

第11期（2010年8月期） 第1四半期（2009年9月～11月） 決算説明資料



夢の街創造委員会株式会社

2009年1月8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）

2010年8月期 第1四半期決算概要

オーダーが順調に増加し、前年同期、前四半期と比較して増収増益を達成

(百万円)

	当四半期 (09/09- 09/11)	前年同期 (08/09- 08/11)	前年同期 増減率	前四半期 (09/06- 09/08) ^(注)	前四半期 増減率
売上高	277	249	+11.0%	270	+2.4%
出前館	271	240	+13.1%	267	+1.7%
広告代理	2	1	+39.1%	0	+1351.6%
駆けつけ館	2	7	-61.9%	3	-10.3%
営業利益	78	35	+120.5%	1	+4037.2%
営業利益率	28.5%	14.3%	+14.2pts	0.7%	+27.8%
経常利益	82	48	+70.2%	15	+425.2%
経常利益率	29.6%	19.3%	+10.3pts	5.8%	+23.8pts
当期純利益	34	27	+22.9%	7	+329.4%
純利益率	12.4%	11.2%	+1.2pts	3.0%	+9.4pts

(注) 前四半期は、2009年8月に戦略的マス広告を実施した影響により利益が減少した

費用構成概要

売上原価、販管費ともに、想定内の数値となった

(百万円)

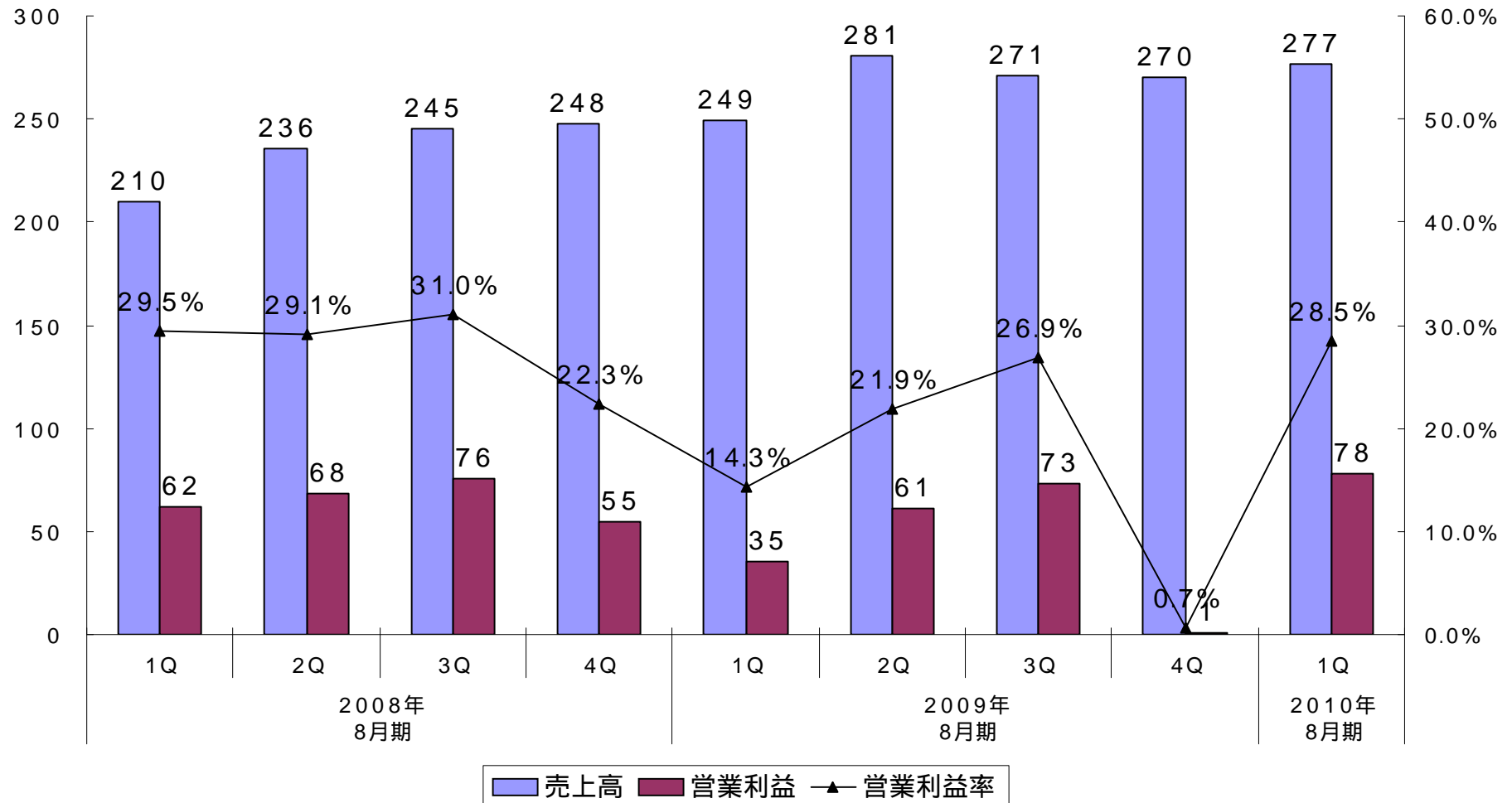
	当四半期 (09/09- 09/11)	前年同期 (08/09- 08/11)	前年同期 増減率	前四半期 (09/06- 09/08) ^(注1)	前四半期 増減率
売上原価	42	39	+5.8%	42	-0.7%
売上原価率	15.2%	16.0%	-0.8pts	15.7%	-0.5pts
販管費	156	174	-10.3%	226	-31.0%
販管费率	56.3%	69.7%	-13.4pts	83.6%	-27.3pts
人件費 ^(注2)	91	81	+12.5%	86	+5.7%
広告宣伝費	22	17	+24.0%	119	-81.3%
その他	42	74	-43.4%	20	+105.6%

(注1) 前四半期は、2009年8月に戦略的マス広告を実施したため広告宣伝費が大幅に増加した

(注2) 人件費：役員報酬、給与(社員、アルバイト)、株式報酬費用、法定福利費、福利厚生費、求人費、旅費交通費の合計

売上高・営業利益の四半期推移

営業利益は過去最高を達成し、営業利益率は2008年8月期並の水準に回復



■ デリバリー産業展に2度目の特別協力（10月）

- デリバリー業界最大規模の展示会に、当社が唯一の特別協力企業として第1回に引き続き開催をバックアップ
- 当社代表取締役中村がパネルディスカッションのコーディネーターとしてセミナーに参加
- 84社が出展、20,842名が来場し大盛況であった

■ ヤマトシステム開発(株)とネットスーパー事業で提携（11月）

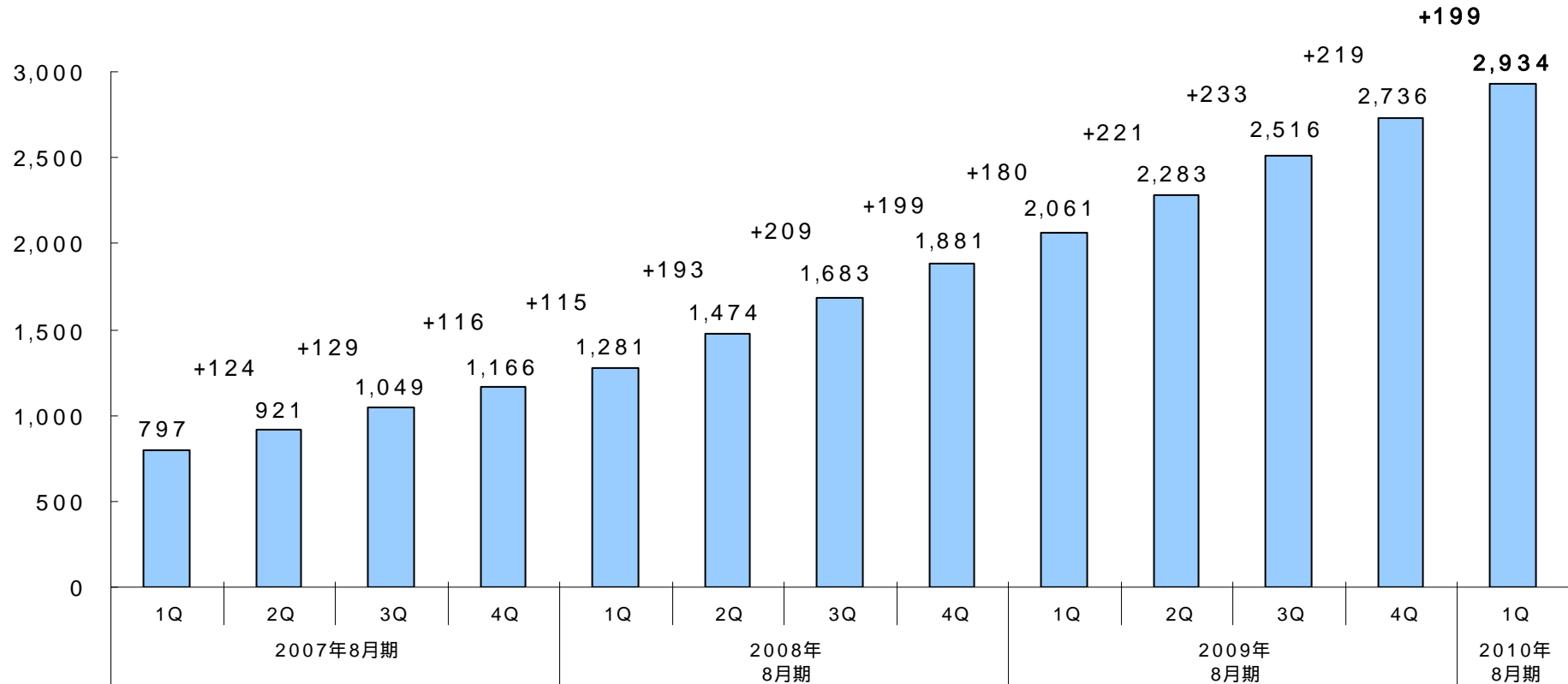
- 圧倒的な集客力を持つ「出前館」と、配送ノウハウに高い優位性を持つヤマトグループの総力を活用した「e-ネコネットスーパー」が提携
- ネットスーパー事業立ち上げに必要な3つの要素（集客、システム、配送）がそろった最強パッケージの提案を開始

■ 月間オーダー数過去最高を記録（11月）

- 11月に前年同月比116%、過去最高オーダー数となる55.3万件を記録
- 認知度向上による新規ユーザーの獲得、既存ユーザーのリピート率の上昇によりオーダー数増加

主要な経営指標 会員数四半期推移

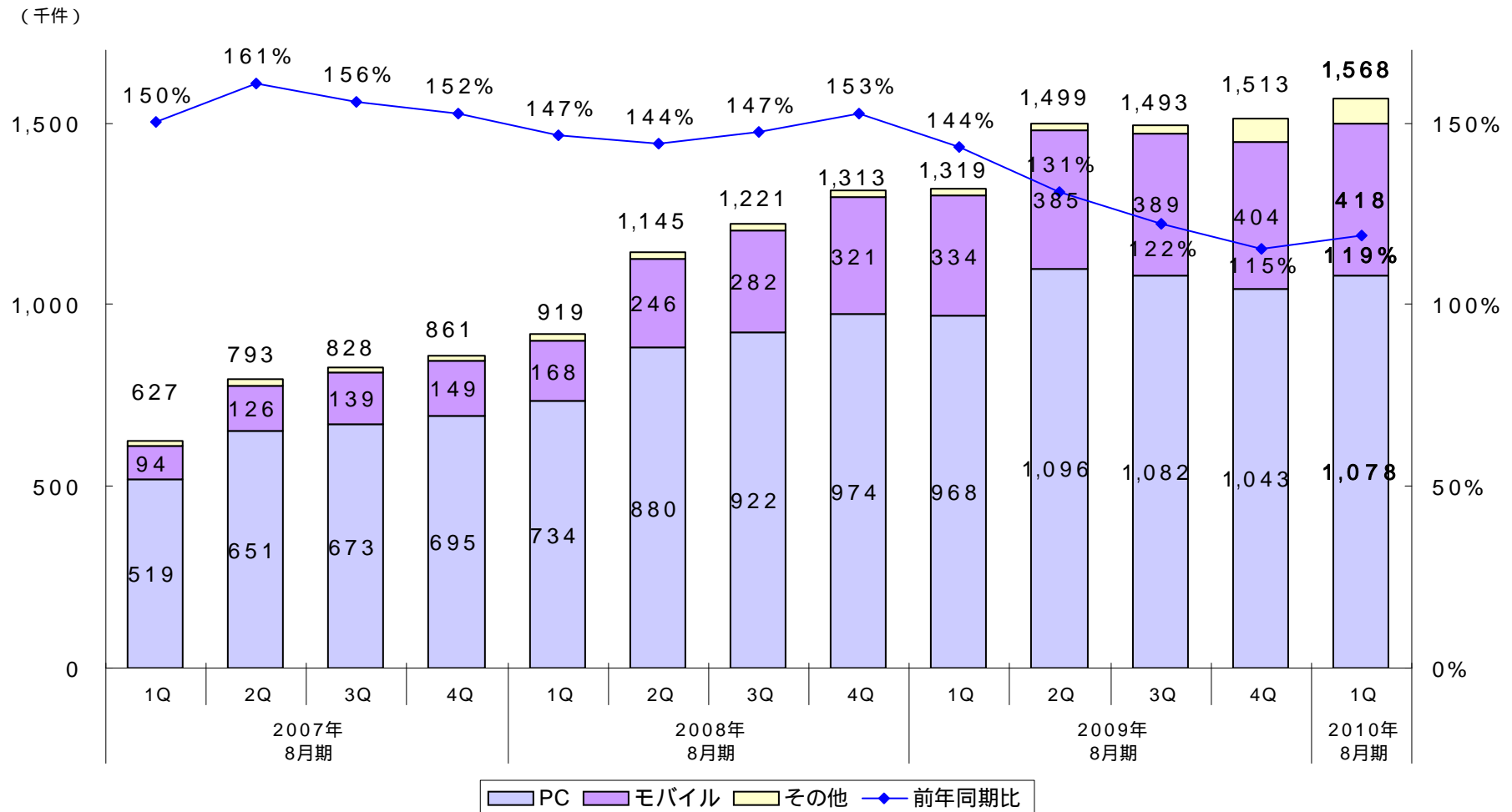
会員数は2008年8月期2Q以降の増加ペースを維持



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四半期末時点での合計です。

主要な経営指標 オーダー数四半期推移

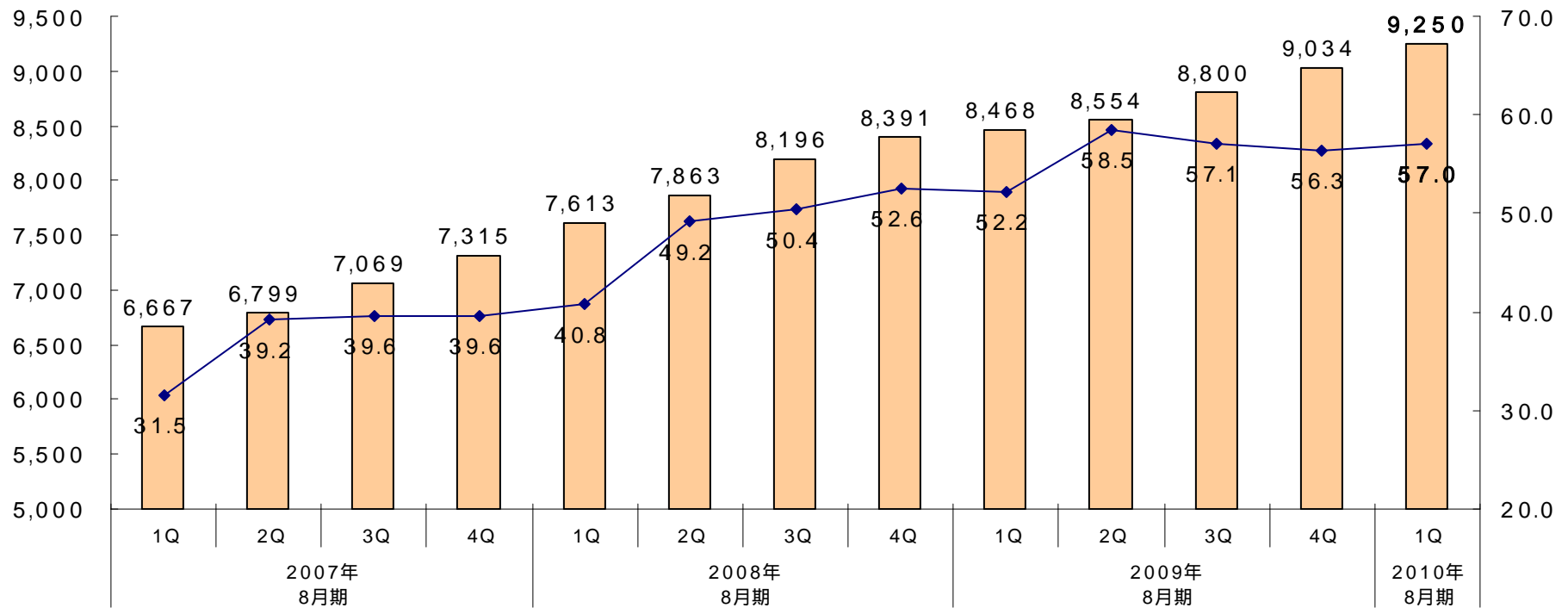
不況による個人消費の落ち込みの影響を受けながら
11月には月間過去最高オーダー数55.3万件、四半期でも過去最高オーダー数を記録



主要な経営指標 加盟店舗数四半期推移

新規加盟店の開発に注力し、2009年8月期3Qからの純増ペースを維持

	2007年 8月期				2008年 8月期				2009年 8月期				2010年 8月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
新店数	377	291	404	369	451	364	448	380	270	336	437	451	406
退店数	153	159	134	123	153	114	115	185	193	250	191	217	190
純増数	224	132	270	246	298	250	333	195	77	86	246	234	216

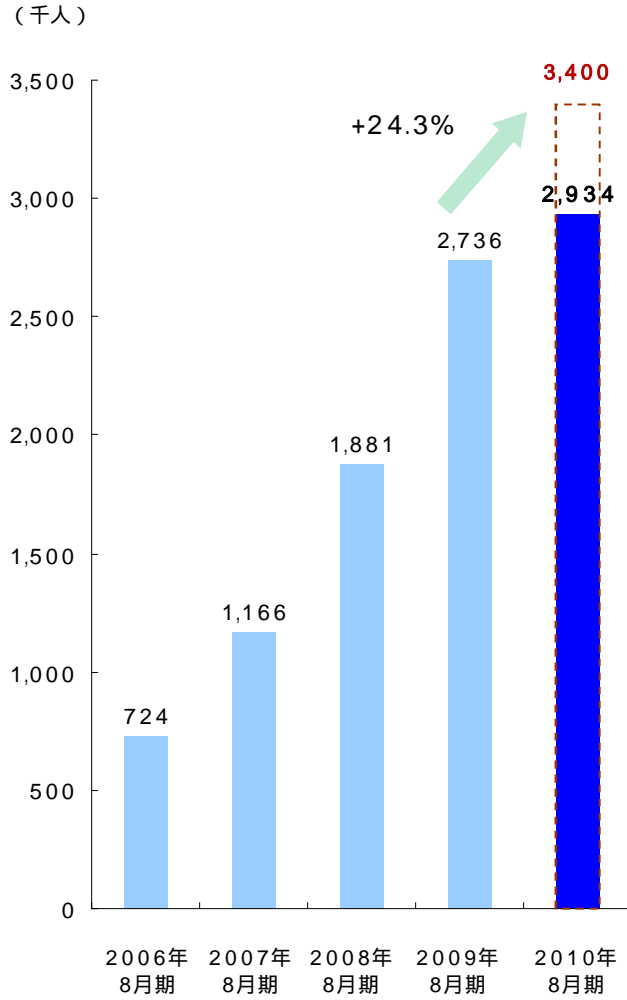


累計店舗数
 店舗当たりオーダー数

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

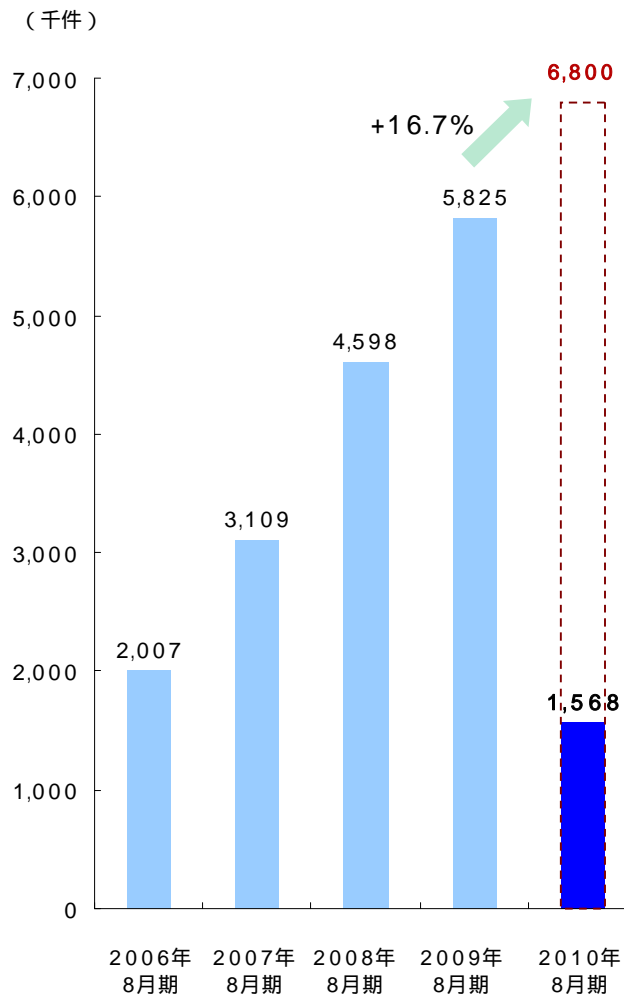
主要な指標の達成状況

会員数



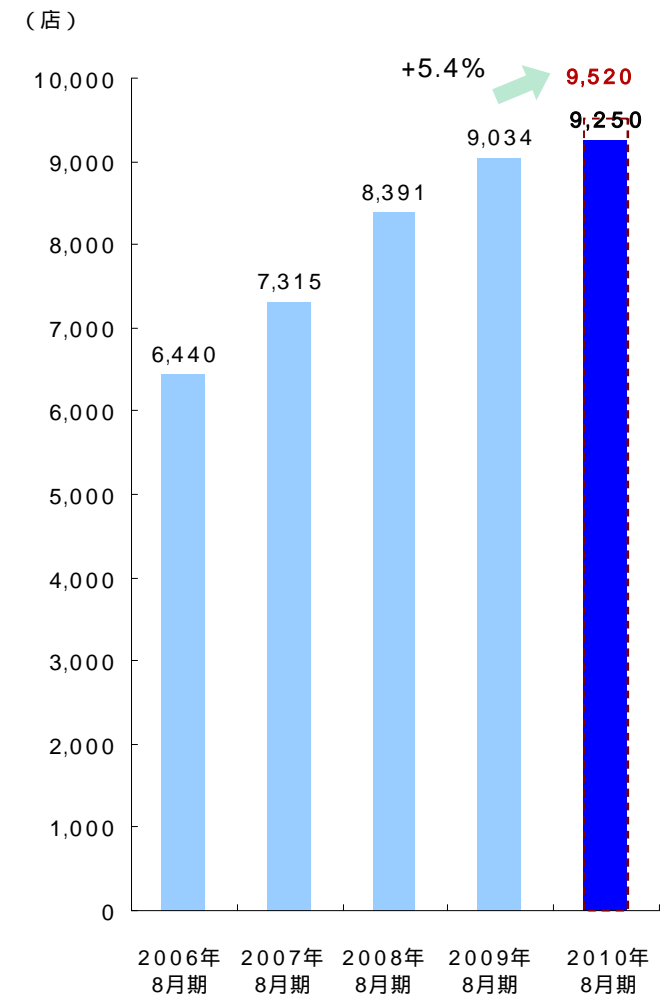
進捗率：29.9% (純増)

オーダー数



進捗率：23.1%

店舗数



進捗率：44.4% (純増)

2010年8月期 業績予想

(百万円)

	当四半期 (実績)	第2四半期累計期間 (計画)		通期 (計画)	
	金額	金額	進捗率	金額	進捗率
売上高	277	578	48.0%	1,240	22.4%
営業利益	78	105	75.2%	280	28.2%
経常利益	82	105	78.1%	280	29.3%
当期純利益	34	40	85.8%	140	24.5%

売上高

オーダー数が順調に推移し、ほぼ計画どおりに進捗

費用

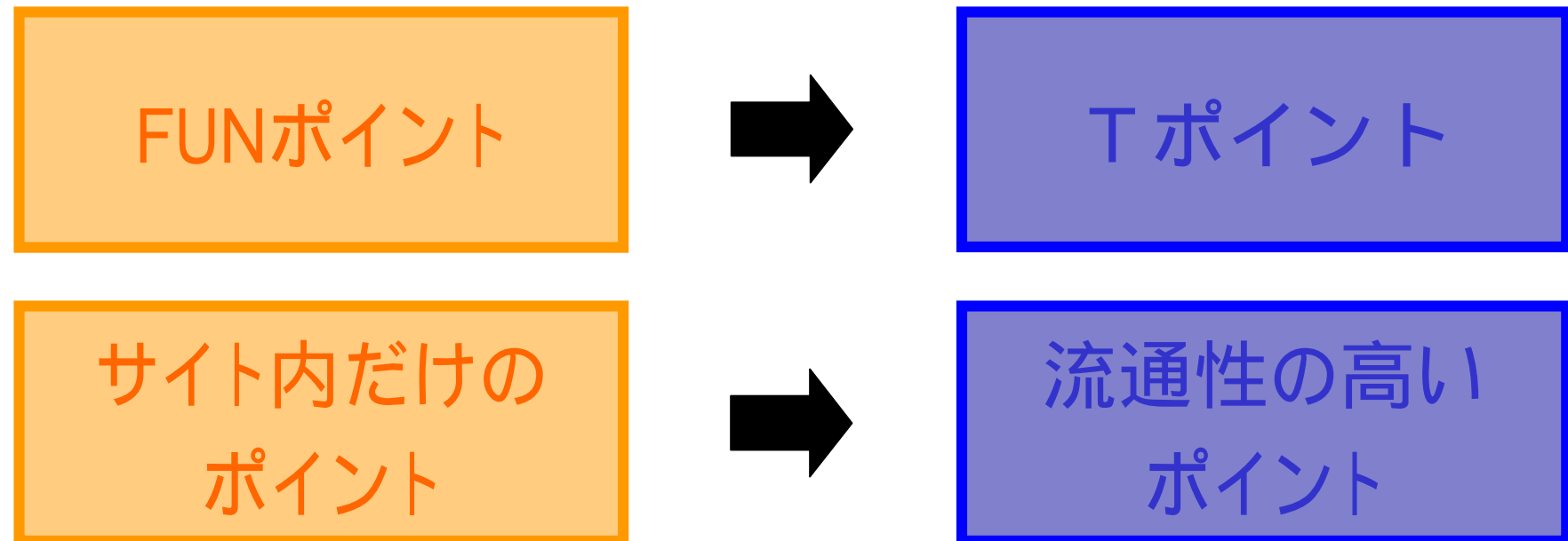
新システム関連の減価償却費、通信費等が未発生(注)

人件費等を抑制

(注) 11月中旬に予定していた新出前館システムのリリースが、12月1日に変更となったため

2010年8月期第2四半期以降の主要施策 Tポイントの導入

2009年12月1日より出前館で、Tポイントの付与と還元のサービス開始



Tポイントとは、全国64企業約30,000店舗（2009年11月末現在）で貯めて使える共通ポイントです。Tカードをお持ちのお客様がTSUTAYAやファミリーマート、ENEOS、カメラのキタムラ、スリーエフなどの参加店を利用する際、Tカードを提示すると利用金額に応じてTポイントが貯まります。貯まったTポイントは参加店で使えるほか、ANAのマイルとも交換できます。

2010年8月期第2四半期以降の主要施策 加盟店へのコンサルテーションの強化

加盟店へ販促強化による売上拡大の新たな仕組みを提供



【売上拡大のための新たな仕組み】

注文履歴のデータ化

注文履歴データをマーケティングツールとして利用可能



タイムリーなメール販促

ユーザーへのクーポンメールなどを加盟店からタイムリーに配信可能



Tポイント付与率の変更

注文状況に応じて加盟店側でタイムリーに付与率を変更可能

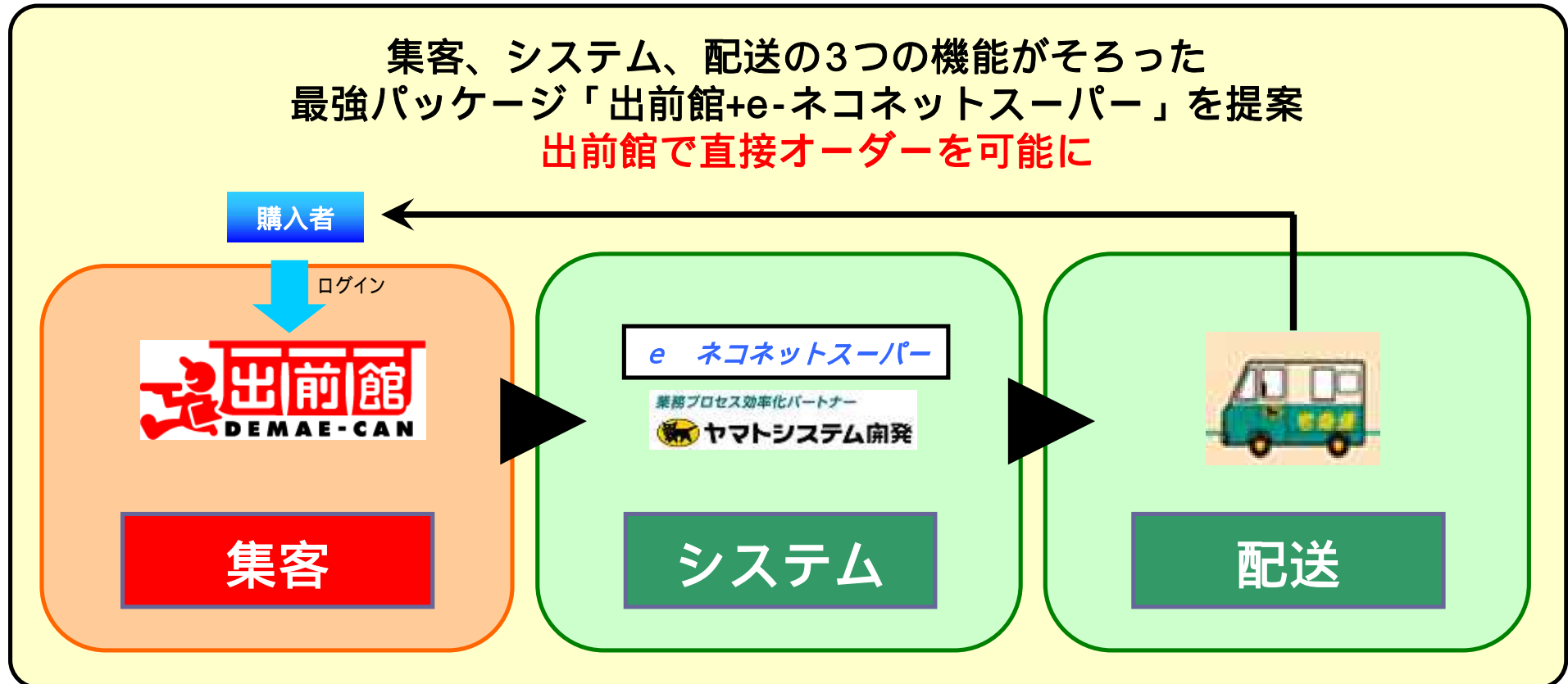


etc...

急速な市場拡大が予測されるネットスーパー市場へ参入

現在、出前館ではリンク掲載のみ

集客、システム、配送の3つの機能がそろった
最強パッケージ「出前館+e-ネコネットスーパー」を提案
出前館で直接オーダーを可能に



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