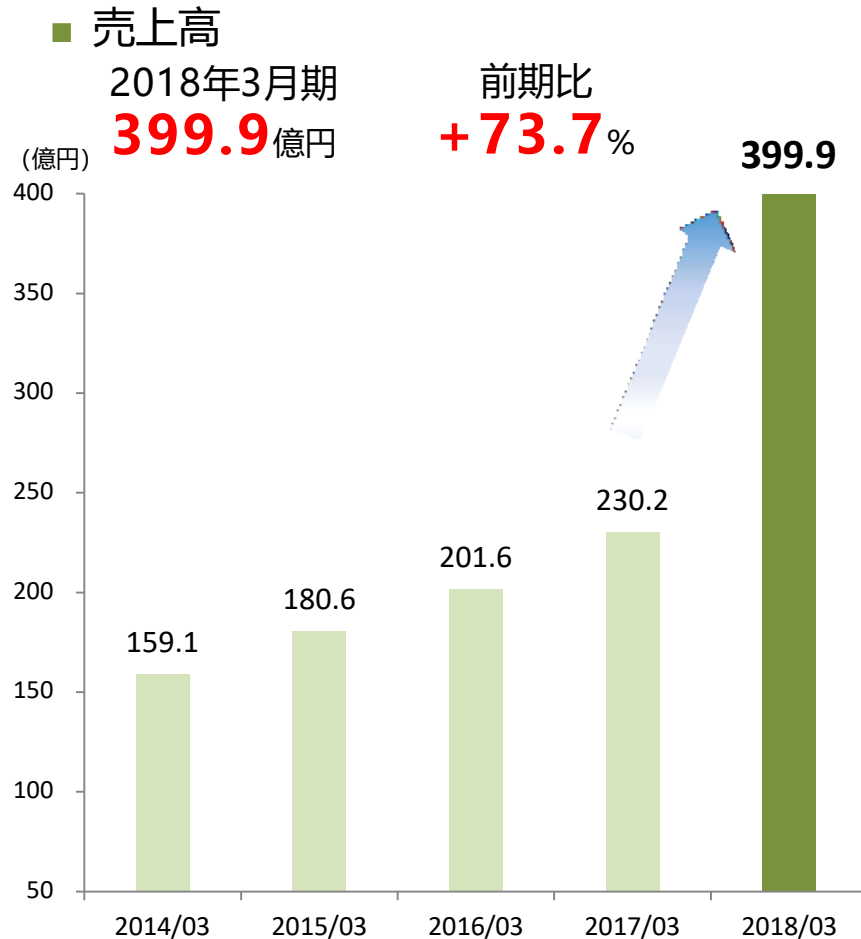
※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※3 特殊要因 = 経営統合関連一時費用（本社移転等に係る費用）

※4 1株当たりEBITDA = 2018/4/1付けで1:2の分割を実施、前年に分割が行われたと仮定して算定。

連結売上高・EBITDA推移

売上高は前期比 + 73.7%、EBITDAは前期比 + 67.6%の成長



※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費
※ 1株当たりEBITDAは分割後株式数に補正

1.2018年3月期業績概要

1. 連結業績概要

2. セグメント別業績概要

- ・ サマリー

- ・ Oisix KPI

- ・ 大地を守る会 KPI

2018年3月期セグメント別業績概要

- Oisix: 会員数の好調な伸びにより売上高は計画達成。新規獲得好調により原価率の高いおためしセットの販売が増加し、限界利益はやや低めで着地。
- 大地を守る会: 統合初年度の保守的な計画により、売上・限界利益共に計画達成

	2018年3月期	計画	実績	達成率
宅配事業				
Oisix				
	売上高	23,988	24,799	103.4%
	限界利益	3,465	3,288	94.9%
		14.4%	13.3%	-
	売上高	10,841	11,215	103.5%
	限界利益	2,039	2,095	102.8%
		18.8%	18.7%	-
	売上高	3,171	3,972	125.3%
	限界利益	629	760	120.8%
		19.8%	19.1%	-
	売上合計	38,000	39,987	105.2%
	限界利益	6,133	6,143	100.2%
		16.1%	15.4%	-
	固定費※1	5,463	5,253	96.2%
	営業利益	670	891	133.0%

※1 のれん償却費を含む(決算短信・四半期報告書においては各事業セグメントに含む)

※2 その他事業: ソリューション、メディア、店舗、海外、卸事業等

1.2018年3月期業績概要

1. 連結業績概要

2. セグメント別業績概要

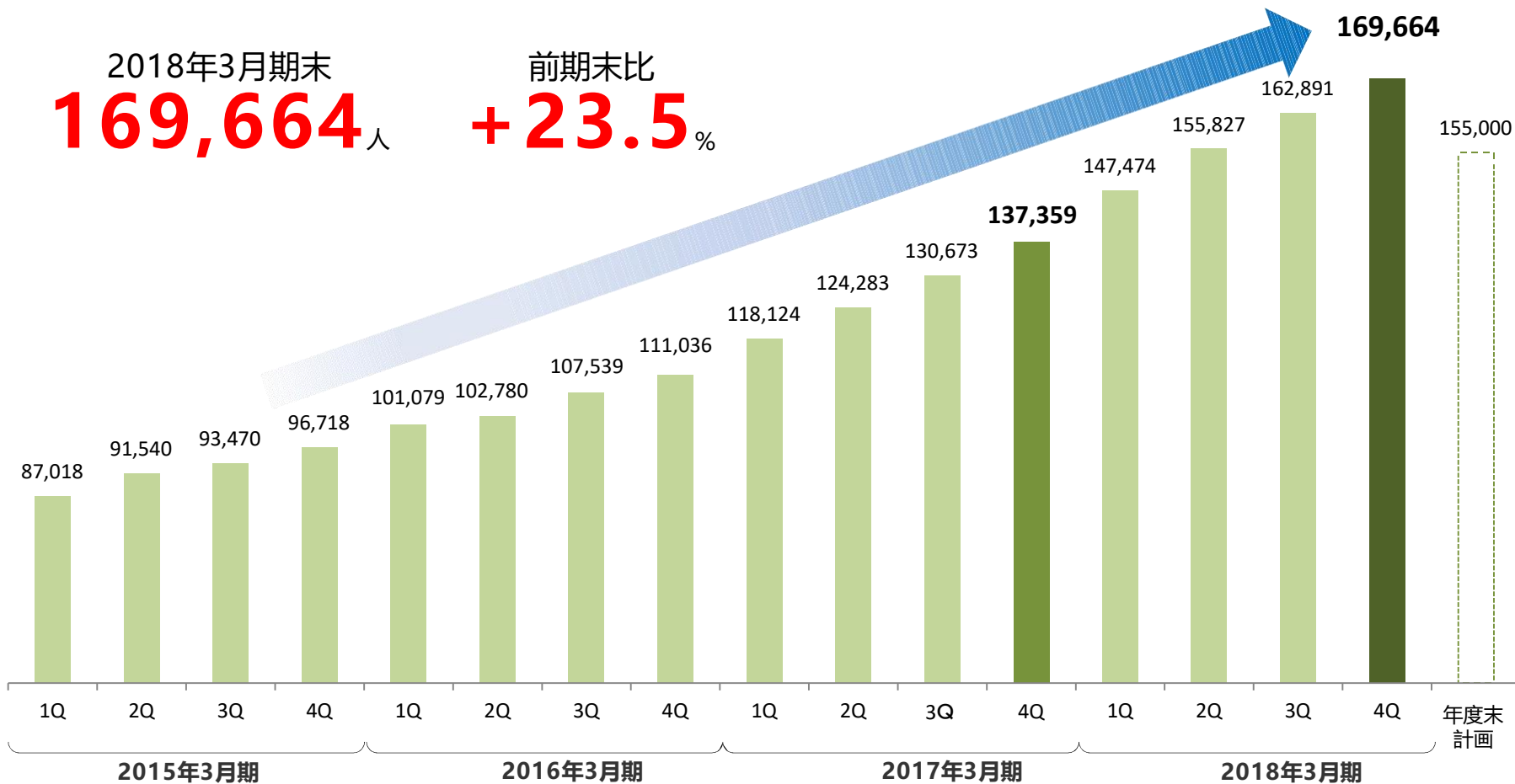
- ・ サマリー

- ・ **Oisix KPI**

- ・ 大地を守る会 KPI

Oisix 会員数推移

LINEやSEOからの獲得が好調、Kitコースを中心に会員数の増加が加速、計画を大きく上回る**23.5%成長**で着地。

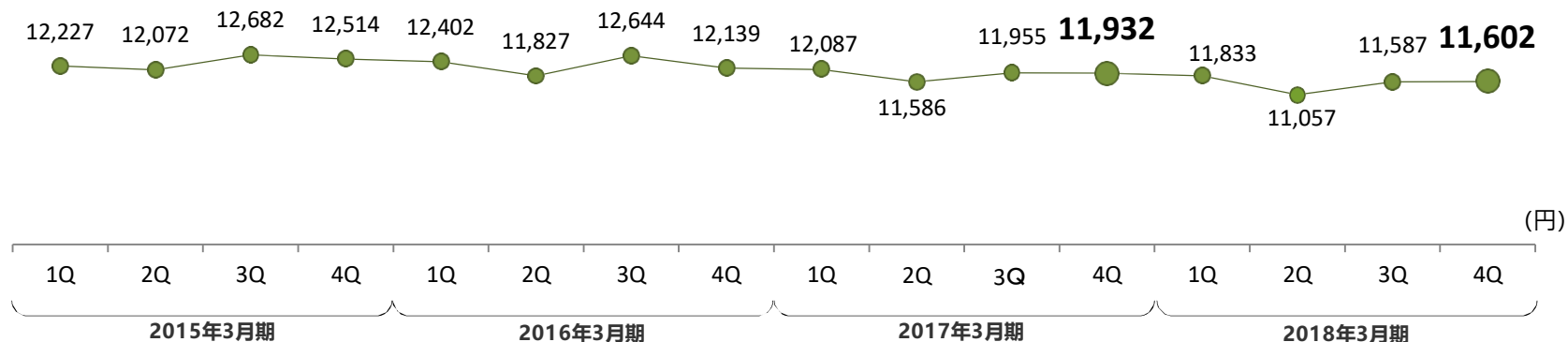


Oisix ARPU推移

Kitコース会員向けの惣菜購入施策が好調で単価はやや改善の兆しがあったものの頻度は微減。ARPUは前年同期比97.2%。

2018年3月期4Q 前年同期比
11,602円 **97.2**%

年平均 | 12,373 | 12,253 | 11,890 | 11,519 |



※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

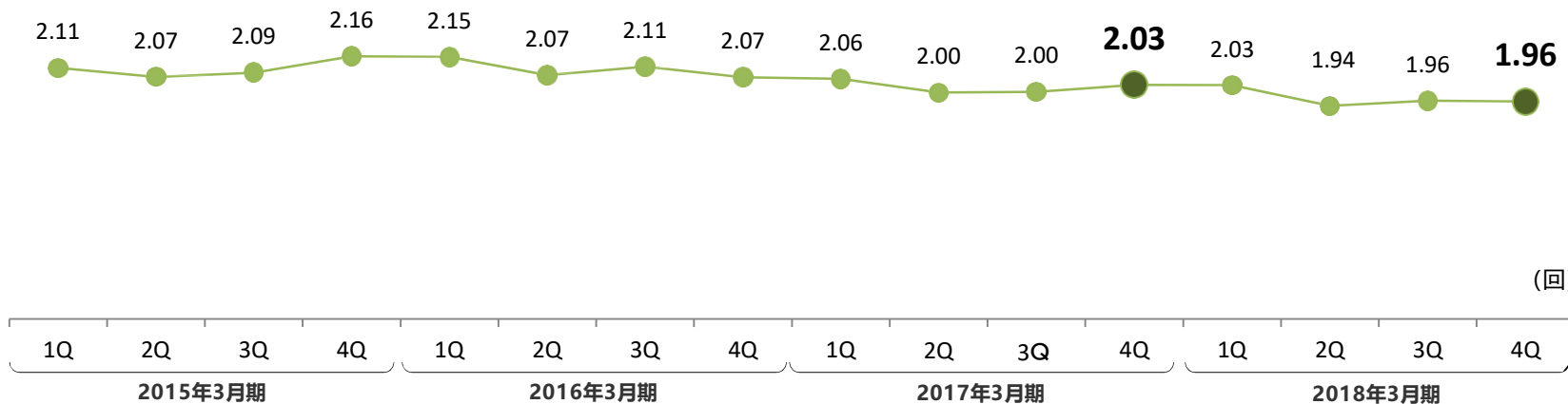
Oisix 購入頻度推移

2018年3月期4Q

1.96回

前年同期比

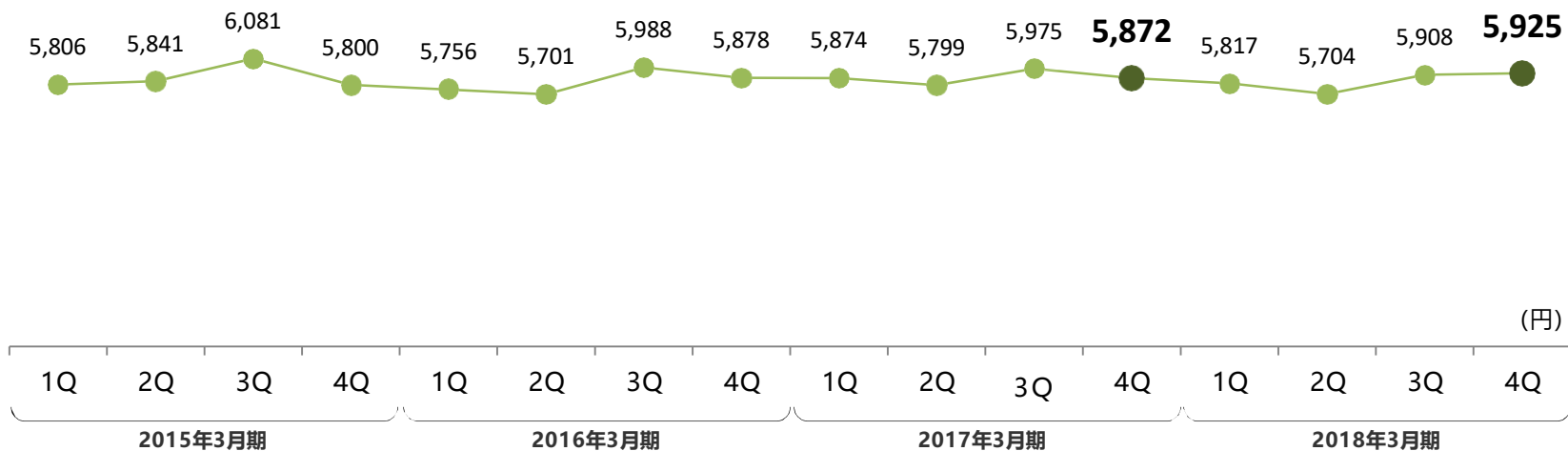
96.5%



Oisix 購入単価推移

2018年3月期4Q 前年同期比
5,925 円 **100.9** %

年平均 | 5,882 | 5,831 | 5,880 | 5,839 |



1.2018年3月期業績概要

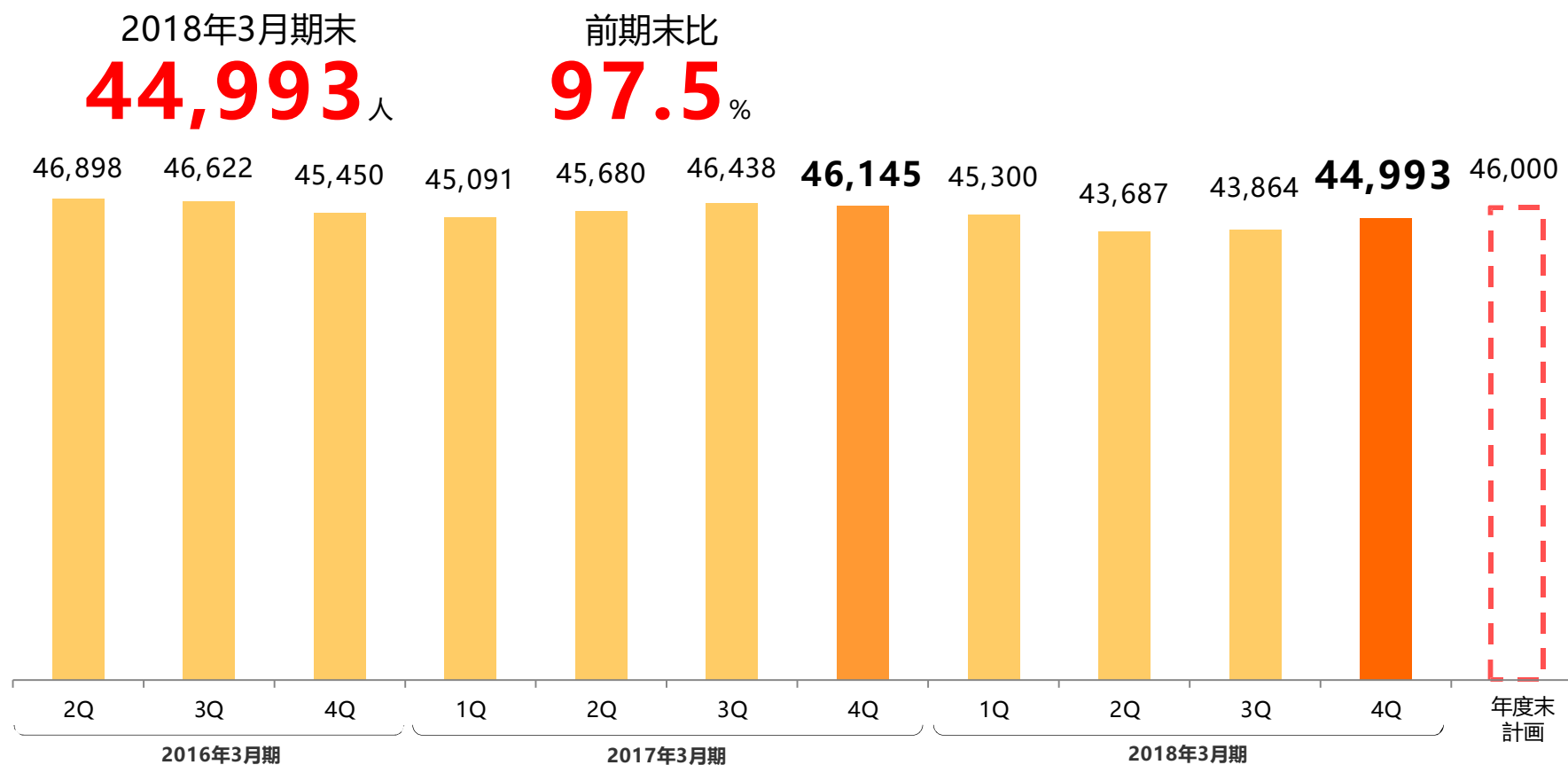
1. 連結業績概要

2. セグメント別業績概要

- ・ サマリー
- ・ Oisix KPI
- ・ **大地を守る会 KPI**

大地を守る会 会員数推移

2018年3月期下期より新規獲得のための施策を拡大、
会員数は回復基調。

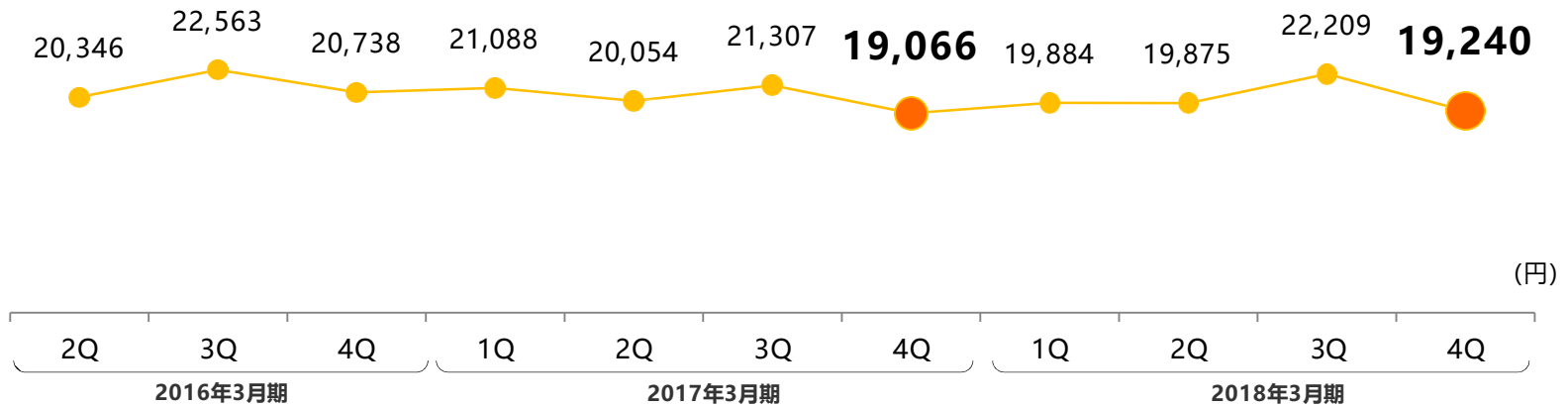


大地を守る会 ARPU推移

新規獲得の施策を拡大、頻度が低めのビギナーが増加したことによる影響でARPUは前年同期より微増。

2018年3月期 前年同期比
19,240円 **100.9**%

年平均 | 21,216 | 20,379 | 20,302 |



※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

大地を守る会 購入頻度推移

2018年3月期4Q

2.49 回

前年同期比

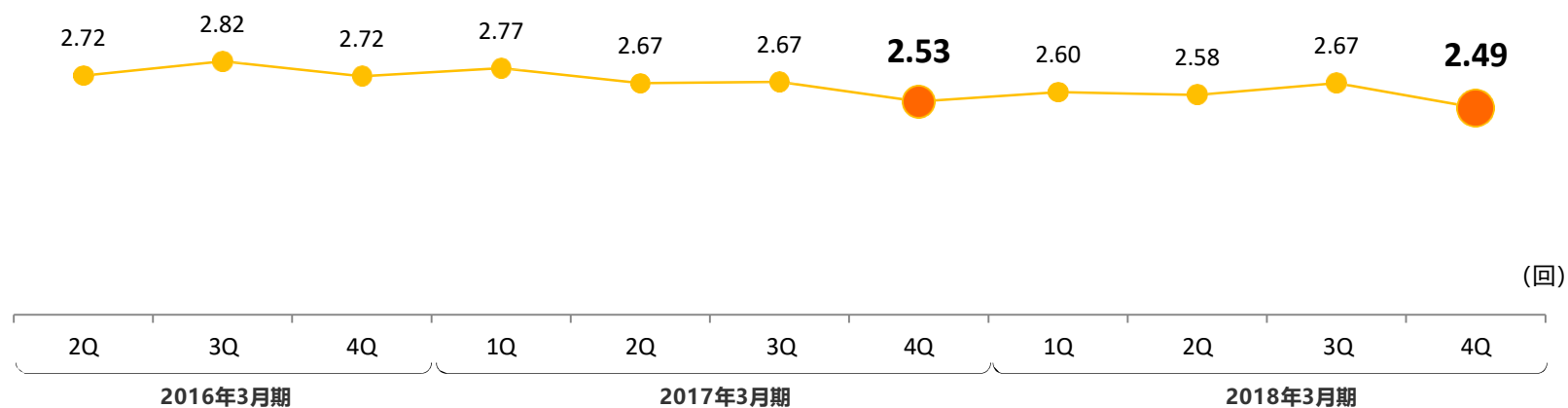
98.4 %

年平均

2.75

2.66

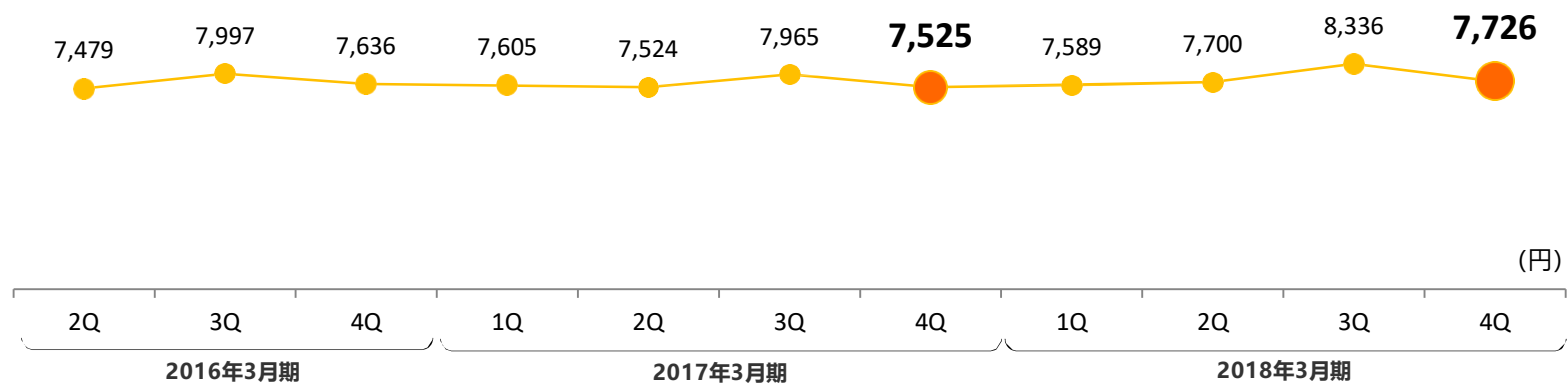
2.58



大地を守る会 購入単価推移

2018年3月期4Q 前年同期比
7,726 円 **102.6** %

年平均 | 7,704 | 7,655 | 7,838 |



Contents



2018年3月期
活動概況

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長戦略

- (1) Oisix: プレミアム時短バリューの強化
- (2) 大地を守る会: 収益構造改革、会員獲得の再開
- (3) シナジー創出活動: Oisix内「大地を守る会」コーナー設置

2. 宅配事業以外の成長戦略

- (1) 店舗特販事業 (実店舗 / 卸)
- (2) 海外事業
- (3) アライアンス事業

3. とくし丸

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長戦略

- (1) Oisix: プレミアム時短バリューの強化
- (2) 大地を守る会: 収益構造改革、会員獲得の再開
- (3) シナジー創出活動: Oisix内「大地を守る会」コーナー設置

2. 宅配事業以外の成長戦略

- (1) 店舗特販事業（実店舗 / 卸）
- (2) 海外事業
- (3) アライアンス事業

3. とくし丸

(1) Oisix:プレミアム時短バリューの強化

■ Kit Oisix (ミールキット)



POINT

1

必要な分だけ適量をお届け
主菜と副菜の2品が20分で完成!

POINT

2

全てのメニューに5種類以上の
野菜が入っているのでバランスもばっちり!

POINT

3

Oisixだから安心

※ プレミアム時短とは? : 調理時間を短縮するだけでなく、Oisix基準の「安心安全」と「おいしい」ことを満たした上で、「献立を考える」「調理をする」「使い切る」「後片付けをする」「買い揃える」などの悩みを解消する。時短をしながら、より豊かな食卓を実現する、バラエティーに富んだ上質なメニューを展開。

※ ミールキットとは? : 人数分の下ごしらえされた食材、調味料とレシピのセット商品

(1) Oisix:プレミアム時短バリューの強化

家事の中で「ちゃんとしたい」1番は「料理」。
ごはん作りを助ける「ミールキット」は続伸、累計出荷数1千万食突破!

■ Kit Oisixメニュー一例

シェフ



主菜: 五十嵐シェフ特製チンジャオ焼きそば
副菜: ほのあまクリーミー中華コーンスープ

クール グリントック 到着日保証 1人分1047kcal
七大アレルゲン: 卵、乳、小麦

2人前 1,640円(税抜) 3人前 2,340円(税抜)

チャイリー



主菜: 長ねぎが主役! 香ばし鶏の照り炒め
副菜: なすと味噌油揚げのさっぱりナムル

クール グリントック 到着日+2日保証 1人分449kcal
七大アレルゲン: 小麦

2人前 1,430円(税抜) 3人前 2,030円(税抜)

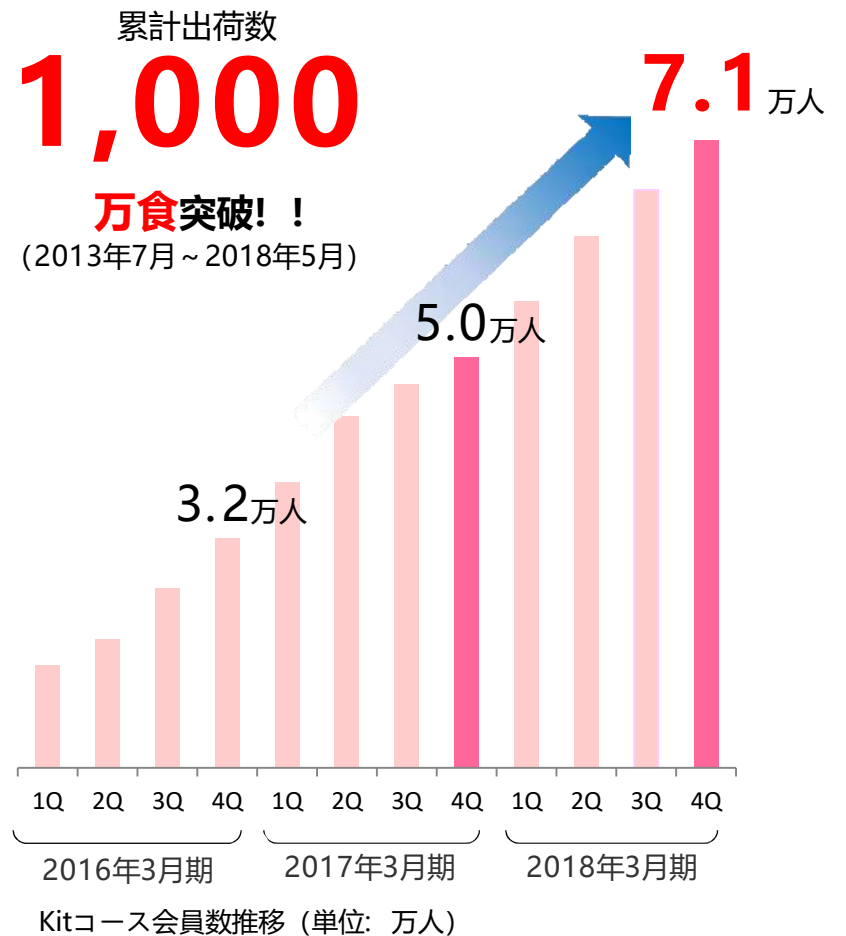
チャイリー



主菜: 鶏の洋風煮 新玉ねぎと紫ケール添え
副菜: 旬のきんかんとなす さっぱりマリネ

クール グリントック 到着日保証 1人分429kcal
七大アレルゲン: 卵

2人前 1,540円(税抜) こちらの商品は2人前のみ販売



(1) Oisix:プレミアム時短バリューの強化

忙しい朝の時短をサポート、朝ごはん用『Kit Oisix morning soup』を発売! 好評につき即完売。



2人前のスープが3種類入って **1200円(税抜)**

野菜ごろごろスープであったか朝ごはん
朝の冷えた体を芯から温めて元気な一日をスタートしよう

ゴロっと野菜がたっぷり
煮るだけ8分で完成!
包丁まな板不要

忙しい朝でも本当はちゃんとあったかいごはんを作りたいって思ってた!

Good morning

冷凍だから、「今朝何もない!」という時のストックにも◎



[Kit]morning soup(クリーム/かきたま/ミネスト)

冷凍 グリーンチェック 到着日+22日保証

七大アレルギー: 乳、小麦

2人前×3食 売り切れました
1,200円(税抜)

こちらの商品は2人前×3食のみ販売

(1) Oisix:プレミアム時短バリューの強化

忙しくても簡単に野菜が主役の食事ができる「ベジごはんKit」を発売。旬の野菜を活用できるバリエーション豊富なレシピが好評。



(1) Oisix:プレミアム時短バリューの強化

松嶋啓介シェフ開発「うまみダイエットKit」を試験的に発売!
2018年度は本格展開予定。

うまみを感じやすい食習慣に改善

今週限定!
先着
200
名様

うまみダイエットKit



1週間分のお届けイメージ

	月	火	水	木	金
朝	 ツナとねぎの ニース風ごはん	 蒸たまと からめて! かぶの旨みお浸し	 めかぶとレタス! シャキリ おきーる	 ごろっと 地中海野菜の 即席マリネ	 こぼり入り ピリッと チキンチャイナ
夜	 たっぷり野菜と 白山鶏の筑前煮	 豚塩鶏 レモンソテー 塩茹で野菜添え	 バター香る! 和風高菜ハスタ	 真だらの西京風 ごまだれ煮込み	 ハンバーグの 和風野菜ソース



■ うまみダイエットKitとは?

「うまみダイエットKit」は野菜や海草などのだしを効かせたうまみを感じやすい食事を2週間続けることで食習慣の改善をサポート。「うまみ」をかんじやすくなると、健康的な食べ物を好むようになり、少量でも満足感を得られやすくなります。

1セット29,800円（税抜）という高価格帯商品にも関わらず完売。

(2) 大地を守る会: 収益構造改革

カタログリニューアルの実施① 制作期間の圧縮



紙カタログ制作スケジュールを
1/3に圧縮



PDCAの高速化



成功パターンの早期発見
売上UP

(2) 大地を守る会: 収益構造改革

カタログリニューアルの実施②

クリエイティブの見直しで訴求向上、低めで推移していた水産売上の向上に貢献

アイキャッチ!

商品記事で訴求!

キャッチーな商品名で購入へ!



二つ折でも目に留まるよう、キャッチーなタイトルと画像を上段に配置!



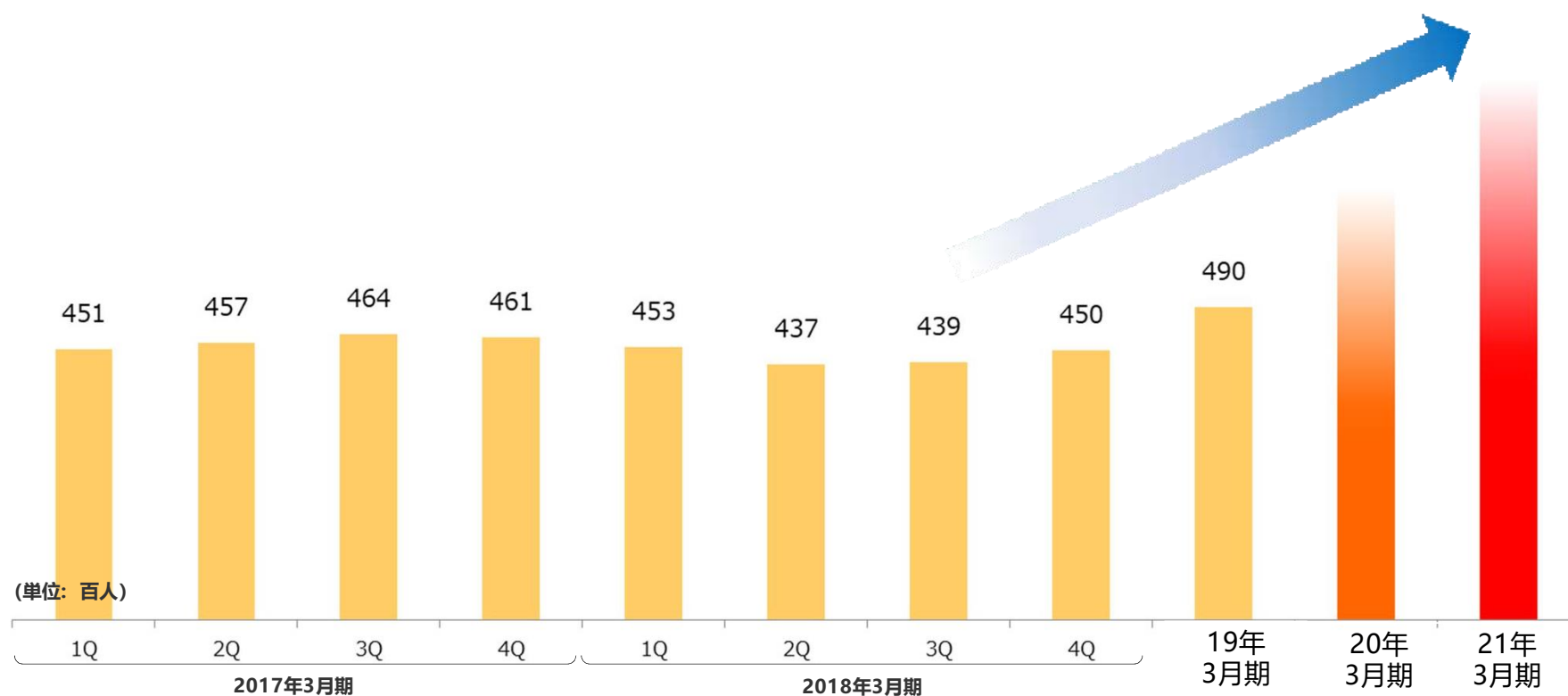
アイキャッチから下段の商品詳細へ誘導、丁寧かつ読み物としておもしろい商品説明で購買を訴求。



普段使用しないイラストを使用しアイキャッチ、商品名にもキャッチーを入れることで購買を訴求。

(2) 大地を守る会: 会員獲得の再開

2018年3月期上期に顧客獲得手法の改善・効率化を図り、下期より獲得展開を再開。会員数は回復基調にあり、2019年3月期以降も継続見込み。



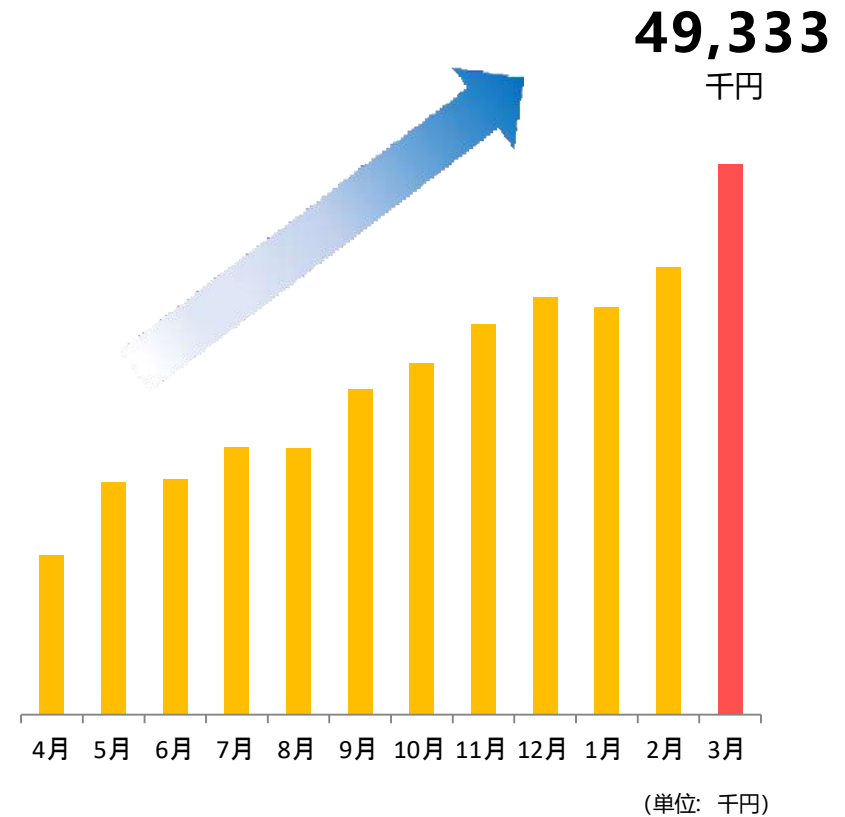
(3) シナジー創出活動:Oisixサイト内「大地を守る会」コーナー

Oisixの常設コーナーとして安定的に稼働、売上高は順調に拡大。

■ Oisix.com内大地を守る会コーナー



■ サイトオープン後売上高推移



2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長戦略

- (1) Oisix: プレミアム時短バリューの強化
- (2) 大地を守る会: 収益構造改革、会員獲得の再開
- (3) シナジー創出活動: Oisix内「大地を守る会」コーナー設置

2. 宅配事業以外の成長戦略

- (1) 店舗特販事業（実店舗 / 卸）
- (2) 海外事業
- (3) アライアンス事業

3. とくし丸

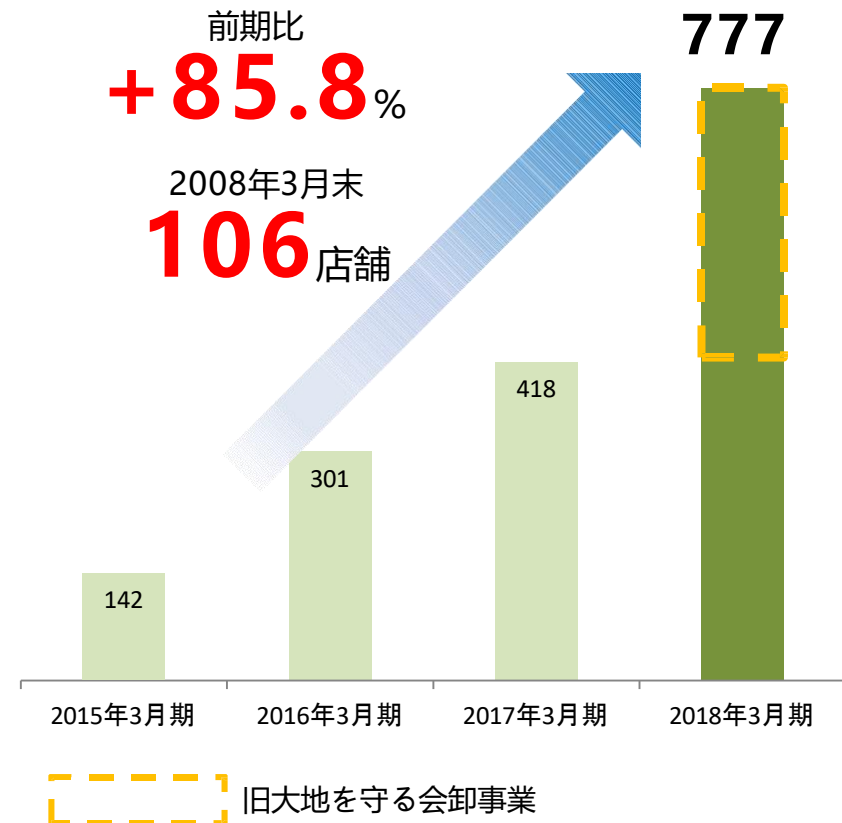
(1) リアル事業（実店舗 / 卸） : Shop in Shop

大地を守る会の売上高も加わり、前期比+85.8%。Miuraya、いなげやなど新規出店先の獲得、催事出展などにより拡大。

■ 新規オープン：伊勢丹浦和店



■ 売上高推移（単位：百万円）



(2) 海外向け事業: 中国 (上海)

2017年11月に日本人向け限定サービスローンチ、
2018年度の本格展開に向けての準備

■ 1st: 日本人向け限定モニター販売スタート

商品紹介
※商品内容は例示です。

黄金ジャガイモ

自然な甘みと
香りの人参

甘みしっとり

■ 2nd: 中国人向けに来年度サービススタート予

再度限量登場 清甜爽口!
雪凍食! 宮崎金貨粟米

粒粒服ト
粟米!

入貨機會來了!
上星期金貨粟米於山日內售罄
很多顧客表示「想再買都無機會!」

宮崎金貨粟米 夏日水果對決 父親節體面禮物 Oisix自信蔬菜

推薦商品 9/6 Updated

翠之支菓子 小豆葛餅 (福井 48個)	健康果樹由内肉外 巴西椰菜 合餅汁 720g (...)	歐陸風味約牛奶 Mozzarella Cheese...	蘇式意大利通粉 粗桿麵 500ml (...)
348日圓 = 25.21 港幣	1,380日圓 = 99.98 港幣	658日圓 = 47.67 港幣	1,280日圓 = 92.74 港幣

(3) アライアンス事業: ノベルティ

今期の春秋に引き続き、来期も春秋で金麦糖質75%オフノベルティ継続決定。プレモルやALL-Freeなど他のサントリー商品にも拡大見込み。

春のバランス野菜、絶対もらえる!

バランス野菜で楽しむ野菜レシビ公開中!

SUNTORY 金麦
ENJOY HIGH TASTE IN RELAXING TIME
糖質75%オフ

96点コース 春のバランス野菜セット

48点コース 春のバランス野菜丼セット

応募期間: 2018年2月26日(月) ~ 2018年4月6日(金)

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長戦略

- (1) Oisix:プレミアム時短バリューの強化
- (2) 大地を守る会: 収益構造改革、会員獲得の再開
- (3) シナジー創出活動: Oisix内「大地を守る会」コーナー設置

2. 宅配事業以外の成長戦略

- (1) 店舗特販事業 (実店舗 / 卸)
- (2) 海外事業
- (3) アライアンス事業

3. とくし丸

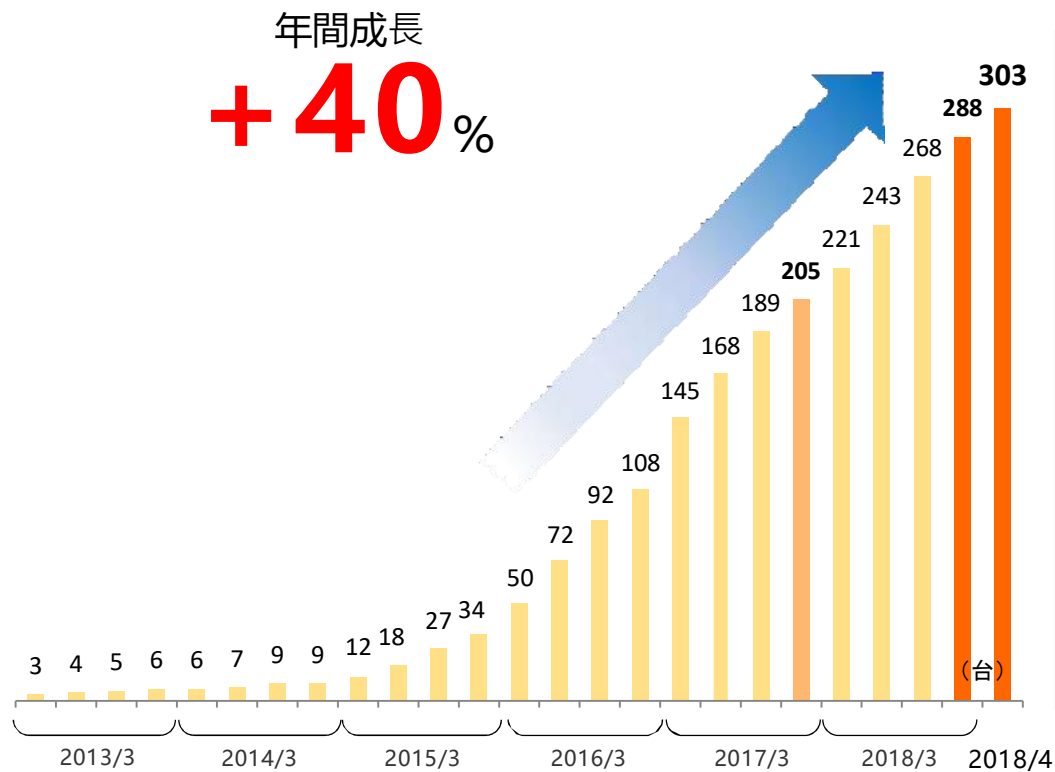
とくし丸: 買い物難民向け移動販売 事業のインフラ拡大

北九州・中国地方を中心に147店舗を展開する大手スーパー
(株)サンリブと新規契約。



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、稼働台数は1年で+83台の**+40%**成長。4月に**300台突破!**

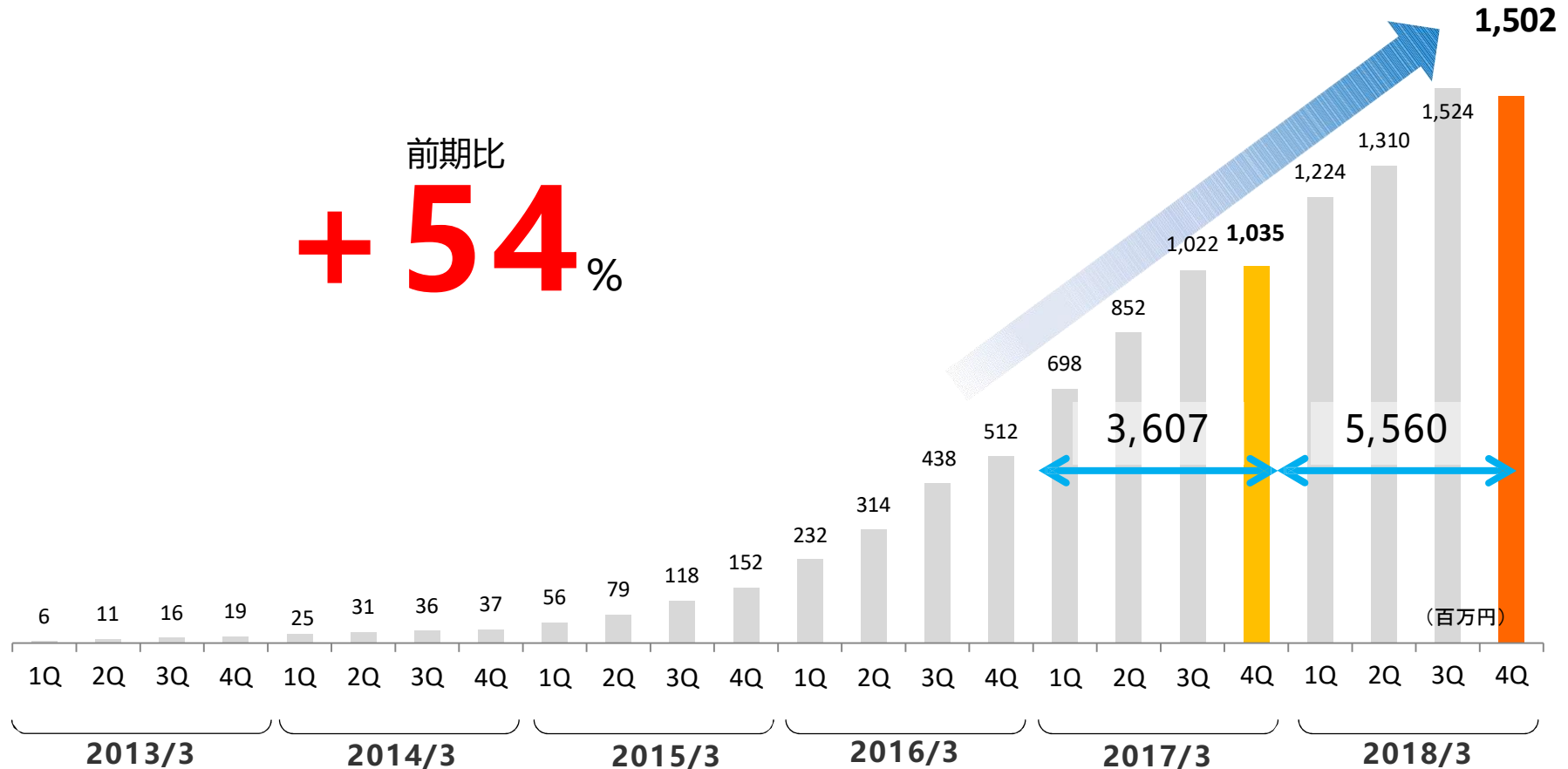


とくし丸: 流通

総額

稼働台数が順調に拡大し、2018年3月期の流通総額(※)

50億円突破!



※ 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)

Contents



2018年3月期
ソーシャル活動

TABLE FOR TWO

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



OISIXがこれまで届けた給食(2018年3月末)



※累計:09-18年03月末
※1食:20円換算

N-1 SUMMIT2018開催

今年度は「農業の未来は流通変革にあり！ 生産者が考える、新しい農産物の「届け方」～をテーマに開催、約160名の生産者が集合！



農産物の付加価値とはなにか？
消費者がガチ評価



農家・オブザイヤー授賞式



約160名の生産者への生アンケート

オーガニックフェスタ2018開催

大地を守る会の選りすぐりの生産者が出展、産地と食卓をつなぐ「オーガニックフェスタ2018」を開催。
今年も生産者350名、来場者2,000人が参加!



2020年に向けてパラ競技の支援を強化

日本代表のオフィシャルサプライヤーに就任! 強化合宿のお弁当や捕食を提供、選手の体づくりをサポート。



2020年に向けてパラ競技の支援を強化

経済同友会や日本財団パラリンピックサポートセンターと協力して著名人による無償の競技支援（プロボノ）実施。第一弾はパラパワーリフティング日本選手権にて支援、m-flo DJ takuさんがBGM無償提供!



その他、経済同友会と協力し、パラ競技団体と大会運営、広報活動などをサポートするプロフェッショナル人材とのマッチング交流会も実施。

Contents



TOPICS

- 1. 株式会社NTTドコモとの業務資本提携**
- 2. らでいっしゅぼーや株式会社との経営統合**

- 1. 株式会社NTTドコモとの業務資本提携**
2. らでいっしゅぼーや株式会社との経営統合

1. ドコモ社との業務提携

食品宅配市場の盛り上がり

- ・ 米国で盛り上がりを見せるミールキット市場の日本での立ち上がり
(約2000億円 / 出典: 日経トレンディ)
- ・ 女性の社会進出の一層の進展による宅配市場の成長
(約2兆円 / 出典: 矢野経済研究所)
- ・ リアル店舗プレーヤーや海外巨大資本プレーヤーの参入による
更なる市場拡大の可能性

ドコモ社のアセット

- ・ 約7500万件の顧客データベース
- ・ 圧倒的なブランド力
- ・ ABC Cooking Studio
- ・ dポイント連携
- ・ AIエージェント集客
- ・ 他



当社のアセット

- ・ 優良産地ネットワーク
- ・ 安心 / 安全なブランド
- ・ 食品宅配事業インフラの保有
 - ・ 三温度帯物流倉庫
 - ・ 製造工場
- ・ ミールキットNo.1の
ポジショニング
- ・ 宅配大手ヤマト運輸との
ネットワーク

1. ドコモ社との資本提携

第三者割当によるドコモ社との資本提携を実施



TOPICS

1. 株式会社NTTドコモとの業務資本提携
2. らでいっしゅぼーや株式会社との経営統合

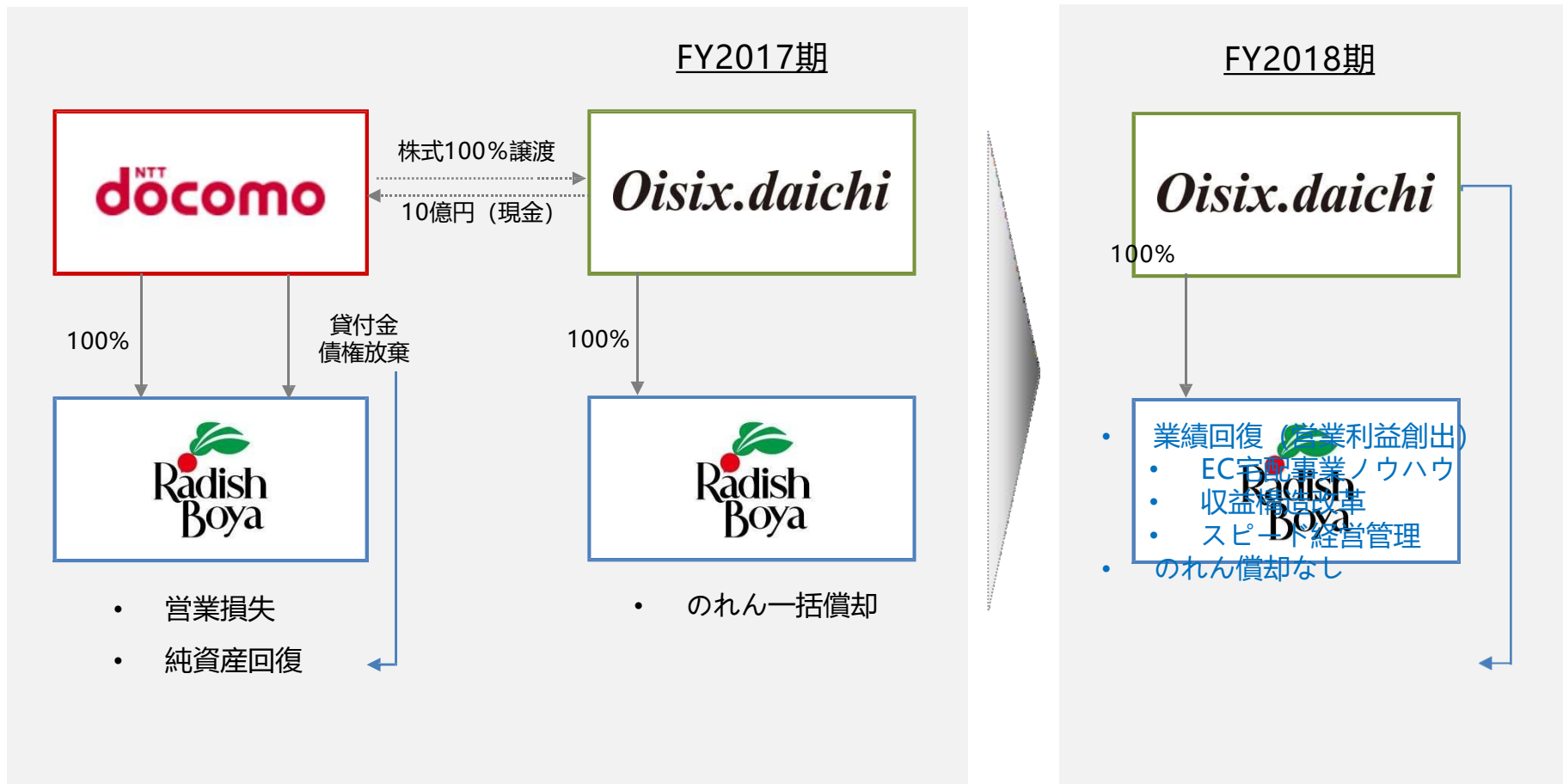
2. らでいっしゅぼーや社について

【株式譲受け後】

会 社 名	らでいっしゅぼーや株式会社
代 表 取 締 役	高島 宏平 (代表取締役社長)
事 業 開 始	1988年5月17日
株 主	オイシックスドット大地株式会社 100%
事 業 内 容	有機・低農薬野菜と無添加食品等の個別宅配事業
事 業 拠 点	本社 (東京都新宿区)、北海道センター、東北センター、首都圏センター、神奈川センター、中部センター、大阪センター
従 業 員 数	社員数 (契約社員含む) 240名、パート・アルバイト162名 ※2017年3月末現在
生 産 者 数	約2400人
業 績	売上高189億円、営業損失6億円 (2018年2月期)

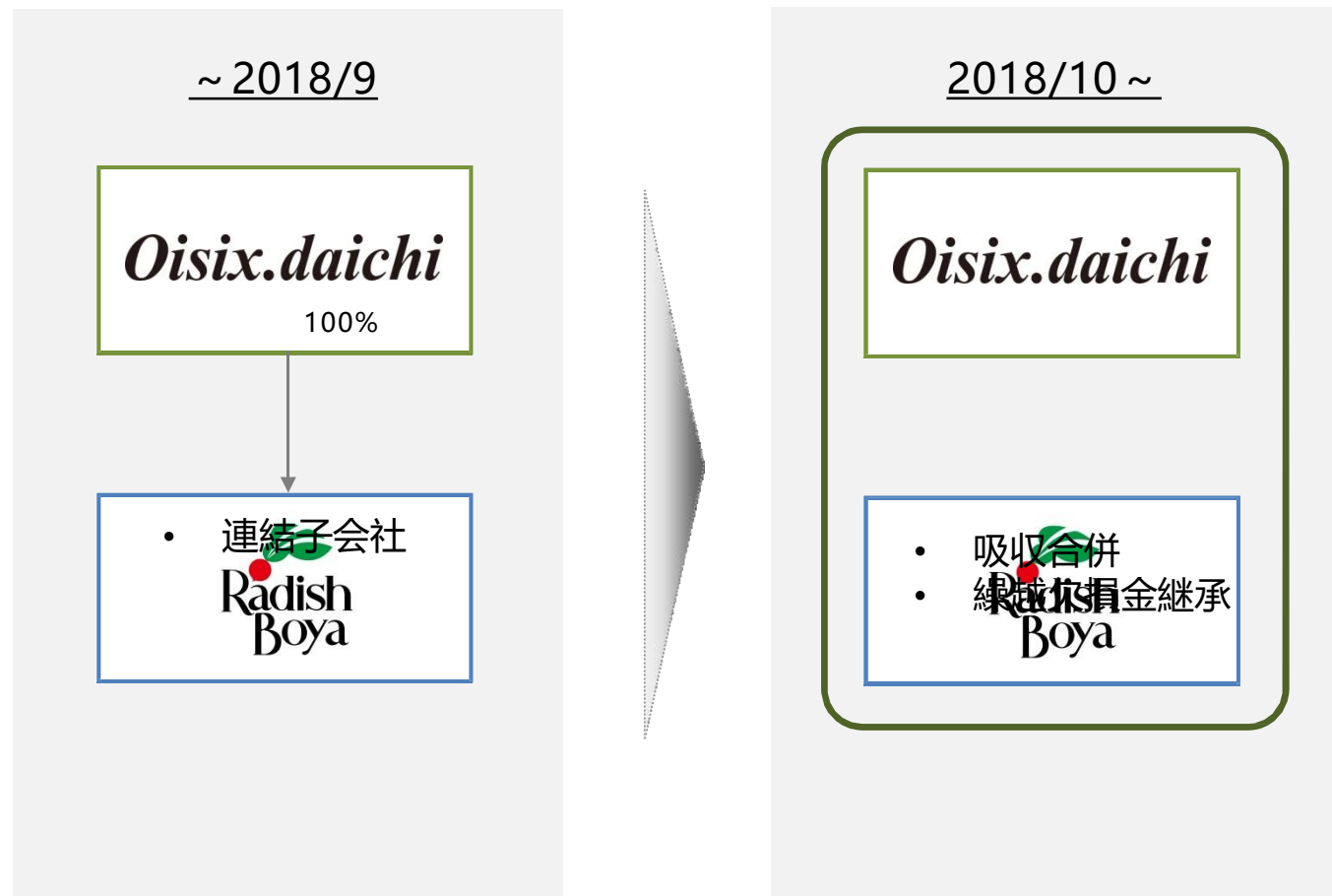
2. らでいっしゅぼーや社との経営統合

- 2018年2月28日付で、ドコモ社よりらでいっしゅぼーや社の株式100%を譲受け
- 宅配事業のノウハウ導入や収益構造改革などにより収益力回復



2. らでいっしゅぼーや社との経営統合

- 2019年3月期中に合併予定（2018年6月開催定時株主総会での承認前提）
- グループ経営力の結集、経営資源の統合による収益性の向上



Contents



5
2019年3月期
活動計画

2019年3月期 活動計画

1. 食デリバリー事業における成長プラットフォームの整備
2. 宅配事業の進化
 - 1 Oisix
 - 2 大地を守る会
 - 3 らでいっしゅぼーや
3. 宅配事業以外の進化
 - 1 店舗特販事業
 - 2 ソリューション事業
 - 3 海外事業
4. とくし丸

2019年3月期 活動計画

1. 食デリバリー事業における成長プラットフォームの整備
2. 宅配事業の進化
 - 1 Oisix
 - 2 大地を守る会
 - 3 らでいっしゅぼーや
3. 宅配事業以外の進化
 - 1 店舗特販事業
 - 2 ソリューション事業
 - 3 海外事業
4. とくし丸

従来の宅配事業ブランド毎の運営体制

従来は宅配事業ブランド毎に機能を有し、個別に運営



食デリバリー事業における成長プラットフォームの整備

今後はそれぞれのブランドが持つ固有または共通機能のプラットフォーム化を行い、ノウハウやインフラを共有することで、合理化と社会課題の解決促進を図る



マーケティング・プラットフォーム

- ・ サブスクリプション
- ・ CRM
- ・ UI/UX
- ・ ウェブプロモーション、等

フルフィルメント・プラットフォーム

- ・ 優良生産者
- ・ 三温度帯物流センター
- ・ 食品加工・製造工場
- ・ 配送網・拠点
- ・ 品質管理、等

プラットフォーム化の利点

マーケティング・プラットフォーム

サブスクリプション / プロモーション

- ・ 定期会員モデルの展開による、顧客基盤の構築、安定収益源の確保
- ・ アクセスログ・購買分析、サイトのUI/UX改善などによるリピートマーケティング
- ・ ウェブマーケティングの活用促進による獲得効率の向上
- ・ カタログによる獲得手法の最適化

▲ 3億円
(2019/3期計画)

フルフィルメント・プラットフォーム

調達・製造

- ・ サプライヤーのネットワーク拡大による供給の安定化
- ・ 三温度帯食品センターの運営ノウハウ共有による生産性向上
- ・ 食品加工・製造拠点統合による生産性向上、コスト削減、品質向上

品質管理

- ・ 商品選定、品質チェック機能の統一による、ブランド間の格差解消、コスト削減

資材

- ・ 梱包資材等の統一によるコスト削減、品質向上
- ・ カタログ印刷一元化によるコスト削減

物流

- ・ ヤマト便、自社便、地方拠点を活用した効率的な配送網の構築
- ・ 配送方法の多様化による顧客利便性の向上

決済

- ・ ベンダー統一によるボリュームディスカウント

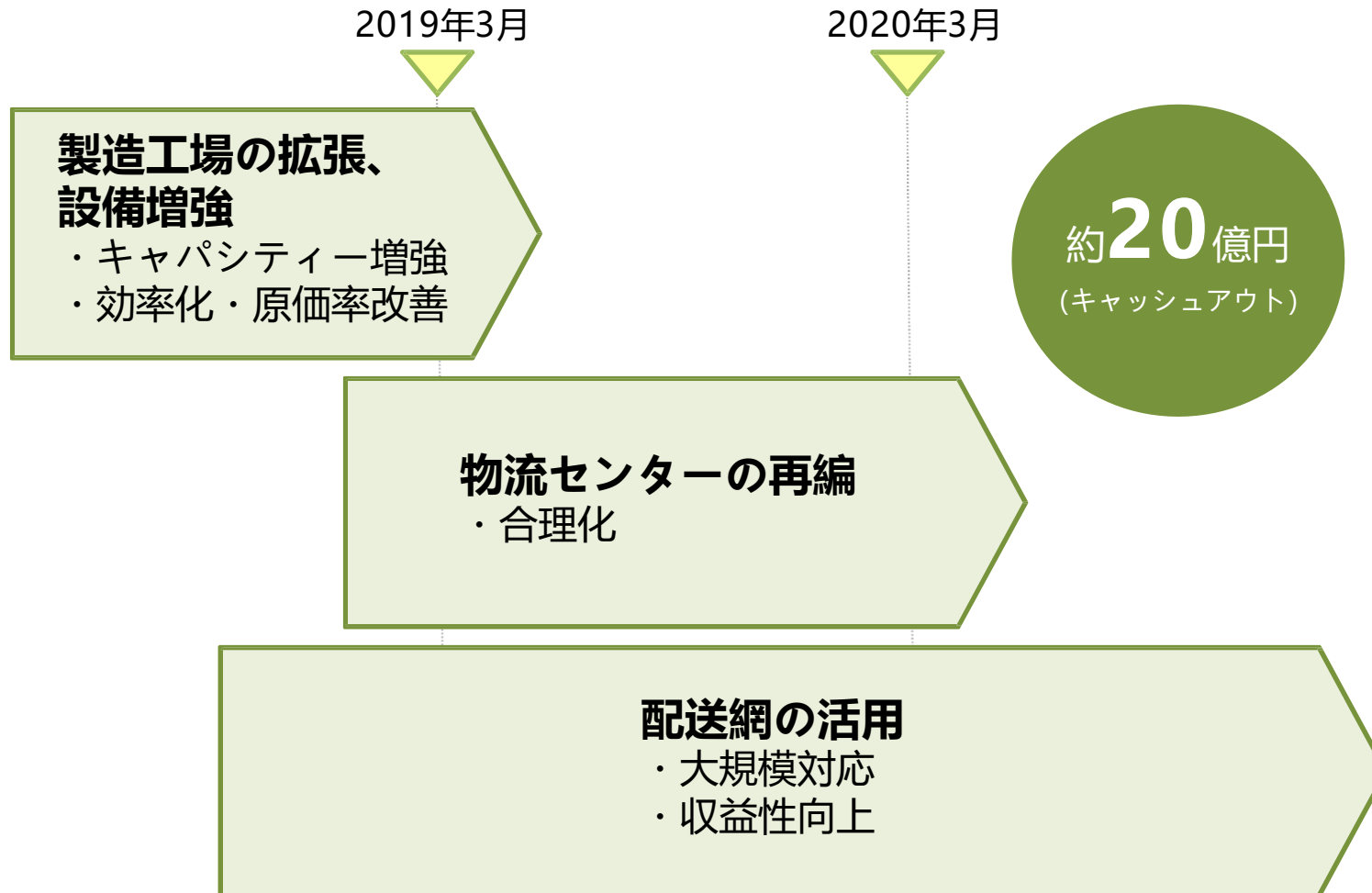
▲ 2億円
(2019/3期計画)

その他

- ・ オフィス/拠点統合に伴う一般管理費（家賃、通信費、備品、他）
- ・ カスタマーサポート運営の連携

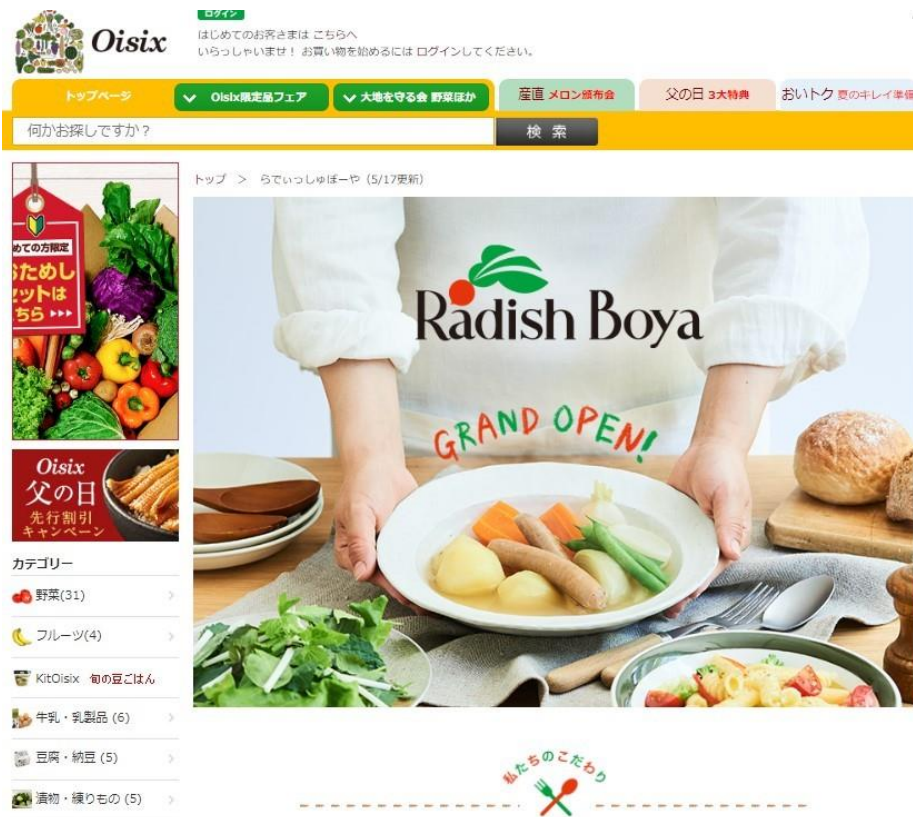
プラットフォーム化に伴う投資

3ブランド統合に伴い、製造キャパシティの増強、物流センターの再編を行い、大規模化に向けた投資、収益性の向上を推進



初の共同企画「らinO」始動

「Oisix」に「らでいっしゅぼーや」特設販売サイト開設 (5/17)
化学調味料不使用の調味料などPB商品を展開。
グループ化のシナジー発揮を早期に目指す。



3ブランド初の共同企画「ネクストブレイク東北」始動

「らでいっしゅぼーや」グループ化後初の3社共同企画始動。
震災後に東北3県で新しく生まれた、生まれ変わった商品を発売。



- 取り組みの背景

3ブランドが持つ生産者ネットワークやマーケティングノウハウを共有し、岩手・宮城・福島の東北3県とから多くのお客様に愛される商品を見つけ、育て、看板商品となるようなヒット商品を生み出すことを目指します。

ヒット商品を育てることで、生産地の経済発展に貢献に期待。

- らでいっしゅぼーや販売商品 八木澤商店「奇跡の醬」



震災で失われてしまった「もろみ」が偶然発見され、奇跡的に再現されたお醤油。

- 大地を守る会 磯辺加工組合の海産物



福島の漁業再建のため漁師・漁協・仲介が一丸となり生まれた「磯部加工組合」が扱う魚介類を販売。

2019年3月期 活動計画

1. 食デリバリー事業における成長プラットフォームの整備
2. 宅配事業の進化
 - 1 Oisix
 - 2 大地を守る会
 - 3 らでいっしゅぼーや
3. 宅配事業以外の進化
 - 1 店舗特販事業
 - 2 ソリューション事業
 - 3 海外事業
4. とくし丸

宅配事業の進化 (1) Oisix

自宅宅配だけでなく、多様なライフスタイルニーズに応じた**受取方法の選択**を可能に! より多くの方へのお届けが可能に。

<ご自宅までお届け>



<店舗での販売>



<コンビニ受け取り (3月より実験中) >
ローソンフレッシュピック (ロピック)

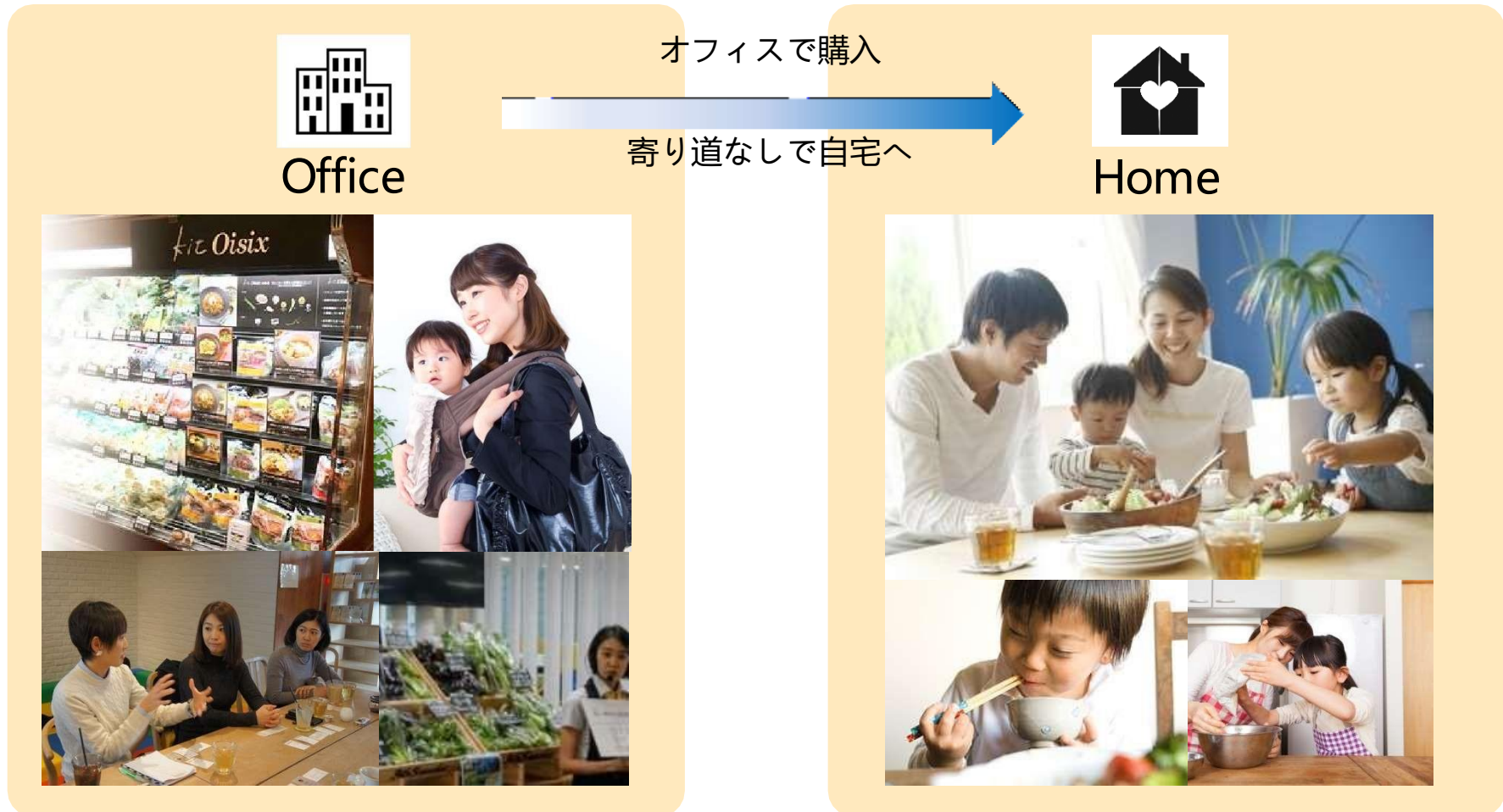


<移動販売>



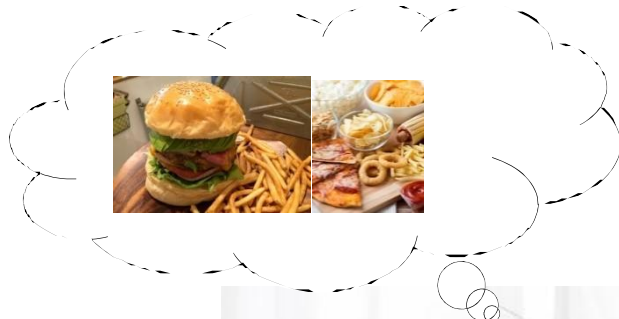
宅配事業の進化 (1) Oisix

配達ポイントの増加に加え、**購入ポイント**も拡大。Shop in Shopや店舗だけでなく**職域販売**を開始。



宅配事業の進化 (1) Oisix

食べたいけどジャンクすぎて我慢・・・! を解決。有名ブランドとコラボ。
ヘルシージャンクKit開発を拡大!



カレー・ラーメン・ハンバーガー・・・etc
高カロリー・低栄養
ジャンクすぎて食べたくても我慢・・・

安全・安心食材をたっぷり取り入れた
健康志向
なヘルシージャンクフードに!

Oisix.daichi

宅配事業の進化（2）大地を守る会

「ちゃんとした食生活」を無理なく継続的に実現できるサービスの提供。
コンセプトに基づき開発したキラー野菜の投入により購買意欲を訴求。

キラー野菜



あまとり深谷ネギ、濃厚あま蜜さつまいも

季節を楽しむ手仕事暮らし



味噌・干し野菜・ジャムづくり

宅配事業の進化 (2) 大地を守る会

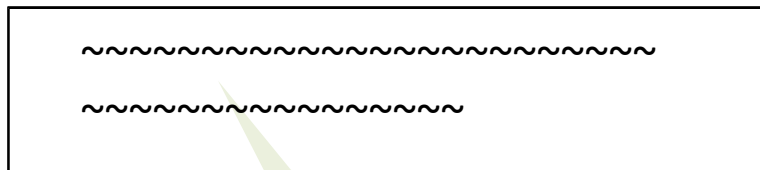
お客様のニーズに合わせた**小規格**の充実と**レシピカード**の同梱。

小規格・余らせない

 <p>お気に入り(199) レビュー(8)</p> <p>この時期だけのみずみずしさを堪能あれ</p> <p>九州の新玉ねぎ 500G</p> <p>冷蔵</p> <p>334円 (税抜) 少量500g 定期会員価格:298円 (税抜)</p> <p>1 ▼ 🛒カートに入れる</p>	 <p>お気に入り(229) レビュー(12)</p> <p>使いきり！ハーフサイズの大根です！</p> <p>大根 1/2本 冷蔵</p> <p>222円 (税抜) 1/2本 定期会員価格:198円 (税抜)</p> <p>1 ▼ 🛒カートに入れる</p>
--	--

レシピカードの同梱

表は思わず作りたくなるような目を引く調理写真とレシピを掲載



裏面には保存方法や調理のポイントなどを掲載

宅配事業の進化 (3) らでいっしゅぼーや

提供価値:
「生き方に手間ひまを」
かける丁寧な食の提案

手間ひまを楽しみ、
毎日を丁寧に暮らすことが、
持続可能な未来に
つながっていく



宅配事業の進化 (3) らでいっしゅぼーや

■ プロモーション手法の効率化

- ✓ 販売促進費の総額削減
- ✓ 獲得効率が低いチャネルの制限
- ✓ カタログページ数の削減、チラシの効率的運用

■ 収益性の高いサービスへの誘導

- ✓ 赤字受注の削減

■ コスト構造改革

- ✓ 原価率改善、資材・決済・カスタマーサポート運営コスト削減

■ 経営管理手法の導入

- ✓ 採算性の可視化、PDCAサイクルの高速化



早期黒字化、継続的収益体質構築

2019年3月期 活動計画

1. 食デリバリー事業における成長プラットフォームの整備
2. 宅配事業の進化
 - 1 Oisix
 - 2 大地を守る会
 - 3 らでいっしゅぼーや
3. 宅配事業以外の進化
 - 1 店舗特販事業
 - 2 ソリューション事業
 - 3 海外事業
4. とくし丸

宅配事業以外の進化 (1) 店舗特販事業

多様な販売チャネルを通じて、宅配事業のサービス認知の拡大・補完
Kit Oisixの認知、体験者数の拡大に注力

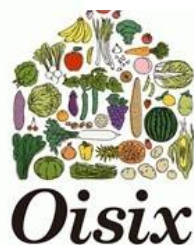


宅配事業以外の進化 (2) ソリューション事業

各ブランドのノウハウ・データベースを活用した取組みを通じた
収益の確保、Kit Oisixの顧客体験数の向上



ミフレキットE Cに
おける協業



広告データベー
スの拡大



ブランドを活用した
バリエティの強化

宅配事業以外の進化 (3) 海外事業

中国での調達・販売を開始、サブスクリプションモデルの本格展開を目指す



The screenshot shows the Oisix website interface. At the top, there is a search bar with the text "輸入商品名稱或關鍵字" and a "検索" button. Below the search bar, there is a featured product section with the text "[熱門] 神山雞雞腩肉 廣島燻" and a delivery schedule "下一個送貨日 每星期送貨3次" and "落單日 (10am前) 19/4(四)" with a "送貨" button. Below this, there is a section titled "Oisix好味推薦" with a list of products:

- NEW 優惠勁減 布甸小食雜錦組合
- NEW 20%OFF 蜂蜜菠蘿爆甜
- 🐶 壓倒性肥美大粒 廣島燻
- 🐶 健康嫩肉神山雞 皇牌鮮味
- NEW 黑毛牛 高湯煮黑毛牛薯仔
- 🐶 粵料理高手 濃縮高湯
- 🐶 Oisix員工日日食 健康之選
- 🐶 隨時食 輕食晚餐之選

On the right side of the screenshot, there is a large image of a pineapple cut into chunks.

2019年3月期 活動計画

1. 食デリバリー事業における成長プラットフォームの整備
2. 宅配事業の進化
 - 1 Oisix
 - 2 大地を守る会
 - 3 らでいっしゅぼーや
3. 宅配事業以外の進化
 - 1 店舗特販事業
 - 2 ソリューション事業
 - 3 海外事業
4. とくし丸

とくし丸

オイシックスドット大地のオペレーション構築力やCRMを活用して販売パートナー獲得を加速、年度末稼働車両数420台を目指す。

2018年3月期

期末車両数 **288** 台
(前期末比 + **83**台、 + **40%**)



2019年3月期

期末車両数 **420** 台
(前期末比 + **132**台、 + **45%**)

販売パートナーの獲得



Oisix ノウハウ・人材の派遣 etc

Contents



2019年3月期
業績予想

2019年3月期計画 連結

- 宅配事業の更なる成長、らでいっしゅぼーやとの経営統合により、売上高は**152%**成長
- 営業利益は**134%**、EBITDAは**119%**成長
- 当期純利益は期中の合併を前提とした繰越欠損金の利用により大幅増益

単位: 百万円	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画※1	前年比 増減額	前年比
売上高	39,987	61,000	21,013	152.5%
営業利益	891	1,200	309	134.6%
EBITDA※2	1,670	2,000	330	119.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	237	900	663	379.7%
1株当たり EBITDA (円)	104.03	120.84	16.81	116.2%

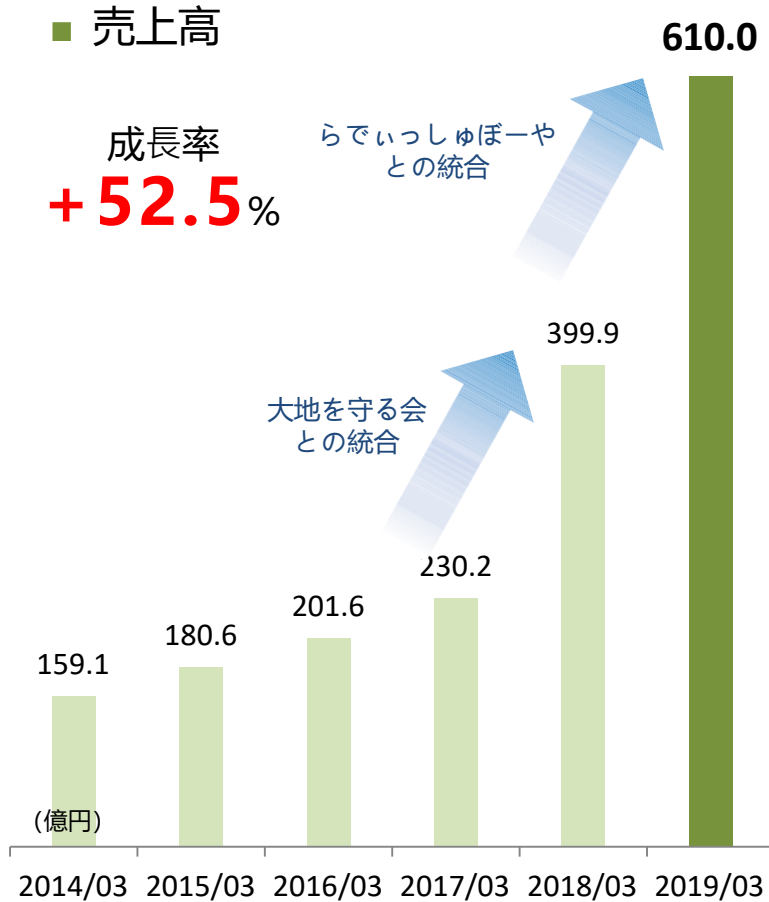
※1 当期よりらでいっしゅぼーや(株)の業績含む (2018年2月28日に連結子会社化)

※2 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

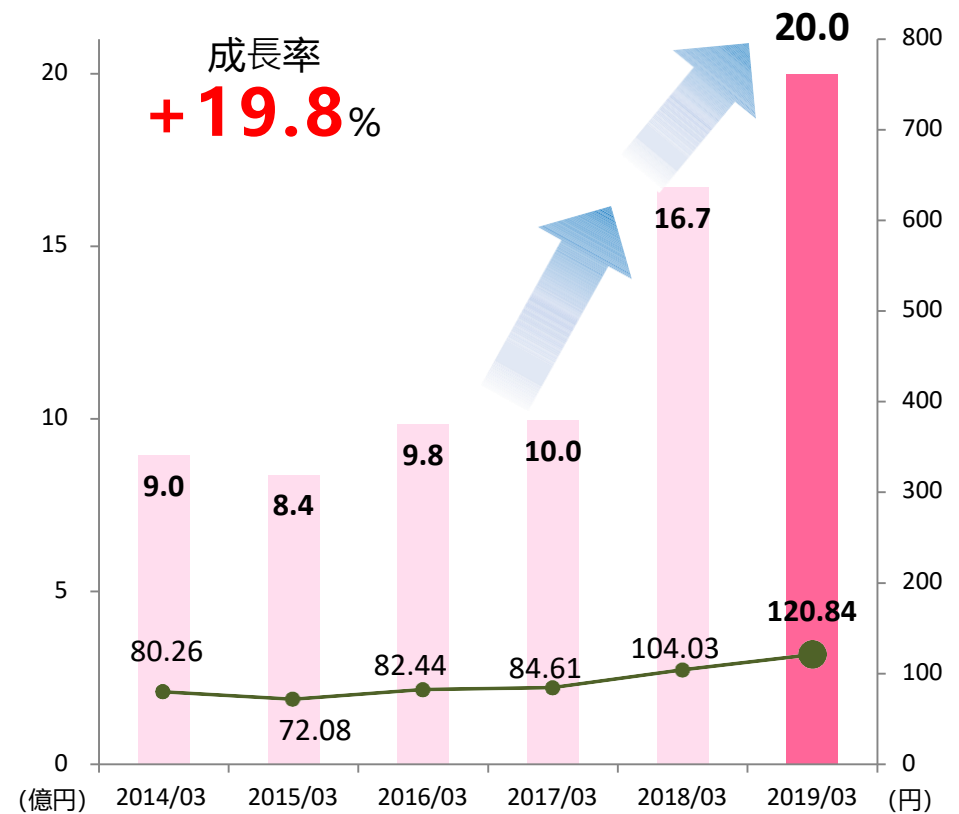
2019年3月期 計画: 売上高・EBITDA推移

宅配事業の統合により、売上高、EBITDA共に2期連続で大幅伸長

■ 売上高



■ EBITDA

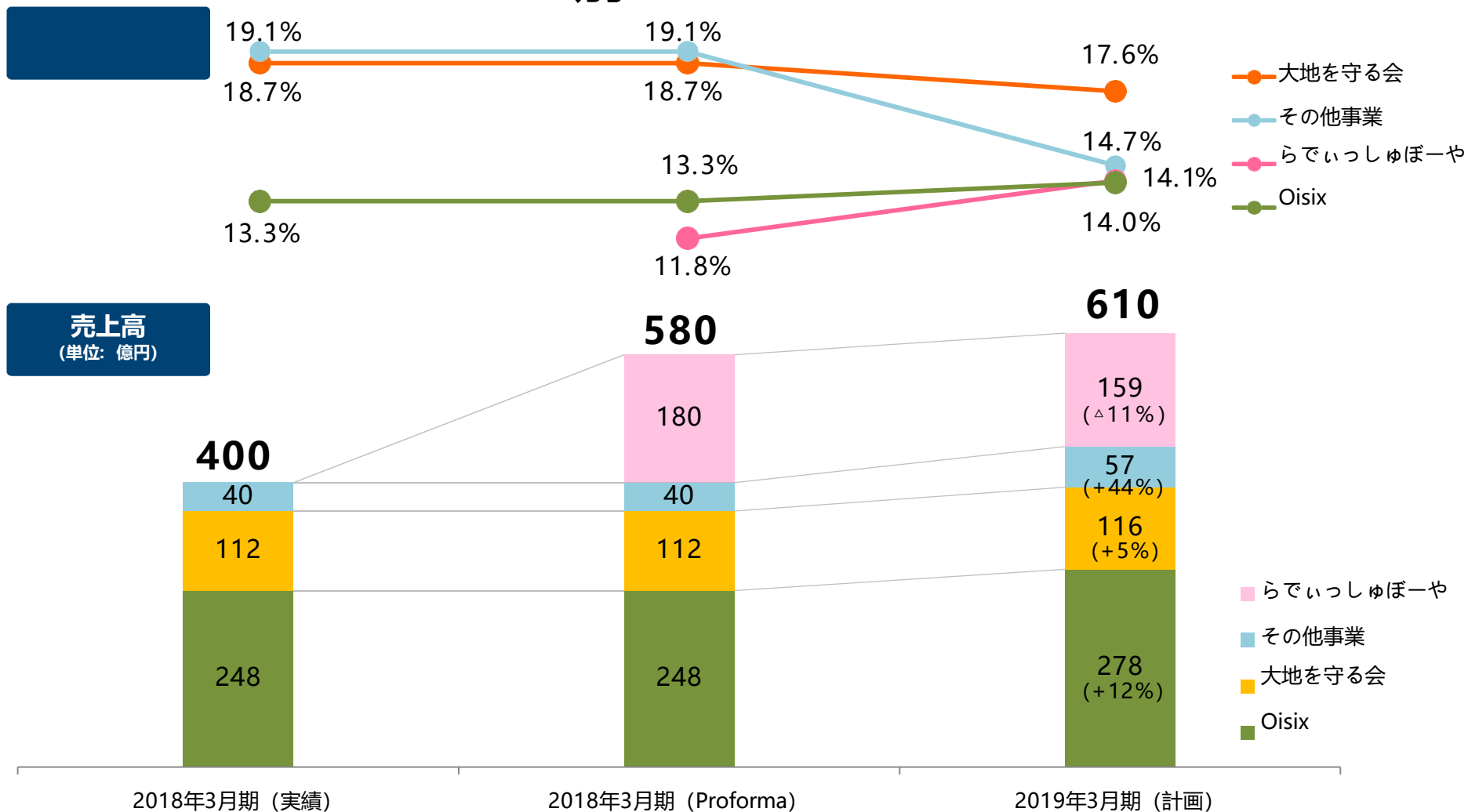


2019年3月期 計画: セグメント別

- Oisix: 会員数増加に伴う売上2桁成長、利益率改善
- 大地を守る会: プロモーション再開による売上成長、利益率微減
- らでいっしゅぼーや: コスト構造改革等による利益率改善 (前期約12%)

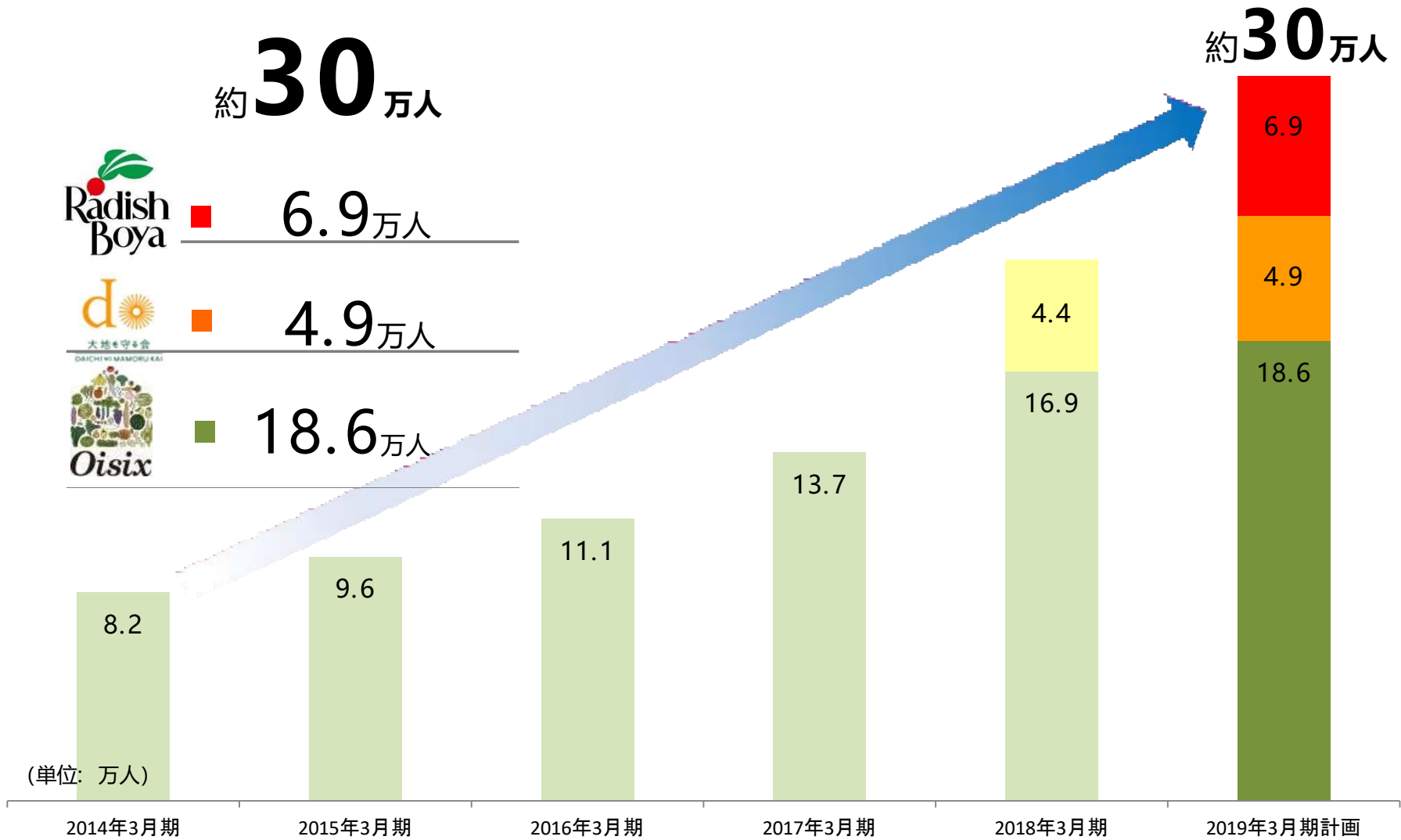
(単位: 百万円)		2018年3月期 (実績)	2019年3月期 (計画)	前期比	前期比
宅配事業					
Oisix	売上高	24,799	27,800	+3,001	112%
	限界利益	3,288	3,890	+602	118%
		13.3%	14.0%	+0.7%	-
大地を守る会	売上高	11,215	11,550	+335	103%
	限界利益	2,095	2,030	△65	97%
		18.7%	17.6%	△1.1%	-
らでいっしゅぼーや	売上高	-	15,920	-	-
	限界利益	-	2,240	-	-
		-	14.1%	-	-
その他事業	売上高	3,972	5,730	+1,758	144%
	限界利益	760	840	+80	111%
		19.1%	14.7%	△4.5%	-
全社	売上高	39,987	61,000	+21,013	153%
	限界利益	6,143	9,000	+2,857	147%
		15.4%	14.8%	△0.6%	-
	固定費	5,253	7,800	+2,547	148%
	営業利益	891	1,200	+309	135%
		2.2%	2.0%	△0.3%	-
	EBITDA	1,670	2,000	+330	120%
		4.2%	3.3%	△0.9%	-

2019年3月期 計画: セグメント別 売上高・限界利益率



※ 2018年3月期 (Proforma) は、らでいっしゅぼーやの宅配事業売上高を合算
 ※ その他事業: ソリューション、メディア、店舗、海外、卸事業等

2019年3月期 計画: 会員数



Oisix.daichi