

第12期（2011年8月期） 第2四半期（2010年12月～2011年2月） 決算説明資料



夢の街創造委員会株式会社

2011年4月12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）

2011年8月期第2四半期は増収増益

- 売上高 : 334百万円(前年同期比+14.0%)
年末年始の繁忙期にオーダー数を着実に伸ばし、
四半期としては初の3億円を越える過去最高売上高を達成
- 営業利益 : 82百万円(前年同期比+41.9%)
第1四半期から営業利益は回復基調に移行している中、
当第2四半期は売上高を増加させ費用を前期から継続としたことにより
過去最高の営業利益を達成

中期経営計画に対するレビュー

- オーダー数拡大への取組
関東・関西以外の地域戦略を積極推進し、2011年3月には九州営業所を設立
2010年12月にiPhone専用アプリ「出前館」をリリースし、
オーダー/新規会員を拡大
- ネットスーパー事業
店舗開拓に加えて、オーダー数の増加に注力中

2011年8月期第2四半期 決算概要

売上高・利益ともに前年同期比・前四半期比で増加し過去最高額を達成

(百万円)

	当四半期 (10/12- 11/02)	前年同期 (09/12- 10/02)	前年同期比	前四半期 (10/09- 10/11)	前四半期比
売上高	334	293	+14.0%	290	+15.3%
営業利益	82	57	+41.9%	47	+71.2%
営業利益率	24.6%	19.7%	+4.9pts	16.5%	+8.1pts
経常利益	82	58	+40.9%	49	+68.4%
経常利益率	24.7%	20.0%	+4.7pts	16.9%	+7.8pts
当期純利益	47	21	+120.4%	25	+87.9%
純利益率	14.3%	7.4%	+6.9pts	8.8%	+5.5pts

2011年8月期第2四半期 売上高内訳

主収益のオーダー手数料を中心に売上を順調に増加

(百万円)

	当四半期 (10/12- 11/02)	前年同期 (09/12- 10/02)	前年同期比	前四半期 (10/09- 10/11)	前四半期比
出前館事業	332	290	+14.6%	287	+15.5%
基本掲載料	63	59	+5.7%	61	+2.3%
オーダー手数料	216	196	+10.5%	180	+20.1%
広告収入	18	18	-1.7%	17	+4.8%
その他 (注)	33	15	+123.0%	27	+21.5%
関連事業	1	3	-40.6%	2	-7.9%
売上高合計	334	293	+14.0%	290	+15.3%

(注)その他：新規加盟料、ネットスーパー関連の売上、ポイントシステム使用料などの合計

2011年8月期第2四半期 原価および販管費の内訳

売上原価は若干増加しているが売上原価率は25%前後を維持
販管費は前年同期からほぼ一定額で推移

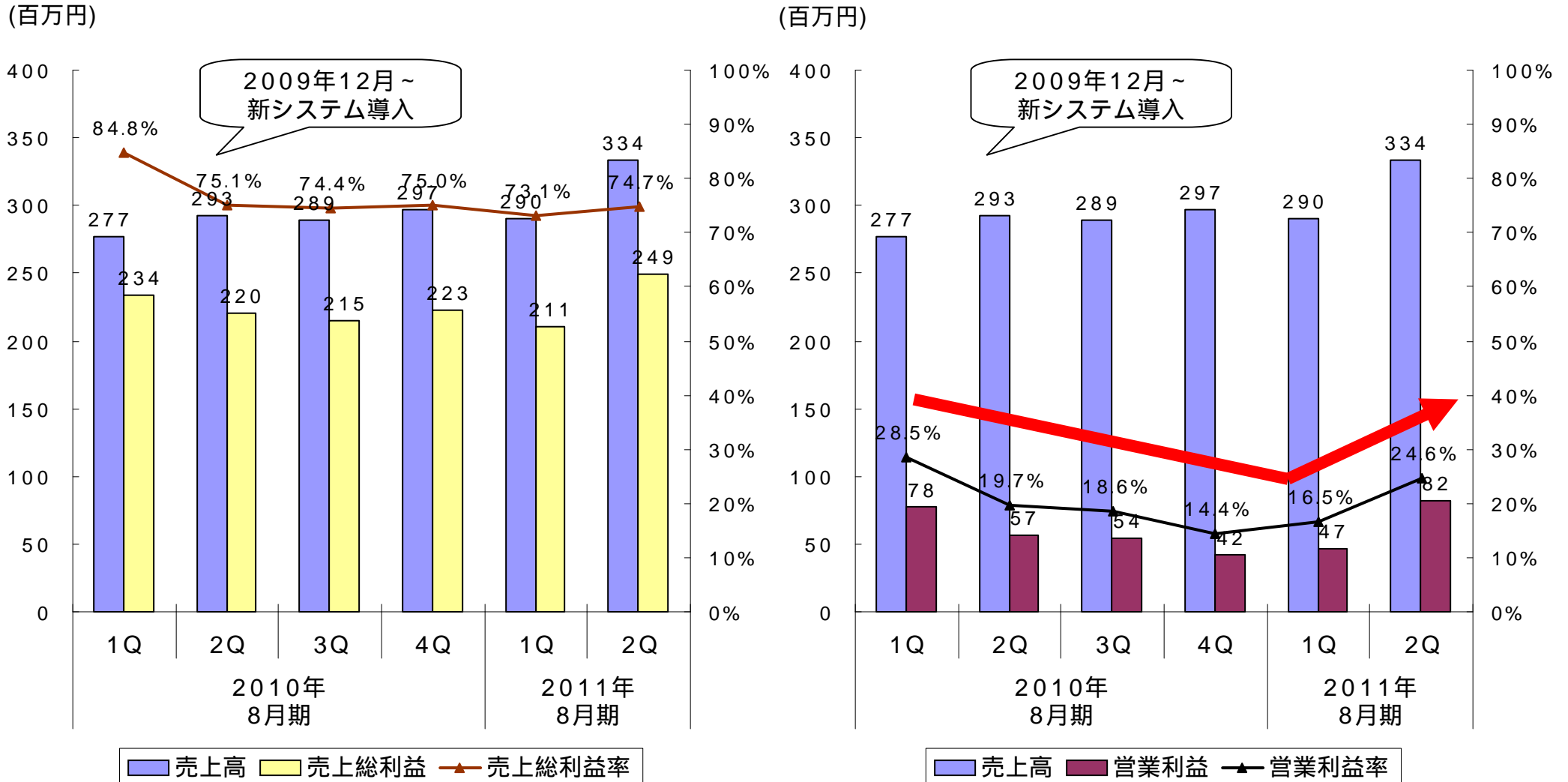
(百万円)

	当四半期 (10/12- 11/02)	前年同期 (09/12- 10/02)	前年同期比	前四半期 (10/09- 10/11)	前四半期比
売上原価	84	73	+15.8%	78	+8.3%
売上原価率	25.3%	24.9%	+0.4pts	26.9%	-1.6pts
販管費	167	162	+3.2%	163	+2.3%
販管费率	50.1%	55.3%	-5.2pts	56.5%	-6.4pts
人件費 (注)	94	90	+4.1%	91	+2.6%
広告宣伝費	30	18	+64.2%	26	+14.8%
その他	42	53	-19.4%	45	-5.8%

(注)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・売上総利益・営業利益の四半期推移

営業利益は第1四半期以降回復基調に転じており
当第2四半期は営業利益率24.6%と大幅に回復



2011年8月期 第2四半期累計期間概要

第2四半期累計期間においても売上高は過去最高を達成
営業利益は前年同期より若干減少しているが、
前期1Qが新システムリリース導入前で一時的に利益率が高かったことによる

(百万円)

	第2四半期 累計期間 (10/09- 11/02)	前年同期 (09/09- 10/02)	前年同期 増減率
売上高	624	570	+9.4%
営業利益	130	136	-4.9%
営業利益率	20.8%	24.0%	-3.2pts
経常利益	131	140	-6.3%
経常利益率	21.1%	24.7%	-3.6pts
当期純利益	73	55	+30.6%
純利益率	11.7%	9.8%	+1.9pts

2011年8月期累計期間 計画に対する進捗

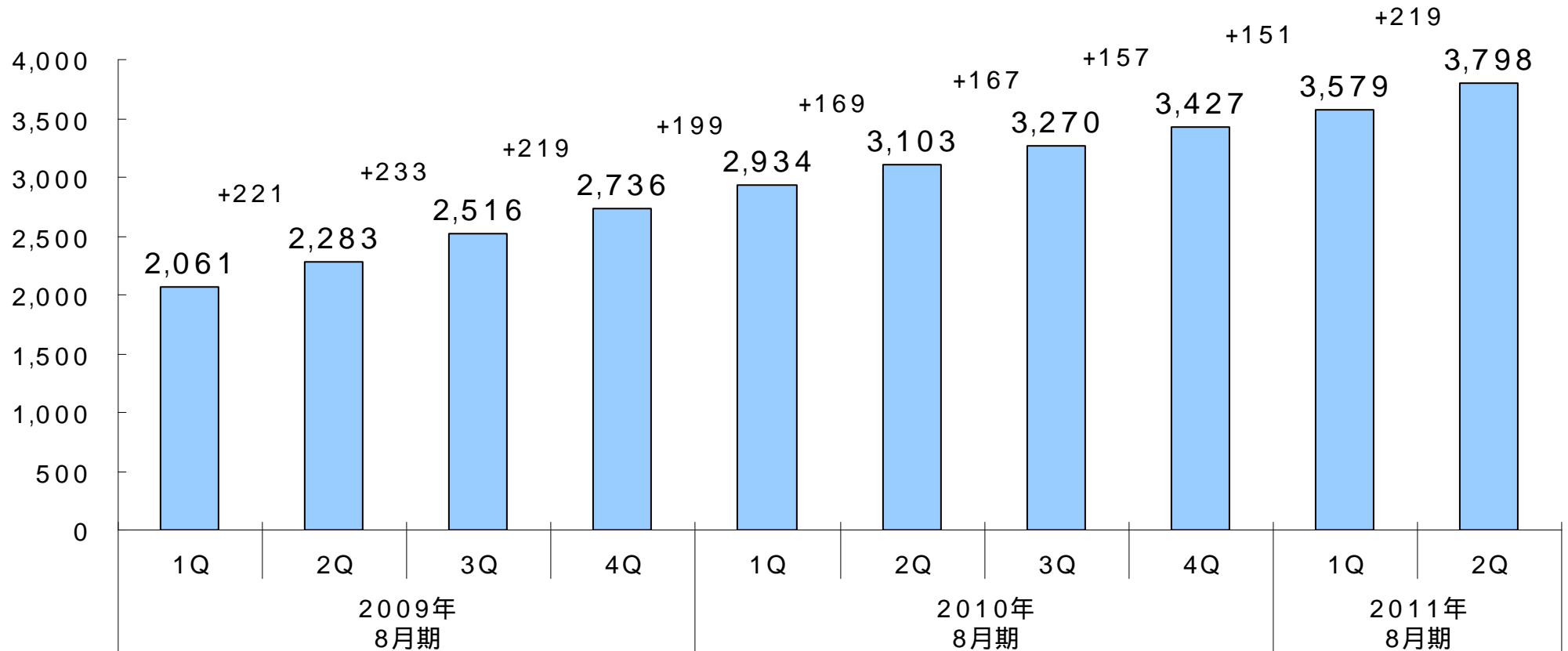
売上高はオーダー数が計画を上回ったことにより達成
費用についても計画内に抑えたことにより利益も達成

(百万円)

	第2四半期 累計期間 (実績)	第2四半期 累計期間 (計画)		通期 (計画)	
	金額	金額	達成率	金額	進捗率
売上高	624	615	101.5%	1,286	48.6%
営業利益	130	114	114.2%	275	47.3%
経常利益	131	115	114.6%	277	47.6%
当期純利益	73	65	112.4%	157	46.5%

主要な経営指標 会員数四半期推移

iPhone専用アプリのリリースの影響等により
年末年始に新規会員を大幅に獲得しオーダー数の増加に寄与

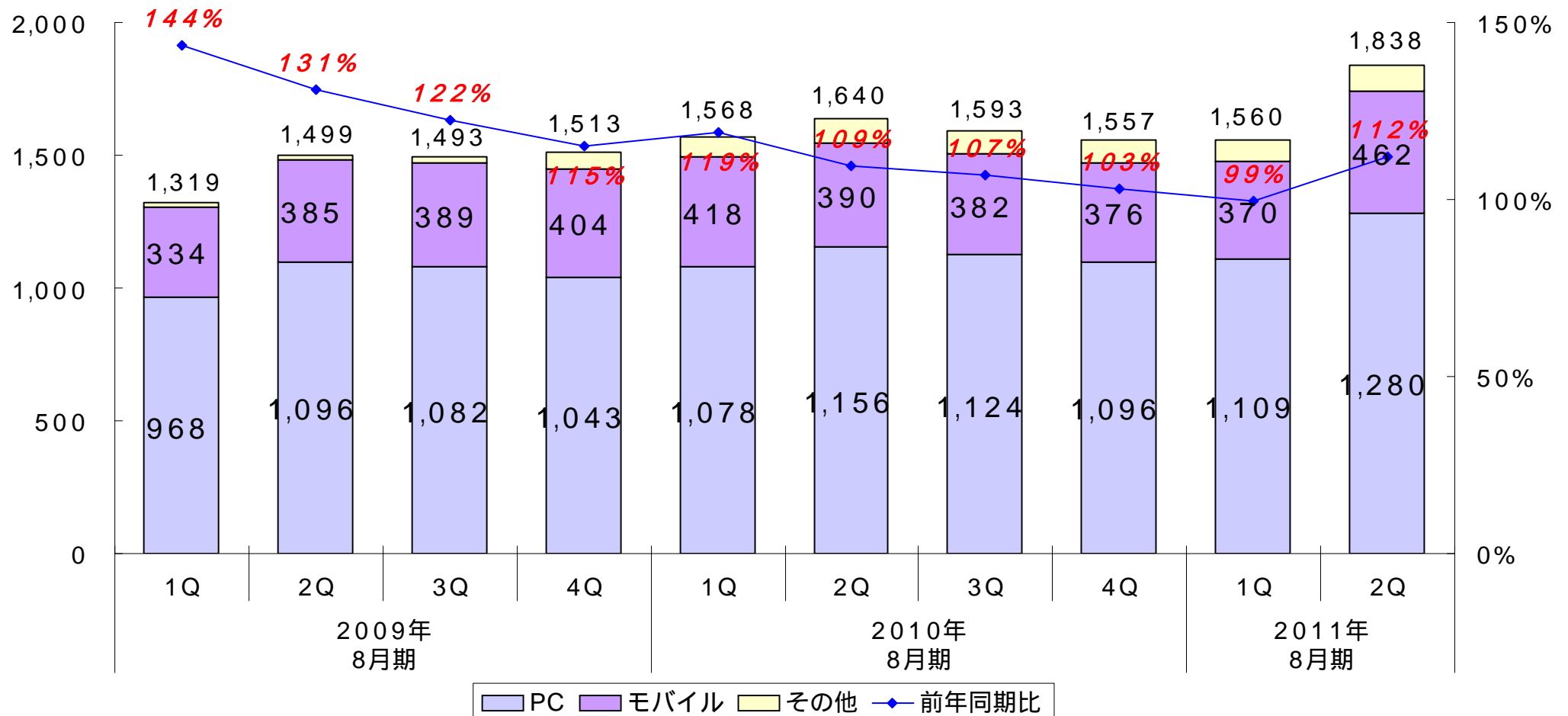


会員数は、当社が運営する「出前館」及び提携サイトの会員数の四半期末時点での合計です。

主要な経営指標 オーダー数四半期推移

システムの安定稼働、iPhone専用アプリ、地域戦略の積極推進により
 年末年始の繁忙期にオーダー数を順調に伸ばし過去最高オーダー数を達成

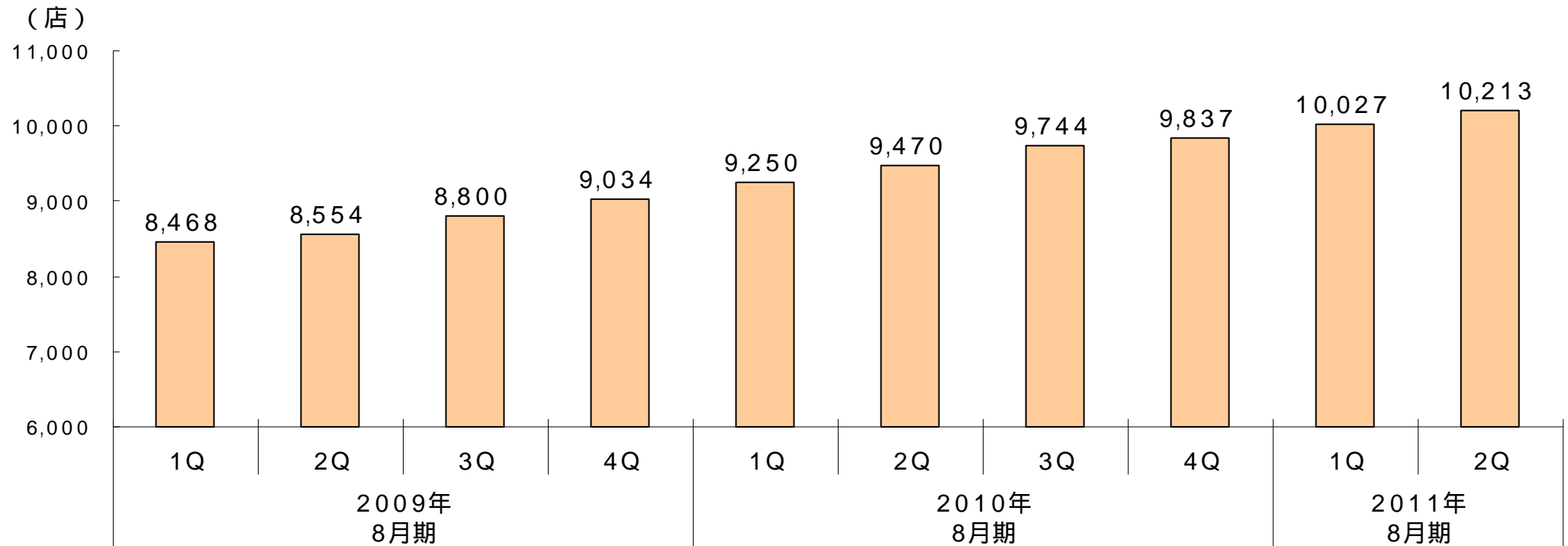
(千件)



主要な経営指標 加盟店舗数四半期推移

店舗獲得数は1Qに引続き堅調に推移している

	2009年 8月期				2010年 8月期				2011年 8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
新店数	270	336	437	451	406	485	496	379	408	426
純増数	77	86	246	234	216	220	274	93	190	186

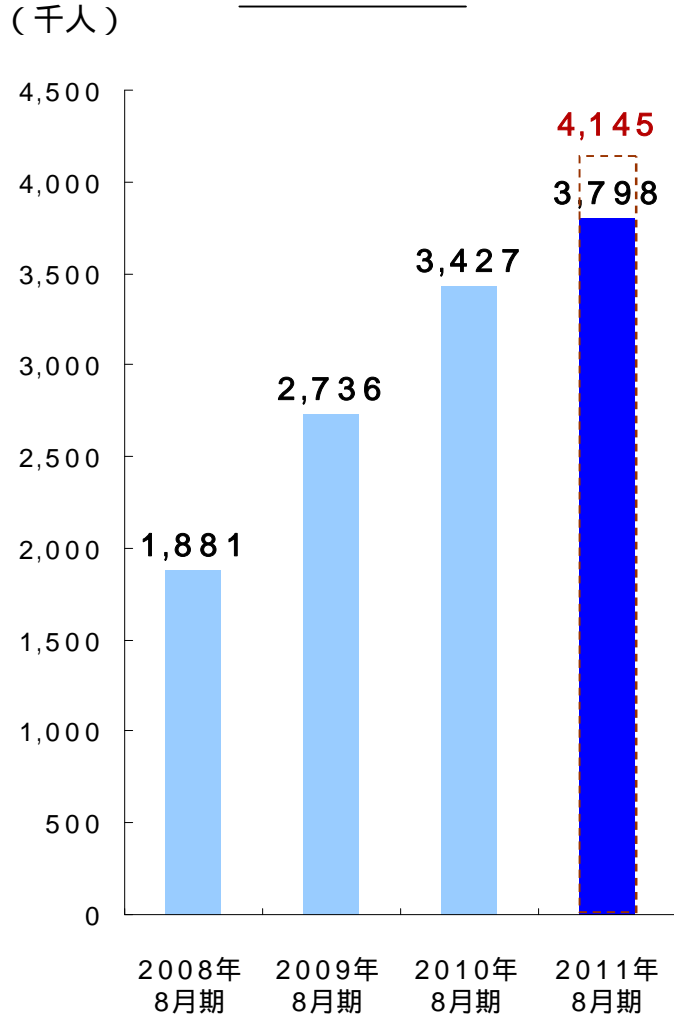


■ 累計店舗数

店舗数は四半期末時点の店舗数

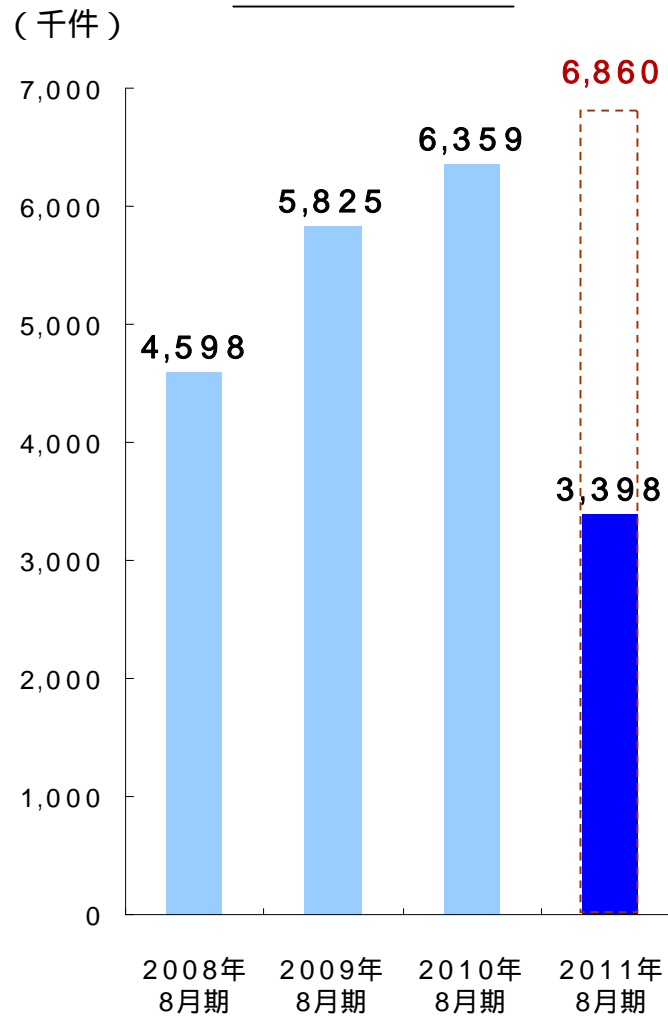
主要な指標の達成状況

会員数



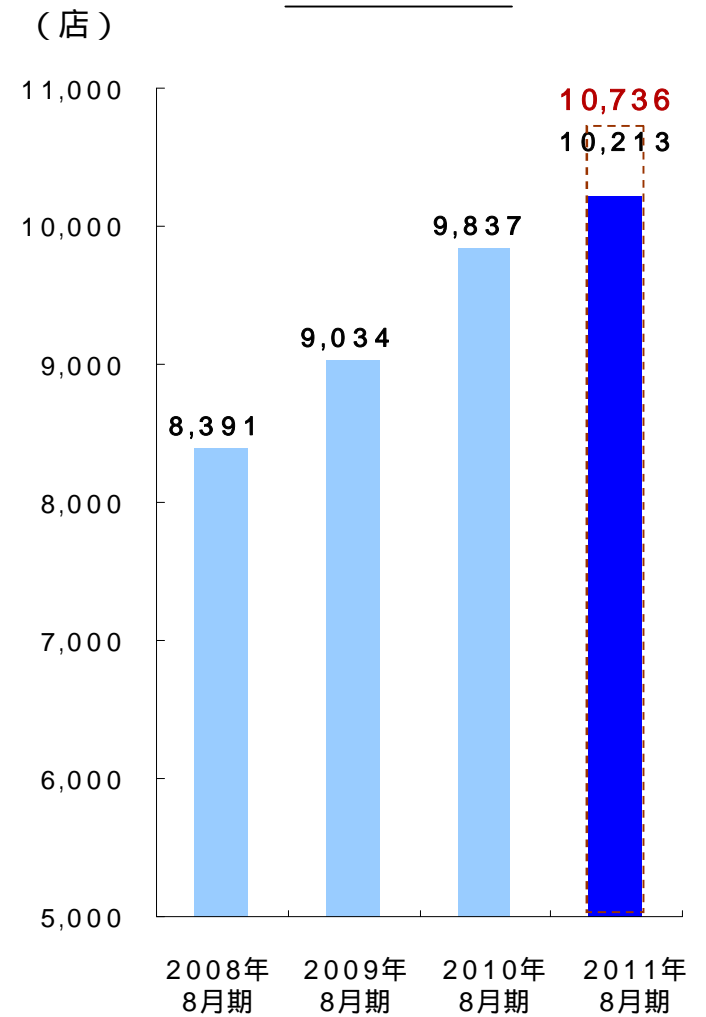
進捗率：51.7%(純増)

オーダー数



進捗率：49.5%

店舗数



進捗率：41.8%(純増)

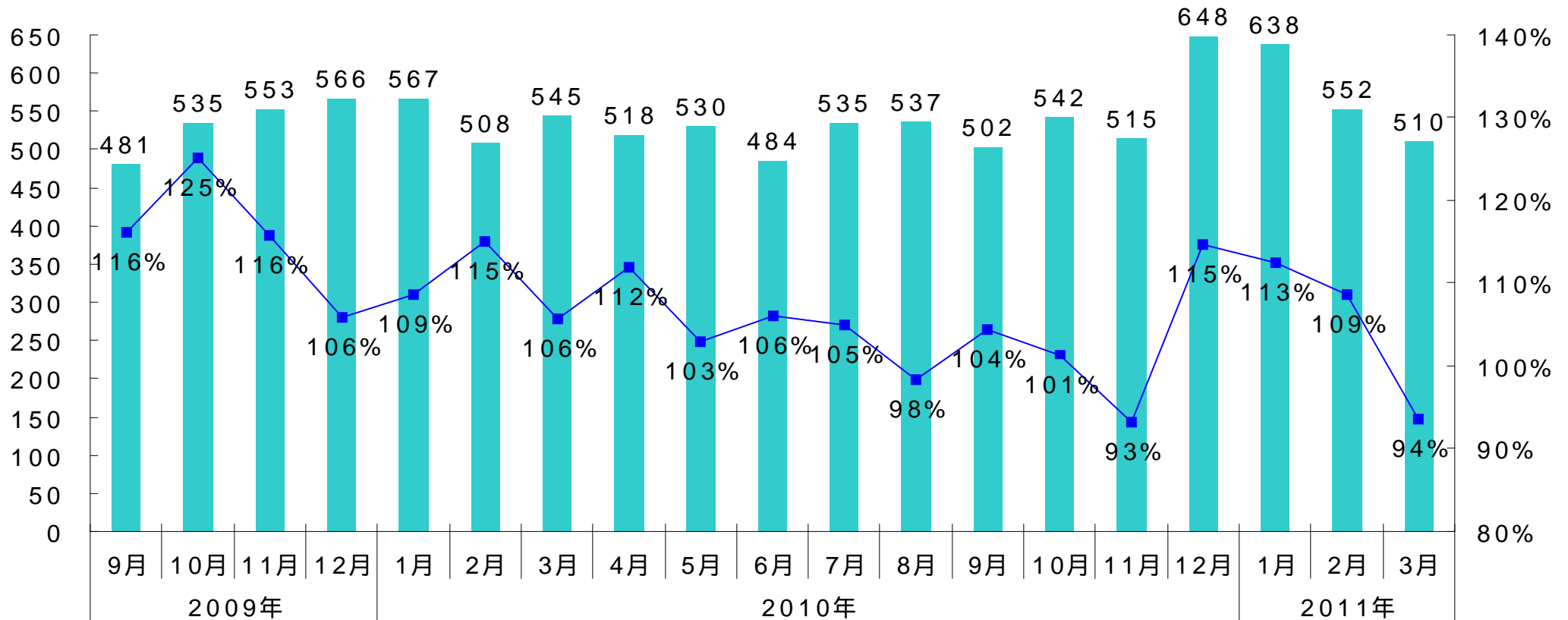
2011年8月期下期の見通しについて

2011年3月度のオーダー数について

3月度オーダー数は震災前は前年比110%を上回るペースで順調に推移していたが、11日以降は一時的なサイト停止や一部地域の店舗がオープンできなかった影響で前年比94%で着地

今後の見通しについて

4月上旬現在東北地方を除き震災前に近い水準まで回復しており、計画達成に向け下期の施策を実施中
東北地方のオーダー数構成比は数%程度と出前館全体に与える影響は小さい



中期経営計画 主要施策

出前ポータルサイトとしての絶対的地位の確立(オーダー数の拡大)

- (1) 地域戦略 (会員・店舗の開拓余地の大きい地方大都市を中心に攻略)
- (2) 会員戦略 (会員の利用活性化によるオーダー数増加戦略)
- (3) 加盟店戦略 (加盟店の自走によるオーダー数増加戦略)

ネットスーパー事業

- (1) 首都圏・近畿圏での出店と成功事例の展開
- (2) 既存の大手ネットスーパーとのID連携の獲得と加速
- (3) 出前館との相乗効果企画の創出

中国事業

事業計画策定中
別途開示予定

- (1) 事業立上げに対する人、物、金の積極投資
- (2) 信頼できるパートナーとの協業
- (3) 現地法人の設立

主要施策 オーダー数拡大への取組み

地域戦略

レビュー

- ・福岡県/北海道を中心に店舗開拓を推進し新規の地場チェーンや個店を中心にオーダーを伸ばし2Qオーダー数前年比は125%以上の高い成長を記録

下期戦略

- ・[震災の影響の少ない九州、北海道での展開を加速する](#)
- ・2011年3月には九州営業所設立済み、店舗開拓だけでなく地場チェーンとの関係性を強化
- ・北海道営業所の早期設立を検討中

地域戦略の加速により
売上のリカバリーを図る

会員戦略

レビュー

- ・UI改善を実施、特にモバイルで鈍化していた会員数/オーダー数を回復
- ・iPhone専用アプリをリリースし新規会員を獲得

下期戦略

- ・新たな会員獲得に向けて[アンドロイド専用アプリ](#)を前倒して開発予定
- ・会員の活性化を目的とし、[ユーザーレビュー機能](#)を4Q~リリース予定(中長期的施策)

アンドロイド開発の前倒して
売上のリカバリーを図る

加盟店戦略

下期戦略

- ・[加盟店管理画面](#)を4Q~リリース予定(中長期的施策)
加盟店管理画面とは加盟店自身が出前館を利用し能動的な販促活動を行うことにより売上を増加させ、かつ当社の作業コスト削減を促進するサイトの仕組み
例：加盟店によるタイムリーなメニュー変更やメール販促による売上増加と当社作業コスト削減

主要施策 ネットスーパー事業

ネットスーパー事業

レビュー

- ・ ネットスーパーシステムパッケージを利用した店舗を引続き獲得
2011年3月末現在12店となりネットスーパーのポータルサイトとしては日本最大級
- ・ オーダー数増加を狙いネットスーパー専用ページを開設し商品検索機能などの機能追加を実施

下期戦略

- ・ オーダー数増加に向けて継続的な機能追加を実施しUIを改善
- ・ 出前館の強みを活かすべく会員の多い東京、大阪の中心部で出店するため戦略的に営業中
- ・ 出前館でネットスーパーの使い方の提案、ユーザーレビューなどを掲載し出前館ユーザーのネットスーパー利用促進を喚起

店舗名	都道府県
ヤックスネットドラッグ	千葉県
ユアーズネットスーパー ユアーズ直行便・アバンセ直行便	広島県
ボンマルシェネットスーパー	兵庫県
ニシナ らくらく便	岡山県
ネットスーパーマルイ宅配便	岡山県
トーエイネットスーパー おつかい便	広島県
オザムネットスーパー	東京都
鮮幸便	神奈川県
即日宅配のドラッグストア 速配ミック	大阪府
ネットスーパーヤマキシの生鮮宅配便	石川県
サンキューネットスーパー	富山県

ネットスーパー加盟一覧



ネットスーパー専用ページ



TV

日付	局名	タイトル(内容)
2/9	フジテレビ	『マツコの部屋』 マツコ・デラックスさんが番組内で 「出前館」を紹介
2/5	関西テレビ	『ウラマヨ』 「ウラマヨガッポリ列伝！やり手の オンナたち」で代表の中村を 紹介
1/18	関西テレビ	『スーパーニュースアンカー』 「ゴールドアンカー」で 「出前館」を紹介
1/20	ダイワ・ 証券情報TV	「少子高齢化で活況！ 宅配ビジネス」で 「出前館」を紹介



その他の主なメディア掲載

日付	媒体名	タイトル(内容)
2/14	YAHOO!JAPAN ニュース	『ネットスーパー利用者の過半数 が男性 「出前館」利用者調査』 にて出前館が紹介
2/14	日本経済新聞	『過去最高の利益水準』にて 夢の街が紹介
1/31	PRESIDENT	『女性でも実力で社長になる！』 にて弊社代表の中村利江が紹介
1/26	日刊工業新聞	『夢の街創造委員会、「出前館」 の口コミPR担当を募集』にて 夢の街が紹介
1/11	YAHOO!JAPAN ニュース	『出前館、12月の月間オーダー数 が64万件突破』にて出前館が紹介
1/9	中日新聞	『核心「食の宅配」需要高まる』 にて出前館が紹介
1/7	WORK MASTER	『iPhoneユーザー注目。10万 ダウンロード突破した あのアプリ』にて出前館が紹介
1/4	YAHOO!JAPAN ニュース	『Wiiの「出前館」が好調』にて 出前館が紹介

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） 社長室 03-5545-3843
ir@yumenomachi.co.jp