



決算説明資料

2018年3月期1Q

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

Contents

1
2018年3月期1Q
業績概要

2
2018年3月期
活動概況

3
2018年3月期
社会的活動

Contents



2018年3月期1Q
業績概要

1.2018年3月期1Q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
- ・ 大地宅配 KPI

1.2018年3月期1Q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
- ・ 大地宅配 KPI

2018年3月期1Q 連結業績概要

- 今期より大地を守る会の業績が加わり、売上高は前年同期比178.5%
- 償却前利益のEBITDAは前年同期比142.2%

単位：百万円	2017年3月期 1Q実績	2018年3月期 1Q実績	2018年3月期 計画	前年同期比 増減額	前年同期比	計画進捗率
売上高	5,379	9,602	38,000	4,223	178.5%	25.3%
営業利益	169	141	670	△28	83.3%	21.1%
EBITA ※ 1	176	235	1,020	59	134.0%	23.1%
EBITDA ※ 2	225	320	1,390	95	142.2%	23.1%
特殊要因除く ※ 3	-	-	1,570	-	-	-
1株当たり EBITDA (円)	38.47	40.12	175.11	1.65	104.3%	22.9%

※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

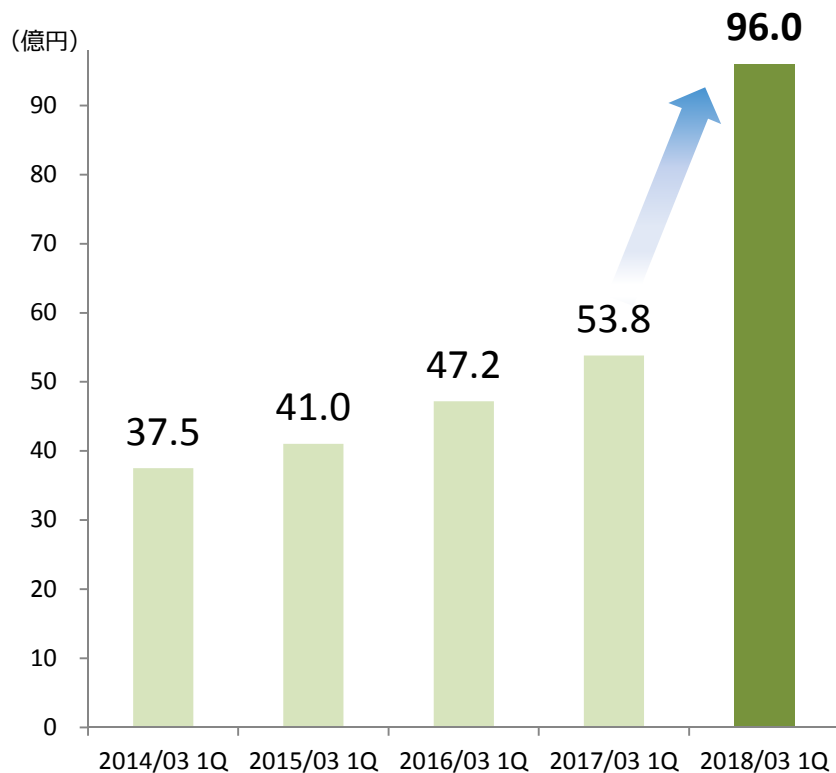
※3 特殊要因 = 経営統合関連一時費用 (本社移転等に係る費用)

連結売上高・EBITDA推移

今期より大地を守る会の業績を連結

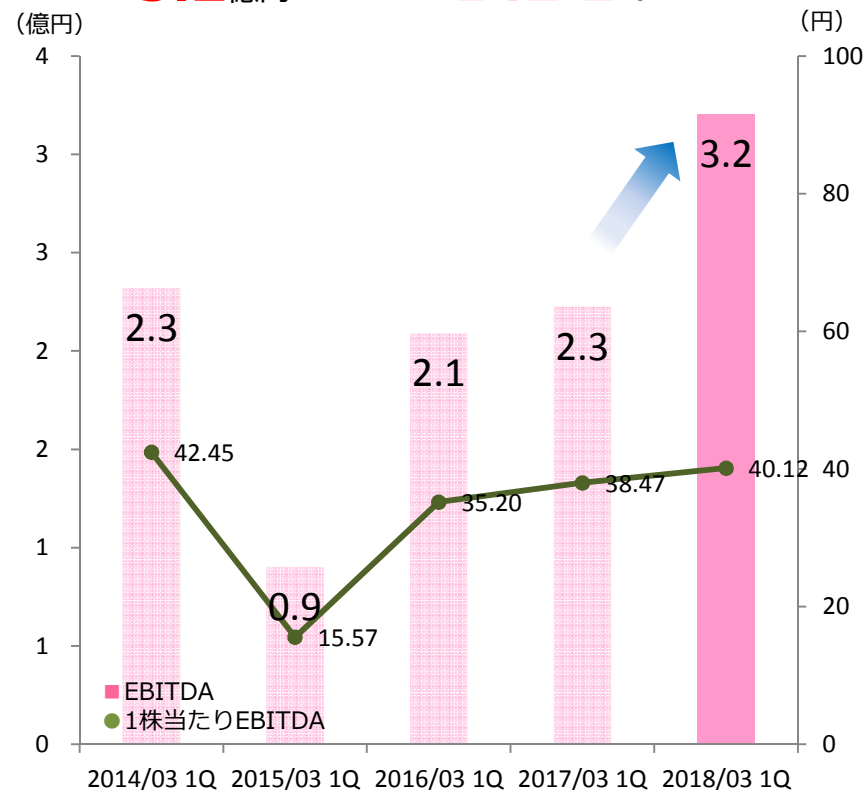
■ 売上高

2018年3月期1Q 前年同期比
96.0億円 **+178.5%**



■ EBITDA / 一株当たりEBITDA

2018年3月期1Q 前年同期比
3.2億円 **+142.2%**



※ EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却費

1.2018年3月期1Q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
- ・ 大地宅配 KPI

2018年3月期1Qセグメント別業績概要

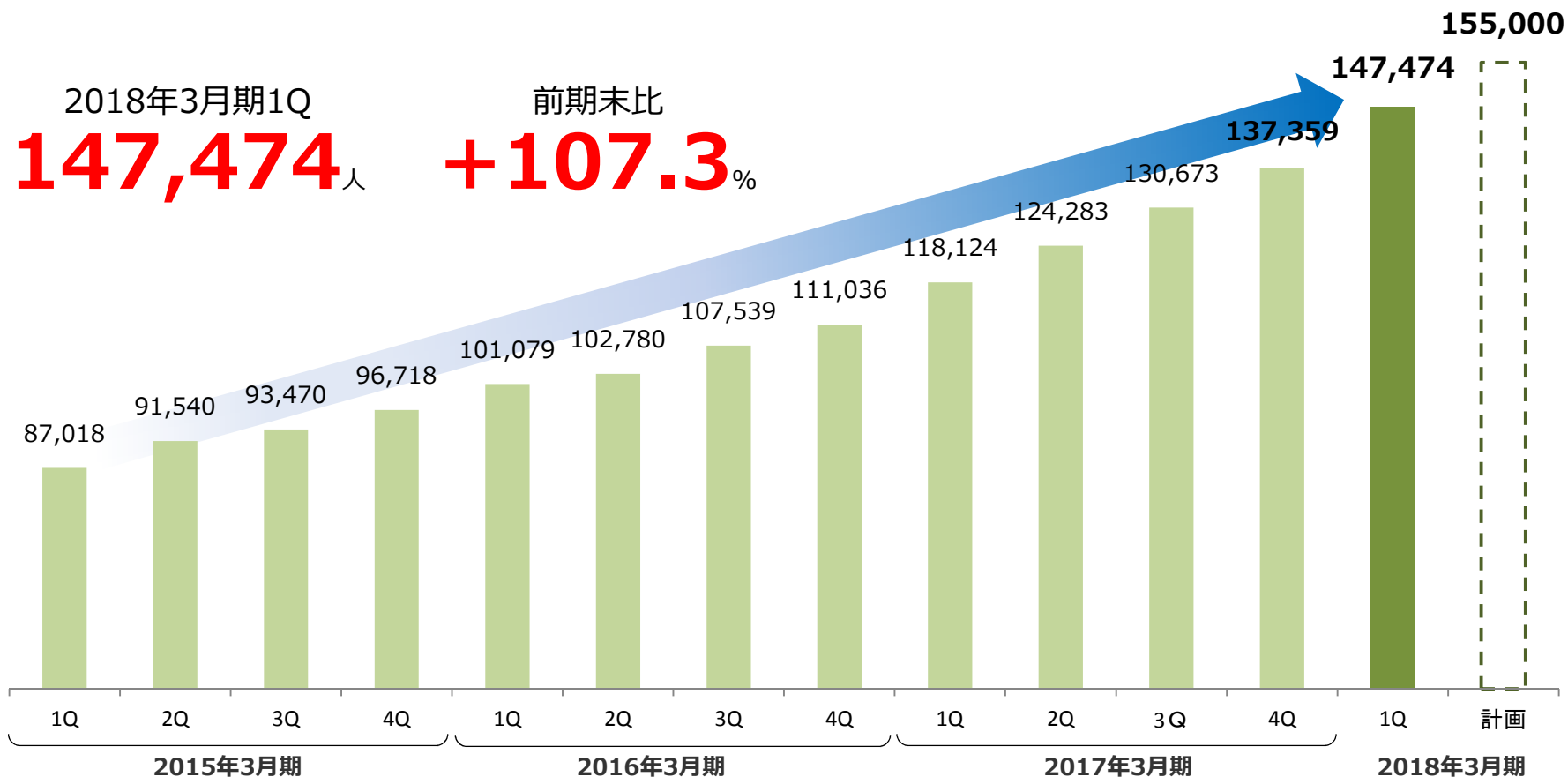
Oisix、大地宅配ともに売上高は計画どおりに推移。新規獲得好調により原価率の高いおためしセット販売が増加しOisix限界利益はやや低めで推移。全社利益は計画どおり。

単位：百万円	2018年3月期	計画(通期)	実績(1Q)	進捗率
宅配事業				
Oisix				
	売上高	23,988	5,790	24.1%
	限界利益	3,465	674	19.5%
	利益率	14.4%	11.7%	-
大地宅配				
	売上高	10,841	2,790	25.7%
	限界利益	2,039	539	26.5%
	利益率	18.8%	19.3%	-
その他の事業				
	売上高	3,171	1,021	32.2%
	限界利益	629	185	29.4%
	利益率	19.8%	18.1%	-
全社				
	売上合計	38,000	9,602	25.3%
	限界利益	6,133	1,399	22.8%
	利益率	16.1%	14.6%	-
	固定費 ※1	5,463	1,257	23.0%
	営業利益	670	141	21.1%

※1 のれん償却費を含む

Oisix 会員数推移

SEO対策による社名検索から申込みまでの導線最適化に加え、メディア露出が後押し、新規獲得は計画比をやや上振れて推移

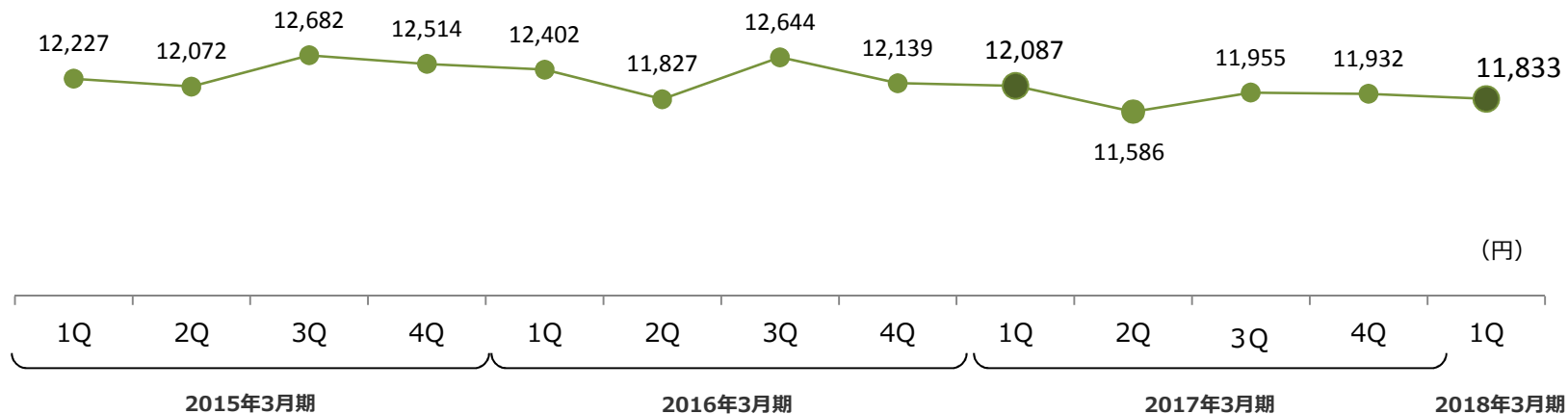


Oisix ARPU推移

新規獲得増加で単価が低めのビギナー増加によりARPUは微減

2018年3月期1Q 前年同期比
11,833円 **97.8**%

年平均 | 12,373 | 12,253 | 11,889 |



※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1Q

2.03回

前年同期比

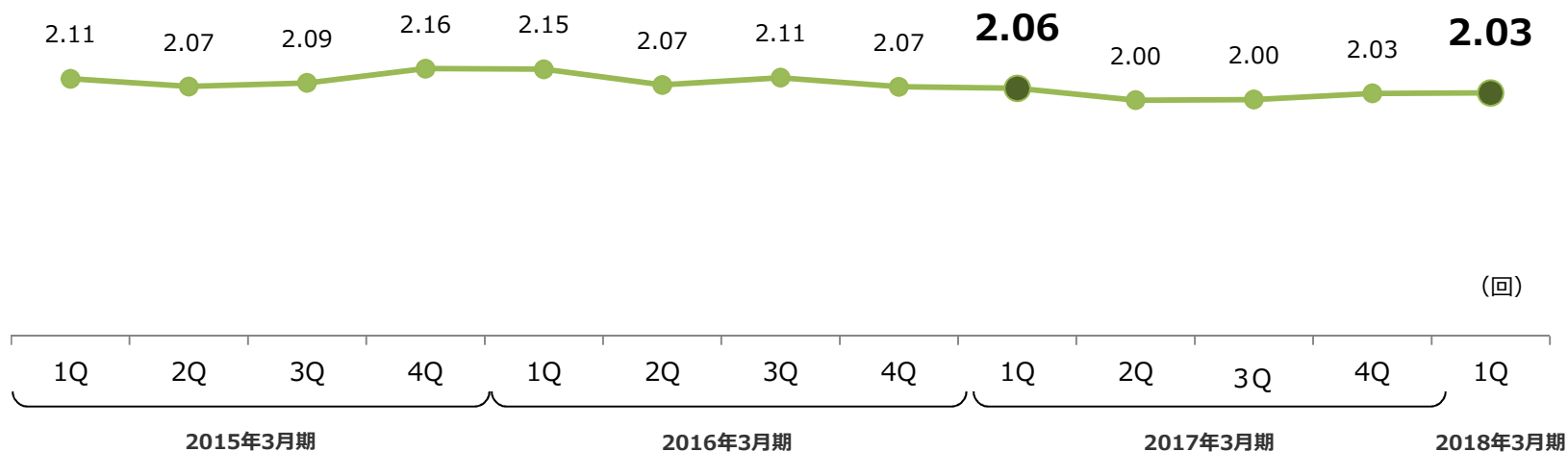
98.5%

年平均

2.10

2.10

2.02



購入単価推移

2018年3月期1Q

5,817 円

前年同期比

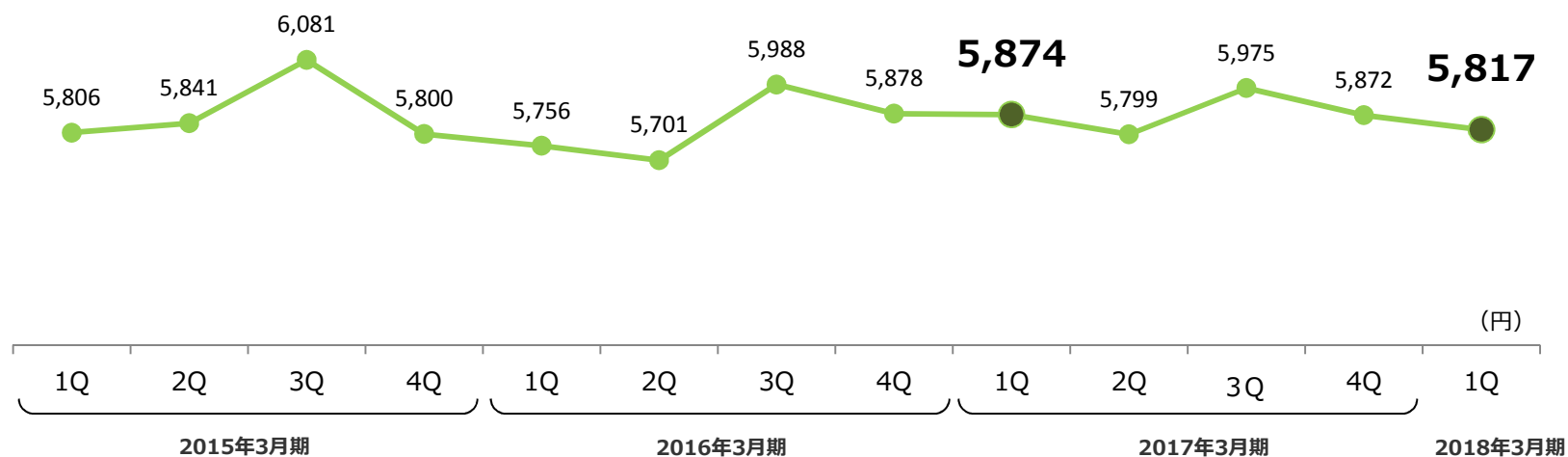
99.0%

年平均

5,882

5,831

5,880



1.2018年3月期1Q業績概要

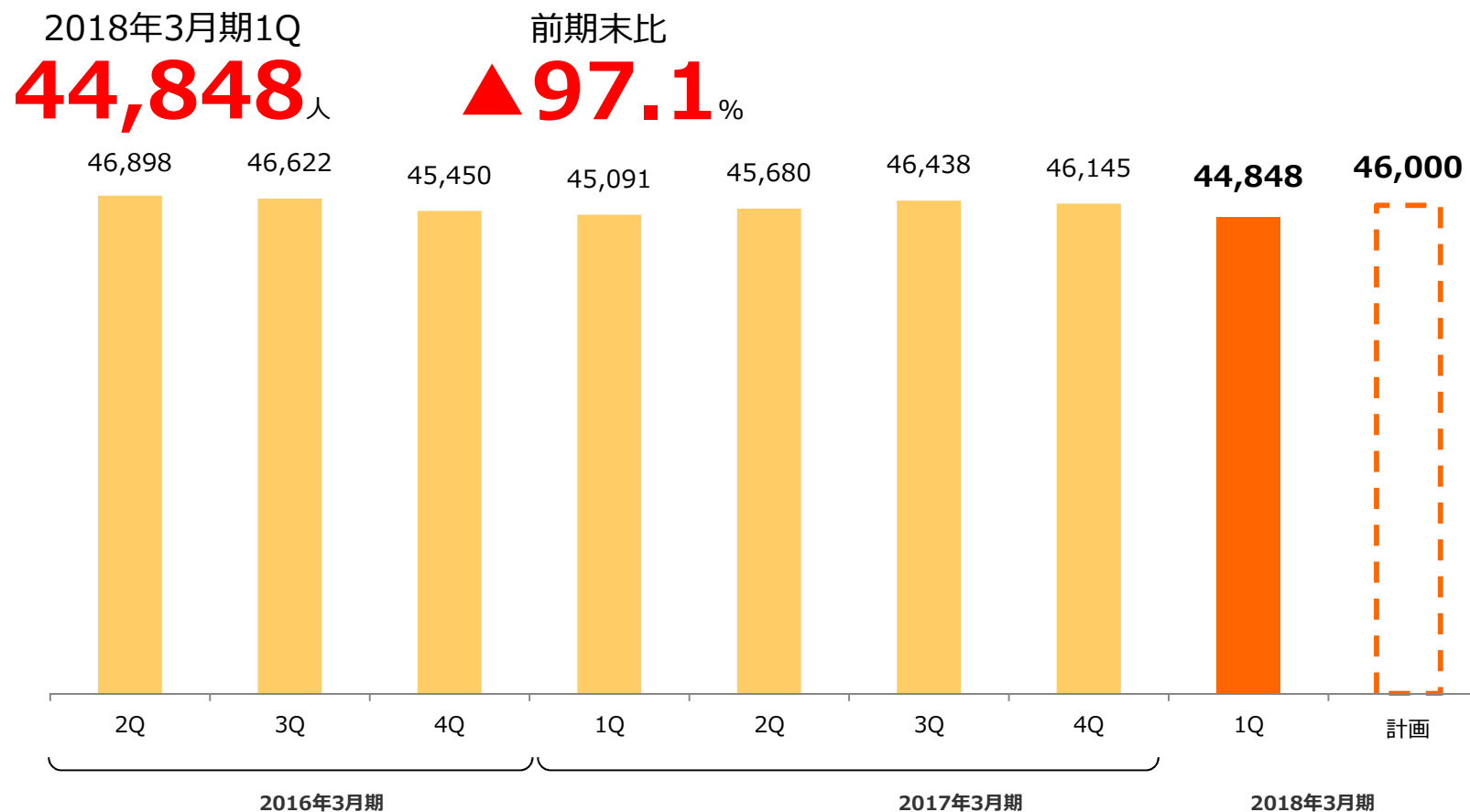
1. 連結業績概要

2. セグメント別業績概要

- ・ サマリー
- ・ Oisix KPI
- ・ **大地宅配 KPI**

大地宅配 会員数推移

新規会員獲得手法の精査による販売促進の絞り込みにより微減

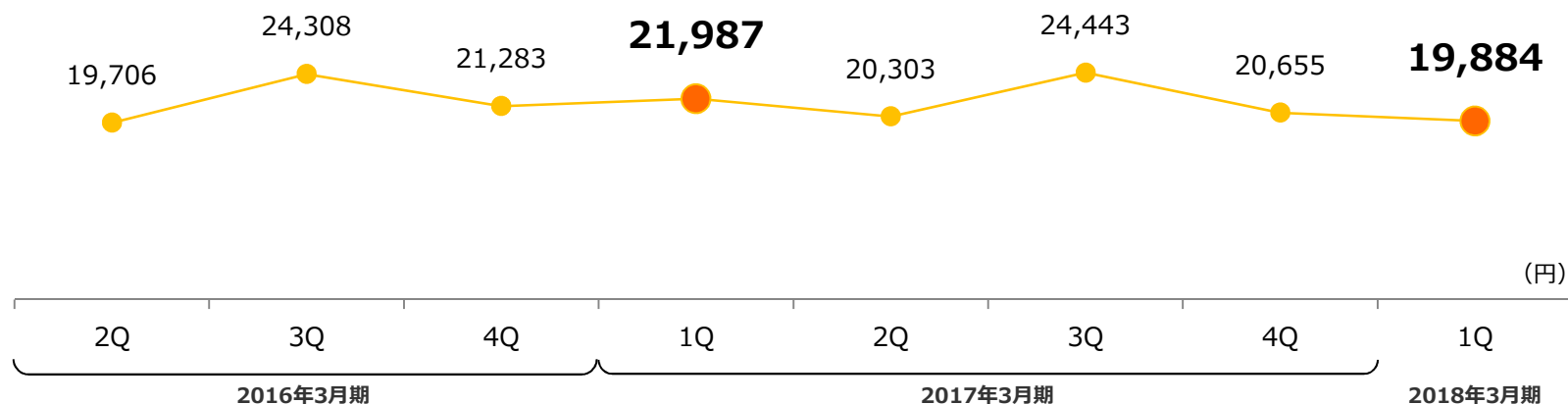


大地宅配 ARPU推移

購入単価は前年同期比同水準で推移しているものの、会員の注文定着についての課題に取り組中のため、ARPUは前年同期比微減

2018年3月期1Q 前年同期比
19,884円 **90.4**%

年平均 |————— 21,766 —————|————— 21,847 —————|



※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

※2016年3月期2Q~2017年3月期4Qは各四半期月末の数値、2018年3月期1Qより各四半期平均。

購入頻度推移

注文回数が低頻度の会員構成比が増加し購入頻度が減少傾向。
改善に向け取組み検討。

2018年3月期1Q

2.6回

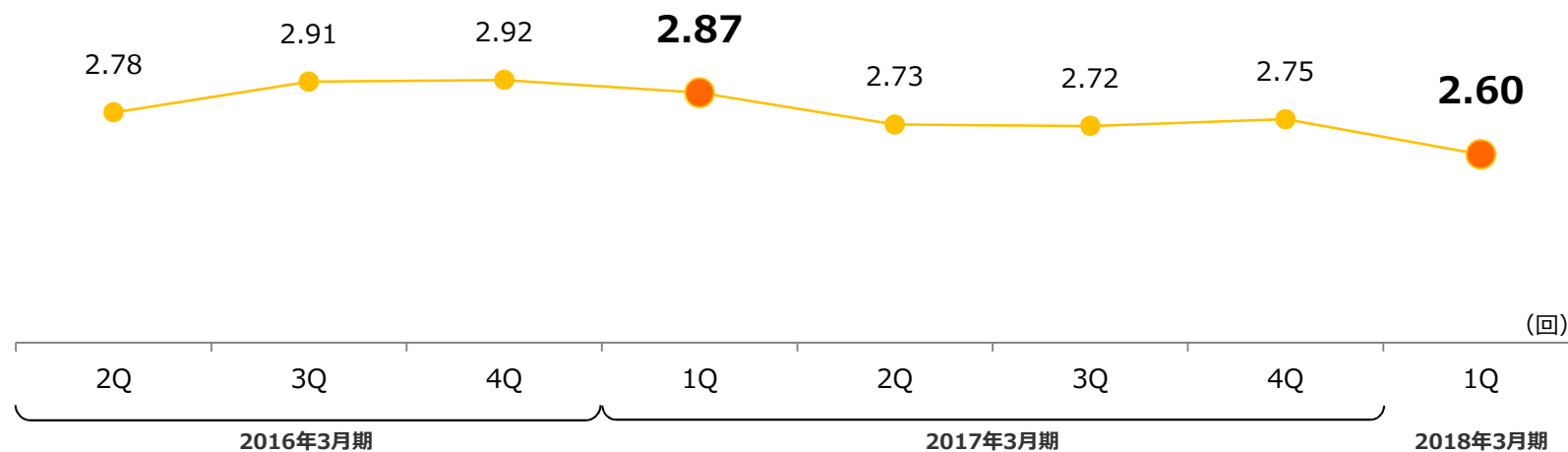
前年同期比

90.5%

年平均

2.87

2.77



※2016年3月期2Q~2017年3月期4Qは各四半期月末の数値、2018年3月期1Qより各四半期平均。

購入単価推移

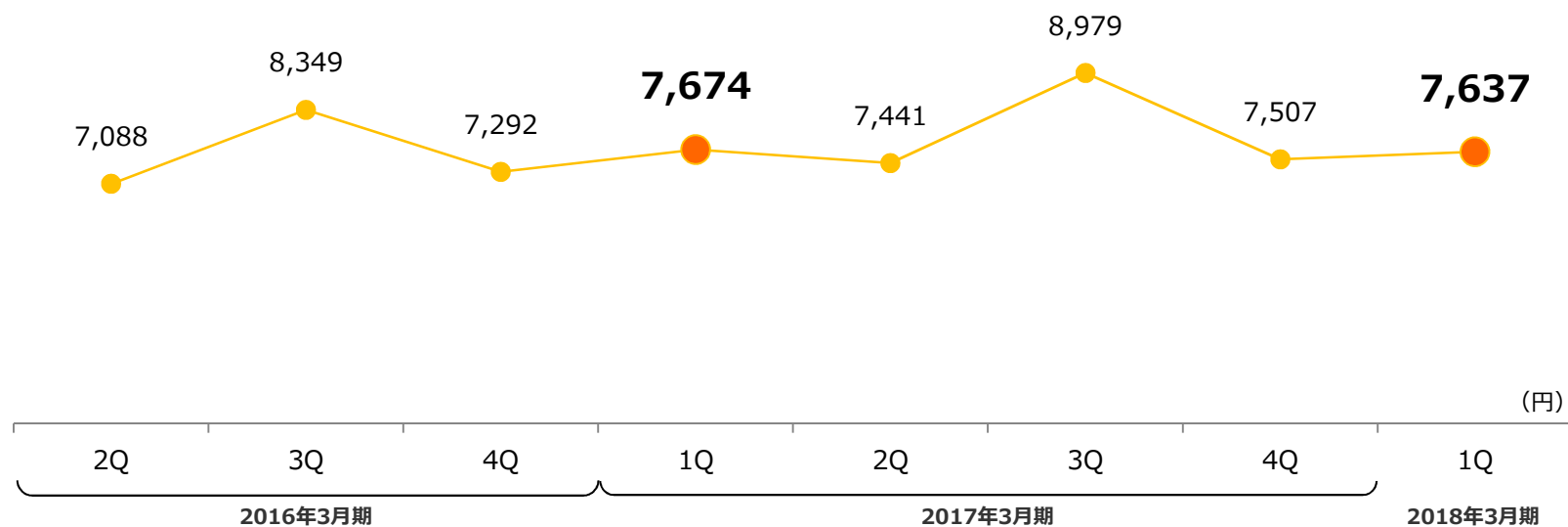
2018年3月期1Q

7,637円

前年同期比

99.5%

年平均 |————— 7,576 —————|————— 7,900 —————|



※2016年3月期2Q~2017年3月期4Qは各四半期月末の数値、2018年3月期1Qより各四半期平均。

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

- (1) 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
- (2) ブランドの強化
- (3) 大地宅配とのシナジー
- (4) 株式会社ローソンとの取組み

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

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 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
- (2) ブランドの強化
- (3) 大地宅配とのシナジー
- (4) 株式会社ローソンとの取組み

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

Kit Oisix (ミールキット)

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。

Kit Oisix (ミールキット)

麺シリーズやビューティーシリーズ、イベントKitなど、夏に向けてのラインナップ強化により、出荷数**600万食突破**！

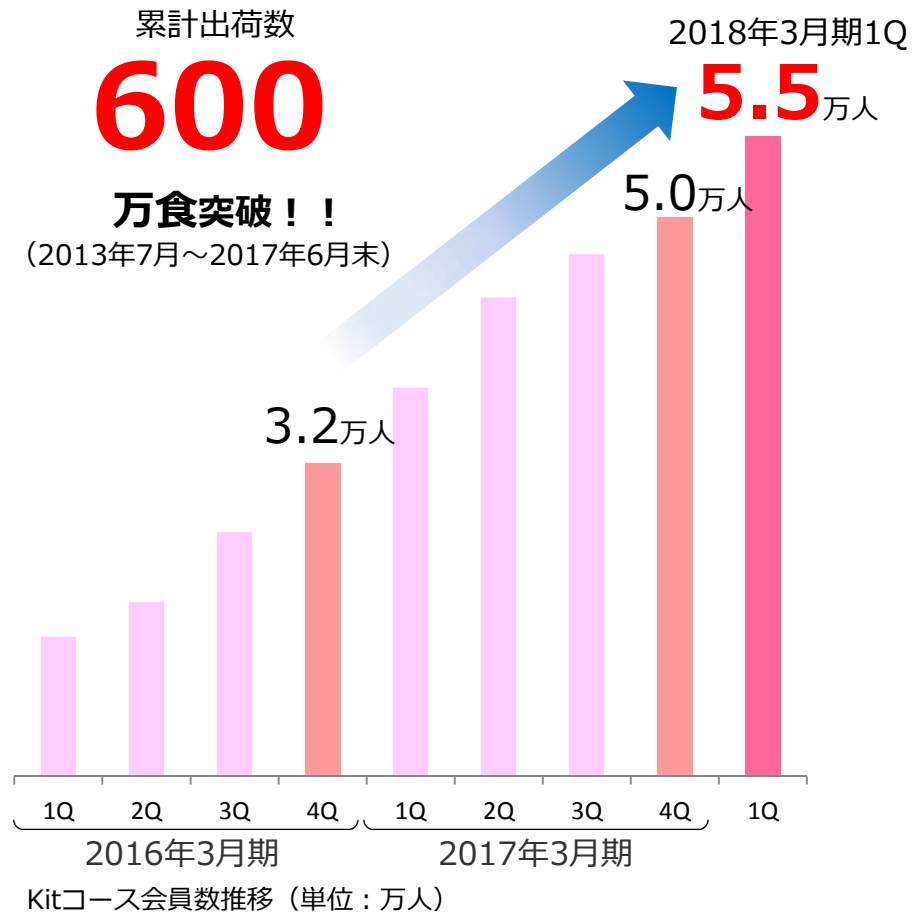
- 親子で楽しむ夏のイベントKit Oisix
てこずり度No1宿題の自由研究をサポートする「夏のイベントKit」の販売を開始。

自由研究にも！
夏休み限定 親子で楽しむ夏のイベント Kit Oisix

夏のイベントKit Oisixの進めかた 3ステップ

ステップ1:料理をつくる	ステップ2:食べる	ステップ3:学ぶ
使われている食材を確認しながら、料理を作ってみよう	自分で作った料理を食べてみよう	自由研究シートや、お勉強コンテンツを活用してみよう

Kitになって便利



Kit Oisix (ミールキット)

Kit Oisix新シリーズ！お家でも外でも手軽にBBQを楽しめる「Snow Peak Eat監修 BBQ Kit Oisix」を発売！



×



Oisix



Oisix.daichi

ブランドの強化 Shop in Shop

2017年3月期からのスクラップアンドビルドにより売上成長は緩やかであったが、1Q中に新規出店先を獲得し成長加速の見込み

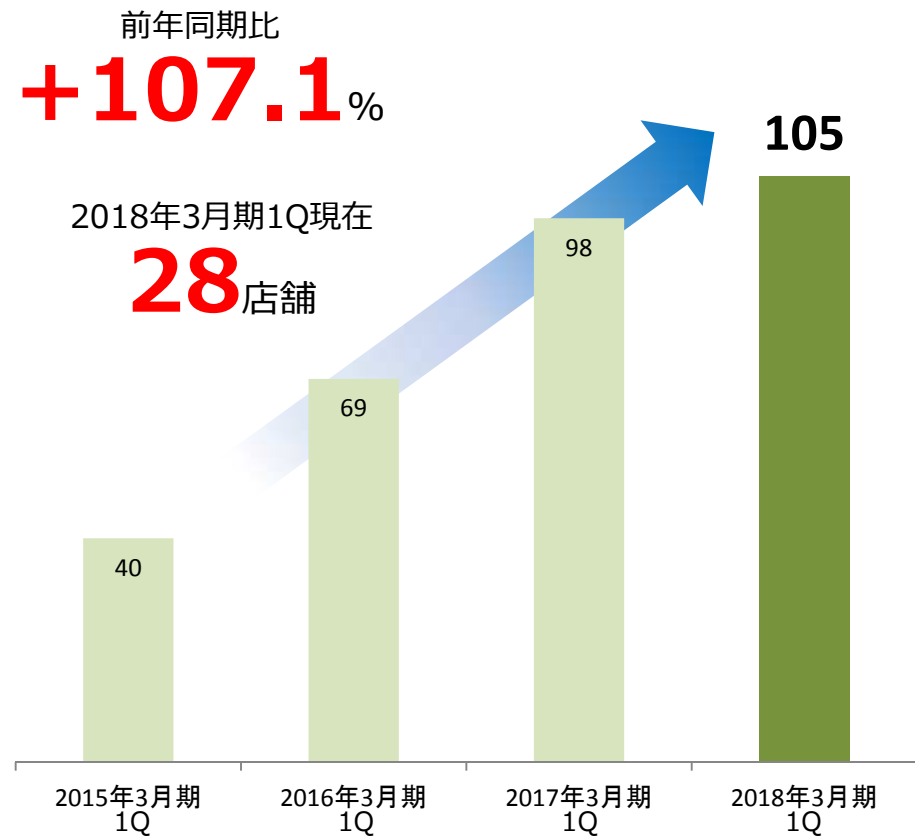
■ 2018年3月期活動内容



丸正チェーン商事(株)Oisixコーナー

- 丸正チェーン商事(株)と新規契約獲得
- 「Kit Oisix (ミールキット)」の動画やパンフレットを活用した販促を実施

■ 売上高推移 (単位：百万円)



ブランドの強化 駅ナカ店舗

Oisixの新業態、駅ナカ店舗（エキキュート大宮）、2018年3月まで
催事延長決定！



Oisix.daichi

ブランドの強化

お客様とのリアルでの接点、ブランド認知に一定の貢献を果たした
「Oisix Crazy for Veggy アトレ吉祥寺店」2017年9月10日に閉店予定。
Shop in Shopや駅ナカ店舗に資源集中。



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	進捗
マーケティング	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>OisixのARPU向上 大地宅配の非食品単価はOisixの約20倍</p>	Oisixの非食品取扱品目増に向けて検討開始
商品調達	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>Oisixサプライの安定 農産生産者 大地宅配：約1,500 Oisix：約1,200</p> <p>原価改善</p>	共通仕入先への価格交渉開始
配送センター	<ul style="list-style-type: none"> 配送方法の多様化 配送センターのノウハウ共有 	<p>ヤマト依存リスク軽減 資材コスト削減 (2千万円 ※)</p>	資材発注先の一元化による発注ロット増 →資材費の削減
その他ファンクション	<ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>コスト削減 (3千万円 ※)</p>	同一の決済会社への手数料率交渉 →低手数料への統一化

※ 2018年3月期通期計画に含む

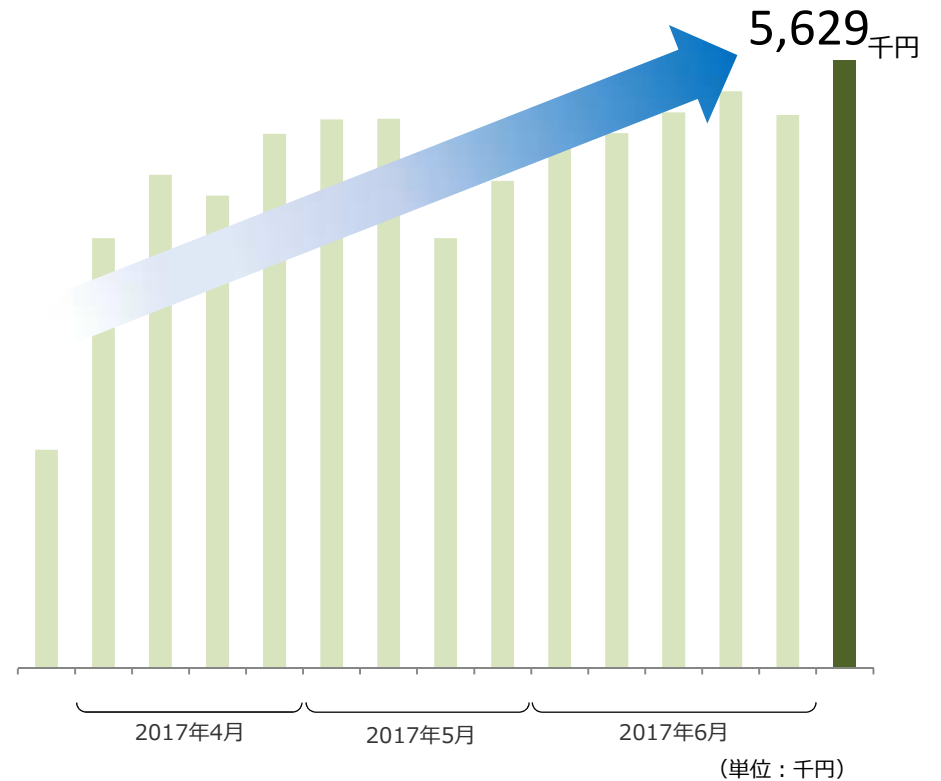
大地宅配とのシナジー

大地を守る会特設販売サイト7月27日グランドオープン！
定期会員以外にも拡販、取扱商品数は販売開始から3倍の100品目に。

■ Oisix.com内大地を守る会特設サイト



■ サイトオープン後売上推移



株式会社ローソンとの取組み

取組第一弾、ローソンフレッシュでKit Oisixの販売開始！！

Natural Lawson店頭販売も2018年3月期中に一部店舗で販売開始予定。

ローソン (LAWSON) のネットスーパー・通販

2017年9月20日 (日) 神宮外苑花火大会による商品のお届けについて

ローソンフレッシュ

ようこそゲストさん (会員登録する) ログイン

商品を探す

MY 7 今日イチオシ 6 お取り寄せ・産直 4 閲覧履歴

ログイン 新規会員登録 カート

人気検索ワード | ジュース 低糖質 コーヒー 八天堂 鮭 豆腐 フルーツ ラーメン 精進オフ いつでもおかず カール 単物 麦茶 惣菜 スープ

キッチン Kit Oisix Radisk Boya NATURAL Lawson ウチカフェ 健康

トップ > 【特集】Kit Oisix

お買い得から探す

- 訳あり
- セール
- ポイントアップ
- まとめ割
- メガ盛り
- 安さへの挑戦

カテゴリから探す

- フルーツ・果物
- 野菜
- お肉
- お魚
- 惣菜・料理キット
- 卵・牛乳・乳製品
- 豆腐・納豆・こんにやく・練り物
- 漬物・キムチ・佃煮

【特集】Kit Oisix

キッチン PREMIUM キッチン Kit Oisix

約20分で主菜と副菜が作れる食材セット

今週の挑戦商品

- [8月目玉]ぶるんと特選ゼリーアップル 228円 ↓ 158円 (税込171円)
- [8月目玉]シマダヤ流水そば380g 2人 488円 ↓ 120円 (税込130円)

注目の特集

今週のセール 在庫一掃!! 同時開催中

ローソンフレッシュ プレミアム



2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 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
- (2) ブランドの強化
- (3) 大地宅配とのシナジー
- (4) 株式会社ローソンとの取組み

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

タイアップ広告

新規顧客を拡大！ブランド力の高いAudiやパナソニックとのタイアップを実現、全社の利益に貢献。



Scene6 ビーチヨガの帰り道も快適シートで自然体
「週末の充実がストレスフリーの秘訣です」



最近ビーチヨガにはまっている。広々とした景色の中で、心地よくカラダをほぐすのが週末の楽しみ。海の近くまではちょっとしたドライブだけれど、帰り道は程よくほぐれたカラダを極上のシートがつつみ込んでくれるから嬉しい。のんびり音楽を聞きながら、リラクスのつづき。

Audi A1のアンケートに答えたお客様にOisixポイントをプレゼントするキャンペーンを受注

おいしい 7days × Oisix 共同企画

旬の食材をもっとおいしく
もっと効率よく活用できる
方法を知ってますか？

スマートに家事をこなすA子さんとどうしてもバタバタしてしまうB子さんの違いは何？ある1週間のA子さんとB子さんの過ごし方を比較してみました！

おいくら会員 A子さん
おいくら会員 B子さん

パナソニック パーシャル搭載冷蔵庫で
肉や魚、作り置きを1Week保存
面倒な解凍作業不要
使いたい分だけとりやすい

パナソニック スチームオープンレンジピストロで
10分で豪華レシピ
大火力極め焼きヒーターとピストログリル皿で
食材をひっくり返す手間なし

さらにもっといろんな機能が！
おいしい 7days はこちら ▶

パナソニックの商品を活用してOisixの食材を効率よく活用する方法を提案

海外向けサービス

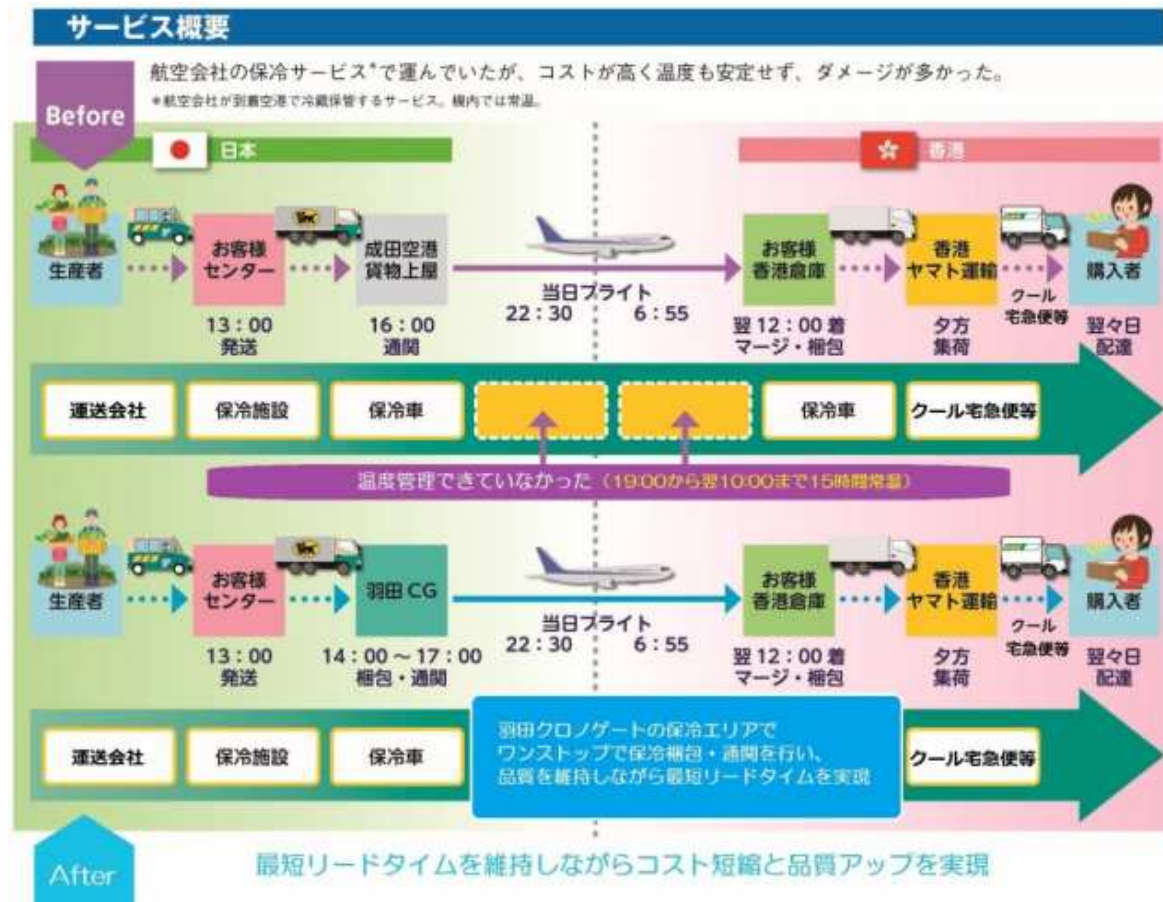
ヤマトグローバルロジスティクスジャパン(株)の低温空輸サービスを導入
従来比廃棄ロス▲15%、輸送コスト▲10%実現



ヤマトグローバルロジスティクスジャパン



Oisix.daichi



Oisix.daichi

生産者のGAP取得支援

GAP取得指導、審査料負担により生産者のGAP取得を支援
GAP運用が容易となる生産管理アプリの開発を開始

■ オイシックスドット大地、大地を守る会



監修

■ 生産管理アプリ (今秋提供開始予定)



GAP取得の無料指導、審査料負担

農産物の購入

農産物の納品

■ GAP取得生産者

■ 契約生産者



提供
(当面無償)

■ 非契約生産者



提供
(当面無償)

※ GAP (Good Agricultural Practice) : 農業における生産工程を管理する手法

※画像はイメージです

2018年3月期 Strategy & Action

1. 宅配事業の成長

- (1) 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
- (2) ブランドの強化
- (3) 大地宅配とのシナジー
- (4) 株式会社ローソンとの取組み

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

買い物難民向け移動販売事業のインフラ拡大

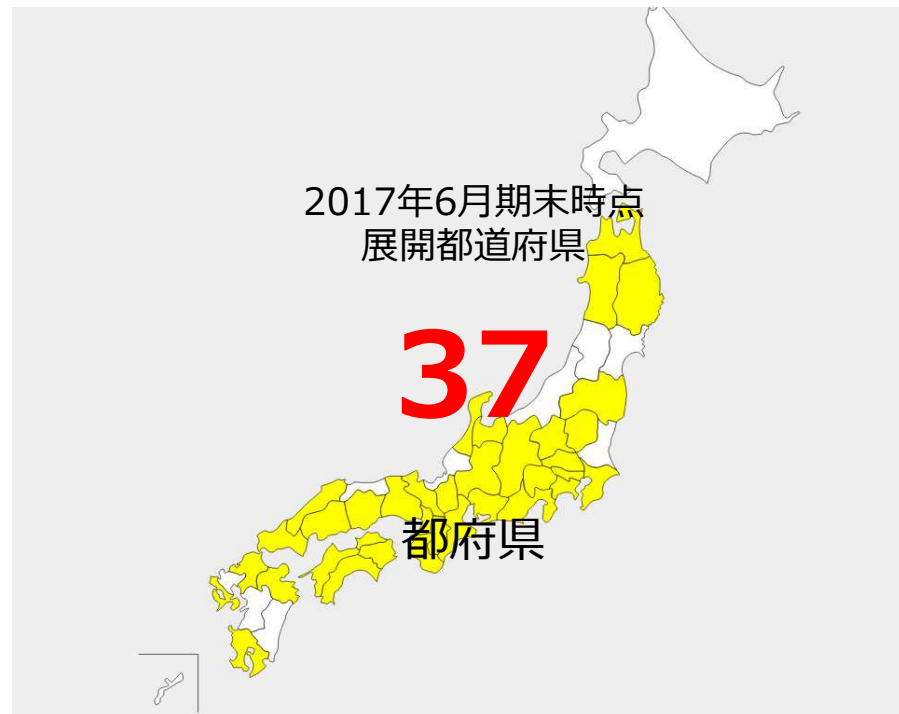
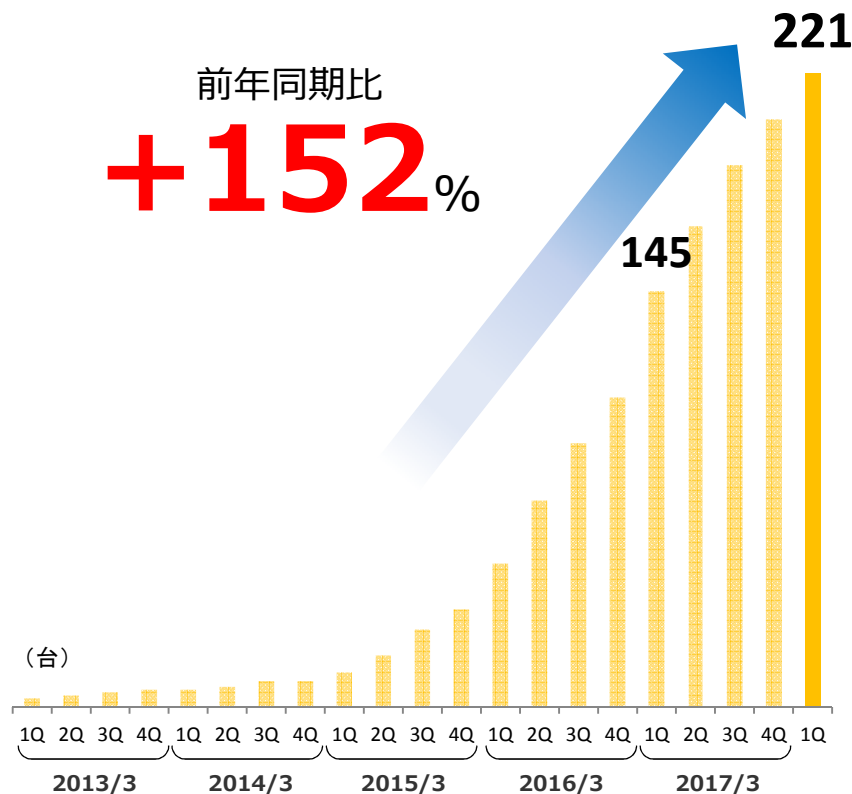
関東エリアを中心に合わせて218店舗を展開する、
大手スーパーいなげや、コモディイイダと提携決定！



- ・ 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

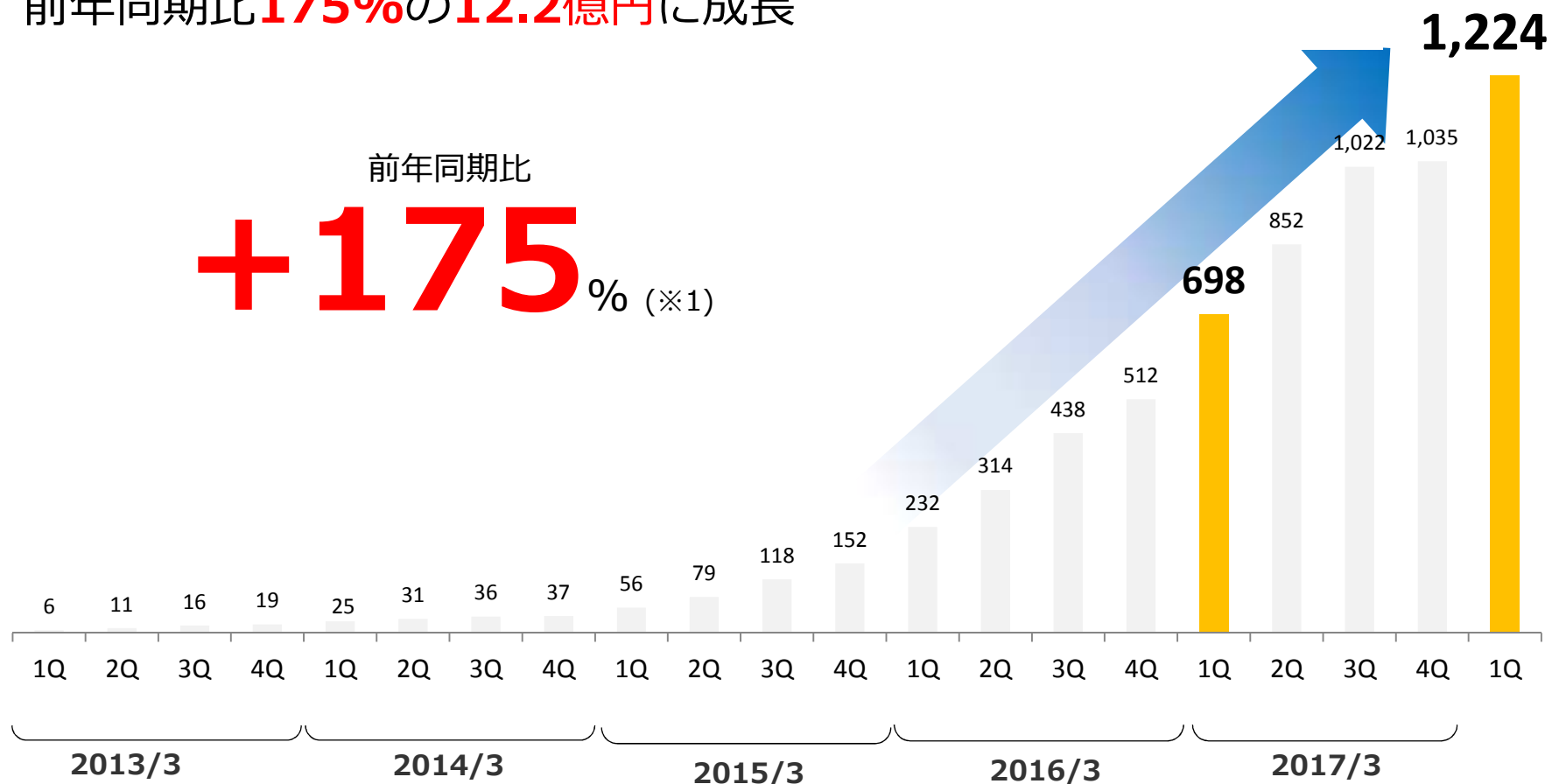
とくし丸：稼働台数

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+76台の**152%**成長



とくし丸：流通総額

販売手法におけるスーパーバイジング機能の強化により、1台あたりの売上高が増加し、2018年3月期1Qの流通総額(※)は前年同期比**175%**の**12.2億円**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)

(単位：百万円)

Contents



2018年3月期
社会的活動

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



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！！



■ 栄養バランスのとれた食材やKitOisixの提供



■ 公式ホームページのリニューアルサポート



Oisix.daichi

「100万人のキャンドルナイト@増上寺2017」開催

今年のテーマは「平和」。来場者の平和を願うメッセージを書いたキャンドルを灯して開催し、来場者数は約5,500人。



100万人のキャンドルナイト
夏至と冬至の夜8時から10時までの2時間、電気を消してろうソクの投下の下ひとりひとりがゆっくりと考える時間を持つことを提唱するイベント。

食に関するワークショッププログラム

株式会社マザーディクショナリーと共同で「食」に関するワークショッププログラムを開催。「食」に関する興味関心を深めること「食べること」そのものを楽しんで頂く機会を創出する活動を実施。



株式会社マザーディクショナリー
代表 桑原紀佐子

子供たちが可能性を生み出し、夢を描く場所を提供する「代官山ティーンズクリエイティブ」、渋谷区こども・親子支援センター「かぞくのアトリエ」を運営。その他、企画・制作・プロデュース業務、施設運営、編集、マネジメント業務等を受託。

Oisix.daichi