

第10期（2009年8月期） 第2四半期・中間決算説明資料



夢の街創造委員会株式会社

2009年4月10日

夢の街創造委員会株式会社

（大阪本社）541-0057 大阪市中央区北久宝寺町4-4-2

06-4704-5401（TEL）06-4704-5402（FAX）

（東京支社）107-0052 東京都港区赤坂4-1-30 AKABISHI-

03-5545-3843（TEL）03-5545-3842（FAX）

1 . 2009年8月期 中間決算概要

2 . 2009年8月期 第2四半期決算概要

1 . 2009年8月期 中間決算概要

2 . 2009年8月期 第2四半期決算概要

2009年8月期 中間決算概要

主力の出前館事業においてオーダー数の拡大は継続しているが、景気低迷による消費者の支出抑制傾向が強まったことで売上が期首計画の水準に至らず、加えてポイント引当費用の想定を上回る増加があったため、通期計画を下方修正

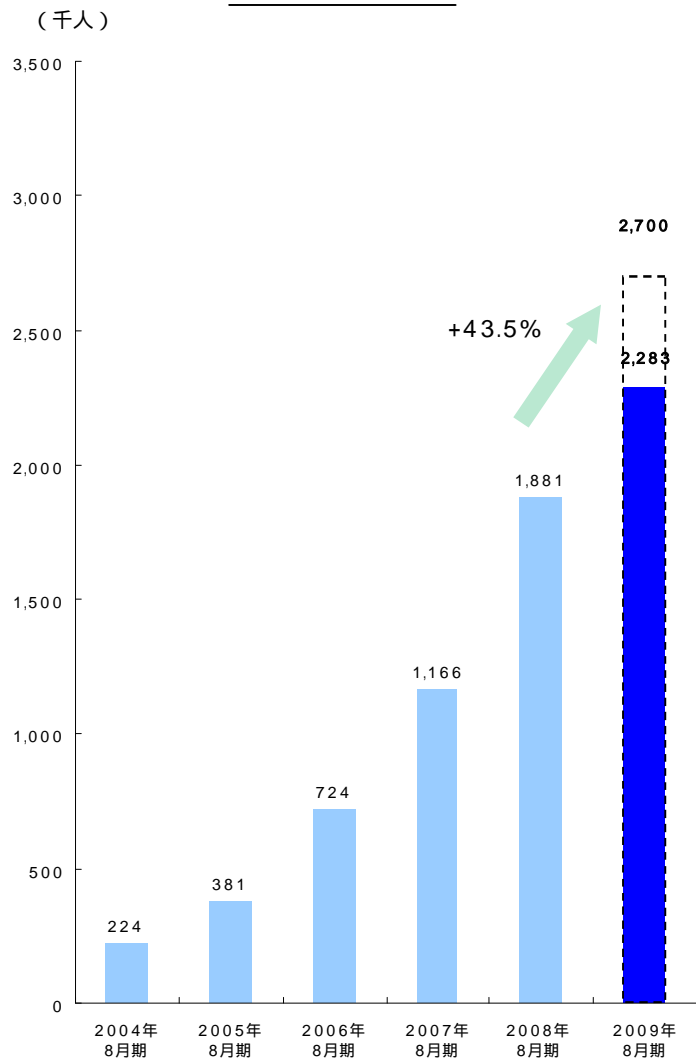
(百万円)

	09年8月期 中間期			09年8月期 中間期首計画	09年8月期 通期期首計画	09年8月期 通期修正計画
		中間 計画比	通期 進捗率			
売上高	531	95.8%	47.5%	555	1,200	1,120
営業利益 営業利益率	97 18.3%	72.2%	36.1%	135 24.4%	340 28.3%	270 24.1%
経常利益 経常利益率	124 23.5%	86.0%	39.0%	145 26.2%	360 30.0%	320 28.6%

(注) 通期進捗率は09年8月期通期修正計画に対する進捗率です。

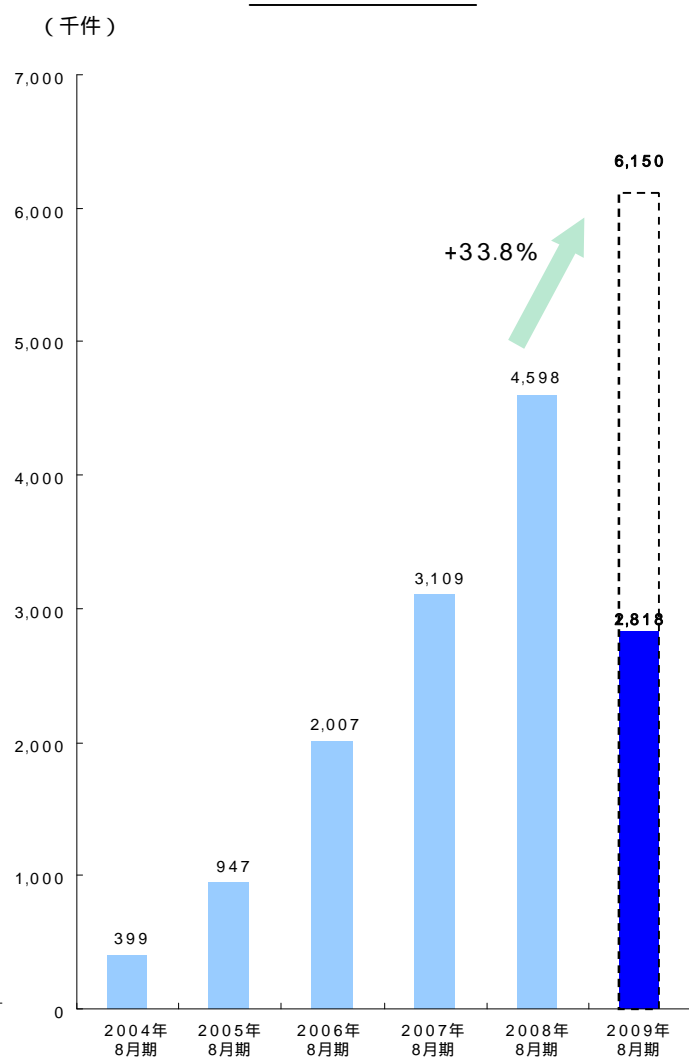
主要な指標の達成状況

会員数



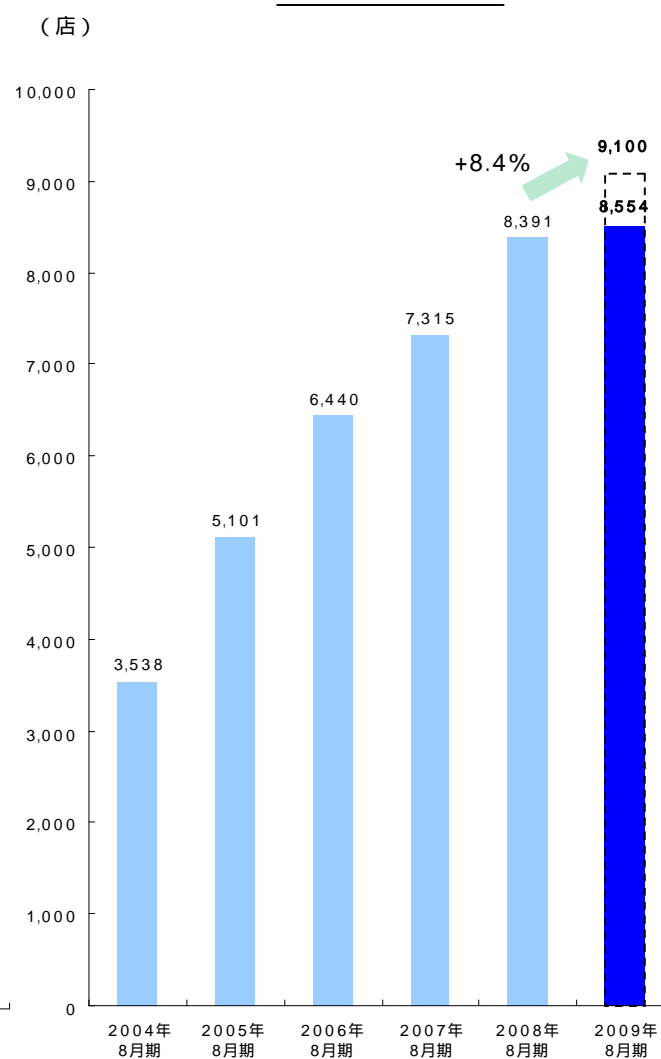
⇒ 進捗率：49.0% (純増)

オーダー数



⇒ 進捗率：45.8%

店舗数



⇒ 進捗率：23.0% (純増)

(注) 進捗率は09年8月期通期修正計画に対する進捗率です。

1 . 2009年8月期 中間決算概要

2 . 2009年8月期 第2四半期決算概要

2Qのトピックス

■ 任天堂Wii®での「出前チャンネル」開始決定（12月）

- Wiiを使って出前注文が可能になるサービスの開始決定（2009年5月サービス開始予定）
- PC、モバイルに続く、TVへの大きな布石
- 新たなユーザー層の獲得、知名度向上への寄与、出前注文にネットを使う文化の浸透に期待

■ 月間オーダー数が初の50万件を突破（12月）

- 前年同月比135%の合計約53.5万件を記録
 - ✓ 出前館自体の需要が最も高まる12月のタイミングに合わせて、ポイント倍増キャンペーン、UI変更等を実施し、これらの施策が需要を取り込む結果となり、オーダー数を大幅に増加させることができた。

■ 創業初の新卒採用をスタート（1月）

- 創業初めて新卒採用を行う方針を決定し、2010年入社となる第1期生の募集を開始
 - ✓ 今回、新卒の募集に踏み切った背景には、この不況の中でも業績を伸ばしていることに加え、将来の事業拡大を見据えたことがあります。

2Qのトピックス

■ コミックサイト「comic.jp」と共同キャンペーン（1月）

- 出前が届くまでの待ち時間に漫画が楽しめる
 - ✓ 「出前館」のモバイルサイトと、株式会社コミックジェイピーが運営する携帯コミックサイト「comic.jp」が連携。
 - ✓ Softbankとauにてキャンペーン実施。



出前館 x comic.jp キャンペーン特設画面 モバイルサイトイメージ

■ 第1回「宅配飲食店経営者向けセミナー」を開催（2月）

- ネット注文受付活用による、不況を勝ち抜くヒントを公開
- デリバリー業界の活性化に一石を投じるとともに、未加盟店に出前館を検討する機会を提供



セミナーの様子

■ 「出前館」法人向け試食会を開催（2月）

- 丸の内で働く総務、人事、秘書、マスコミ関係者を招待
- デイリーユースが増える出前館の中で訴求の弱かった法人需要の掘り起こしに着手



試食会の様子

2009年8月期 第2四半期決算概要

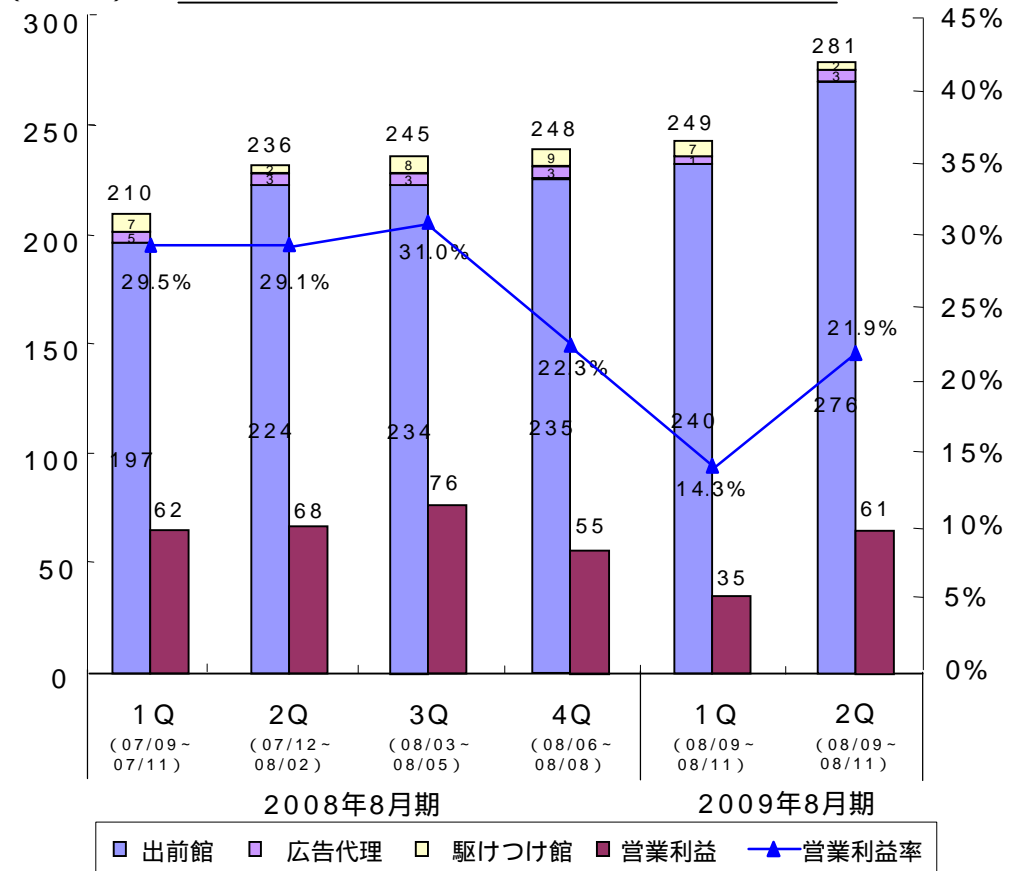
売上、利益ともに計画未達なもの、引き続き増収を達成

(百万円)

	09年8月期 2Q			09年8月期 中間期	
		前四半期比	前年同期比		前年同期比
売上高	281	+12.8%	+19.4%	531	+19.1%
出前館事業	276	+14.9%	+23.0%	516	+22.4%
広告代理事業	2	+27.9%	-30.7%	4	-50.4%
駆けつけ館事業	3	-58.3%	-60.6%	10	-31.1%
売上原価	42	+6.2%	+12.0%	82	+19.8%
売上原価率	15.0%	-0.9pts	-1.0pts	15.5%	+0.1pts
売上総利益	239	+14.0%	+20.8%	449	+19.0%
売上総利益率	85.0%	+0.9pts	+1.0pts	84.5%	-0.1pts
販管費	177	+2.0%	+37.2%	351	+42.5%
販管費率	63.0%	-6.6pts	+8.2pts	66.2%	+10.9pts
営業利益	61	+72.4%	-10.2%	97	-25.4%
営業利益率	21.9%	+7.6pts	-7.2pts	18.3%	-11.0pts
経常利益	76	+58.8%	+6.0%	124	-8.9%
経常利益率	27.2%	+7.9pts	-3.4pts	23.5%	-7.2pts
四半期純利益	42	+50.8%	-1.5%	70	-10.1%
純利益率	14.9%	+3.8pts	-3.2pts	13.2%	-4.3pts

(百万円)

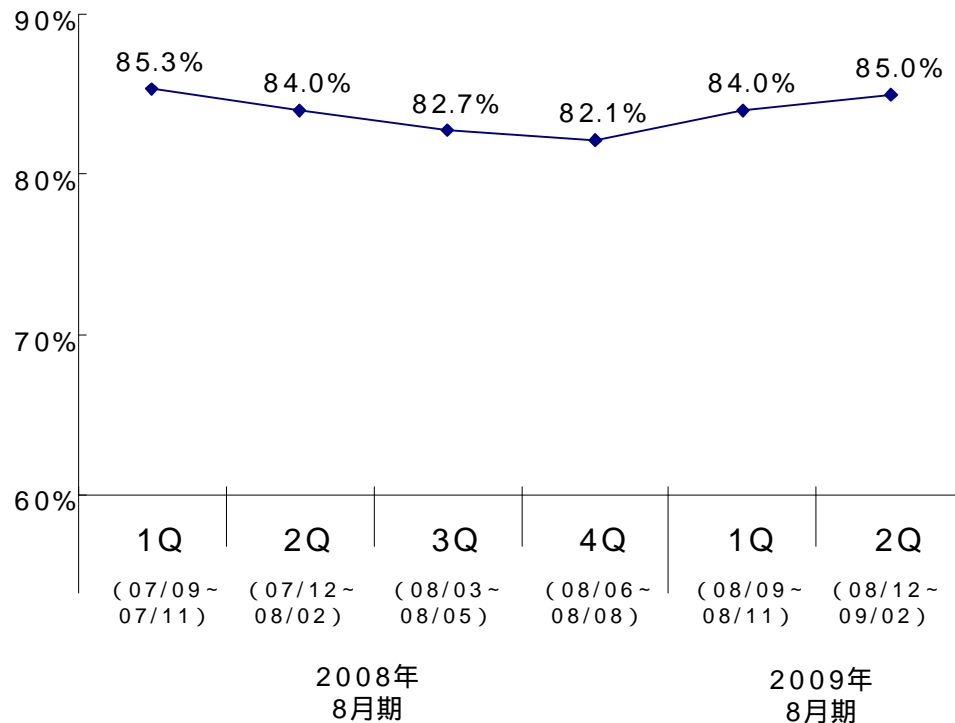
セグメント別売上高と営業利益の推移



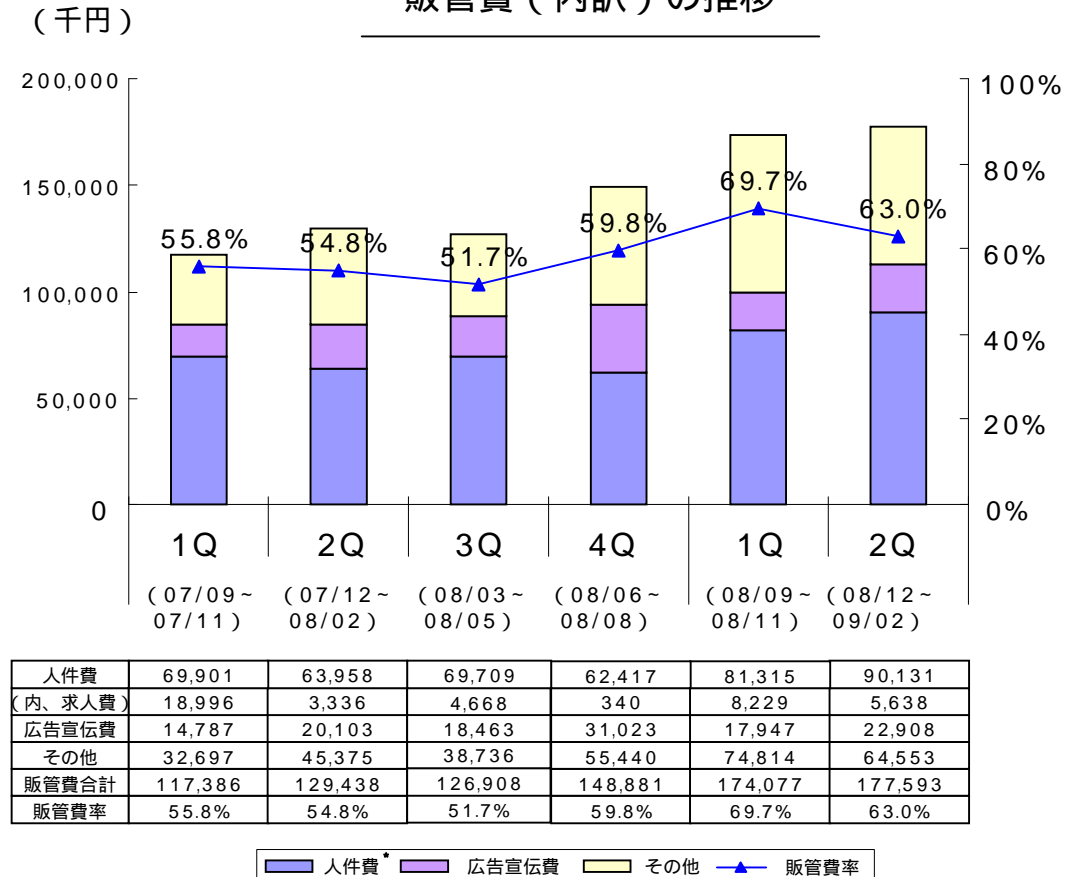
- ポイント引当金の負担増による販管費の増加が前四半期より抑えられ、営業利益率は改善の方向

粗利率と販管費(内訳) 四半期ごとの推移

粗利率の推移



販管費(内訳)の推移



人件費	69,901	63,958	69,709	62,417	81,315	90,131
(内、求人費)	18,996	3,336	4,668	340	8,229	5,638
広告宣伝費	14,787	20,103	18,463	31,023	17,947	22,908
その他	32,697	45,375	38,736	55,440	74,814	64,553
販管費合計	117,386	129,438	126,908	148,881	174,077	177,593
販管費率	55.8%	54.8%	51.7%	59.8%	69.7%	63.0%

*人件費：役員報酬、給与(社員、アルバイト)、法定福利費、福利厚生費、求人費、旅費交通費

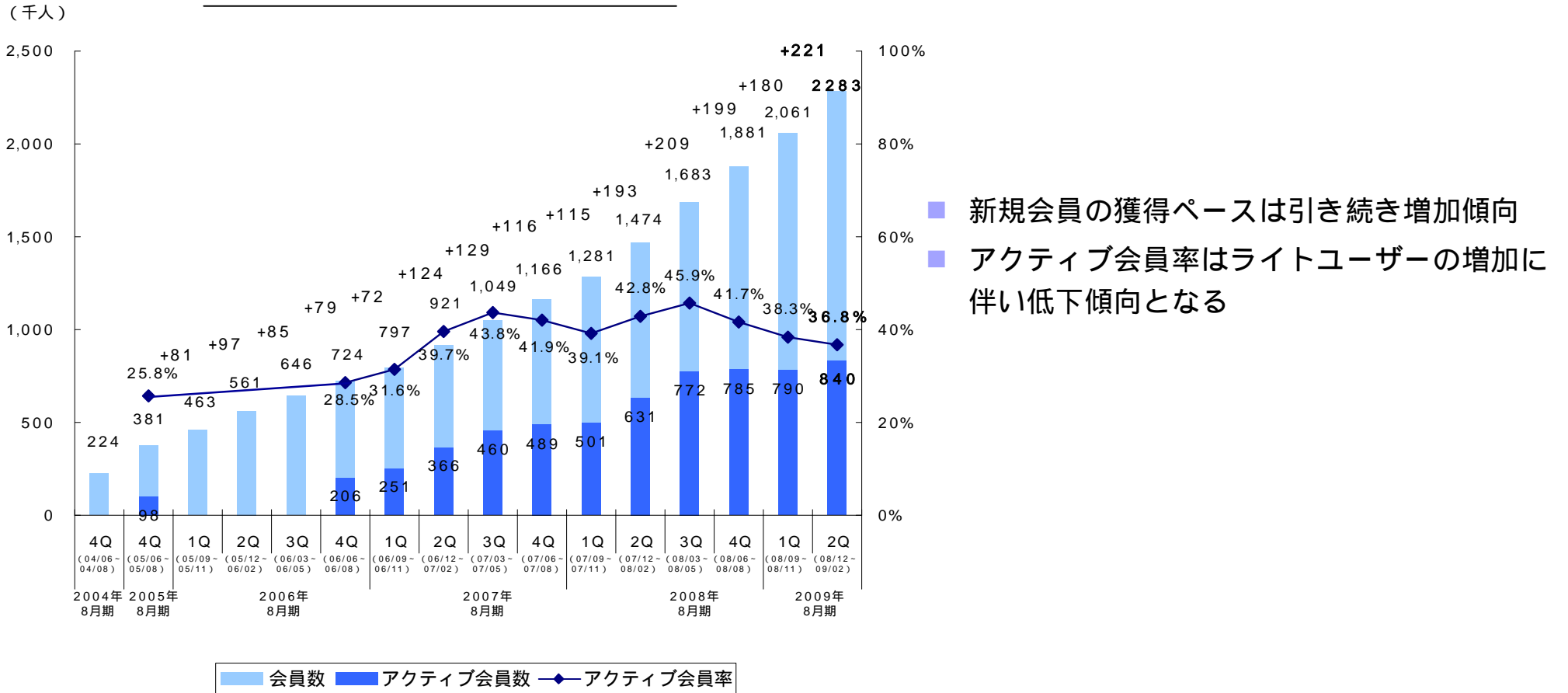
■ 粗利率、粗利額ともに想定内の数値となった

■ 前四半期からの人材採用に伴い、人件費は増加しているが予算内の水準

■ 2008年6月のポイント値引き開始を受け、ポイント引当金繰入額(「その他」に算入)が予算を上回る

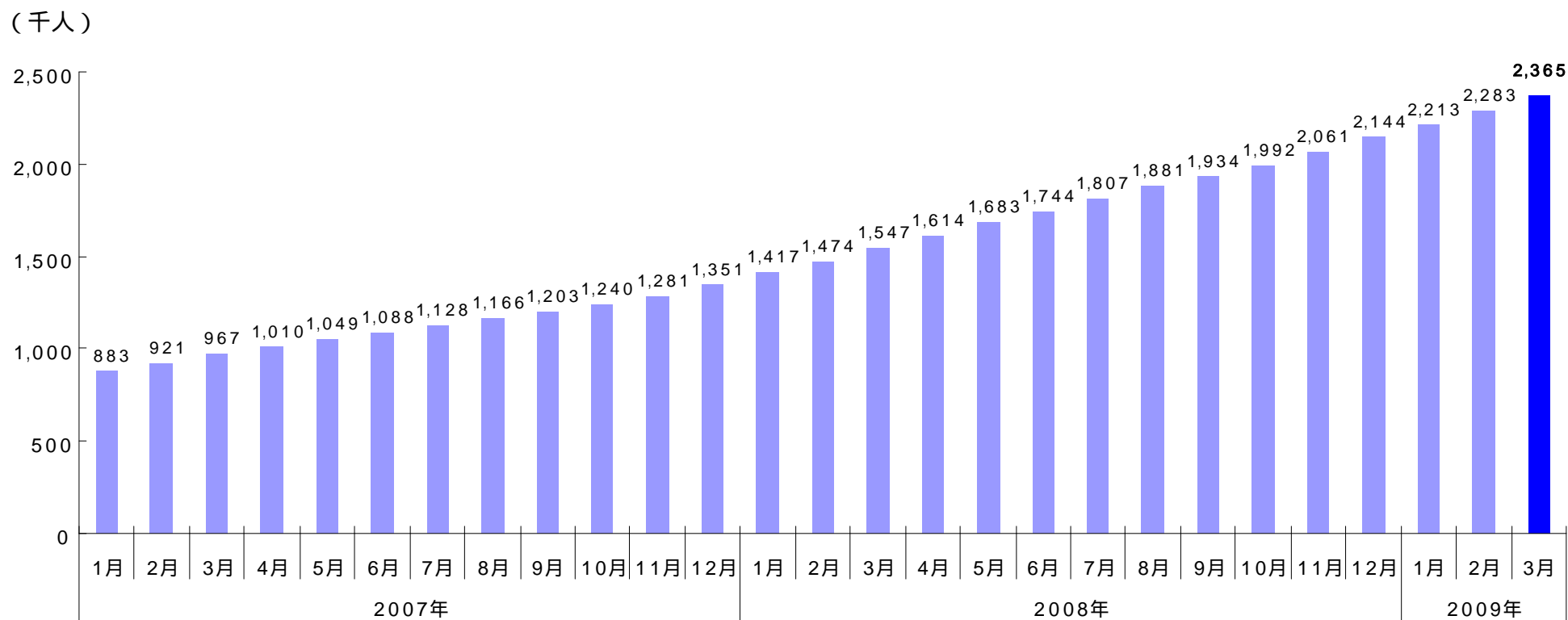
会員数は前期 2 Q 以降の増加ペースを維持

会員数とアクティブ会員率の推移



アクティブ会員：過去「6ヶ月以内」に最低1回利用した会員
会員数、アクティブ会員数、アクティブ会員率は四半期末時点の数字

(参考) 『出前館』 会員数の推移

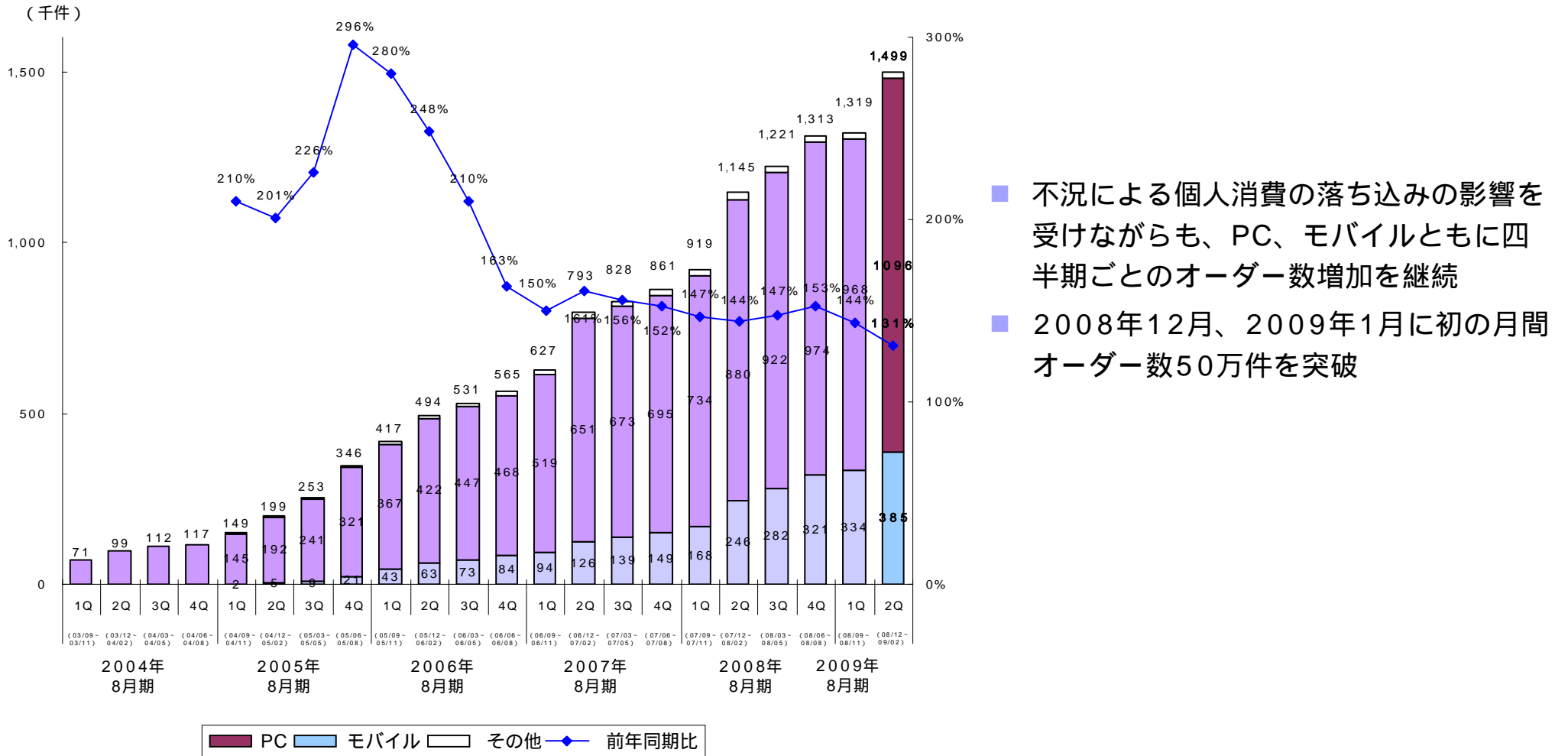


(注) 会員数は、当社が運営する「出前館」、及び提携サイトの会員数の月末時点での合計です。

主要な経営指標 オーダー（注文）数

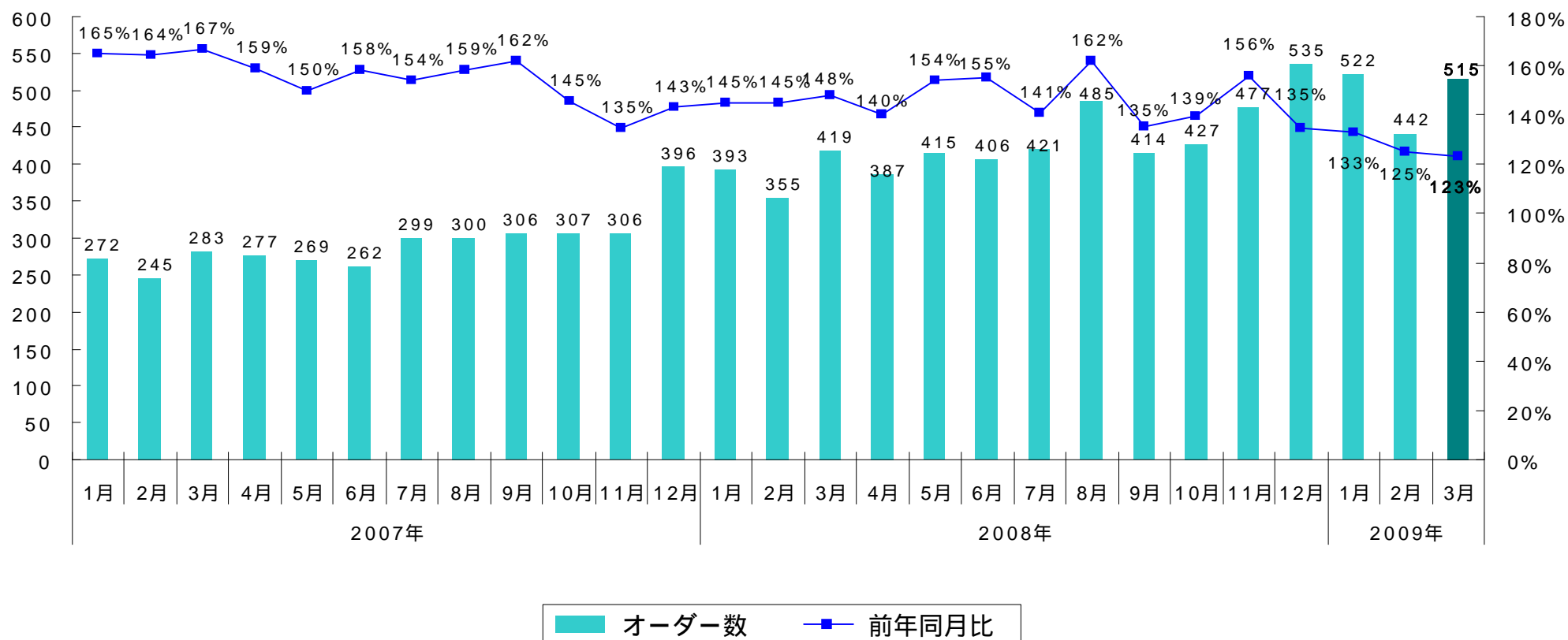
期首計画の水準には至らなかったもののオーダー数増加を継続

オーダー数の推移



(参考) 『出前館』月間オーダー総数の推移

(千件)

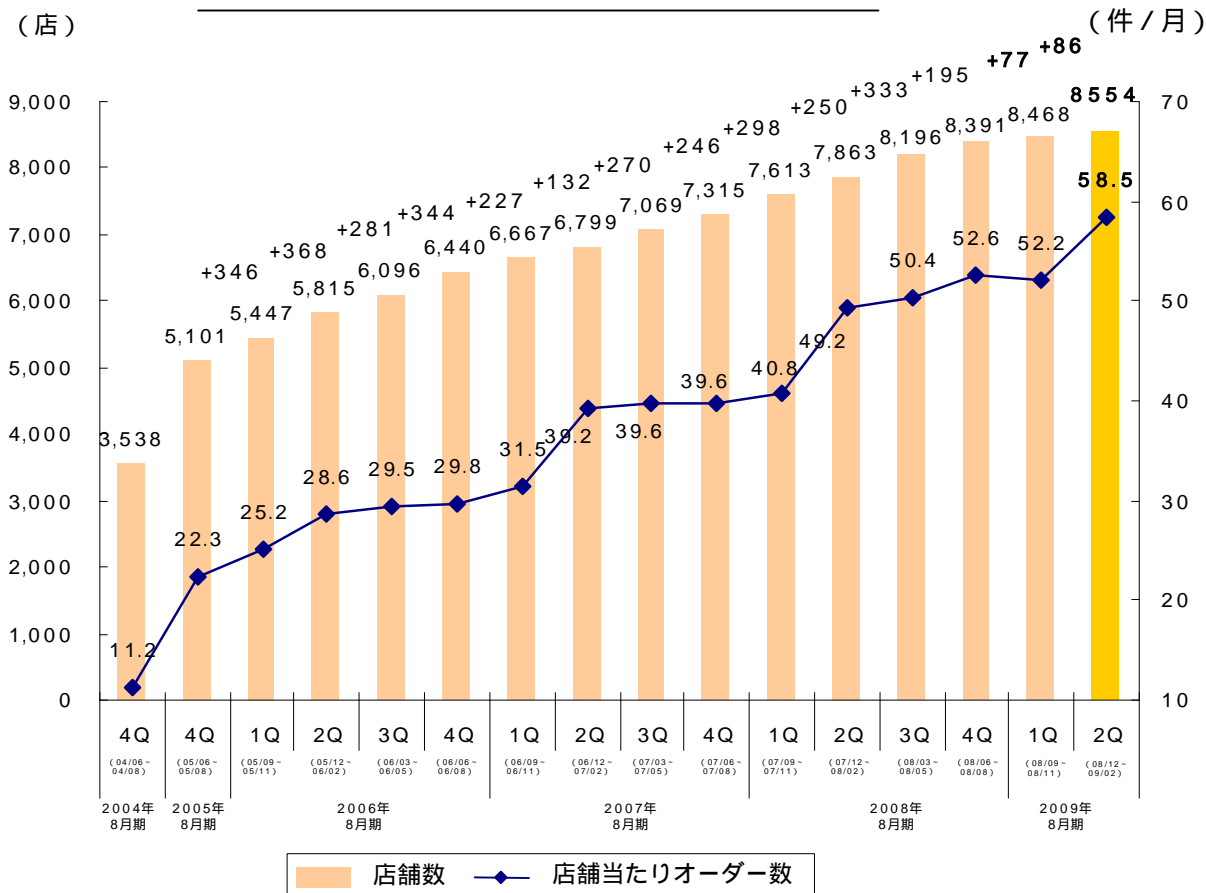


(注) オーダー数は、当社が運営する「出前館」、及び提携サイトから注文された数の合計です。

主要な経営指標 加盟店舗数

新規加盟店数は伸びるも、中型のチェーン、個店における店舗閉鎖、統合が相次いだことにより純増数は前四半期並み

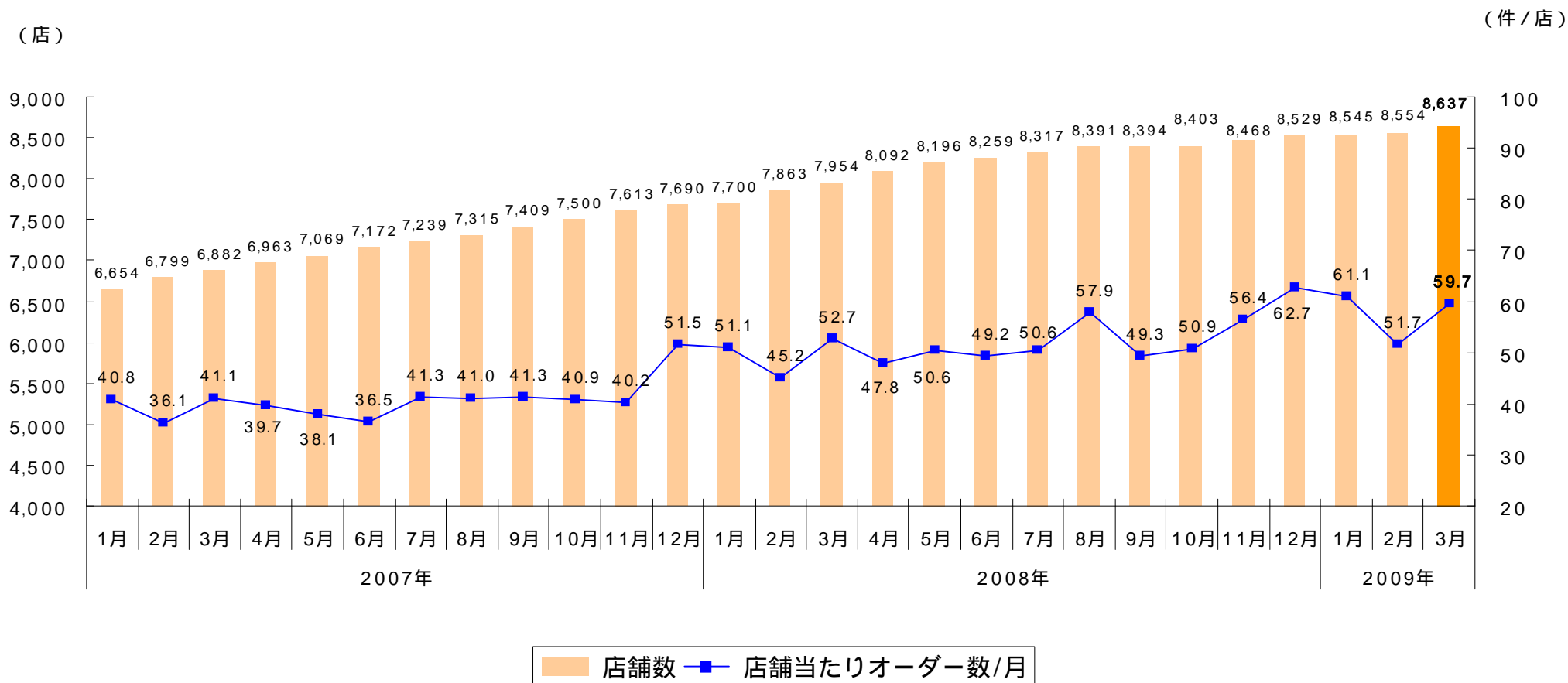
店舗数と店舗当たりのオーダー数の推移



- 新規加盟獲得数（2Qで336店加盟）は、従来の営業リスト開拓手法に加え加盟店向けセミナー等の実施で拡大
- 中型チェーン、個店の店舗閉鎖、統合により過去最大数の退店（2Qで250店）があった
- 1店舗あたりオーダー数は大幅に増加し、対加盟店への影響が高まる

店舗数は四半期末時点の店舗数
 店舗当たりのオーダー数は、期間内平均オーダー数 / 期間内平均店舗数で算出

(参考) 『出前館』掲載店舗数の推移



(注) 店舗数は、当社が運営する「出前館」、及び提携サイトを利用して注文ができる店舗数の月末時点での合計です。

主要な経営指標 加盟店舗数（内訳）

出前館からのオーダーを早期に見込みやすい個店リストへのアプローチを進行中

残対象店舗数 (2008年8月末時点)	方針	2008年8月期					2009年8月期	
		1Q (07/09~07/11)	2Q (07/12~08/02)	3Q (08/03~08/05)	4Q (08/06~08/08)	合計	1Q (08/09~08/11)	2Q (08/12~09/02)
既加盟チェーンの 未加盟FC店 約 800店	大手チェーンとのシステム連動の推進により、未加盟のFC店について、全店加盟を目指す。	92店	61店	95店	129店	377店	112店	114店
未加盟の 全国/地場チェーン 約 4,000店	10店舗程度のチェーンが中心。課題である地方の店舗開拓に欠かせない存在であると認識し、チェーン発掘と営業に注力。	202店	55店	74店	65店	396店	7店	36店
街の中華屋、蕎麦屋等の 個人商店 約 30,000店 (出前を積極的に行っているところのみ)	全国の宅配店舗をスクリーニングし、DB化。販促効果が得やすい店舗層から優先的にアプローチ。	157店	248店	279店	186店	870店	151店	186店
		451店	364店	448店	380店	1,643店	270店	336店
		(退店: 153店)	(退店: 114店)	(退店: 115店)	(退店: 185店)	(退店: 567店)	(退店: 193店)	(退店: 250店)
		+298店	+250店	+333店	+195店	+1,076店	+77店	+86店

目標 : 709店 (純増)

当資料取扱上の注意点

当資料に記載されている、当社の計画や戦略、業績に関する予想及び見通しのうち、歴史的事実を含んでいないものは、当社が現時点で把握可能な情報から判断した想定及び所信に基づくものであります。実際の業績は様々な要因により大きく異なる結果となる可能性もある事をご承知おきください。

法律上必要とされる場合を除いて、当社は事前の予告なく、将来の見通しに関する記述を見直したり、将来の見通しの根拠となった仮定及び要因についての変更を行うことがございますので、ご了承下さい。

IRに関するお問い合わせ：
夢の街創造委員会（株） 経営企画グループ 03-5545-3843
ir@yumenomachi.co.jp