

第18期（2017年8月期） 決算説明会資料

夢の街創造委員会株式会社
(JASDAQ:2484)

2017年10月13日

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。

本日の内容

1. 第18期 決算概要
2. 第19～21期 中期経営計画

第18期 連結決算概要（損益計算書）

売上高は19.0%、営業利益は39.8%の成長を遂げ、5期連続の増収増益

■ 主な増収・増益要因

- ✓ アクティブユーザー数、加盟店舗数の増加によるオーダー手数料の増加（前期比392百万円の増収）
- ✓ (株)デリズの子会社化による増収効果（前期比386百万円の増収）

■ その他

- ✓ (株)朝日新聞社との協業によるシェアリングデリバリー™の拡大（2017年3月に1号店開設）
- ✓ (株)デリズの株式売却（2017年4月）
- ✓ LINE(株)との協業によるLINEデリマのサービスローンチ（2017年7月）

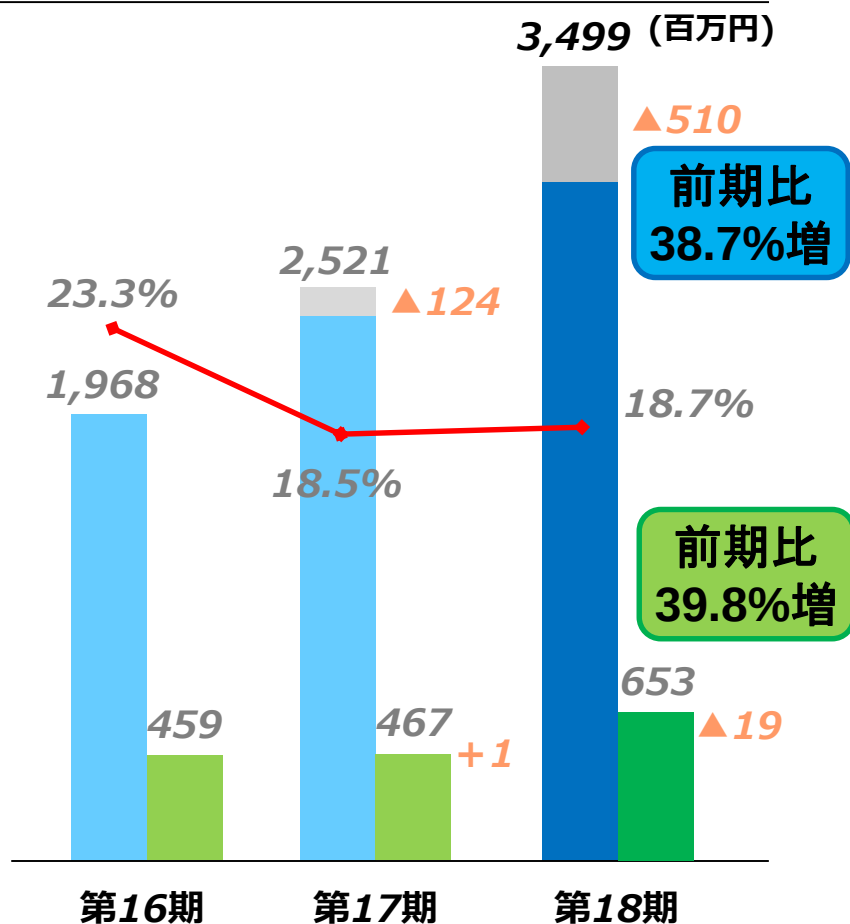
単位 ; 百万円	第17期 実績	第18期 実績	前期との差異	前期比	第18期 対売上高比率
売上高	4,154	4,943	789	119.0%	100.0%
売上総利益	2,652	3,223	571	121.5%	65.2%
販売費及び一般管理費	2,079	2,422	343	116.5%	49.0%
営業利益	572	800	228	139.8%	16.2%
経常利益	579	797	218	137.8%	16.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	347	432	85	124.4%	8.8%

第18期 連結決算概要（貸借対照表）

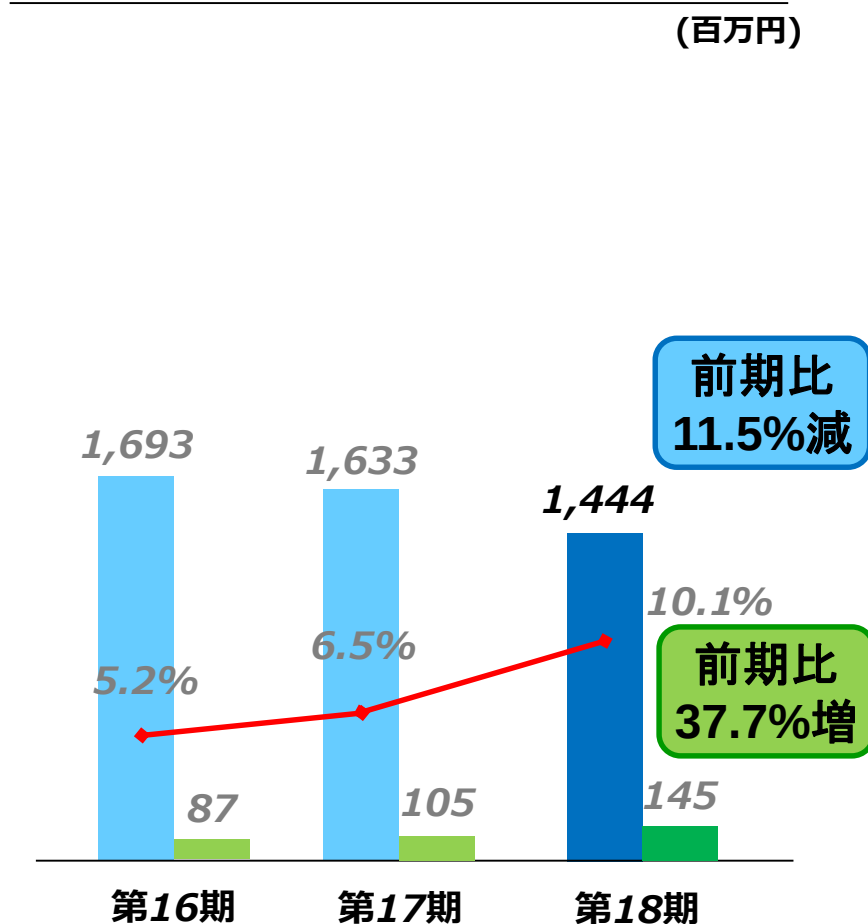
	2016年8月末	2017年8月末	前期との差異	前期比
流動資産	2,577	3,519	942	136.6%
現預金	1,719	2,262	543	131.6%
その他流動資産	857	1,257	400	146.5%
固定資産	1,488	919	▲569	61.8%
無形固定資産	1,091	520	▲571	47.7%
その他固定資産	396	397	1	100.4%
総資産	4,066	4,439	373	109.2%
流動負債	1,332	1,698	366	127.5%
固定負債	392	28	▲364	7.2%
総負債	1,724	1,726	2	100.1%
純資産	2,341	2,712	371	115.8%

第18期 セグメント別決算概要

出前館事業



通信販売事業

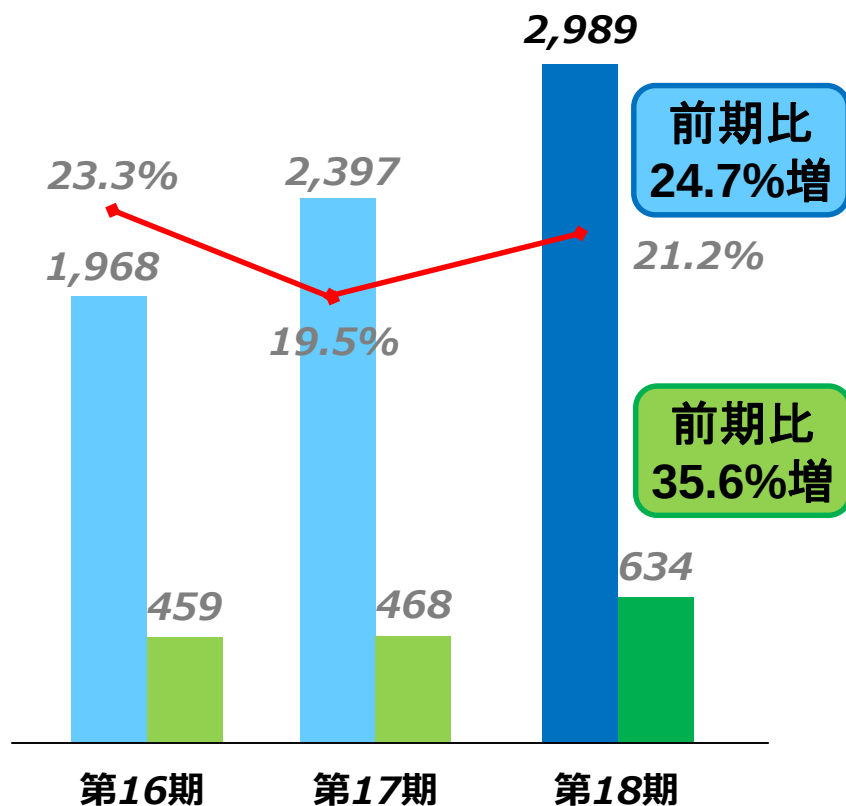


■ 売上高 ◆ 営業利益率
■ 営業利益 ■ デリズ売上高

第18期 セグメント別決算概要

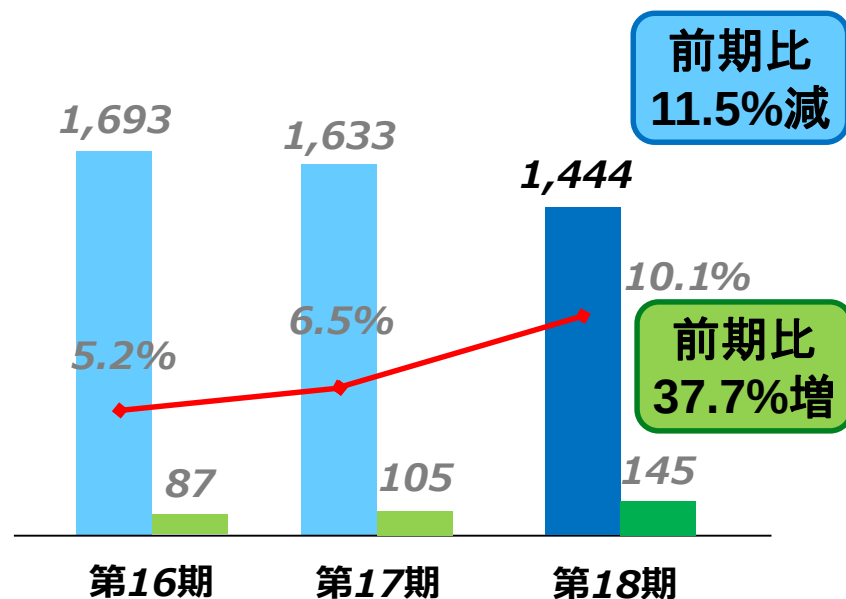
出前館事業（デリズの影響を除く）

(百万円)



通信販売事業

(百万円)



■ 売上高 ◆ 営業利益率
■ 営業利益

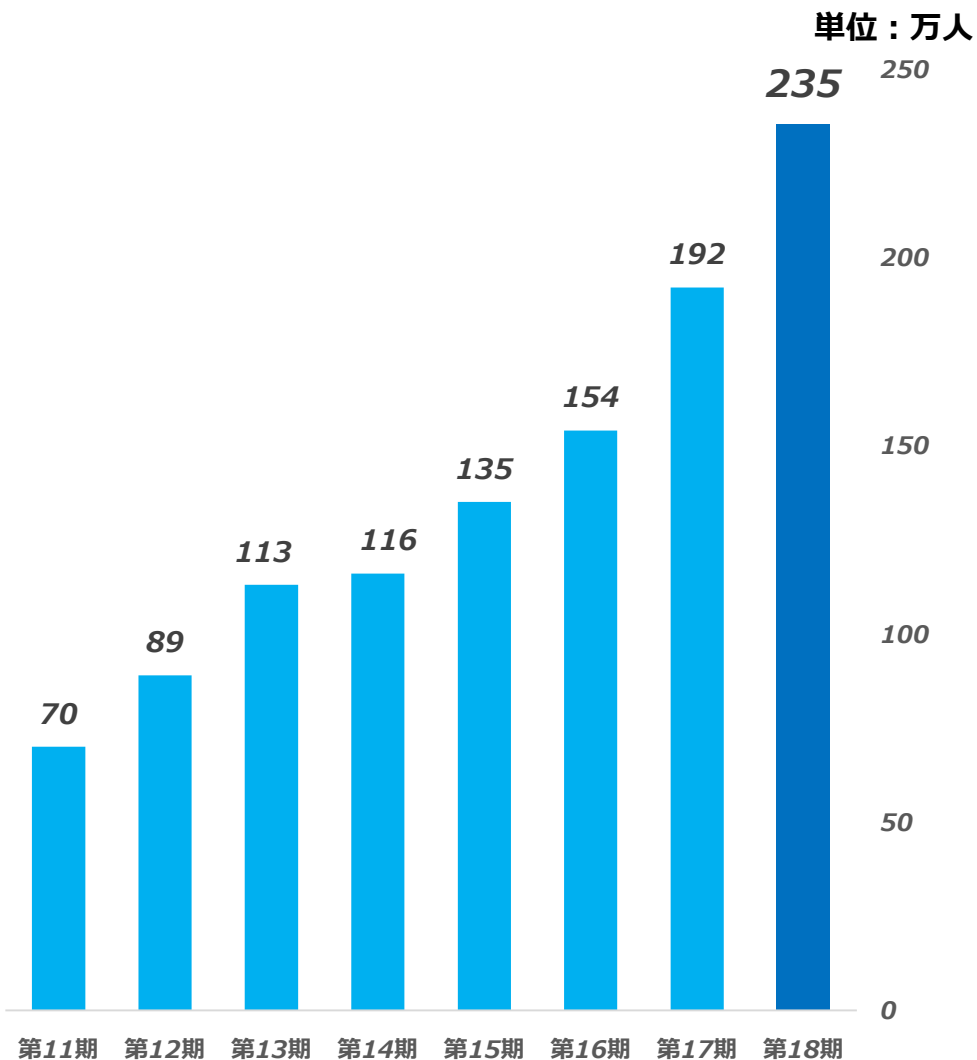
1、アクティブユーザー数の推移

2、加盟店舗数の推移

3、オーダー数の推移

第18期 K P I ① アクティブユーザー数の推移

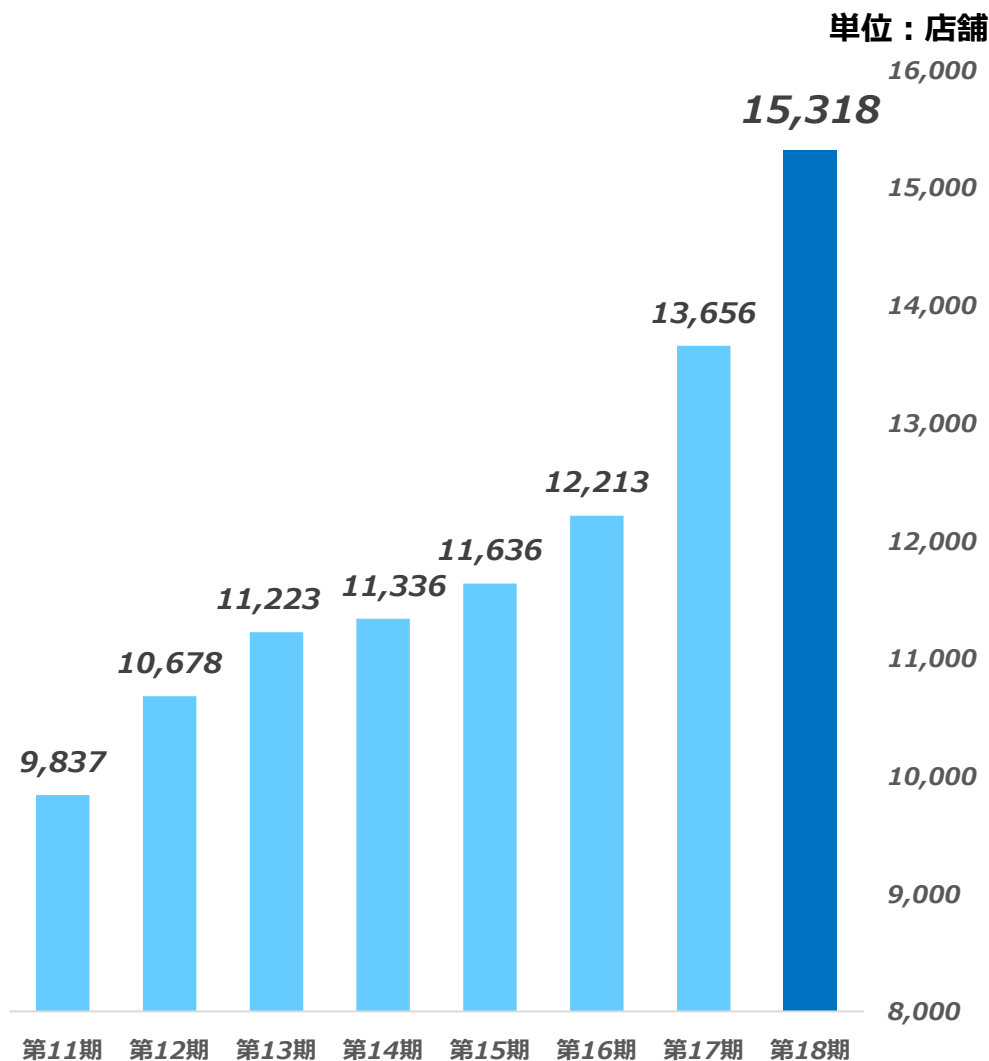
アクティブユーザー数の推移（各期8月末時点）



- ✓ アクティブユーザー数は、対前年比で約23%の増加
- ✓ アクティブユーザー数増加の要因
 - ①2016年10月にゲスト注文機能を追加したことで、新規ユーザーの利便性が向上
 - ②TVCMを始めとする認知度向上の取り組みによる新規ユーザーの獲得
 - ③最大半額キャンペーンなどによる利用促進施策の効果

第18期 K P I ② 加盟店舗数の推移

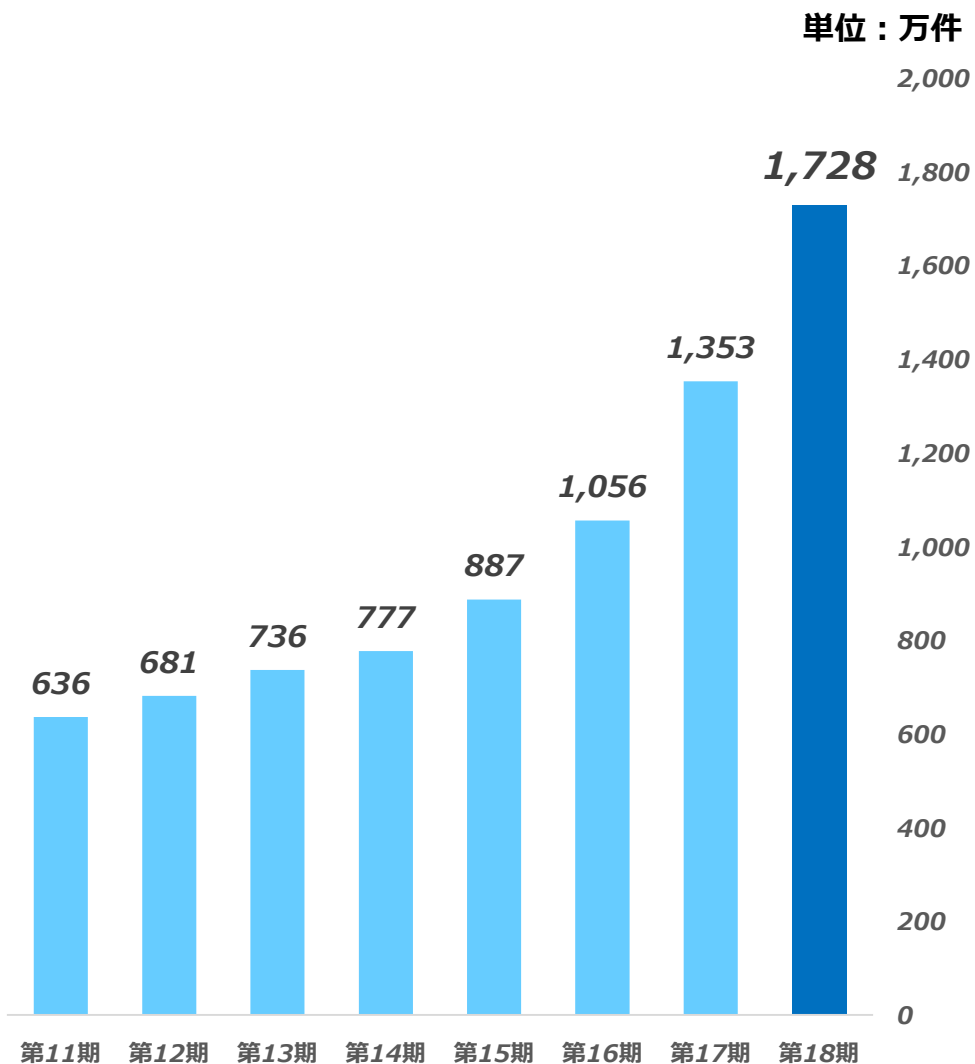
加盟店舗数の推移（各期8月末時点）



- ✓ 加盟店舗数は、対前年比で約12%の増加
- ✓ 加盟店舗数増加の要因
 - ①継続的な営業活動による店舗開拓
 - ②出前館の認知度向上による店舗からの出店依頼の増加
 - ③「シェアリングデリバリー™」の導入による加盟店舗の増加

第18期 K P I ③ オーダー数の推移

年間オーダー数の推移



- ✓ オーダー数は、対前年比で約28%の増加
- ✓ オーダー数増加の要因
 - ①アクティブ会員の増加による成長
 - ②加盟店舗数の増加による利用者満足度の向上
 - ③「ネット決済化」の促進による利便性の向上
 - ④「LINEデリマ」を始めとするLINEとの協業によるユーザー層の拡大
 - ⑤TVCMによる認知度向上や、各種キャンペーンによる利用促進の効果

1、「ネット決済化」の進捗状況

2、「シェアリングデリバリー™」の進捗状況

3、LINE社との協業 「LINEデリマ」

第18期 主要成長戦略① ネット決済化

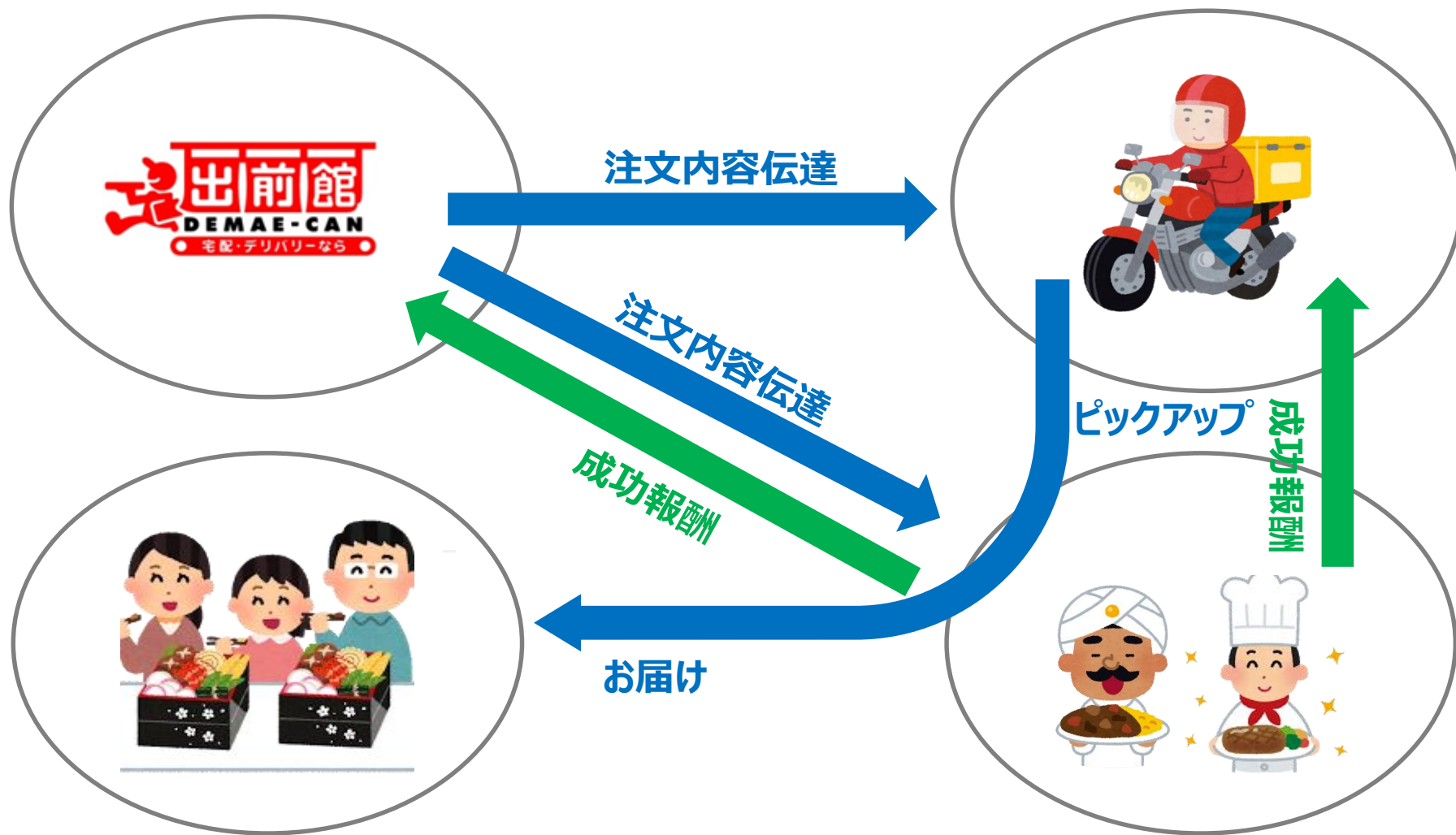
ネット決済比率の推移（2015年1月～2017年8月）

- ✓ 2017年8月に、ネット決済比率が初めて30%に到達
- ✓ 9,000店舗以上の店舗がネット決済を導入
- ✓ 現金決済も増加しており、ネット決済の導入が成長を加速



第18期 主要成長戦略② シェアリングデリバリー™

- 2016年12月に(株)朝日新聞社と業務提携を締結し、拠点開設を加速
- 2017年8月末時点で、10拠点を開設済み



第18期 主要成長戦略③ LINEデリマ

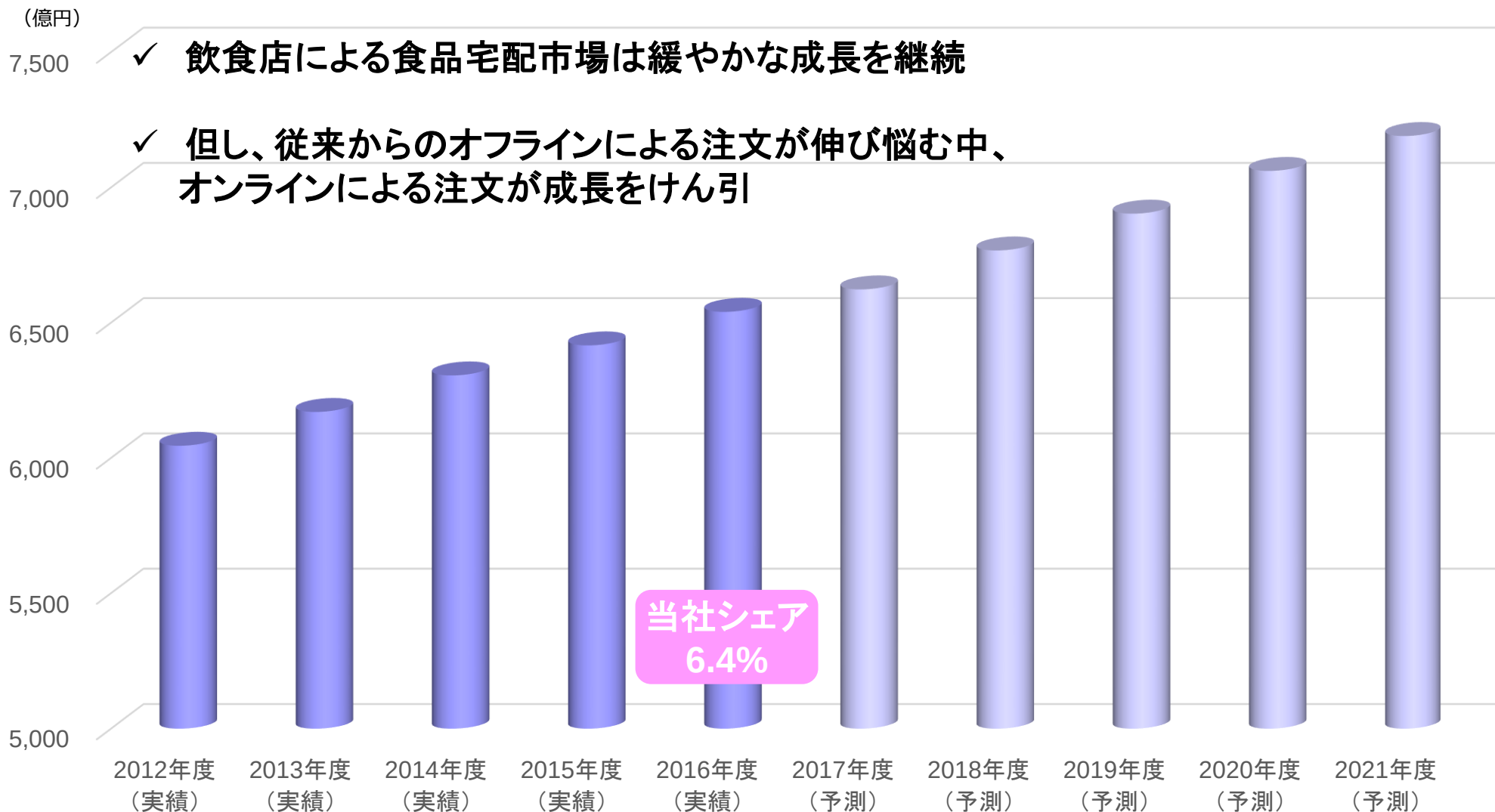
2017年7月26日にサービスローンチ、順調に会員数を拡大し、サービス開始から50日間で、会員登録数が150万人を突破



本日の内容

1. 第18期 決算概要
2. 第19～21期 中期経営計画

食品宅配市場の動向について



(出典) 株式会社矢野経済研究所 2017年版食品宅配市場の展望と戦略

※ コンビニ・スーパー等を除く、飲食店のみの集計
 ※ 予測値は2017年8月現在

中期経営計画 基本方針

(第21期)2020.8

流通金額1,200億円達成
次のステップへ

⇒営業利益率正常化

(第20期)2019.8

投資継続し
費用対効果UP

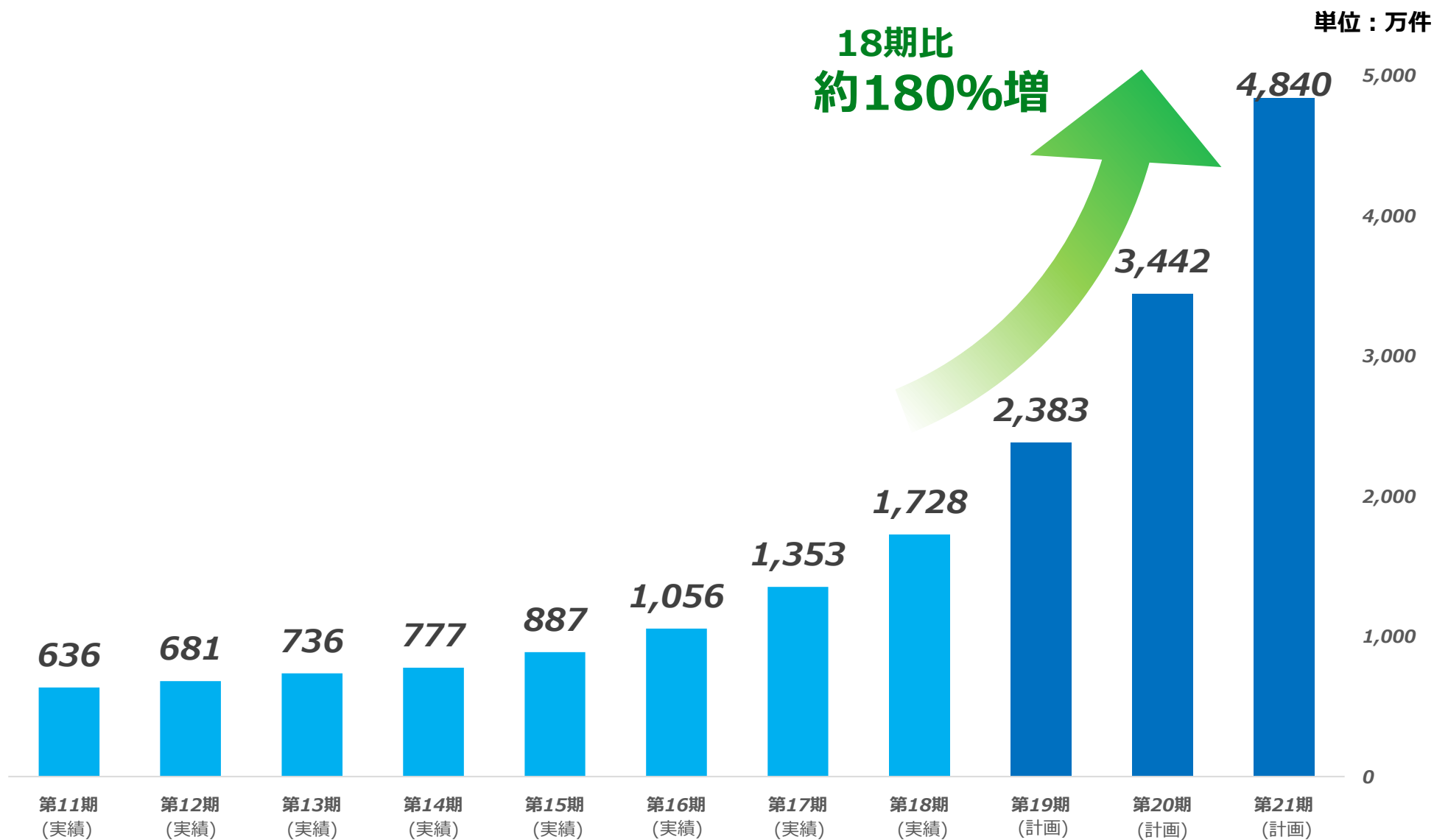
⇒営業利益率改善

(第19期)2018.8

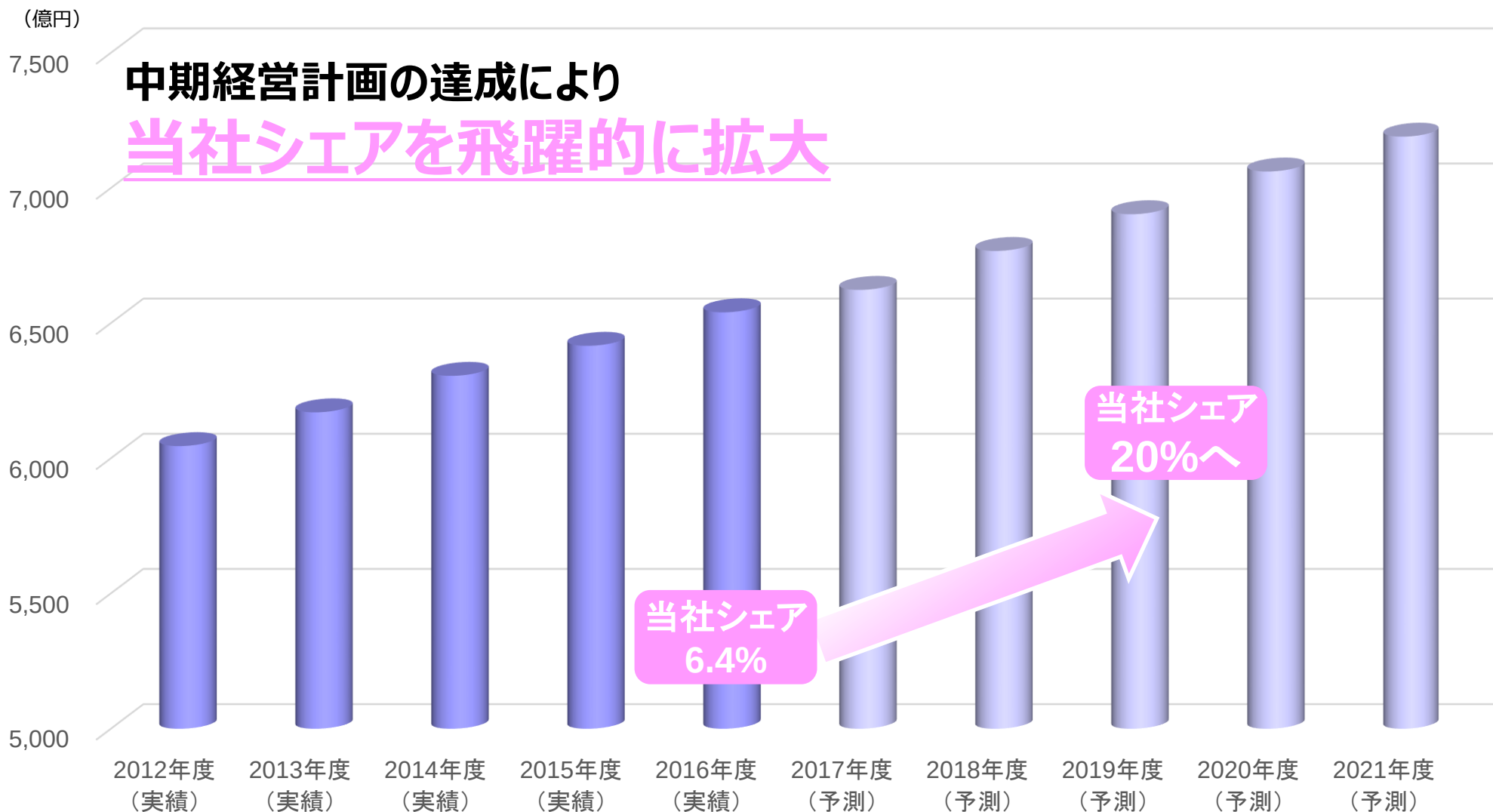
積極的投資で
オーダー数増加率UP

⇒営業利益率を一時引き下げ

中期経営計画 オーダー数目標



中期経営計画によるシェアの拡大



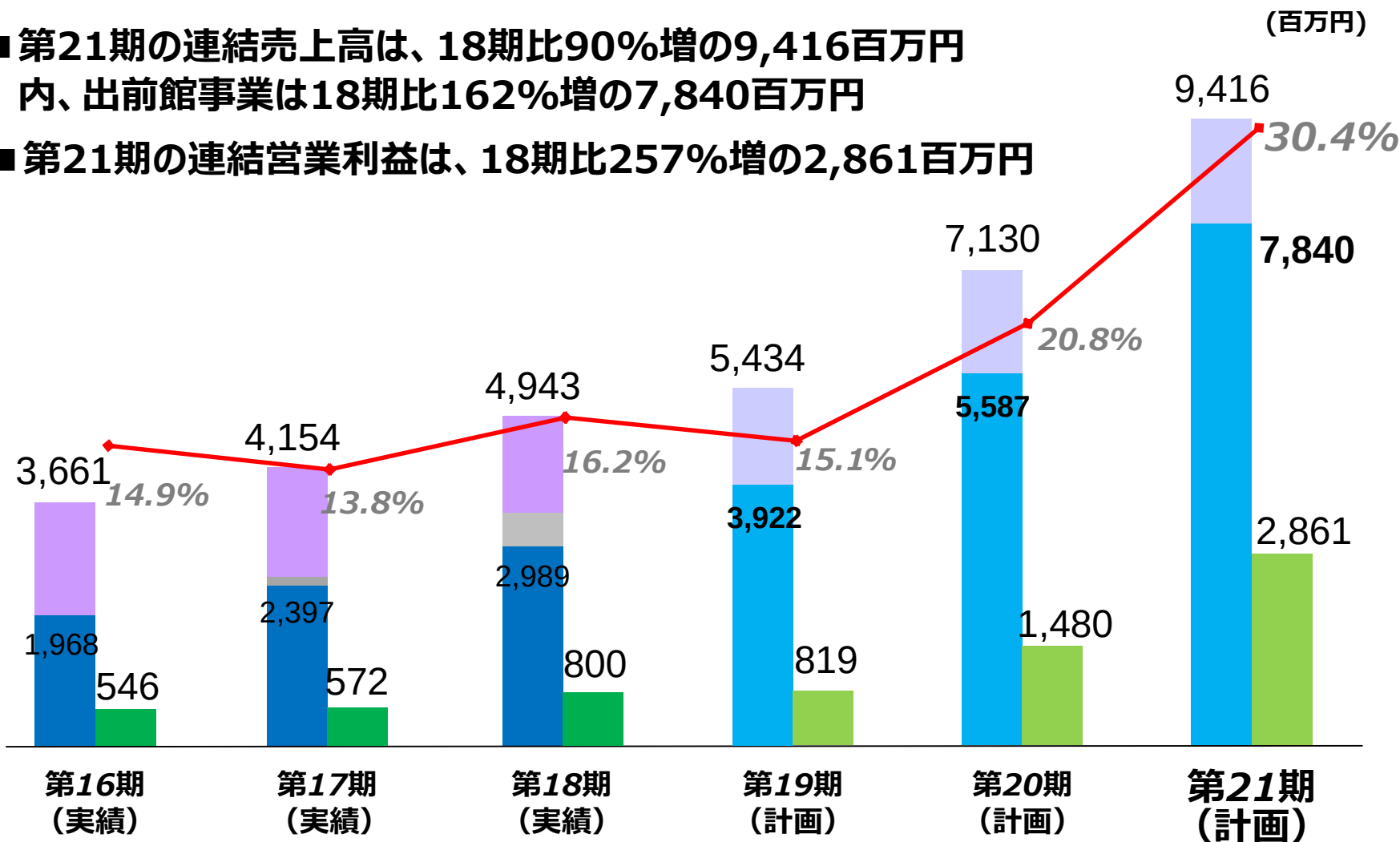
(出典) 株式会社矢野経済研究所 2017年版食品宅配市場の展望と戦略

※ コンビニ・スーパー等を除く、飲食店のみの集計
※ 予測値は2017年8月現在

中期経営計画 連結経営目標

■ 第21期の連結売上高は、18期比90%増の9,416百万円
内、出前館事業は18期比162%増の7,840百万円

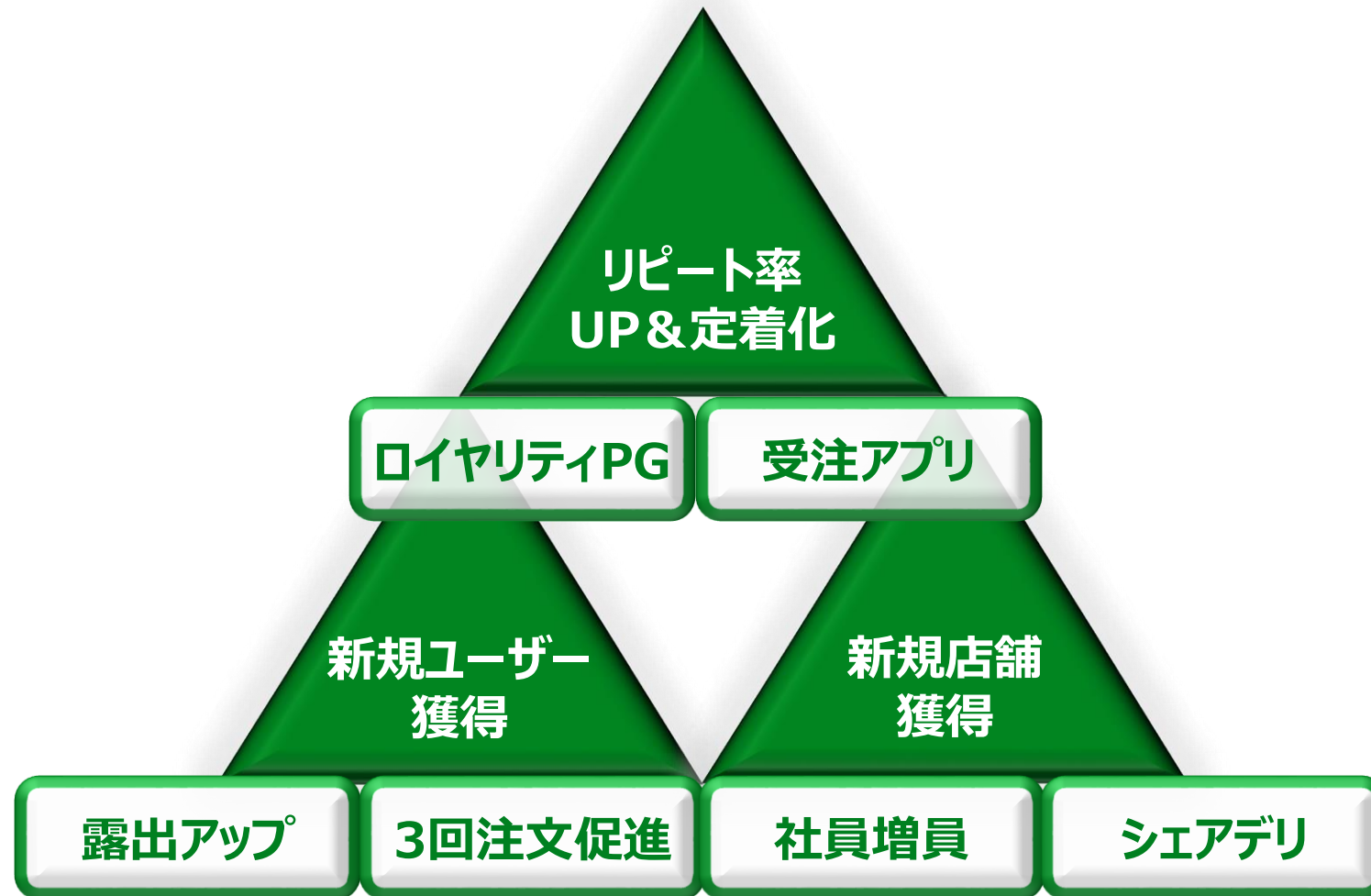
■ 第21期の連結営業利益は、18期比257%増の2,861百万円



※ 第17期及び第18期の出前館事業の売上は、デリズの影響を除いた数値
(デリズの売上は の部分となります)

売上高 (出前館事業) 営業利益
 売上高 (通信販売事業) 営業利益率

第19期の主要戦略



第19期の主要戦略① 露出アップ

露出アップ

- 1、メインのWeb広告のCVRを一時引き上げ、獲得母数を増やす。
- 2、認知度アップに効果的なTVCMを、店舗コンプリートエリアで実施。
- 3、シェアリングデリバリー™で走り回る、バイク&自転車を「動く広告」として活用開始。

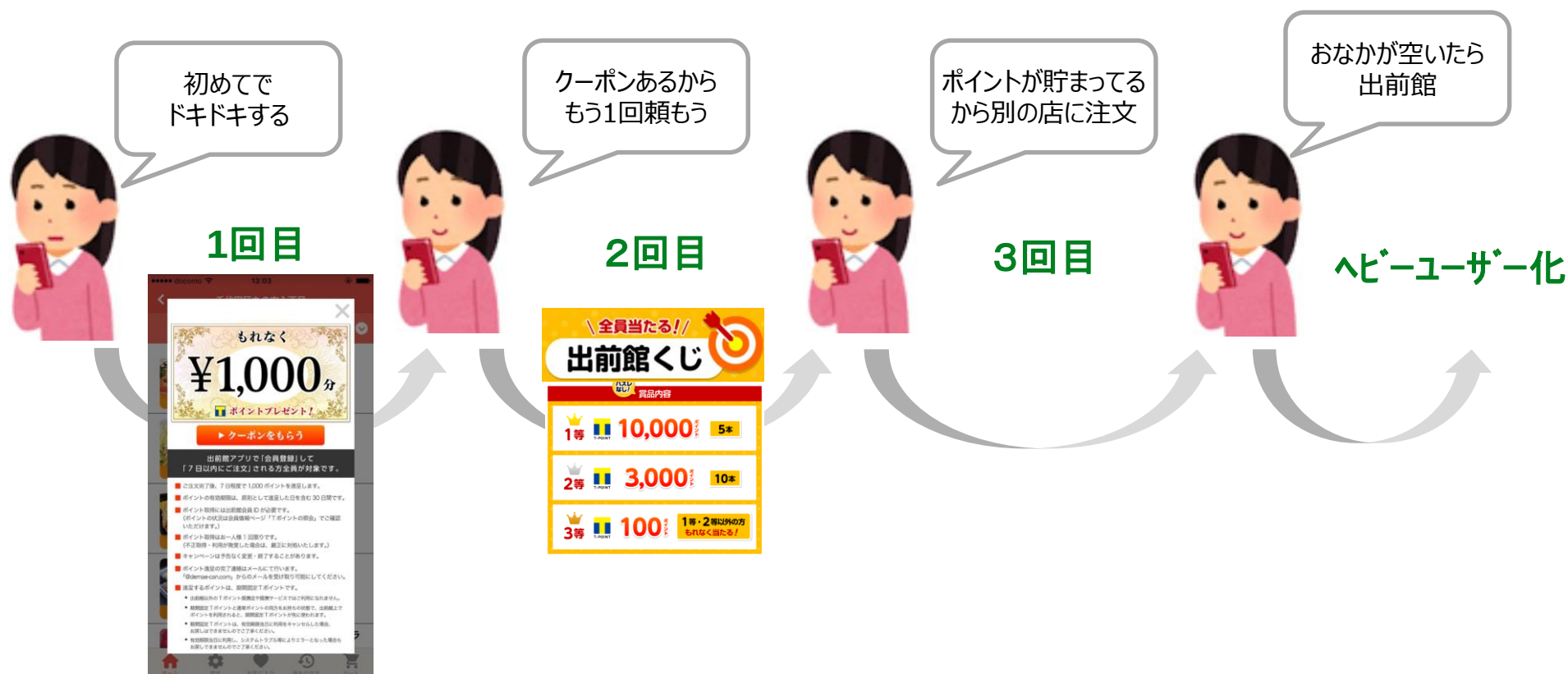


これらを共通イメージで展開し、相乗効果を高めます

第19期の主要戦略② 3回注文促進

3回注文促進

離脱率が急低下する「3回注文」ユーザー化を促進するための、強力な導線を作ります。



第19期の主要戦略③ ロイヤリティプログラム

ロイヤリティプログラム

注文回数に合わせた優待プログラム等を導入し（11月予定）ロイヤリティ（＝リピート回数）の高い会員比率を増やします。

ランク	年間注文回数	誕生日特典	キャンペーン 先行案内※	プライベート クーポン※	シークレット 特典
 ゴッド	60回～	1,000pt	○	○	○
 ゴールド	30～59回	500pt	○	○	-
 シルバー	10～29回	300pt	○	-	-
 ブロンズ	3～9回	200pt	-	-	-
 レギュラー	0～2回	-	-	-	-



第19期の主要戦略④ シェアリングデリバリー™

シェアリングデリバリー™

- 開始済 幕張エリア
立川エリア
相模大野エリア
六角橋エリア
町田エリア
目黒エリア
福岡天神エリア
大宮エリア
川崎エリア
藤沢エリア
高円寺エリア

- 開始予定
練馬エリア
枚方エリア（関西スタート）

月2～3拠点開設予定

拠点の黒字化が軌道に乗り始めたため、関西エリアにおいても拠点開発チームスタート。



人気チェーンも
続々開始予定

第19期の主要戦略⑤ 店舗用受注アプリ

店舗用受注アプリ

現在のFAX & TELシステムを進化させ、スマホで注文管理と配達ナビゲーションも利用できる店舗用アプリをローンチ（今月中）

NTT DOCOMO 11:57

出前館 DEMAE-CAN ☐ 配達済非表示

お客様情報 注文番号: 1418434102 受取時間: 11:53 お届け時間: 12:13
氏名: 出前太郎様(guest) 店舗利用: 0回 / 出前館利用: 0回
住所: 神奈川県相模原市南区相模大野
電話: 090-1234-5678
備考:

注文内容 店舗: 吉野家 相模大野駅前店 ▲

商品名	単価	数量	金額
1. 丼・皿 牛丼 大 830円	830	1	830
2. 丼・皿 牛カルビ丼 大 1,020円	1,020	1	1,020

合計注文数 : 5個
小 計 : 2,330円
送料値引計 : 300円
ポイント利用: 0円
請求金額合計: 2,630円

現在60分 → 変更なし
子機1 配達一郎

待ち時間変更 管理・集計 代金引換 配達指示

シェアデリ拠点親機（タブレット）

95% 14:34

出前館 DEMAE-CAN 子機2(個店) 一覧に戻る

出前太郎様 受取時間: 10:23
お届け時間: 10:43
大阪府大阪市中央区北久宝寺町3丁目1-1-1

領収書宛名: 夢の街創造委員会株式会社
※いつもすみません、よろしくお願いいたします。

注文内容

アカチャンホンポ 大阪本町店
久太郎町
難波別院(南御堂)
南久宝寺町

電話する 配達完了

飲食店端末（スマートフォン）

第19期 業績予想

【第19期 主要K P I 目標】

	第18期 実績	第19期 目標	前期との差異	前期比
オーダー数（万件/年）	1,728	2,383	655	137.9%
加盟店数（店/8月末）	15,318	17,071	1,753	111.4%
アクティブユーザー数 （万人/8月末）	235	314	79	133.2%

【第19期 連結業績予想】

単位：百万円	第18期 実績	第19期 予想	前期との差異	前期比	第19期 対売上高比率
売上高	4,943	5,434	491	109.9%	100.0%
営業利益	800	819	19	102.4%	15.1%
経常利益	797	824	26	103.3%	15.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	432	478	46	110.7%	8.8%



ありがとうございました。