



2026年3月期 決算説明資料

オイシックス・ラ・大地株式会社
2026年5月14日

1

2026年3月期実績

2

コア事業（B2C・B2Bサブスク事業）

3

2027年3月期予想

4

中長期目標

5

参考資料

「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
実績

業績ハイライト

- 売上高は2,514億円（前年比1.8%減）であった一方、各段階利益は前年実績を上回って着地。EBITDAは129億円（同0.9%増）、営業利益は73億円（同6.9%増）、親会社帰属純利益は45億円（同24.4%増）を計上
- 車両その他事業の売却で減収となったものの、EBITDAおよび営業利益は通期予想を達成。特に親会社帰属純利益は、通期予想を13%上回って着地。なお、車両その他事業の売却影響を除いたベースでは、売上高は3%増、営業利益は21%増と増収増益

資本効率・財務基盤の強化

- 26/3期は、中長期的な企業価値向上を目的とし、上場来初となる配当の実施、自己株式の消却、および車両その他事業の売却やB2B（給食）事業の子会社統合といったグループ再編を実施。財務基盤強化と税務最適化を推進した結果、EPSおよびROEは大きく改善し、FCF（フリー・キャッシュフロー）は113億円となり、21/3期以来の5期ぶりにプラスに転じる
- 中長期目標を策定し、今後は、創出したキャッシュを成長投資へ戦略的に再配分することで、持続的な企業価値の向上を推進

B2C及びB2B事業

- B2C事業は、原材料高騰や上期の積極的なプロモーションによりEBITDAマージンは12.0%（前年比0.7pt低下）となり、下期のマーケティング費用抑制を経てOisix会員数は35.1万人で着地。一方、B2B事業は、食材費高騰の影響を運営標準化と価格適正化によって吸収し、EBITDAマージンは4.9%（前年比1.6pt改善）と収益性が向上。マクロ環境の影響を最小化すべく、全社的な収益性改善を推進

27年3月期
予想

業績見通し

- 売上高は2,520億円（前年比0.2%増）、EBITDAは134億円（同3.8%増）、営業利益は87億円（同18.5%増）、親会社帰属純利益は46億円（同1.6%増）の見通し
- 車両その他事業の売却による減収/減益影響（売上高▲145億円/営業利益▲13億円）を、B2B事業のトップライン成長および収益性改善でカバーする方針。なお、車両その他事業の売却影響を除いたベースでは、売上高は6%増、営業利益は46%増と増収増益
- グループ再編に伴うPMIの推進による、組織・業務プロセス統合を通じた全社費用の圧縮も、営業利益の増益に寄与

B2C事業：付加価値向上とオペレーション改善

- 「超ラクKit」、「たすだけシリーズ」、「デリOisix」など、多様化する時短・大容量ニーズへの対応を強化し、LTV（顧客生涯価値）の最大化を図る。あわせて、オペレーション改善による収益性向上を推進し、27/3期のEBITDAは116億円（前年比3%増）、EBITDAマージンは12.2%（前年比0.2pt改善）の見通し

B2B事業：トップライン成長と運営の標準化

- 営業体制強化により、前年比10%超のトップライン成長を見込む。高齢者施設向け完全調理品の「元気ごはん」等の本格導入、B2Cとのシナジー創出、AI活用による運営効率化を推進。27/3期のEBITDAは57億円（前年比40%増）、EBITDAマージンは6.2%（前年比1.3pt改善）の見通し

商号変更

- 多様な事業を横断する共通の価値をよりシンプルに伝えていくため、原点である「オイシックス株式会社」へ商号を変更

株主還元方針

- 最新の事業環境を反映し、中長期目標（30/3期目標）の主要KPI等を更新。最重要指標であるEPS目標（175円：25/3期からの5年間で1.7倍）は据え置き、達成への強いコミットメントを維持。また、キャピタルアロケーションの基本方針に基づき、株主還元の一層の充実を目指す。26/3期における利益の上振れによる増配に加え、27/3期は配当性向を15%から20%へと引き上げ、株主還元水準を改善。事業成長によるEPSの成長と積極的な株主還元を通じて、事業成長と株主利益の最大化の両立を追求する方針

B2CとB2B事業のシナジー創出

- B2CとB2Bの両事業が共通のサブスクモデル及びビジネスプロセスを有している点を活かし、25年10月のグループ再編によるB2B事業の完全子会社化を経て、シナジー創出を加速させる方針
- 26/3期に実施した製造・システム・コーポレート各部門の統合による、製造ラインの稼働率向上や配送効率の改善、DX推進による生産性向上といった効果が着実に顕在化。今後は、B2CとB2Bの商品開発から調達、製造、物流を経て食の提供までの全工程を連動運営することで、持続的な成長サイクルを確立し、トップラインの拡大と収益性向上の両立を目指す

1. 2026年3月期実績

26年3月期実績サマリ

Oisix ra daichi

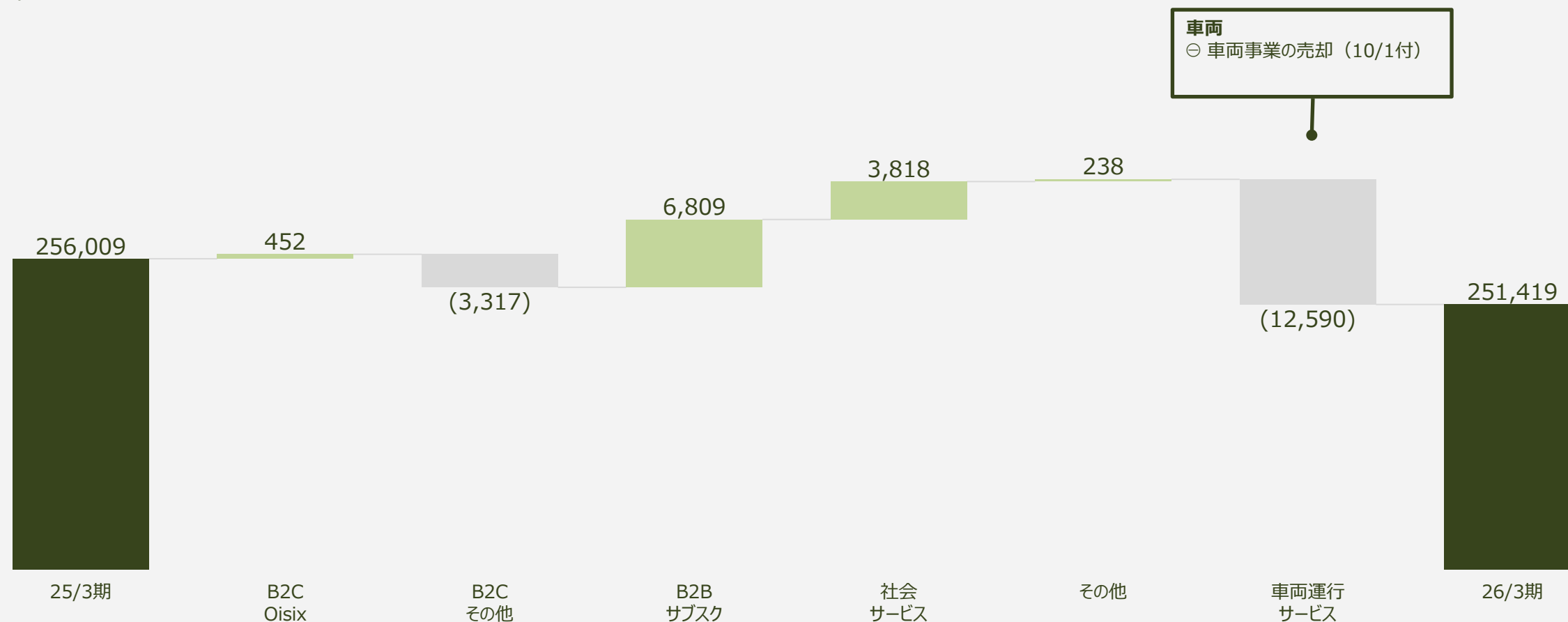
	25/3期	26/3期	26/3期	前年比 増減	予想比 増減
	実績	予想	実績		
(百万円)					
売上高	256,009	255,000	251,419	(1.8%)	(1.4%)
EBITDA	12,800	12,850	12,914	+0.9%	+0.5%
営業利益	6,864	7,300	7,339	+6.9%	+0.5%
親会社帰属 純利益	3,638	4,000	4,527	+24.4%	+13.2%

ハイライト

- 新規契約数増加によりB2Bの売上は前年比で増加した一方、10/1付の車両その他事業売却も踏まえ、全社売上は減少
- 【B2C】原材料高騰やマーケティング費用増加により減益
- 【B2B】運営の標準化が順調に進捗し、利益率は前年比で大きく改善し、大幅増益
- 【社会】学童保育が好調であることを踏まえ、前年比増収増益
- 【車両】車両その他事業を売却したため、26/3期下期は利益寄与なし
- 当期純利益は、車両その他事業の売却益等の営業外・特別利益が発生した一方、支払利息、減損損失等の営業外・特別損失が発生。また、税務最適化の推進も踏まえ、当初予想を大幅に上回って着地

売上高

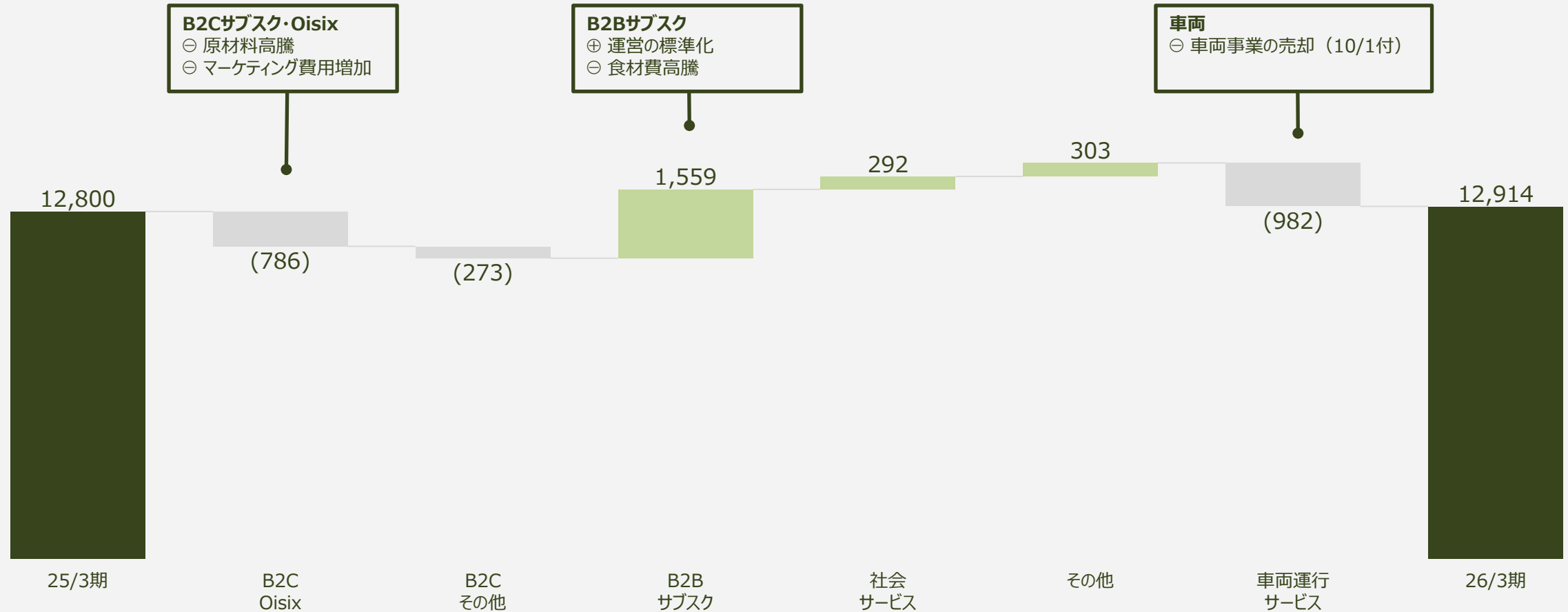
(百万円)



* 売上（その他）は、その他事業、連結調整を含む

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

Oisix ra daichi

セグメント売上高

(百万円)	25/3期 通期	26/3期 通期	YoY
B2Cサブスク	97,152	94,286	(3%)
Oisix	59,662	60,114	+1%
その他（大地+らでいっしゅ+PC）	37,489	34,172	(9%)
B2Bサブスク	76,576	83,385	+9%
社会サービス	36,559	40,378	+10%
車両運行サービス（26/3下期は連結除外）	27,174	14,584	(46%)
その他事業	21,138	21,702	+3%
連結調整	(2,592)	(2,918)	-
売上高	256,009	251,419	(2%)
売上高（車両事業除く）	228,834	236,835	+3%

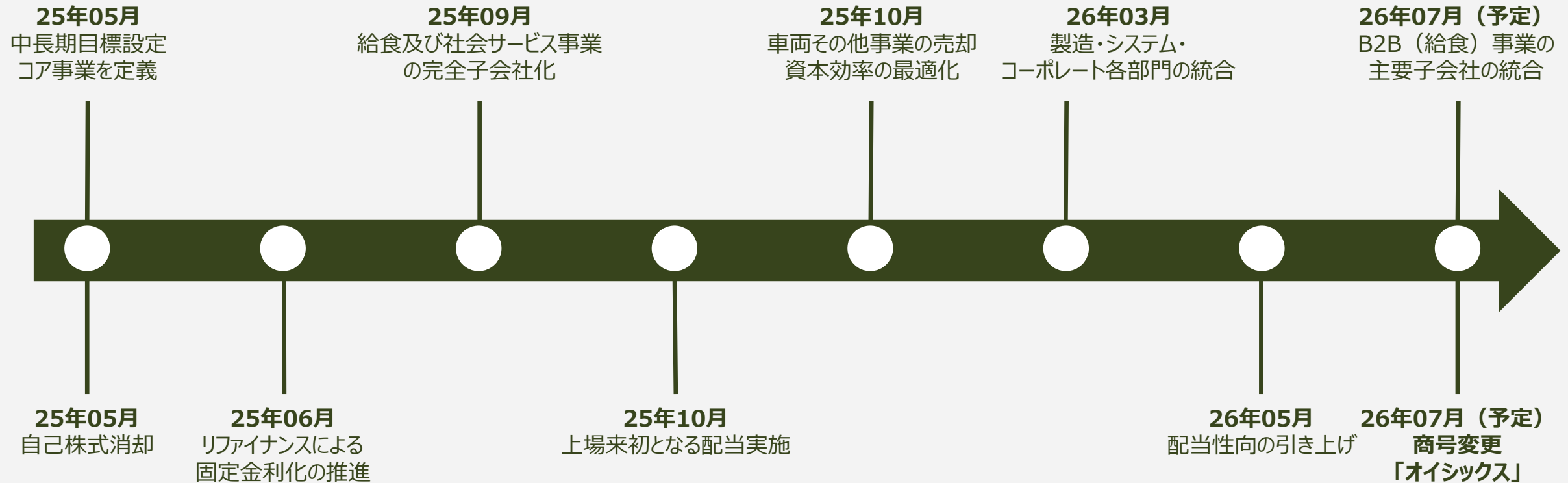
セグメントEBITDA

(百万円)	25/3期 通期	26/3期 通期	YoY	利益率
B2Cサブスク	12,343	11,284	(9%)	12.0%
Oisix	9,148	8,362	(9%)	13.9%
その他（大地+らでいっしゅ+PC）	3,195	2,921	(9%)	8.5%
B2Bサブスク	2,503	4,062	+62%	4.9%
社会サービス	1,546	1,839	+19%	4.6%
車両運行サービス（26/3下期は連結除外）	2,848	1,866	(34%)	12.8%
その他事業	1,331	1,000	(25%)	4.6%
全社費用その他	(13,709)	(12,714)	-	-
全社費用	(7,773)	(7,139)	-	-
のれん・減価償却費	(5,935)	(5,574)	-	-
営業利益	6,864	7,339	+7%	2.9%
営業利益（車両事業除く）	4,934	5,969	+21%	2.5%
EBITDA	12,800	12,914	+1%	5.1%

* 本決算からセグメントEBITDAに開示を変更。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）

- 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

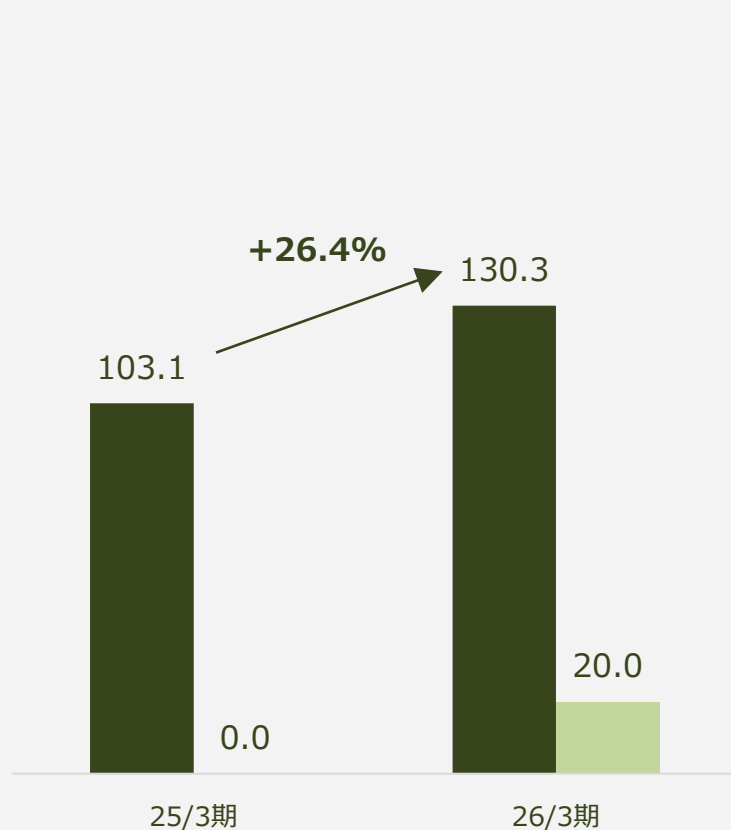
1年間のコーポレートアクション



- グループ再編による財務基盤強化と税務最適化を推進した結果、EPSおよびROEは大きく改善し、FCF（フリー・キャッシュフロー）は113億円となり、21/3期以来のプラス転換

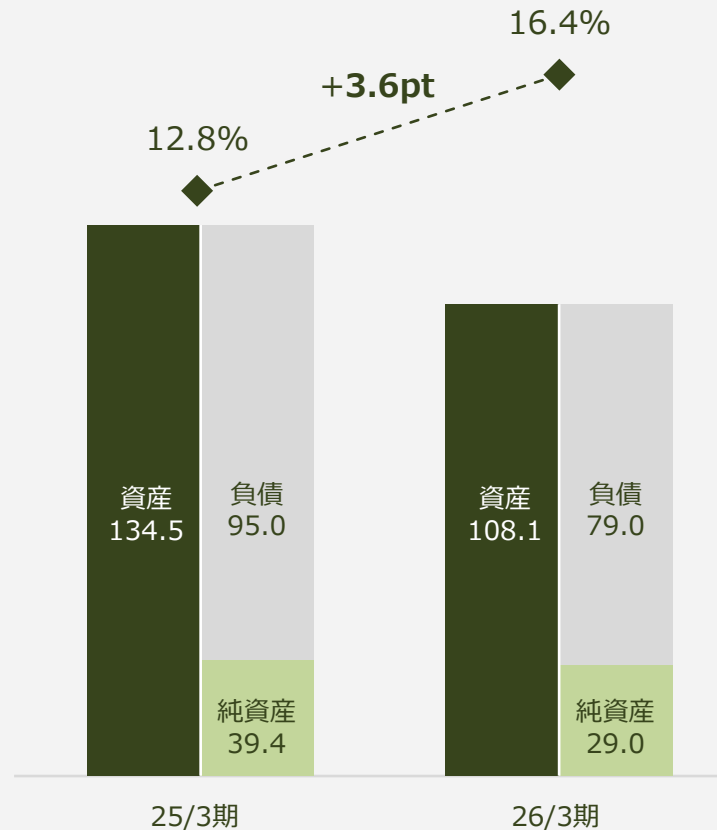
EPS

■ EPS（円） ■ DPS（1株あたり配当金）



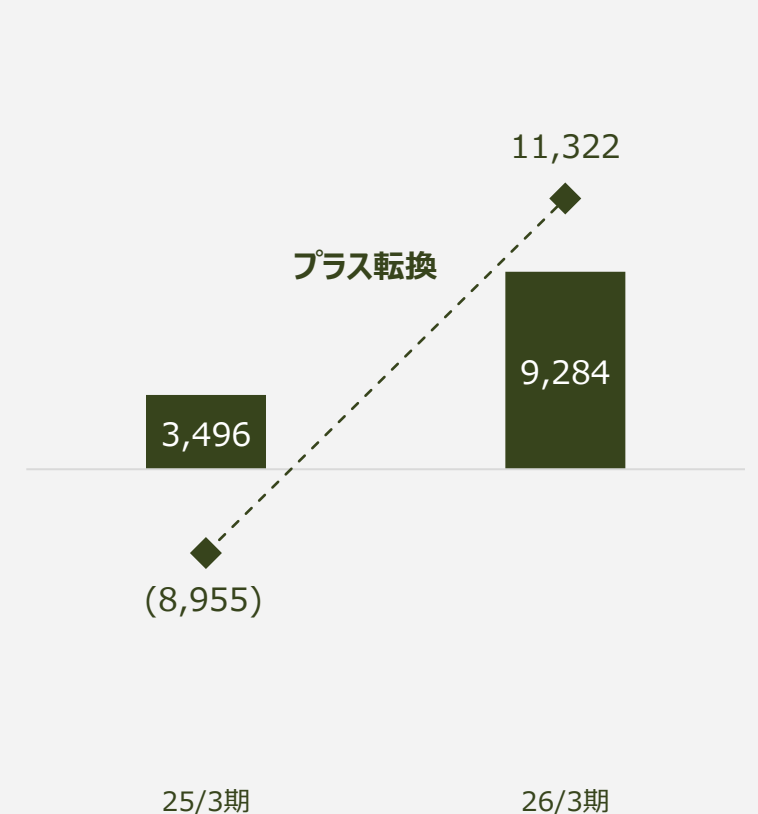
ROE

■ 資産（十億円） ■ 負債 ■ 純資産 ◆ ROE(%)



フリー・キャッシュ・フロー

■ 営業CF（百万円） ◆ フリー・キャッシュフロー（＝営業CF－投資CF）

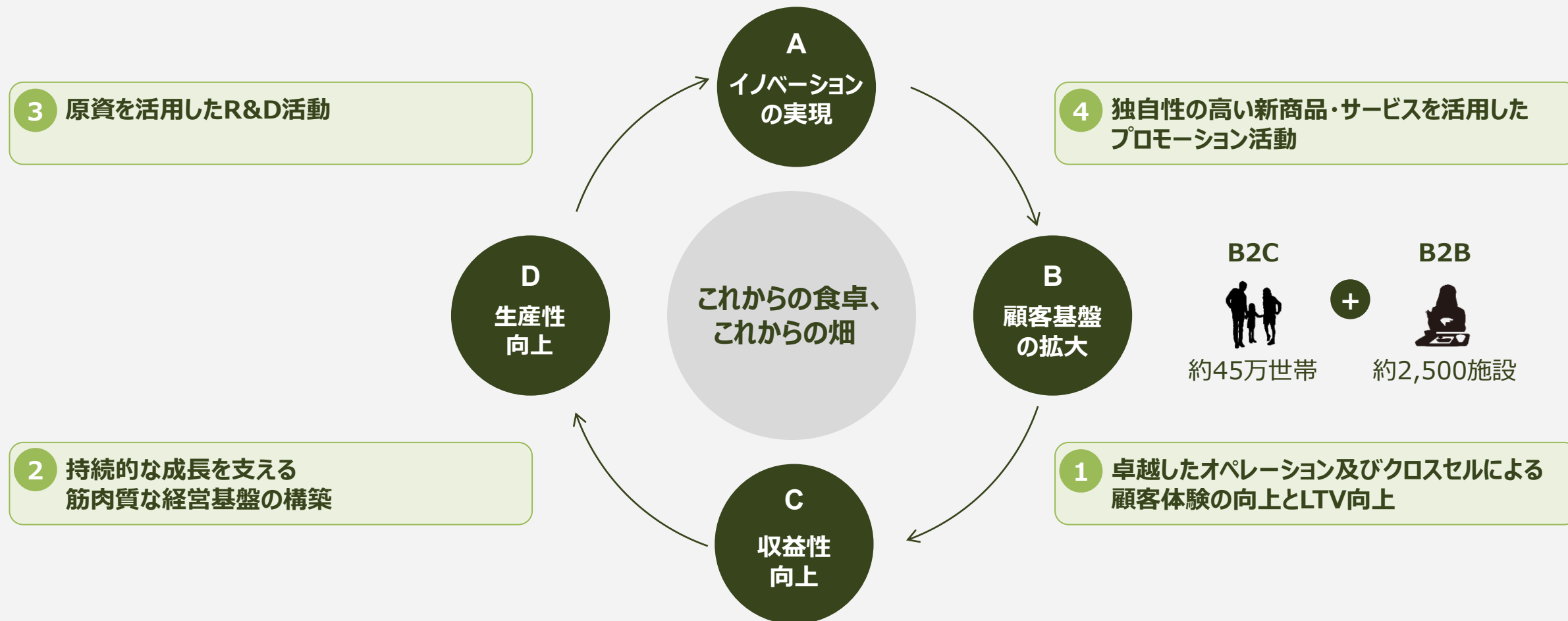


* 貸借対照表（資産）：車両その他事業の売却に伴い、のれんおよび顧客関連資産等の固定資産を中心に、資産規模を縮小

* 貸借対照表（負債・純資産）：車両その他事業の売却資金を原資として、有利子負債の返済および自己資本の圧縮を実施し、資本効率を改善

2. コア事業（B2C・B2Bサブスク事業）

B2C（食品宅配事業）・B2B（給食事業）の持続的成長モデル

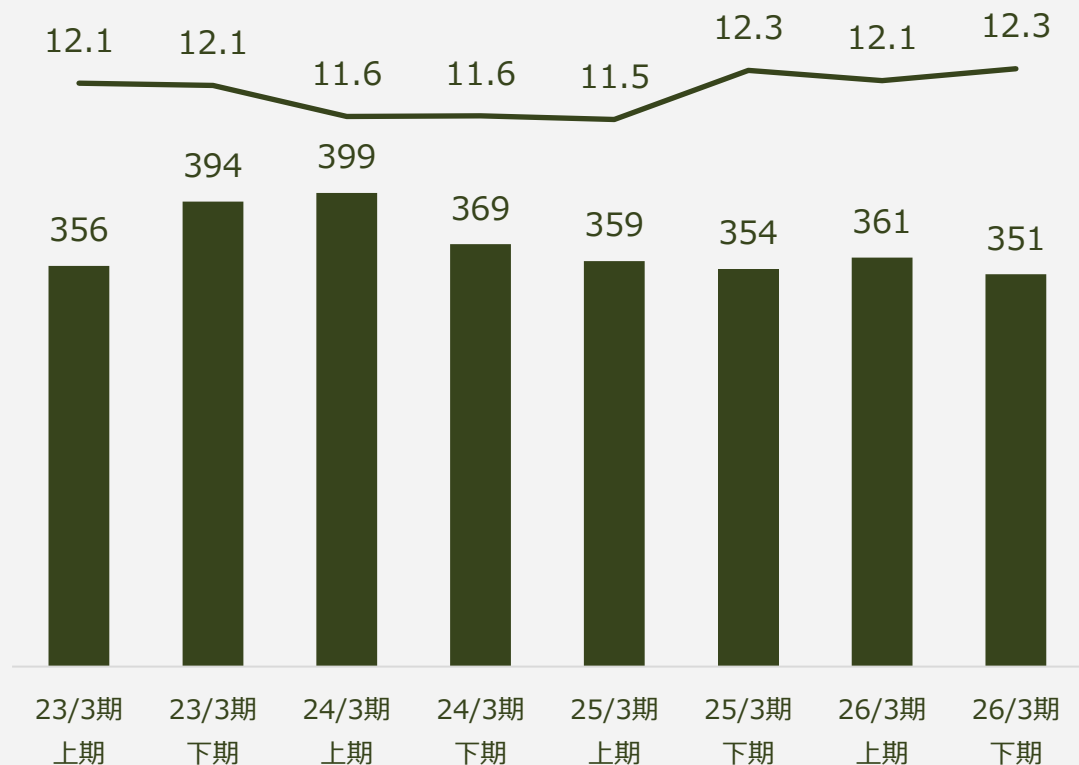




- 会員数は直近2年間は35～36万人台を推移。ARPUは超ラクKitなどを中心とした商品・サービスの改善などを背景に堅調に推移

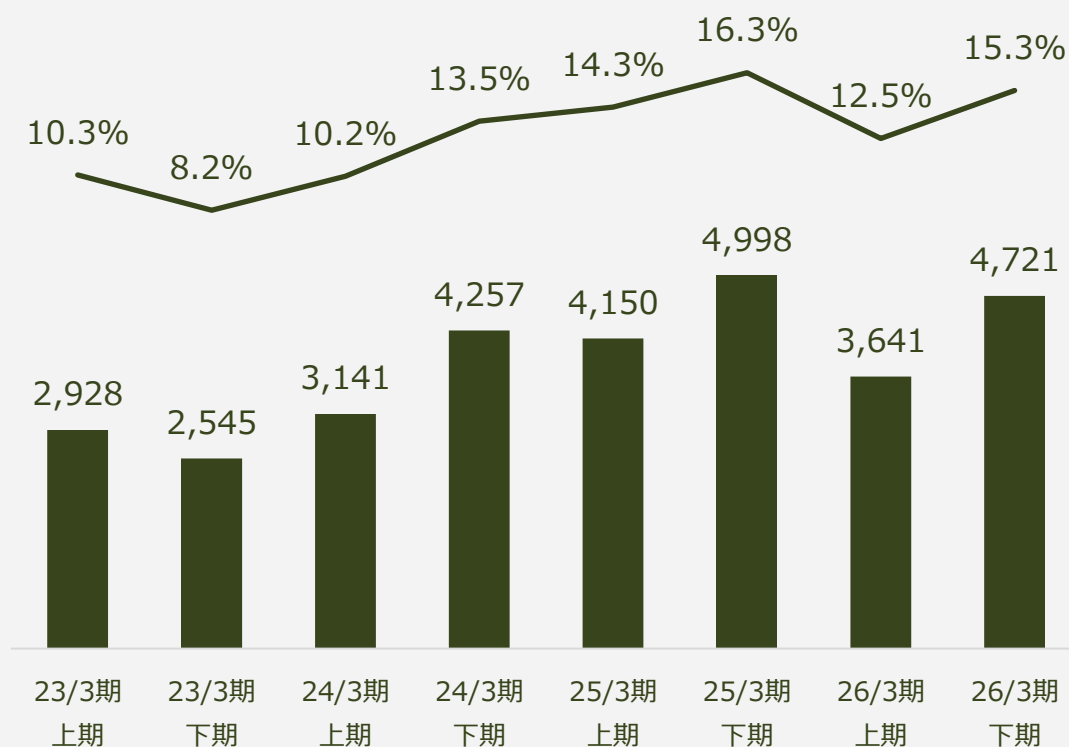
会員数及びARPU

■ 会員数 (千人) — ARPU (千円)



EBITDA

■ EBITDA (百万円) — EBITDAマージン (%)



* 会員数：各期末の会員数

超ラクKit

超ラクに



- 25年10月から更なる時短効率化を進め、10分で料理できる「超ラクKit」を展開。26年3月時点で250メニューを突破
- 青果の鮮度や品質を維持しながら、お届け日からの賞味期限が3日→5日などの賞味期限の長い商品のラインナップを増やすなど、利便性も改善

たすだけシリーズ

〇〇を
たすだけ!



- 時短Kit訴求で入会したお客様が抱える「価格・ボリューム不足」というミスマッチを解消するため、「たすだけ」シリーズの展開を強化
- 冷凍のままフライパン/鍋 1 つで調理が完成し、家庭によくある食材や冷凍ストック野菜などで自在にかさましが可能

デリOisix

デリOisix



- 温めるだけで完成するデリOisixは、26年1月には累計販売食数が300万食を突破
- 一部の商品の賞味期限が5日まで延びるなど、思考することや選ぶことの負担を下げる「メンパ」商品としてトレンドの追い風を受けながら、味や品質・利便性を改善

- 商品開発から販売までのプロセスを見直し改善を積み重ねていくことで、マクロ環境に左右されにくい、安定した収益体制の確立を目指す

商品開発

調達

製造加工・物流

調理・提供



オペレーション改善

□ 不採算SKUの精査による商品ラインナップの変更

□ 自社調達網の内製化による調達コストの改善

□ 在庫適正化による割引販促費・廃棄削減

□ LTVベースの投資判断による新規獲得コストの適正化

AI活用・DX化

□ メニュー開発段階の製造負荷予測を通じた原価適正化

□ 需要予測による調達精度の適正化と、仕入価格安定化

□ 製造工程稼働状況分析に基づく労働生産性の向上

□ AIパーソナライズによる顧客体験の深化

- 「子供誕生・子育て卒業後」で培った当社の強みを活かし、今後の成長機会である「子育て前半から食べ盛り」に注力し、価格・時間・量のニーズを満たすことで、子育て全期間におけるLTVの底上げを目指す



- 「価格・時間・量」の課題を解決するべく、「超ラクKit」、「たすだけシリーズ」等の各種施策を展開

価格・時間



- 【価格】価格帯の見直しを進め、タイパだけでなくコスパのよい商品の開発を進める。製造コスト削減と購入頻度向上で利益を確保し、新価格帯の実現を図る
- 【時間】「体感時間 5 分以内」を実現する「超超ラクKit」の開発を進め、同時並行の作業を減らすなど思考負荷も下げることでお客様の「脳内コスト・作業コスト」を削減

量（ボリューム）

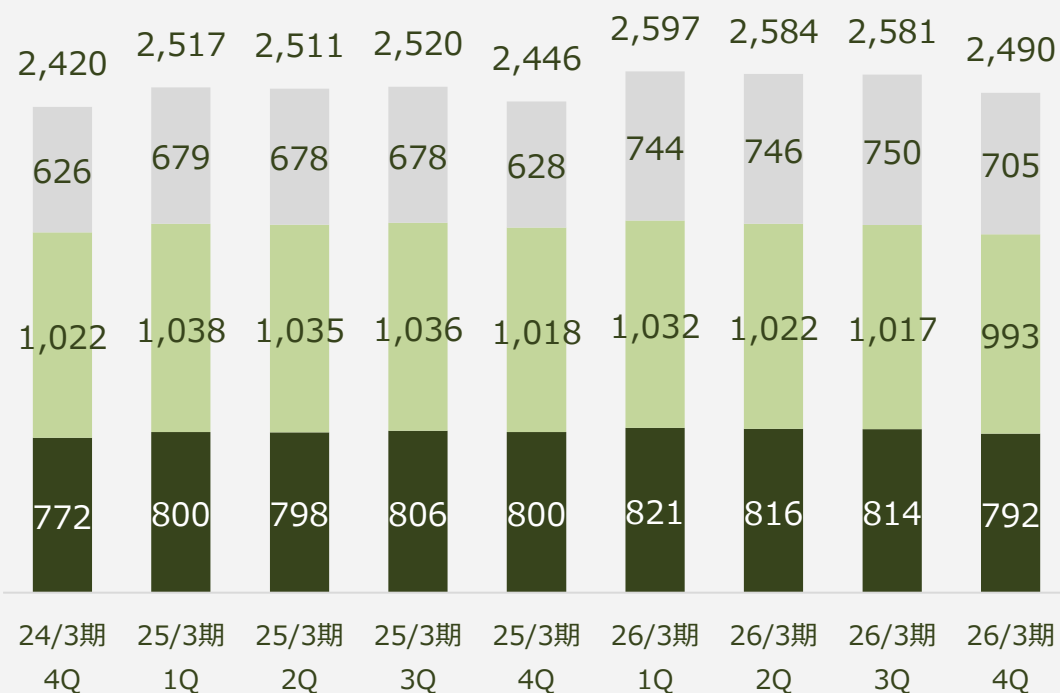


- 規格外品等を含めた大容量商品の展開によりフードロス削減とお客様の食の課題解決を両立
- 食べ盛り世帯を中心とした食事の量不足の問題解決のため、かさましに使用できるストック食材（冷凍野菜）を開発・拡充

- 価格適正化にて一部解約が発生も、学校給食・高齢者施設での新規獲得は着実に進展。4月末時点で約120件の新規獲得見込み
- 25/3期下期以降、米を中心とする食材費は高騰しているものの、運営の標準化、調達の見直しにより利益率は改善

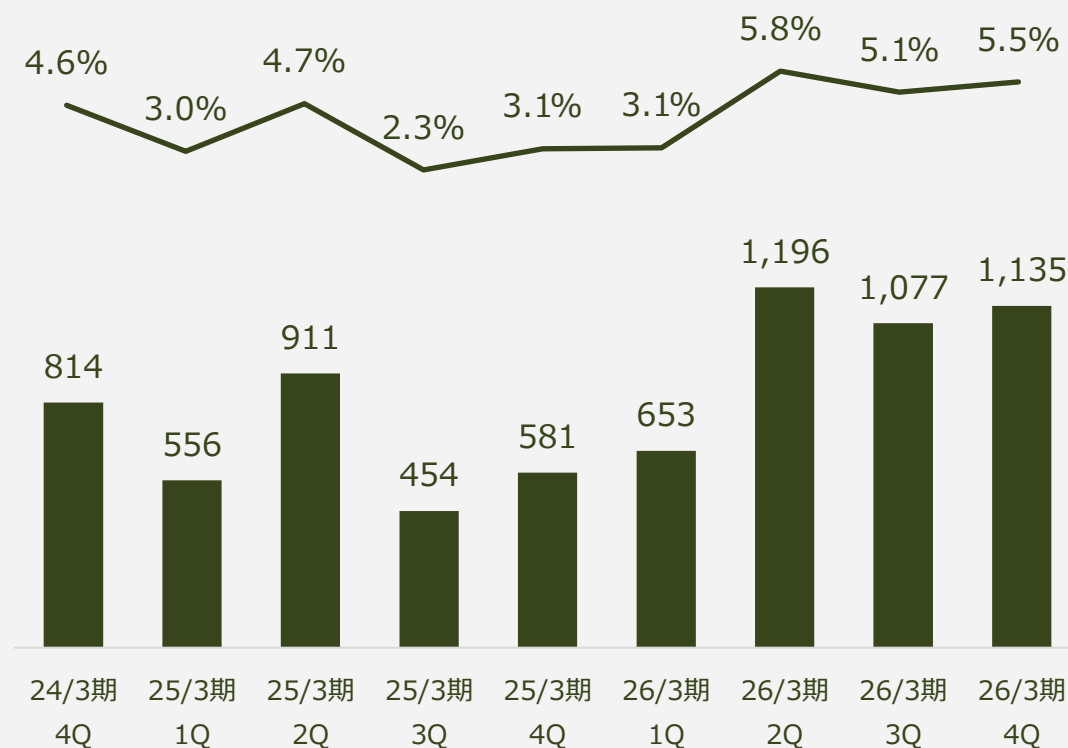
契約施設数

■ ライフケア (件) ■ コントラクト (件) ■ 学校給食 (件)



EBITDA

■ EBITDA (百万円) — EBITDAマージン (%)



* 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
 * B2Bの2Qは、学校給食の事業特性（労務費の減少）を踏まえ、増益傾向あり

収益性の改善 (運営標準化)



- 作業工程の見直しやベストプラクティスの横展開、AI活用による運営効率化を図るなどさらなる店舗運営の標準化を進める
- 食材費・人件費の高騰は継続するが、店舗ごとの食材費・人件費の日次管理と価格適正化の交渉を積極的に進め、収益性は大幅に改善

商品・サービスの進化 (元気ごはん)

元気ごはん with Oisix



- 25年11月より高齢者施設向けの「元気ごはん with Oisix」の販売を開始
- 少量でも高カロリーで美味しい「すごカロ」シリーズや「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

組織体制の変更



- 25年9月に給食事業を完全子会社化し、26年7月には、給食事業の主要子会社2社の吸収合併を予定する等、組織体制を変更
- 製造・システム・コーポレート等の部門を統合し、物流の連携を強化することで、オペレーションの最適化と原価低減、DX推進による生産性向上といったシナジー効果を創出

- 完全調理品・業務用ミールキットの導入により現場の省人化を進め、低コスト・高付加価値のタイパ給食を促進

商品開発

調達

製造加工・物流

調理・提供



タイパ
給食

□ 味も見た目もおいしい
完全調理品等の開発

□ SKU集約による
調達コストの最適化

□ 製造工程集約による
生産性向上、品質の均一化

□ 完全調理品の活用による
現場の負担軽減・省人化

AI
活用
・
DX

□ AI献立自動生成

□ 高度な需要予測による
需給最適化

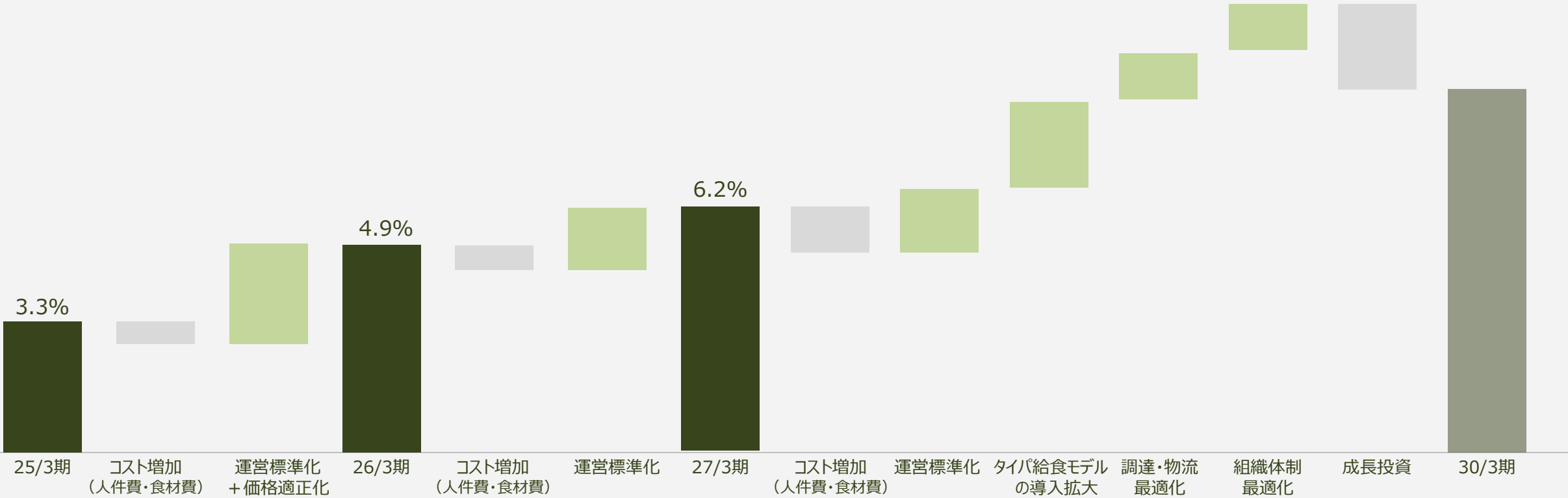
□ 積載効率、配送経路を含めた
荷造運賃・梱包資材最適化

□ シフト・発注の自動化による
省人化

- タイパ給食モデルの導入拡大、調達・物流の最適化により中長期的な収益性の向上を図る

収益性の向上

■ EBITDAマージン(%)



* 本頁は、全社費用に関する現基準（26年3月期まで）の数値を記載（後頁同様、詳細はデータシート参照）
* 27/3期1Qから開示予定の、全社費用配賦方針変更後のB2BのEBITDAマージンは低下する見込み

B2B—新商品・サービスの開発 高齢者給食施設の課題解決～元気ごはん～

Oisix ra daichi

- 元気ごはん導入施設での喫食率5～10%改善という実績に基づき、少量多栄養の食事提供と製造・運営コストの最適化を両立を目指す

業界の課題

1

一般成人向けと同量提供
による食べ残し常態化

- 加齢による食欲低下に対し量が多い
- 刻み食で見た目が損なわれ食欲低下
- 低栄養・体重減少の悪循環

2

人件費の上昇及び
人手不足

- 栄養士・調理師の有効求人倍率は全職種の約3倍
- 現場職員の75%が50代以上
- 人件費高騰が施設経営を圧迫

3

食材費の高騰

- 食材費は2020年から約20%上昇
- 施設側・受託側で経営持続性が課題
- 食事の安定提供が業界課題に

元気ごはんによる課題解決

1

少量多栄養食×独自技術
による「食べたくなる食事」

- 8割の量で100%の必要カロリーを実現する「すごカロ」シリーズ
- 植物酵素技術による「まるごと彩りソフト食」で見た目・味は常食のまま、舌でつぶせるやわらかさを実現

2

標準化オペレーションによる
持続可能な運営モデル

- 施設毎の運営モデルから自社製造×現場標準化型の運営モデルへ転換
- 完全調理品＋標準化マニュアルで現場は経験豊富なパート中心に効率化

3

グループ製造工場の活用
によるコスト最適化

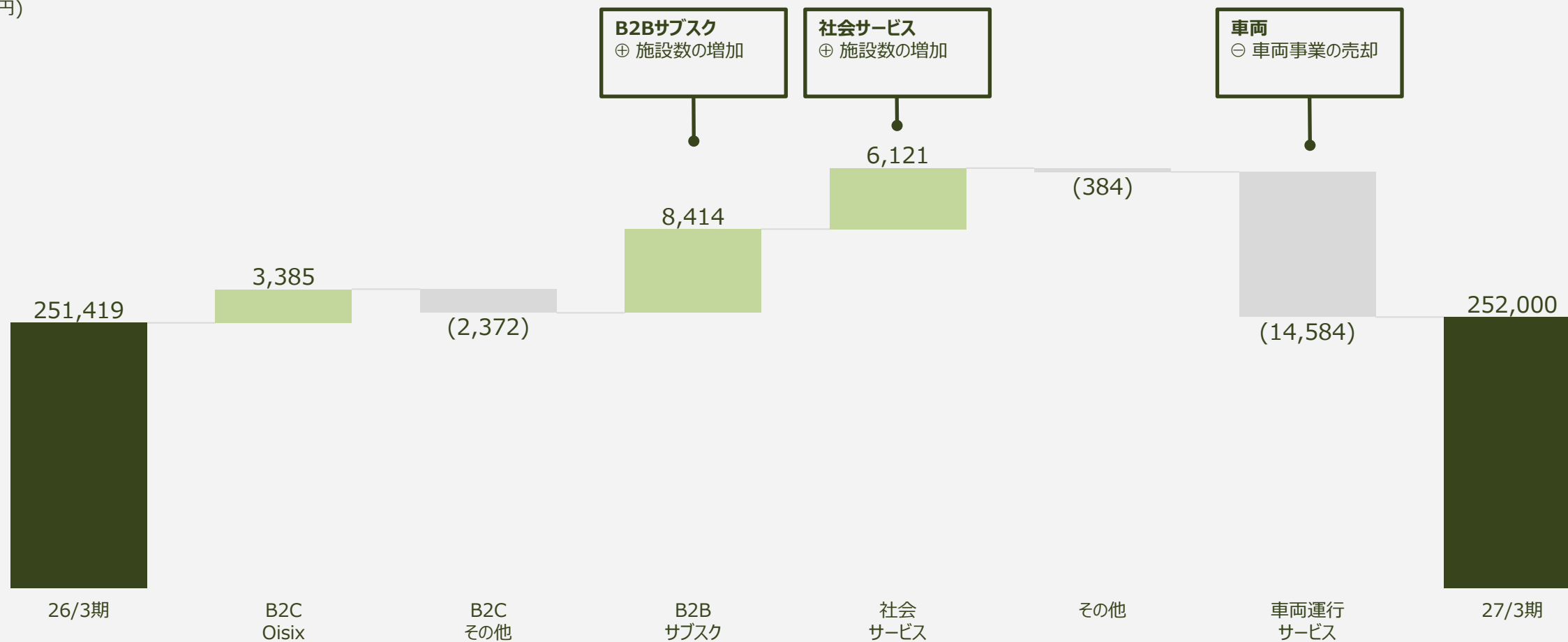
- グループ共通の製造インフラを活用した低コスト運営により、食材高騰下でも利用しやすい価格で安定提供

3. 2027年3月期予想

	26/3期	27/3期	対前年 増減	ハイライト
(百万円)	実績	予想		
売上高	251,419	252,000	+0.2%	<ul style="list-style-type: none"> 車両その他事業の売却による減収分（145億円）を、B2Bを中心とした既存事業の成長でカバーし、前年と同水準を維持する見通し
EBITDA	12,914	13,400	+3.8%	<ul style="list-style-type: none"> 【B2C】オペレーションの改善により収益性を改善し、増益見込み 【B2B】運営標準化による収益性改善により大幅増益見込み
営業利益	7,339	8,700	+18.5%	<ul style="list-style-type: none"> 【車両その他事業、全社費用】車両その他の事業の売却による減益分（13億円）があるものの、PMIプロセスにおけるコスト構造の適正化により全社費用の圧縮（増益）を見込む
親会社帰属 純利益	4,527	4,600	+1.6%	<ul style="list-style-type: none"> 各段階利益は増加傾向にあり、事業は順調に拡大。一方、27/3期の親会社帰属純利益は、26/3期の税務最適化による一時的な利益増の影響を本業の成長で吸収し、同水準を維持する見通し

売上高

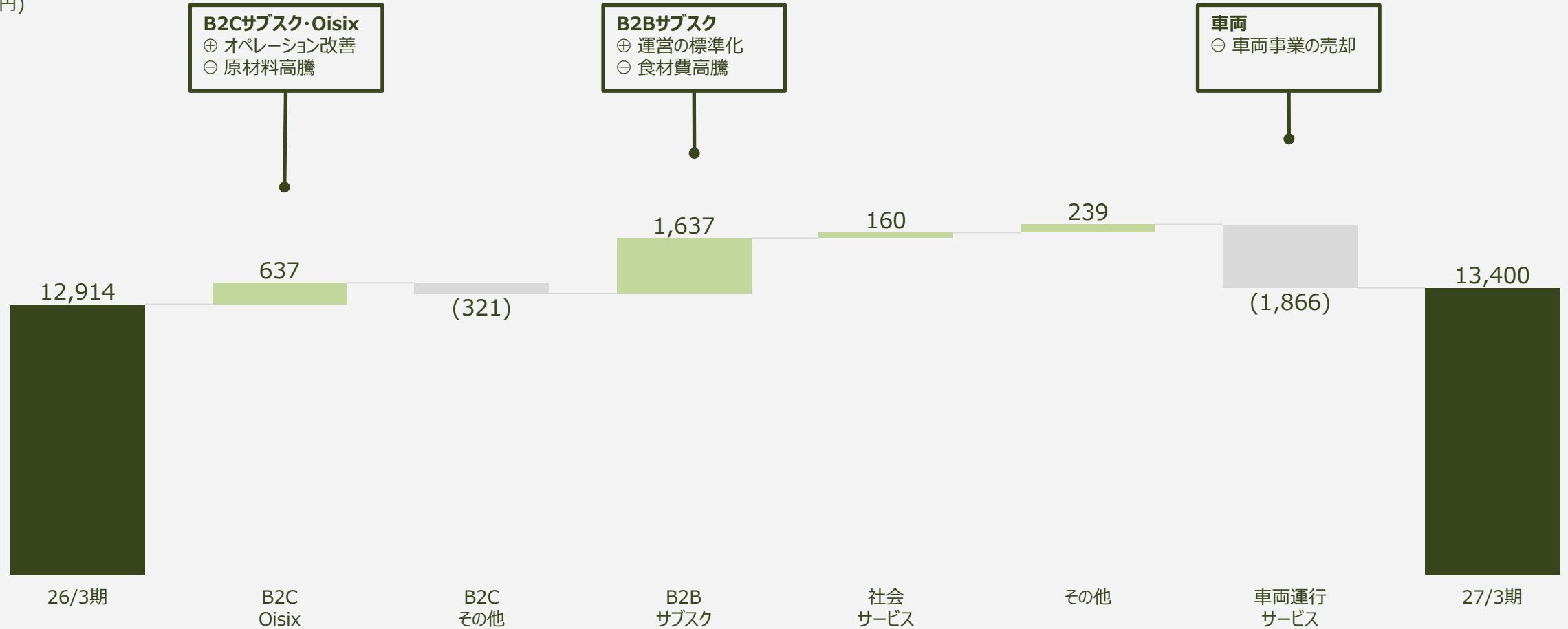
(百万円)



* 売上（その他）は、その他事業、連結調整を含む

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・利益予想（現基準）

Oisix ra daichi

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（大地+らでいっしゅ+PC）	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	11,284	11,600	+3%	12.2%
Oisix	8,362	9,000	+8%	14.2%
その他（大地+らでいっしゅ+PC）	2,921	2,600	(11%)	8.2%
B2Bサブスク	4,062	5,700	+40%	6.2%
社会サービス	1,839	2,000	+9%	4.3%
車両運行サービス（26/3下期は連結除外）	1,866	-	-	-
その他事業	1,000	1,350	+35%	6.3%
全社費用その他	(12,714)	(11,950)	-	-
全社費用	(7,139)	(7,250)	-	-
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）	5,969	8,700	+46%	3.5%
EBITDA	12,914	13,400	+4%	5.3%

* セグメントEBITDAに開示を変更。本頁は、全社費用に関する現基準（26年3月期まで）の数値を記載（後頁同様、詳細はデータシート参照）

(参考) セグメント別売上高・利益予想 (新基準)

Oisix ra daichi

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 (大地+らでいっしゅ+PC)	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	10,146	10,250	+1%	10.8%
Oisix	7,541	8,000	+6%	12.6%
その他 (大地+らでいっしゅ+PC)	2,604	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	1,245	1,600	+28%	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)	5,969	8,700	+46%	3.5%
EBITDA	12,914	13,400	+4%	5.3%

* 本頁は、27年3月期より変更する全社費用に関する新基準に基づいた数値を記載 (後頁同様、詳細はデータシート参照)

* 1Qの開示以降、新基準に基づいた数値で開示予定

4. 中長期目標

中長期目標概要（2030年目標）（1/2）

Oisix ra daichi

- EPS目標のコミットメントを維持しながら、売上高目標を3,250億円へ引き上げ。セグメント・全社共に、経営指標をEBITDAへ移行

変更前

最重要指標
調整後EPS：175.0円（CAGR11%）

B2C+B2B
売上高

3,000億円

B2C+B2B
調整後セグメント
利益率

9.0%

変更後

最重要指標
EPS：175.0円（CAGR11%）

全社
売上高

3,250億円

全社
EBITDA

190億円

中長期目標概要（2030年目標）（2/2）

Oisix ra daichi

- 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	(予想) 27/3期	(計画) 30/3期	(CAGR) 25/3期-30/3期
EPS	103.1円	130.3円	132.4円	175.0円	—
前年比	—	+26.4%	+1.6%	—	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%

(参考) 車両事業を除く業績の推移

Oisix ra daichi

- 車両事業を除くベースのEBITDA・営業利益は、引き続き二桁成長を維持

車両事業を除く業績の推移

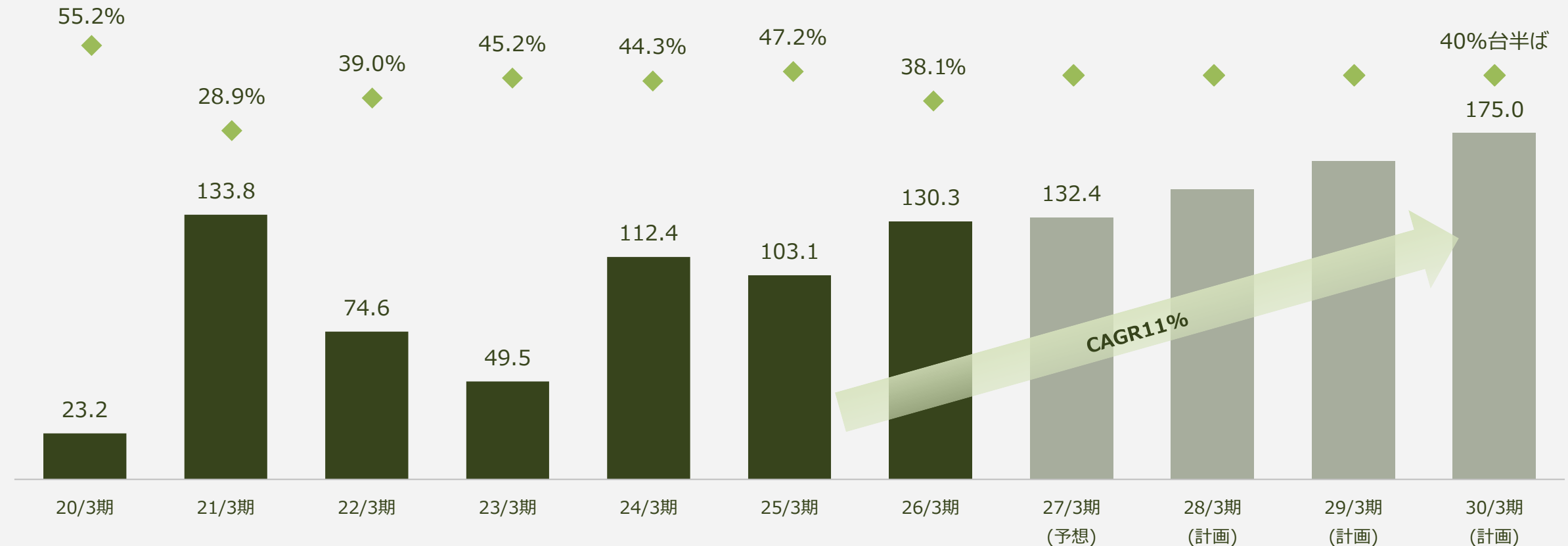
(億円)	25/3期	26/3期	(予想) 27/3期	(計画) 30/3期	(CAGR) 25/3期-30/3期
売上高	2,288	2,368	2,520	3,250	—
前年比	—	+3.5%	+6.4%	—	7%
EBITDA	99	110	134	190	—
前年比	—	+11.0%	+21.3%	—	14%
営業利益	49	59	87	—	—
前年比	—	+21.0%	+45.7%	—	—

* 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

- M&Aに伴うのれん償却費や、実効税率の上昇の影響を十分にカバーできるよう、それらを上回る利益を創出することで、EPSの着実な成長を目指す

EPS

■ EPS (円) ◆ 実効税率(%)



* 実効税率 = 法人税等合計 ÷ 税金等調整前純利益

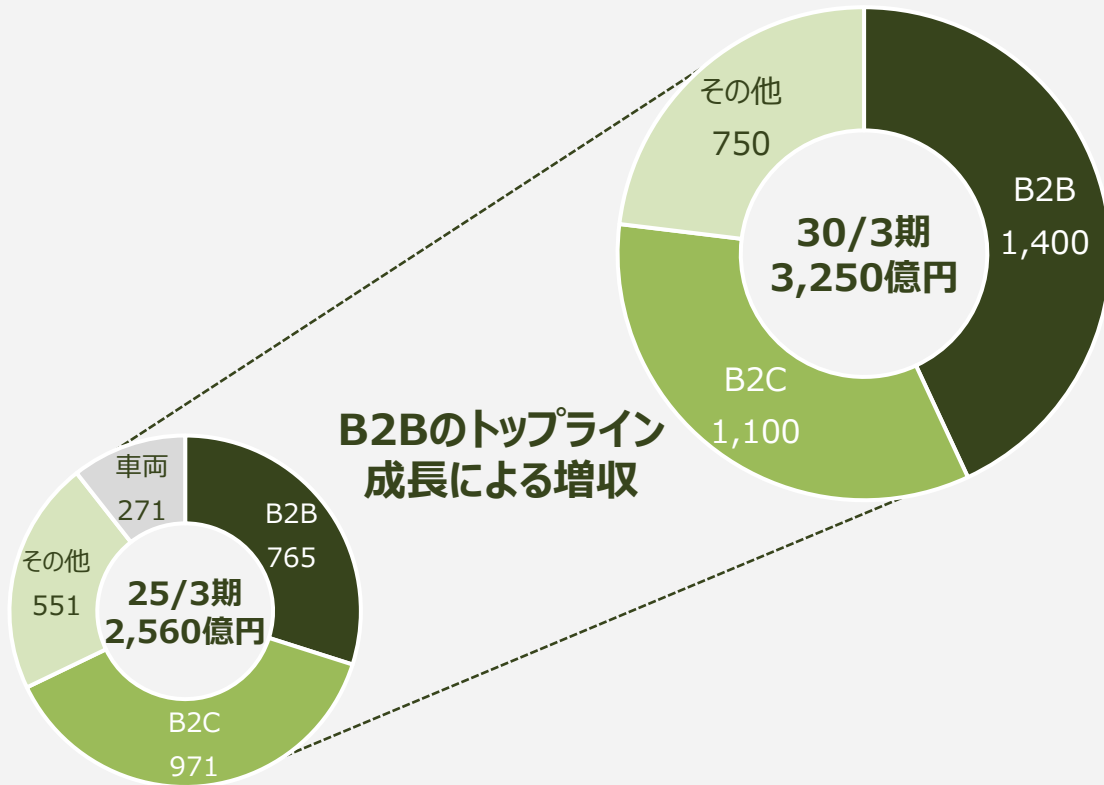
中長期目標ー売上高及びEBITDA

Oisix ra daichi

- B2Bの契約施設数の増加、ロールアップ型のM&Aを中心としたトップライン成長と収益性の改善による全社EBITDA増加を目指す

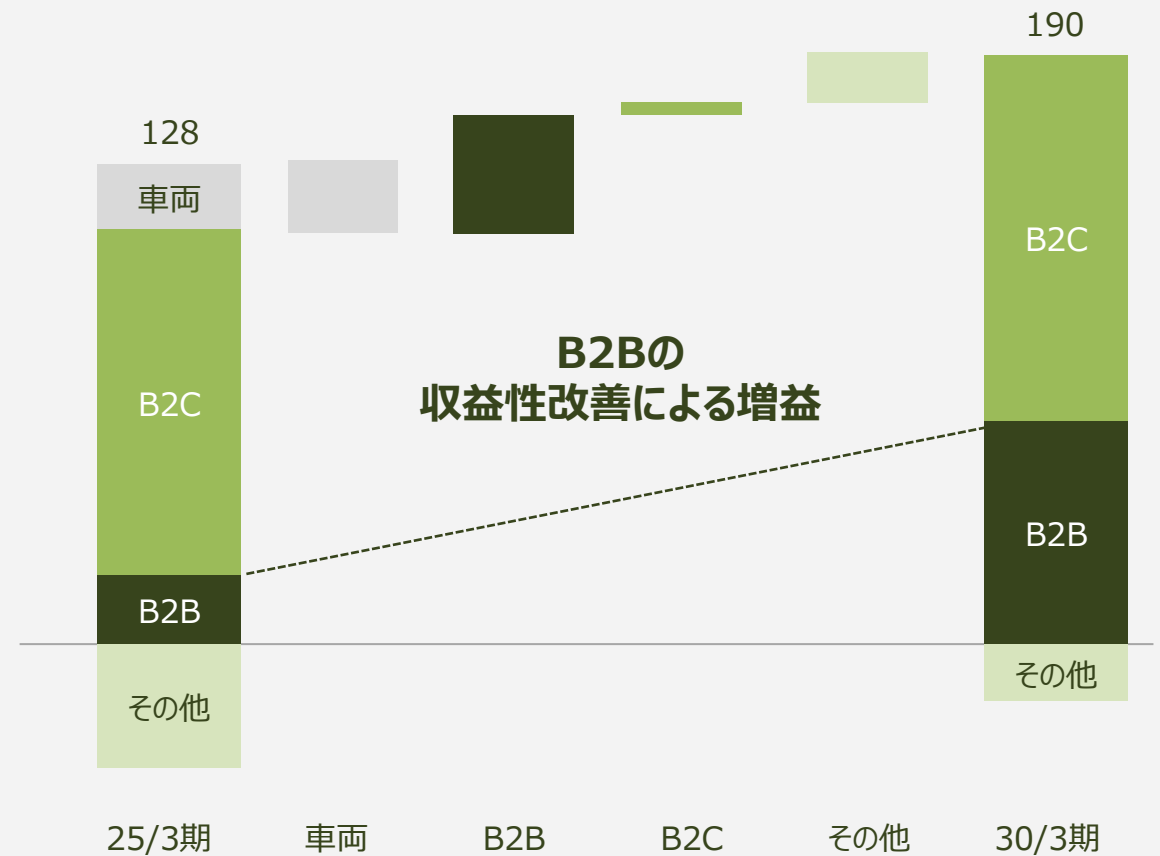
売上高

(億円)



EBITDA

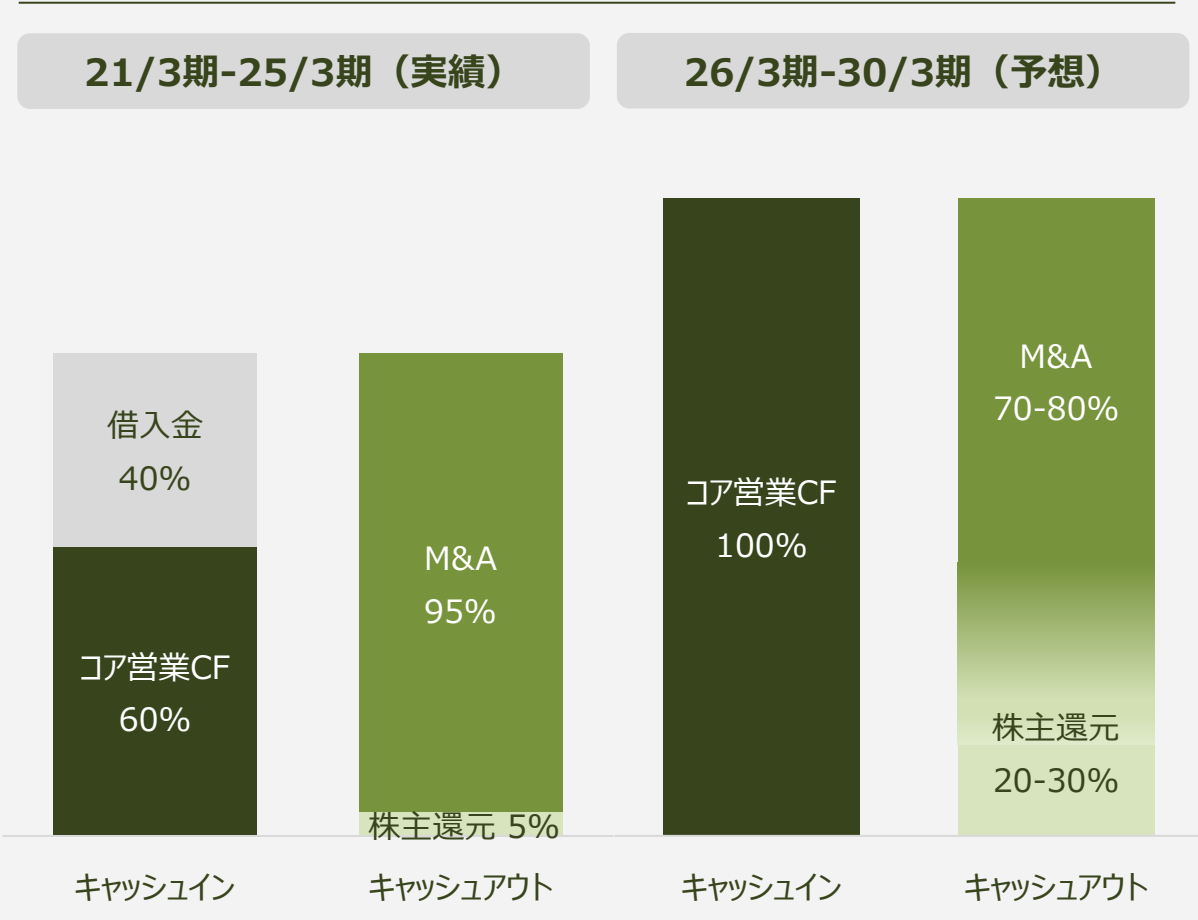
(億円)



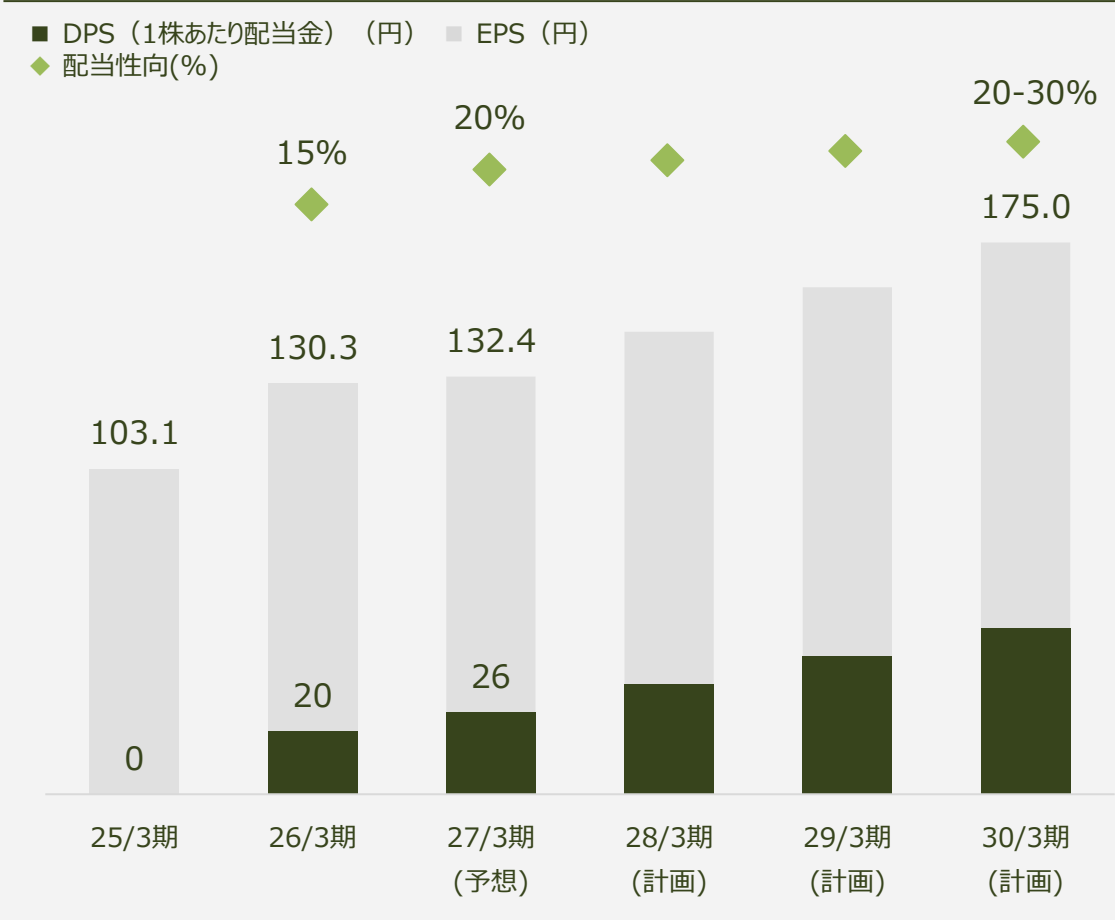
* 売上（その他）は、社会サービス事業、その他事業、連結調整を含む
 * EBITDA（その他）は、社会サービス事業、その他事業、全社費用その他を含む

- 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



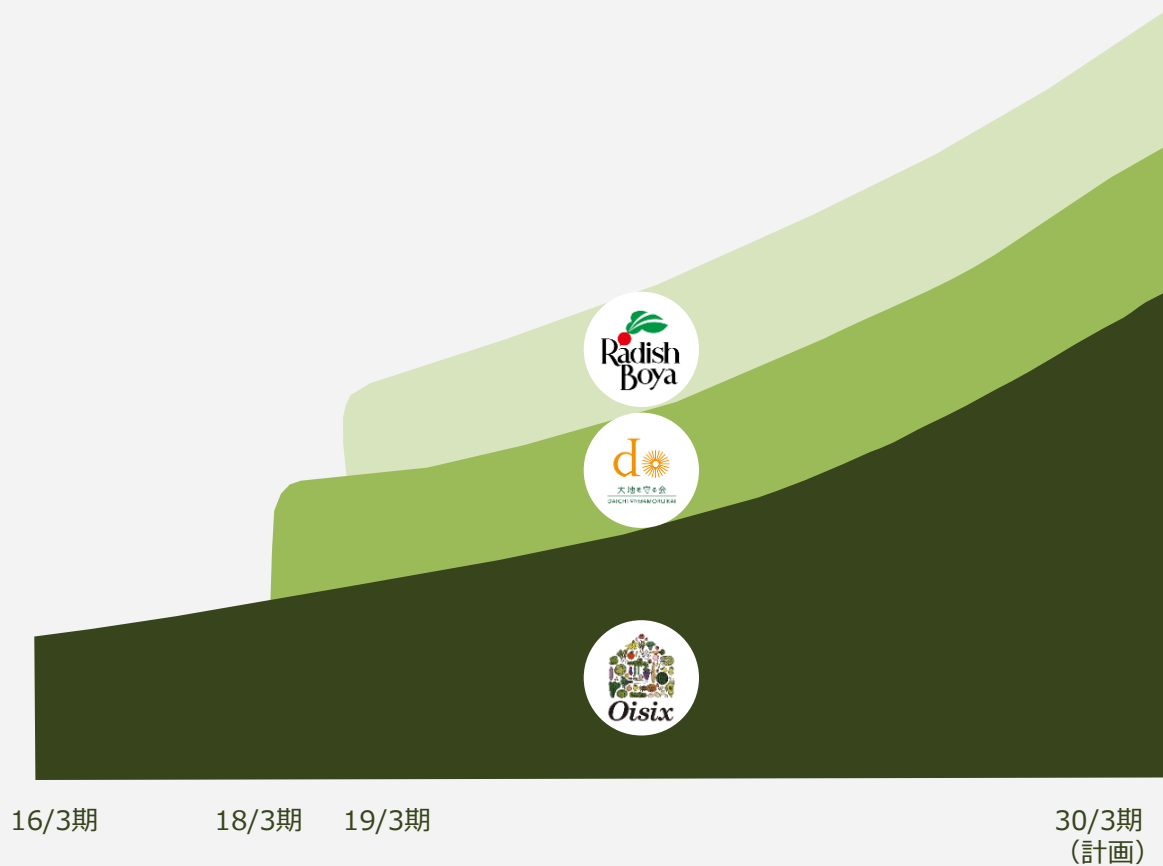
1株あたり配当金



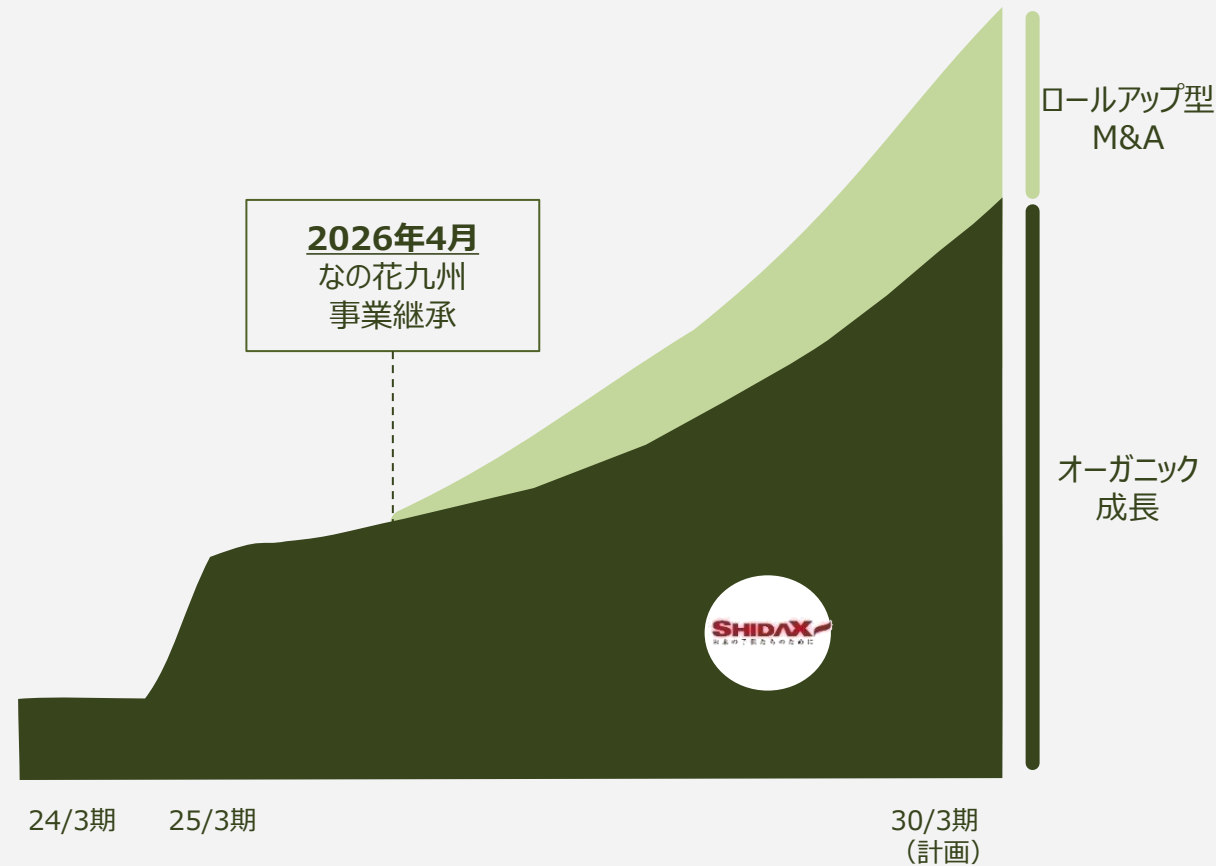
* コア営業CF＝営業CF－（既存事業の成長に伴う）設備投資、キャッシュイン・アウトに共通する項目はネットにして記載
* 前提条件：30-35億円/年（設備投資）、20-25%（自己資本比率）、上限2.0x（Net Debt/EBITDA倍率）

- 国内B2Cサブスク同様、B2B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

国内B2Cサブスク（実績）



B2Bサブスク（見通し）



5. 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

21億円

支援世帯数

3.2万世帯

2021/12

2026/3時点
(累計)

「SDGsジャパンスカラシップ岩佐賞」奨励賞受賞



- 「WeSupport Family」の活動が、26年3月に発表された第7回「SDGsジャパンスカラシップ岩佐賞」において奨励賞を受賞
- 期間限定で桜をあしらったデザインのダンボールでお届け、子ども支援につながる寄付付き商品の販売をするなどOisixの売り場とも連動し、さらに支援の輪を広げる取り組みを実施

包材資材の簡易化



- 将来的な資材調達の変動リスクや環境負荷を総合的に考慮し、26年4月9日から販売する青果について包装資材の簡易化を順次開始
- 包装なしでお届けできる品目はそのまま、代替資材への変更や、お客さまのご利用シーンに合わせた2種類以上の青果をミックスした商品の販売など、新しい形態でのお届けを順次拡大

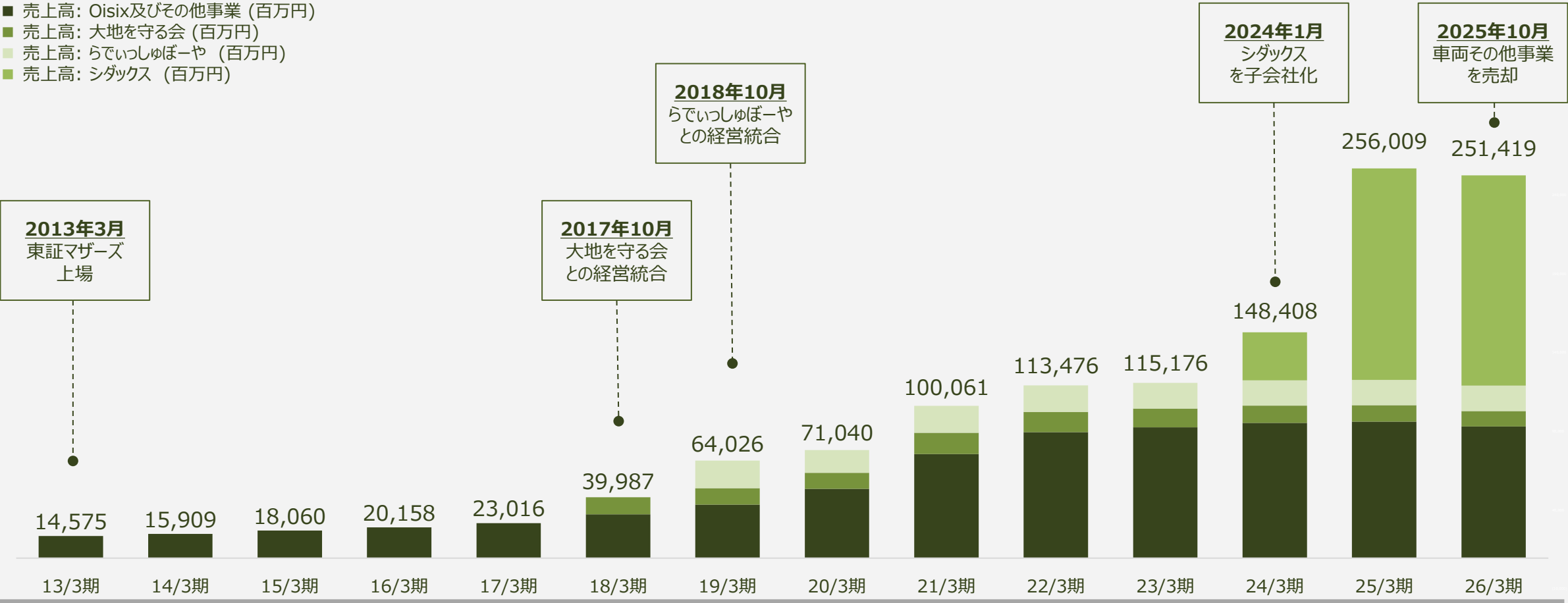
新潟県との包括連携協定



- 26年4月に新潟県と、県産農林水産物の販売促進およびスポーツ振興などを目的とした「包括連携協定」を締結
- 本協定は、新潟県産品の価値向上と販路拡大に加え、スポーツや健康分野と連動した地域活性化を推進することを目的とし、新潟県における「食」と「スポーツ」を連動させた取り組みのさらなる発展を目指す

- 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



B2Cサブスク及びB2Bサブスクの競合環境

Oisix ra daichi

- 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



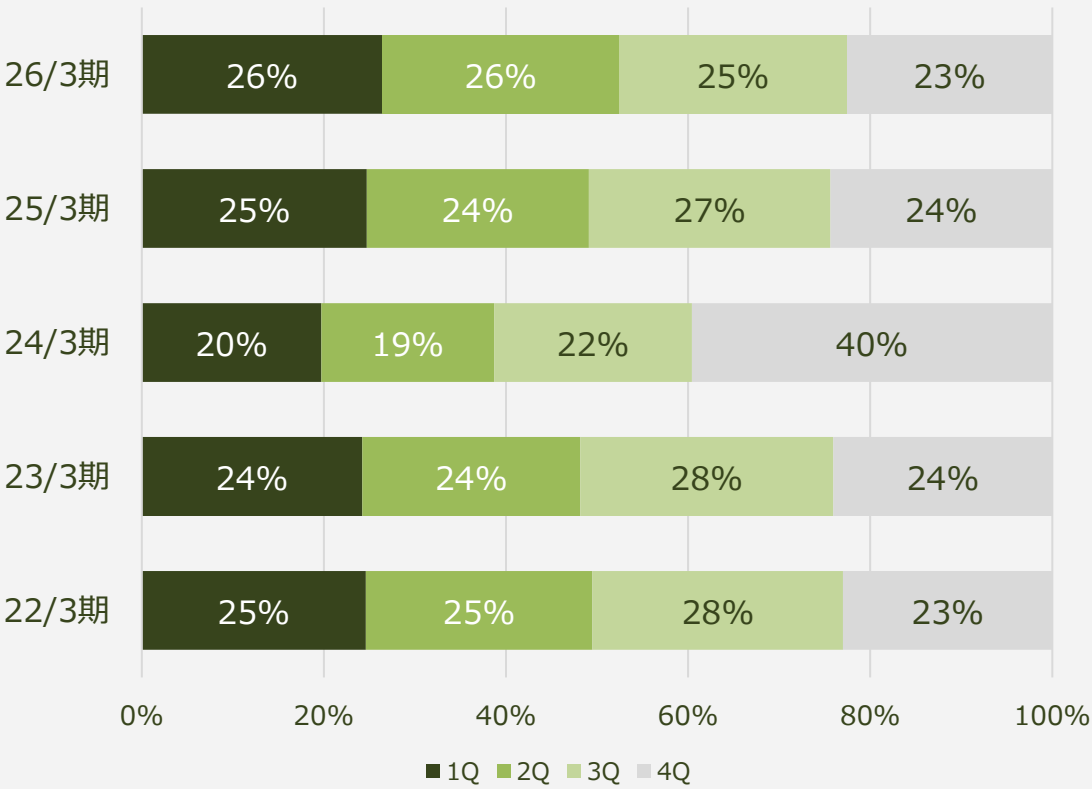
B2B（給食）マーケット



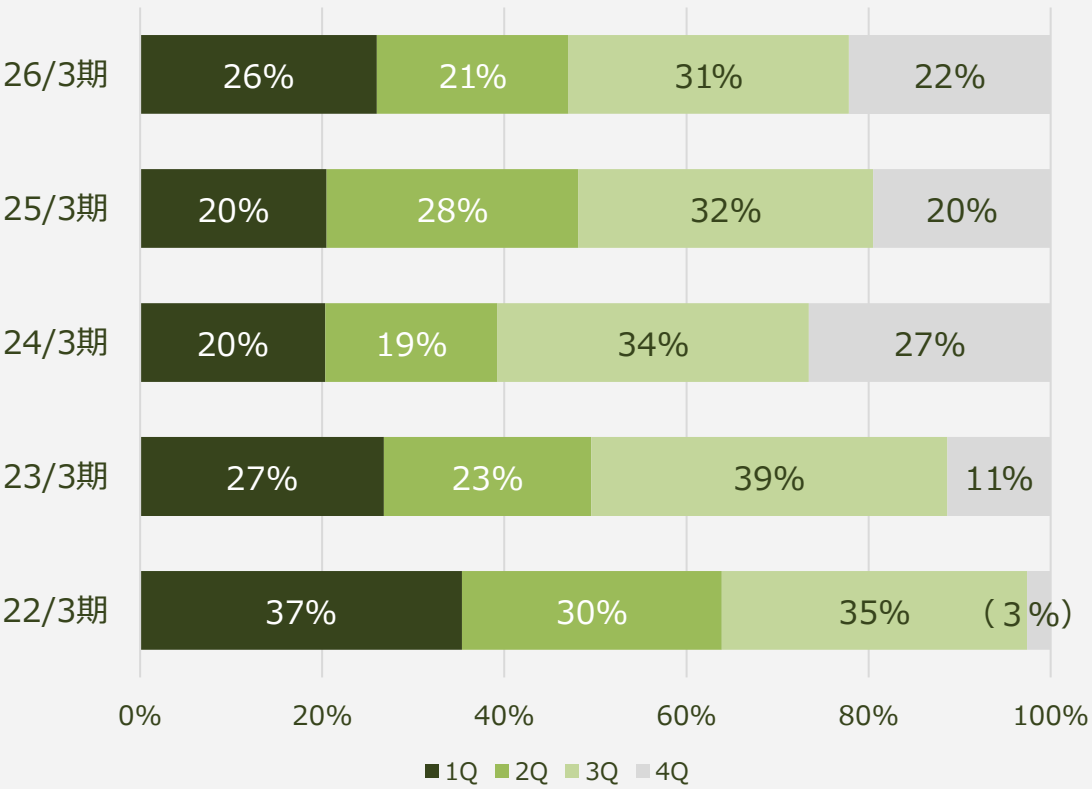
* B2B（給食）マーケットは、シェア上位20社を掲載（出所：矢野経済研究所 給食市場の展望と戦略）

- EBITDAは、年末商戦の影響もあり、3Qに増加する傾向。但し、M&Aの影響により、想定と異なる進捗となる場合あり

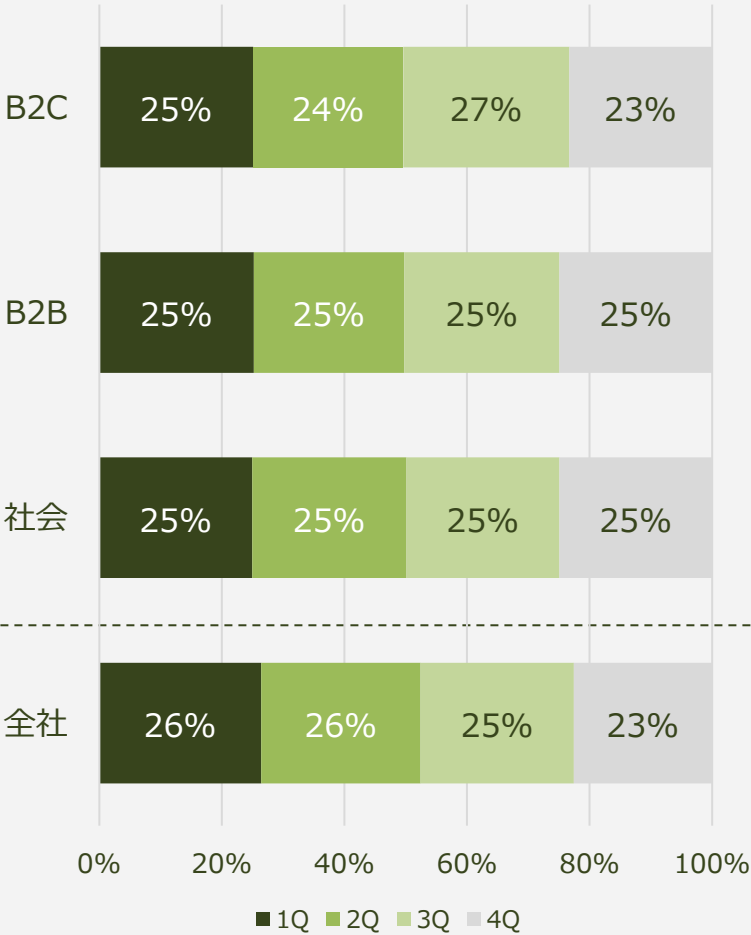
売上高



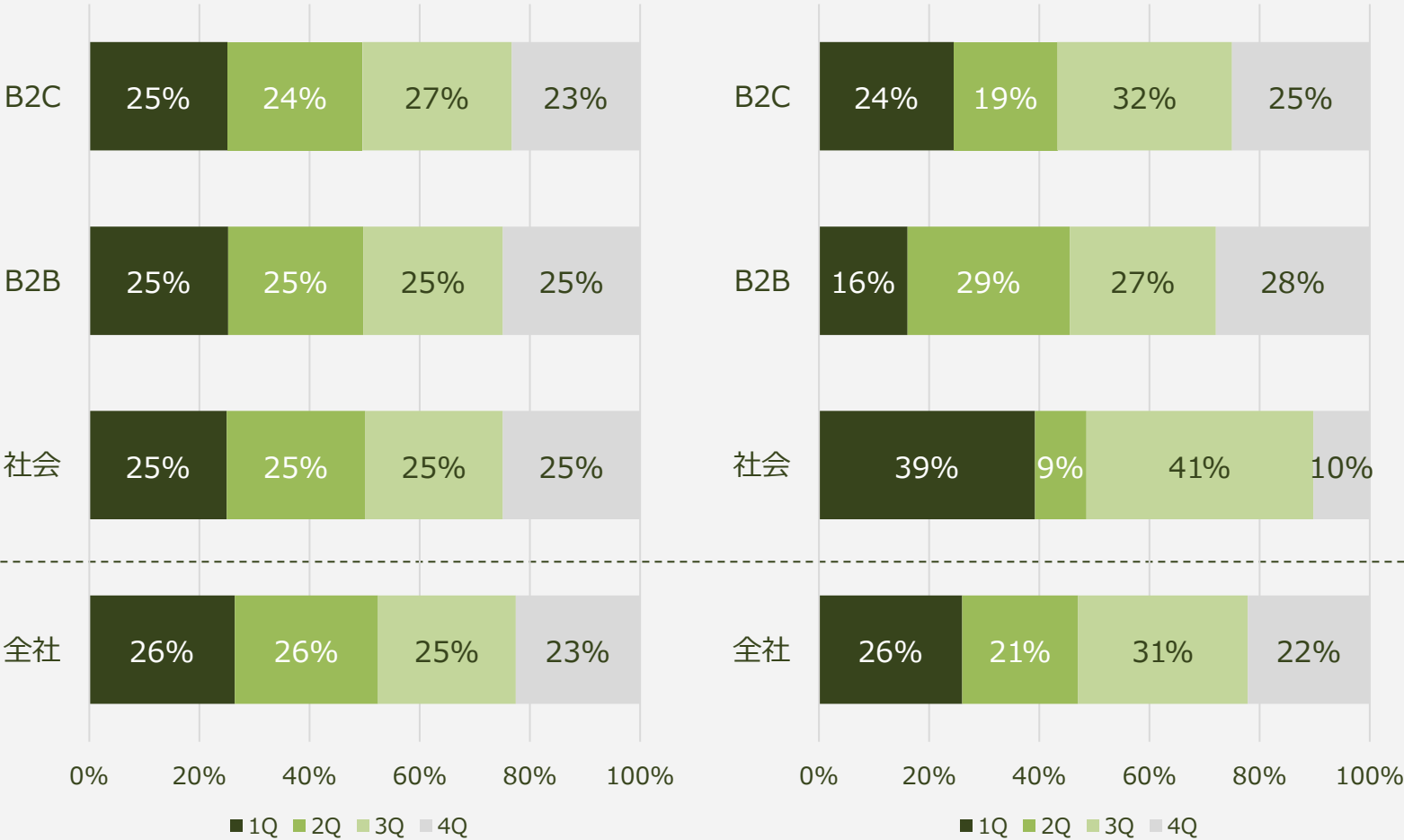
EBITDA



売上高



セグメントEBITDA

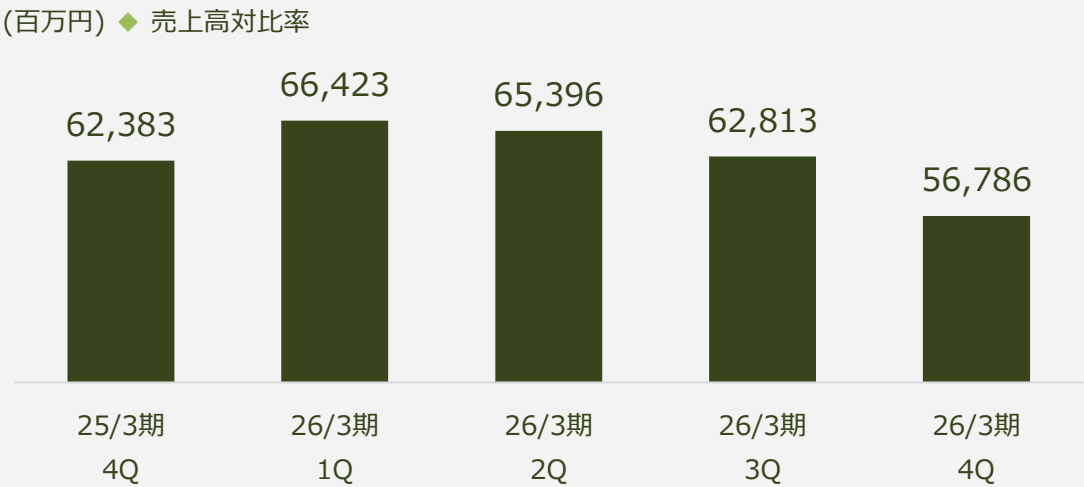


26/3期ハイライト

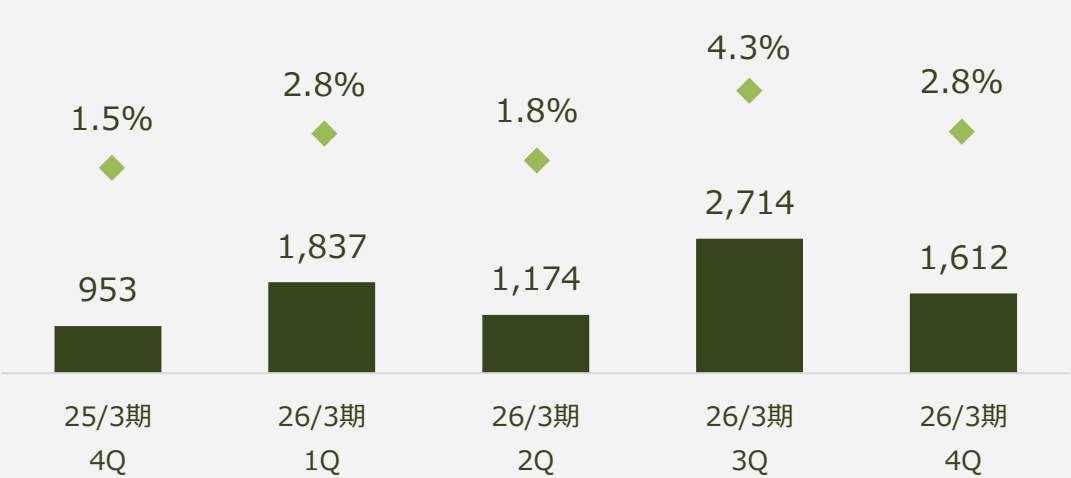
- B2C：2Qにマーケティング費用を積極的に投下し、4Qは抑制。クリスマス・年末商戦の影響により3Q利益偏重
- B2B：運営標準化の進展により、下期の利益が拡大
- 社会：学童保育の利用頻度が高い夏休み・冬休みに労務費が増加するため、1Q・3Q利益偏重
- 全体：10/1付で車両その他事業を売却したため、下期は利益寄与なし

* 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

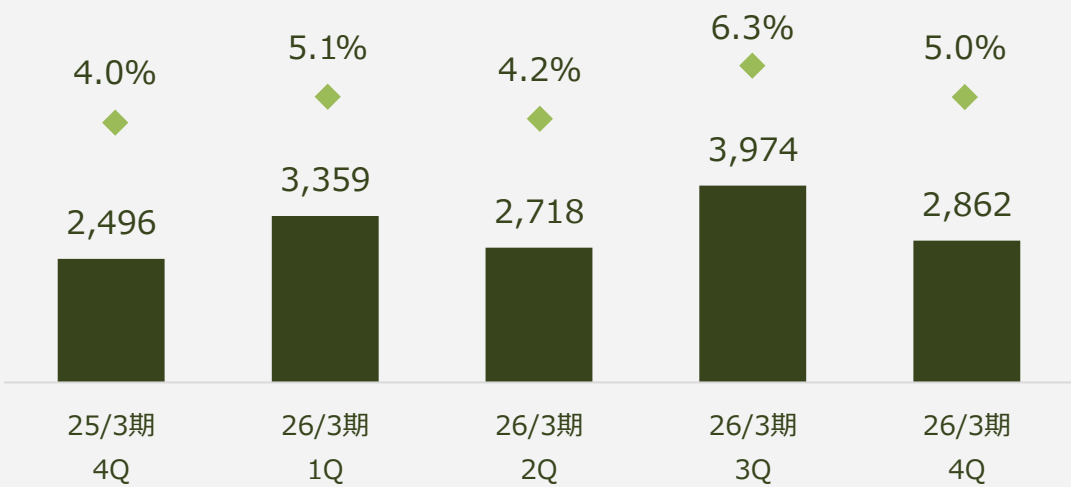
売上高



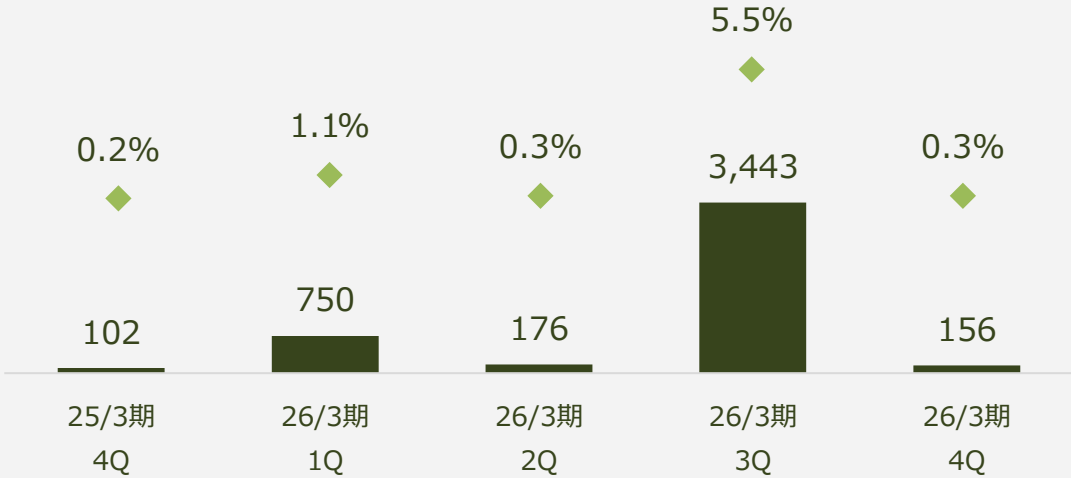
営業利益



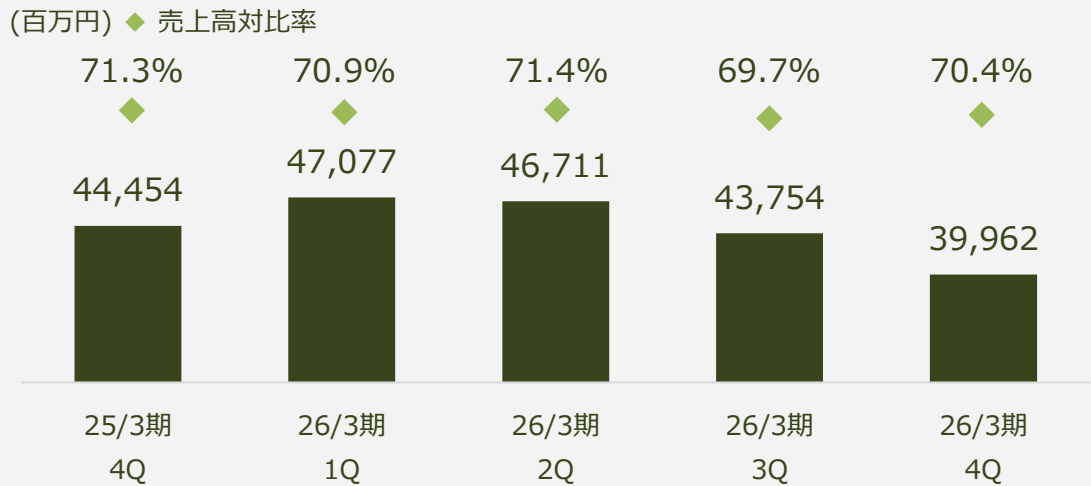
EBITDA



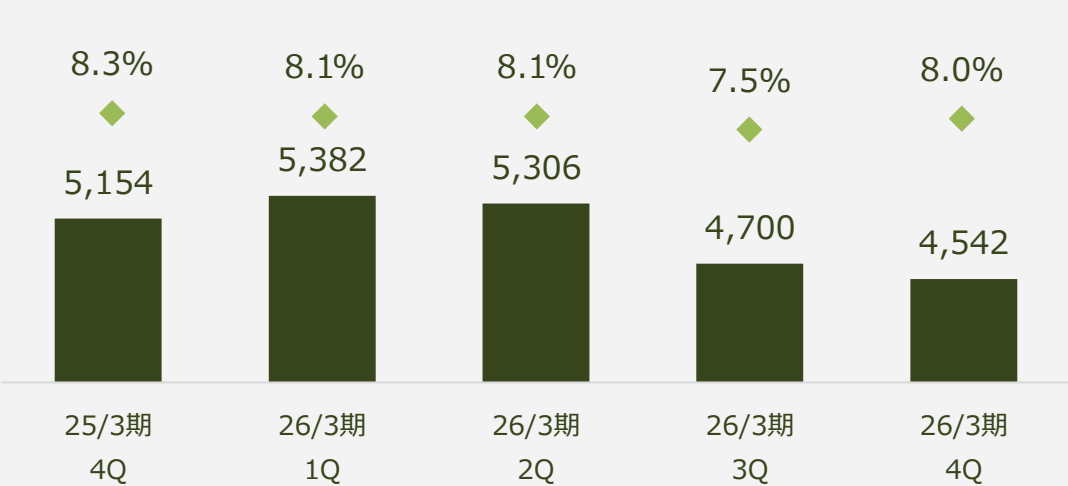
親会社帰属純利益



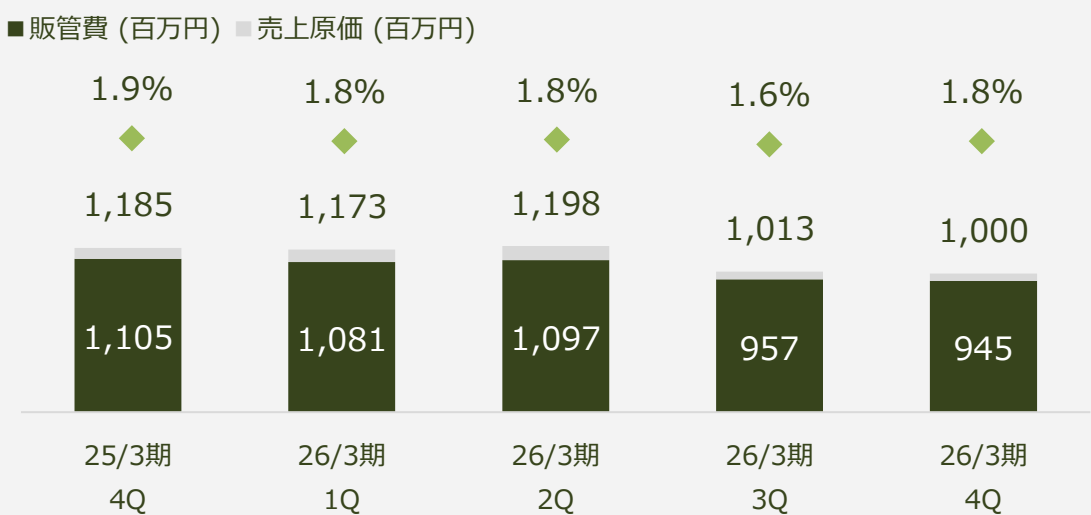
売上原価



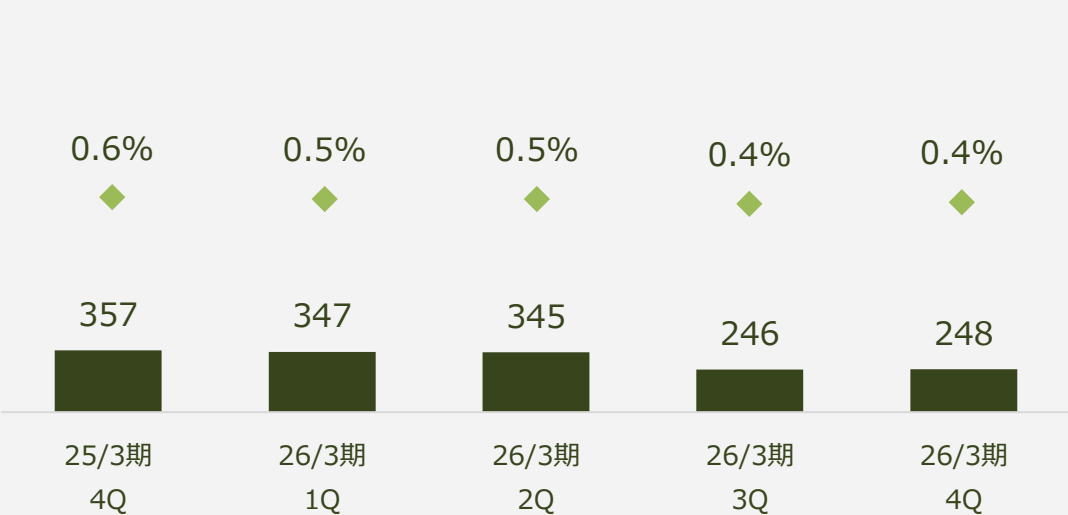
人件費（販管費）



減価償却費



のれん償却費



(百万円)	24/3末	25/3末	26/3末	対25/3末 増減		24/3末	25/3末	26/3末	対25/3末 増減
資産	143,709	134,564	108,137	(19.6%)	純資産	37,401	39,487	29,069	(26.4%)
現金及び預金	29,649	19,155	21,263	+11.0%	株主資本	27,878	28,978	26,110	(9.9%)
有形固定資産	26,400	27,066	23,437	(13.4%)	非支配株主 持分	8,306	9,030	1,709	(81.1%)
顧客関連資産	25,655	24,476	13,006	(46.9%)	自己資本比率	20.2%	22.6%	25.3%	-
のれん	15,225	14,837	7,730	(47.9%)	ROE	15.9%	12.8%	16.4%	-
負債	106,307	95,076	79,067	(16.8%)	ROIC	7.6%	7.8%	9.0%	-
借入金	31,859	33,381	24,877	(25.5%)	Net Debt/ EBITDA	0.27x	1.11x	0.28x	-

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