



2020年8月期（第21期） 通期決算説明会

株式会社出前館

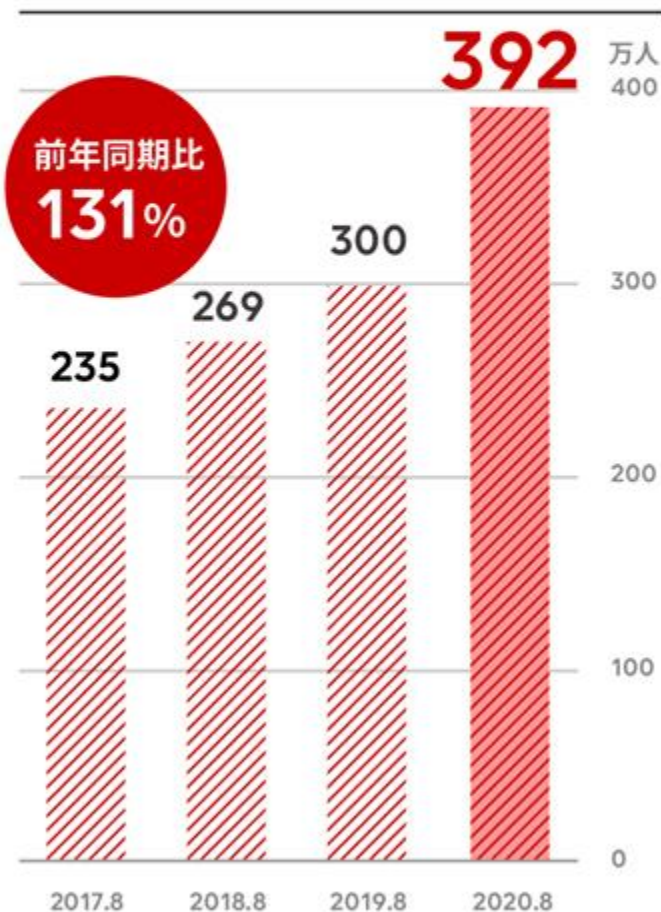
(JASDAQ: 2484)

2020年10月15日

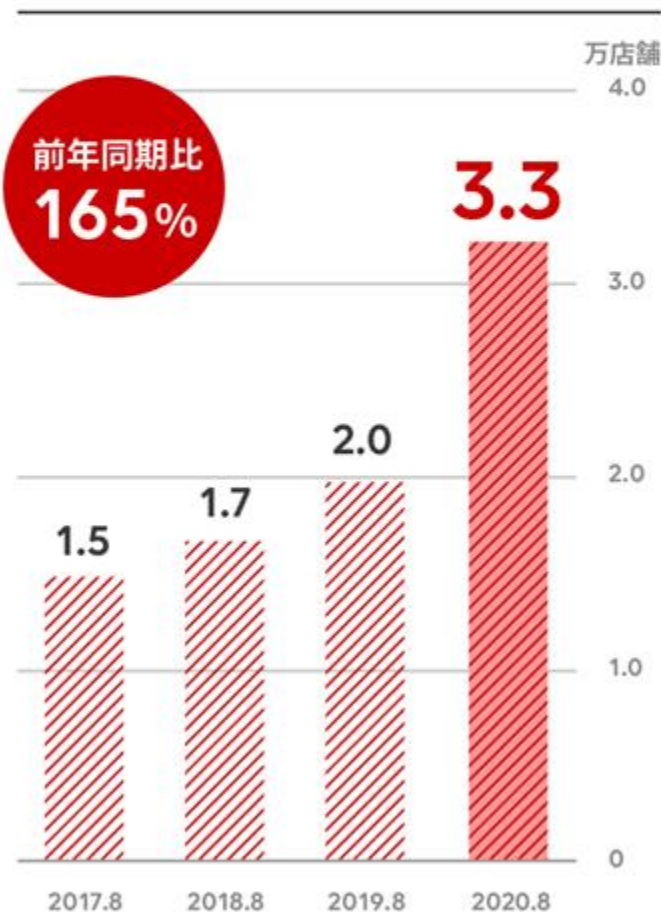
主要KPIの実績



アクティブユーザー数の推移
(各期8月末時点)



加盟店舗数の推移
(各期8月末時点)



年間オーダー数の推移
(各期9月～8月の合計)



* アクティブユーザー：直近1年間に1回以上オーダーされたユーザー数

連結決算概要（損益計算書）



売上高は前期比54.6%増、営業利益は戦略的投資により2,623百万円の赤字

(主な増収・減益要因)

加盟店舗数、アクティブユーザー数の拡大によるオーダー数の増加

シェアリングデリバリーの拡大による配達代行手数料の増加

積極的なシェアリングデリバリーの拡大、及びマーケティング投資による販管費の増加

固定資産の減損損失による特別損失の計上

単位：百万円	20/8 期 通期実績	19/8 期 通期実績	前期との差異	前期比	19/8 期 対売上高比率
売上高	10,306	6,666	3,640	154.6%	100.0%
売上総利益	7,282	4,196	3,086	173.5%	70.7%
販売管理費	9,906	4,235	5,671	233.9%	96.1%
営業利益	▲ 2,623	▲ 39	▲ 2,584	-	▲ 25.5%
経常利益	▲ 2,919	▲ 7	▲ 2,912	-	▲ 28.3%
当期純利益	▲ 4,112	▲ 103	▲ 4,009	-	▲ 39.9%

連結決算概要（貸借対照表）

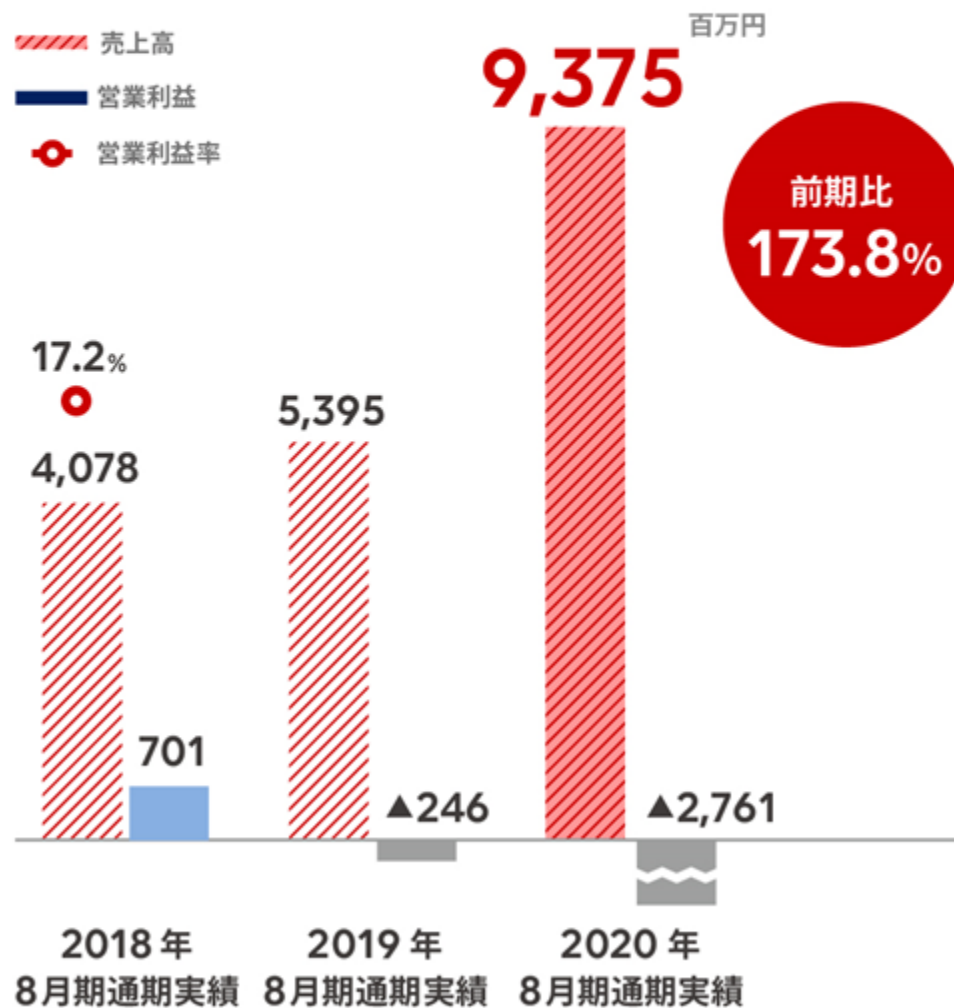


単位：百万円	20/8月末実績	19/8月末実績	前期末との差異	前期末比
流動資産	35,580	5,555	30,025	640.4%
現金預金	28,966	2,185	26,781	1,325.2%
未収入金	6,375	2,994	3,381	212.9%
その他流動資産	238	375	▲ 137	63.6%
固定資産	405	1,528	▲ 1,123	26.5%
無形固定資産	9	821	▲ 812	1.2%
その他固定資産	395	706	▲ 311	56.0%
総資産	35,985	7,084	28,901	508.0%
流動負債	7,461	4,203	3,258	177.5%
短期借入金	0	803	▲ 803	-
未払金	6,866	3,069	3,797	223.7%
その他流動負債	594	330	264	180.0%
固定負債	44	40	4	108.6%
総負債	7,506	4,244	3,262	1,002.9%
純資産	28,479	2,839	25,640	508.0%

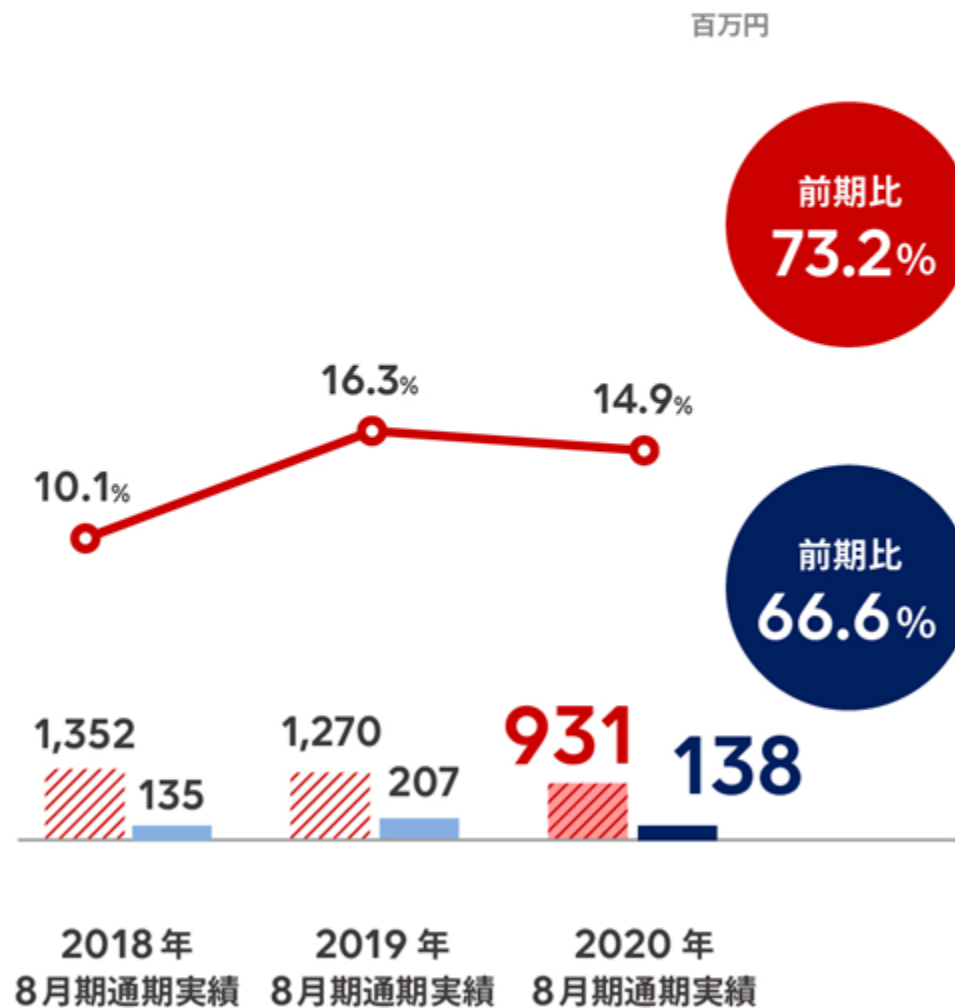
セグメント別決算概要



出前館事業



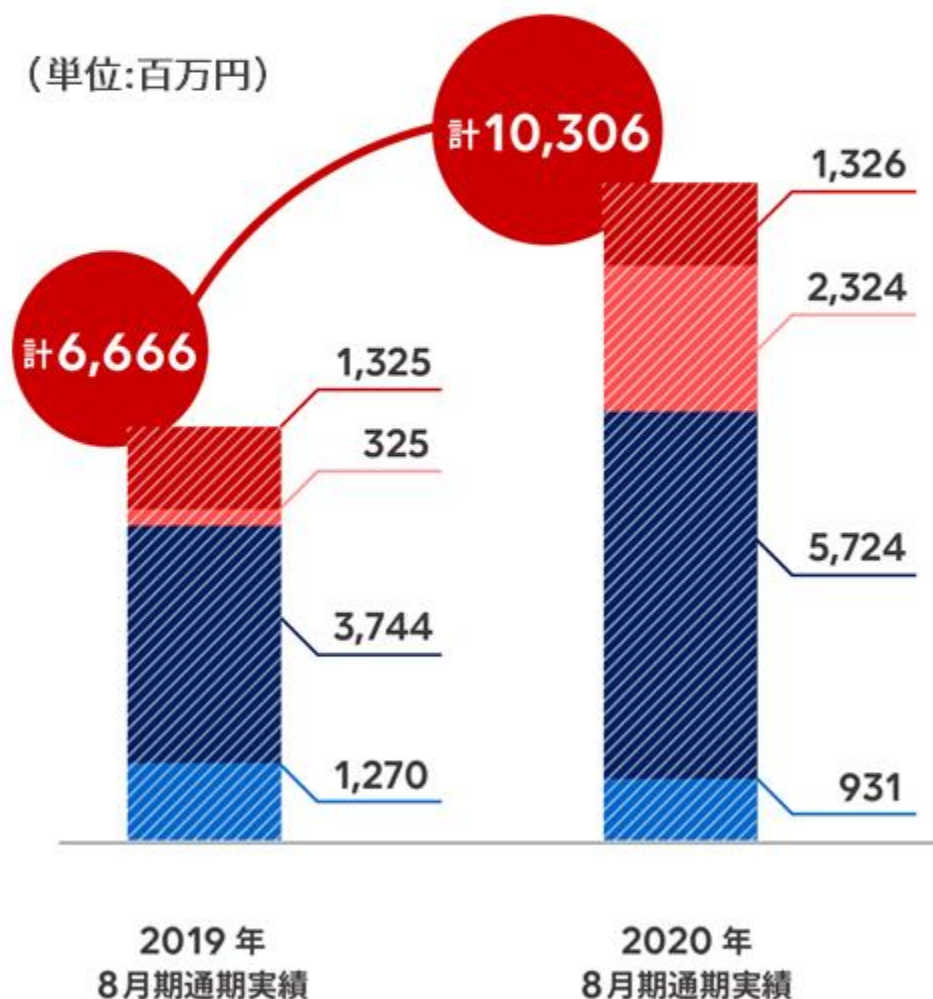
通信販売事業



セグメント別売上増減



(単位:百万円)



■ 出前館事業 売上その他

前期比 +1 百万円 (前期比 100.9%)

■ 出前館事業 配達代行手数料

前期比 +1,999 百万円 (前期比 713%)

直営拠点による配達件数の大幅な増加

■ 出前館事業 オーダー手数料

前期比 +1,980 百万円 (前期比 152.9%)

オーダー数の伸びによる増収および料金体系の変更による増加

■ 通信販売事業

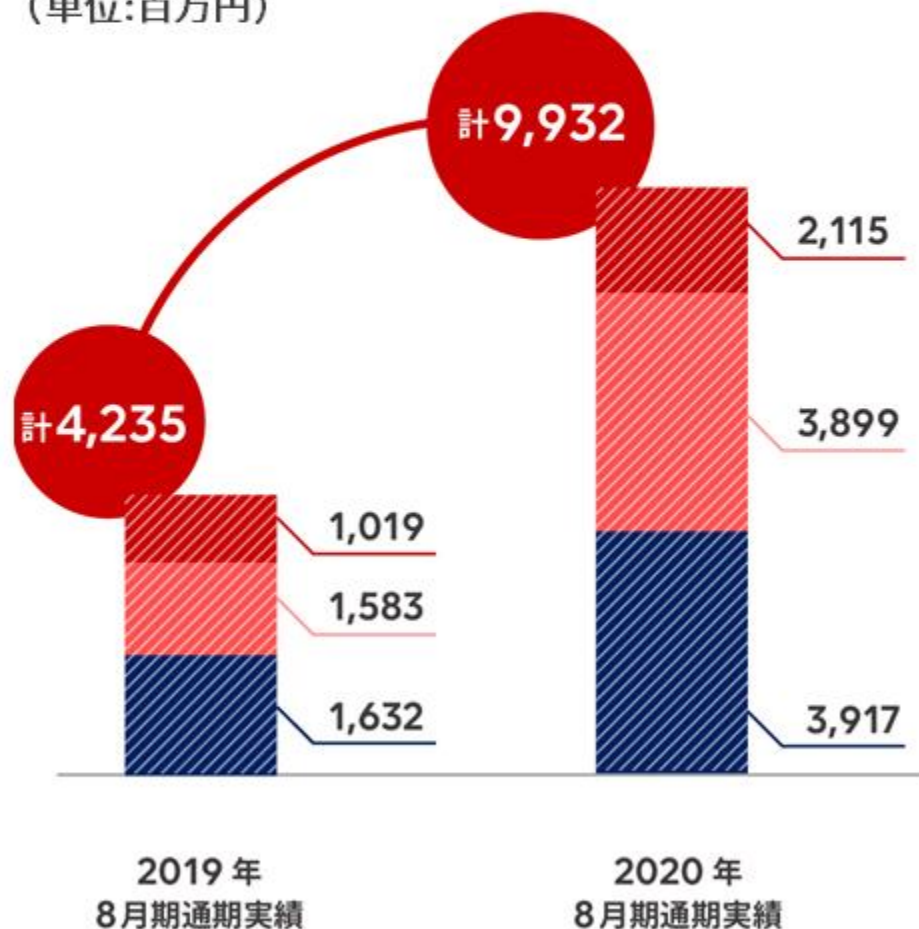
前期比 ▲339 百万円 (前期比 73.3%)

コロナ禍における飲食店の営業自粛等による売り上げ減少

販管費増減



(単位:百万円)



■ 販管費その他

前期比 +1,096 百万円 (前期比 207.5%)

事業拡大に伴う費用及び直営拠点の運営費用の増加

■ 人件費

前期比 +2,289 百万円 (前期比 244.6%)

事業拡大に伴う人員の拡充及び直営拠点の配達員コストの増加

■ 広告宣伝費

前期比 +2,285 百万円 (前期比 239.9%)

販促及び認知度拡大の為の費用の増加

出前館認知度の上昇



出前館の認知率はTVCM開始前と比較して**12.4pt**上昇し、約**70%**に達した。

1. ブランド訴求



2. 配達品質訴求



3. 交通広告



認知率調査

20/7月 (TVCM実施前)	20/8月下旬
57.2%	69.6%

出典：出前館自社調査（2020年8月25日（火）～27日（木））
調査手法：LINE Research Platformを活用したスマートフォン調査
調査対象：全国15-69歳男女2,500サンプル

デリバリーサービスの3部門で1位に選出!!



信頼できる・配達員の質・お得に利用できる の3部門において1位に選出

デリバリーサービス3冠獲得

第1位

信頼できる

第1位

配達員の質

第1位

お得に利用できる

調査方法：インターネット調査 調査期間：2020年9月8日～9日 調査概要：宅配デリバリーサービスを対象にしたサイト比較イメージ調査
調査対象：665名、男女、20～69歳、その他条件 宅配デリバリーサービス 利用経験者 調査実施：株式会社ショッパーズアイ
比較対象企業：「宅配デリバリーサービス」Google検索 検索上位7社及びその他選定企業2社（2020年8月14日20:15時点）



中期経営計画について



出前館 × LINEで実現したい世界
「デリバリーの日常化」

中期経営計画 経営目標

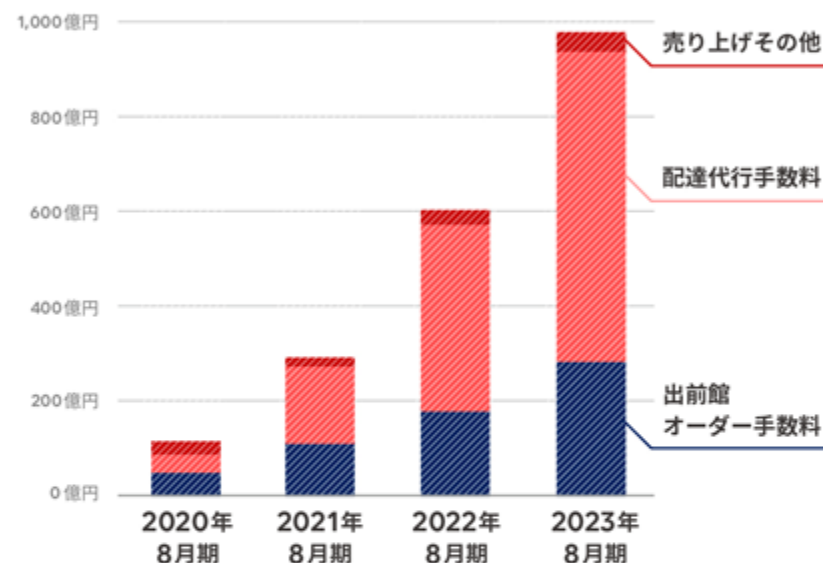


21/8月期：出前館事業拡大の為の大規模な投資実行

22/8月期：出前館サイトの収益化

23/8月期：シェアリングデリバリーの通期黒字化

売上推移



	20/8 月期実績	21/8 月期計画	22/8 月期計画	23/8月期計画
出前館流通金額	1,027 億円 (前期比 131%)	1,600 億円 (前期比156%)	2,500 億円 (前期比156%)	3,400 億円 (前期比136%)
連結売上	103 億円	290 億円	600 億円	970 億円
連結営業利益	▲27 億円	▲130 億円	▲20 億円	120 億円

中期の経営戦略



システム開発スピードを強化し、事業拡大の3軸の強化を行う

加盟店舗数拡大

- ・ 2022年中に10万店舗達成へ
- ・ テイクアウト連携

ユーザー数拡大

- ・ リブランディングによる
ユーザーコミュニケーションの強化
- ・ LINE IDとの連携を通じたマーケティング効果の最大化

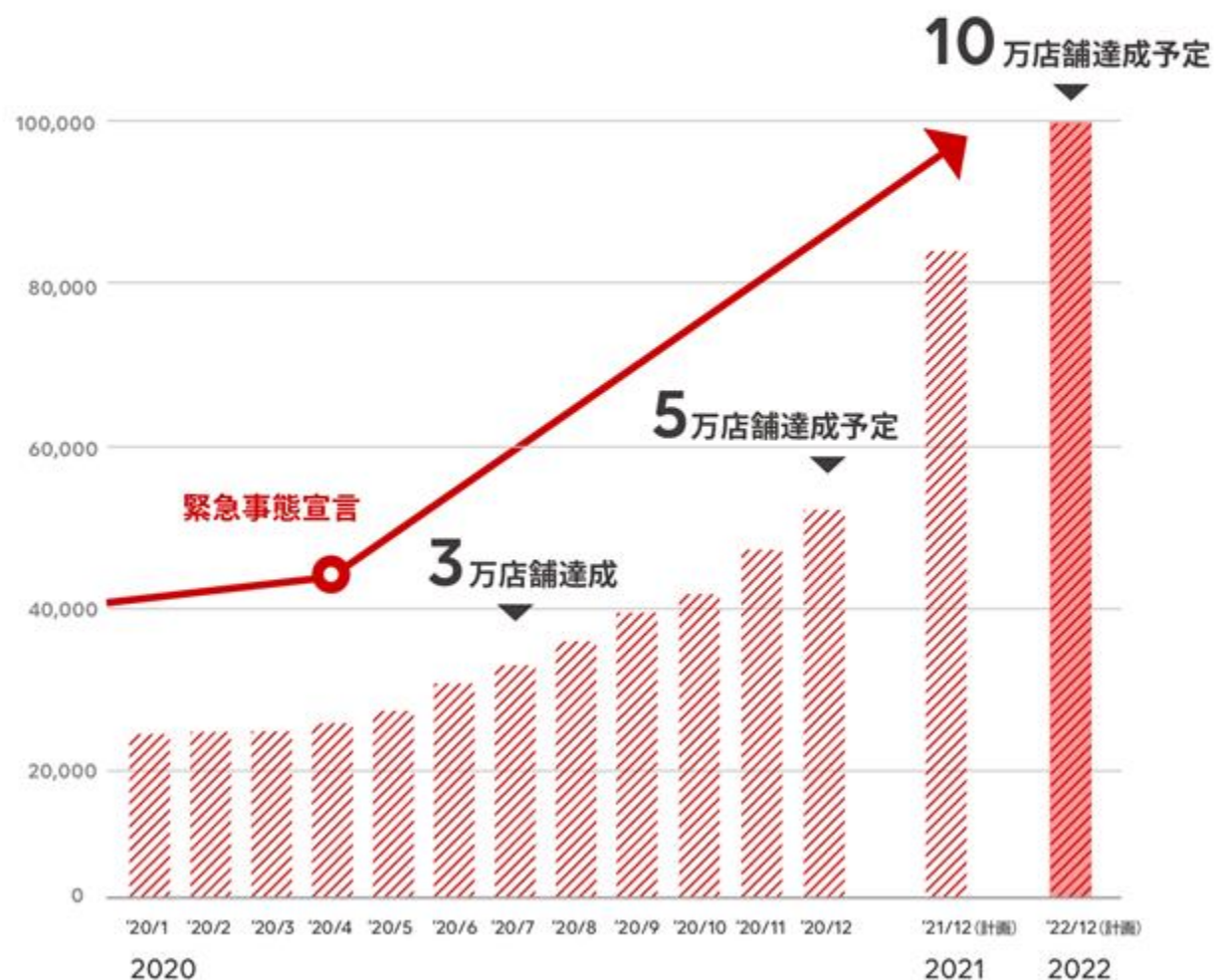
シェアリング デリバリー拡大

- ・ 配達品質による差別化
- ・ 人口カバー率を50%以上に拡大

加盟店舗数の拡大



加盟店舗数の伸びが月を追う毎に加速、加盟店の店舗経営への意識が変化



21年12月

7万店舗見込み

22年12月

10万店舗見込み

大手チェーンの出前館加盟の加速



シェアリングデリバリーを活用し、デリバリー未実施の飲食店が出前館に出店

マクドナルドの出店加速
(2020年10月末までに850店舗を予定)



出前館で

マクドナルド頼めます

Hospitality Restaurant
Royal Host



中期の経営戦略



システム開発スピードを強化し、事業拡大の3軸の強化を行う

加盟店舗数拡大

- ・ 2022年中に10万店舗達成へ
- ・ テイクアウト連携

ユーザー数拡大

- ・ リブランディングによる
ユーザーコミュニケーションの強化
- ・ LINE IDとの連携を通じたマーケティング効果の最大化

シェアリング デリバリー拡大

- ・ 配達品質による差別化
- ・ 人口カバー率を50%以上に拡大

出前館のリブランディング



Delicious

Delivery

Delight



LINE ID連携のマーケティング活用



LINE ID連携
11月開始

新規ユーザーの獲得

集客

公式
アカウント

LINEの情報を踏まえてターゲティング

現在地

デモグラ

興味
関心

集客の90%

新規クーポン
早期顧客化へ

購入ユーザーの再購入促進

出前館購買ログからレコメンド

閲覧
ログ

購買
ログ

会員
情報

集客

おすすめ
配信

集客の10%

既存顧客
ロイヤリティー化

ID連携後のLINEからの集客導線



Homeタブ



公式アカウント



ウォレットタブ



LINE Search



LINE
8,400万人送客
出前館ID化

中期の経営戦略



システム開発スピードを強化し、事業拡大の3軸の強化を行う

加盟店舗数拡大

- ・ 2022年中に10万店舗達成へ
- ・ テイクアウト連携

ユーザー数拡大

- ・ リブランディングによる
ユーザーコミュニケーションの強化
- ・ LINE IDとの連携を通じたマーケティング効果の最大化

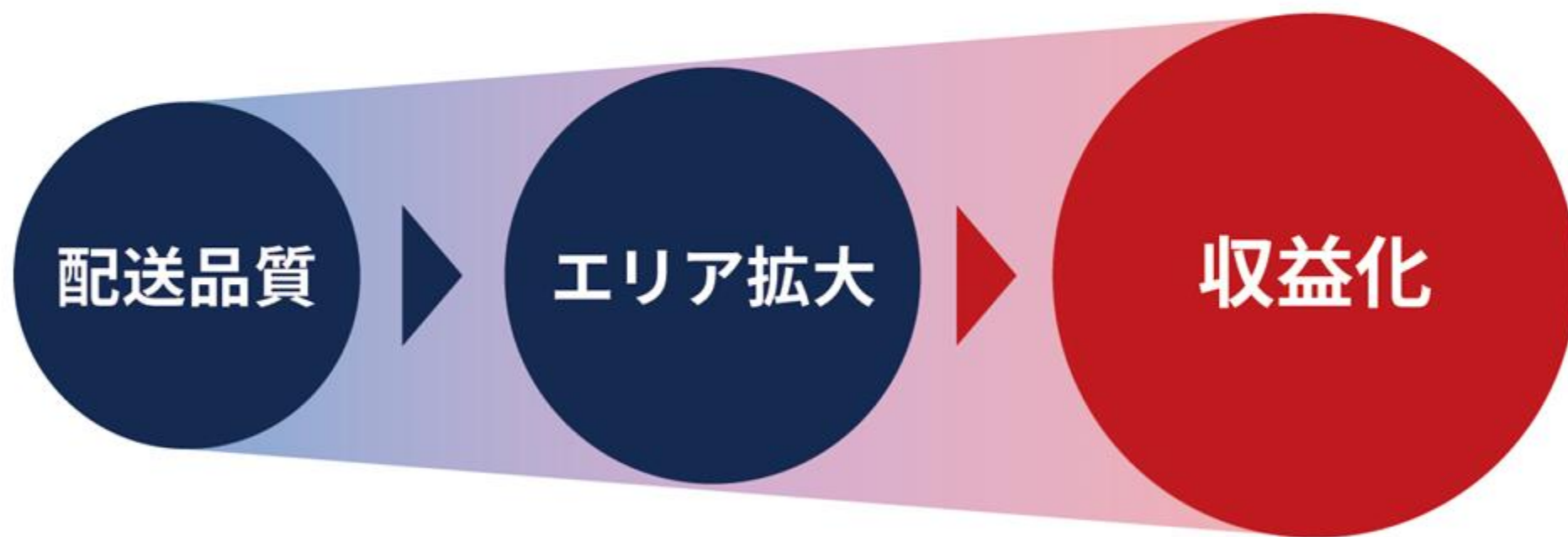
シェアリング デリバリー拡大

- ・ 配達品質による差別化
- ・ 人口カバー率を50%以上に拡大

シェアリングデリバリーにおける今後の戦略



配送品質で差別化し、コスト効率向上の為の基盤を創る



当社が考える配送品質



身だしなみ



清潔感あるスタッフが
お届けする

正確な時間にお届け



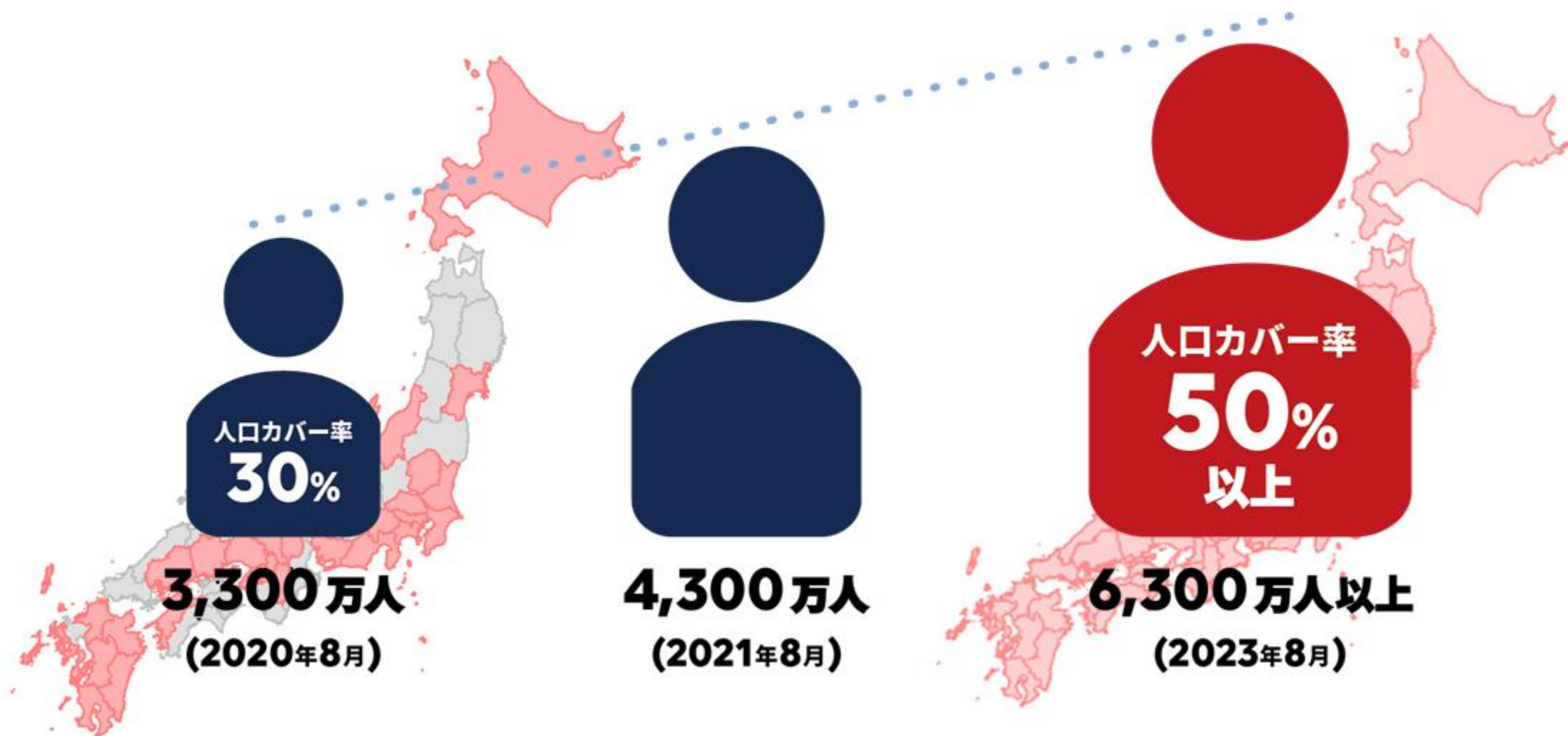
待ち時間通りに
お届けする

できたてをお届け



アツアツを崩れずに
お届けする

シェアリングデリバリーのエリア展開





出前館 × LINEで実現したい世界
「デリバリーの日常化」



Demaecan

本プレゼン資料における将来予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は様々な要因により大幅に異なる可能性がありますことをご承知おき下さい。なお、記載された金額は百万円未満は切り捨てになっています。