



**2026年3月期
第3四半期
決算説明資料**

**オイシックス・ラ・大地株式会社
2026年2月12日**

「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
3Q実績

- 【全体】 3Q累計の売上高は1,946億円（前年同期比10億円増加）、EBITDAは100億円（同2.5億円減少）、親会社帰属純利益は43.7億円（同8.3億円増加）で着地。特に、3Q単体のEBITDAは、10/1付の車両その他事業の売却により同事業の利益寄与はなくなったものの、BtoBの増益により、前年同期と同水準の39億円で着地
- 【全体】 3Q累計の売上高/EBITDA/親会社帰属純利益は、通期予想に対し進捗率は76%/78%/109%と推移。特に、親会社帰属純利益は、子会社再編に伴う一時的な影響により上期時点の進捗率は23%に留まっていたものの、3Q累計では通期予想を上回って着地
- 【全体】 車両その他事業の売却益を原資とした借入金返済及び自己資本圧縮によって、ROEは25/3期の12.8%から、25/12末で16.3%に向上
- 【BtoC】 Oisixの会員数は、2Qと同水準の36.1万人で着地。上期を中心に積極的に投下しているマーケティング費用の影響を踏まえ、BtoCの3Q累計の利益率は8.9%（前年同期比1.2pt悪化）で着地。10月に公表した包丁・まな板を使わずに仕上げることのできる「超ラクKit」シリーズが好調で、全体の商品に占める「超ラクKit」の割合は約半数まで増加
- 【BtoB】 前年下期からの米を中心とした食材費の高騰は継続しているが、価格適正化及び店舗運営の標準化が堅調に進捗。3Q累計の利益率は4.6%（前年同期比1.3pt改善）で着地し、調整後セグメント利益は通期予想を既に上回る水準で堅調に推移

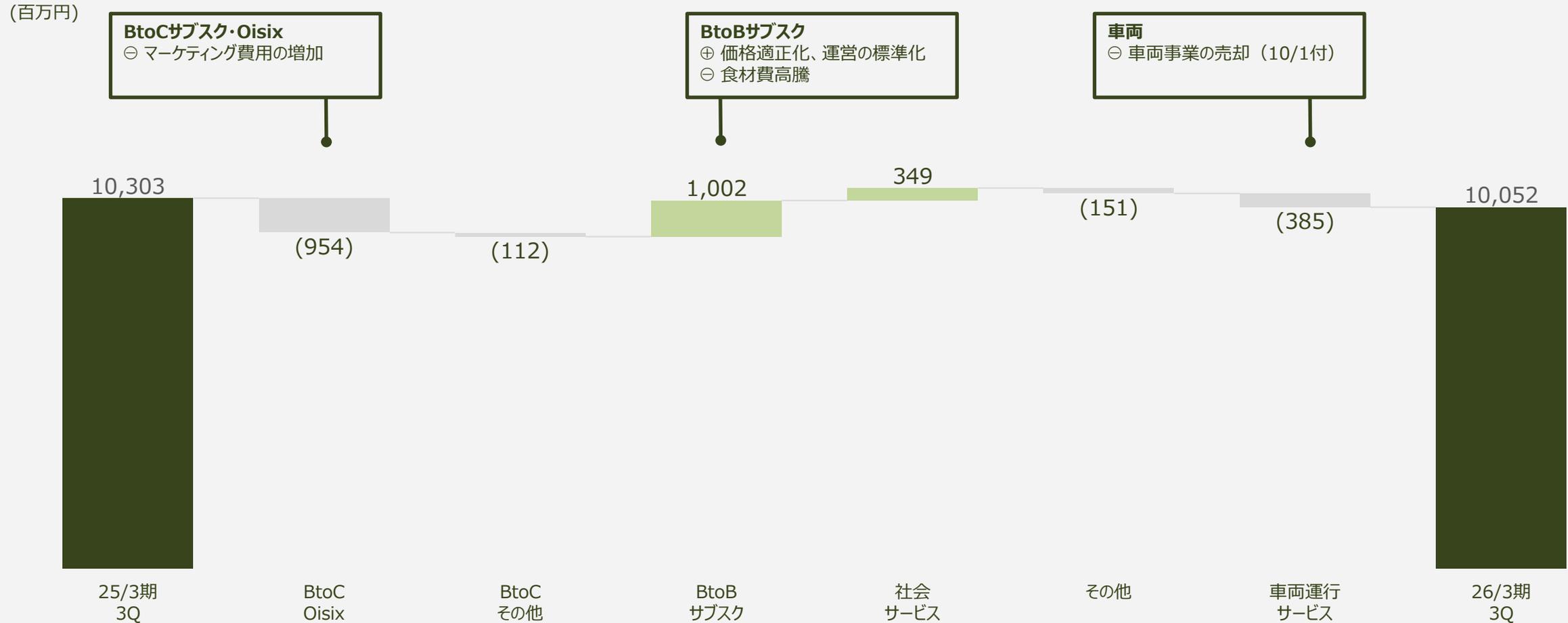
26年3月期 通期 業績予想

- 【BtoC】 今期は上期中心にマーケティング費用を積極的に投下しており、通期の調整後セグメント利益は、25/3期対比減益で着地見込み
- 【BtoB】 ①少人数での給食運営を実現する「タイプ給食モデル」の構築に向けて、高齢者施設向けで少量高栄養の「元氣ごはん」をはじめとした商品開発、②シフト管理・食材管理等の店舗運営の標準化は26/3末の目標達成に向けて継続して推進。26年2月に、九州を拠点とする企業の給食事業（売上高約10億円、約30施設）に関する譲渡契約を締結し、26年4月より業績に貢献する見込み。今後も積極的にM&Aを展開していく方針
- 【27/3期】 車両その他事業からの利益寄与は完全になくなるが、BtoB事業の増収増益に加え、車両その他事業分含めた全社費用を削減することで、27/3期は26/3期対比+10%を超える、二桁成長の増益となる見込み。特に、BtoBはロールアップ型M&Aを含めたトップライン成長と運営の標準化による収益性の改善を見込み、子会社再編後のPMIにおいて、組織・業務プロセスの統合を順次進めることでコスト構造の適正化を進め、全社費用を削減する方針
- 【27/3期】 27/3期より、全社費用配賦方針等の見直しに伴い「セグメント利益」の定義を変更。あわせて、決算説明資料においては、各事業の稼ぐ力をより明確に示すため、従来の「調整後セグメント利益」に代わり「セグメントEBITDA」を用いる予定

2026年3月期3Q実績

	25/3期1	26/3期	前年同期比 増減	ハイライト
	3Q	3Q		
(百万円)				
売上高	193,625	194,633	+0.5%	<ul style="list-style-type: none"> ● BtoBの新規契約数の増加及び価格適正化により前年同期比増加している一方、10/1付の車両その他事業の売却も踏まえ、前年同期と同水準で推移
EBITDA	10,303	10,052	(2.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 【BtoC】マーケティング費用を積極的に投下しているため、利益額は前年同期比で減少 ● 【BtoB】価格適正化及び店舗運営の標準化が順調に進捗し、利益率は前年同期比で改善し、想定を大きく上回って推移
営業利益	5,911	5,726	(3.1%)	<ul style="list-style-type: none"> ● 【社会】学童保育が好調であることを踏まえ、前年同期比で増加し、想定通りに推移 ● 【車両】車両その他事業を売却したため、下期は利益寄与なし
親会社帰属 純利益	3,536	4,370	+23.6%	<ul style="list-style-type: none"> ● 前年、今年共に一時的利益が発生しているものの、今年は通期予想を超過して着地。連結子会社、持分法適用会社が多いため、業績進捗によって4Qに一時的な損益が発生する可能性あり

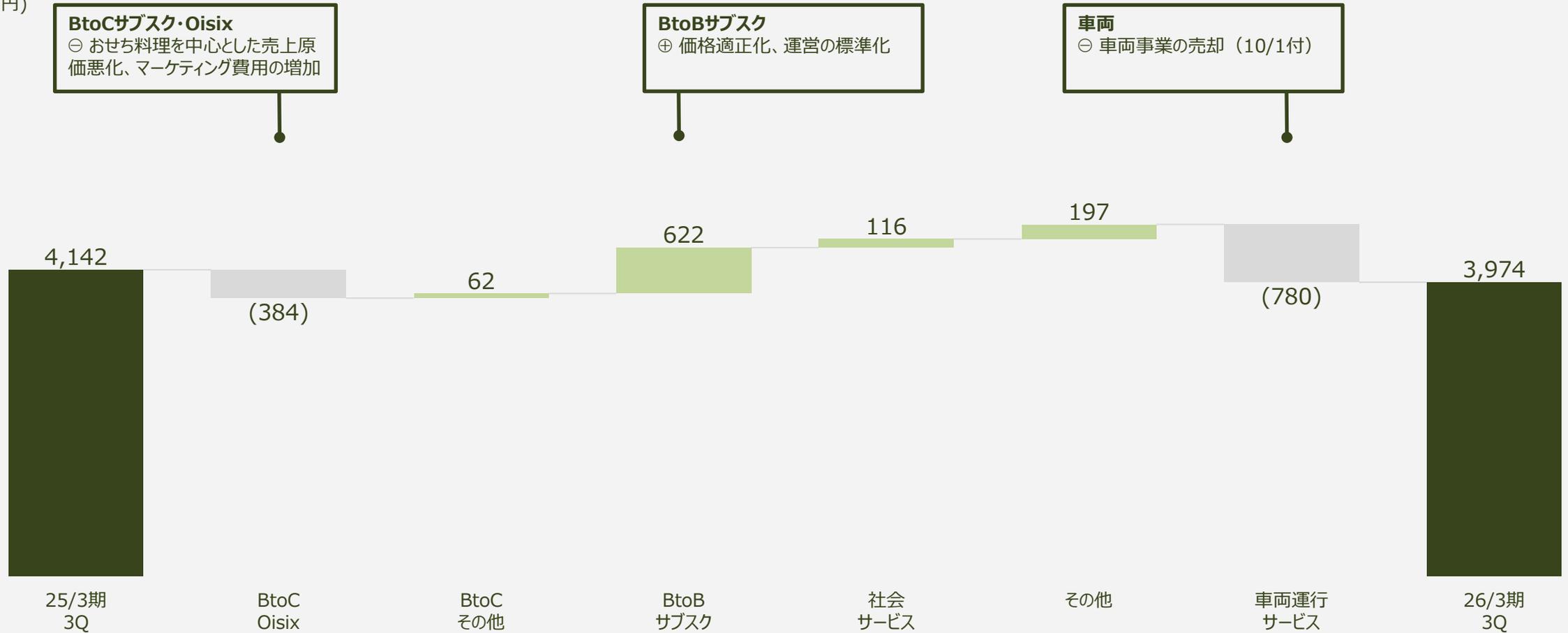
EBITDA



* その他は、その他事業、全社費用その他、のれん・減価償却費の影響を含む

EBITDA

(百万円)



BtoCサブスク・Oisix
 ⊖ おせち料理を中心とした売上原価悪化、マーケティング費用の増加

BtoBサブスク
 ⊕ 価格適正化、運営の標準化

車両
 ⊖ 車両事業の売却（10/1付）

* その他は、その他事業、全社費用その他、のれん・減価償却費の影響を含む

セグメント売上高

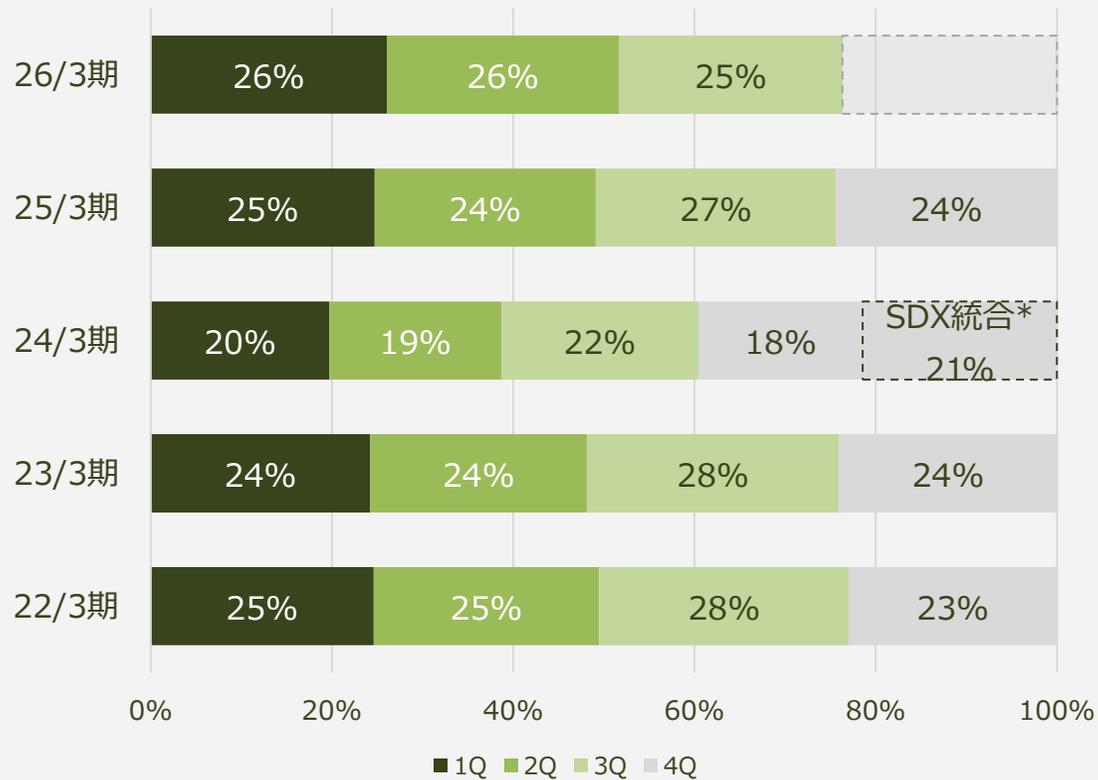
(百万円)	25/3期 3Q	26/3期 3Q	YoY
BtoCサブスク	74,136	72,294	(2%)
Oisix	45,239	45,772	+1%
その他（大地+らでいっしゅ+PC）	28,897	26,521	(8%)
BtoBサブスク	57,703	62,595	+8%
社会サービス	27,474	30,320	+10%
車両運行サービス（下期は連結除外）	20,399	14,584	(29%)
その他事業	15,769	16,926	+7%
連結調整	(1,858)	(2,088)	-
売上高	193,625	194,633	+1%

調整後セグメント利益

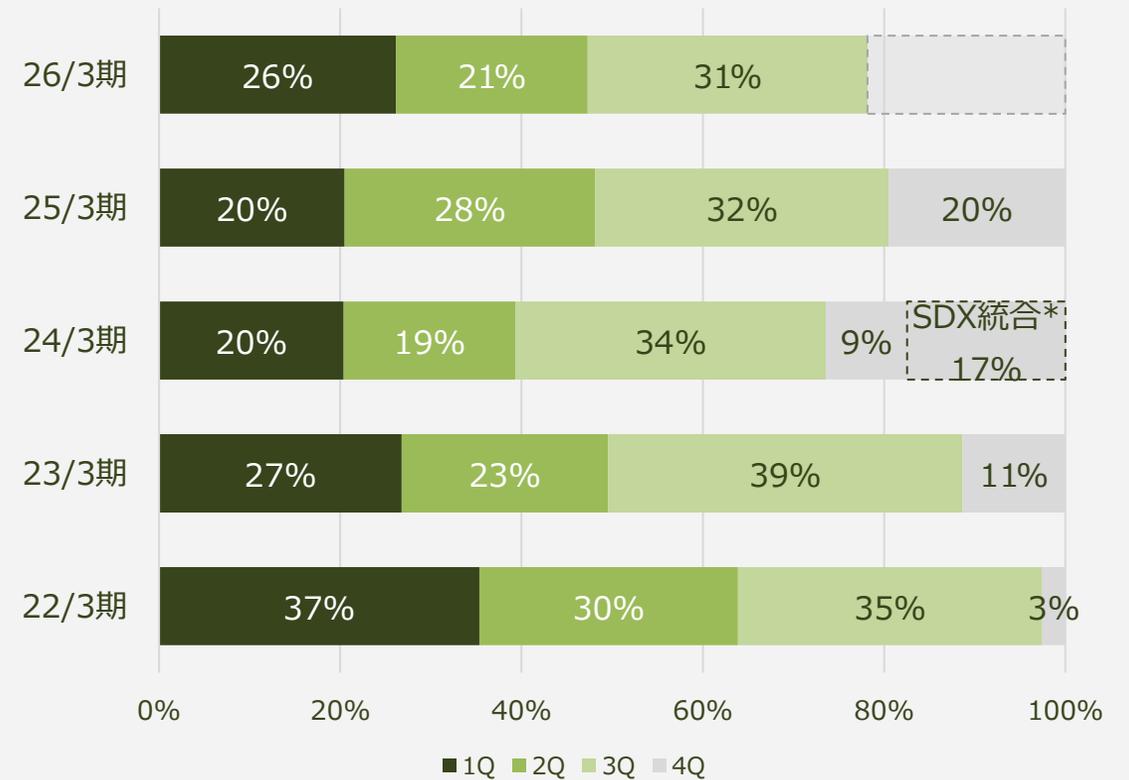
(百万円)	25/3期 3Q	26/3期 3Q	YoY	利益率
BtoCサブスク	7,471	6,404	(14%)	8.9%
Oisix	5,321	4,366	(18%)	9.5%
その他（大地+らでいっしゅ+PC）	2,150	2,037	(5%)	7.7%
BtoBサブスク	1,867	2,869	+54%	4.6%
社会サービス	1,267	1,617	+28%	5.3%
車両運行サービス（下期は連結除外）	2,164	1,779	(18%)	12.2%
その他事業	978	610	(38%)	3.6%
全社費用その他	(7,838)	(7,554)	-	-
営業利益	5,911	5,726	(3%)	2.9%
のれん・減価償却費	4,393	4,325	-	-
EBITDA	10,303	10,052	(2%)	5.2%

- 10/1付の車両その他事業の売却の影響はあるが、BtoCの年末商戦、BtoBの価格適正化及び店舗運営の標準化を踏まえ、売上高、EBITDA共に順調に推移

売上高

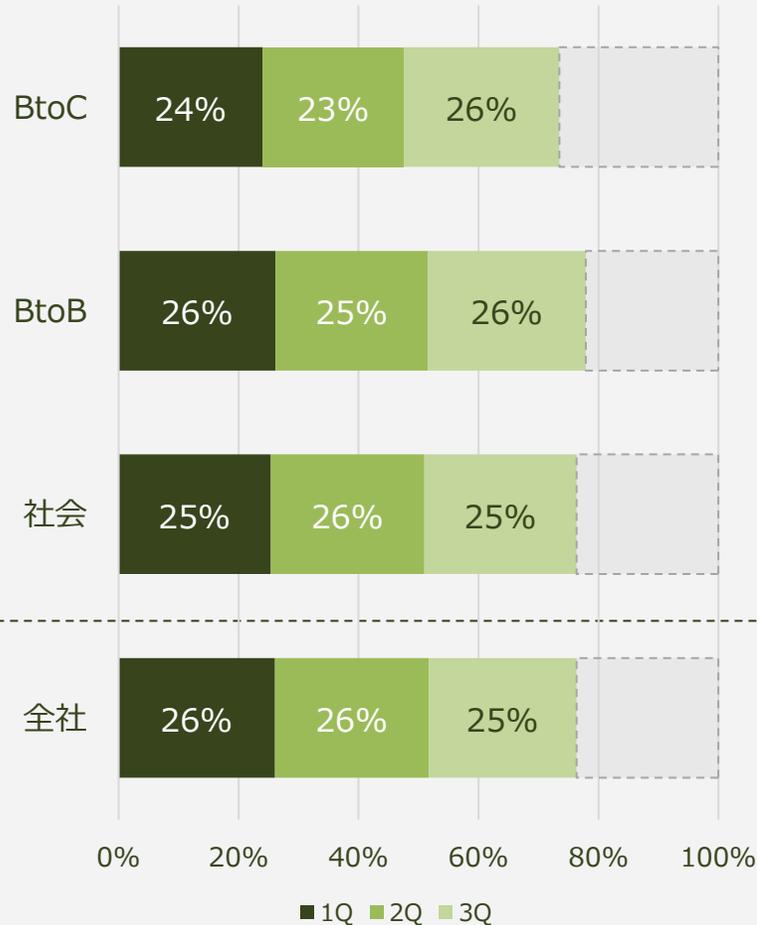


EBITDA

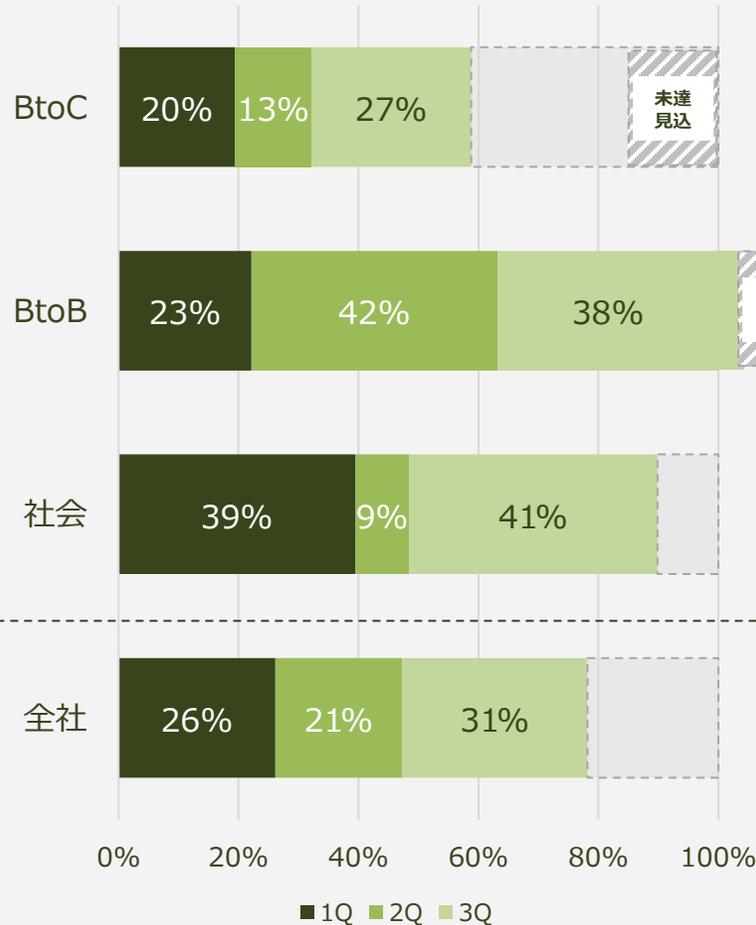


* 24/3期は、シダックスグループ (SDX) 統合 (4Qのみ連結) の影響が大きいため、内訳として記載

売上高



調整後セグメント利益



ハイライト

- BtoC：上期を中心にマーケティング費用を積極的に投下したため、通期は未達見込み
- BtoB：4Qは来期の新規開設費用を計上も、通期予想を超過して着地見込み
- 社会：学童保育を中心に想定通りに進捗。4Qは、季節性を踏まえ、2Qをやや上回る水準となる見通し
- 全体：BtoBの上振れに加え、車両その他事業の売却後のPMIプロセスにおいて全社費用その他の改善を見込むため、通期予想は達成見込み

* 全社利益はEBITDAを記載

* BtoCの3Qは、年末商戦といった季節要因を踏まえ、増益傾向あり。一方、BtoB、社会の2Q/4Qは、学校給食・学童保育の事業特性（労務費の増減）を踏まえ、増益/減益傾向あり

- 車両その他事業の売却に伴い、バランスシートの最適化が進み、資本効率は大きく改善

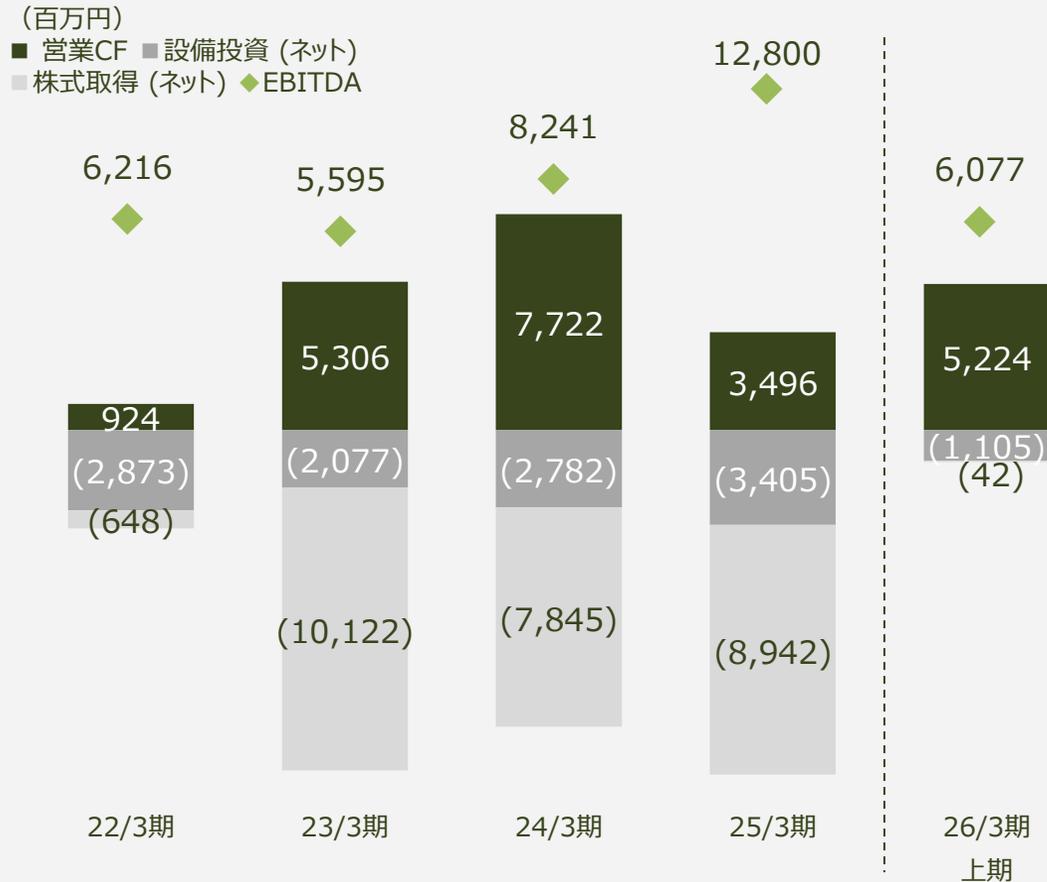
バランスシート

(百万円)

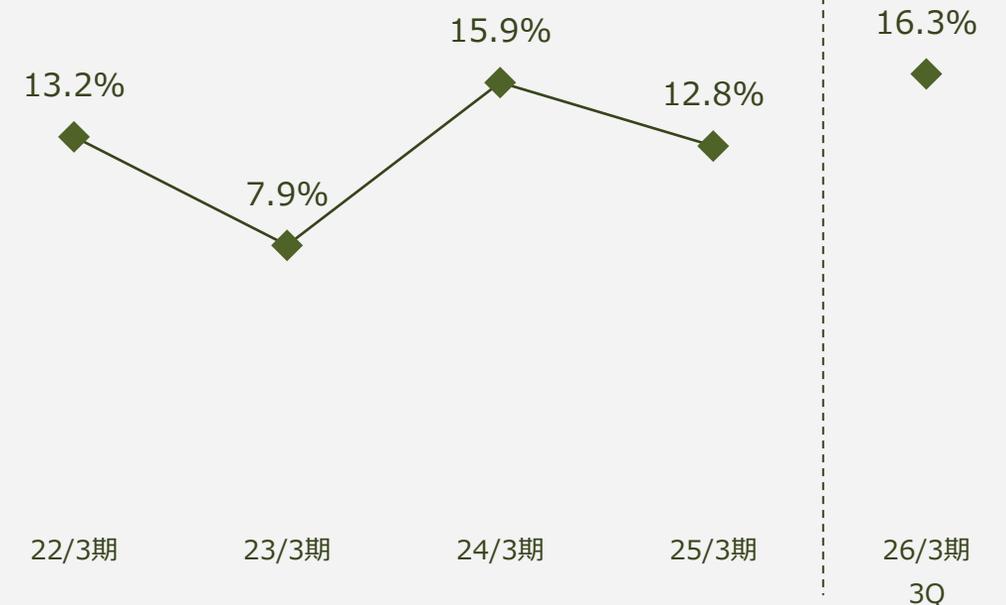
	25/9末	25/12末	対25/9末 増減		25/9末	25/12末	対25/9末 増減
資産	137,308	115,514	(15.9%)	負債	99,155	86,589	(12.7%)
現金及び預金	23,694	21,683	(8.5%)	借入金	36,719	26,960	(26.6%)
有形固定資産	26,633	23,987	(9.9%)	純資産	38,153	28,924	(24.2%)
顧客関連資産	23,885	13,197	(44.7%)	株主資本	28,471	25,952	(8.8%)
のれん	14,104	9,326	(33.9%)	非支配株主持分	8,448	1,729	(79.5%)

- EBITDAの拡大を成長の源泉とし、設備投資後も安定的にキャッシュフローを創出できる収益構造を確立
- 車両その他事業の売却をはじめとした資本効率の最適化によって、ROEは16%台の高水準に回復

キャッシュフロー



ROE



* 23/3期から25/3期にかけて、シダックスの持分法適用会社化を経て完全子会社化を実施

* 22/3期、25/3期は、それぞれ法人税等の支払額が、35億円/45億円と多額であったため、EBITDAと営業CFの間に大きな差異あり

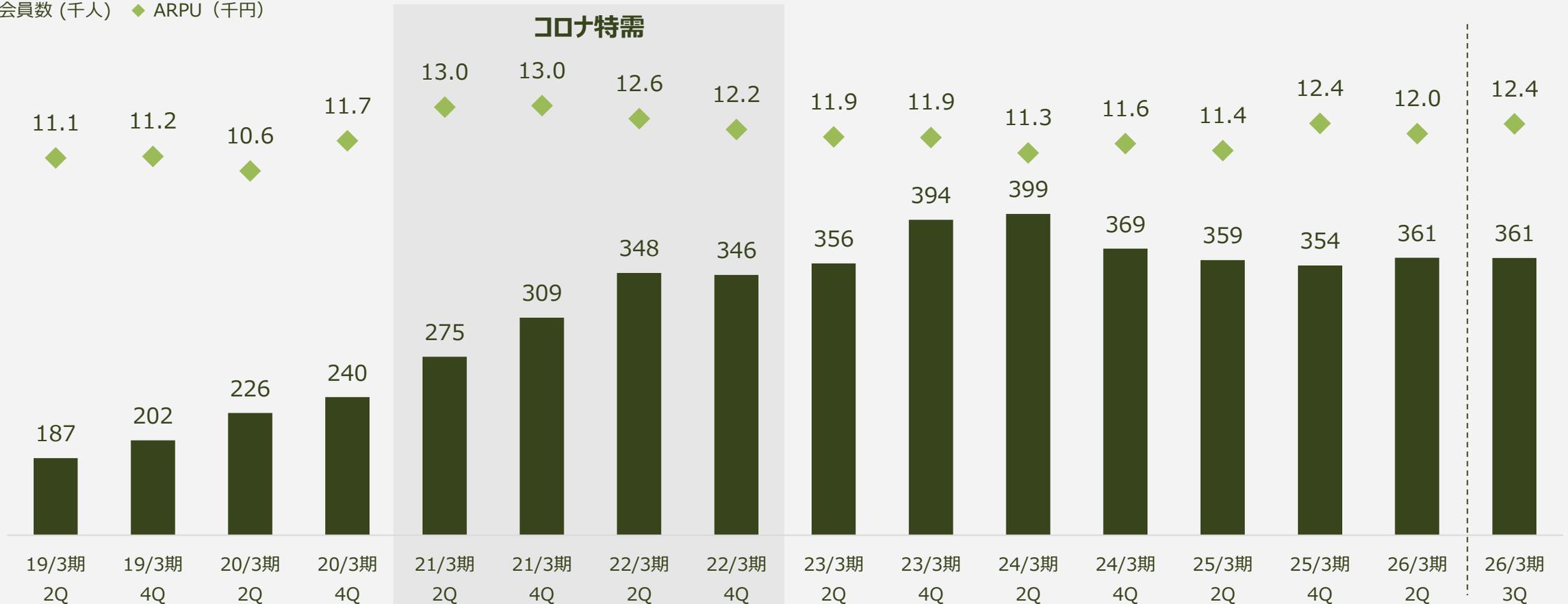
1 BtoCサブスクーOisix

Oisix ra daichi

- 会員数：「超ラクKit」シリーズをはじめとしたプロダクト・サービスの進化により、直近1年は増加傾向
- ARPU：通常販売に加え、週替わりの特集や予約販売の増加により、増加傾向

Oisixの会員数推移

■ 会員数 (千人) ◆ ARPU (千円)

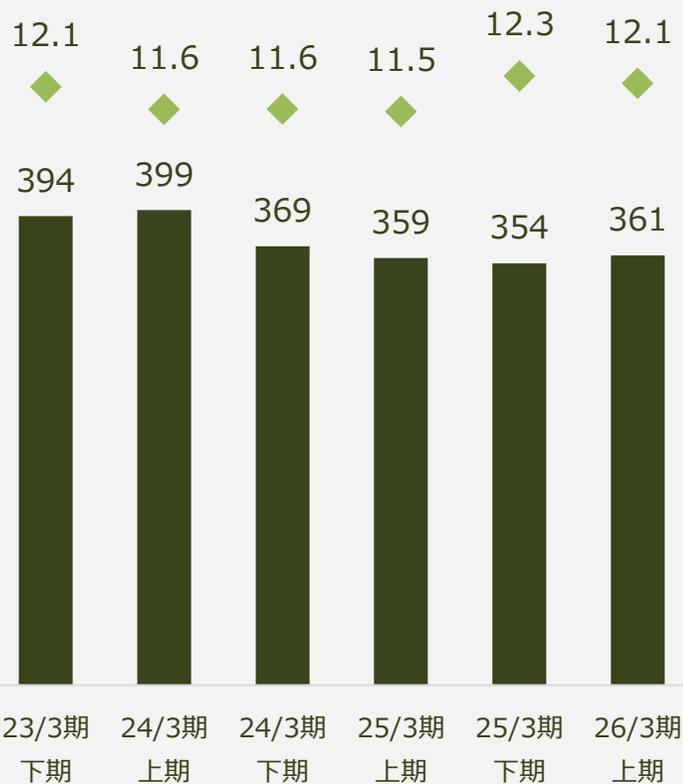


* 会員数：四半期末の会員数

- 超ラクKit、たすだけおかずシリーズ含め、魅力ある商品ラインナップの展開によってARPUが向上
- 前年同期対比、おせち料理を中心とした売上原価の悪化、及び、マーケティング費用の増加によって利益率は低下

会員数及びARPU

■ 会員数 (千人) ◆ ARPU (千円)

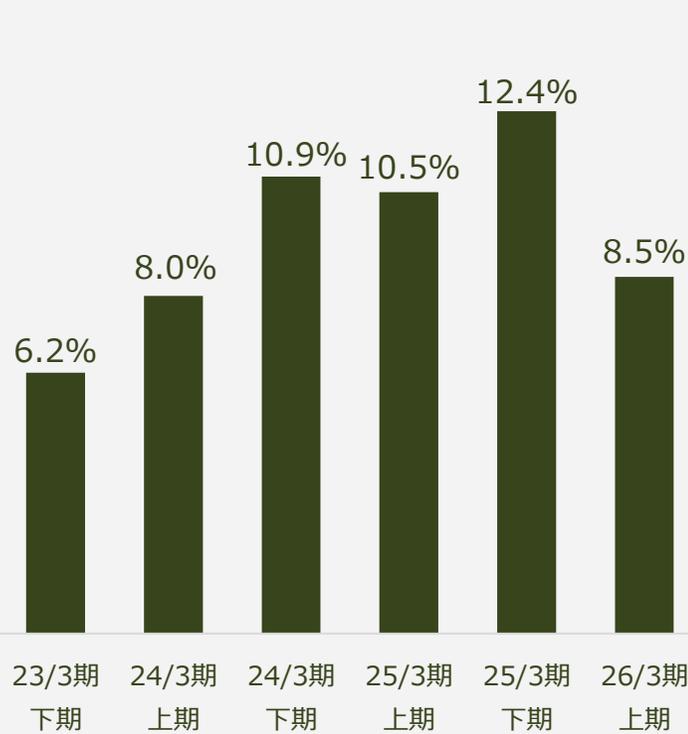


前年同期対比

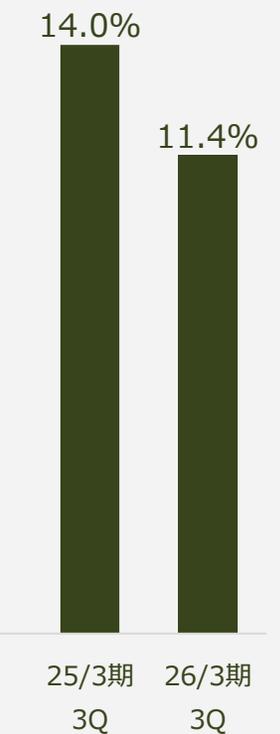


セグメント利益率

■ 利益率 (%)



前年同期対比



* ARPU : 四半期平均の月間購入金額

超ラクKit

「○○をたすだけ」シリーズ

コラボKit



- 10月からの「超ラク」商品Kit全体の展開後、商品の拡充を進めた結果、Kit全体の売上の半数を占めるように
- 「超ラク」商品を訴求した企画により、おためし販売数も伸長するなど、新規獲得にも寄与

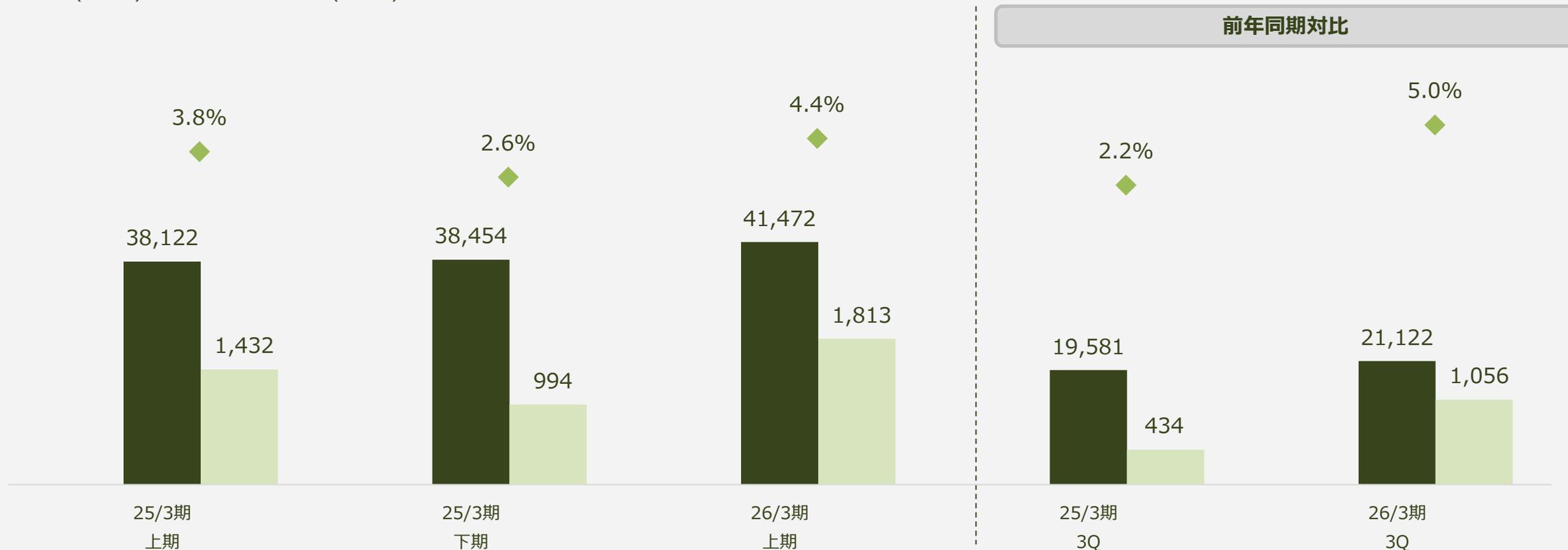
- 1月から冷蔵庫にある卵や豆腐、野菜などの食材を足すだけで「かさまし」できる「○○をたすだけ」シリーズを20品に拡充
- ストック食材として冷凍野菜の人气が急上昇していることや、物価高の影響を踏まえたコスパニーズに応える

- 9月より鍋Kitの販売を開始し、毎週1万食以上販売。佐々木希さんとのコラボの新商品も展開
- アメリカフェアではニューヨークのデリショップBentOn監修のKitをはじめて販売。人気のチキンオーバーライスのKitは、現地で先行販売され高評価

- 前年下期以降のお米の高騰の影響があったが、シフト管理・食材管理等の店舗運営の標準化も寄与し、前年同期対比増益
- 短期的な収益性だけでなく、中長期的な重要課題であるトップラインの成長を実現するべく、人件費・採用費への戦略的な投下を実施

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



* 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

商品・サービスの進化 (元氣ごはん)

元氣ごはん with Oisix



- 25年11月より販売を開始した高齢者施設向けの「元氣ごはん with Oisix」を武器に営業を促進し、来年度以降の新規契約に貢献
- 少量でも高カロリーで美味しい「すごカロ」シリーズでの新商品の開発・製造を進めるとともに「見た目もよく、味もおいしく、必要な栄養がとれる」完全調理品メニューの展開を強化し、顧客満足度を上げると共に省人化を実現

商品・サービスの進化 (グループ会社連携)



- アスリート食の提供の実績を活かし、新規でもスポーツイベントでの食事提供を受託。Oisixの売場でも応援企画を実施する等様々な場面でアスリートを支援
- 「モスバーガー×Oisix」の人気コラボメニューを全国の約180か所の社員食堂・学生食堂で展開するなど、引き続きグループ間での連携を活かしたメニューを展開

人手不足の解消



- 採用活動を強化し、応募対応の迅速化（30分以内レスポンス）等により、面接予約率や採用効率を改善し、人材不足店舗の解消を促進
- 2Qでのアルバイト/パートの採用強化を行った店舗では、社員の残業時間が短縮され、労務費が減少。同時に、従業員満足度も改善

參考資料

支援実績

LDH JAPANとのパートナーシップ

子どもたちの栄養を考えた食支援
WeSupport Family



寄付物資支援

19億円

支援世帯数

3.2万世帯

2021/12

2025/12時点
(累計)



- 第2回目のLDHコラボを12/20に実施。WeSupport Familyの支援世帯を対象としたLDH所属アーティストによるダンスレッスンとフードパントリーのほか、親御さんへのサプライズプレゼントも実施
- 継続的な取組としてLDHと共同して企画のブラッシュアップを進めていく

クマ被害産地支援



- 深刻化するクマ被害に遭う契約生産者「津軽産直組合」を緊急支援するため、「クマ被害支援りんご入りふぞろい食材おためしセット」を販売（現在は販売終了）
- りんご・柿商品の売上の一部を寄付金とし、お客様参加型の生産者支援を実施

能登半島地震復興支援

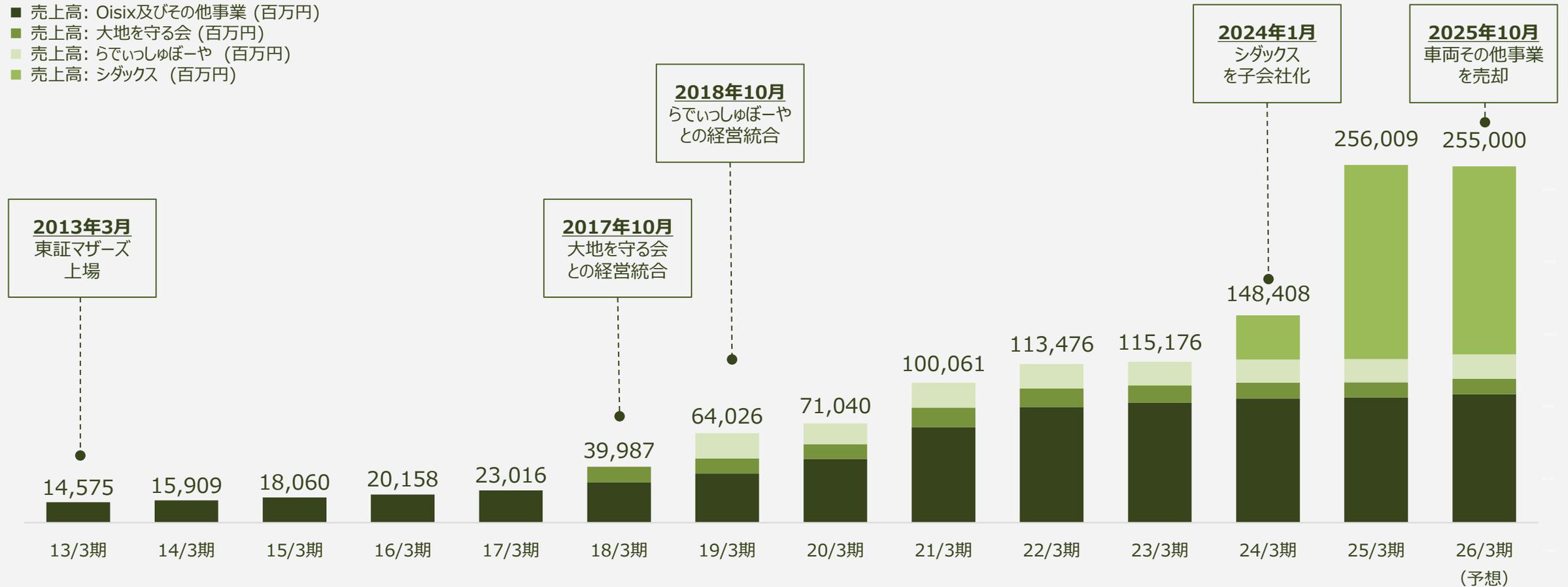


- 持続可能な復興支援として、「食べて応援」の理念のもと、能登支援寄付つき商品を継続開発
- 12月には「能登・金沢おいしいもの特集」を実施し、能登を代表する伝統調味料「いしる（いしり）」を使った鍋セットやごはんのお供等を販売

- 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

- 売上高: Oisix及びその他事業 (百万円)
- 売上高: 大地を守る会 (百万円)
- 売上高: らでいっしゅぼーや (百万円)
- 売上高: シダックス (百万円)



	25/3期	26/3期	対前年 増減	ハイライト
	実績	予想		
(百万円)				
売上高	256,009	255,000	(0.4%)	<ul style="list-style-type: none"> BtoB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。車両その他事業は10/1に売却したため、グループ全体としては減収見込み
EBITDA	12,800	12,850	+0.4%	<ul style="list-style-type: none"> 【BtoC】マーケティング費用を積極的に投下しているため、利益額は通期予想未達見込み（3Q時点） 【BtoB】前年下期は食材の高騰により利益率が大きく悪化したが、今期は、価格適正化及び運営の標準化を経て、利益率が大きく改善し、利益額は通期予想を超過して推移（3Q時点）
営業利益	6,864	7,300	+6.3%	<ul style="list-style-type: none"> 【車両】車両その他事業を25年10月に売却
親会社帰属 純利益	3,638	4,000	+9.9%	<ul style="list-style-type: none"> 25年9月にシダックス傘下のフード及び社会事業の完全子会社化、10月に車両その他事業の売却を完了。利益額は通期予想を超過して推移（3Q時点）

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%
その他（大地+らでいっしゅ+PC）	37,489	36,100	(4%)
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（下期は連結除外）	27,174	14,584	-
その他事業	21,138	24,416	+16%
連結調整	(2,592)	(2,300)	-
売上高	256,009	255,000	(0.4%)

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%
その他（大地+らでいっしゅ+PC）	2,767	2,870	+4%	8.0%
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（下期は連結除外）	2,748	1,779	-	-
その他事業	1,185	1,000	(16%)	4.1%
全社費用その他	(10,637)	(10,849)	-	-
営業利益	6,864	7,300	+6%	2.9%
のれん・減価償却費	5,935	5,550	-	-
EBITDA	12,800	12,850	+0%	5.0%

- BtoBは、オーガニック成長 + M&Aによるトップライン成長に加え、価格適正化及びシフト管理・食材管理等の店舗運営の標準化による収益性改善、タイプモデル/DX導入による人件費削減を企図

売上高

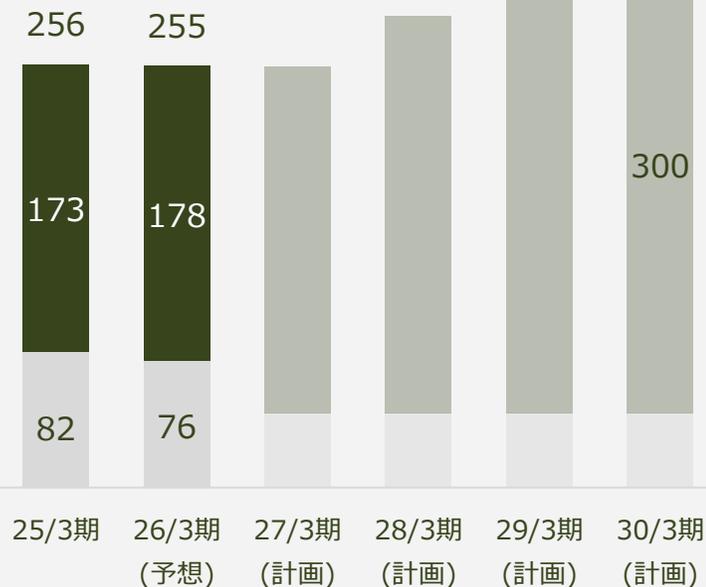
■ BtoC+BtoB 売上高 (十億円)
 ■ その他売上高 (十億円)

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 (%)

(円)

調整後EPS

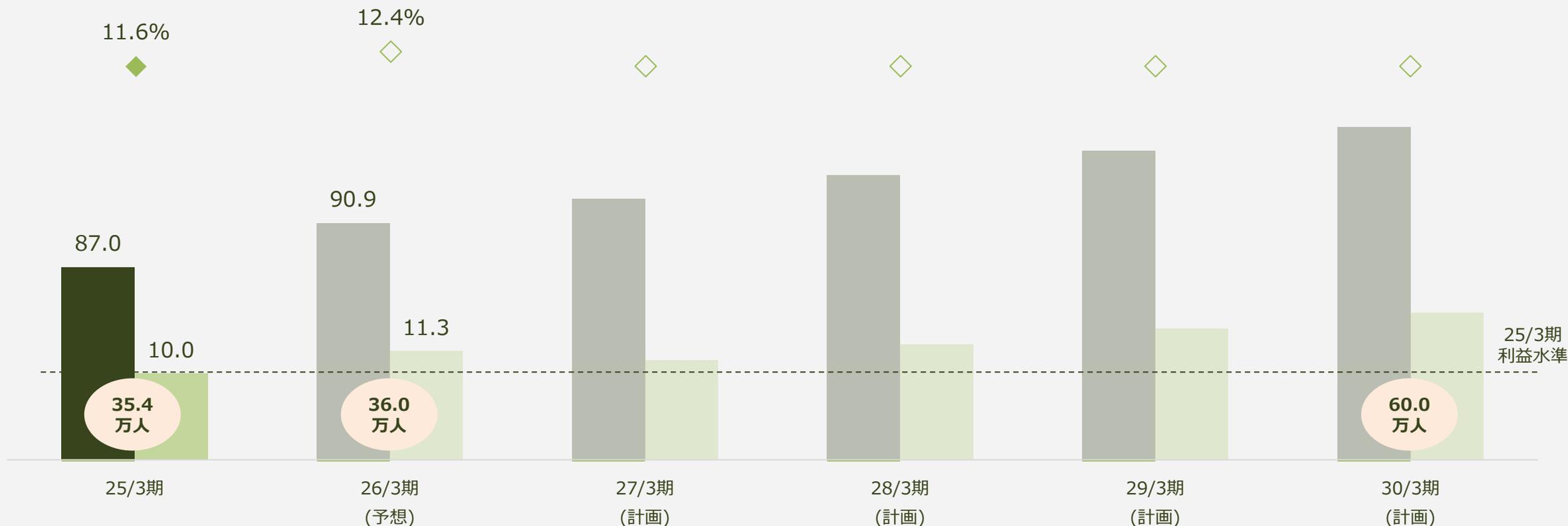


* EBITDA = BtoC + BtoB 調整後セグメント利益 + その他 * 調整後セグメント利益 = セグメント利益 (短信) + 調整項目 (M&Aに係るのれん及び無形固定資産償却費等)、
 その他 = BtoC及びBtoBサブスク以外の事業 + 全社費用 + のれん・減価償却費等 * 調整後EPS = EPS × (税金等調整前当期純利益 - 特別損益) ÷ 税金等調整前当期純利益

- 足許で兆しのあるミールキットの超時短化を進めるとともに、デリOisixの生産能力の拡大を進めPR活動を本格化できる体制を整備
- 原価改善によって創出した利益は、ブランド認知度向上のためのマーケティング費用に充当し、収益性の維持を図る

(国内BtoCサブスク) 売上高・セグメント利益

■ 売上高 (十億円) ■ セグメント利益 (十億円) ◆ 実績/セグメント利益率 (%) ◇ 予想・計画/セグメント利益率 (%) ● Oisix会員数

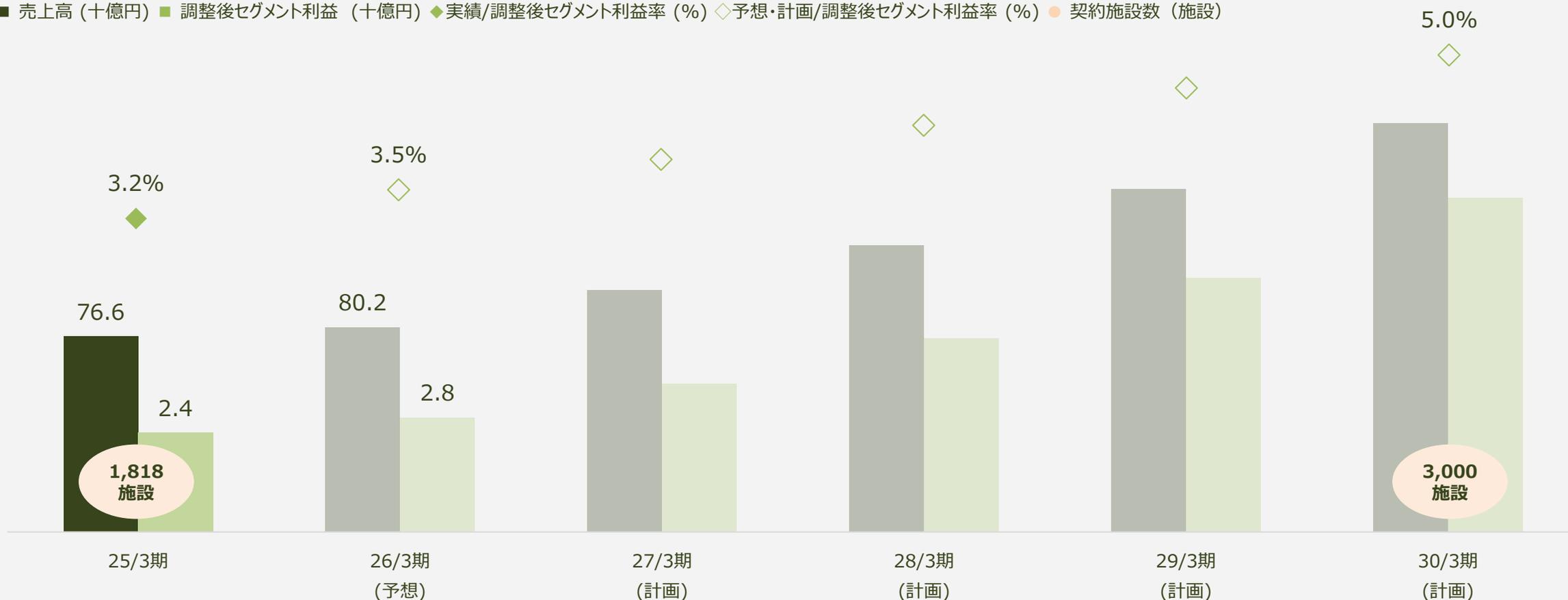


* 国内BtoCは、M&Aに係るのれん及び無形固定資産償却費等の計上がないため、調整後セグメント利益の記載はなし

- オーガニック成長 + M&Aによるトップライン成長に加え、価格適正化及びシフト管理・食材管理等の店舗運営の標準化による収益性改善、
 タイパモデル/DX導入による人件費削減を企図

(BtoBサブスク) 売上高・調整後セグメント利益

■ 売上高 (十億円) ■ 調整後セグメント利益 (十億円) ◆ 実績/調整後セグメント利益率 (%) ◇ 予想・計画/調整後セグメント利益率 (%) ● 契約施設数 (施設)

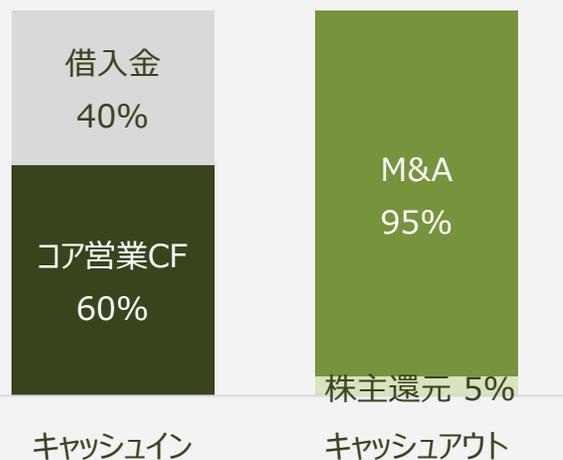


* 契約施設数は、学校給食を除く、ライフケア（旧メディカル）とコントラクトの契約施設数合計

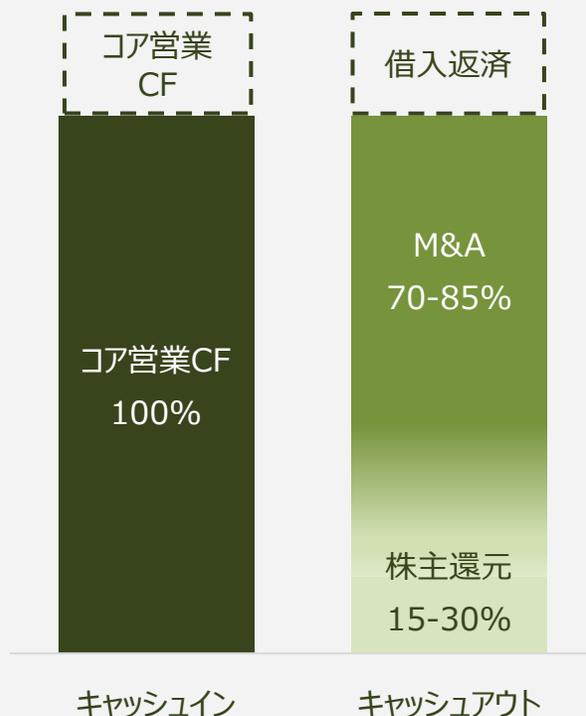
* 調整後セグメント利益 = セグメント利益（短信） + M&Aに係るのれん及び無形固定資産償却費等（後頁同様、詳細はデータシート参照）

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
 - 25年10月に完了した車両その他事業の売却資金を用いて、借入金返済を実施。今後も、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、借入金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）

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

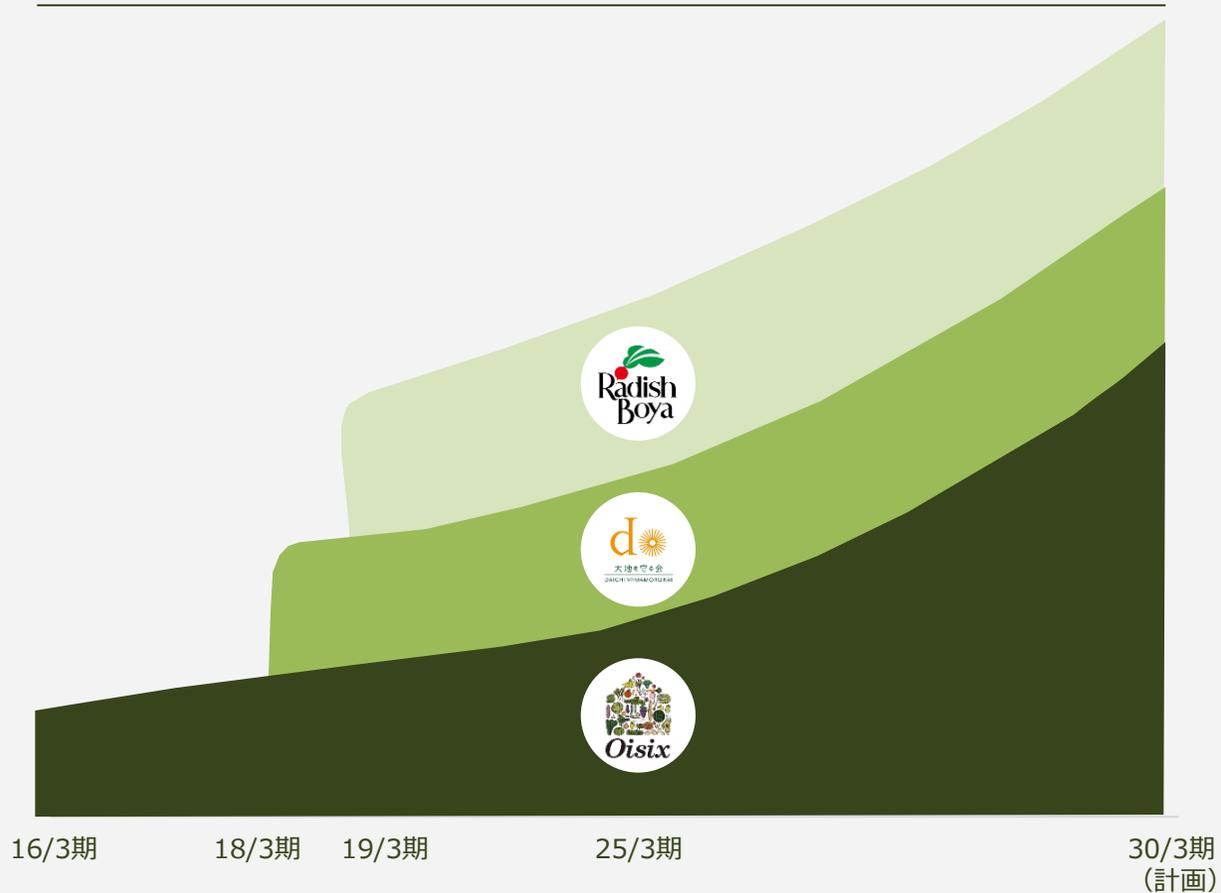
BtoB（給食）マーケット



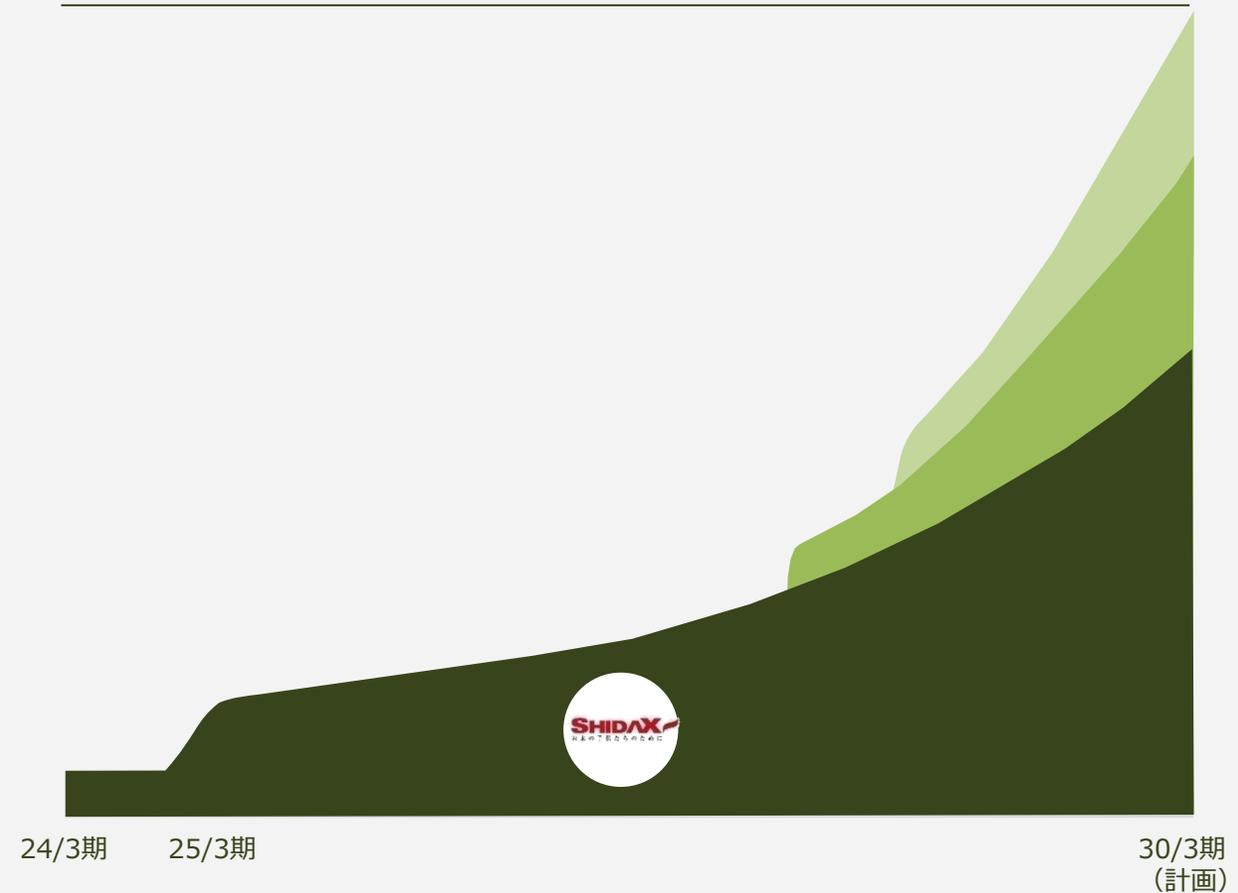
* BtoB（給食）マーケットは、シェア上位20社を掲載（出所：矢野経済研究所 給食市場の展望と戦略）

- 国内BtoCサブスク同様、BtoBサブスクにおいても、オーガニックな成長に加えて、ロールアップ型M&Aをすることで規模拡大する方針
- 26年4月に、九州を拠点とする企業の給食事業（売上高約10億円、約30施設）がグループ会社となる見込み

国内BtoCサブスク（実績）

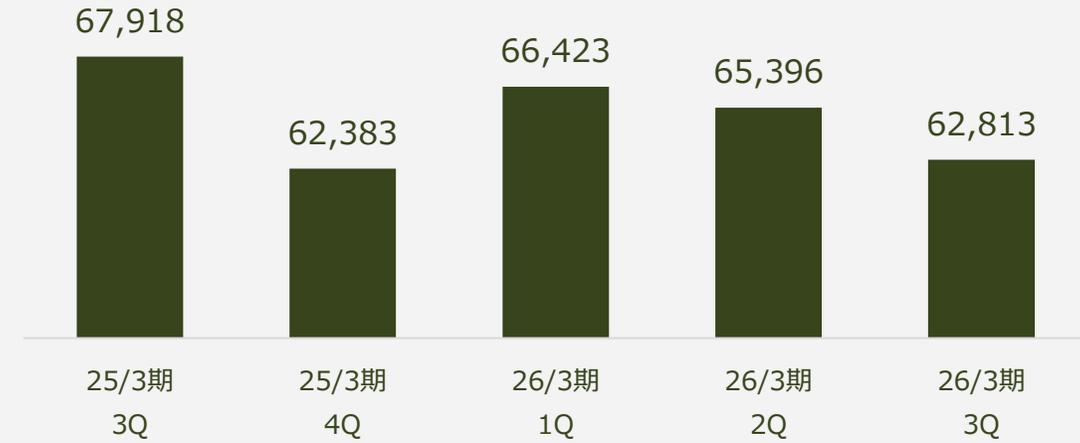


BtoBサブスク（見通し）



売上高

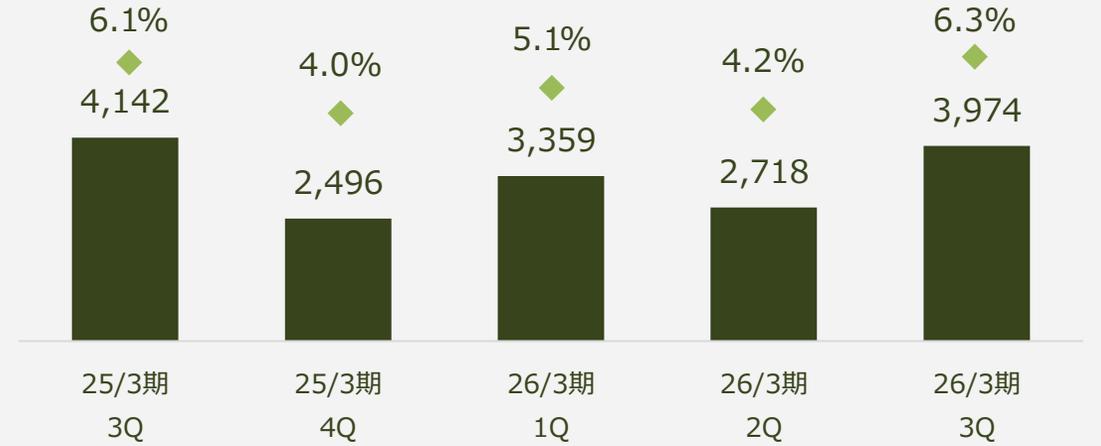
(百万円) ◆ 売上高対比率



営業利益



EBITDA



親会社帰属純利益

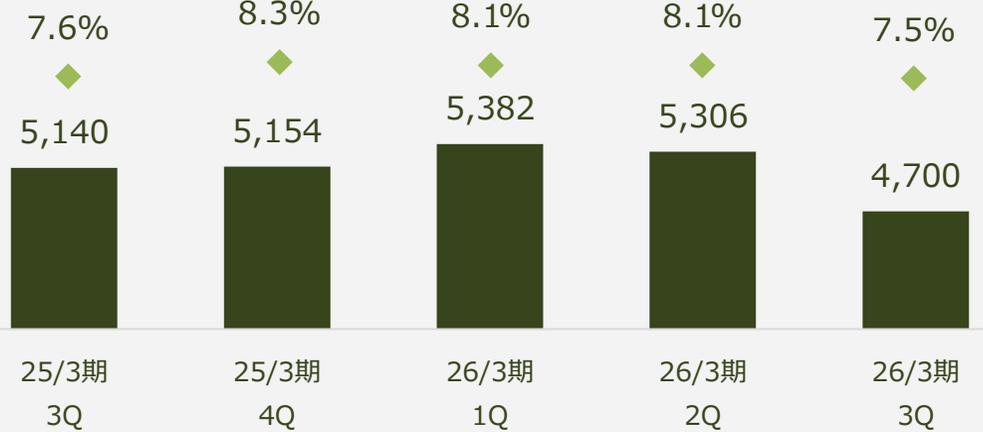


売上原価

(百万円) ◆ 売上高対比率



人件費 (販管費)



減価償却費



のれん償却費

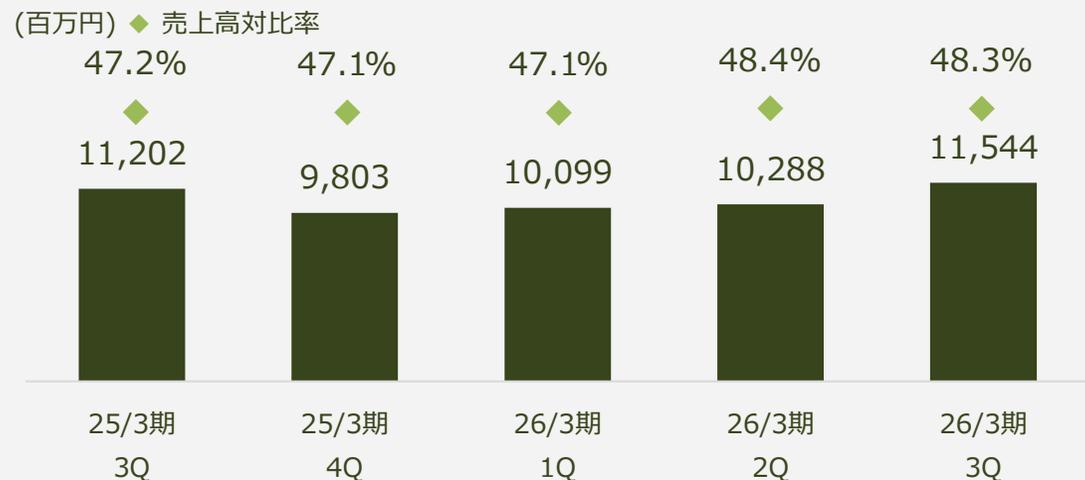


* 減価償却費は、買収に係る顧客関連資産の償却費を含み、売上原価及び販管費に含まれている数値の合算

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



フルフィルメント費用



マーケティング費用



人件費（販管費）



* 連結調整前数値

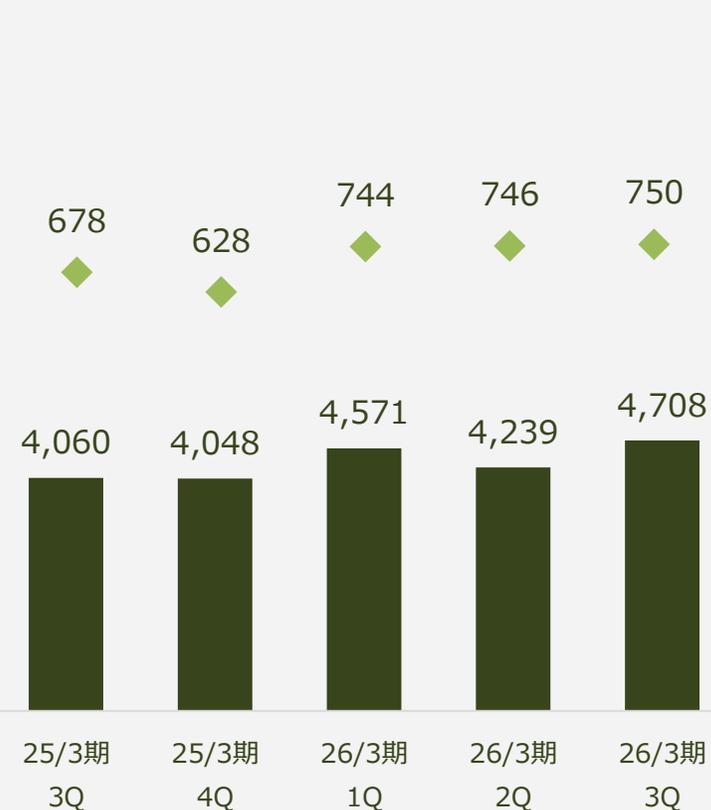
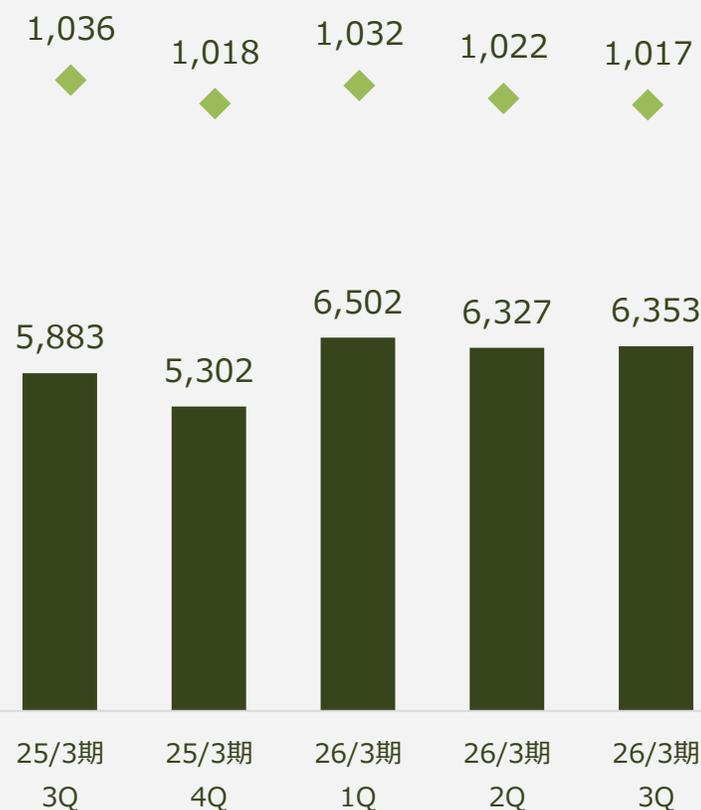
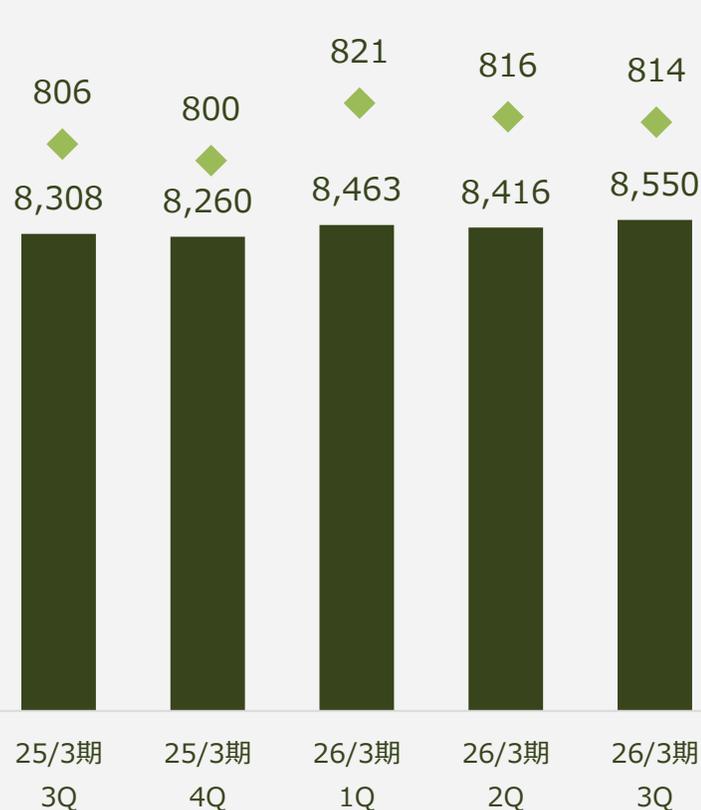
* フルフィルメント費用 = 荷造運賃発送費 + 梱包資材費 + 配送センターコスト + その他コスト、マーケティング費用 = 広告宣伝費 + 販売促進費

ライフケア

コントラクト

学校給食

■ 売上高 (百万円) ◆ 施設数



* 連結調整前数値

* 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

人件費（売上原価）



材料費（売上原価）



その他売上原価



販管費

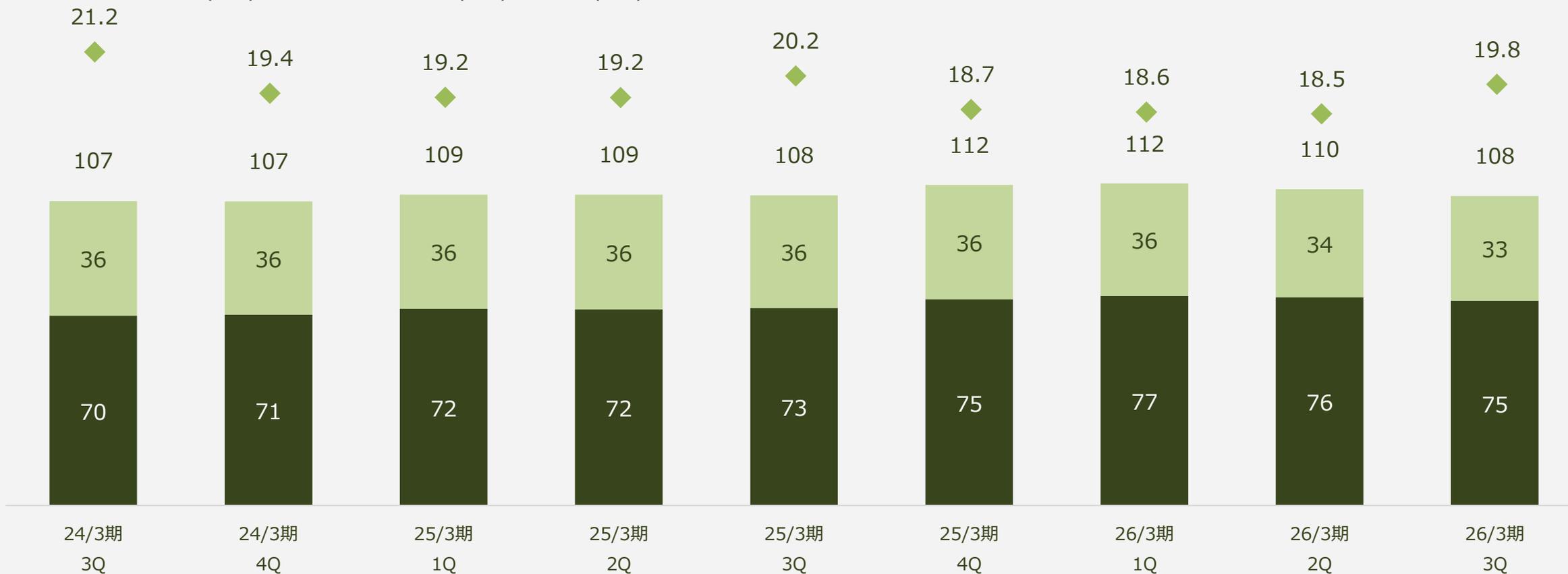


* 連結調整前数値。ライフケア、コントラクト、学校給食を含む旧シダックス傘下の会社の合算値（すくすくオイシックス及びボンディッシュを除く）

* 食材の調達には別会社にて一括して実施しているため、食材価格の変動が本頁の業績数値に与える影響は軽微（BtoBサブスクのセグメント利益には反映済）

会員数及びARPU

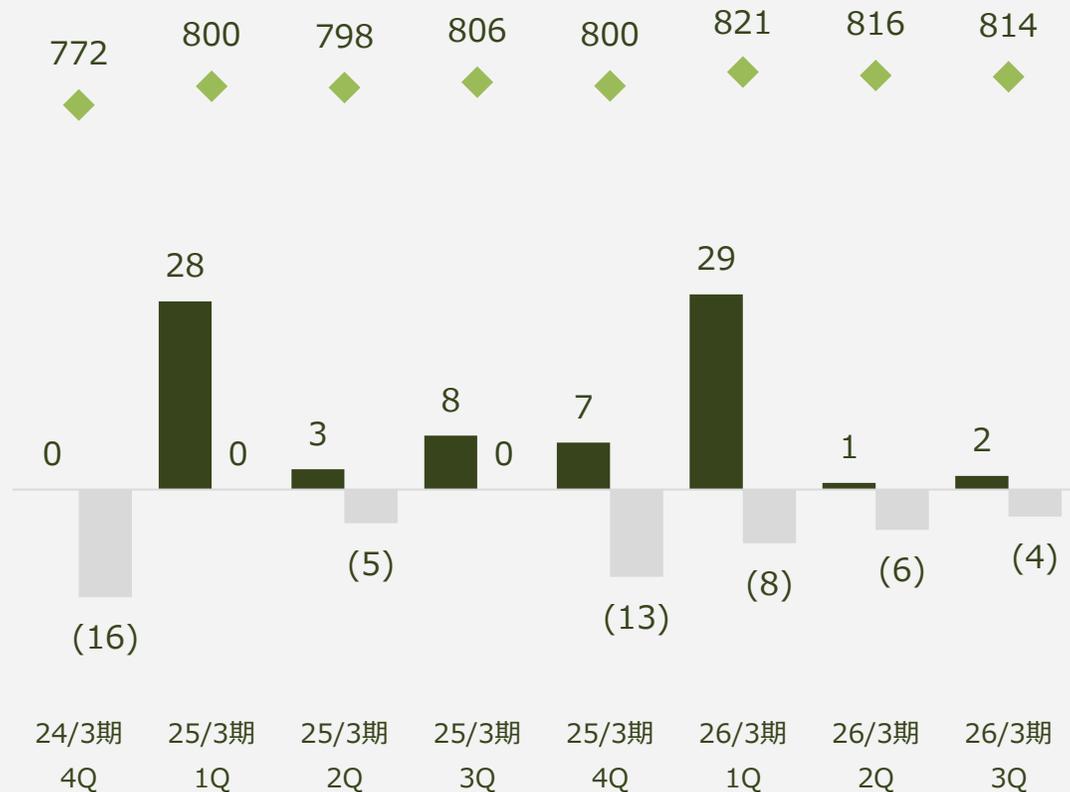
■ らでいっしゅぼーや 会員数 (千人) ■ 大地を守る会 会員数 (千人) ◆ ARPU (千円)



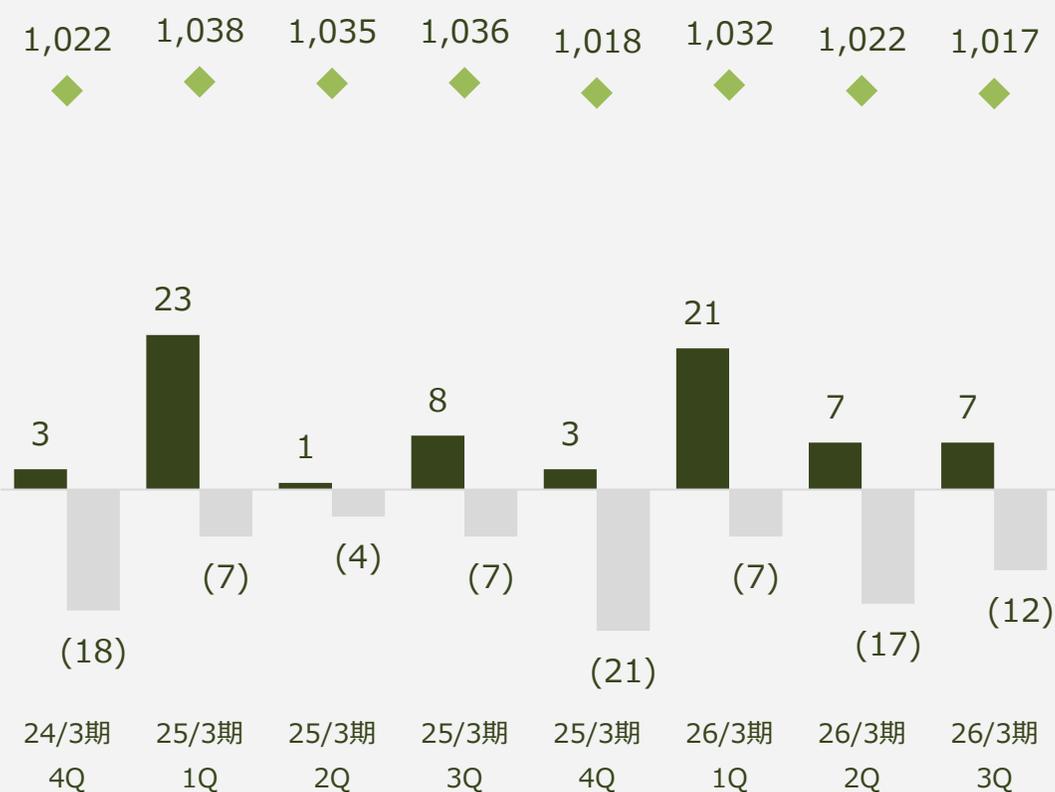
* ARPUは2ブランドの加重平均により算出。各ブランドの詳細はデータシート参照

ライフケア

■ 増加 ■ 減少 ◆ 契約施設数 (施設)



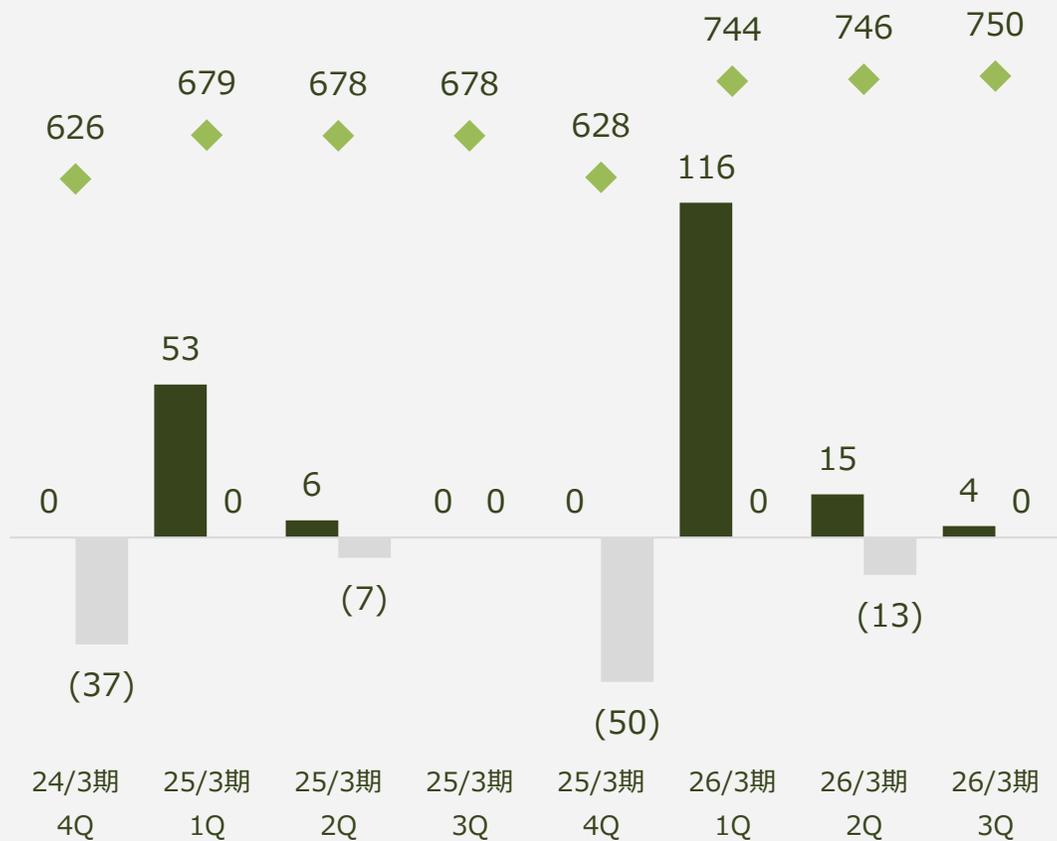
コントラクト



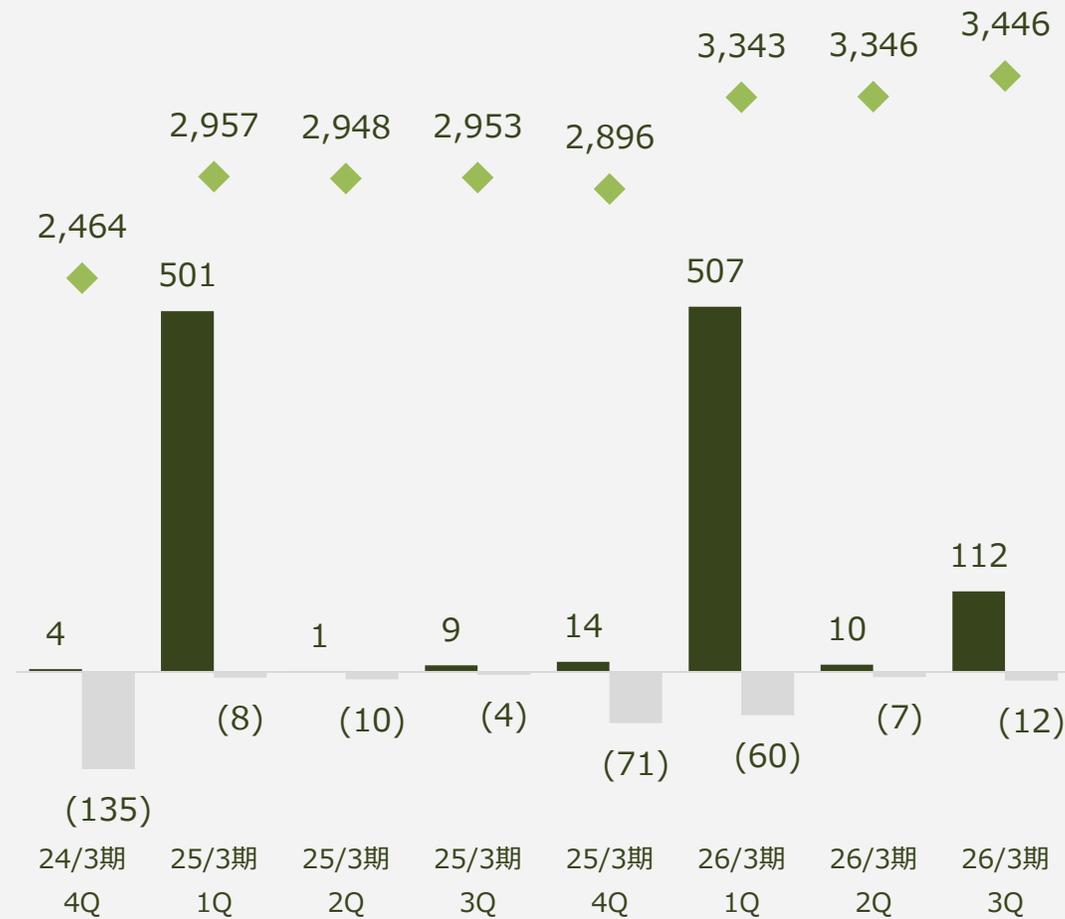
* ライフケア：高齢者施設、保育、病院等、コントラクト：工場、金融機関支店、オフィス、寮・研修所、大学等

学校給食

■ 増加 ■ 減少 ◆ 契約施設数 (施設)



社会サービス

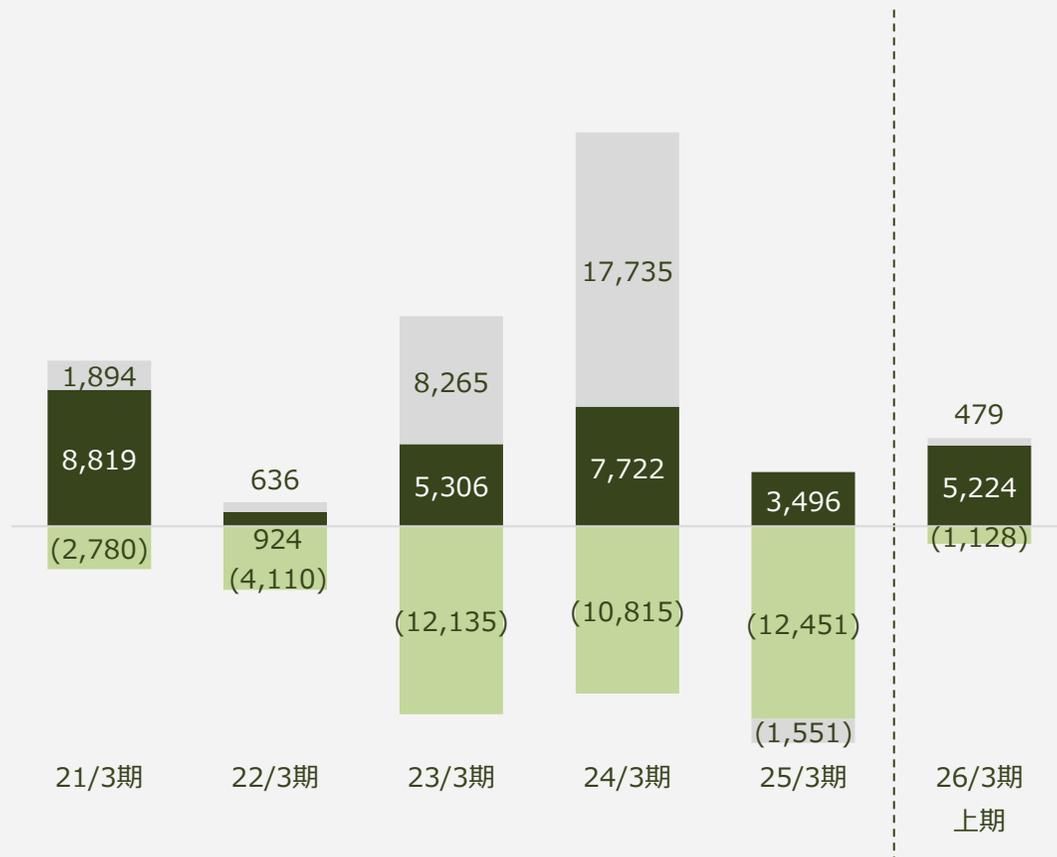


(百万円)	24/3末	25/3末	25/12末	対25/3末 増減		24/3末	25/3末	25/12末	対25/3末 増減
資産	143,709	134,564	115,514	(14.2%)	純資産	37,401	39,487	28,924	(26.8%)
現金及び預金	29,649	19,155	21,683	+13.2%	株主資本	27,878	28,978	25,952	(10.4%)
有形固定資産	26,400	27,066	23,987	(11.4%)	非支配株主 持分	8,306	9,030	1,729	(80.9%)
顧客関連資産	25,655	24,476	13,197	(46.1%)	自己資本比率	20.2%	22.6%	23.5%	-
のれん	15,225	14,837	9,326	(37.1%)	ROE	15.9%	12.8%	16.3%	-
負債	106,307	95,076	86,589	(8.9%)	ROIC	7.6%	7.8%	6.8%	-
借入金	31,859	33,381	26,960	(19.2%)	Net Debt/ EBITDA	0.27x	1.11x	0.42x	-

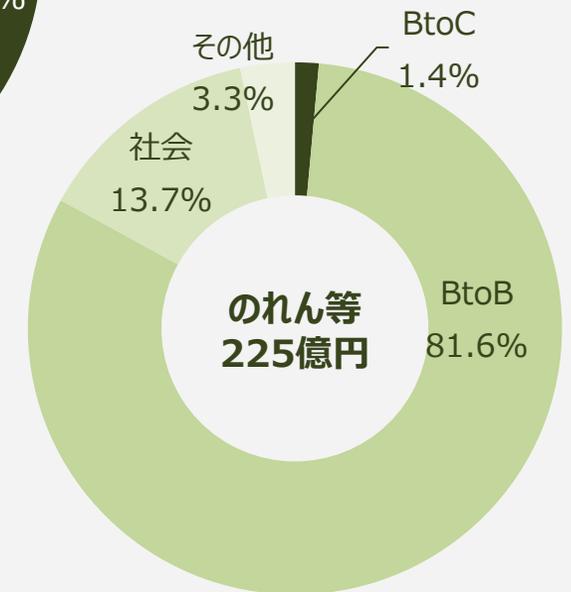
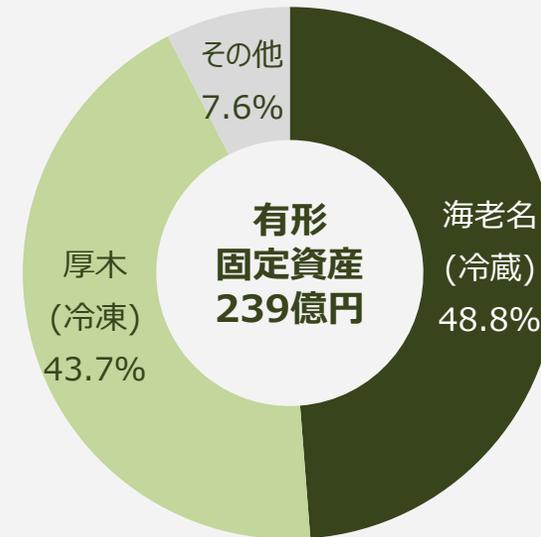
* ROE=親会社帰属純利益/平均株主資本、ROIC=税引後営業利益/(平均有利子負債+平均株主資本)

キャッシュフロー

■ 営業CF (百万円) ■ 投資CF (百万円) ■ 財務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

* のれん等 (= のれん + 顧客関連資産) : Purple Carrot、シダックス傘下のBtoBサブスク・社会サービス、ボンディッシュ (旧ノンピ)、HiOLLIに関するのれん等が含まれる

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