



2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

オイシックス・ラ・大地株式会社
2025年8月13日

1

2026年3月期1Q実績

2

参考資料

3

参考資料－子会社再編

「これからの食卓、これからの畑」

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

26年3月期 第1四半期 実績

- 【全体】 売上/EBITDAは、前年同期比5.1%/28.1%増加し、664億円/33億円で着地
- 【BtoC】 会員数は前年同期比で減少したものの、Oisixのサービス・プロダクトの質向上によるARPU増加及び継続的な原価改善により、利益率は前年同期比1.9pt改善
- 【BtoB】 前年下半期以降の米を含む食材費高騰の影響を受けているものの、学校給食を中心とした新規契約数の増加及びコントラクトを中心とした価格適正化により、利益率は前年同期と同水準まで改善

26年3月期 通期 業績予想

- 【全体】 売上/EBITDAは、通期計画に対し進捗率25%/24%と順調に推移
- 【BtoC】 会員数・ARPUともに、今後も四半期毎に増減する想定だが、通期計画に対し順調に推移
- 【BtoB】 ①少人数での給食運営を実現する「タイパ給食モデル」の構築と横展開、及び、②シフト管理・食材管理などの店舗運営の標準化は26/3末の目標達成に向けて順調に進捗、③赤字契約解消を含む価格適正化に向けた交渉は、25/10末の交渉完了目標に対し、25/6末時点で半数を超える進捗を達成し、交渉は順調に推移
- 25/6月公表の通り、コア事業（BtoC及びBtoB）に注力するための経営資源の最適化等を目的とした、シダックス傘下のフード・社会事業の完全子会社化、及び車両事業の売却を9月以降に順次実施予定

1. 2026年3月期1Q実績

26年3月期1Q実績サマリ

Oisix ra daichi

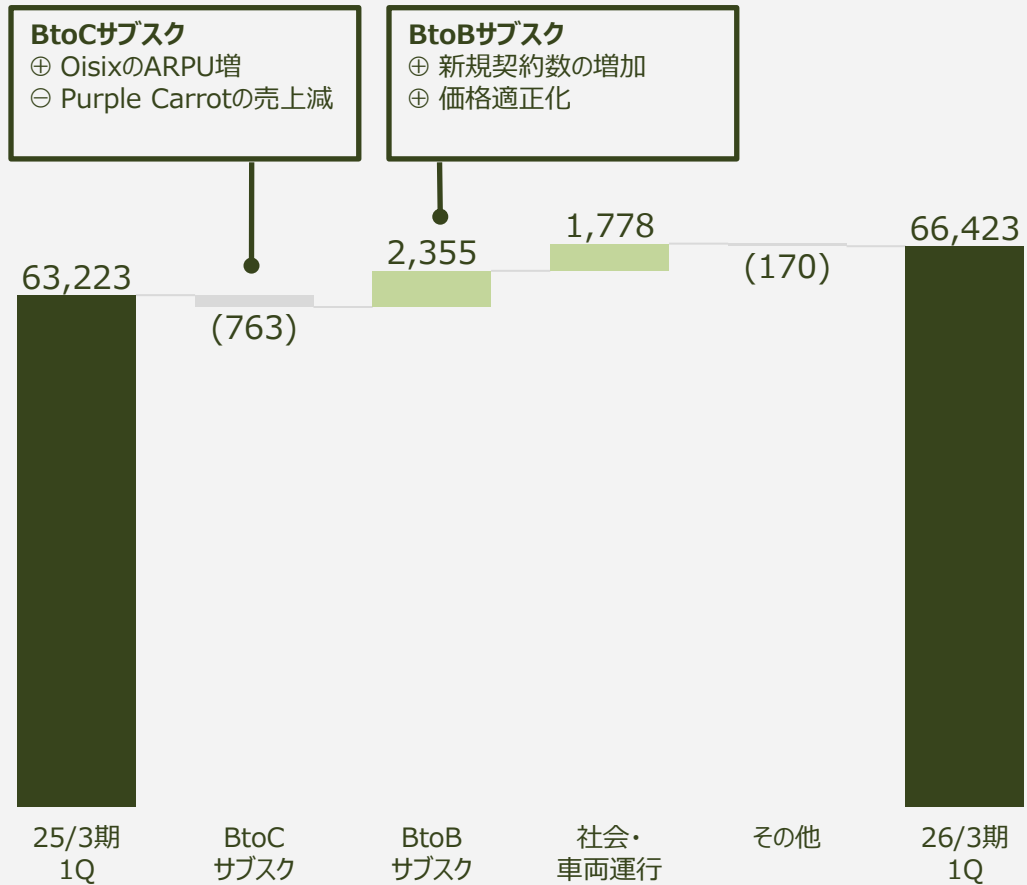
	25/3期	26/3期	前年同期比 増減
	1Q	1Q	
(百万円)			
売上高	63,223	66,423	+5.1%
EBITDA	2,623	3,359	+28.1%
営業利益	1,230	1,837	+49.3%
親会社帰属 純利益	339	750	+120.9%

ハイライト

- BtoBサブスクの新規契約数の増加及び価格適正化により、売上高は前年同期比で増加。但し、子会社再編により、10/1以降は車両事業の売上はなくなる見込み
- 【BtoC】 OisixのARPUの増加及び継続的な原価改善により、利益率は前年同期比改善
- 【BtoB】 米を含む食材費高騰の影響を受けているものの、学校給食を中心とした新規契約数の増加及びコントラクトを中心とした価格適正化により、利益率は前年同期と同水準まで改善
- 【社会・車両】 新規契約数が増加し、順調に進捗。但し、10/1以降は車両事業の利益はなくなる見込み
- EBITDA/営業利益の増益により、親会社帰属純利益も増加
- シダックス傘下のフード及び社会事業の完全子会社化及び車両その他事業の売却を9月以降に実施予定。その結果、親会社帰属純利益は増加見込み

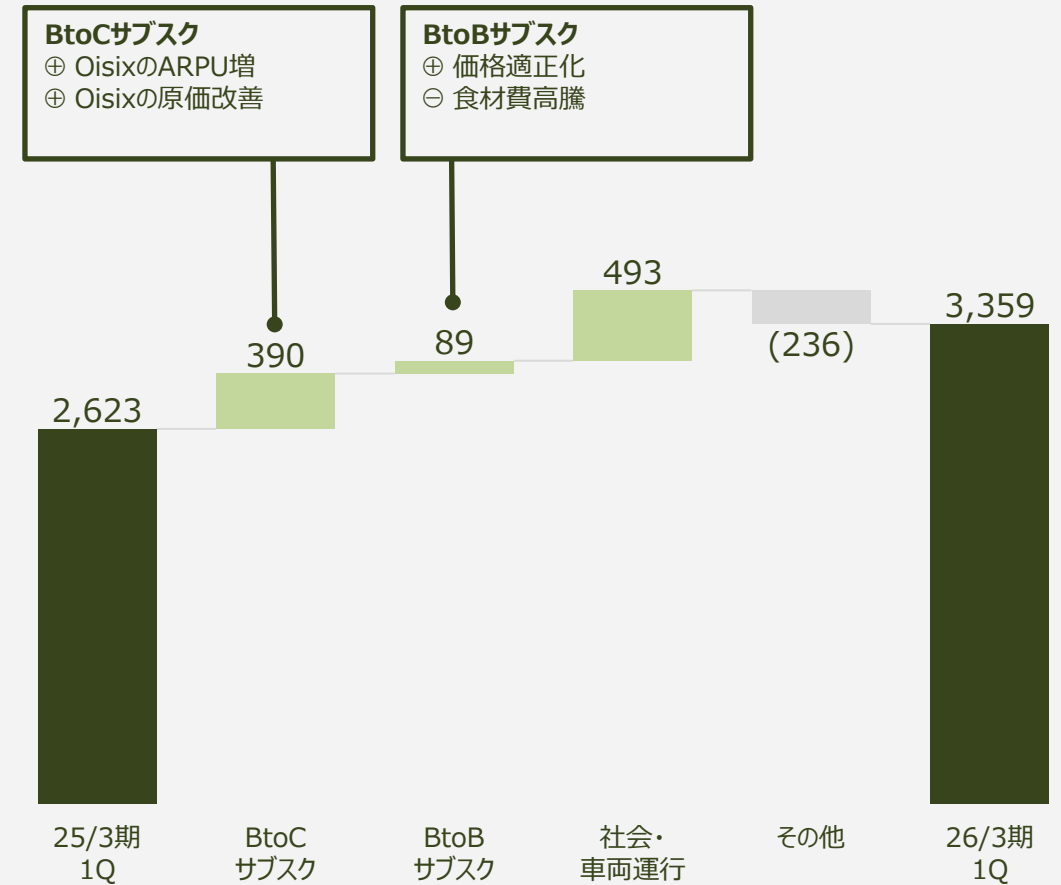
売上高

(百万円)



EBITDA

(百万円)



* 売上（その他）は、その他事業、連結調整を含む。EBITDA（その他）は、その他事業、全社費用その他、のれん・減価償却費を含む

* 学校給食事業は、過去数値含め、BtoBサブスクに含める

セグメント売上高

(百万円)	25/3期 1Q	26/3期 1Q	YoY
BtoCサブスク	24,443	23,679	(3%)
Oisix	14,849	14,689	(1%)
大地を守る会	2,632	2,568	(2%)
らでいっしゅぼーや	4,059	4,201	+4%
Purple Carrot	2,902	2,220	(23%)
BtoBサブスク	18,654	21,010	+13%
社会サービス	8,966	10,074	+12%
車両運行サービス	6,662	7,332	+10%
その他事業	5,040	5,025	(0%)
連結調整	(544)	(700)	-
売上高	63,223	66,423	+5%

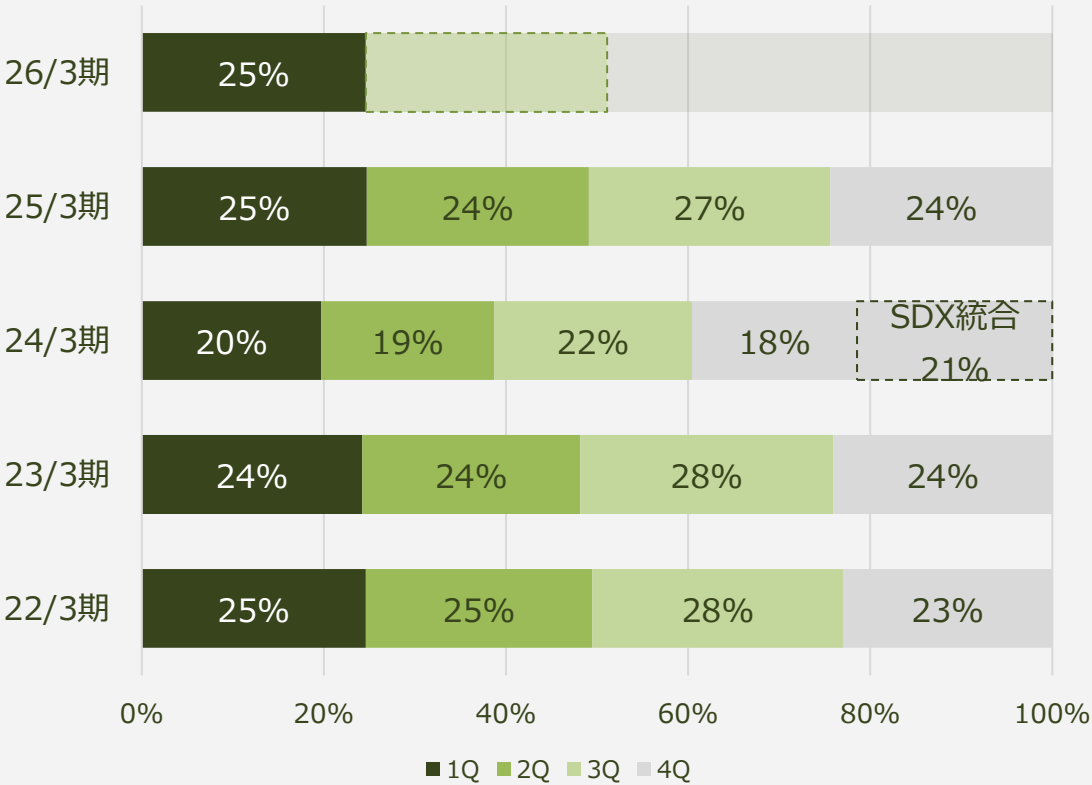
調整後セグメント利益

(百万円)	25/3期 1Q	26/3期 1Q	YoY	利益率
BtoCサブスク	1,710	2,100	+23%	8.9%
Oisix	1,228	1,634	+33%	11.1%
大地を守る会	370	336	(9%)	13.1%
らでいっしゅぼーや	360	392	+9%	9.3%
Purple Carrot	(249)	(263)	-	-
BtoBサブスク	545	635	+16%	3.0%
社会サービス	465	710	+53%	7.1%
車両運行サービス	696	945	+36%	12.9%
その他事業	335	198	(41%)	3.9%
全社費用その他	(2,524)	(2,753)	-	-
営業利益	1,230	1,837	+49%	2.8%
のれん・減価償却費	1,392	1,521	-	-
EBITDA	2,623	3,359	+28%	5.1%

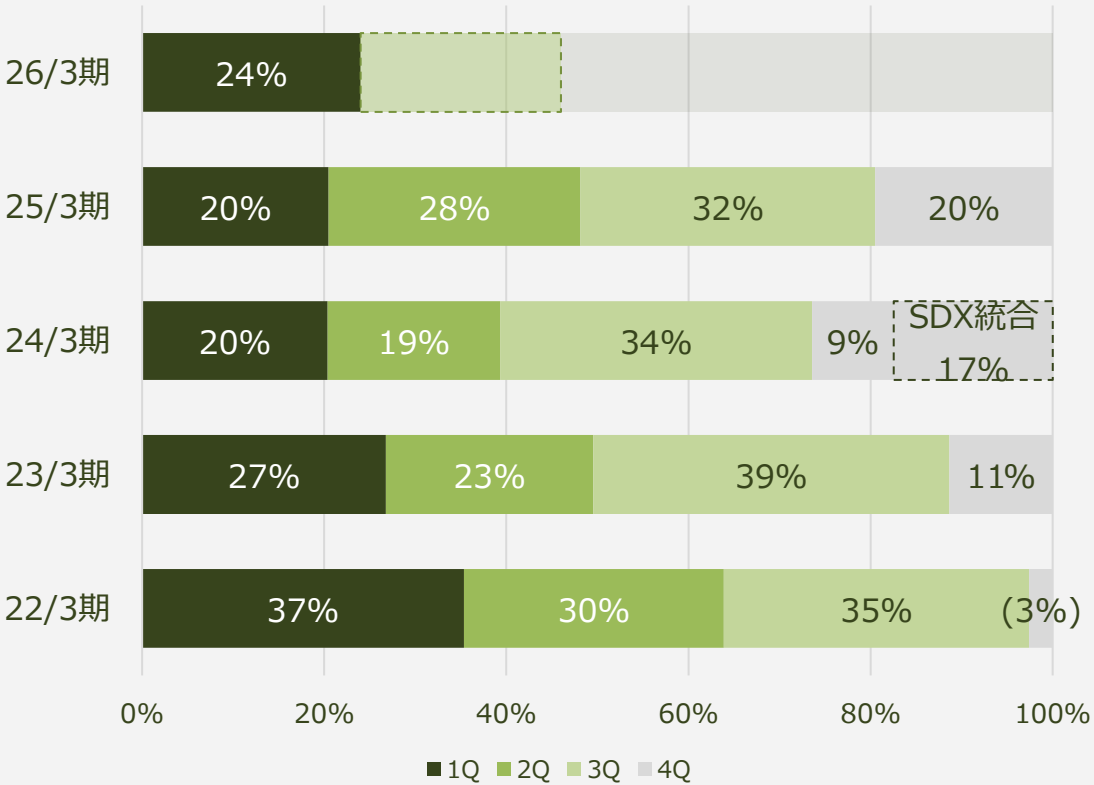
* Oisix、大地を守る会、らでいっしゅぼーやは調整なし。他のセグメントは、調整後セグメント利益＝セグメント利益（短信）＋M&Aに係るのれん及び無形固定資産償却費等（後頁同様、詳細はデータシート参照）
* Purple Carrotは、決算期末が12月のため、3ヶ月遅れで連結。なお、2Q累計の調整後セグメント利益は2,400千ドルの赤字見込み * 学校給食事業は、過去数値含め、BtoBサブスクに含める

- 1Q時点で、売上高/EBITDAは順調に推移。BtoCの年末商戦を踏まえ、EBITDAはやや下期偏重を想定

売上高



EBITDA



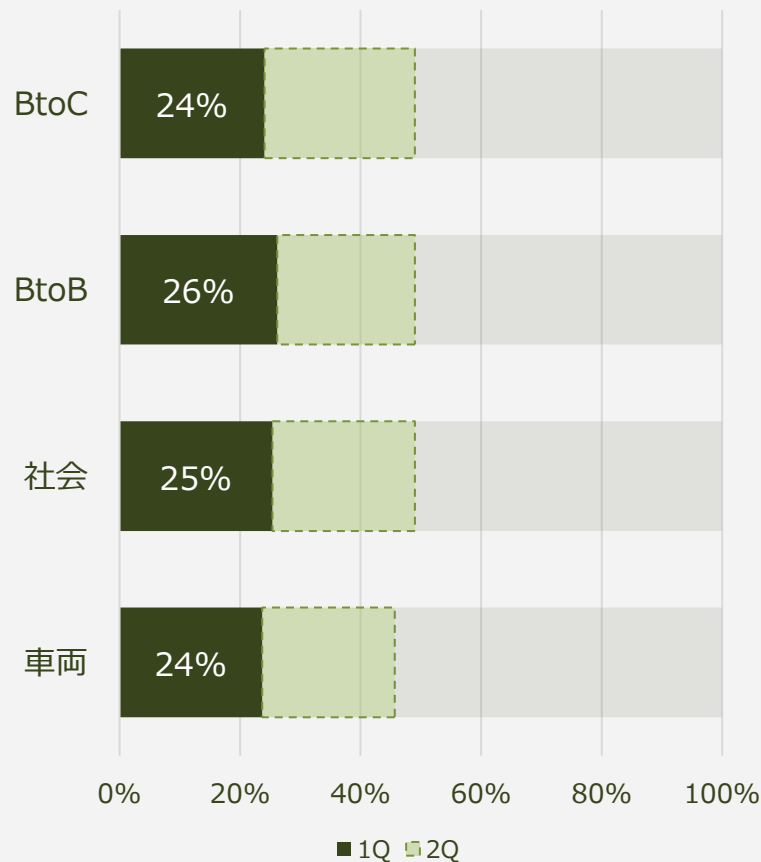
* 24/3期は、シダックスグループ（SDX）統合（4Qのみ連結）の影響が大きいいため、内訳として記載
* 25/6月公表のシダックス傘下の子会社再編の影響を考慮せず

セグメント別四半期進捗（26/3期）

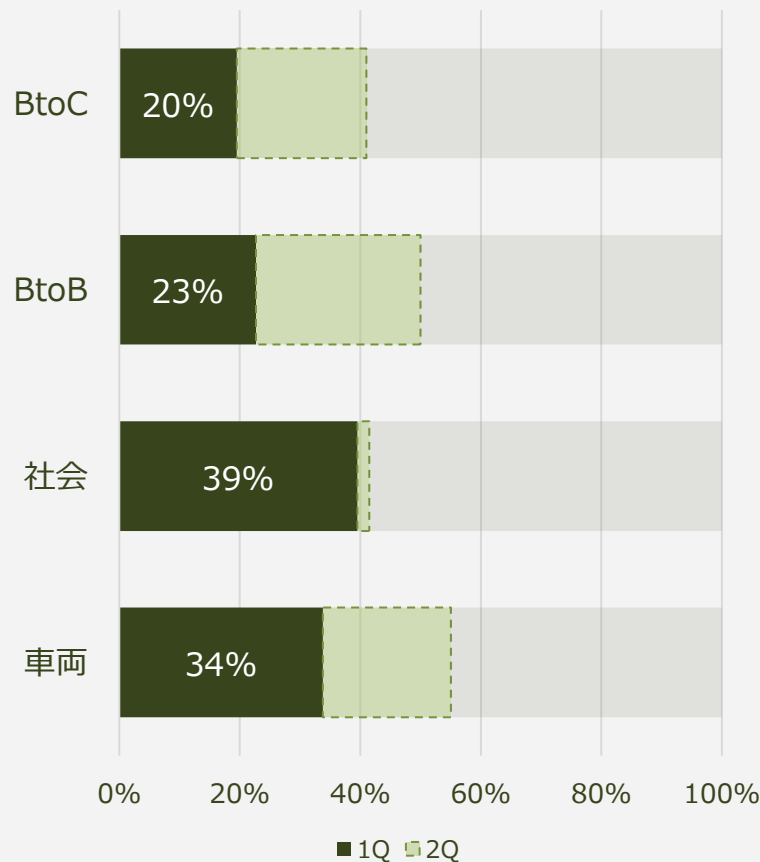
Oisix ra daichi

- 学校給食のセグメント変更により、学校給食/学童保育の季節要因による業績変動が大きく見えるが、セグメント別の1Qおよび2Q進捗見通しは、全体として計画から大きくかい離せず

売上高



調整後セグメント利益



ハイライト

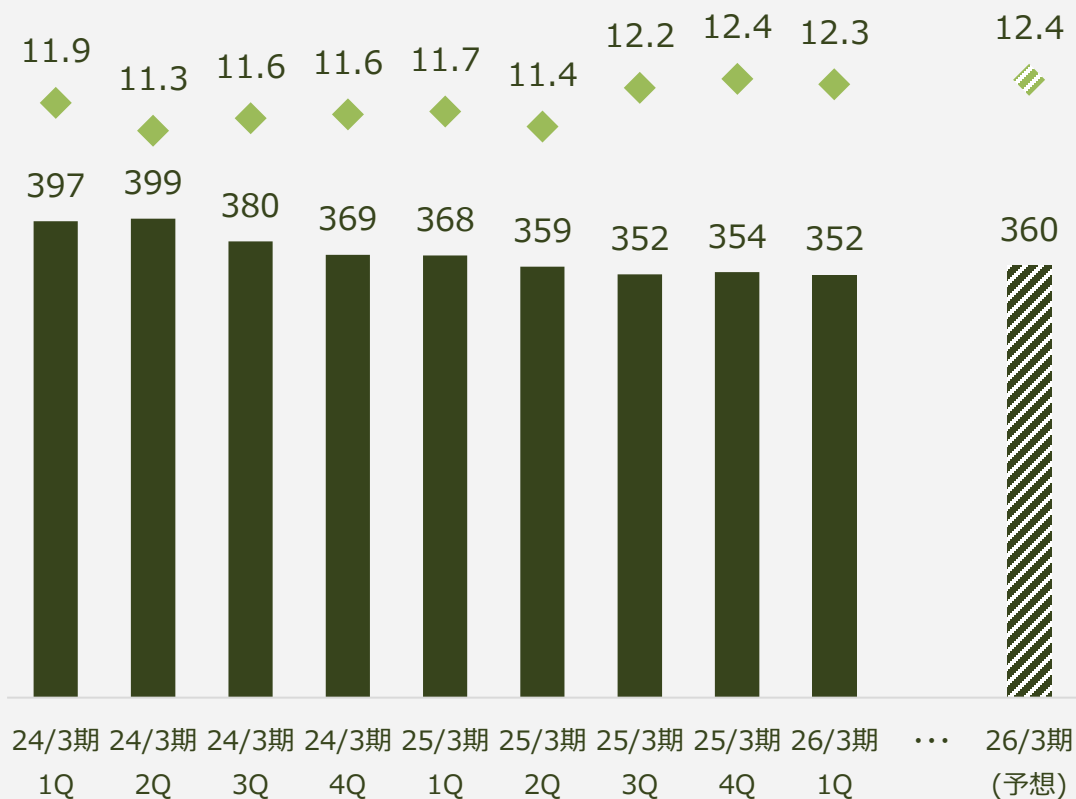
- 年末商戦による影響により、利益は3Q偏重の見込み
- 主に年間契約を締結している学校給食にて、夏季休暇に伴う労務費減少が見込まれるため、2Qの利益は1Q対比増加する見込み
- 主に年間契約を締結している学童保育にて、夏季休暇に伴う労務費増加が見込まれるため、2Qの利益は1Q対比大きく減少する見込み
- 1Qは費用計上の時期ずれの一過性の影響もあり、計画を大きく上回って推移。2Q累計は計画通りの進捗を想定

* 進捗率は、学校給食セグメント変更後の26/3期予想をもとに算出
 * シダックス傘下の子会社再編により、車両その他事業の売却を10/1に予定

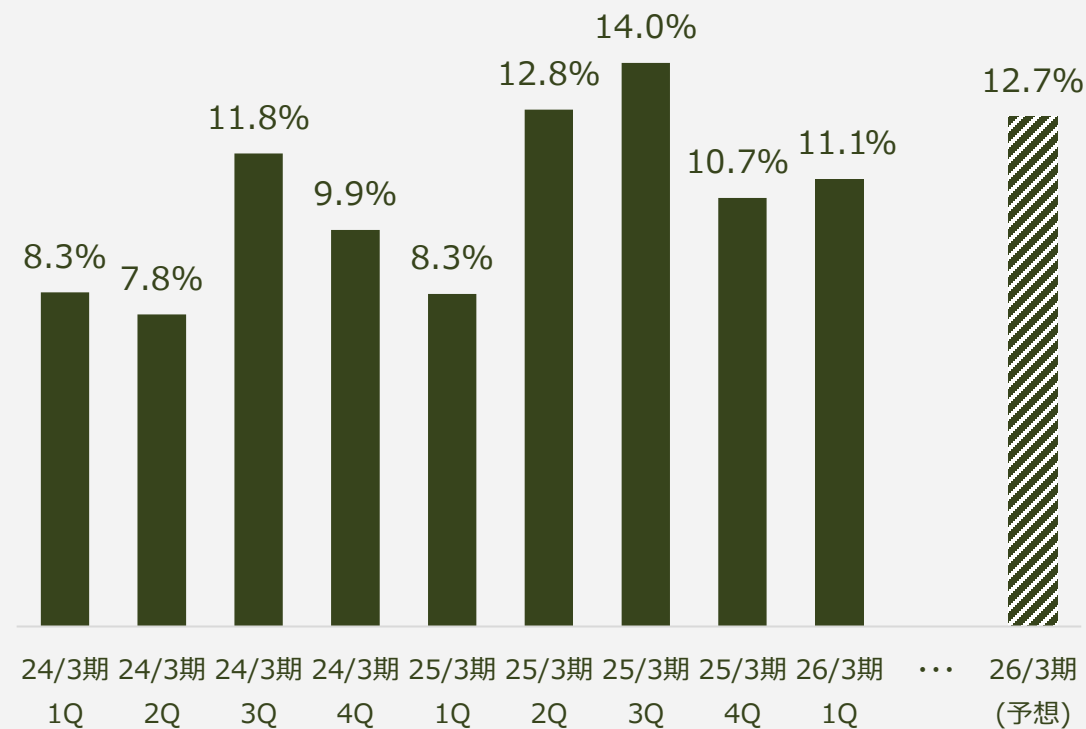
- 会員数及びARPU：四半期毎に増減するものの、通期予想に向けて順調に進捗
- 利益率：サービス・プロダクトの質向上によるARPU増加及び継続的な原価改善により、利益率は前年同期比2.8pt改善

会員数及びARPU

■ 会員数 (千人) ◆ ARPU (千円)



セグメント利益率



商品・サービスの進化 (デリOisix／Oisix CookBox)



- デリOisixの会員数は、主に既存会員のコース変更により、過去最速のスピードで1.5万人を突破。今後、5万人以上の定期会員を目指す（7月末時点1.7万人）
- ちゃんとOisixが料理のコツが自然に身に付く“通わない料理教室サービス”をコンセプトとした「OisixCookBox」にリニューアル。今後、5万人以上の定期会員を目指す

商品・サービスの進化 (コラボ商品／特集・予約)



- 佐々木希さんとの初めてのコラボ商品を販売。『リロ＆スティッチ』のミールキットでは、ディズニーシリーズ初のオリジナル商品も販売
- 初夏グルメや梅しごとなど季節にちなんだ特集や予約が好調。継続的なARPU向上に寄与

新プロモーションの挑戦 (ブランド認知度の向上)

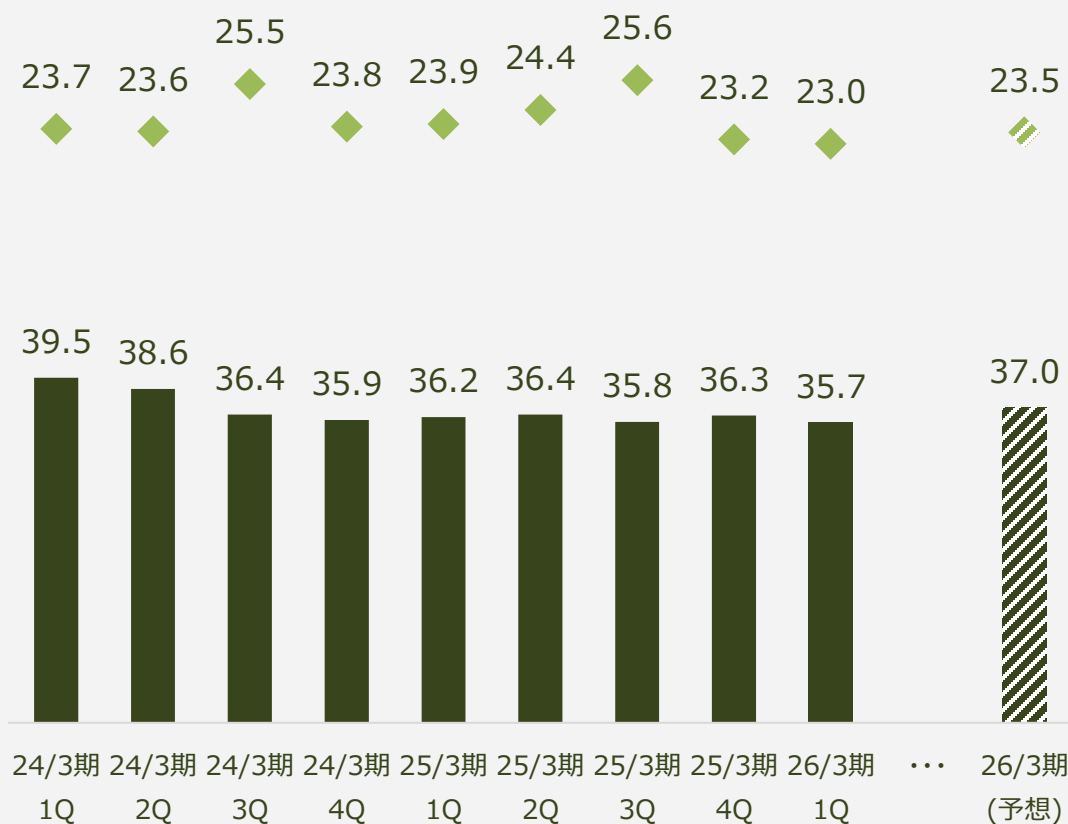


- 楽天市場、コープさっぽろ、コープ東北でのOisix商品販売など販売チャネルを自社サイト以外にも拡大
- 関東に加え、関西においても親子向けイベントへの出展などオフラインチャネルを活用した認知向上を企図

- 大地を守る会：前年同期比、会員数及びARPUは減少。2Qでは、創業50周年記念の企画を実施予定
- らでいっしゅぼーや：会員数の増加基調が続く。2Qでは、ドリンクキャンペーンの実施や人気の制覇シリーズ等のおいしい定期便を提供予定

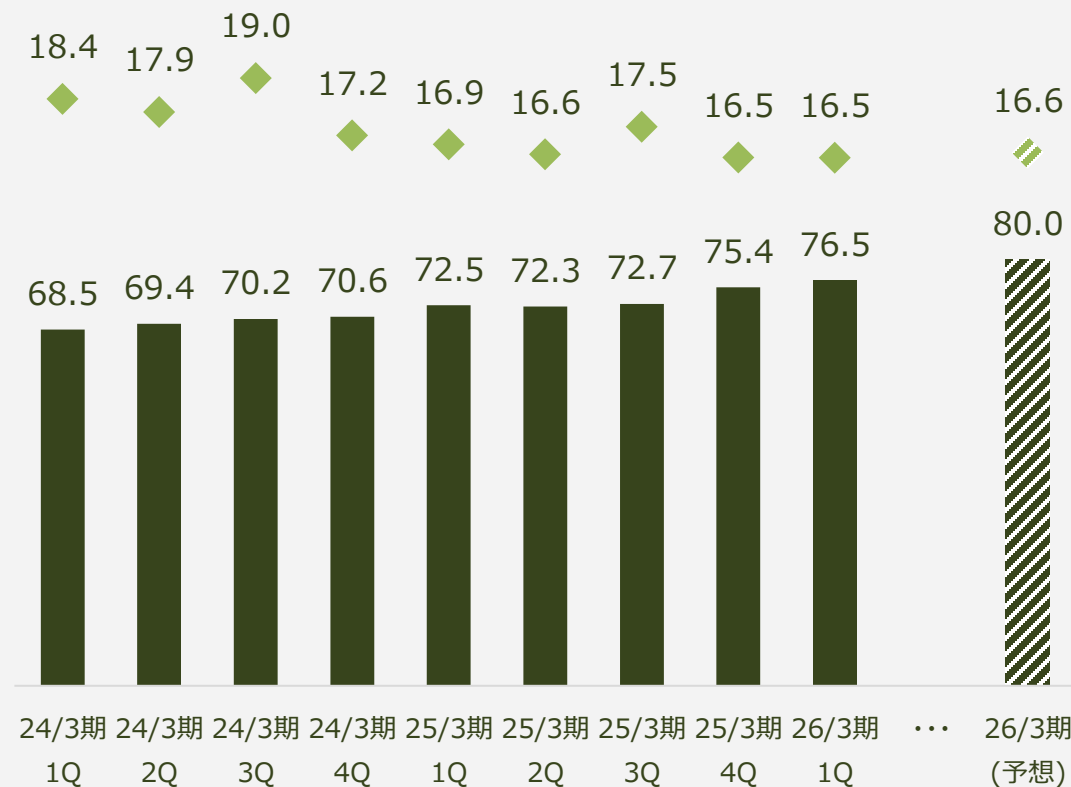
大地を守る会

■ 会員数 (千人) ◆ ARPU (千円)



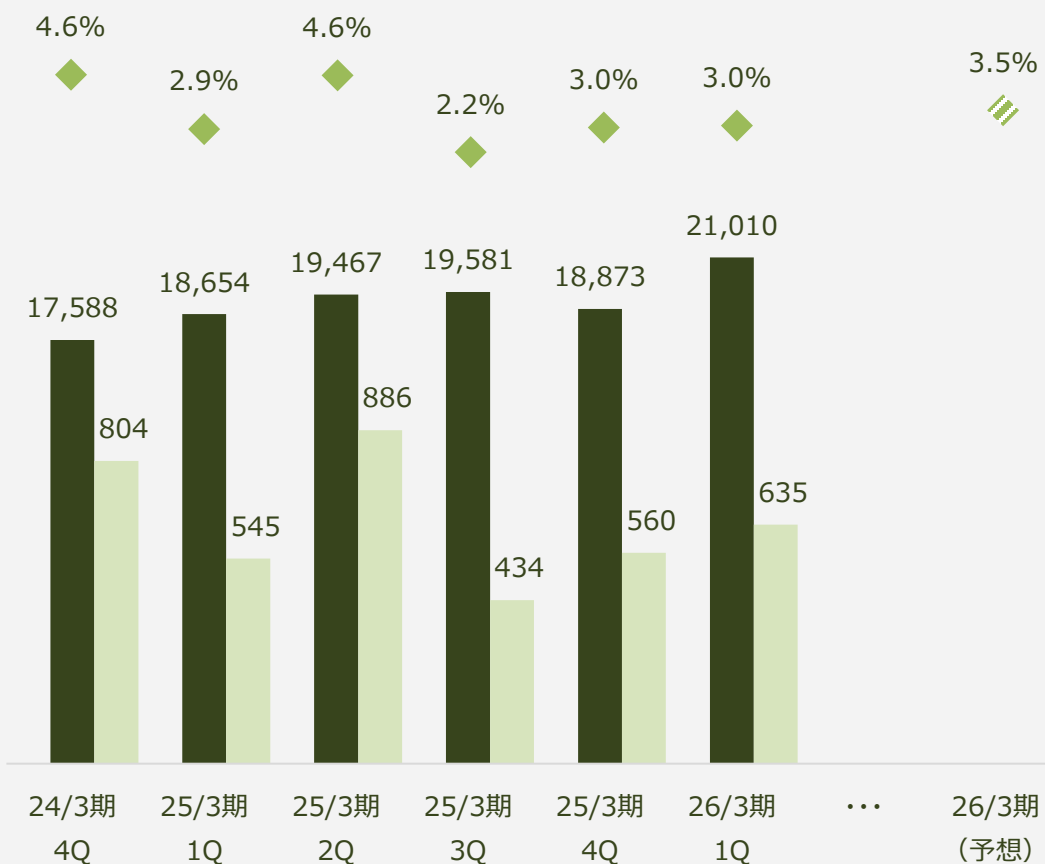
らでいっしゅぼーや

■ 会員数 (千人) ◆ ARPU (千円)



売上高・調整後セグメント利益

■ 売上高 (百万円) ■ 調整後セグメント利益 (百万円) ◆ 調整後セグメント利益率



ハイライト

- 前年下半期以降の米を中心とした食材費高騰の影響を受けているものの、学校給食を中心とした新規契約数の増加及びコントラクトを中心とした価格適正化を踏まえ、売上は前年同期対比13%増加し、利益率は前年同期と同水準に改善
- 26/3期を含めた今後の利益率改善のために、シフト管理・食材管理などの店舗運営の標準化を進め、27/3期以降の新規契約獲得のために、「タイパ給食モデル」の構築と横展開に向けたメニュー作りを継続
- 学校給食は、夏季休暇に伴う労務費減少が見込まれるため、2Qの利益は1Q対比増加する想定。また、コントラクトを中心とした価格適正化の交渉を25/10末完了目標に向けて順次実施するため、利益率は26/3末に向けて徐々に改善予定

* 26/3期より、学校給食事業を社会サービスセグメントからBtoBサブスクセグメントに変更したため、過去数値について学校給食事業を含む

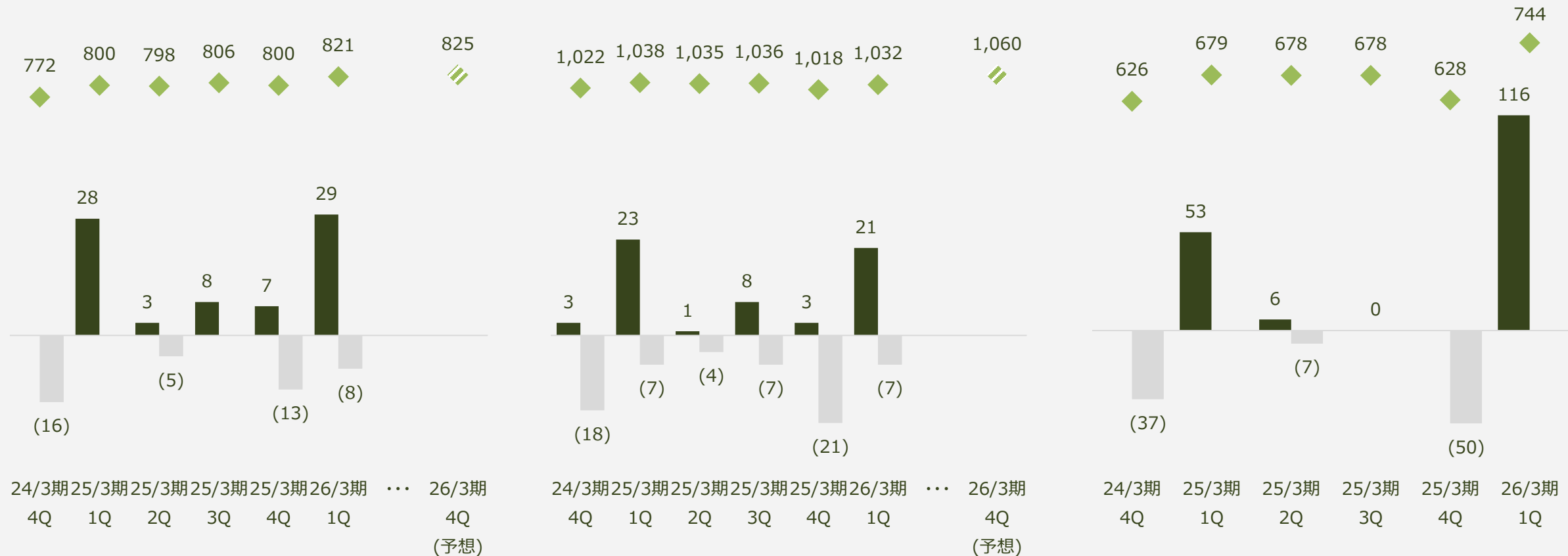
- 年度切り替えの4月での新規契約により、学校給食・保育を中心に新規契約施設数は増加
- 赤字契約見直しに伴い、撤退を辞さない価格適正化交渉を実施するため、2Q以降も一定程度解約が発生する可能性あり

ライフケア

コントラクト

学校給食

■ 増加 ■ 減少 ◆ 契約施設数 (施設)



* ライフケア（旧メディカル）：高齢者施設、保育、病院等、コントラクト：工場、金融機関支店、オフィス、寮・研修所、大学等
* 契約施設数、増加数、減少数は、過去分/通期予想含め、区分・算出方法を変更

商品・サービスの進化 (タイパ給食モデル)



- 社食領域において、オイシックス野菜を活用し、かつ、省人化ができるメニュー作りを継続
- 高齢者施設領域において、食欲をそそるような盛り付けや彩りがあり、栄養バランスが良く、かつ、省人化ができるメニュー作りを継続

営業力の強化 (新規契約獲得)

2025年のメディア露出例

1/31
ダイヤモンド・チェーンストアオンライン
保育での「タイパ給食」の取り組みについて
6/24
日本経済新聞
ノンピ社食のスープメニューについて
7/22
ワールドビジネスサテライト
社員食堂での新メニューについて など

シダックスには
500種類の仕事があり
あなたに合った働き方が
何歳になっても可能です

- 27/3期以降に開始する契約を中心に、新規契約獲得は前年同期比で30%増加。また、メディア露出も強化し、シダックス/ノンピは当社グループ化前と比較し、露出数が2倍に増加
- 複数媒体を活用した採用活動に加え、作業工程の見直しや、パート人材の活用により待遇改善を進める

収益性の改善 (価格適正化交渉)

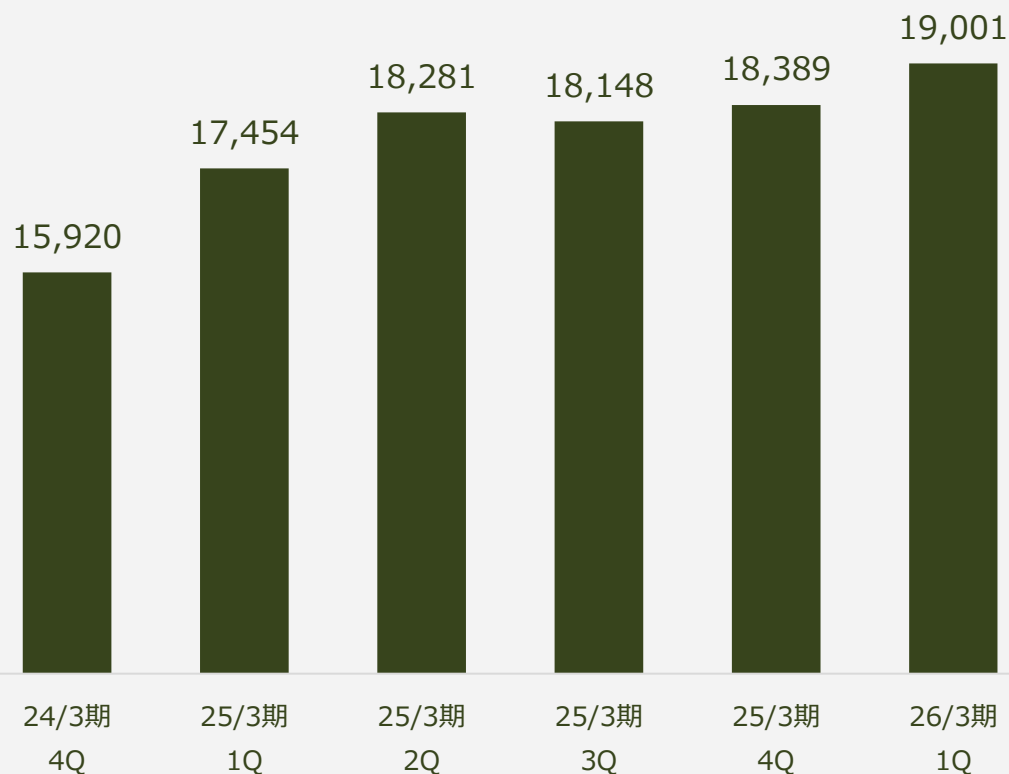


- 食材費や人件費の高騰を踏まえ、価格適正化の交渉を25/10未完了目標に向けて順次実施
- 発注ルールの徹底や、提供する食事の規定量の見直しを含めた店舗運営の標準化を26/3末の目標達成に向けて実施

- 待機児童解消の施策が後押しになり、民間企業への委託化率が伸びていることを背景に、前年に引き続き「学童保育」が好調
- 2Q/4Qは、夏季・冬季休暇に伴う労務費増加が見込まれるため、利益は減少する傾向にあり

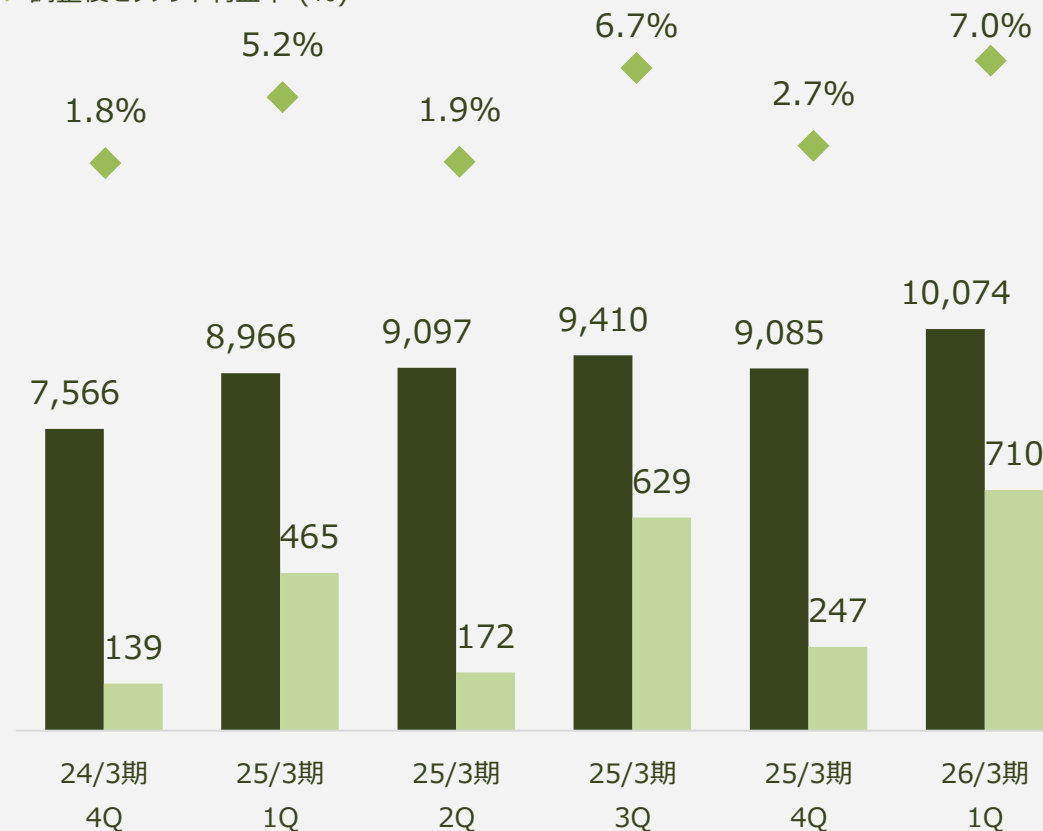
運営スタッフ数

(人)



売上高・調整後セグメント利益

■ 売上高 (百万円) ■ 調整後セグメント利益 (百万円)
◆ 調整後セグメント利益率 (%)



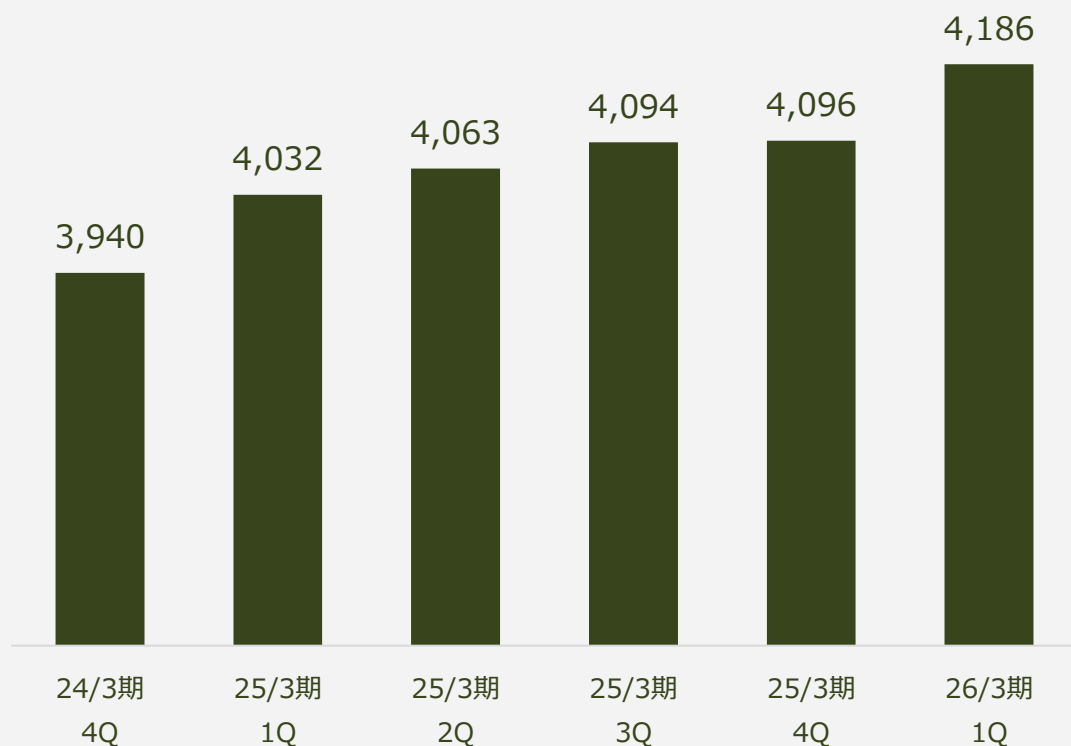
* 運営スタッフ数：契約施設の運営スタッフのこと。社会サービス事業では施設規模が案件により異なるため、運営スタッフ数をKPIとしている

* 過去数値についても学校給食事業を除く

- 「役員車両」「一般車両」が順調に進捗し、「旅客運送」の貸切イベントの臨時便などの契約獲得により、売上高は前年同期比で増加
- 費用計上の時期ずれの一過性の影響もあり、1Q利益は前年同期比大幅に増加。2Q累計利益は計画通りの進捗を想定

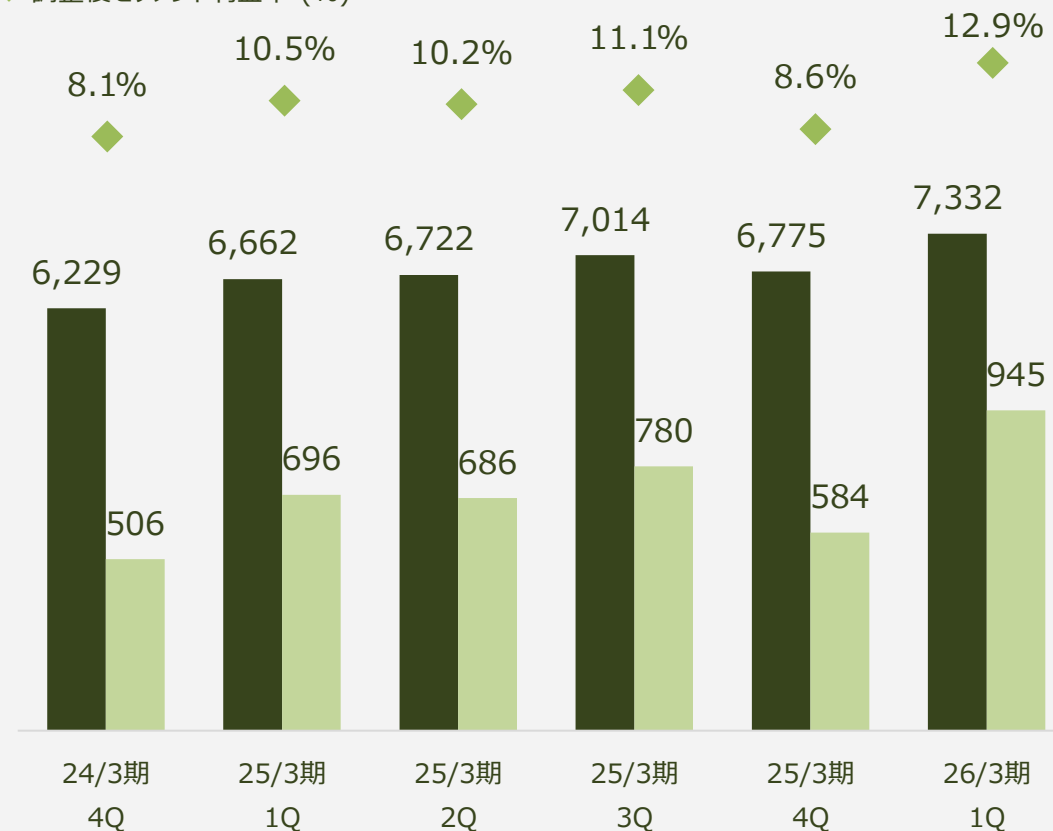
運行台数

(台)



売上高・調整後セグメント利益

■ 売上高 (百万円) ■ 調整後セグメント利益 (百万円)
◆ 調整後セグメント利益率 (%)



2. 參考資料

支援実績

子どもたちの栄養を考えた食支援
WeSupport Family



寄付物資支援

17億円

支援世帯数

3.0万世帯

2021/12

2025/6時点
(累計)

100万人のキャンドルナイト



- “でんきを消して、スローな夜を” を合言葉に、大地を守る会主催の「100万人のキャンドルナイト」にて実施した寄付をWeSupport Familyの活動や能登の復興支援に活用
- 体験格差解消に向け、親子を「キャンドルづくりワークショップ」に招待

未利用魚の活用



- 温暖化の影響で水揚げ量が増加した未利用魚「エソ」を活用した「がたほーボール」を新潟のスタジアムグルメとして販売
- らでいっしゅぼーやでも生産量の増えたクロダイを美味しく届けて消費拡大に寄与するため、「岡山県産クロダイと夏野菜のアクアパッツァ」を開発

規格外青果の活用



- 急激な猛暑の影響で大量に発生した白なすの規格外品を、暑い季節にも合うミールキットとして活用。グループ会社とも連携し、販売を促進
- 新潟県特産の西洋なし「ル レクチェ」の規格外品を使ったかき氷をスタジアムグルメとして販売

BtoCサブスク及びBtoBサブスクの競合環境

Oisix ra daichi

- BtoC（食品宅配）：高品質食材の調達、ローコストフルフィルメント、データ活用スキルにより、当社は高い参入障壁を構築
- BtoB（給食）：寡占化が進んでおらず、他業界からの参入を含めた再編の動きが活性化

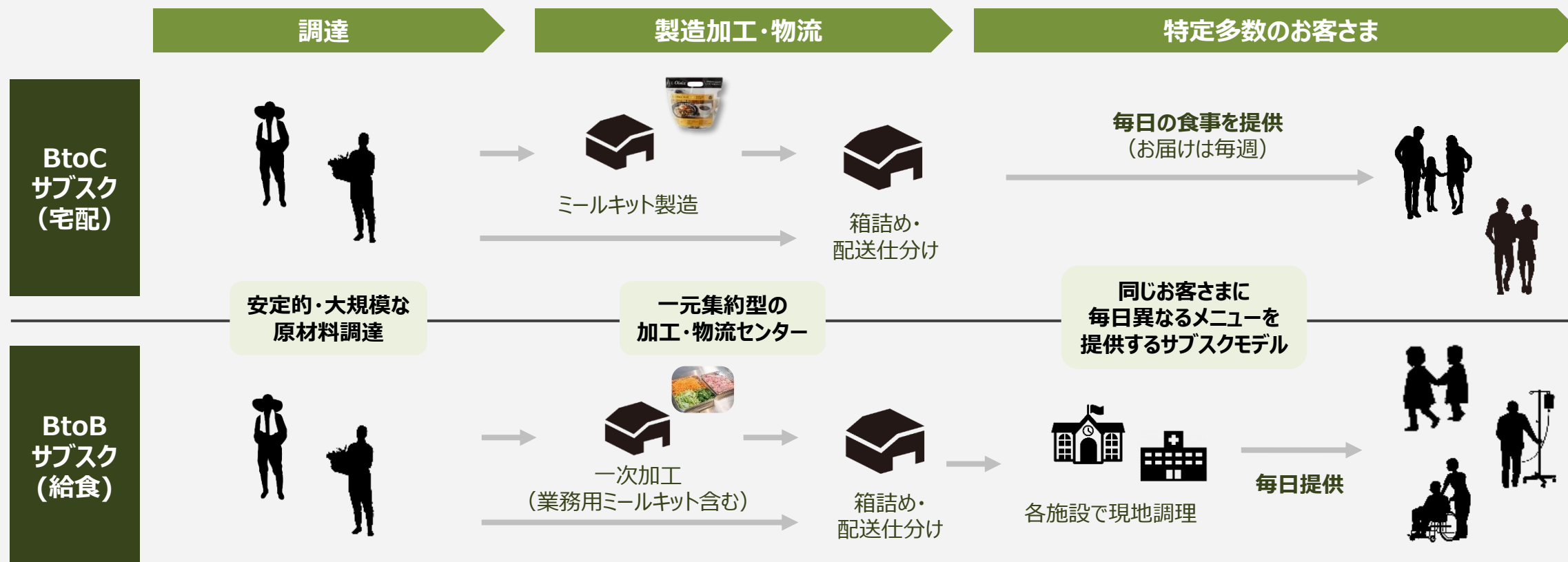
BtoC（食品宅配）マーケット



BtoB（給食）マーケット



- 業務用ミールキットを用いた「タイパ給食モデル」を確立・横展開することで、省人化による給食業界のFLコスト（食材費＋人件費）の削減と付加価値の向上を両立させることを企図



M&Aトラックレコード

Oisix ra daichi

その他 (BtoC)



(株)とくし丸
2016年5月 子会社化

その他



(株)日本農業
2017年4月 関連会社化

BtoCサブスク



(株)大地を守る会
2017年10月 経営統合

その他 (BtoC)



(株)フルーツバスケット
2017年10月 子会社化

その他



カラビナテクノロジー(株)
2018年6月 子会社化

その他



(株) CRAZY KITCHEN
2018年8月 子会社化

BtoCサブスク



らでいっしゅぼーや(株)
2018年10月 経営統合

その他 (BtoC)



(株)ウェルカム
2019年2月 関連会社化

BtoCサブスク



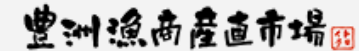
Three Limes, Inc.
2019年5月 子会社化

その他



Future Food Fund(株)
2019年8月 設立

その他 (BtoC)



(株)豊洲漁商産直市場
2021年3月 子会社化

その他



(株) Future Food Lab
2022年1月 設立

その他



新潟アルビレックス・
ベースボール・クラブ
2023年11月 関連会社化

BtoBサブスク



シダックス(株)
2024年1月 子会社化

BtoBサブスク



(株)ノンピ
2024年1月 子会社化

その他 (BtoC)



(株)アグリゲート
2024年3月 子会社化

その他 (BtoC)



(株)オイシクル
2024年5月 設立

その他 (BtoC)

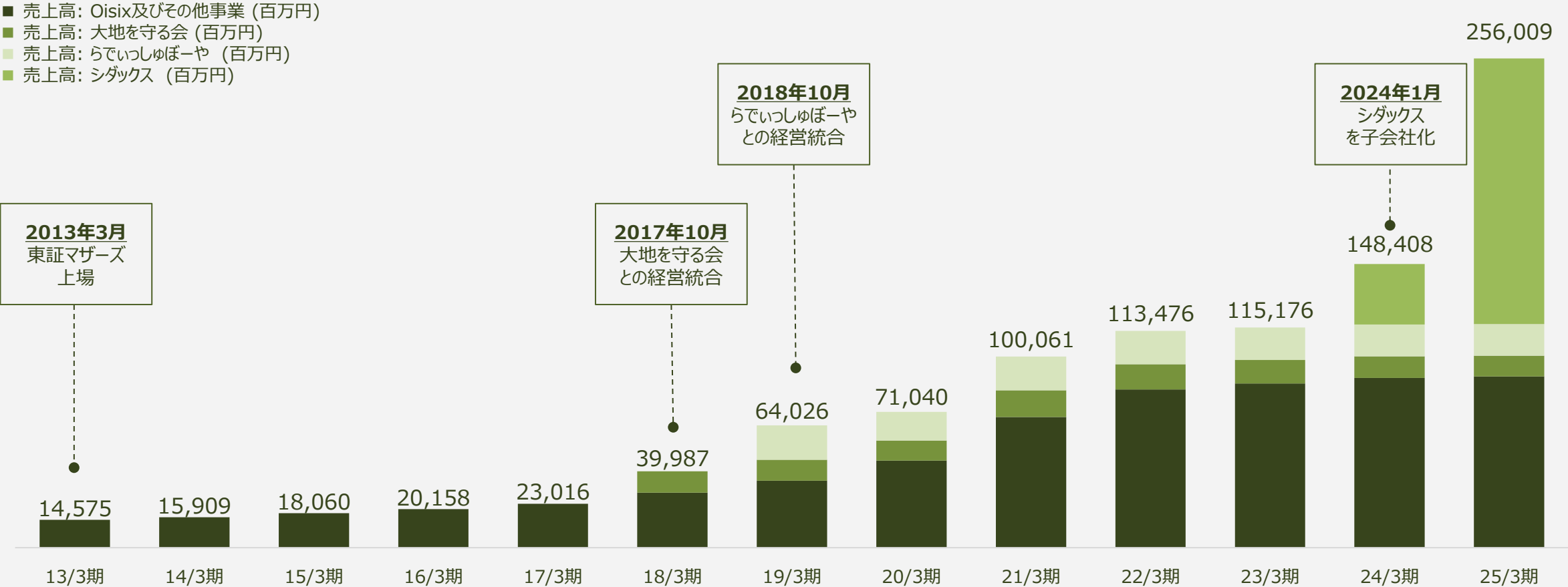


(株)HiOLI
2024年7月 子会社化

* 公表年月順に取引事例を記載。開示セグメントに沿って分類

- 大地を守る会（2017年）、らでいっしゅぼーや（2018年）、シダックス（2024年）のM&Aを経て、事業規模を大きく拡大

売上高推移



(百万円)	25/3期	26/3期	対前年 増減	ハイライト
	実績	予想		
売上高	256,009	270,000	+5.5%	<ul style="list-style-type: none">BtoCサブスクは、サービス・プロダクトの質向上によるARPUの増加、BtoBサブスクは、価格適正化に加え、高齢者施設・社食・保育等の重点領域の新規契約件数を増加させることで、増収の見通し。但し、子会社再編により、10/1以降は車両事業の売上はなくなる見込み
EBITDA	12,800	14,000	+9.4%	<ul style="list-style-type: none">増収に伴う増益に加えて、BtoCサブスク、BtoBサブスクの収益性改善による増益を予想BtoCサブスクは、ARPU増加及び継続的な原価改善により収益性改善見通し。下半期には、認知度向上を目指し、SNSやテレビなどのメディア活用を検討する方針
営業利益	6,864	8,000	+16.5%	<ul style="list-style-type: none">BtoBサブスクは、タイパ給食モデルの確立・横展開、シフト管理・食材管理などの店舗運営の標準化、赤字契約解消を含む価格適正化により収益性は改善する見通し
親会社帰属 純利益	3,638	4,000	+9.9%	<ul style="list-style-type: none">シダックス傘下のフード及び社会事業の完全子会社化及び車両その他事業の売却を9月以降に実施予定。その結果、親会社帰属純利益は増加見込み

* 子会社再編による26/3期連結業績予想への影響は、11月中旬に実施する上半期決算発表までに公表予定

(学校給食セグメント変更後)
セグメント別売上高・利益予想

Oisix ra daichi

セグメント売上高

(百万円)	25/3期 実績	26/3期 予想	YoY
BtoCサブスク	97,152	98,400	+1%
Oisix	59,662	62,300	+4%
大地を守る会	10,753	11,000	+2%
らでいっしゅぼーや	16,642	17,600	+6%
Purple Carrot	10,093	7,500	(26%)
BtoBサブスク	76,576	80,200	+5%
社会サービス	36,559	39,700	+9%
車両運行サービス	27,174	31,000	+14%
その他事業	21,138	23,000	+9%
連結調整	(2,592)	(2,300)	-
売上高	256,009	270,000	+5%

調整後セグメント利益

(百万円)	25/3期 実績	26/3期 予想	YoY	通期 利益率
BtoCサブスク	9,625	10,770	+12%	10.9%
Oisix	6,857	7,900	+15%	12.7%
大地を守る会	1,548	1,600	+3%	14.5%
らでいっしゅぼーや	1,669	1,800	+8%	10.2%
Purple Carrot	(449)	(530)	-	-
BtoBサブスク	2,427	2,800	+15%	3.5%
社会サービス	1,514	1,800	+19%	4.5%
車両運行サービス	2,748	2,800	+2%	9.0%
その他事業	1,185	1,300	+10%	5.7%
全社費用その他	(10,637)	(11,470)	-	-
営業利益	6,864	8,000	+17%	3.0%
のれん・減価償却費	5,935	6,000	-	-
EBITDA	12,800	14,000	+9%	5.2%

* Oisix、大地を守る会、らでいっしゅぼーやは調整なし。他のセグメントは、調整後セグメント利益＝セグメント利益（短信）＋M&Aに係るのれん及び無形固定資産償却費等（後頁同様、詳細はデータシート参照）
* Purple Carrotは、決算期末が12月のため、1月～12月が連結対象（3ヶ月遅れて連結） * 学校給食事業は、過去数値含め、BtoBサブスクに含める

(学校給食セグメント変更前)
セグメント別売上高・利益予想

Oisix ra daichi

セグメント売上高

(百万円)	25/3期 実績	26/3期 予想	YoY
BtoCサブスク	97,152	98,400	+1%
Oisix	59,662	62,300	+4%
大地を守る会	10,753	11,000	+2%
らでいっしゅぼーや	16,642	17,600	+6%
Purple Carrot	10,093	7,500	(26%)
BtoBサブスク	60,784	62,700	+3%
社会サービス	52,352	57,200	+9%
車両運行サービス	27,174	31,000	+14%
その他事業	21,138	23,000	+9%
連結調整	(2,592)	(2,300)	-
売上高	256,009	270,000	+5%

調整後セグメント利益

(百万円)	25/3期 実績	26/3期 予想	YoY	通期 利益率
BtoCサブスク	9,625	10,770	+12%	10.9%
Oisix	6,857	7,900	+15%	12.7%
大地を守る会	1,548	1,600	+3%	14.5%
らでいっしゅぼーや	1,669	1,800	+8%	10.2%
Purple Carrot	(449)	(530)	-	-
BtoBサブスク	1,377	1,800	+31%	2.9%
社会サービス	2,565	2,800	+9%	4.9%
車両運行サービス	2,748	2,800	+2%	9.0%
その他事業	1,185	1,300	+10%	5.7%
全社費用その他	(10,637)	(11,470)	-	-
営業利益	6,864	8,000	+17%	3.0%
のれん・減価償却費	5,935	6,000	-	-
EBITDA	12,800	14,000	+9%	5.2%

* 25/5月に公表した数値（学校給食事業を社会サービスからBtoBサブスクにセグメント変更する前の数値）を記載

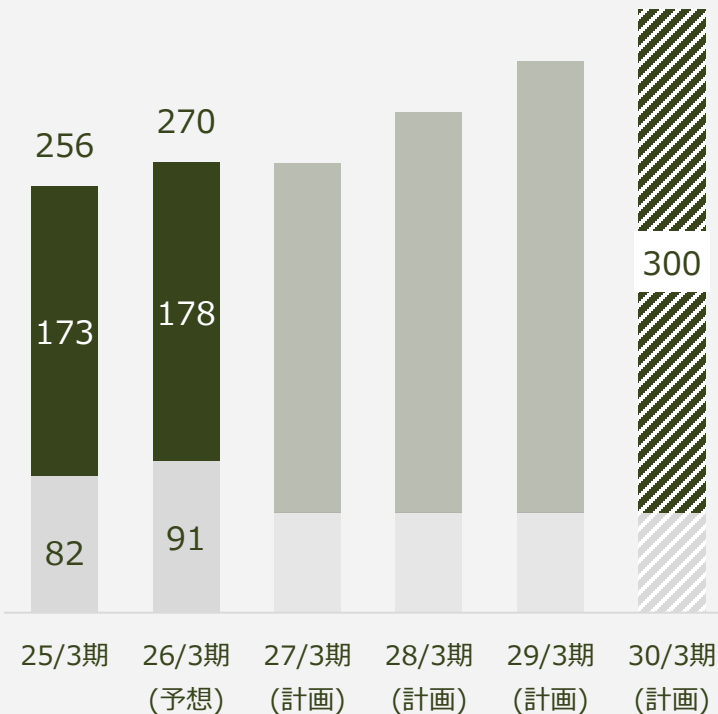
中長期目標－EPS

Oisix ra daichi

- BtoC及びBtoBサブスクの規模拡大とともに、BtoBサブスクにおいて省人化と高付加価値化を実現するタイパ給食モデルの確立・横展開により収益性を改善

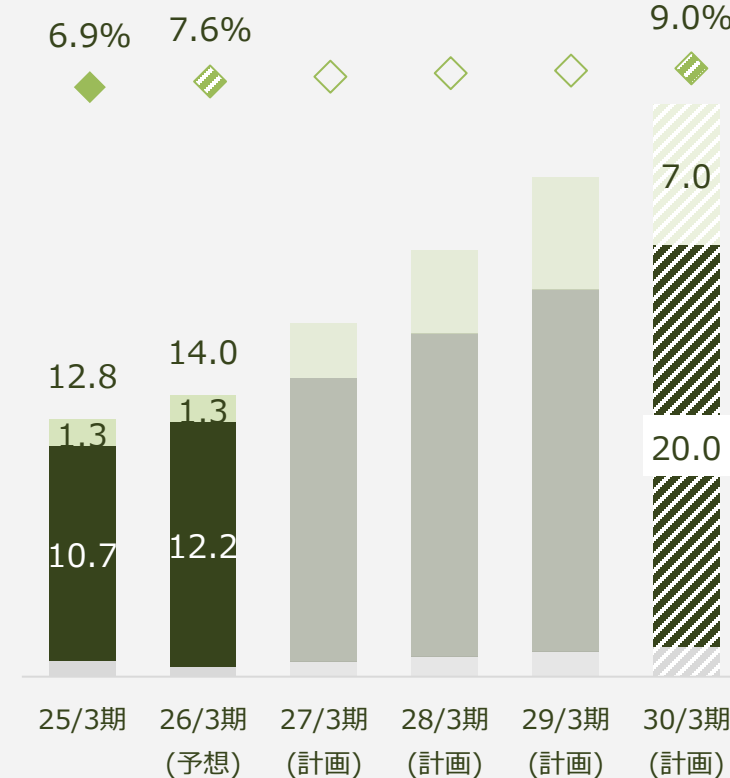
売上高

■ BtoC+BtoB 売上高 (十億円)
 ■ その他売上高 (十億円)



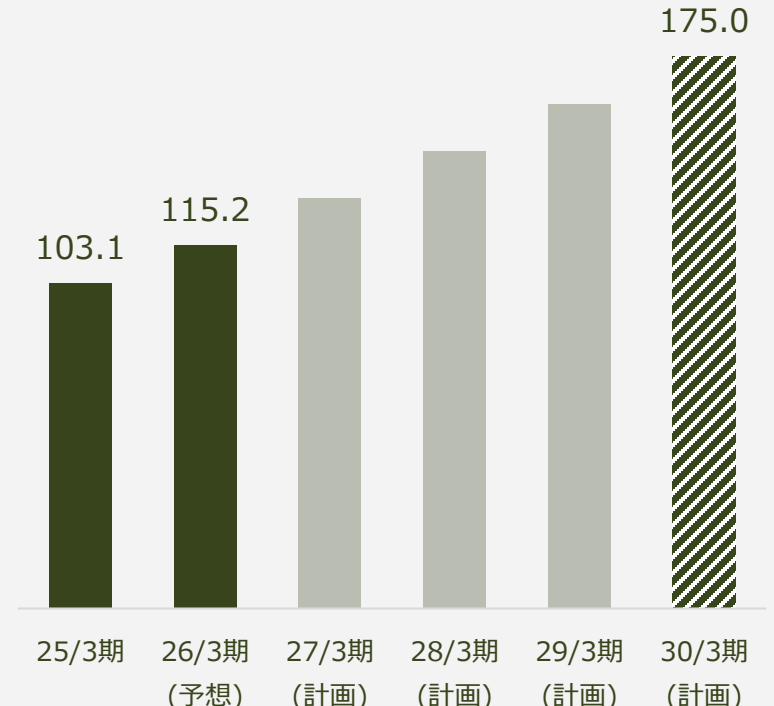
EBITDA

■ BtoC+BtoB 調整項目 (十億円)
 ■ BtoC+BtoB セグメント利益 (十億円) ■ その他 (十億円)
 ◆ BtoC+BtoB 調整後セグメント利益率 (%)



調整後EPS

(円)

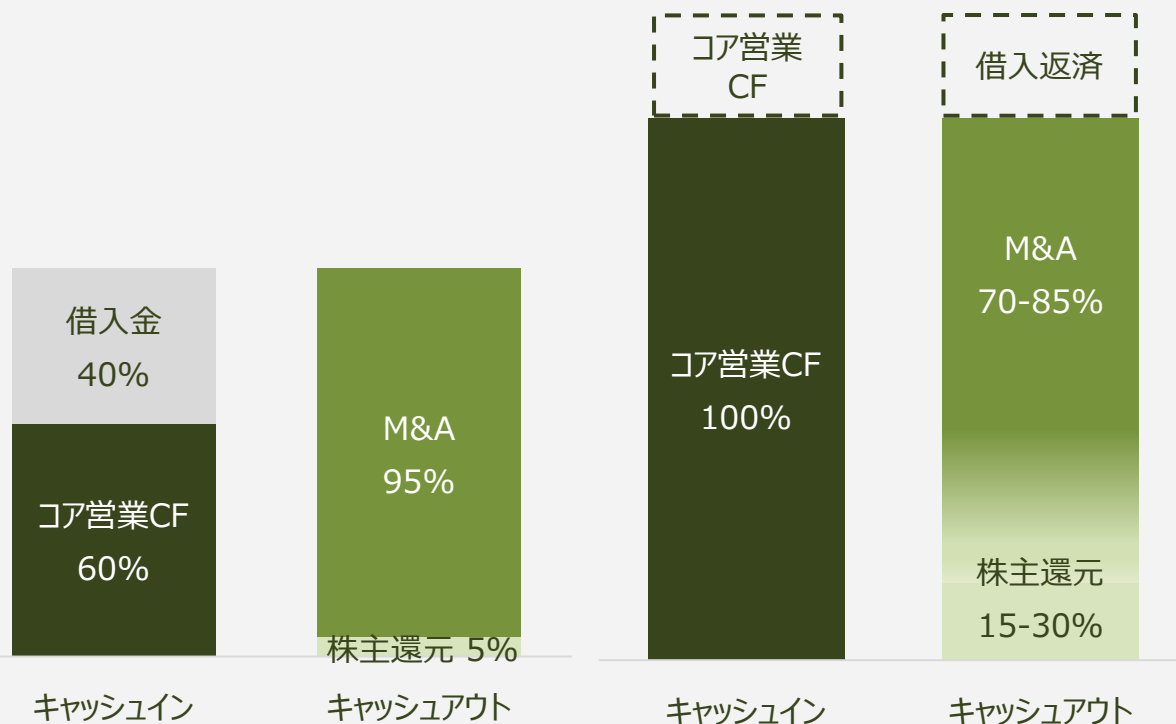


* EBITDA = BtoC + BtoB 調整後セグメント利益 + その他 * 調整後セグメント利益 = セグメント利益（短信）+ 調整項目（M&Aに係るのれん及び無形固定資産償却費等）、
 その他 = BtoC及びBtoBサブスク以外の事業 + 全社費用 + のれん・減価償却費等 * 調整後EPS = EPS × （税金等調整前当期純利益 - 特別損益） ÷ 税金等調整前当期純利益

キャピタルアロケーション

21/3期-25/3期（実績）

26/3期-30/3期（予想）

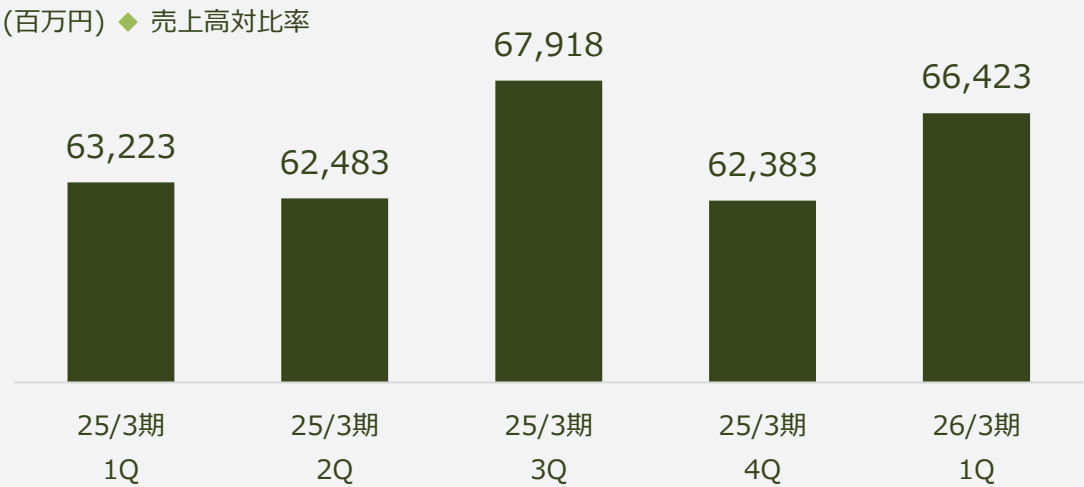


- 過去5年間は、財務レバレッジを最大限に利かして、海老名ステーション（冷蔵）・厚木冷凍ステーションをはじめとした大型設備投資に加え、シダックスを含めた複数のM&Aを実施
- 今後5年間は、BtoB（給食）領域のM&Aを中心に進めると同時に、株主還元を強化する方針
 - コア営業CFが上振れした場合又はM&Aを実施しない場合は、手許現金水準及び資本構成も踏まえたうえで、借入返済や株主還元を検討
- 安定的な収益基盤の成長に基づき、安定配当を継続し、自己株式取得は、資本の状況、成長投資機会等を勘案して機動的に実施
 - 目安：配当性向15%、総還元性向15-30%
 - 8.5%を超える自己株式については原則消却

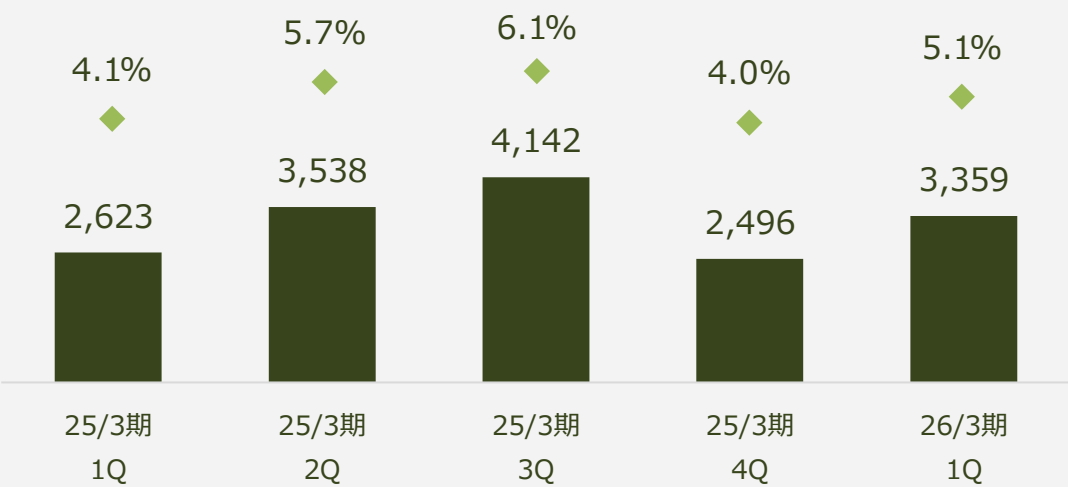
* コア営業CF = 営業CF - （既存事業の成長に伴う）設備投資、キャッシュイン・アウトに共通する項目はネットにして記載

* 前提条件：30-35億円/年（設備投資）、売上高750億円（30/3期までの5年間でM&A含む非連続成長で伸ばす想定額）、20-25%（自己資本比率）、上限2.0x（Net Debt/EBITDA倍率）

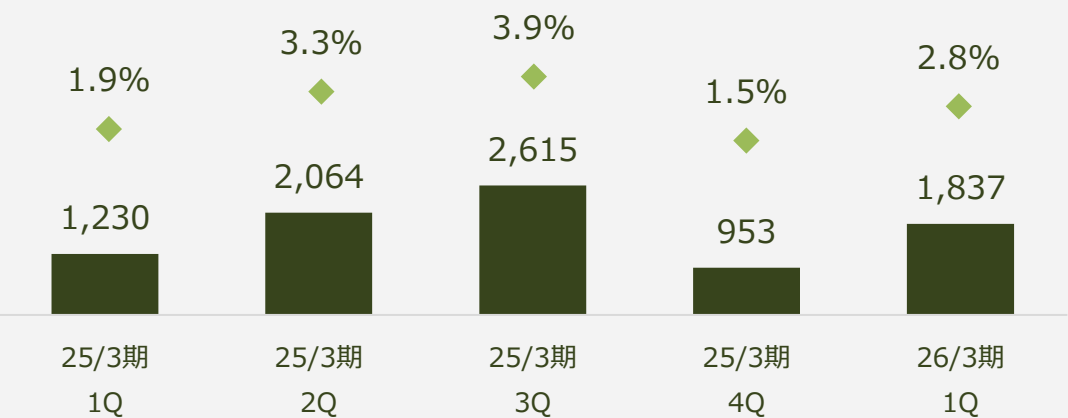
売上高



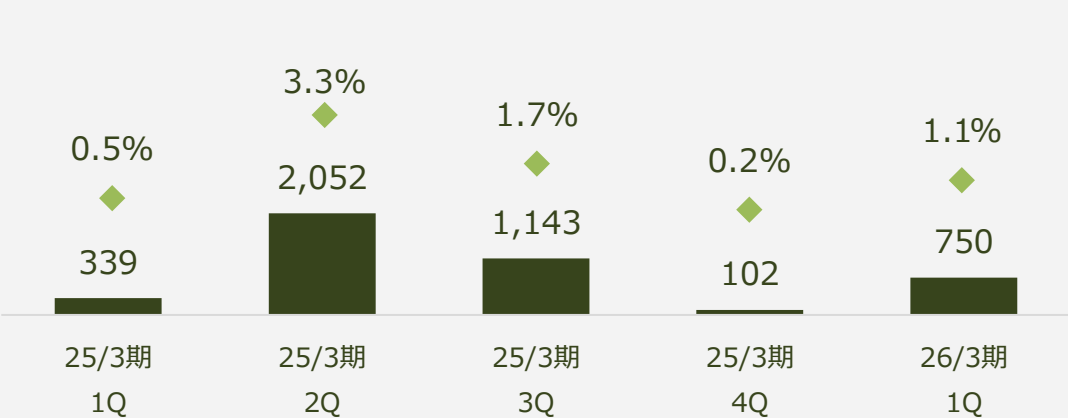
EBITDA



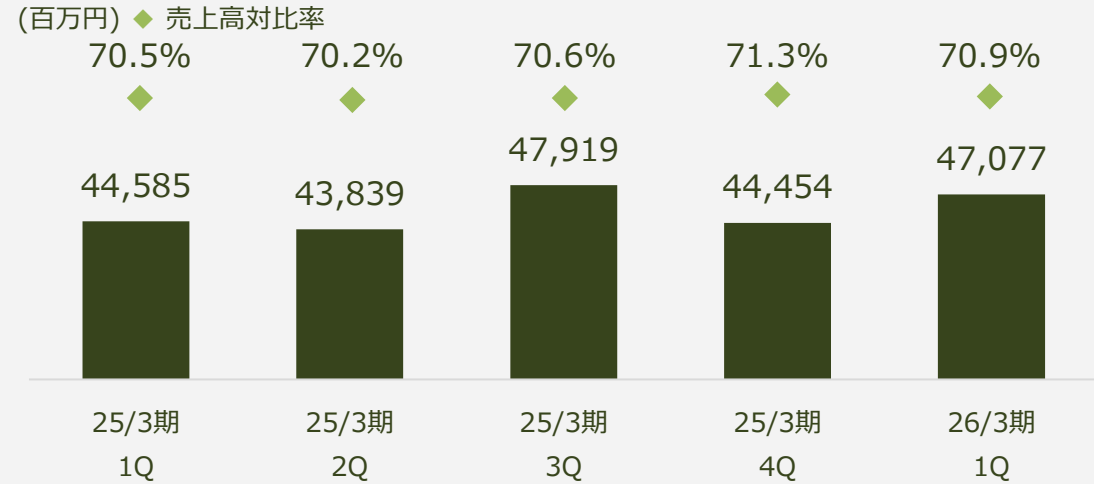
営業利益



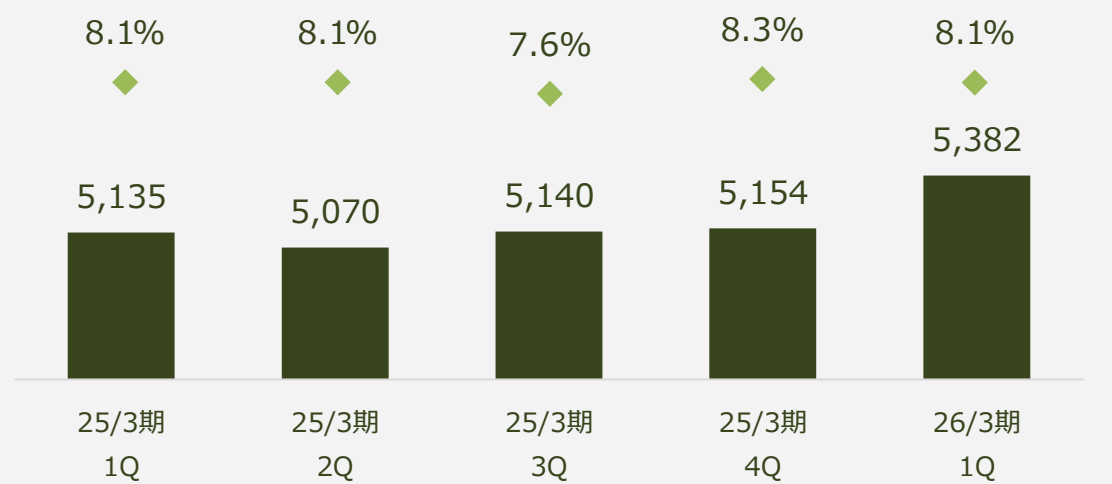
親会社帰属純利益



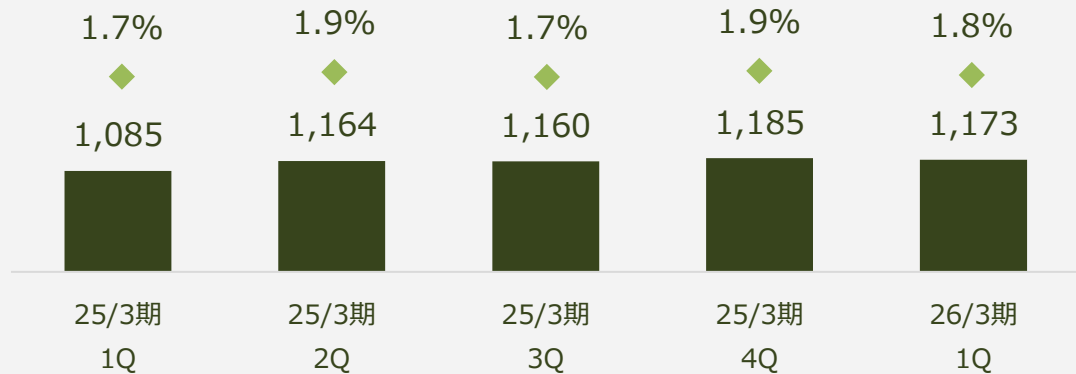
売上原価



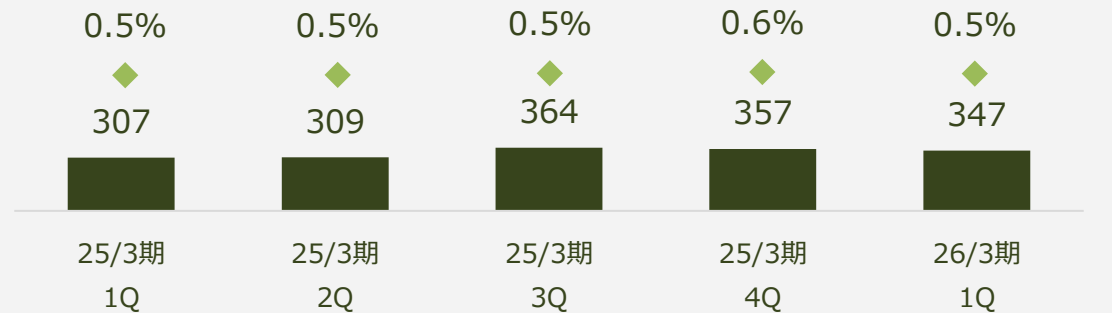
人件費（販管費）



減価償却費



のれん償却費



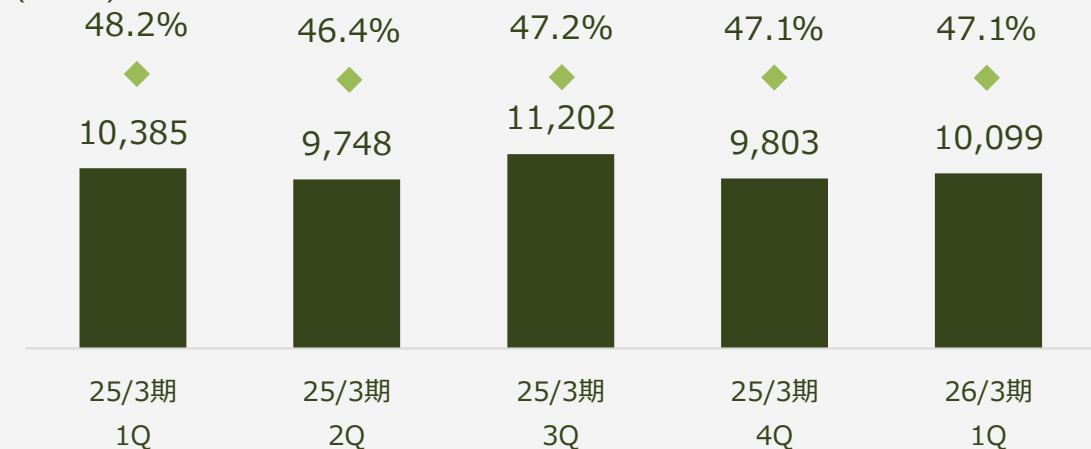
* 減価償却費は、買収に係る顧客関連資産の償却費を含み、売上原価及び販管費に含まれている数値の合算

BtoCサブスクー主要費用（国内主要3ブランド）

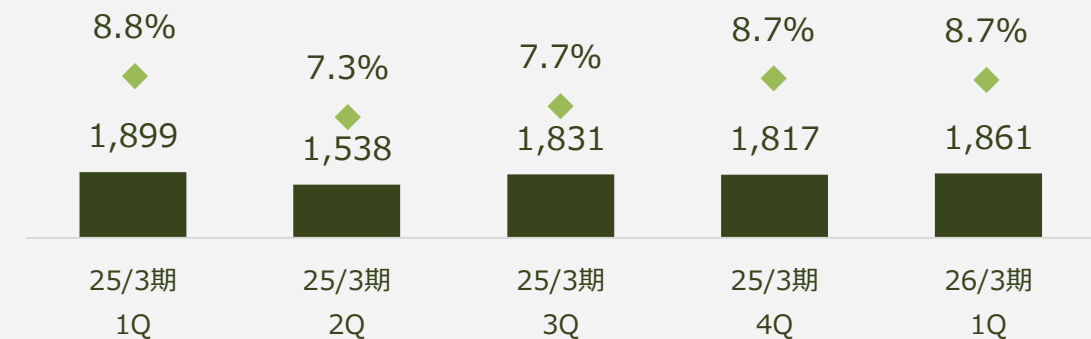
Oisix ra daichi

売上原価

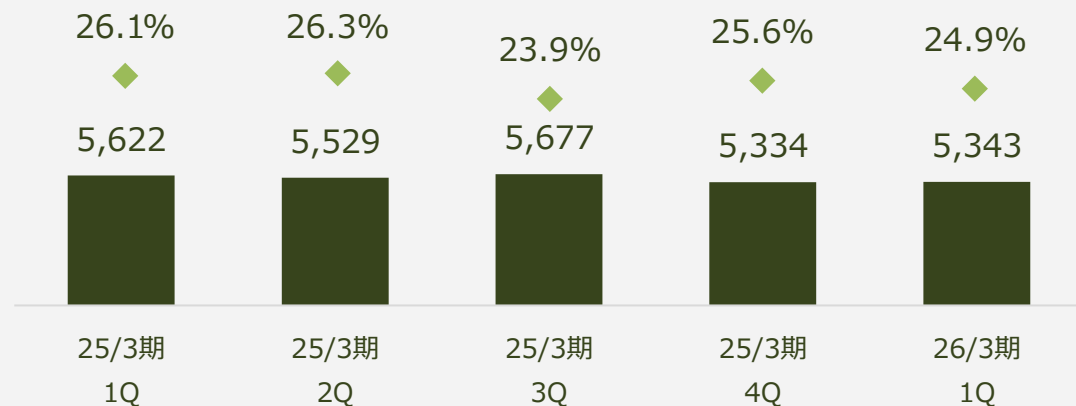
(百万円) ◆ 売上高対比率



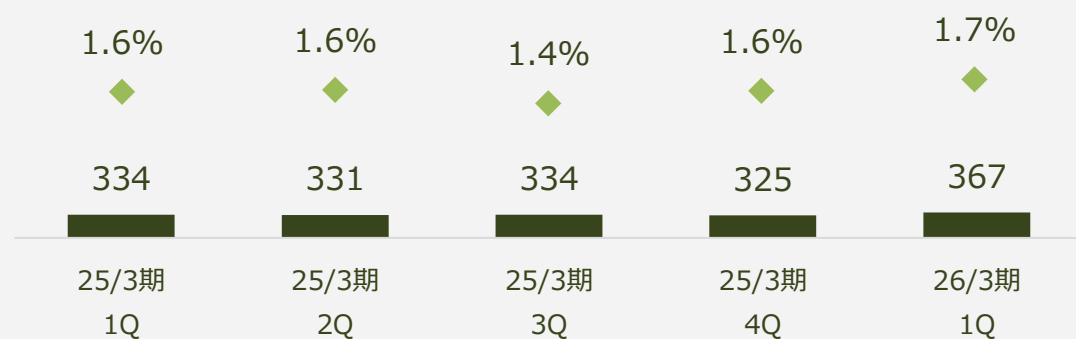
マーケティング費用



フルフィルメント費用



人件費（販管費）



* 連結調整前数値

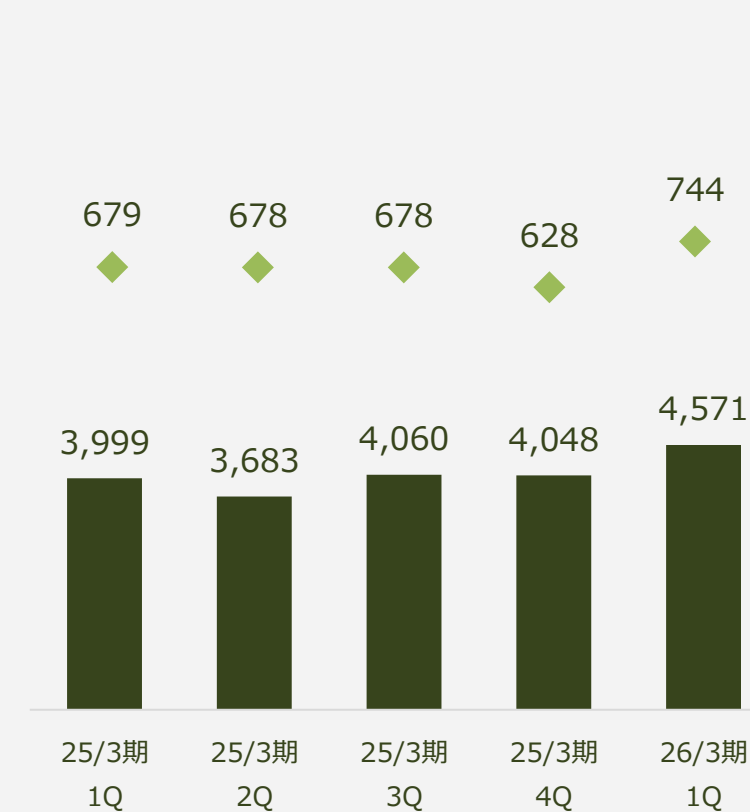
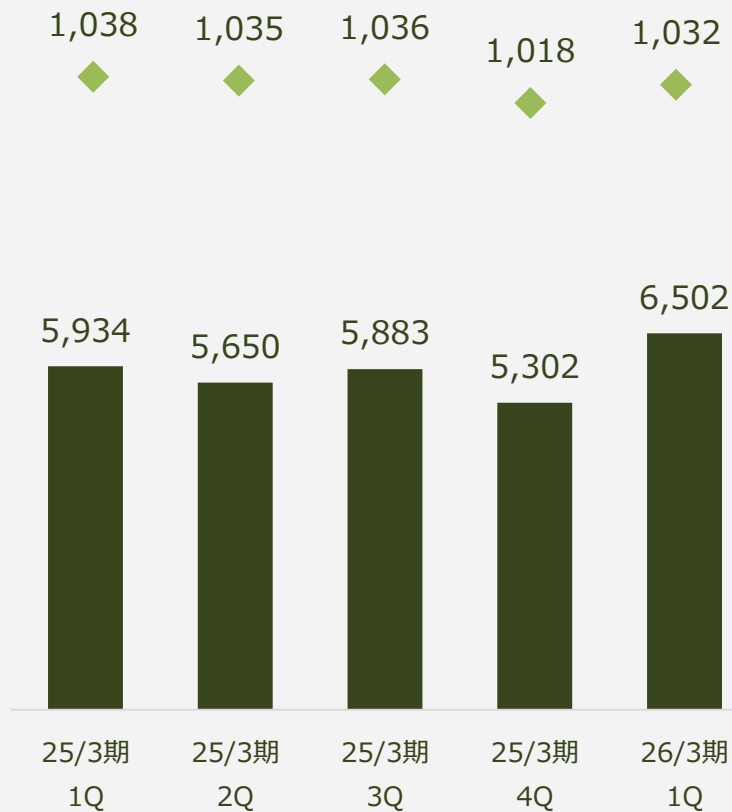
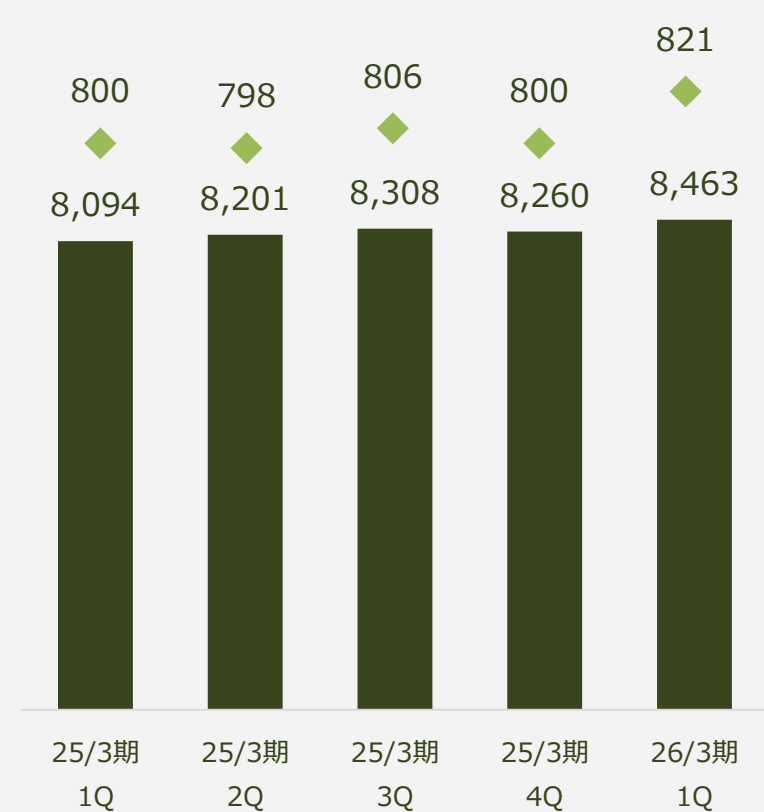
* フルフィルメント費用 = 荷造運賃発送費 + 梱包資材費 + 配送センターコスト + その他コスト、マーケティング費用 = 広告宣伝費 + 販売促進費

ライフケア

コントラクト

学校給食

■ 売上高 (百万円) ◆ 施設数

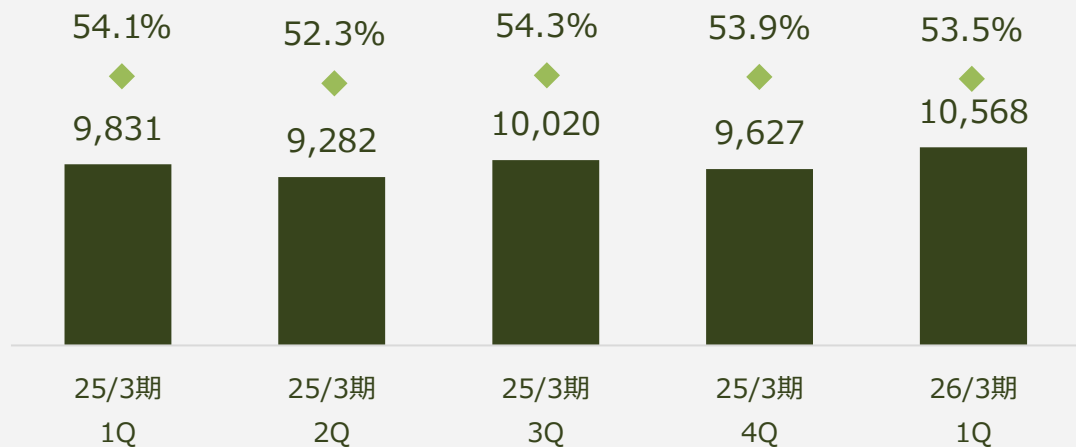


BtoBサブスクー主要費用

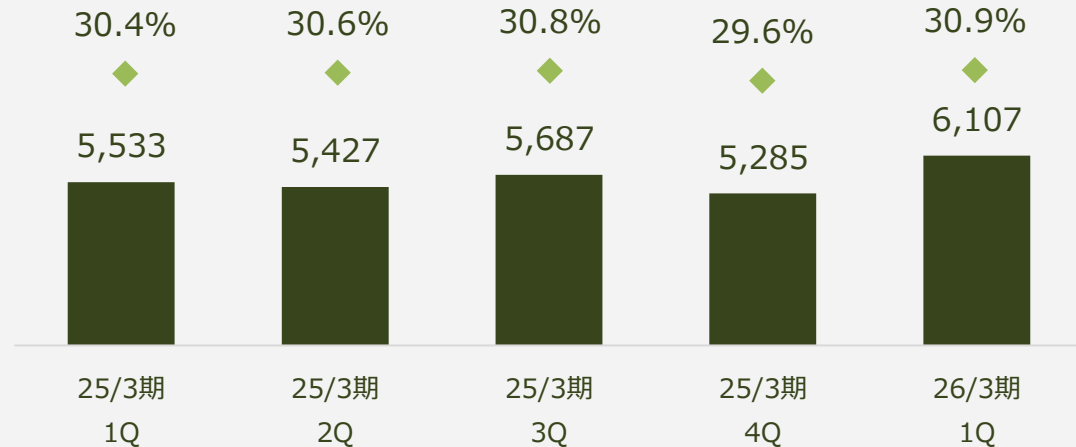
Oisix ra daichi

人件費（売上原価）

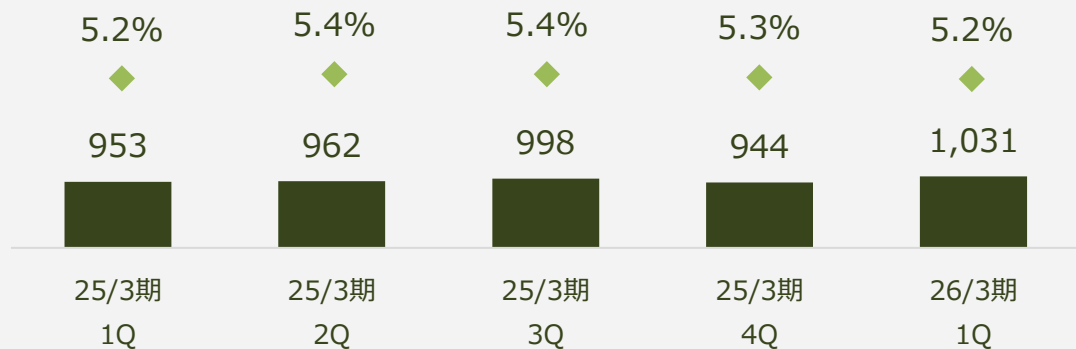
■ (百万円) ◆ 売上高対比率



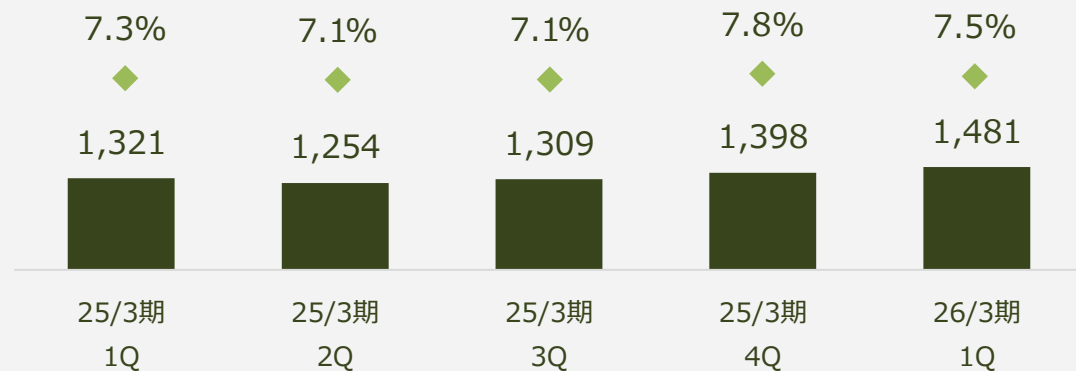
材料費（売上原価）



その他売上原価



販管費



* 連結調整前数値

* ライフケア、コントラクト、学校給食を含む旧シダックス傘下の会社の合算値（すくすくオイシックス及びノンピを除く）

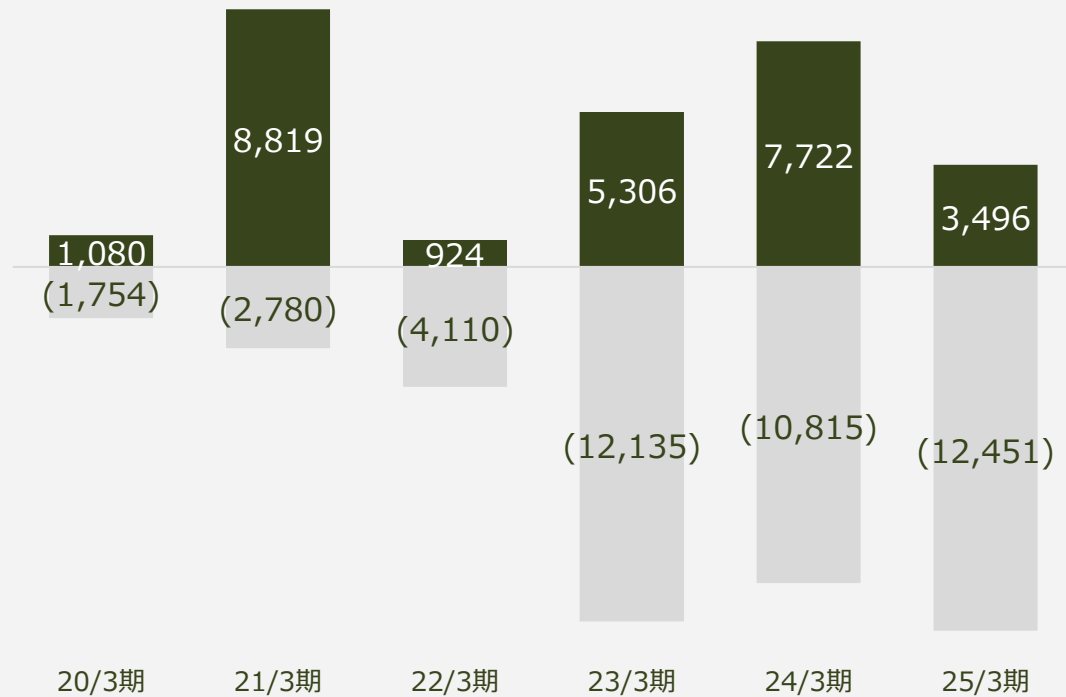
(百万円)	24/3末	25/3末	25/6末	対25/3末 増減		24/3末	25/3末	25/6末	対25/3末 増減
資産	143,709	134,564	136,744	+1.6%	純資産	37,401	39,487	40,264	+2.0%
現金及び預金	29,649	19,155	20,978	+9.5%	株主資本	27,878	28,978	29,720	+2.6%
有形固定資産	26,400	27,066	26,861	(0.8%)	非支配株主 持分	8,306	9,030	9,199	+1.9%
顧客関連資産	25,655	24,476	24,180	(1.2%)	自己資本比率	20.2%	22.6%	22.7%	-
のれん	15,225	14,837	14,463	(2.5%)	ROE	15.9%	12.8%	14.2%	-
負債	106,307	95,076	96,479	+1.5%	ROIC	4.9%	6.2%	6.6%	-
借入金	31,859	33,381	31,772	(4.8%)	Net Debt/ EBITDA	0.27x	1.11x	0.80x	-

* ROE=親会社帰属純利益/平均株主資本、ROIC=税引後営業利益/(平均有利子負債+平均株主資本)

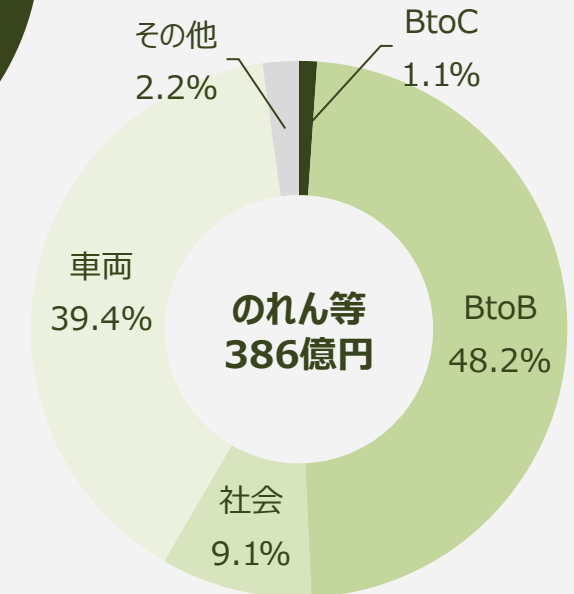
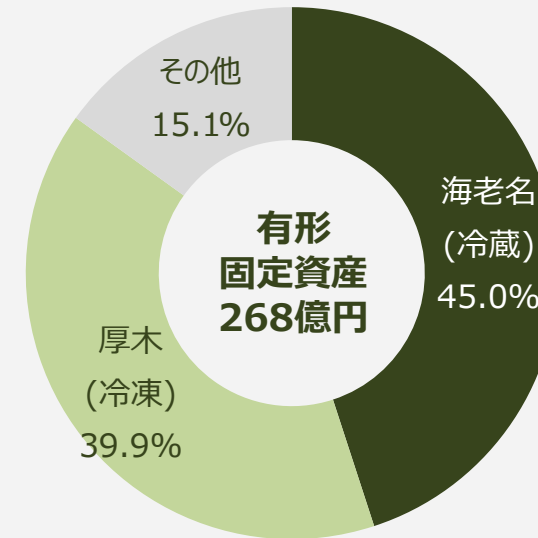
* 10/1に予定している車両その他事業の売却により、ROIC、Net Debt/EBITDAは大きく改善見込み

フリー・キャッシュフロー

■ 営業CF (百万円)
■ 投資CF (百万円)



有形固定資産／のれん等



* 23/3期から25/3期にかけて、シダックスを持分法適用会社化を経て完全子会社化したため、投資CFが大幅に増加

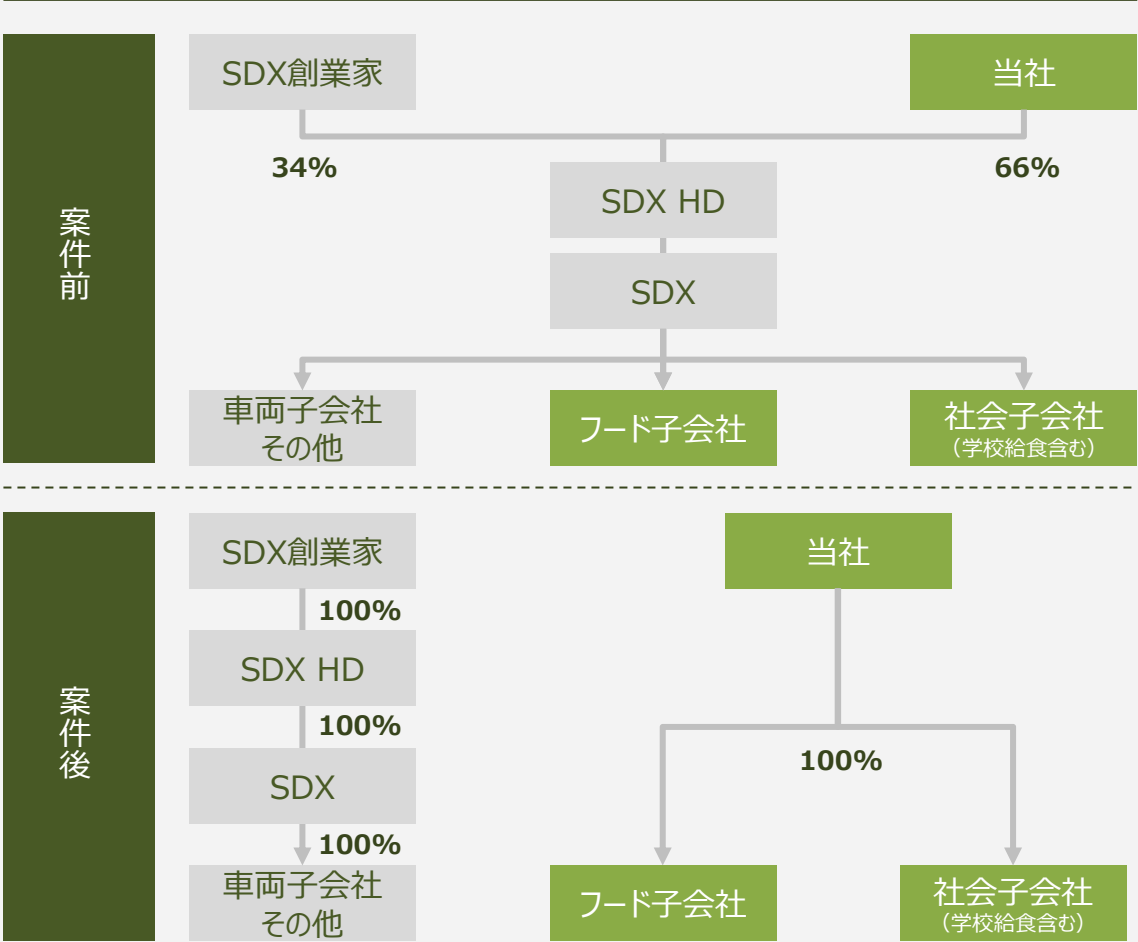
* 有形固定資産、のれん等は25/6末時点。のれん等 = のれん + 顧客関連資産。但し、10/1 (予定) の車両事業の売却により、車両関連ののれん/顧客関連資産 (43億円/106億円) がなくなる想定

3. 参考資料－子会社再編

案件概要

概要	<ul style="list-style-type: none">シダックスホールディングス及びシダックス（SDX HD及びSDX）傘下のフード及び社会子会社の追加持分取得・完全子会社化（66%⇒100%）及び車両子会社その他の売却（66%⇒0%）
取得・売却価額	<ul style="list-style-type: none">取得価額は、守秘義務のため非開示<ul style="list-style-type: none">手許資金及び借入金により充当予定売却価額は、資産・負債等の変動を含め、精査中<ul style="list-style-type: none">概ね、借入金の返済に充当予定
今後のスケジュール	<ul style="list-style-type: none">6/26：案件を公表9/1（予定）：フード及び社会事業の完全子会社化10/1（予定）：車両その他事業の売却
今後の見通し	<ul style="list-style-type: none">26/3期連結業績予想への影響は、11月中旬に実施する上半期決算発表までに公表予定

取引ストラクチャー



* 決算短信セグメント：フード事業はBtoBサブスク、社会事業は社会サービス、車両その他事業は車両運行サービス、その他に含まれる。SDXの全社費用は調整額に含まれる

1

コア事業（BtoC及びBtoBサブスク）における意思決定の迅速化と円滑化

2

コア事業（BtoC及びBtoBサブスク）に注力するための経営資源の最適化

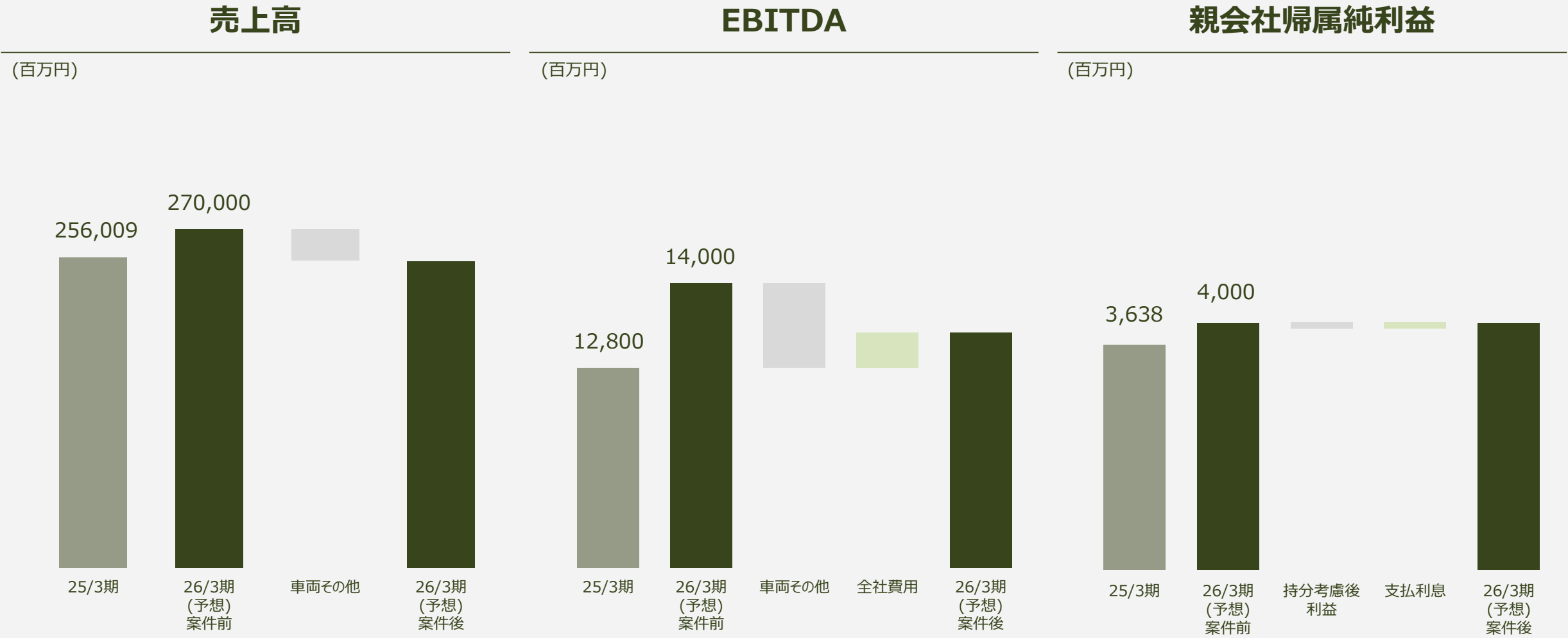
3

借入負担・資金調達コストの軽減による財務体質及び資本効率の改善

4

グループガバナンスの強化

- 車両その他子会社の売却により、売上高とEBITDAは減少
- 一方、フードおよび社会子会社の追加持分取得・完全子会社化により、親会社帰属純利益は小幅ながら増加見込み



* 26/3期（予想）案件前/案件後は、本案件以外の影響がなかった場合の概算 * 26/3期は、特別損益が計上される可能性あり
* 持分考慮後利益＝持分変動に伴う非支配株主に帰属する当期純利益控除後利益（支払利息を除く）

- 車両その他子会社に関連する、のれん・顧客関連資産、借入金を含む資産/負債が連結対象から除外されるため、バランスシートは縮小

貸借対照表（25/3末）

(十億円)

現金及び預金：減少

- 減少：取得資金（借入金充当分を除く）
- 増減せず：売却資金（借入金返済に充当）

その他資産：減少

- 減少（～150億円）：車両その他子会社

のれん・顧客関連資産：減少

- 減少（～155億円）：車両その他子会社
- 増減せず：フード及び社会子会社（共通支配下取引のため）

現金及び預金 19.1	借入金 33.3
その他資産 76.0	その他負債 61.6
のれん・顧客関連資産 39.3	純資産 39.4

借入金：減少

- 減少（～100億円）：借入金返済
- 増減せず：SDX HDが保有する借入金の一部について、当社がリファイナンスを実施

その他負債：減少

- 減少：車両その他子会社

純資産：減少

- 減少（～75億円）：非支配株主持分

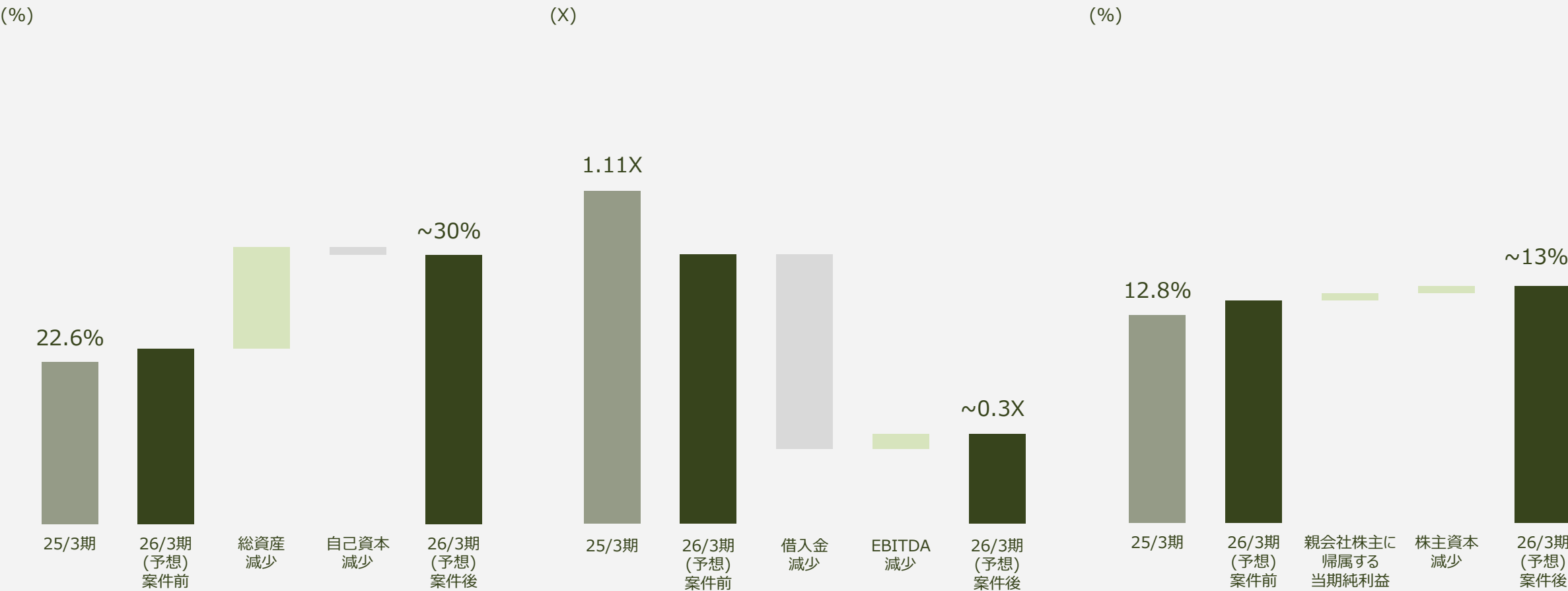
* 25/3末に本案件が実施されたものと仮定した場合の概算（25/3末時点の主要数値のみ記載）

- のれん・顧客関連資産、借入金を含むバランスシートの規模が縮小し、自己資本比率、Net Debt/EBITDAは大きく改善する見通し
- 親会社に帰属する当期純利益が小幅ながら増加するため、ROEは緩やかに改善する見通し

自己資本比率

Net Debt/EBITDA

ROE



* 26/3期（予想）案件前/案件後は、本案件以外の影響がなかった場合の概算
* 自己資本＝純資産－非支配株主持分－新株予約権、Net Debt＝借入金－現金及び預金、ROE＝親会社帰属純利益÷平均株主資本

本資料には、当社に関連する予想、見通し、目標、計画等の将来に関する記述が含まれています。これらは、当社が現在入手している情報に基づく、本資料の作成時点における予測等を基礎として記載されています。

また、当該記述のために、一定の前提を使用しています。当該記述または前提は主観的なものであり、将来において不正確であることが判明したり、実現しない可能性があります。

このような事態の原因となりうる不確実性やリスクは多数ございますが、詳細は、当社の決算短信、有価証券報告書をご参照下さい。なお、本資料における将来情報に関する記述は、上記のとおり本資料の日付時点のものであり、当社は、それらの情報を最新のものに随時更新するという義務も方針も有しておりません。

【お問い合わせ先】
オイシックス・ラ・大地株式会社 IR部
Email : ir@oisixradaichi.co.jp