



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%

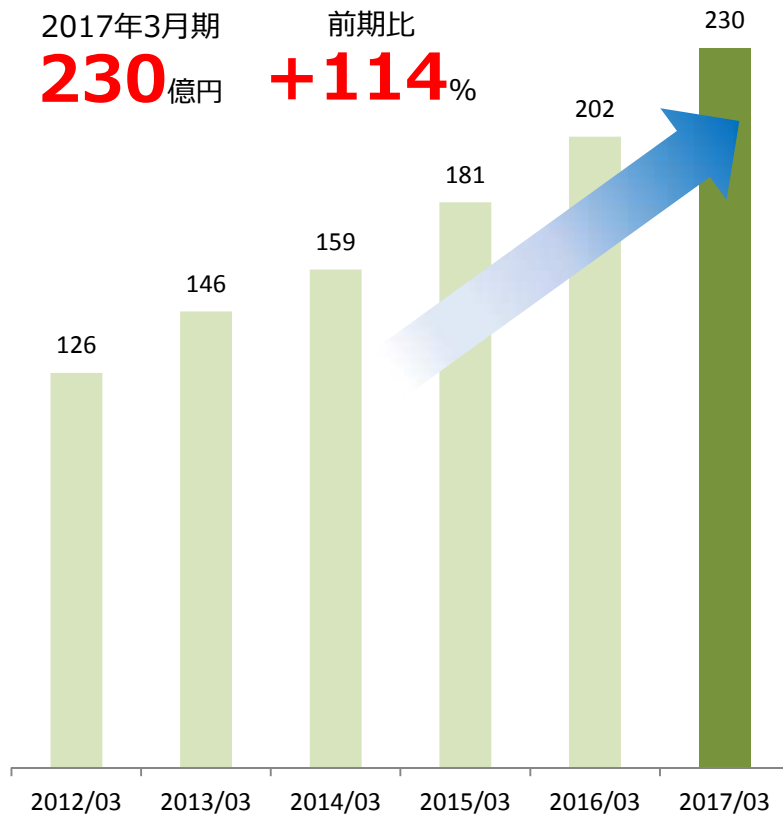
※2：2017年3月期より連結財務諸表を作成



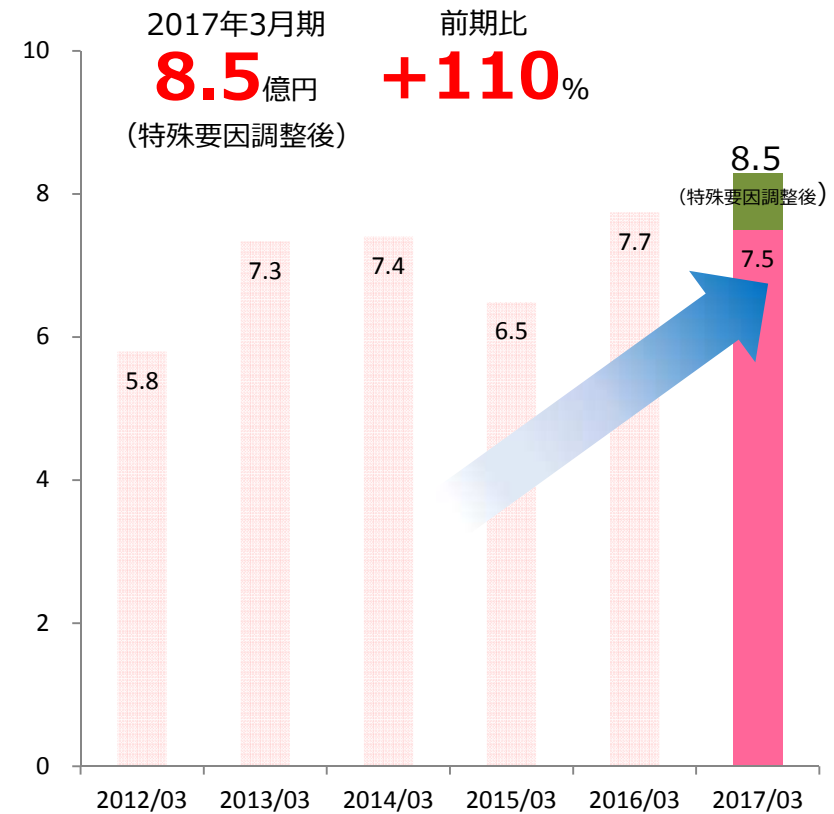
2017年3月期 売上高・営業利益推移

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



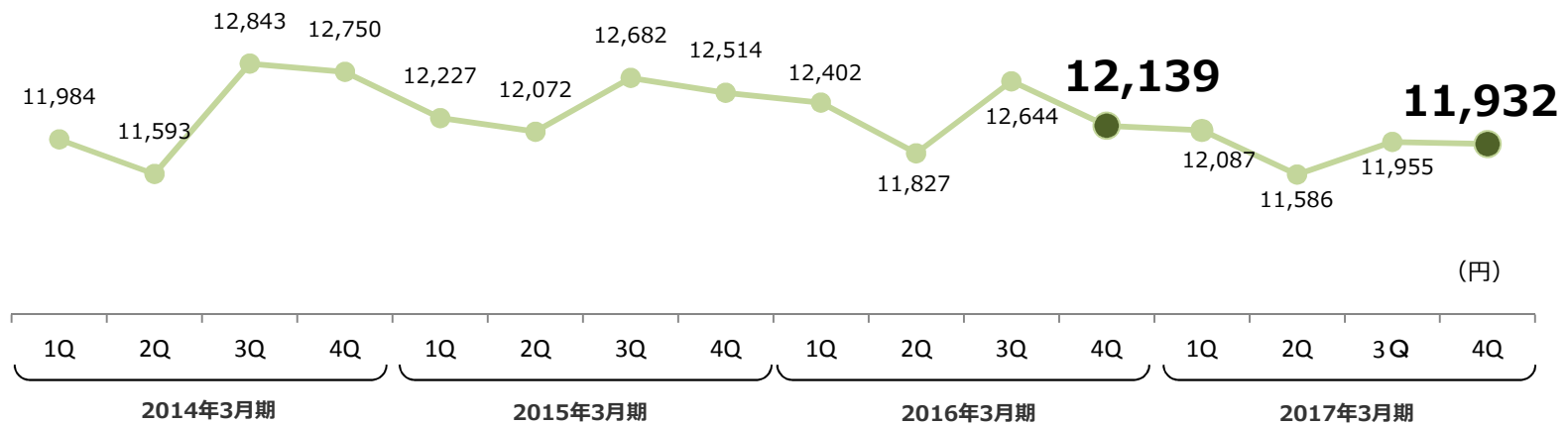


ARPU推移

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

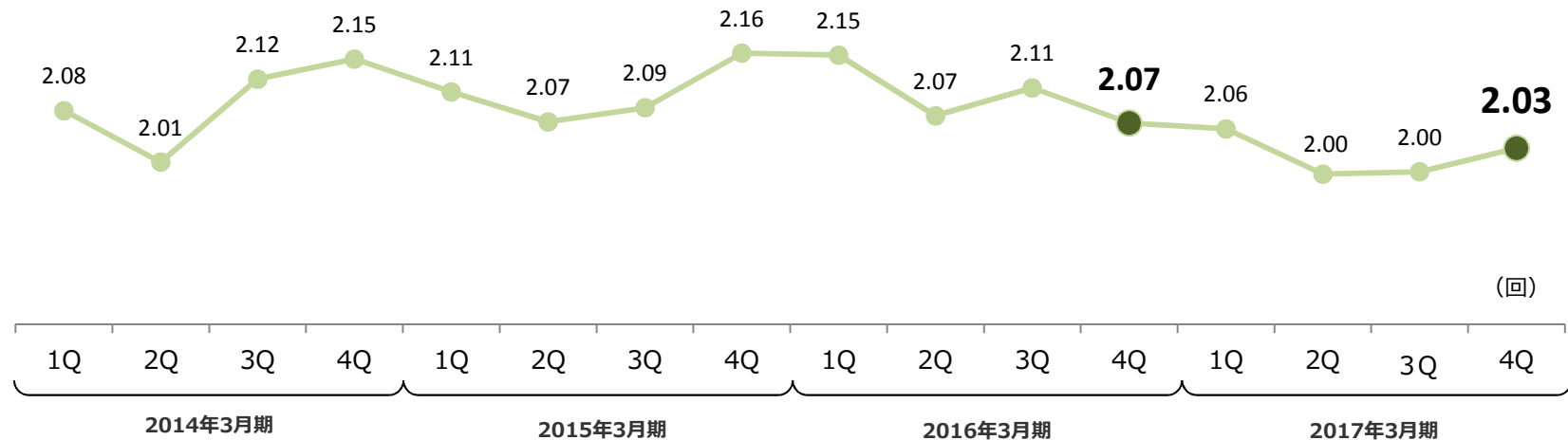
2017年3月期平均

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

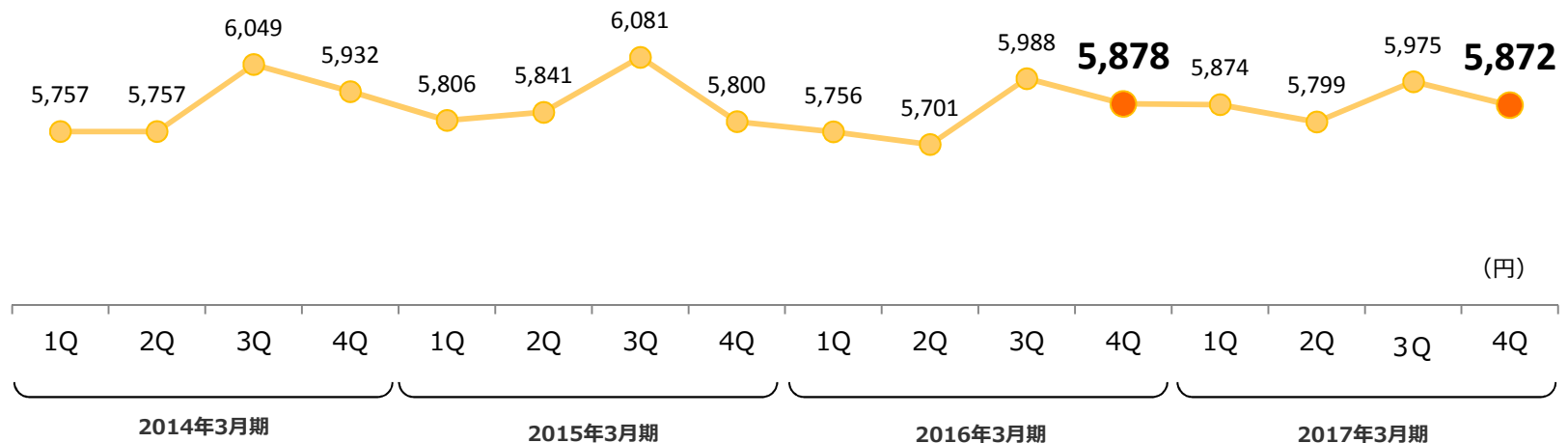


購入単価推移

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
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

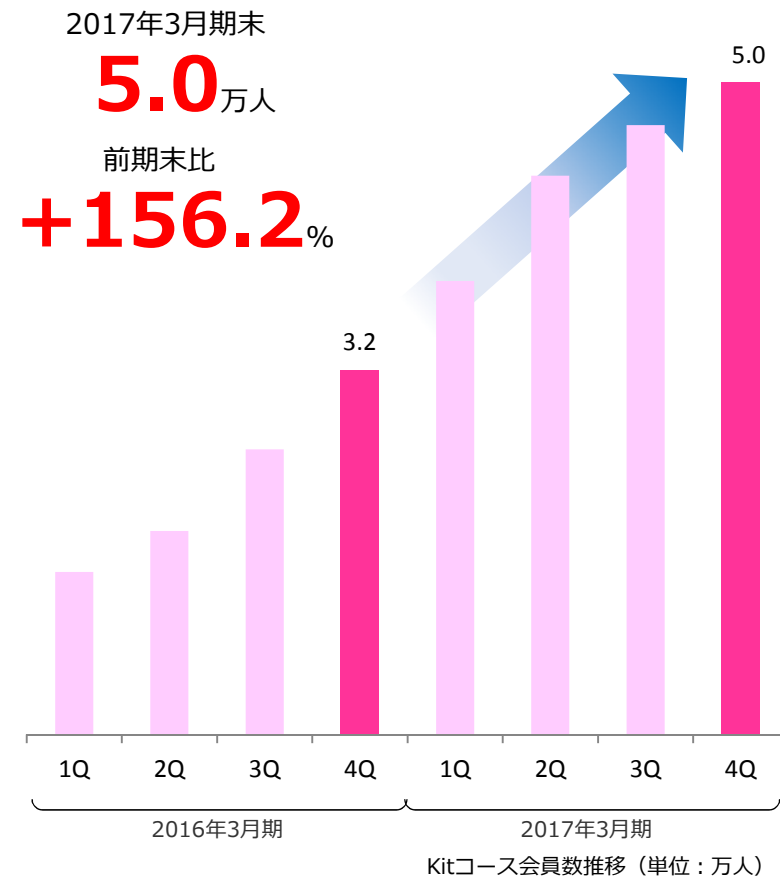


■ 手仕事Kit

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

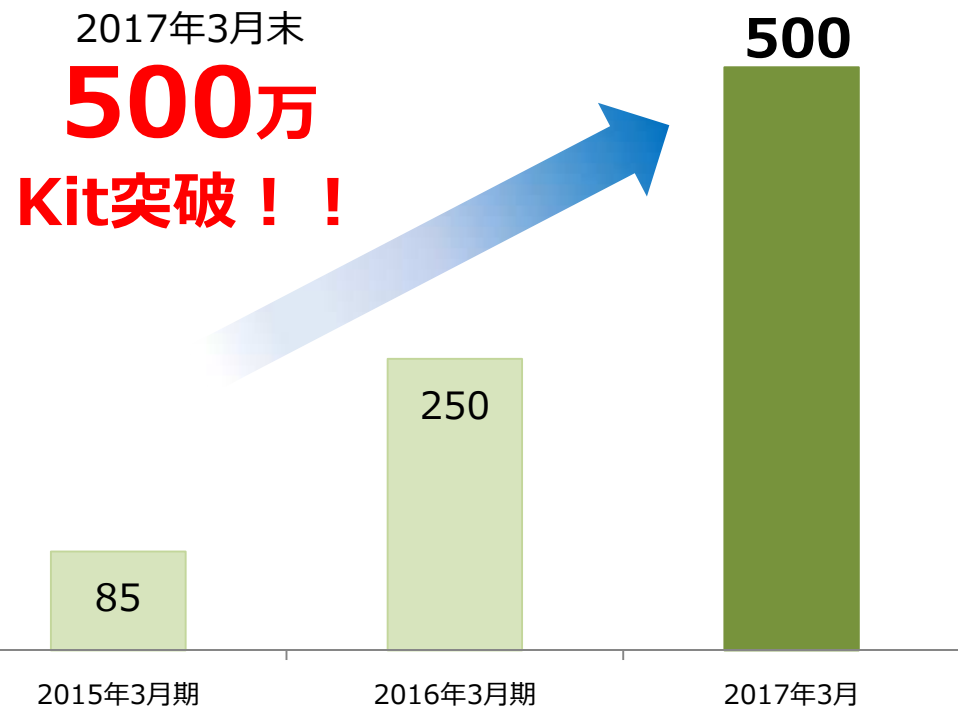


真空包装器

■ 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



金麦く糖質75%*オフと楽しむ、「5色のバランス野菜」もしくは「5色のバランス野菜カレー」を応募者全員にプレゼント!

●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



Most Valuable Services Awards in Hong Kong 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

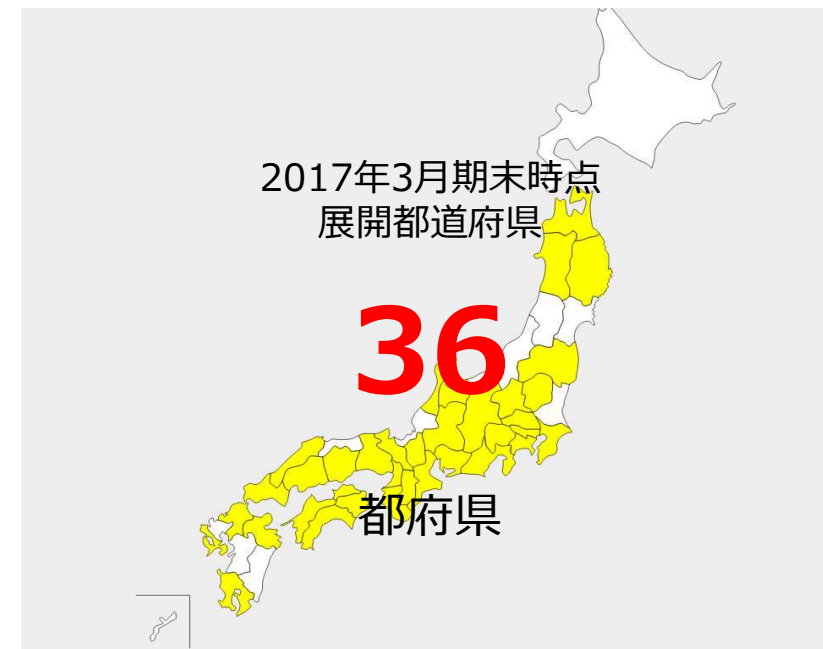
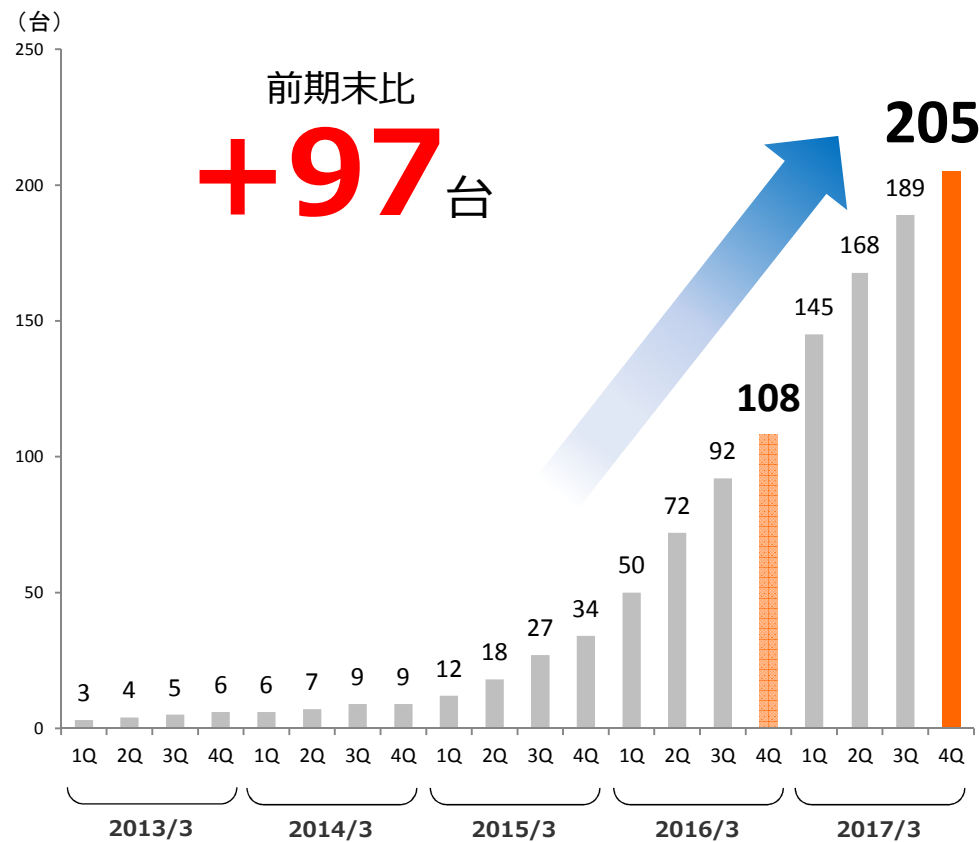
3. 買い物難民向け移動販売事業への進出

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

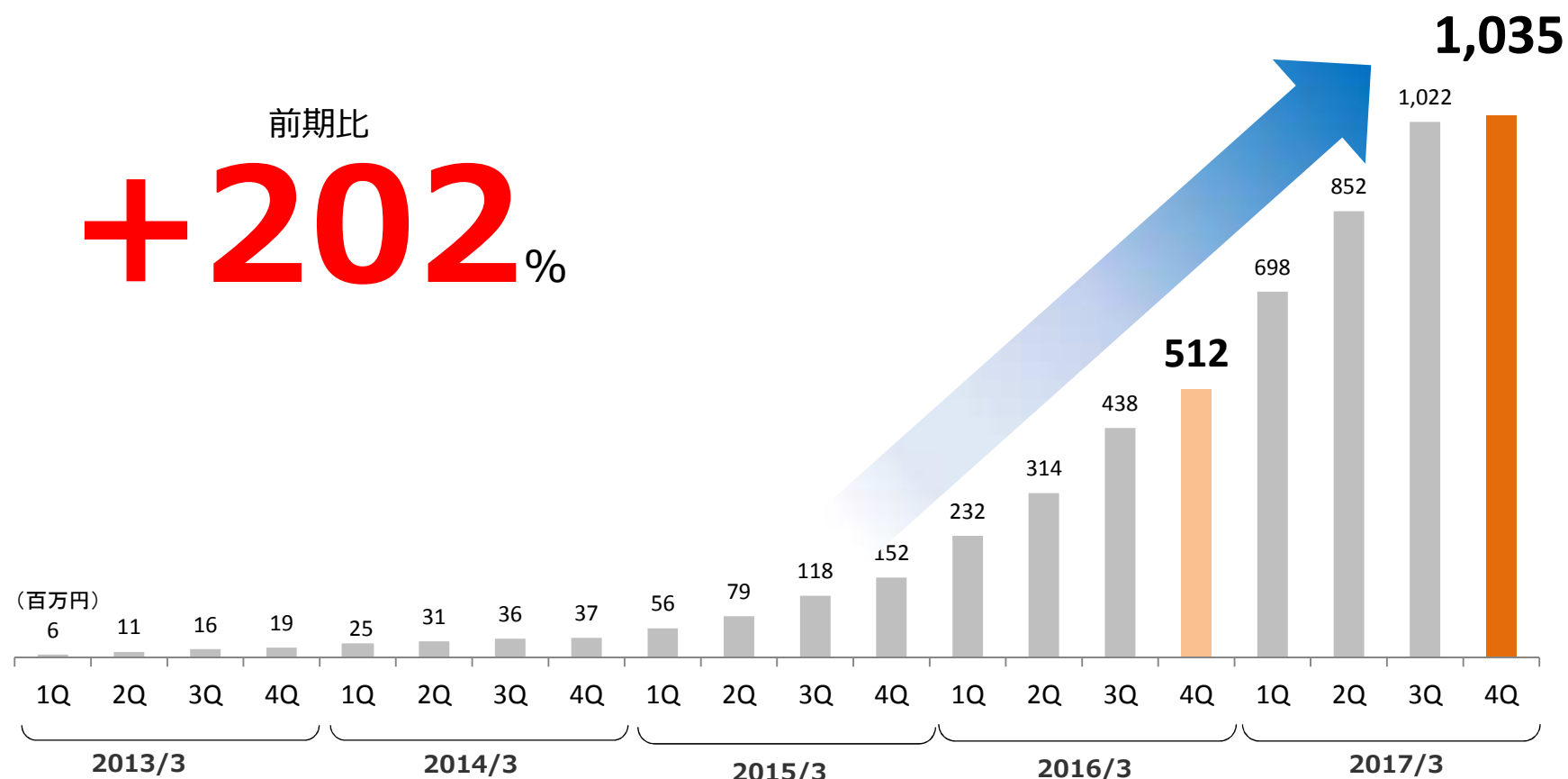
子会社化による経営支援、人員強化などの効果もあり、前期比**190%**成長





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

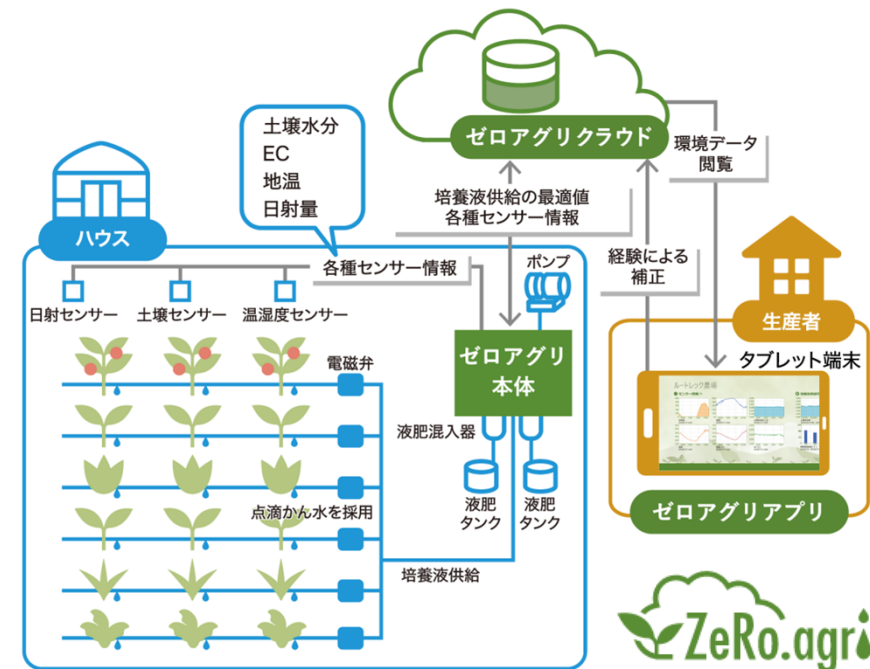
1号案件: 株式会社 ルートレック・ネットワークス



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



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



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

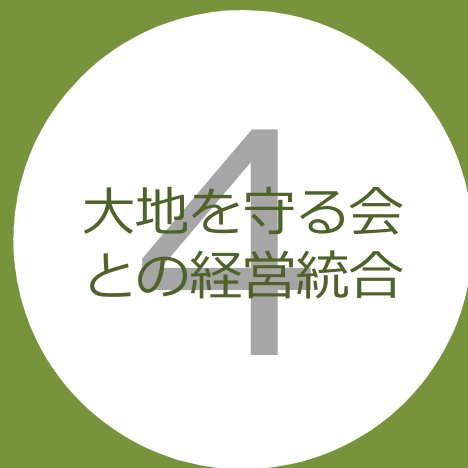


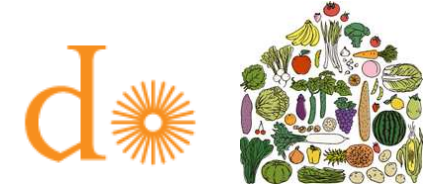
優勝した(株)ジェイアール貨物・南関東ロジスティクス
の「氷感SO庫」、痛みやすい果物の鮮度を保てる
コンテナ輸送システム

■ 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

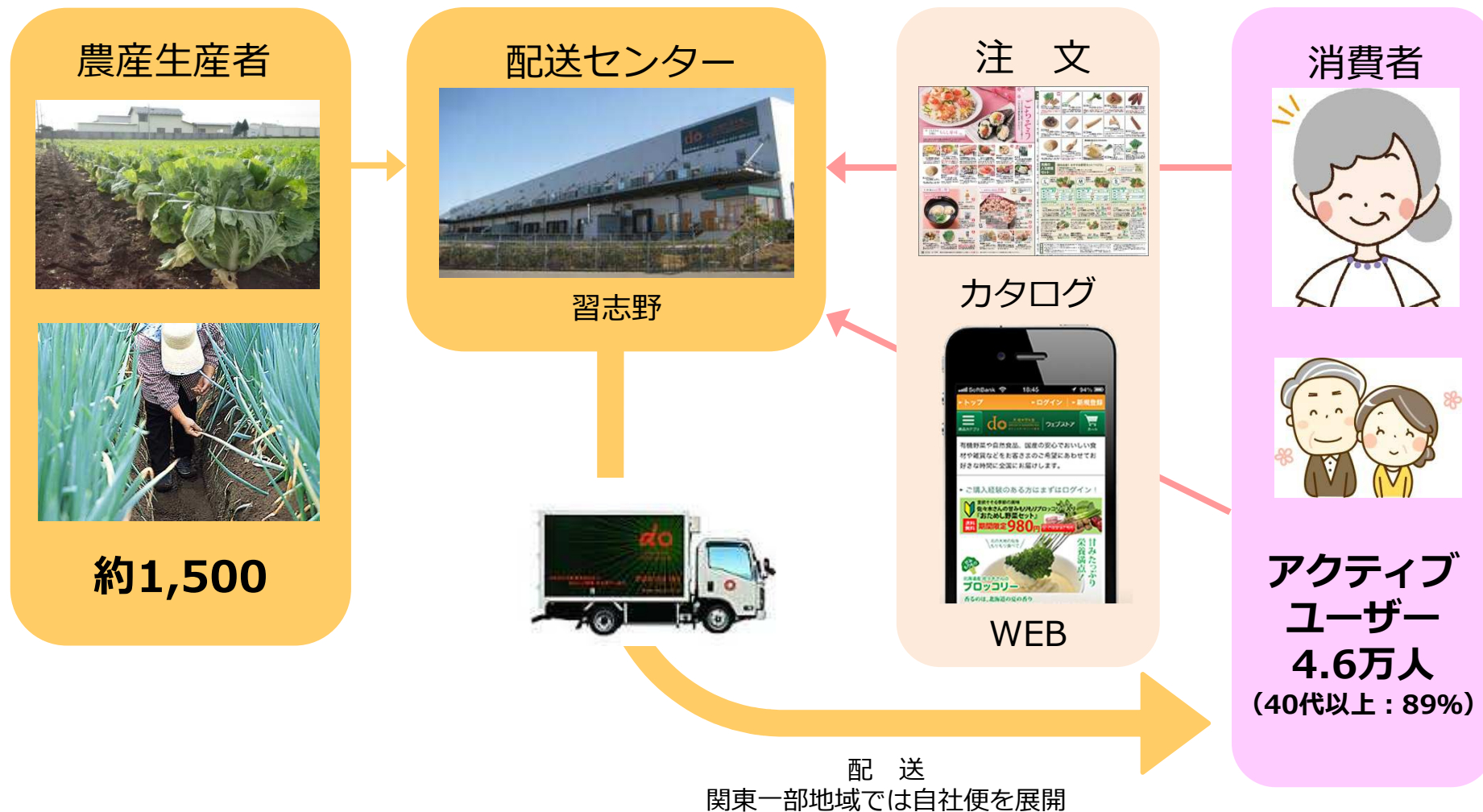
■会社概要

- ・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 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

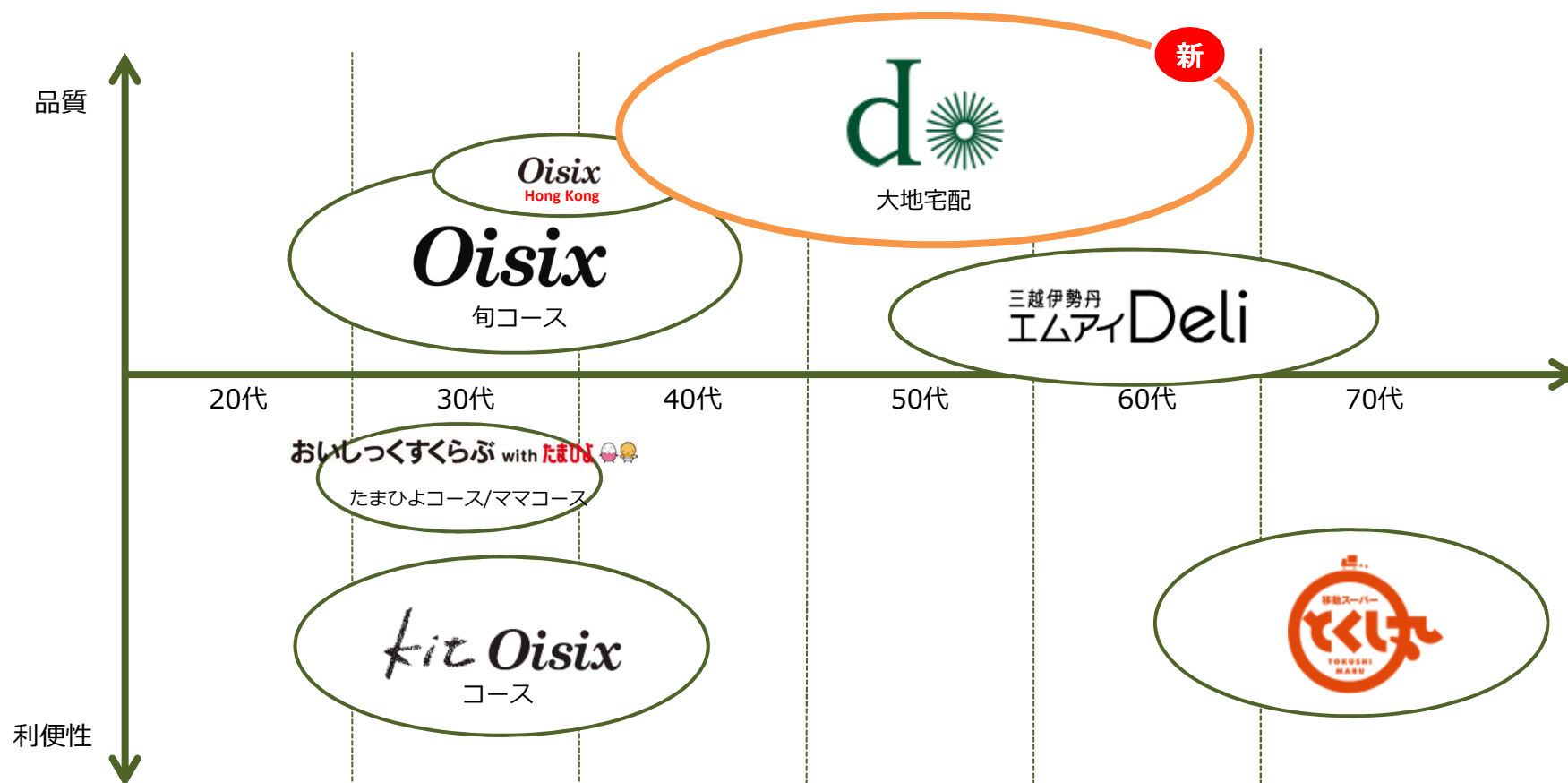
4. フードテックファンド

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



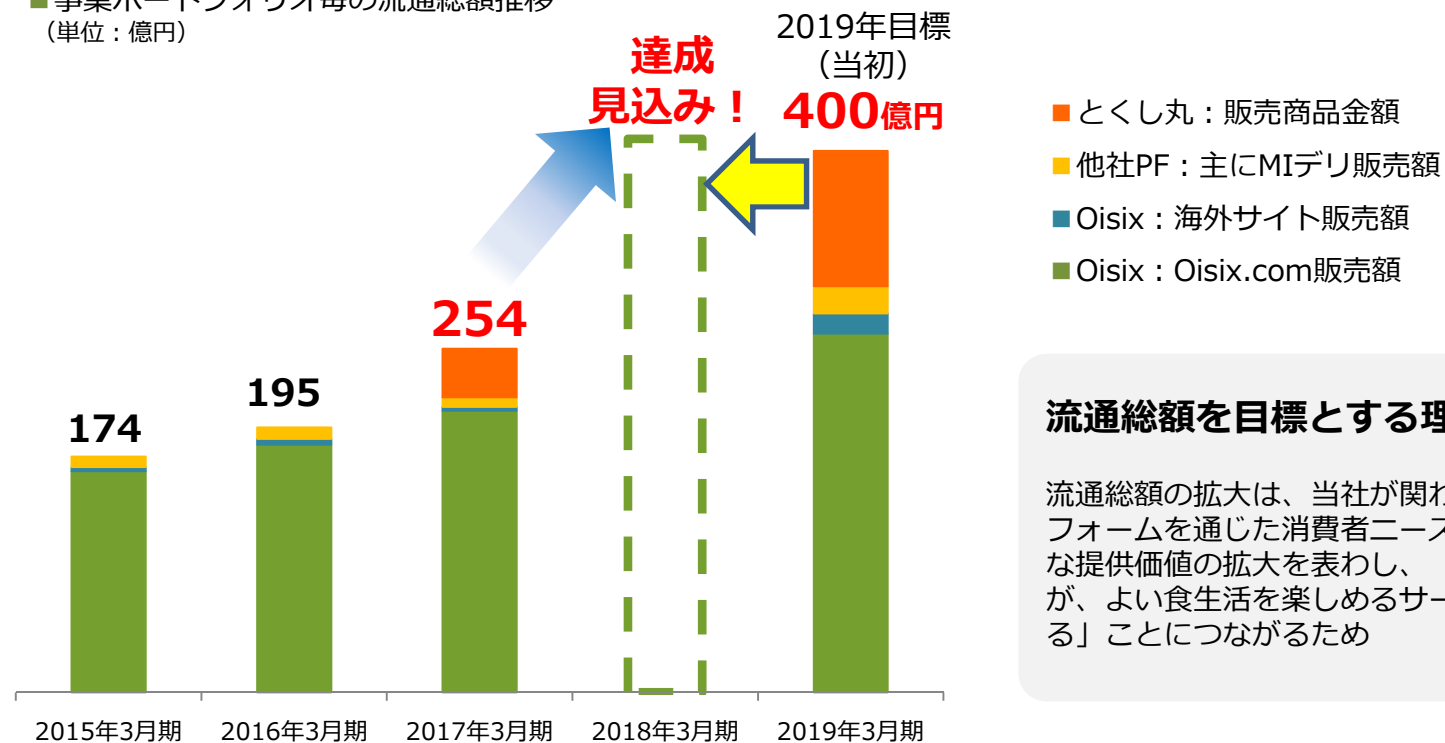
Oisix

流通総額



2019年目標（当初）400億円は1年前倒して達成見込み、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)



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！



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。

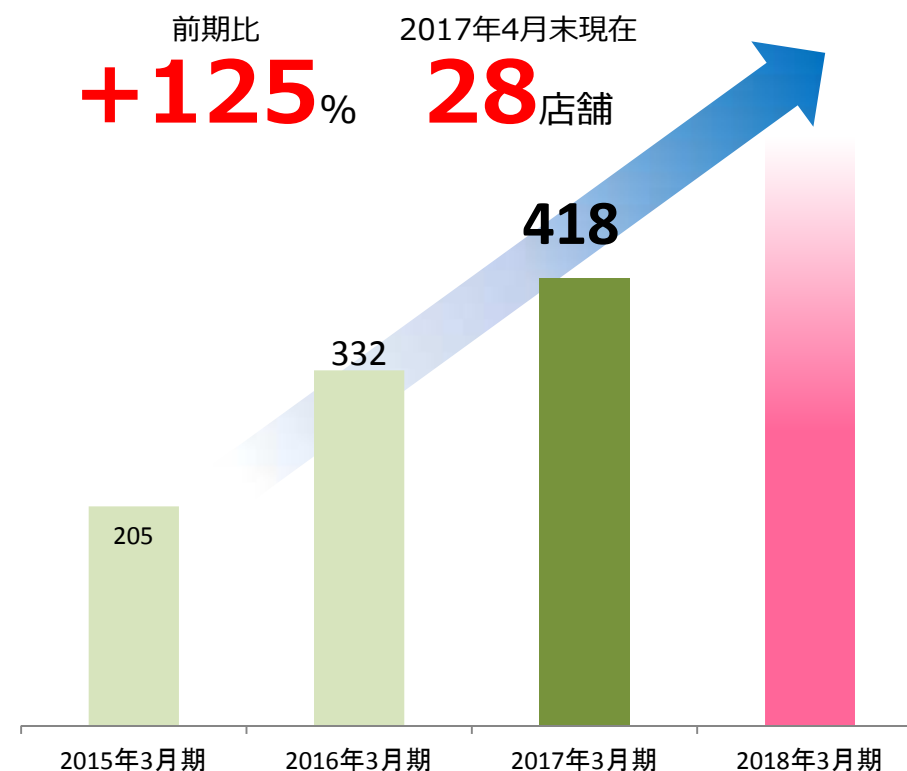


伊勢丹立川店Oisixコーナー

■ 2017年3月期活動内容

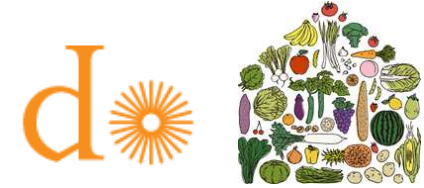
- ブランドロゴの変更に伴い店舗のリニューアルを実施
- クイーンズ新高円寺、本八幡、ひばりヶ丘店に新規出店
- クイーンズ伊勢丹品川店でKit Oisixの販売を開始

■ 売上高推移（単位：百万円）



Oisix

ブランドの強化

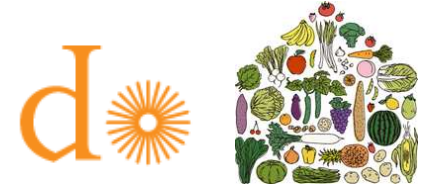


初の駅ナカ出店、エキュート大宮に“Oisix Market”2017年4月7日OPEN
新規顧客の認知拡大やネット会員のちょこっと買い足しニーズをキャッチ！



Oisix

ブランドの強化

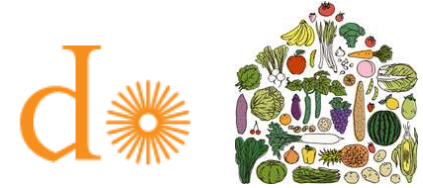


Oisixのオリジナルトラック配達スタート！



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。

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



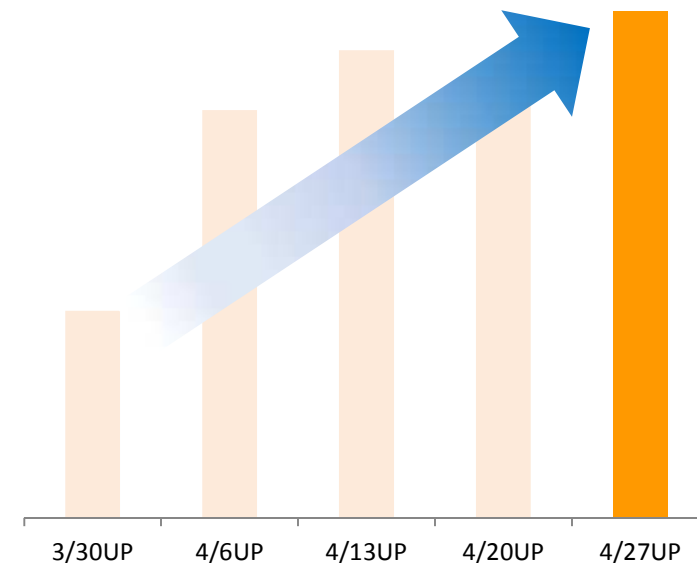
4月よりOisixのプラットフォームで大地宅配の商品取り扱いを開始

■ 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



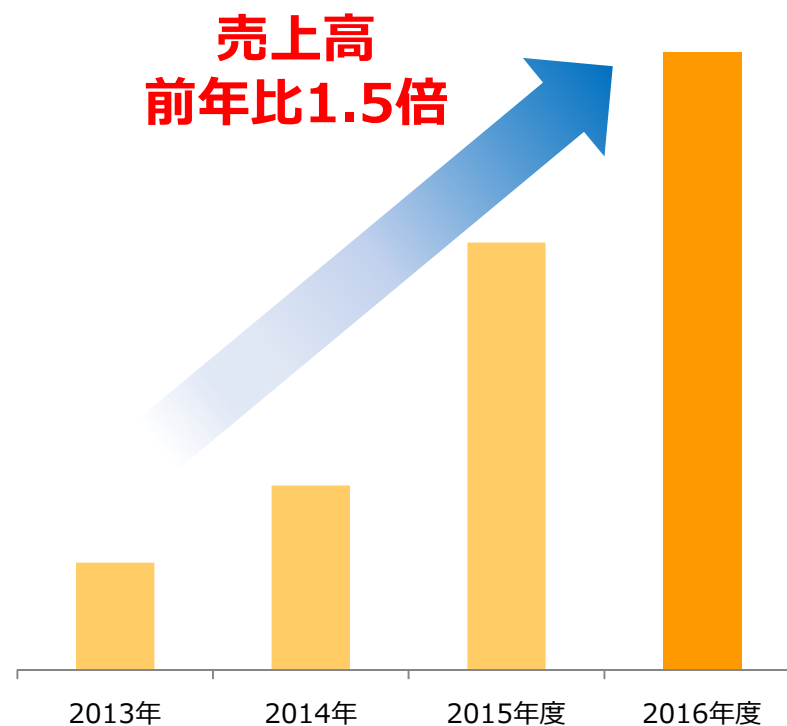
Oisix



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



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

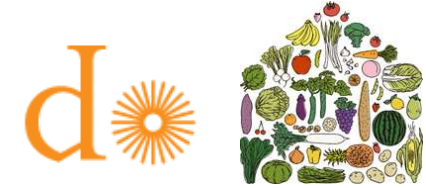
2. 宅配事業以外の事業成長

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

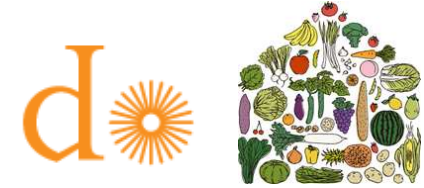
2. 宅配事業以外の事業成長

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

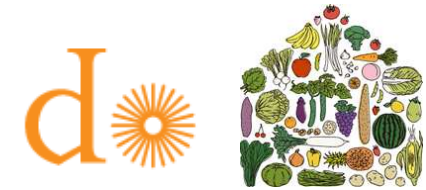


- 株式会社ふらりと
- ・設立：2015年11月
- ・代表者：齋藤大斗
- ・出資金額：2,000万円

- 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 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%
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 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

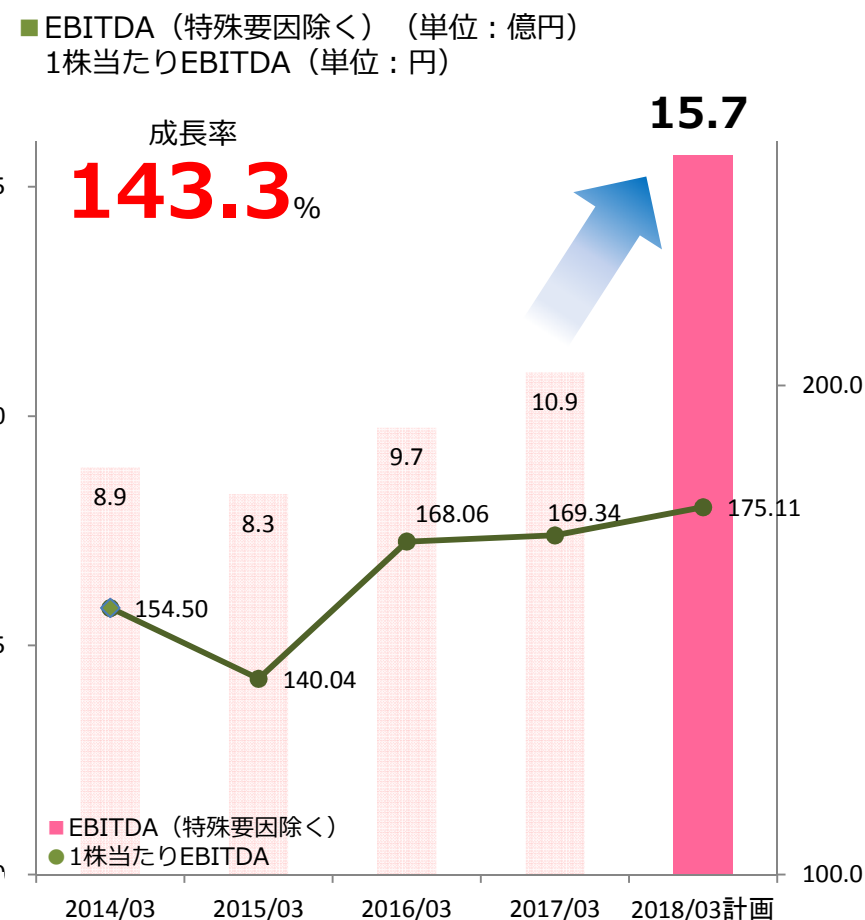
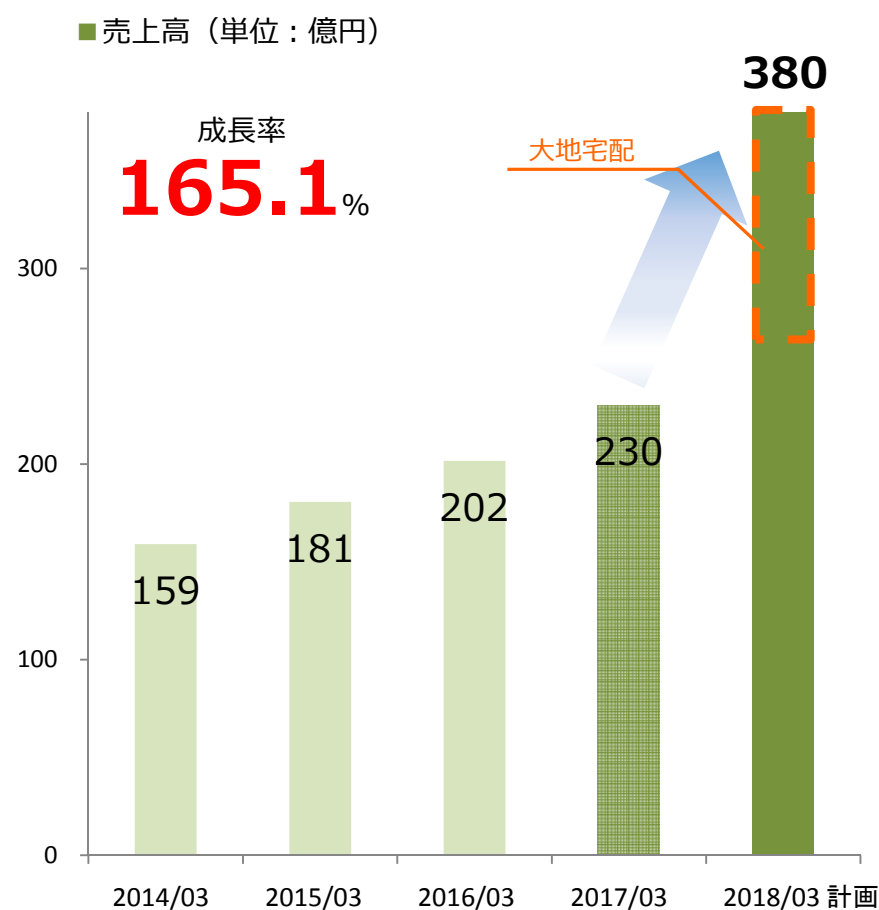
※3 EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

※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



2018年3月期 計画 セグメント別

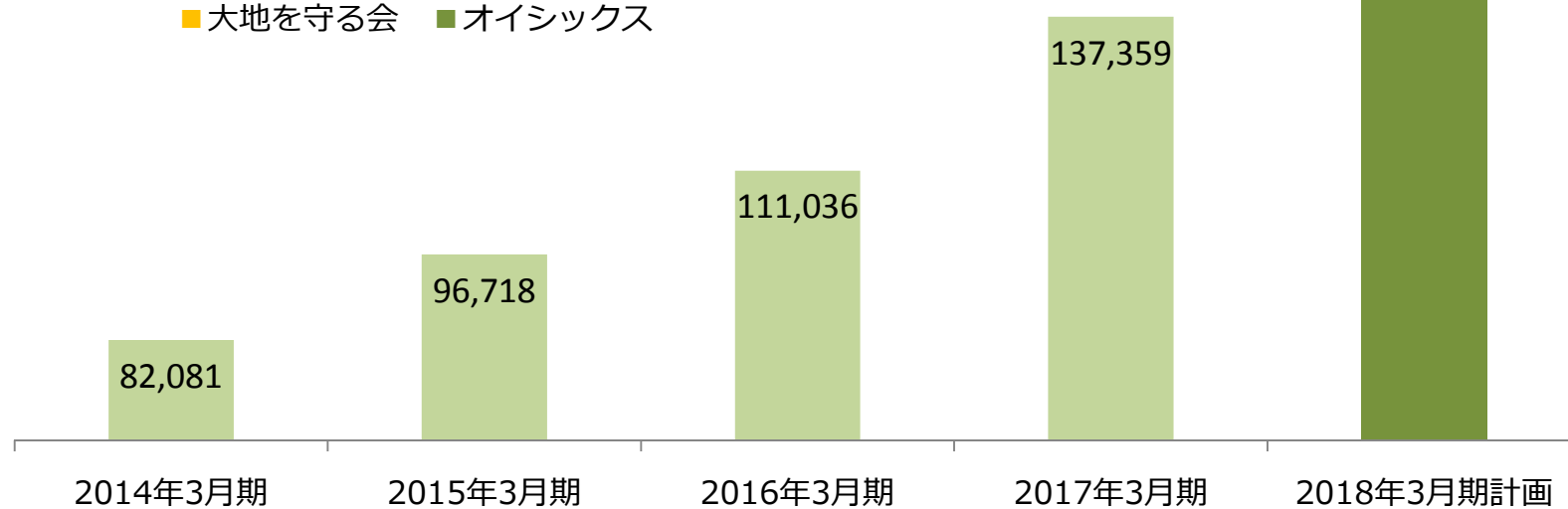
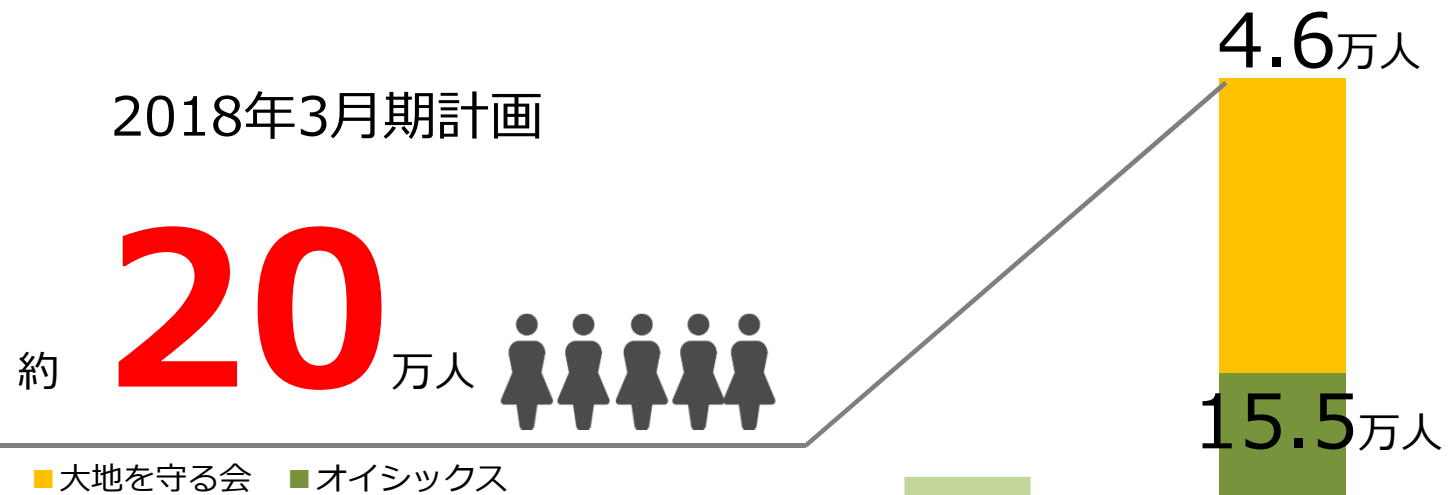


宅配事業のシナジー創出、その他事業の採算性見直し、固定費抑制による利益改善を図る

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 (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