

2027年3月期
上期
決算説明資料

オイシックス株式会社

2026年11月12日

目次

OISIX

1 2027年3月期上期実績

2 B2Cサブスク（食品宅配）事業

3 B2Bサブスク（給食）事業

4 参考資料

「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

エグゼクティブサマリ

27年3月期
上期実績

上期業績ハイライト：実質増収増益、成長ドライバーは計画通りに立ち上がり

- 売上高は1,212億円（前年同期比8.0%減少）、EBITDAは63億円（同4.4%増加）、営業利益は41億円（同37.8%増加）、親会社帰属純利益は40億円（同335.1%増加）を計上。一連の組織再編に伴う税負担の適正化により、上方修正後の親会社帰属純利益の通期予想に対する進捗率は68%に到達。また、EBITDA・営業利益の進捗率は概ね40%台後半で順調に推移
- 前年の車両その他事業売却に伴う減収減益影響（上期売上高145億円/営業利益10億円）があったものの、B2B事業の増収・増益によりカバー。車両その他事業売却影響を除いた実質ベースでは、売上高は3%増加、営業利益は109%増加と増収増益を達成

B2C事業：「デリOisix」のおいしさの進化や製造体制の強化に目途がつき、拡大フェーズへ移行

- 商品アロケーションの最適化、赤字受注の抑制などにより構造的な収益性改善を実施し、EBITDAは前年同期と同水準を確保
- デリOisixは、おいしさの進化や製造体制の強化に目途がつき、7月からプロモーションを再開。デリOisixコース会員数は上期で0.6万人増の2.6万人に拡大。デリ会員の購入単価・頻度はOisix全体を上回り、ARPU向上に寄与

B2B事業：「元気ごはん」の先行導入の課題を解決し、営業活動を本格化

- 運営標準化により原材料や人件費の高騰を吸収し、EBITDAマージンは6.1%（前年同期比3.2pt改善）となり収益性は大きく改善
- 食感や形状の改良をはじめとする元気ごはん先行導入時の品質課題の解決に加え、営業活動の本格化が奏功した結果、10月末時点における高齢者施設の新規契約数は、過去5年間の通期実績を上回り、32施設（うち28施設が元気ごはん）の契約を獲得

エグゼクティブサマリ

OISIX

27年3月期
通期予想

B2C事業：「デリOisix」の会員数拡大

- プロモーションの継続とコラボ（笠原シェフ監修・大戸屋コラボ）などの展開により、27年3月末までにデリOisixコース会員数3万人を目指し、中長期的な目標として10万人の達成を目指して事業の拡大を図る
- デリOisixの拡大に伴う大ロット原料の活用による製造原価改善のほか、在庫適正化による割引販促費、廃棄の削減などを徹底

B2B事業：「元気ごはん」獲得加速と運営標準化・DXの推進

- 施設における切り替え検討のピークとなる11月以降に向け、営業活動を強化。27年3月末までにさらなる契約獲得を目指す
- 食材費・労務費における管理ルールの徹底と一元調達などの運営標準化を推進。あわせて、AIシフト作成や勤怠システムとの連携をはじめとするDX化を推進し、個人のスキルに依存しない再現性のある高収益構造をつくる

中長期目標：30/3期EPS 175円の前倒し達成を目指す

- 27/3期は車両その他事業売却後のコア事業集中・基盤強化の年と位置づけ、B2B事業の収益力強化を優先
- B2B事業の成長、及び、組織再編に伴う税負担の適正化を踏まえ、EPSおよび1株当たり配当金の27/3期予想を上方修正（11月12日公表）
- 30/3期に向けては、B2B事業の収益力強化にくわえ、B2C事業の「デリOisix」、B2B事業の「元気ごはん」を中心としたトップライン成長をすることで、最重要指標である30/3期EPS 175円（5年CAGR 11%）の前倒し達成を目指す

1. 2027年3月期上期実績

27年3月期予想サマリ

OISIX

(百万円)	26/3期 実績	27/3期 修正予想	対前年増減
売上高	251,419	252,000	+0.2%
EBITDA	12,914	13,400	+3.8%
営業利益	7,339	8,700	+18.5%
親会社帰属純利益	**4,527**	**5,920（11月12日上方修正）**	**+30.8%**

ハイライト

- 車両その他事業の売却による減収分（145億円）を、B2B事業を中心とした事業成長でカバーし、前年と同水準を維持する見込み
- 車両その他の事業の売却による減益分（10億円）があるものの、B2B事業を中心とした事業成長でカバーし、前年を上回る見込み
- B2C事業は、構造的な収益性改善により増益見込み
- B2B事業は、運営標準化による収益性改善により大幅増益見込み
- **B2B事業の成長（上期は前年同期比123%増益）に加え、一連の組織再編に伴う税負担適正化を踏まえ、通期予想を上方修正**

27年3月期上期実績サマリ

OISIX

(百万円)	26/3期 上期	27/3期 上期	前年同期比 増減
売上高	131,820	121,292	(8.0%)
EBITDA	6,077	6,347	+4.4%
営業利益	3,011	4,150	+37.8%
親会社帰属純利益	927	4,035	+335.1%

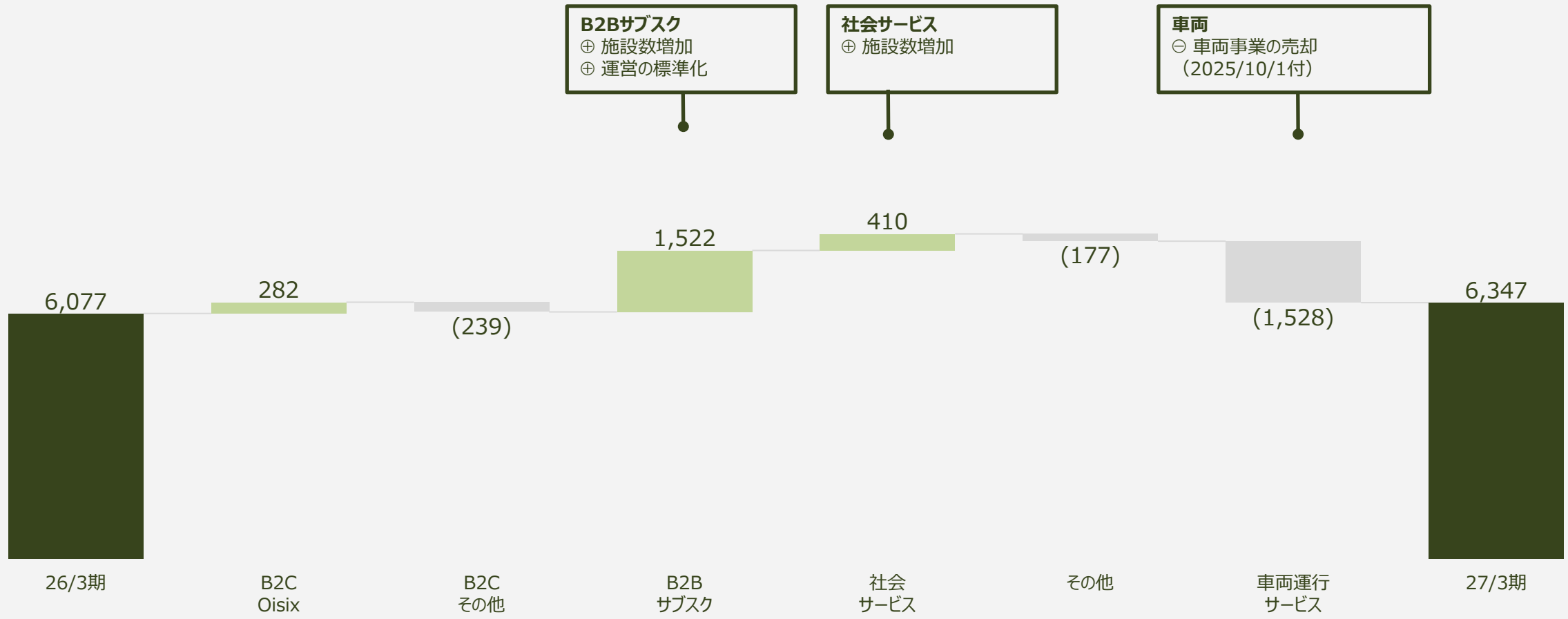
ハイライト

- B2B及び社会サービスの新規契約数増加により前年比で増加した一方、前年の車両その他事業売却（▲145億円）も踏まえ、全社売上高は減少
- 前年の車両その他事業売却（営業利益▲10億円）の影響を吸収し、増益を達成
- B2C事業は、商品アロケーションの最適化、赤字受注の抑制などにより収益性は改善
- B2B事業は、学校給食、高齢者施設を中心とした新規契約数の増加に加え、食材費・人件費高騰の影響を運営標準化によって吸収することで、収益性は大きく改善し、増収増益
- 営業利益拡大に伴い、親会社帰属純利益も増益
- 一連の組織再編に伴う税負担適正化に伴い、税効果会計適用後の法人税等の負担率は、通期で30%台半ばとなる見通し

EBITDA増減（上期実績）

EBITDA

(百万円)



＊EBITDA（その他）は、その他事業、全社費用を含む

セグメント別売上高・利益

セグメント売上高

(百万円)	26/3期 上期	27/3期 上期	YoY
B2Cサブスク	46,756	43,523	(7%)
Oisix	29,227	27,941	(4%)
その他	17,529	15,582	(11%)
B2Bサブスク	42,192	45,147	+7%
社会サービス	20,245	24,646	+22%
車両運行サービス (26/3下期は連結除外)	14,584	-	-
その他事業	9,460	8,885	(6%)
連結調整	(1,419)	(911)	-
売上高	131,820	121,292	(8%)
売上高（車両事業除く）	117,235	121,292	+3%

セグメントEBITDA

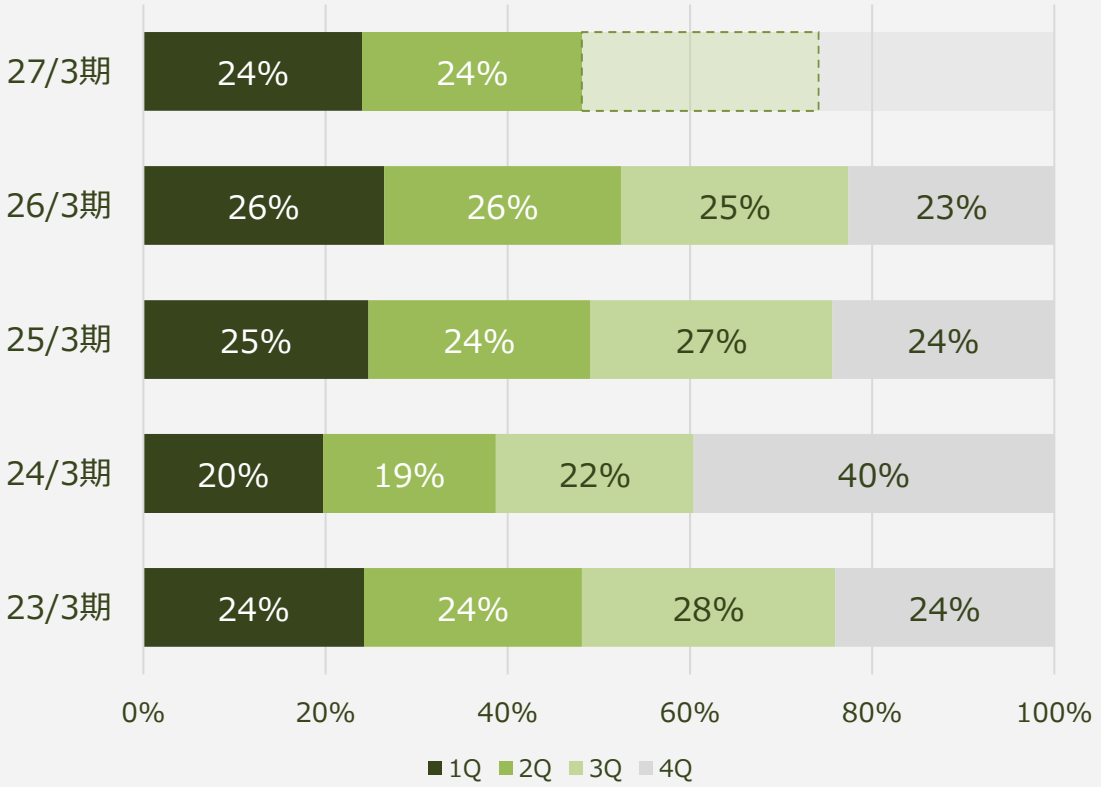
(百万円)	26/3期 上期	27/3期 上期	YoY	利益率
B2Cサブスク	4,355	4,398	+1%	10.1%
Oisix	3,342	3,625	+8%	13.0%
その他	1,012	773	(24%)	5.0%
B2Bサブスク	1,235	2,757	+123%	6.1%
社会サービス	672	1,083	+61%	4.4%
車両運行サービス (26/3下期は連結除外)	1,528	-	-	-
その他事業	644	443	(31%)	5.0%
全社費用その他	(5,425)	(4,532)	-	-
全社費用	(2,359)	(2,335)	-	-
のれん・減価償却費	(3,065)	(2,196)	-	-
営業利益	3,011	4,150	+38%	3.4%
営業利益（車両事業除く）	1,981	4,150	+109%	3.4%
EBITDA	6,077	6,347	+4%	5.2%

＊セグメントEBITDA＝セグメント利益＋のれん・減価償却費（後頁同様、詳細はデータシート参照）
＊「営業利益（車両事業除く）」は、営業利益から車両運行サービスのセグメント利益（決算短信）を控除して算出

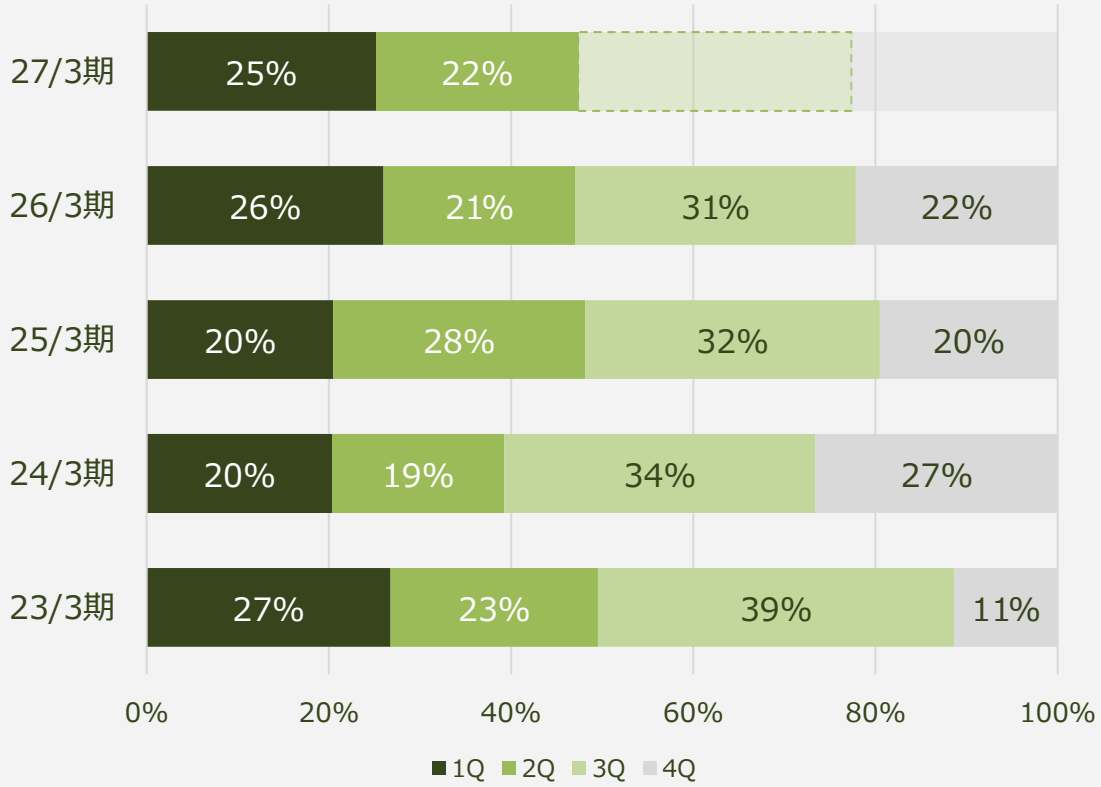
売上高・EBITDAの四半期進捗

- 上期は、通期業績予想に対して売上、EBITDAともに40%台後半と順調に推移
- 当期純利益は、上方修正した通期予想に対して高い進捗率を維持し、順調に推移

売上高



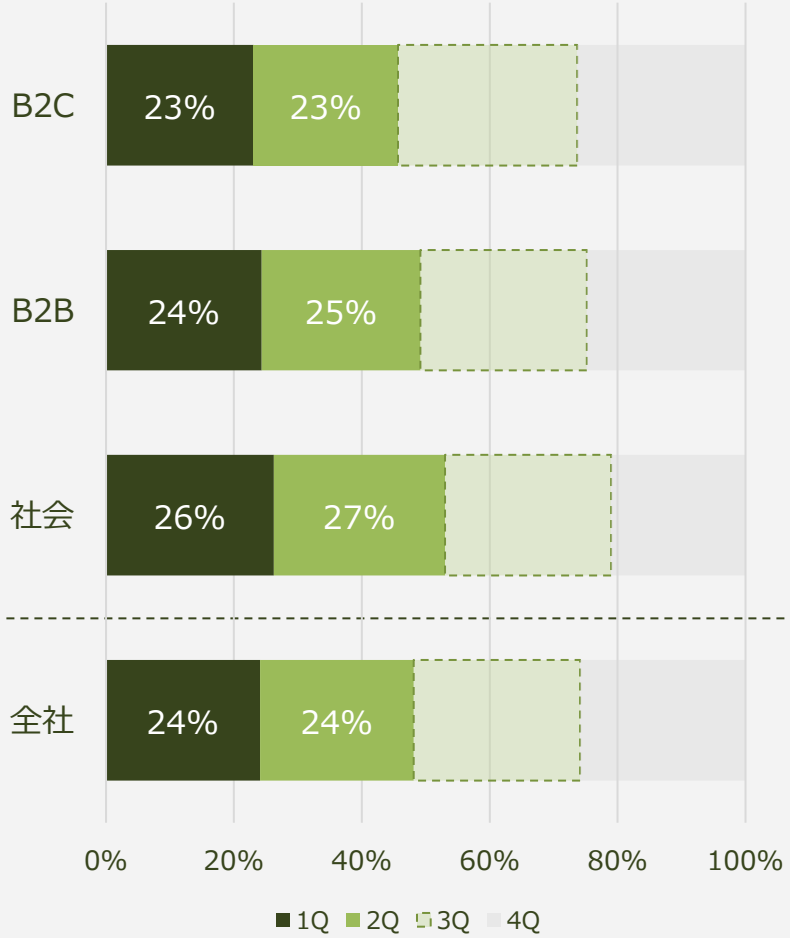
EBITDA



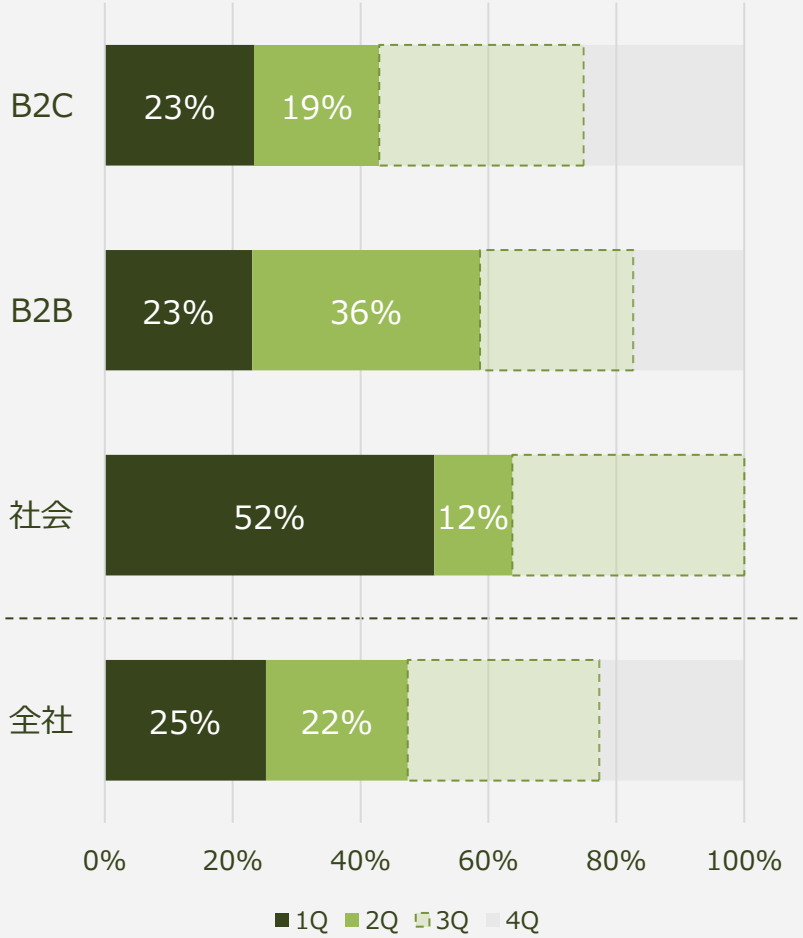
セグメント別四半期進捗（27/3期実績）

OISIX

売上高



セグメントEBITDA



ハイライト

- B2C：上期は前年同期と同水準の利益、進捗率で着地。3Qの年末商戦に注力し、通期予想達成を目指す
- B2B：引き続き運営標準化を推進し、収益性改善を図ると共に、来期のトップライン成長に向けて元気ごはんの営業活動を進める
- 社会:上期は当初想定を上回って推移し、通期予想は超過見込み
- 全体：B2B、社会が順調に推移し、上期は当初想定通りに進捗

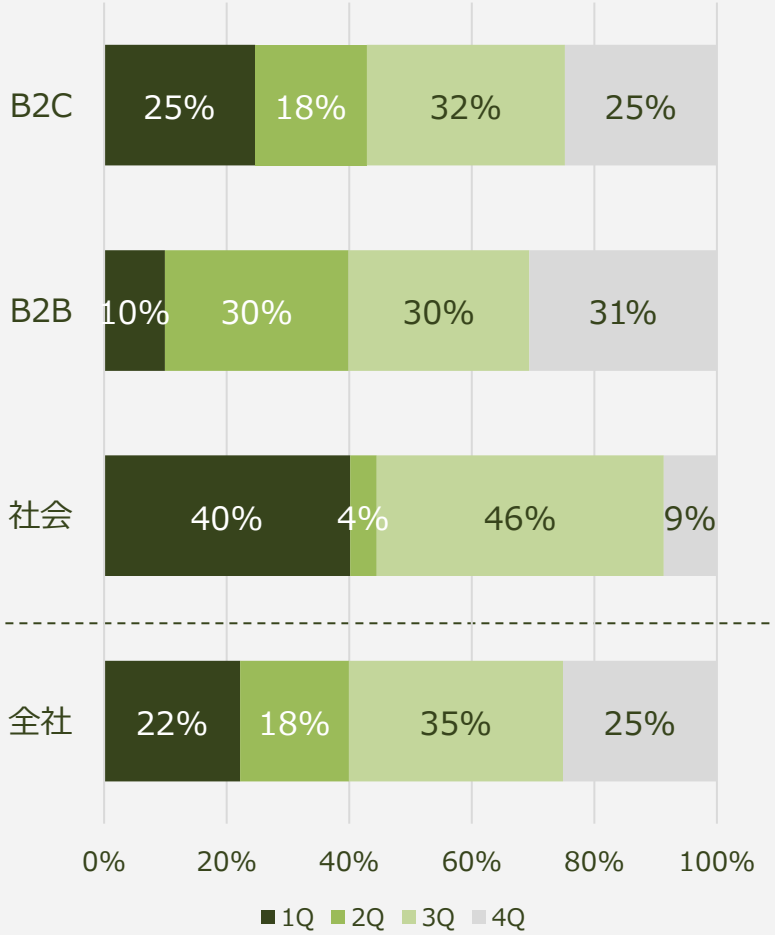
（参考）セグメント別四半期進捗（26/3期実績）

OISIX

売上高



セグメントEBITDA



ハイライト

- B2C：2Qにマーケティング費用を積極的に投下。クリスマス・年末商戦の影響により3Q利益偏重
- B2B：運営標準化の進展により、下期の利益が拡大
- 社会：学童保育の利用頻度が高い夏休み・冬休みに労務費が増加するため、1Q・3Q利益偏重
- 全体：上期利益進捗率は40%となっており、下期偏重の傾向

＊B2C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、B2Bの2Qは、学校給食の事業特性（労務費の増減）を踏まえ、増益傾向あり
＊全社進捗率は、10/1付で売却した車両その他事業を除いた数値を記載

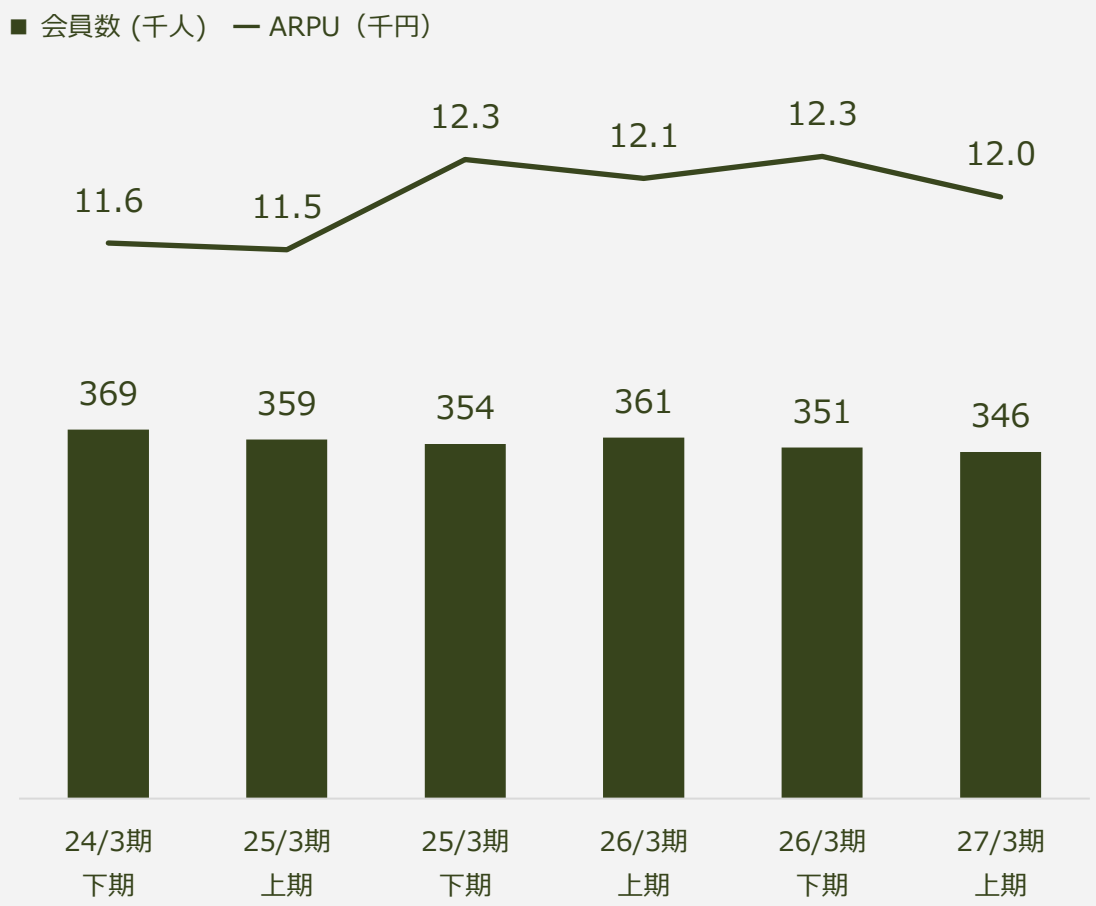
2. B2Cサブスク（食品宅配）事業

B2C・Oisix－会員数・ARPU・EBITDAの推移

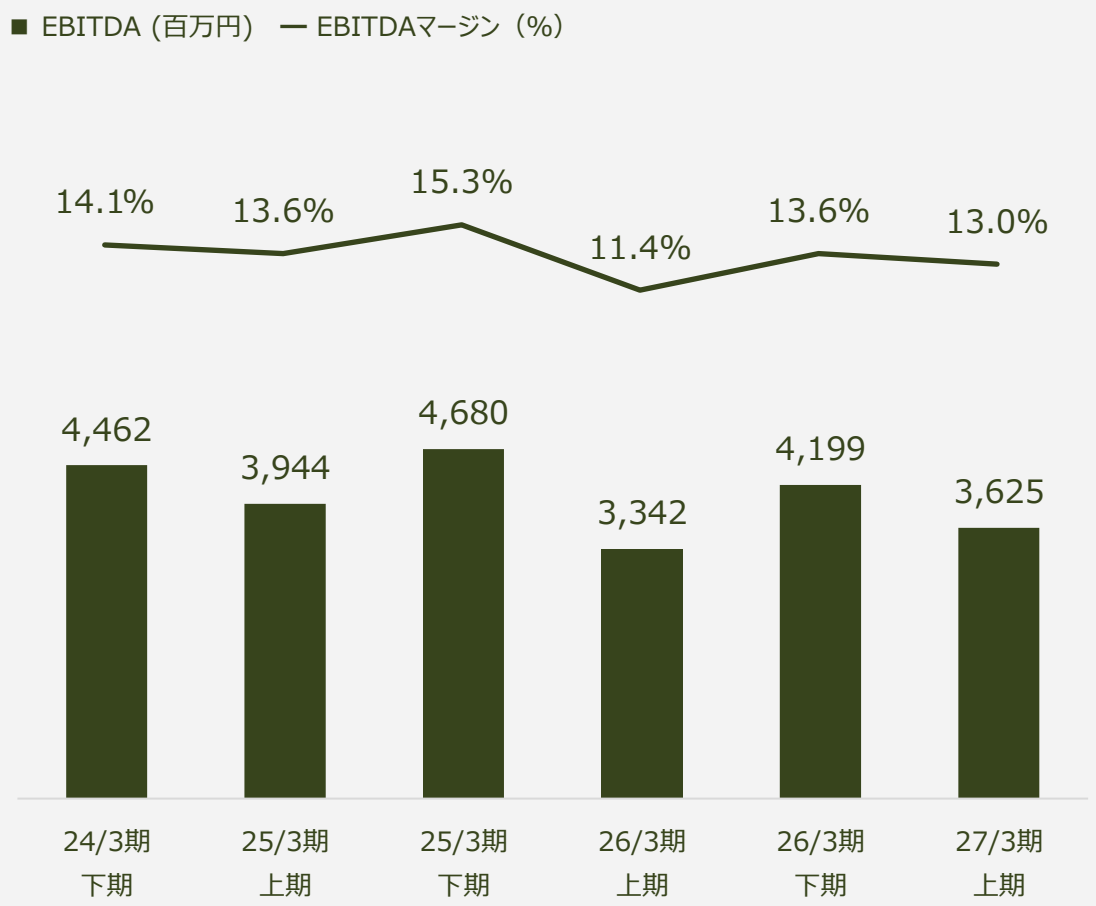
OISIX

- 「たすだけシリーズ」などのあわせ買い促進やUI/UXの改善を図り、ARPUの増加を目指す方針
- 商品アロケーションの最適化（不採算商品の終売）、赤字受注の抑制などにより構造的な収益性改善を図る

会員数及びARPU



EBITDA



＊会員数：各期末の会員数

B2C・Oisix一直近の取り組み

コラボKit



モスバーガー「香ばし焼き野菜と月見テリヤキバーグボウル」



無印良品「ねぎとひき肉の旨み ごろっと里芋のカレー」



大戸屋「鶏と野菜の黒酢あん」

- 7月から3か月連続で「モスバーガー×Kit Oisix」コラボを展開。9月は秋らしい「月見テリヤキバーグボウル」で食卓に季節感をお届け
- 「無印良品」のカレールーを使用し、アップサイクル食材（パイナップルの芯、野菜の皮）を使ったチャツネを添えたカレーを販売
- 「大戸屋」コラボの黒酢あんメニューは発売以来継続して人気のメニュー。「おためしセット」にも組み入れ、おためし経由での新規獲得に貢献

たすだけシリーズ



「木綿豆腐と卵を加えて！ゴーヤチャンプル」



「鶏肉を加えて！イタリア風カチャトーラ」



「ごはんと炒めて！ポークガーリックライス」

- 「たすだけシリーズ」は、「味と献立の軸はOisixに任せたいが、量は家族に合わせて調整したい」という食べ盛り世帯のニーズを捉えたことに加え、通常のKitより割安な価格設定が後押しとなり、多くの会員に好評。結果、1週間あたりの購入者数は、前年下期比で約1.8倍に拡大
- 今までは主菜メニュー中心であったが、今後は副菜向けの商品ラインナップを拡充し、購入単価向上にもつなげていく

B2C・Oisix－デリOisixの歩み

- デリOisixサービス開始以来取り組んでいたおいしさの進化や製造体制の強化に目途が立ち、26年10月の「賛否両論」の笠原シェフとのコラボ投入を含めプロモーションを再開。今後は、デリOisixコース会員数10万人を目指す

デリOisixの歩み



1 兆し発見

- ミールキット調理（15～20分）を負担に感じる多忙な世帯の存在が顕在化
- 既存の冷凍弁当・惣菜宅配に対するうしろめたさを解消

2 おいしさの進化・製造体制強化

- 野菜の水っぽさや魚の臭みを抑え、後がけソースと生野菜の別添えで、食感の変化と栄養面の充実を実現
- 製造ラインを拡張し、全国に安定して届けられる体制を構築

3 プロモーションの展開

- プロモーションの継続とコラボ（笠原シェフ監修・大戸屋コラボ）などを展開
- ハロウィン、クリスマスなど、家庭で手作りしづらい季節行事をデリで提供

B2C・Oisixーデリ Oisixの特徴

- 従来の冷凍弁当や惣菜宅配の課題である「栄養が足りなさそう」「食べ飽き」を解消。デリOisixは、1食5種以上の野菜とコラボなどによる本格的な味わいを両立。さらにフレッシュ野菜の別添えで、レンジ温めだけとは思えない満足感あふれる豊かな食卓を実現

デリOisixの特徴

1 いただきますまでたった5分



- 冷蔵で届き、レンジ加熱で夕食が完成
- 冷凍品で生じる冷凍庫の圧迫を解消

2 2〜3人前の主菜と副菜がセット



- 家族の夕食をまるごと任せられる
- 1人前の弁当や単品の惣菜では残る献立づくりの手間を解消

3 1食5種以上の野菜



- 1食あたり5種以上の野菜を使用した、栄養バランスのとれたメニュー
- 家庭では再現しにくい本格的な味わいと両立

4 家族全員の箸が進むメニュー



- 容器の工夫やソースの後がけで、単調になりがちな味と食感に変化
- お子さまの食べ具合を踏まえたメニュー開発

5 フレッシュ野菜をプラスした献立



- 加熱済みのおかずだけでは生じやすい食べ飽きを、レタスや温玉などの別添えで解消
- 温度帯配達ができるOisixならではの献立

6 Oisixのその他商品も注文可能

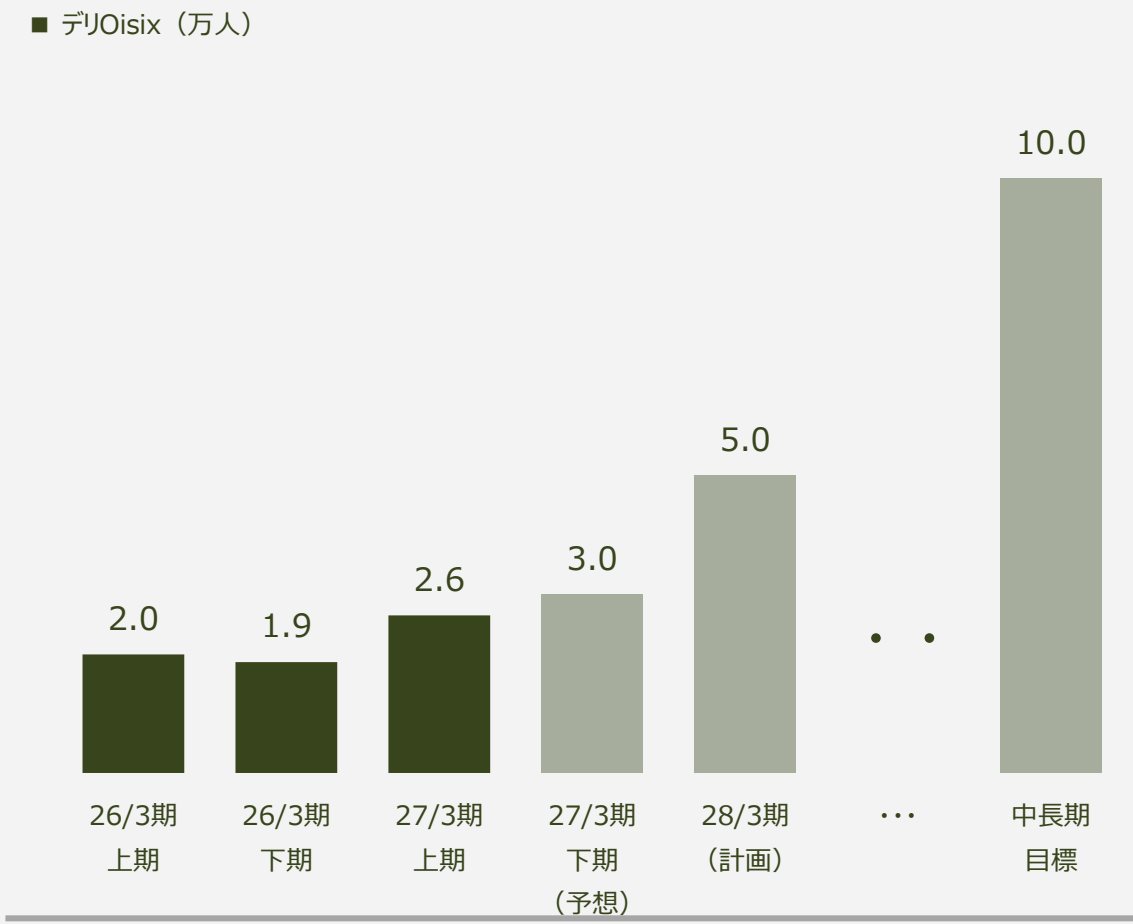


- まとめ買いが前提の単品サービスと異なり、Oisixのその他商品含め、必要な時に必要な分だけ注文可能

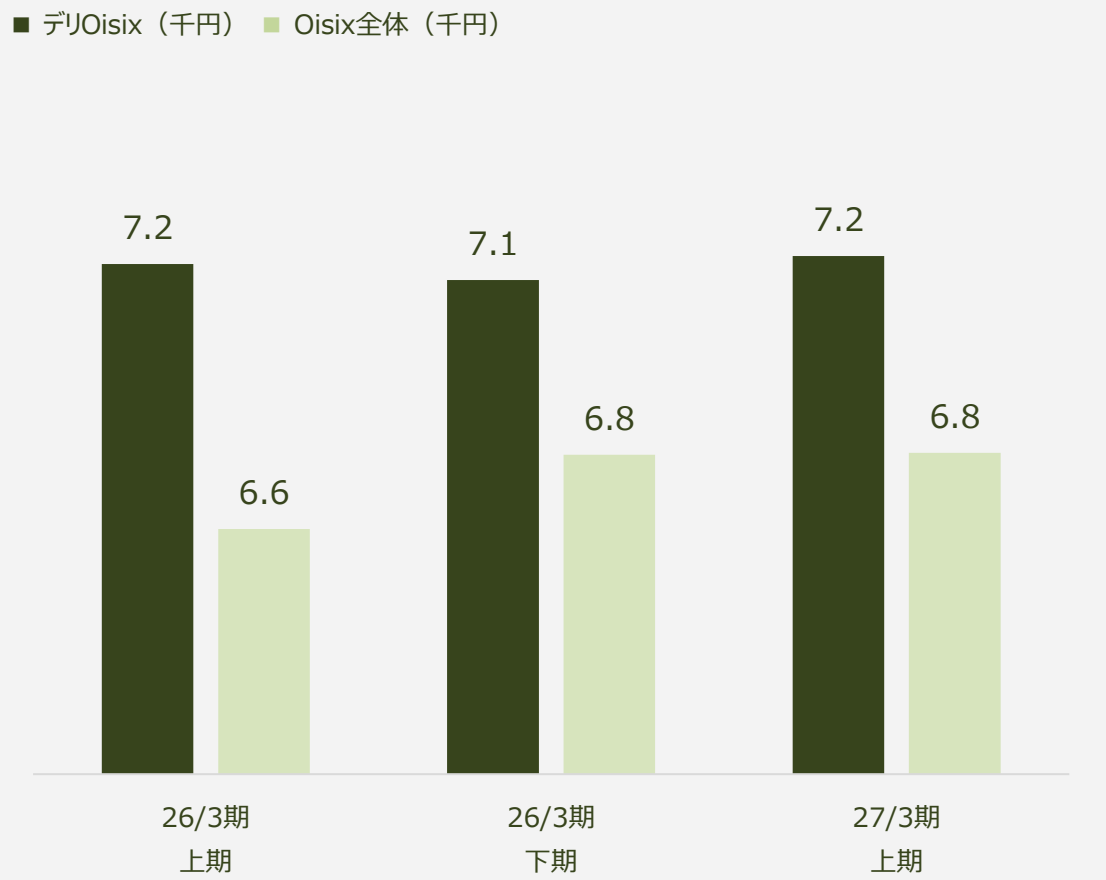
B2C・Oisix－デリOisixの主要指標

- デリOisix会員数は27/3期上期に2.6万人まで拡大し、中長期的には10万人を目指す
- デリOisix会員は購入単価・頻度ともにOisix全体を上回る傾向にあることから、会員数拡大がトップライン成長にも寄与

会員数



購入単価



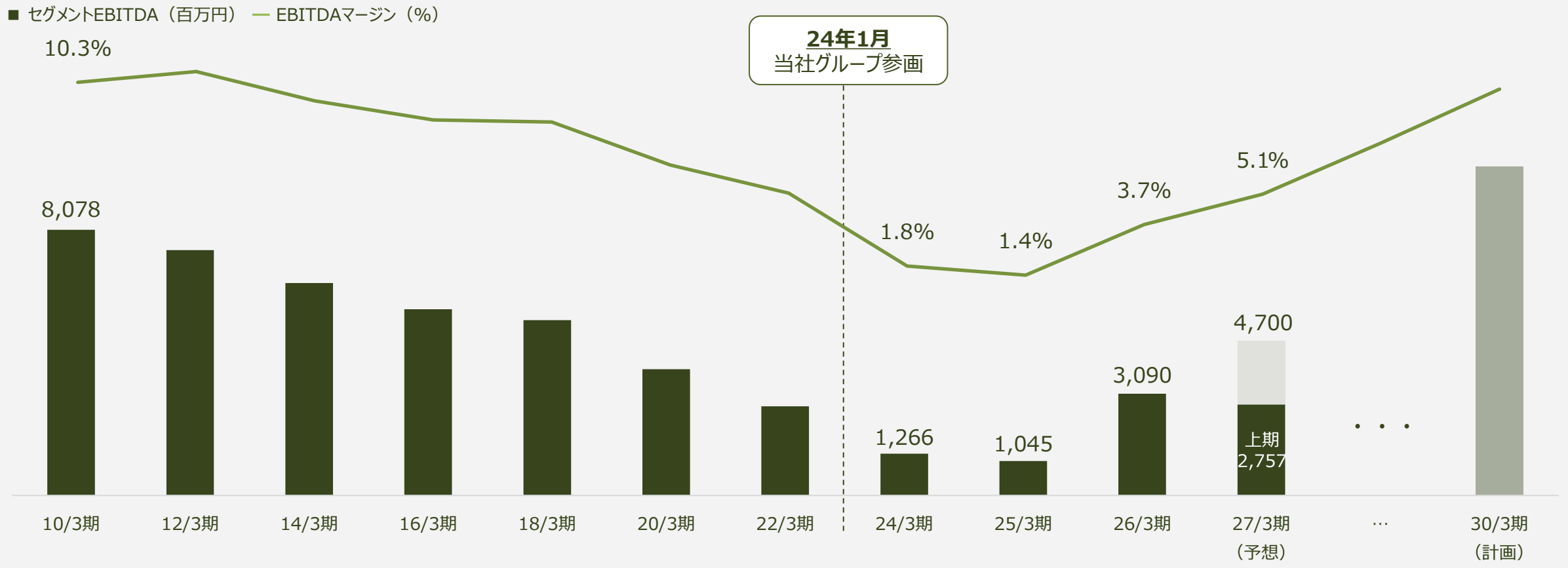
＊会員数：各期末の会員数

3. B2Bサブスク（給食）事業

B2B－業績推移

- 約15年の減益傾向を経て、24年1月の当社グループ参画後は運営標準化で収益性が改善。27/3期上期は前年同期比123%増益で着地。30/3期に向けトップラインの着実な成長とともに構造的な収益力強化を推進

業績推移



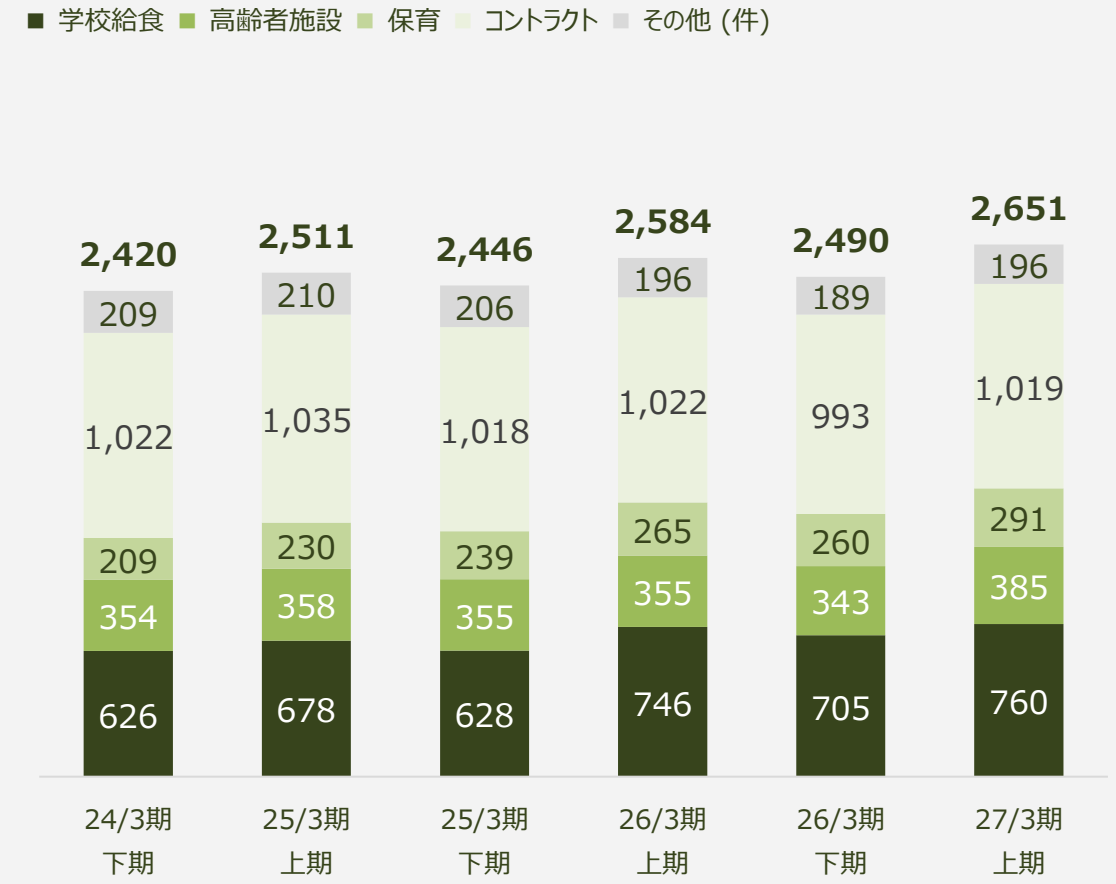
＊ 当社グループ参画前の10/3期～22/3期は旧シダックスの開示数値を参照（定義に一部ずれあり）。24/3期は、旧シダックスの開示数値（3Q累計）に、Oisixの開示数値（通期）を合算して算出

B2B－契約施設数及びEBITDA

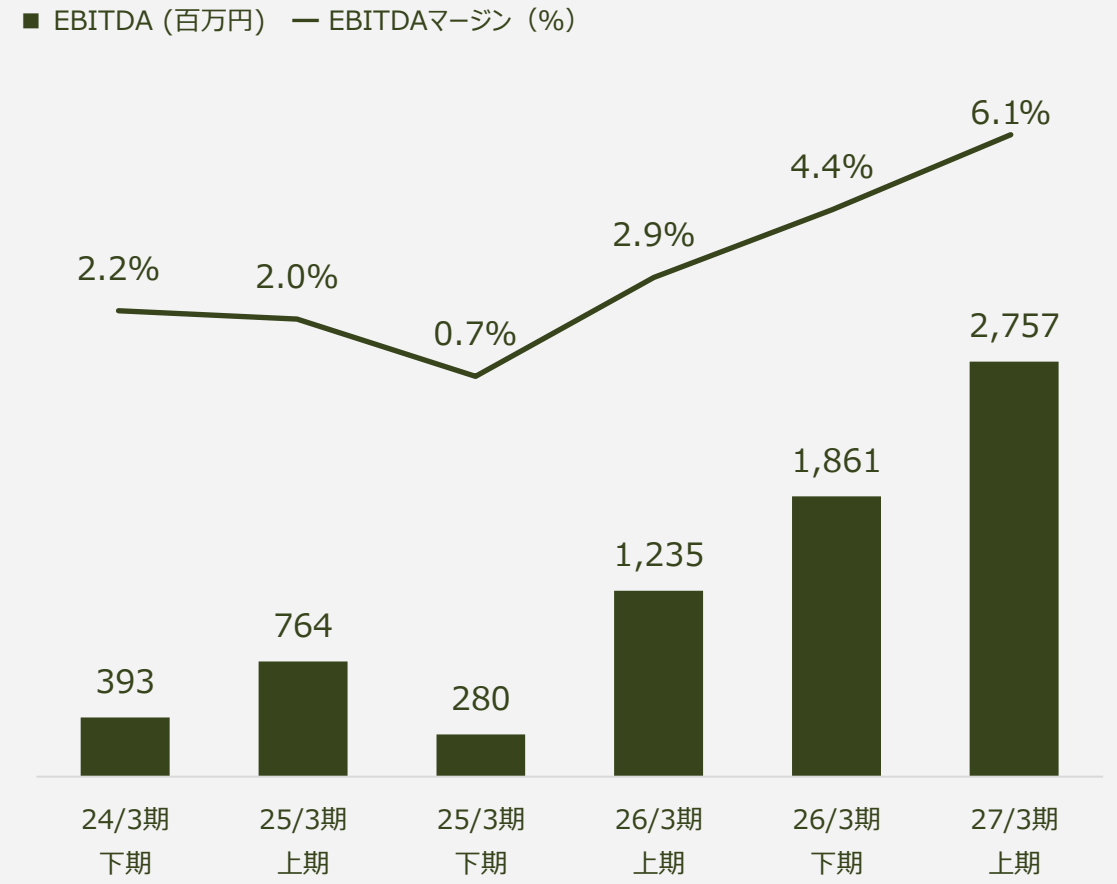
OISIX

- 高齢者施設、学校給食の施設数は順調に増加。下期は、高齢者施設向けの元気ごはんの契約獲得を進める方針
- 運営標準化により利益率は改善。下期も上期に続き、各店舗における好事例の横展開とDX化を進めていく

契約施設数



EBITDA

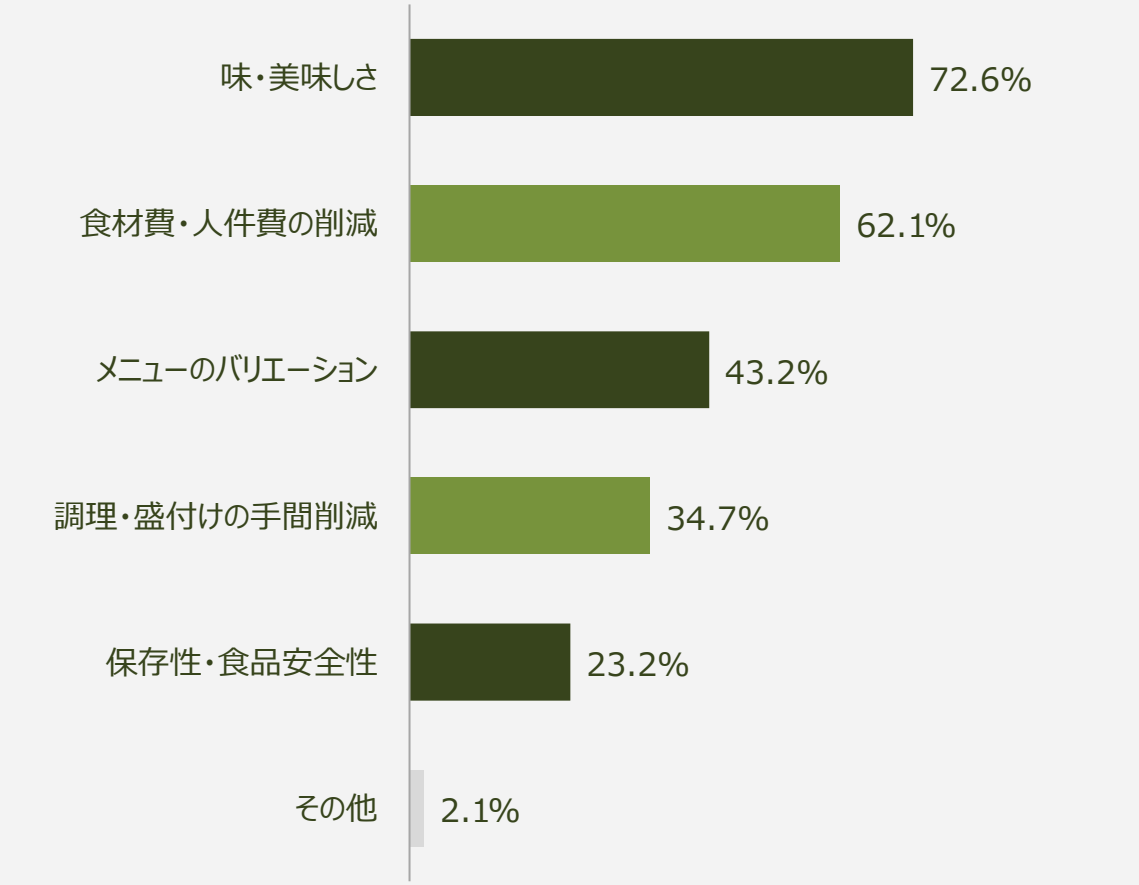


＊コントラクト：工場、金融機関支店、オフィス、寮・研修所等　その他：病院等。詳細は、データシート参照

B2B－元気ごはんの取り組み

- 完全調理品に期待される「味・美味しさ／メニューのバリュエーション」「コスト削減」「手間削減」に対し、Oisixの商品開発力・製造力・調達力×シダックスの現場運用力を活かし、施設の課題解決を目指す

高齢者施設が完全調理品に期待すること



当社の取り組み

1 利用者：味・美味しさ／メニューのバリエーション／保存性・食品安全性

- 通常料理そっくりの形（見た目）を残したまま、箸ですっと切れる安全な柔らかさのソフト食を実現し、食欲と満足度を向上。また、しっかりした味付けにする少量高栄養設計で、完食と栄養維持をサポート
- Oisix/シダックスの共同開発による行事食・メニュー拡充を通じ、高い満足度を獲得

2 施設：食材費・人件費の削減／調理・盛り付けの手間削減

- セントラルキッチン・一元集中購買を活用し、高品質な食材を低コストで調達・提供。また、現場作業の効率化により、給食運営にかかる労働時間を削減
- 複雑だった食事区分を「常食」「ソフト食」「ミキサー食」の3種に集約
- 6食分パックの完調品を解凍前に盛り付け、トレーごとまとめて再加熱・配膳するのみにし、食材の刻みや仕込み作業、早朝の炊飯・仕込み作業を解消

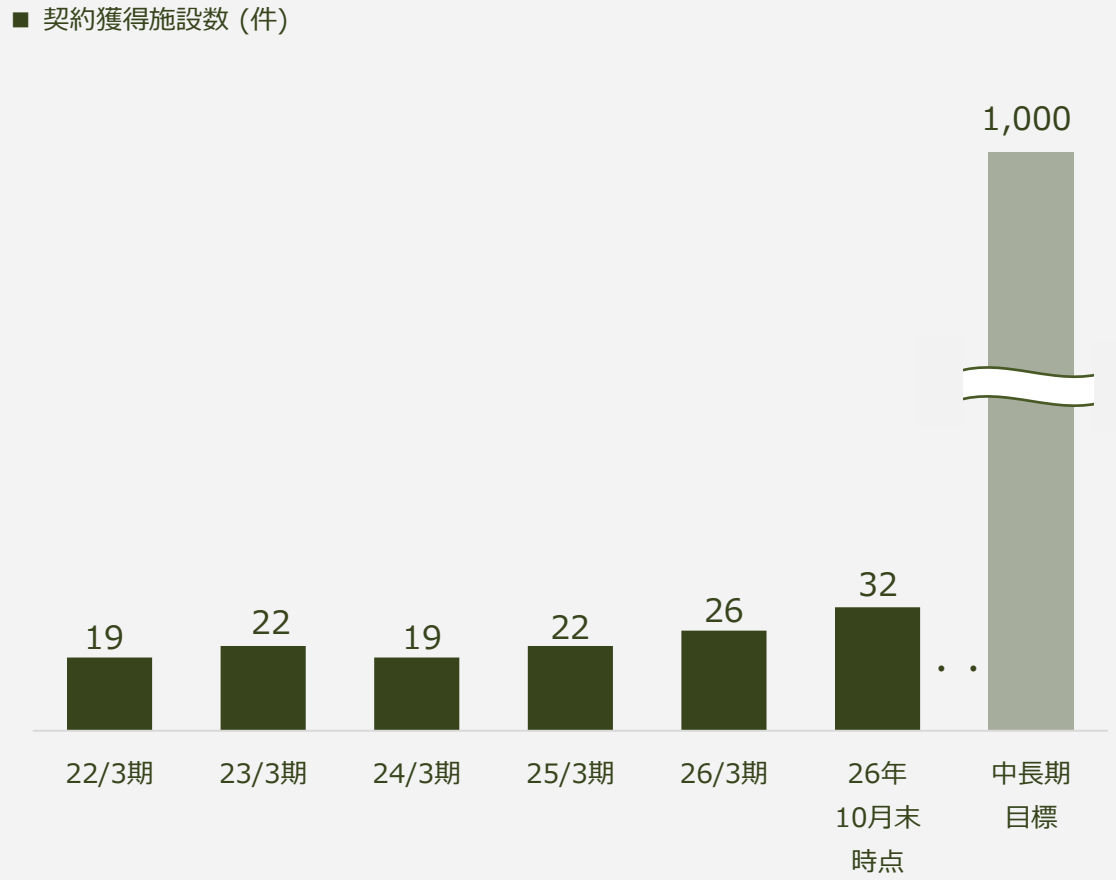
＊シダックスフードサービス「高齢者施設における給食運営の課題と完全調理品の利用に関する調査」（2026年7月）に基づく（アンケート対象：高齢者施設に勤務する職員）

B2B－元気ごはんの主要指標

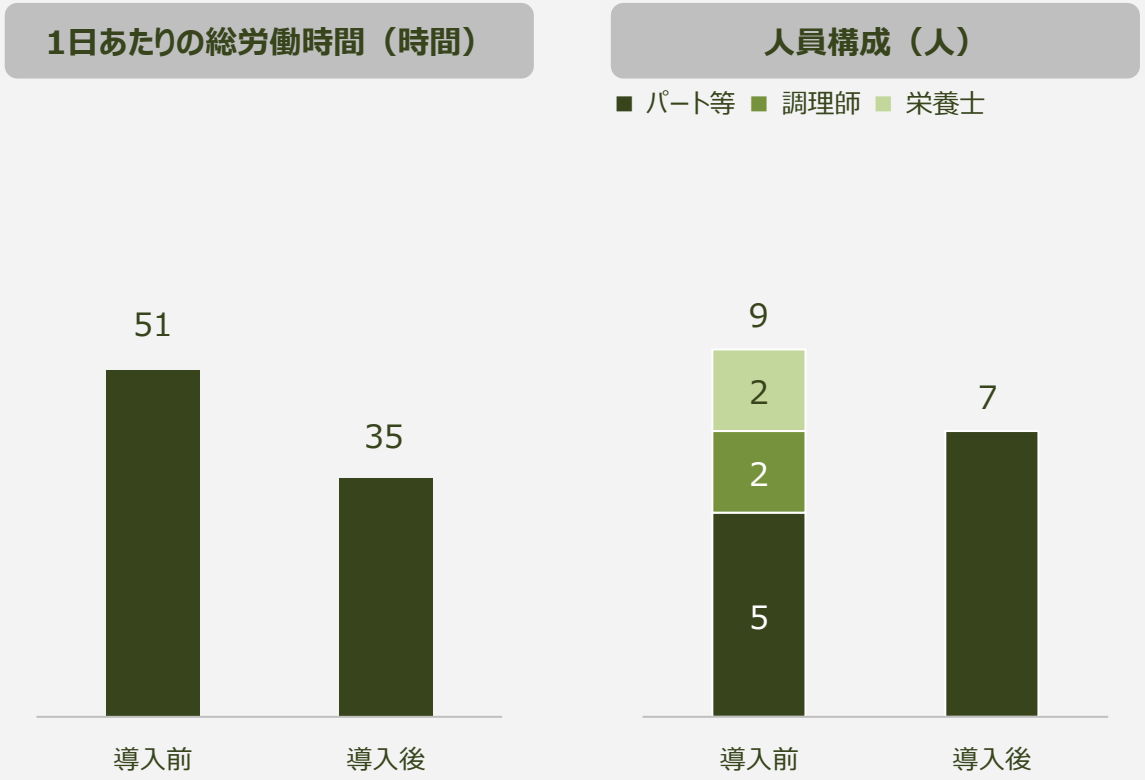
OISIX

- 10月末時点における高齢者施設の新規契約数は、過去5年間の通期実績を上回り、32施設（うち28施設が元気ごはん）の契約を獲得。切り替えが集中する11月以降に向けて営業活動を加速。既に導入した施設では、総労働時間は約3割削減され、省人化を実現

高齢者施設 契約獲得施設数



特別養護老人ホームにおける導入効果（例）



＊契約獲得施設数：調理・運営を受託する「受託運営」と、施設職員が自ら調理スタッフを採用・管理して給食を提供する「直営（食材卸）」を含む。契約獲得後、数ヶ月遅れて導入見込み
＊導入効果（例）：当社が運営支援を行う神奈川県横浜市の特別養護老人ホームにおける実績

4. 参考資料

WeSupport Family

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
22億円

支援世帯数
3.6万世帯

2021/12

2026/9時点
（累計）

「令和8年度食品ロス削減推進表彰」消費者庁長官賞を受賞



WeSupport Family

- WeSupport Familyが築き上げてきた、食支援を必要とする世帯と食品企業をつなぐ先進的なプラットフォームや、余剰食品の有効活用による持続的な食支援と食品ロス削減の両立が評価され、消費者庁長官賞を受賞
- 9月には「産学福」の取り組みを開始。食品企業、地域の支援団体、学校法人等も巻き込みながら、持続的な支援を推進していく

＊WeSupport Family：当社が事務局をつとめる、困窮するひとり親家庭向けに食支援を行うプラットフォーム
＊産学福：産業（企業）・学術（学校法人）・福祉（支援団体）の連携

OISIX

EARTH BEAT FES 2026





- 千葉県内の豪雨影響を受け、開催場所を本社と同ビルにあるシダックス運営の職域食堂「雨晴食堂」に変更し開催
- 「食べて農を知り、祭を楽しむ」のコンセプトはそのまま、生産者による食品・雑貨の販売や手仕事ワークショップを実施。オーガニック商品との出会いを通じて、誰もが食と自然のつながりを感じられるイベントに

サステナブル商品の販売





- らでぃっしゅぼーやにて、これまで鮮度劣化と特有の臭いが課題で、活用方法がすり身原料に限られていたピーチシャークの肉を使った新商品を発売
- 産地である気仙沼の水産企業が課題解決することによって、切り身食材としての活用が可能になり、当社が商品化することでサメ肉の「ゼロエミッション（一頭丸ごとの有効活用）」を実現

新潟における活動

新潟県の食関連産業（フードテック）分野が政府「地域未来戦略」に採択



NIIGATA FOOD TECH TOWN

- 政府の「地域未来戦略」に新潟県の食関連産業クラスター計画が採択。当社がNSGグループと推進している「新潟フードテックタウン」の活動や、当社と新潟大学が進める契約学科「フードテック・イノベーションプログラム（仮称）」とも連携しながらイノベーションを推進していく
- 採択を受け、10月21日には「新潟フードテックタウン “食の未来戦略” 発表会」を開催

スタートアップ企業とのコラボ商品開発



SHIDAX 未来の子供たちのために　LacuS

- 新潟発のフードテック企業であるLacuSとシダックスの「元気ごはん」がコラボし、従来の約80%の喫食量で100%の必要カロリーを摂取できる「すごカロ」シリーズのスープを共同開発
- 「新潟フードテックタウン」発の協業事例として、スタートアップ企業の技術と当社の事業基盤を掛け合わせたエコシステムの社会実装を推進

＊新潟フードテックタウン（NFTT）：オイシックスとNSGグループが推進し、新潟に世界有数のフードテックエコシステムを構築するプロジェクト

財政状態

OISIX

- 組織再編に伴う借入金の削減により、手元資金が借入金額を上回り、実質的な無借金経営を達成
- 27/3期の資本効率指標（ROE・ROIC）は、ともに前年を上回る見通し

(百万円)

	25/3末	26/3末	26/9末	対26/3末 増減
資産	134,564	108,137	108,549	+0.4%
現金及び預金	19,155	21,263	22,600	+6.3%
有形固定資産	27,066	23,437	22,772	(2.8%)
顧客関連資産	24,476	13,006	12,624	(2.9%)
のれん	14,837	7,730	7,492	(3.1%)
負債	95,076	79,067	75,768	(4.2%)
借入金	33,381	24,877	22,092	(11.2%)

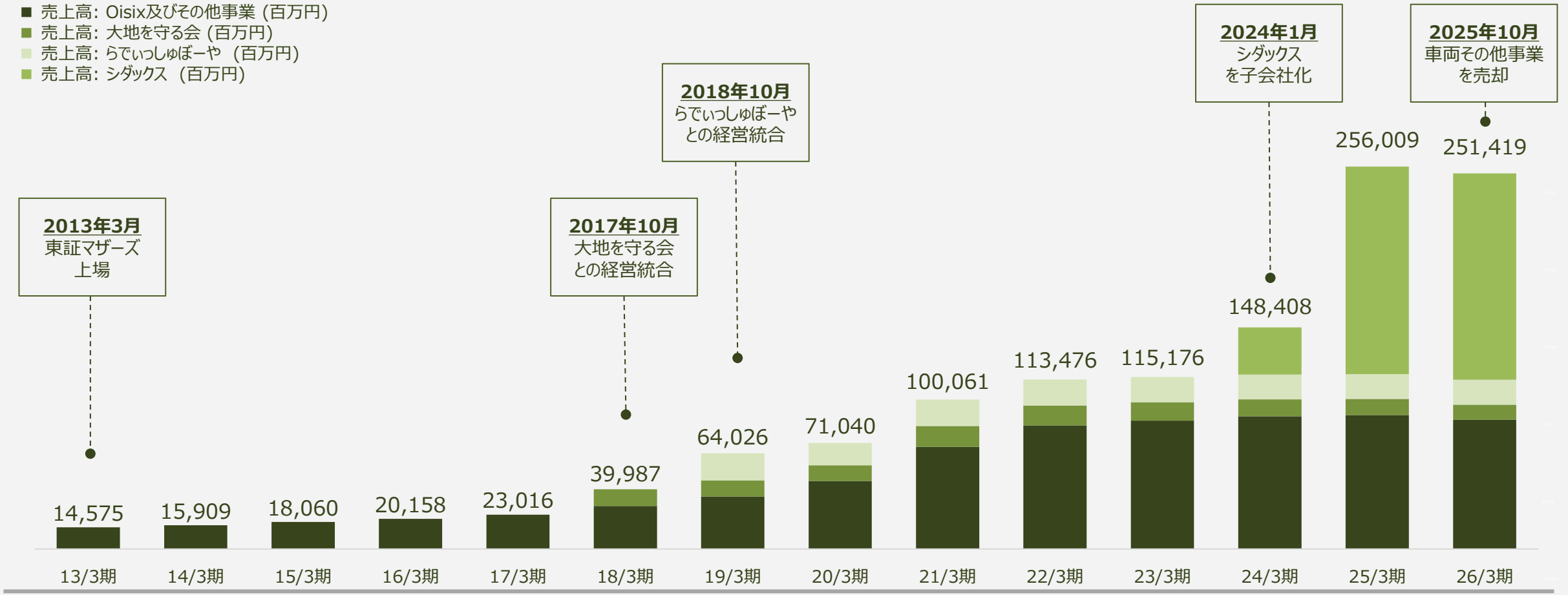
	25/3末	26/3末	26/9末	対26/3末 増減
純資産	39,487	29,069	32,780	+12.8%
株主資本	28,978	26,110	29,728	+13.9%
非支配株主持分	9,030	1,709	1,754	+2.6%
自己資本比率	22.6%	25.3%	28.5%	-
ROE	12.8%	16.4%	26.2%	-
ROIC	10.3%	12.4%	20.3%	-
Net Debt/ EBITDA	1.11x	0.28x	-	-

＊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Net Debt（借入金−現預金）＋平均株主資本）
＊26/3期は例年と比べて下期偏重の業績推移となった影響により、26/9末時点のROEおよびROICは一時的に高水準となっているが、27/3期通期は、平準化される見通し

売上高推移

- 大地を守る会（2017年）、らでぃっしゅぼーや（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



セグメント別売上高・利益予想

OISIX

セグメント売上高

(百万円)	26/3期 実績	27/3期 予想	YoY
B2Cサブスク	94,286	95,300	*+1%*
Oisix	60,114	63,500	*+6%*
その他	34,172	31,800	*(7%)*
B2Bサブスク	83,385	91,800	*+10%*
社会サービス	40,378	46,500	*+15%*
車両運行サービス (26/3下期は連結除外)	14,584	-	-
その他事業	21,702	21,500	*(1%)*
連結調整	(2,918)	(3,100)	-
売上高	251,419	252,000	*+0%*
売上高（車両事業除く）	236,835	252,000	*+6%*

セグメントEBITDA

(百万円)	26/3期 実績	27/3期 予想	YoY	利益率
B2Cサブスク	10,162	10,250	*+1%*	*10.8%*
Oisix	7,541	8,000	*+6%*	*12.6%*
その他	2,621	2,250	*(14%)*	*7.1%*
B2Bサブスク	3,090	4,700	*+52%*	*5.1%*
社会サービス	1,528	1,700	*+11%*	*3.7%*
車両運行サービス (26/3下期は連結除外)	1,527	-	-	-
その他事業	1,229	1,600	*+30%*	*7.4%*
全社費用その他	(10,198)	(9,550)	-	-
全社費用	(4,623)	(4,850)	-	-
のれん・減価償却費	(5,574)	(4,700)	-	-
営業利益	7,339	8,700	*+19%*	*3.5%*
営業利益（車両事業除く）	6,309	8,700	*+38%*	*3.5%*
EBITDA	12,914	13,400	*+4%*	*5.3%*

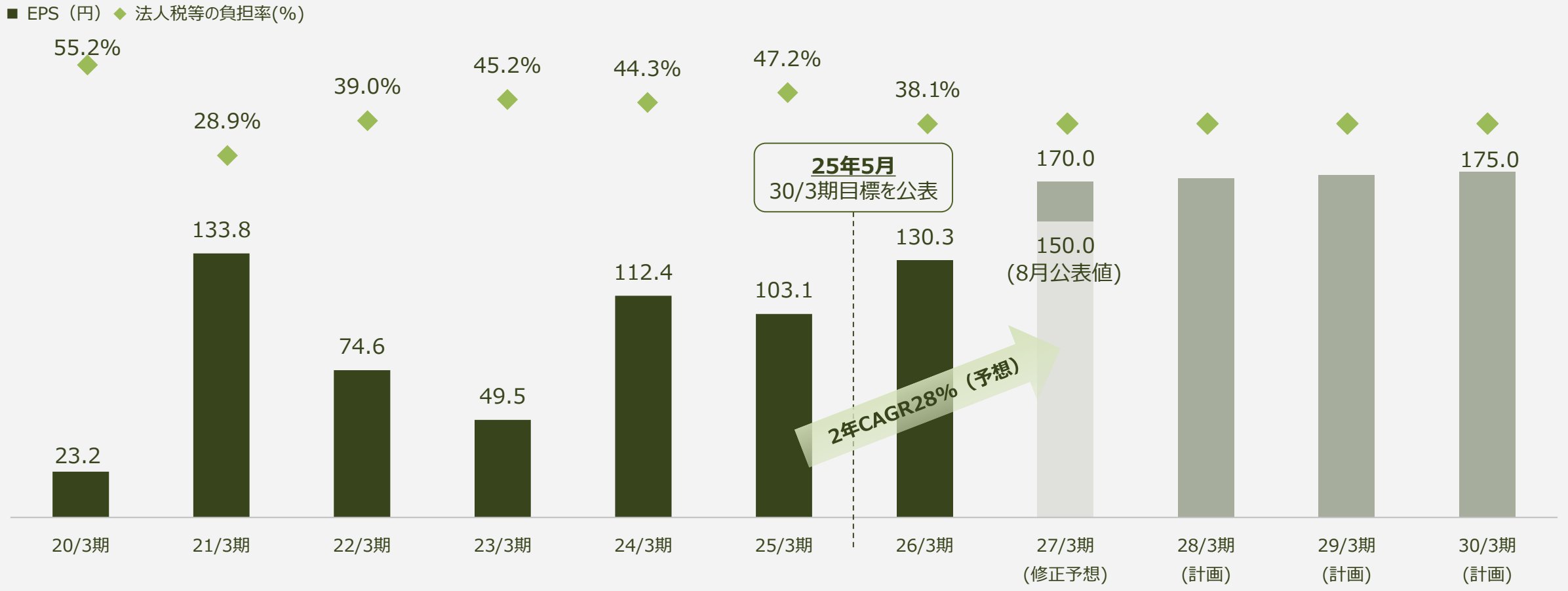
＊セグメントEBITDA＝セグメント利益＋のれん・減価償却費（後頁同様、詳細はデータシート参照）
＊「営業利益（車両事業除く）」は、営業利益から車両運行サービスのセグメント利益（決算短信）を控除して算出

中長期目標－EPS

OISIX

- 30/3期に向けて、B2B事業の収益力強化にくわえ、B2C事業の「デリOisix」、B2B事業の「元気ごはん」を中心としたトップライン成長をすることで、最重要指標である30/3期EPS 175円（5年CAGR 11%）の前倒し達成を目指す

EPS



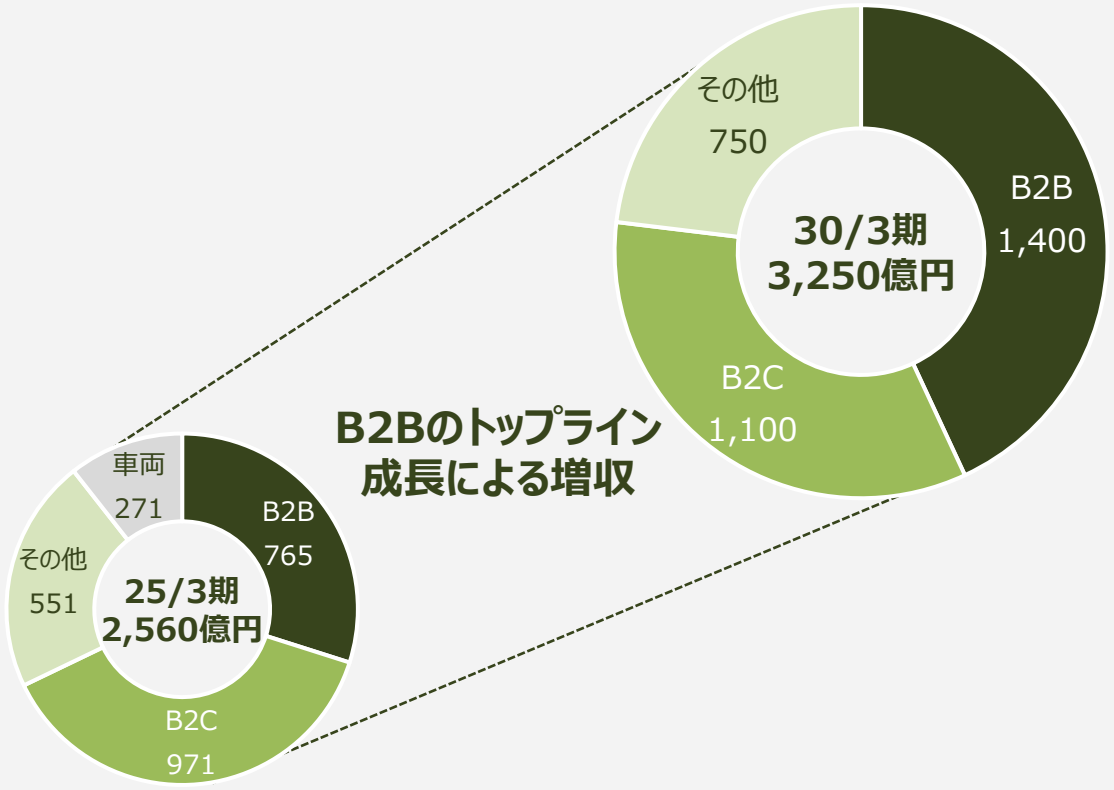
＊法人税等の負担率＝法人税等合計÷税金等調整前純利益
＊27/3期EPS（予想）は、11月12日付で上方修正済（150.0円⇒170.0円）。30/3期EPS（計画）は、25年5月15日に公表した175円を据え置き

中長期目標ー売上高及びEBITDA

- B2B事業において、契約施設数の増加を通じ、二桁%のトップライン・オーガニック成長を目指す
- オーガニック成長にくわえ、ロールアップ型M&Aによる成長と収益性改善により、全社EBITDAの増加を目指す

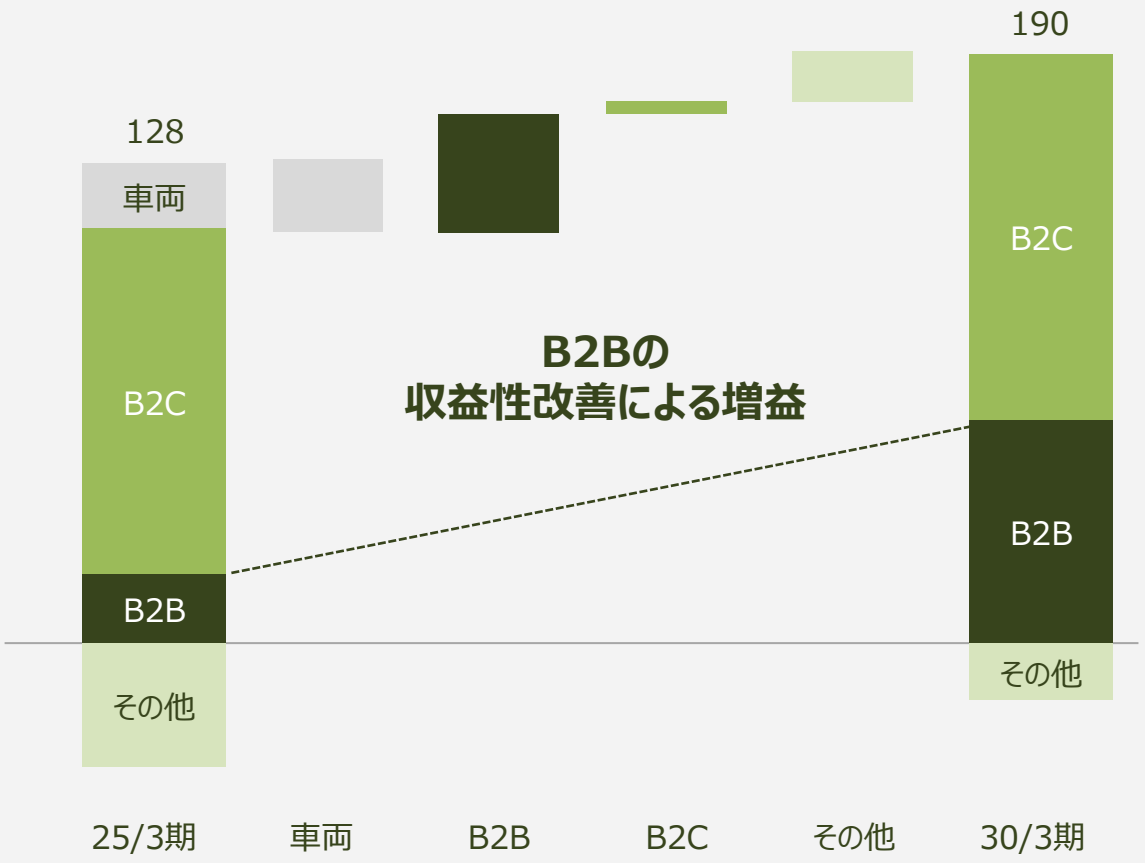
売上高

(億円)



EBITDA

(億円)



＊ 売上（その他）は、社会サービス事業、その他事業、連結調整を含む
＊ EBITDA（その他）は、社会サービス事業、その他事業、全社費用その他を含む

中長期目標概要（2030年目標）

OISIX

- 26/3期及び27/3期は、25年10月の車両その他事業の売却に伴い、売上高およびEBITDAの成長幅は限定的なものとなる見通し
- 今後は、B2B事業のトップライン成長と収益性向上に注力し、最重要指標であるEPS目標の前倒し達成を目指す方針

中長期目標

（億円）	25/3期	26/3期	（修正予想）27/3期	（計画）30/3期	（CAGR）25/3期-30/3期
EPS	**103.1円**	**130.3円**	**170.0円**	**175.0円**	**–**
前年比	–	*+26.4%*	*+30.8%*	–	*11%*
売上高	2,560	2,514	2,520	3,250	–
前年比	–	*(1.8%)*	*+0.2%*	–	*5%*
EBITDA	128	129	134	190	–
前年比	–	*+0.9%*	*+3.8%*	–	*8%*

＊27/3期EPS（予想）は、11月12日付で上方修正済（150.0円⇒170.0円）。30/3期EPS（計画）は、25年5月15日に公表した175円を据え置き

車両事業を除く業績の推移

OISIX

- 車両事業を除くベースのEBITDA・営業利益は、二桁成長の見通し

車両事業を除く業績の推移

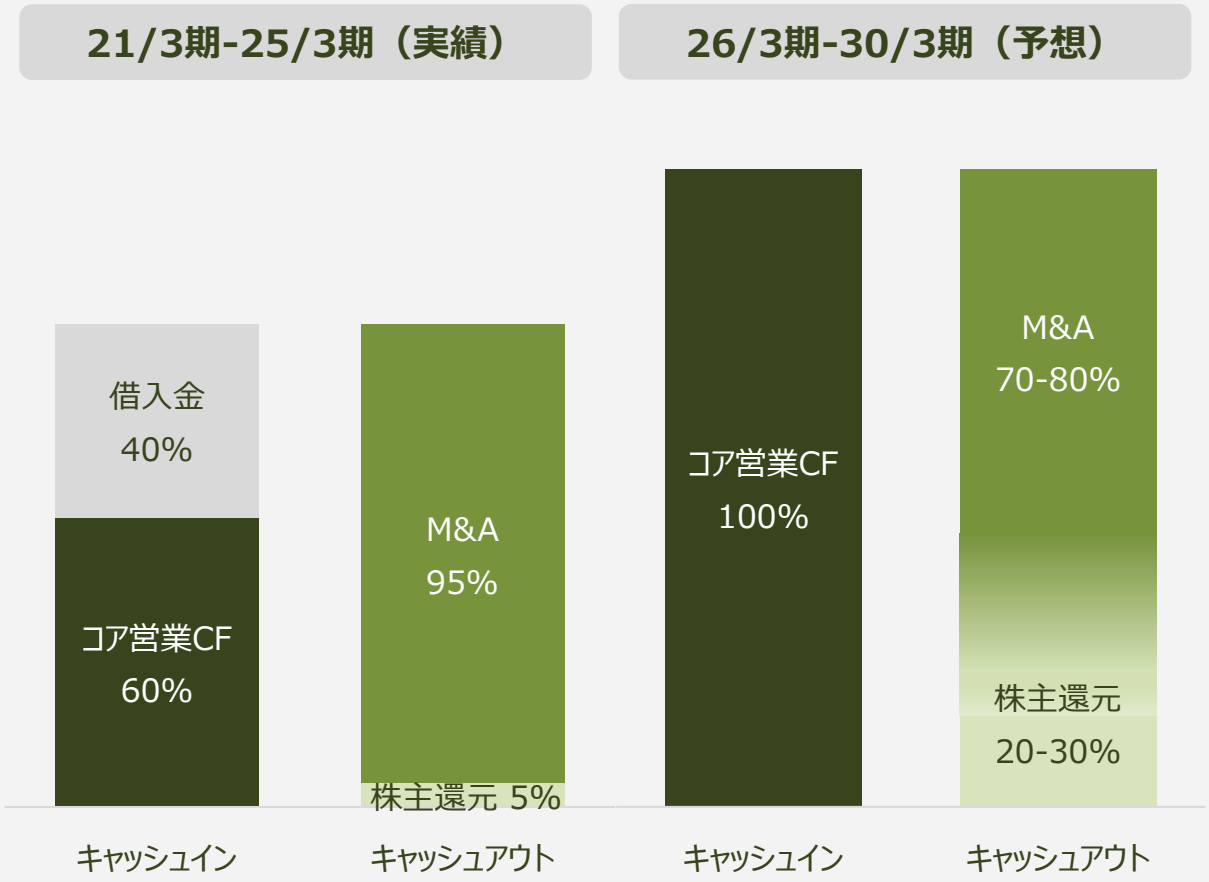
（億円）	25/3期	26/3期	(予想) 27/3期	(計画) 30/3期	(CAGR) 25/3期-30/3期
売上高	2,288	2,368	2,520	3,250	7%
前年比	–	+3.5%	+6.4%	–	
EBITDA	105	113	134	190	13%
前年比	–	+7.8%	+17.7%	–	
営業利益	55	63	87	–	–
前年比	–	+13.8%	+37.9%	–	

＊車両運行サービスセグメントの各利益指標（のれん・減価償却費等を含む）より算出

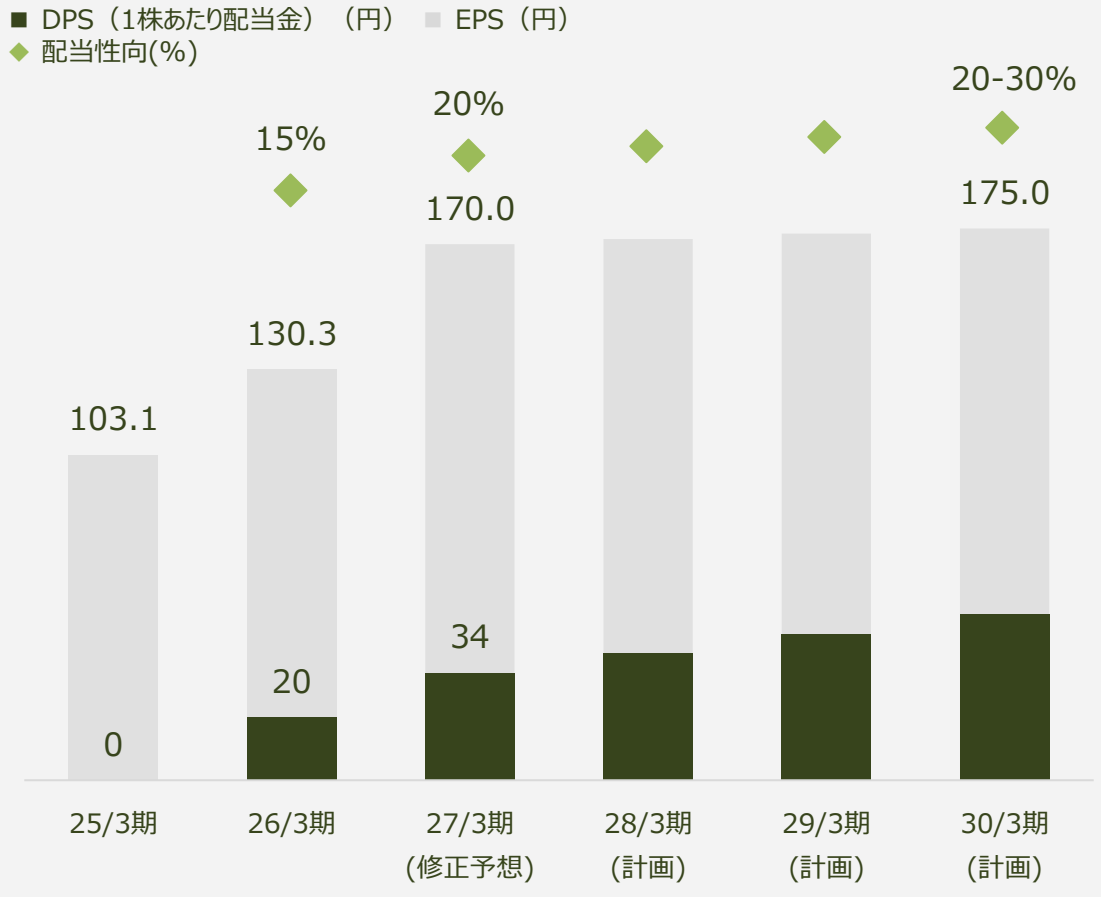
中長期目標－キャピタルアロケーション及び株主還元方針

- 設備投資後の手元に残るキャッシュフローを活用し、戦略的なM&Aによる事業拡大と株主への利益還元を推進
- 配当を株主還元方針の基本として位置づけ、事業成長によるEPS成長×配当性向の改善により株主還元を持続的に強化する方針

キャピタルアロケーション



1株あたり配当金



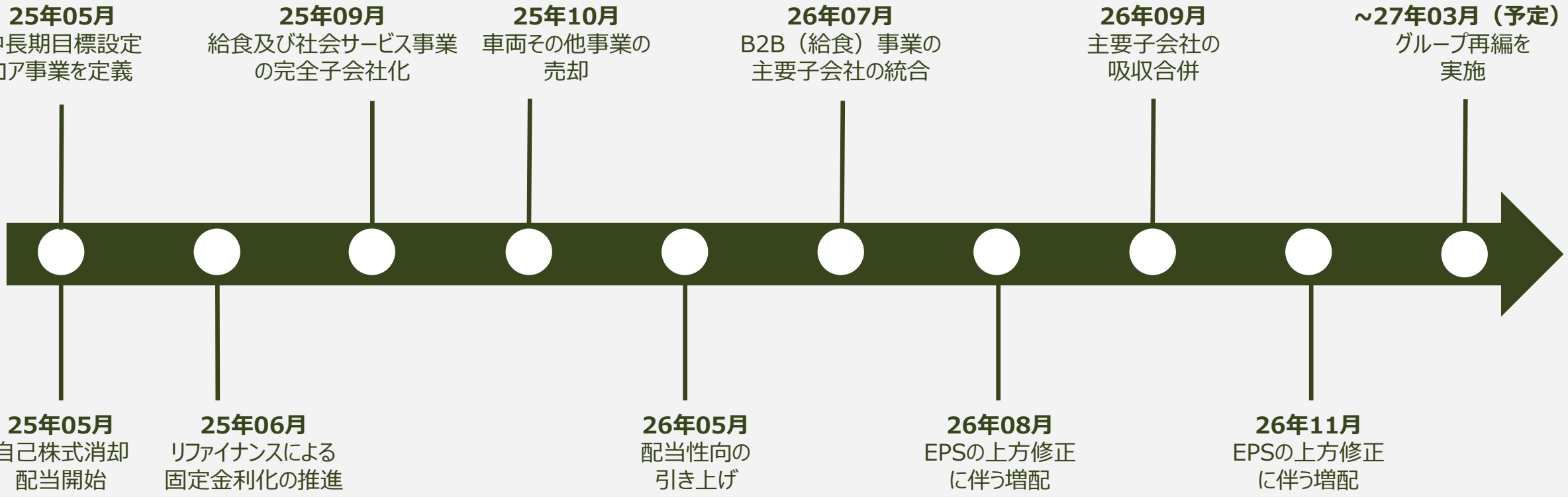
＊コア営業CF＝営業CF－設備投資、キャッシュイン・アウトに共通する項目はネットにして記載。前提条件：30-35億円/年（設備投資）、20-25%（自己資本比率）、上限2.0x（Net Debt/EBITDA倍率）
＊27/3期（予想）：EPS/DPS予想を、8月公表予想（150.0円/30円）から上方修正済（11月12日公表）。30/3期EPS（計画）は、25年5月15日に公表した175円を据え置き

企業価値向上－変革と実行

OISIX

- グループ再編によるコア事業への経営資源集中と株主還元の拡充を推進。ブランドの原点回帰を通じ、さらなる企業価値向上を目指す

25年4月以降のコーポレートアクション



B2Cサブスク及びB2Bサブスクの競合環境

- B2C（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
- B2B（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

B2C（食品宅配）マーケット



B2B（給食）マーケット



＊B2B（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）

B2Bサブスク運営の標準化

OISIX

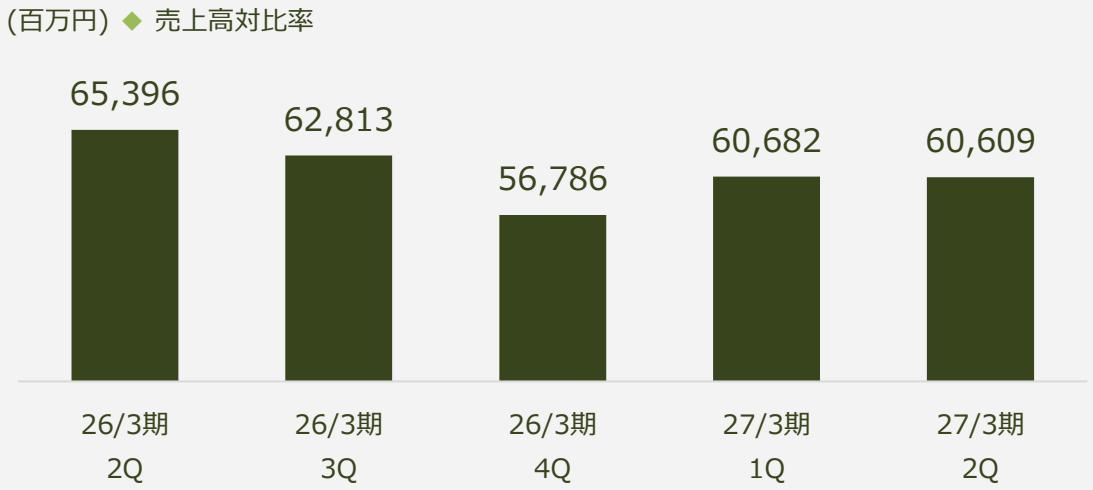
- 26/3期下期以降本格的に推進してきた運営の標準化は、原価・労務管理や一元調達の徹底により着実に成果を創出。下期はAIによる作業工程の標準化や新勤怠システムの導入などDX化を本格化し、再現性がある高収益構造を確立

運営の標準化に関する取り組み

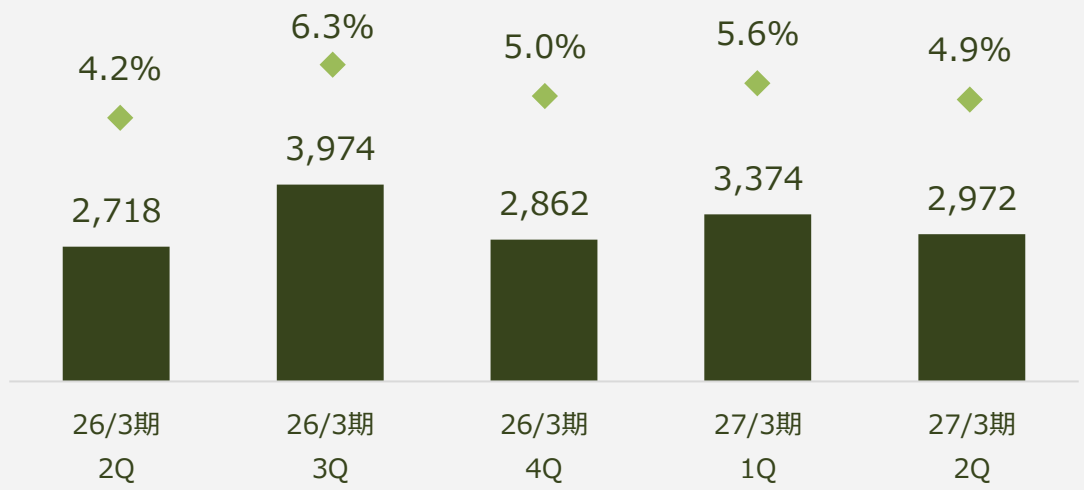
食材費	定期的なアラート発信	● 定常的に原価率が計画超過している店舗に対し、10日毎にアラート発信、個別改善フォローを実施
	一元調達への切り替え／献立の見直し	● 各店舗の独自仕入れを減らし、一元調達に切り替えることで調達価格を低減。また、満足度の低い高コストメニューの提供回数見直しも実施し、原価効率と顧客満足度を両立
労務費	欠員の長期化防止	● 他店舗の社員やエリアマネージャーによるヘルプ勤務を減らすため、欠員発生時の採用・異動に明確な完了期限を設定し、適切な人員補填フローへ移行
	教育期間の適正化	● 新人の育成期間や引継ぎのガイドラインを整備し、教育期間を適正化することで重複労務費を削減
	AIによる作業工程の分析・標準化	● 店舗ごとの作業工程をAIで分析し、食数・設備条件に応じた適正な作業時間を算出。各店舗の工夫を共有して作業を標準化し、人員配置・シフトの最適化へつなげる。下期より一部店舗で先行し、順次展開予定
	新勤怠システムの導入	● 下期中に新勤怠システムを導入し、シフトと実績の勤務時間の差異を見える化。シフト乖離に対する自動アラート発信により、無駄な労務費を削減

全社－主要財務指標

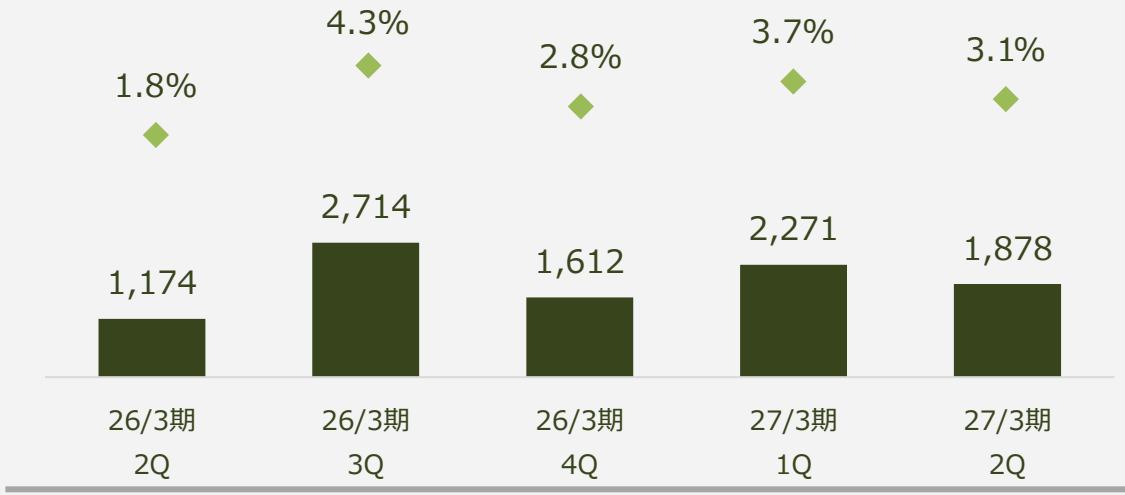
売上高



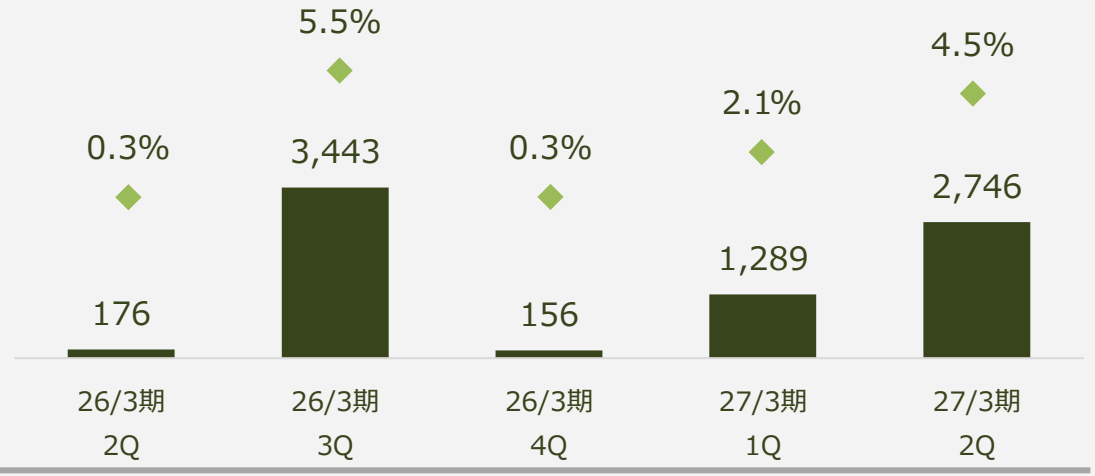
EBITDA



営業利益

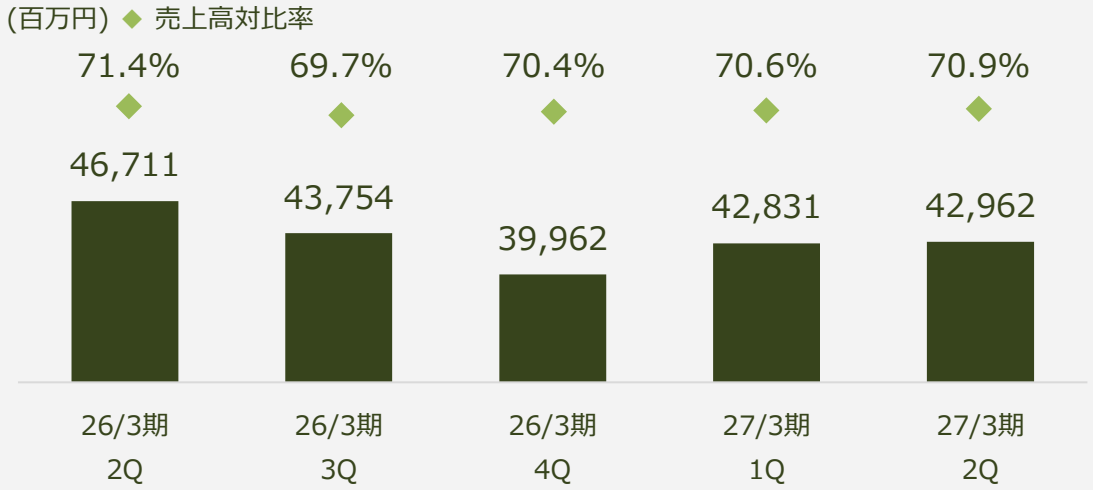


親会社帰属純利益

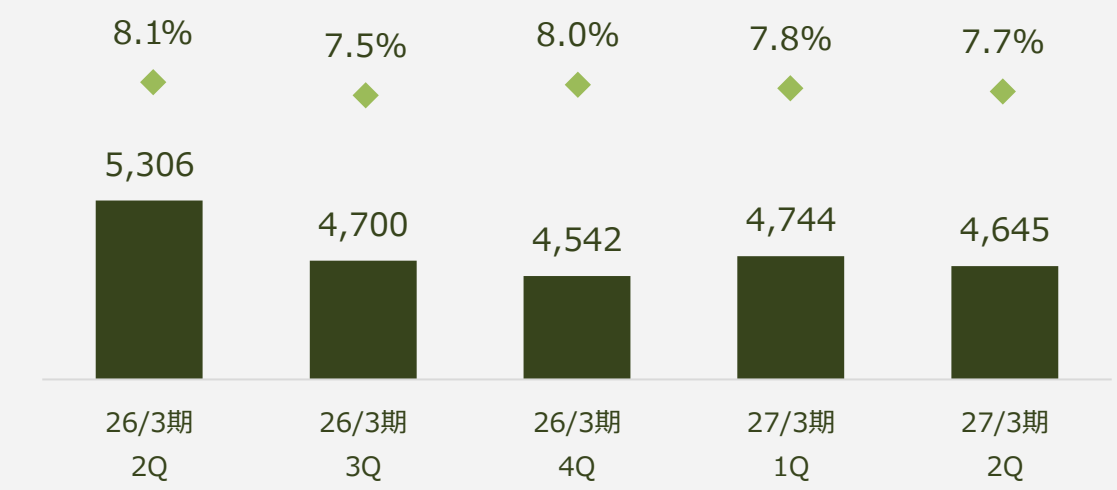


全社－主要費用

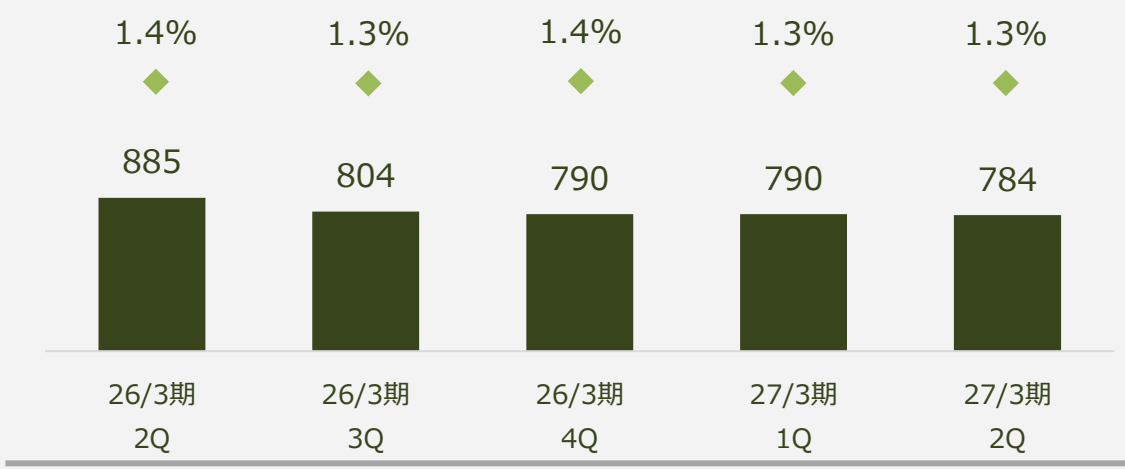
売上原価



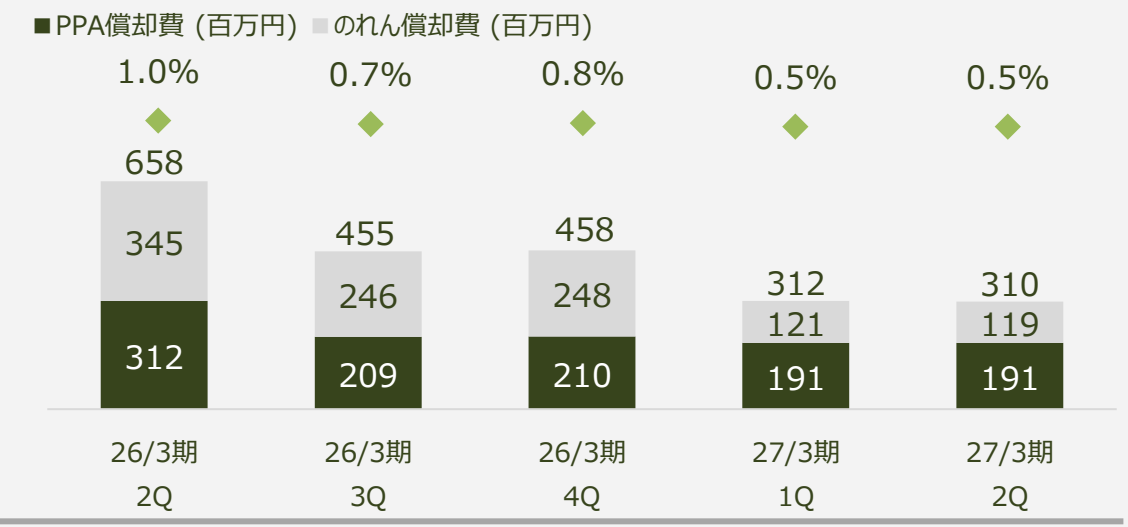
人件費（販管費）



（PPA除く）減価償却費



PPA･のれん償却費



＊PPA償却費：M&Aの際のPPA（取得原価の配分）によって新たに評価･計上された、顧客関係などの無形資産に対する償却費

免責事項

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】
オイシックス株式会社 IR部
Email：ir@oisix.co.jp