

2025年3月期 3Q 決算FAQ

オイシックス・ラ・大地株式会社

2025年3月31日

Oisix ra daichi

全体業績

セグメント別業績

その他

Q 売上高	Q BtoCサブスク事業	Q 新規会員獲得コスト及び解約率
Q EBITDA/営業利益	Q BtoBサブスク（給食）事業	Q BtoCサブスク事業（食品宅配市場）
Q 当期純利益	Q 社会サービス事業	Q BtoBサブスク事業（給食市場）
	Q 車両運行サービス事業	Q マクロ環境（食材価格の高騰）
	Q その他事業	

Q

売上高について、第3四半期の見解と今期の見通しを教えてください。

A

第3四半期累計は、当初予想に対して、76%の進捗と順調に推移しております。なお、通期は、当初予想からの重要な乖離は生じないと考えております。

BtoCサブスク事業は、費用対効果を重視した新規会員獲得を継続しているため、会員数の伸びが当初予想を下回っている一方、ARPUが改善しているため、売上高は順調に進捗しております。

BtoBサブスク（給食）事業、社会サービス事業、車両運行サービス事業についても順調に進捗しております。

Q

EBITDA/営業利益について、第3四半期の見解と今期の見通しを教えてください。

A

第3四半期累計は、当初予想に対して、EBITDAは94%、営業利益は84%の進捗と、順調に推移しております。なお、通期は、EBITDAは当初予想を上回る可能性が極めて高いものの、営業利益は当初予想からの重要な乖離は生じないと考えております。

BtoCサブスク事業は、費用対効果を重視した新規会員獲得及びARPUの増加により、利益率は改善しております。

一方、BtoBサブスク（給食）事業は、下半期以降に発生している、米を含む食材の高騰の影響を受け、当初予想を下回って進捗しております。現在、価格適正化を順次実施しておりますが、業績に反映されるのは25年4月以降となる予定です。

Q

当期純利益について、第3四半期の見解と今期の見通しを教えてください。

A

第3四半期累計は、順調に進捗しており、当初予想を既に上回っております。なお、第4四半期に特別損失を見込んでいることも踏まえ、当初予想は据え置きとしました。

第3四半期までに関連会社の一部事業売却や子会社CVC出資先の株式売却に伴う売却益等の営業外・特別利益が発生した一方、第4四半期は、エス・ロジックス社による不適切会計案件の調査費用（約2億円）の特別損失を見込んでおります。

なお、税効果適用後の法人税等の負担率は、法定実効税率（30.6%）に、のれん償却額、評価性引当金（繰越欠損金含む）等の調整を経て、40～45%を想定しております。

Q

BtoCサブスク事業について、第3四半期の見解と今後の見通しについて教えてください。

A

第3四半期累計は、当初予想に対して、売上高は74%、利益は82%の進捗となりました。なお、通期の利益は、当初予想を上回る可能性が高いと考えております。

国内3ブランドは、前述の通り、順調に推移しております。

一方、Purple Carrot（アメリカ）は、売上高は当初予想通りに進捗している一方、利益は第3四半期において夏場の保冷資材や原材料費高騰の影響を受けたことにより、当初予想を下回って赤字で推移しております。なお、第4四半期（アメリカの10-12月）は、黒字で推移しております。

Q

BtoBサブスク（給食）事業について、第3四半期の見解と今後の見通しについて教えてください。

A

第3四半期累計は、当初予想に対して、売上高は77%、利益は64%の進捗となりました。なお、通期の利益は、当初見通しを下回る可能性が高いと考えております。

下半期以降に発生している米を含む食材の高騰の影響を受け、価格適正化を順次実施しておりますが、業績に反映されるのは25年4月以降となる予定です。

Q

社会サービス事業について、第3四半期の見解と今後の見通しについて教えてください。

A

第3四半期累計は、当初予想に対して、売上高は76%、利益は84%の進捗となりました。なお、通期は、当初予想を上回る可能性が高いと考えております。

社会サービス事業は、「学童保育事業」「学校給食事業」「社内サービス事業（道の駅や図書館など自治体施設の運営）」のセグメントに区分されます。

売上高・利益の約50%を占める学童保育事業において、新規案件獲得が引き続き好調に推移しております。

Q

車両運行サービス事業について、第3四半期の見解と今後の見通しについて教えてください。

A

第3四半期累計は、当初予想に対して、売上高は79%、利益は94%の進捗となりました。なお、通期は、当初予想を上回る可能性が高いと考えております。

車両運行サービス事業は、「役員車両」「一般車両」「旅客運送」のセグメントに区分されます。

売上高・利益でそれぞれ約40%占める「役員車両」「一般車両」において、新規案件獲得や価格適正化が順調に進捗しております。

Q

その他事業について、第3四半期の見解と今後の見通しについて教えてください。

A

第3四半期累計は、当初予想に対して売上高は87%、利益は59%の進捗となりました。なお、通期の利益は、当初予想を下回る可能性が高いと考えております。

その他事業には、他社BtoCサブスク受託事業（ISETAN DOOR）、とくし丸等の連結子会社の事業が含まれます。

売上高は、24年1月以降に子会社化したアグリゲート、HiOLIの影響もあり順調に進捗している一方、利益は、dミールキットサービスが終了したことによる影響もあり低調に推移しております。

Q

新規会員獲得コスト及び解約率についてトレンドを教えてください。

A

新規会員獲得コスト及び解約率は、改善傾向であるものの、目標には未達している状況です。

直近では、販促効率が悪いチャネルによる獲得を抑えることで、短期的には会員数の大幅増加にはならないものの、中長期的には新規会員獲得コストの適正化、および、入会直後の解約率の低減を図っております。

また、入会直後の解約率改善のため、定期会員になる前に買って頂く「おためしセット」の内容に満足頂いているものの、サービスや商品への理解が不足不安がある方に対してフォロー体制をとる等、最も解約率が高い入会直後の定期会員を中心に複数の施策を実施しております。

今後も、費用対効果を重視した新規会員獲得を継続して実施していく方針です。

Q

食品宅配市場の今後の見通しや、他社サービスとの差別戦略について教えてください。

A

国内の食品宅配市場は約3兆円あり、今後も年成長率約3%が予想されており、順調に拡大が見込まれております。一方、当社のマーケットシェアは数%程度であり、グローバルの他社事例を踏まえても、国内事業で引き続き成長出来ると考えております。また、食品市場全体におけるEC比率も約4%とまだまだニッチであり、他社サービスを含めた市場全体の活性化も見込まれております。

当社は「スペシャリティ」×「サブスクリプション」の領域に特化したサービスを展開しており、付加価値が高い商品を生み出す契約生産者とのダイレクトネットワークや、お客さまインサイトに基づくサービス開発スキル等、当該領域において高い参入障壁を築いており、流通総額でNo.1の地位を確立しております。

今後も、サービス利用者数の拡大と利益率の改善の両立を実現させていきたいと考えております。

Q

給食市場の今後の見通しや、他社サービスとの差別戦略について教えてください。

A

国内給食市場は、約5兆円と非常に大きく、社員食堂や高齢者施設などを中心に安定的に推移している市場です。一方で、昨今の人材不足や原材料・人件費による利益圧迫により、食の質の低下が懸念されるなか、給食業者の業績悪化や破綻も顕在化しております。

当社は、BtoCサブスク事業で培ったノウハウを給食事業に展開することで、省人化かつ高付加価値を両立させる「タイプ給食モデル」の構築・導入を目指しております。また、積極的にM&Aにも取り組み、給食業界においてトップティア入りを目指してまいります。

BtoCサブスク事業で展開しているミールキットのノウハウを活かした給食用ミールキットは、現場の調理時間を最大50%削減しながら、喫食率を向上させることが可能です。今後、このモデルを社員食堂、高齢者施設、保育園など各々の特徴に沿ったモデルを構築し、展開を加速させていきたいと考えております。

Q

野菜や米を中心とした食材の値上げについて、どのように捉えているか教えてください。

A

当社は、創業以来、契約生産者とのダイレクトネットワークからの調達により、事前契約かつ、直接仕入れを行うことが出来る点を大きな強みとしてきました。

よって、OisixをはじめとするBtoCサブスク事業は、卸業者を介する通常の流通経路と比べ、原材料高騰の影響を軽減できております。また、有機・低農薬野菜や無添加の加工品を取り扱っており、一般の商品と比べ高価格帯の商品が多いため、インフレ下において、一般小売店との価格差は相対的に縮小すると考えております。

また、規格外・未利用の青果物を仕入れ、ミールキットを中心とした加工品の原料に活用するなどの取組を行っており、今後も価格適正化と商品原価の低減を両立させるアクションを実行していきたいと考えております。

（次頁へ続く）

Q

野菜や米を中心とした食材の値上げについて、どのように捉えているか教えてください。

A

一方、BtoBサブスク（給食）事業は、卸業者を介する通常の流通経路も多く、市況価格が直接的に影響しやすい事業モデルです。直近においても、市況価格の高騰に対し、価格適正化の対応をしておりますが、今後も、食材の値上がりと価格適正化の時期がずれることで利益率に影響を与える可能性があります。

関東エリアの施設給食は、すでに、一部青果品の共同調達を開始しておりますが、今後は、OisixをはじめとするBtoCサブスク事業で培った契約生産者とのダイレクトネットワークをBtoBサブスク（給食）事業にも横展開することで、市況に左右されにくい食材調達を拡充していきたいと考えています。

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おります。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おります。

また、当該記述のために、一定の前提を使用しております。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おりますが、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

電話：050-5305-0551 / Email：ir@oisixradaichi.co.jp

Oisix ra daichi