

# 第13期（2012年8月期） 第2四半期（2011年12月～2012年2月） 決算説明資料



夢の街創造委員会株式会社

2012年4月12日

日本最大級の  
出前ポータルサイト

**出前館**  
DEMAE-CAN

会員数約450万人超  
加盟店舗数約1万店超  
流通金額約190億/年

夢の街創造委員会株式会社

（大阪本社）541-0057 大阪府中央区北久宝寺町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-II  
03-5545-3843（TEL）03-5545-3842（FAX）

## ■2012年8月期第2四半期は増収減益で着地

一売上高 : 358百万円(前年同期比+6.9%)  
(過去最高を記録)

月間オーダー数は、12月、1月ともに過去最高の記録を更新。  
四半期オーダー数も、過去最高の194万件となった結果、同期間で過去最高の358百万円で着地。

一営業利益 : 66百万円(前年同期比-18.8 %)

前年同四半期より減少。  
事業拡大に対応するために行なった人員補強で  
人件費が増加したことが要因。  
尚、発生コストは当初からの計画どおり。

## 2012年8月期第2四半期 決算概要

売上高は前年同期比に対して6.9%増加。同期間、最高値での着地。  
 当期は、上半期で種まき（投資・事業準備）を行い、  
 下半期から来期以降にかけて利益の刈り取りを行う戦略。

(百万円)

	当四半期 (11/12- 12/02)	前年同期 (10/12- 11/02)	前年同期比	前四半期 (11/09- 11/11)	前四半期比
売上高	358	334	+6.9%	315	+13.6%
営業利益	67	82	-18.8%	48	+37.9%
営業利益率	18.7%	24.6%	-5.9Pts	15.4%	+3.3Pts
経常利益	67	83	-18.8%	50	+35.0%
経常利益率	18.8%	24.7%	-6.0Pts	15.8%	+3.0Pts
当期純利益	40	48	-16.6%	27	+46.4%
純利益率	11.1%	14.3%	-3.1pts	8.6%	+2.5pts

## 2012年8月期上半期 決算概要

売上高は前年同期比に対して7.7%増加。

(百万円)

	当上半期 (11/09-12/02)	前上半期 (10/09-11/02)	前年同期比
売上高	672	624	+7.7%
営業利益	115	130	-11.6%
営業利益率	17.1%	20.8%	-3.7Pts
経常利益	116	131	-11.3%
経常利益率	17.4%	21.1%	-3.7Pts
当期純利益	67	73	-8.4%
純利益率	10.0%	11.7%	-1.7pts

## 2012年8月期第2四半期 売上高内訳

昨年3月以降に開設した営業所地域の加盟店舗数、オーダー数が増加。  
これによるサイト価値向上で広告収入も前年比15.4%と大きくアップ。  
前年同期に比べ+6.9%の増収。

(百万円)

	当四半期 (11/12- 12/02)	前年同期 (10/12- 11/02)	前年同期比	前四半期 (11/09- 11/11)	前四半期比
出前館事業	357	332	+7.1%	314	+13.2%
基本掲載料	67	63	+5.9%	66	+1.6%
オーダー手数料	225	217	+3.8%	193	+16.2%
広告収入	22	18	+15.4%	19	+10.5%
その他 <sup>(注)</sup>	43	34	+26.3%	35	+19.8%
関連事業	1	2	-30.8%	0	—
売上高合計	358	334	+6.9%	314	+13.6%

(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

## 2012年8月期上半期 売上高内訳

出前館事業は前上半期に比べ+8.1%、  
売上高全体でも前年同期に比べ+7.7%の増収。

(百万円)

	当上半期 (11/09-12/02)	前上半期 (10/09-11/02)	前年同期比
出前館事業	671	620	+8.1%
基本掲載料	133	125	+6.2%
オーダー手数料	419	397	+5.4%
広告収入 <sub>(注)</sub>	41	36	+12.5%
その他	78	62	+27.2%
関連事業	1	4	-67.7%
売上高合計	672	624	+7.7%

(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

## 2012年8月期第2四半期 原価および販管費の内訳

下半期以降の成長戦略を加速させる為、  
新規事業及びシステム基盤への投資を実施。

(百万円)

	当四半期 (11/12- 12/02)	前年同期 (10/12- 11/02)	前年同期比	前四半期 (11/09- 11/11)	前四半期比
売上原価	98	85	+15.6%	80	+20.9%
売上原価率	27.4%	25.3%	+2.1Pts	25.7%	+1.6Pts
販管費	193	167	+15.1%	185	+4.1%
販管费率	54.0%	50.1%	+3.9Pts	58.9%	-4.9Pts
人件費 (注)	114	94	+20.9%	110	+2.9%
広告宣伝費	33	30	+7.3%	25	+28.4%
その他	46	43	+8.1%	49	-5.7%

(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

## 2012年8月期上半期 原価および販管費の内訳

(百万円)

	当上半期 (11/09-12/02)	前上半期 (10/09-11/02)	前年同期比
売上原価	178	162	+9.8%
売上原価率	26.6%	26.1%	+0.5Pts
販管費	378	331	+14.1%
販管费率	56.3%	53.1%	+3.2Pts
人件費 (注)	230	186	+23.7%
広告宣伝費	58	57	+2.0%
その他	90	88	+2.0%

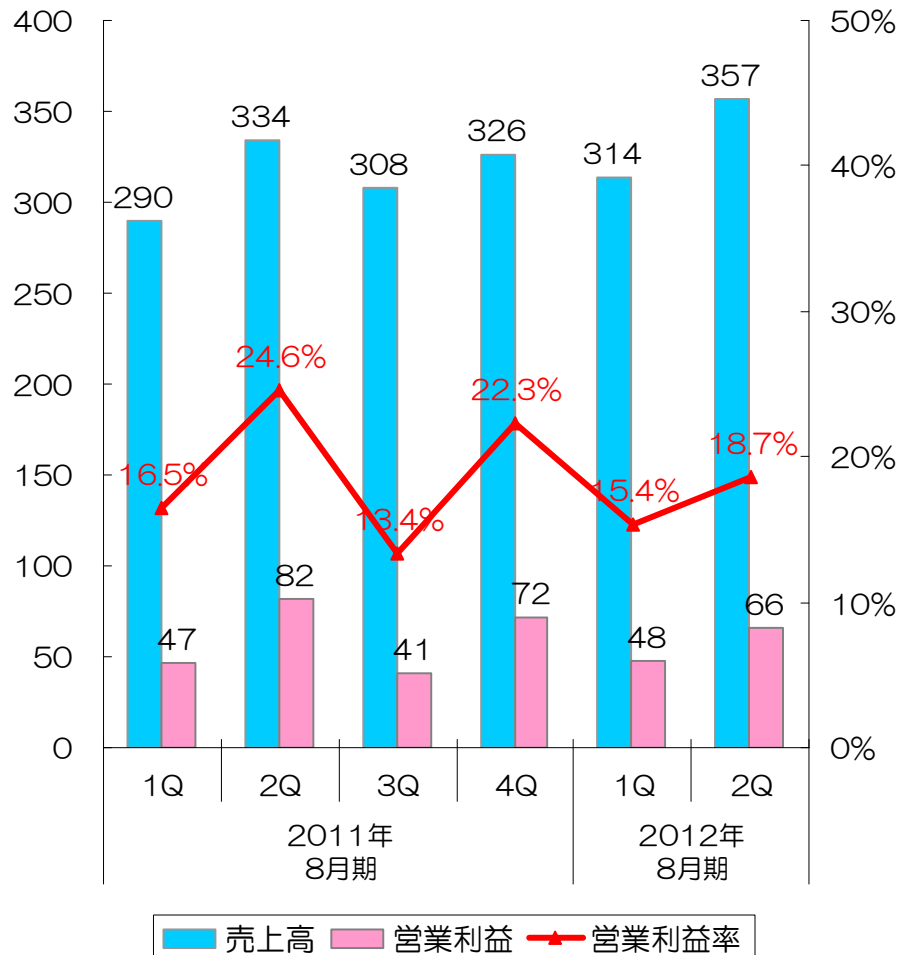
(注)人件費：役員報酬、給与（社員、アルバイト）、株式報酬費用、法定福利費、福利厚生費、求人費、旅費交通費の合計



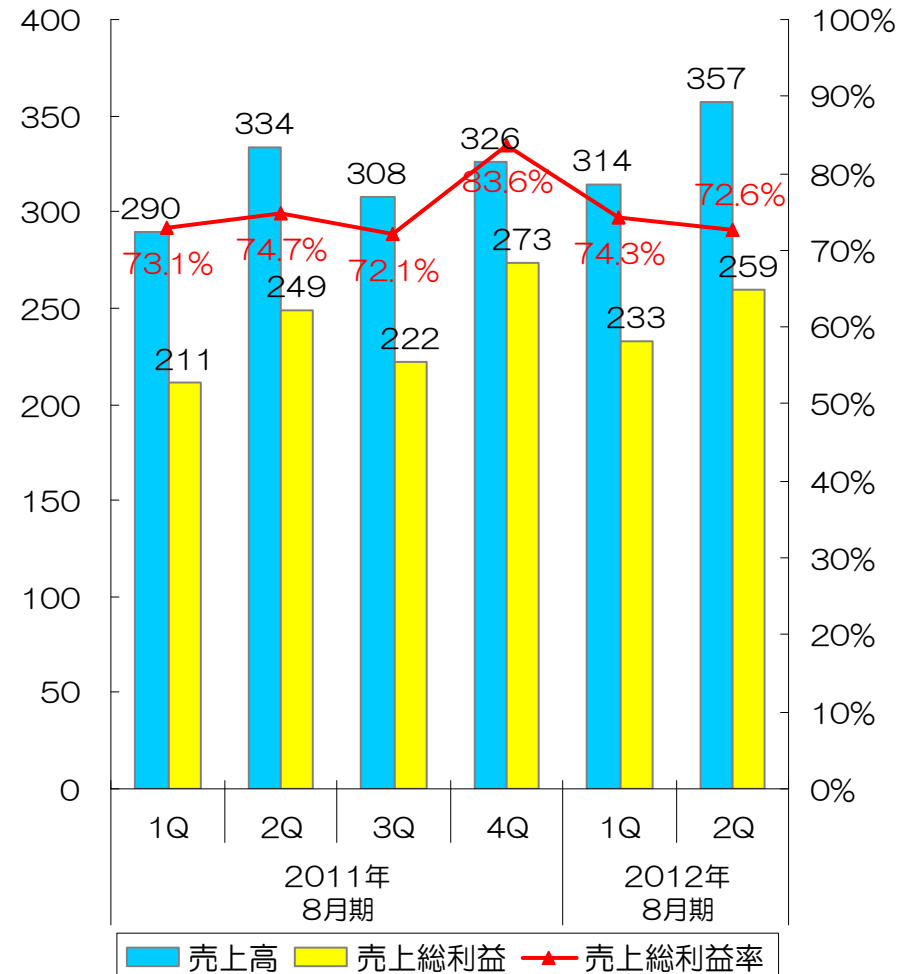
# 売上高・売上総利益・営業利益の四半期推移

## 四半期売上高の過去最高値を記録

(百万円)

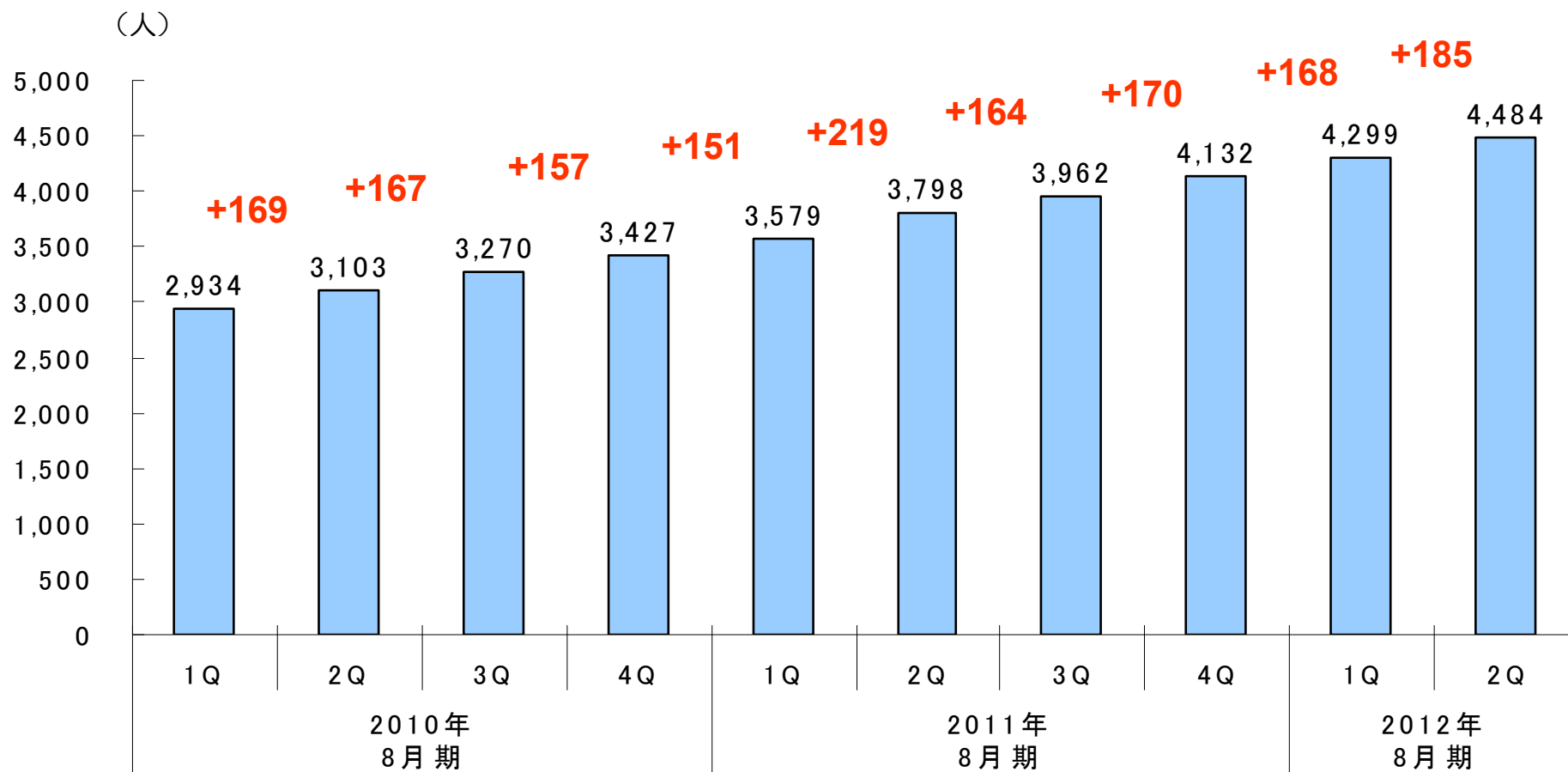


(百万円)



## 主要な経営指標 ①会員数四半期推移

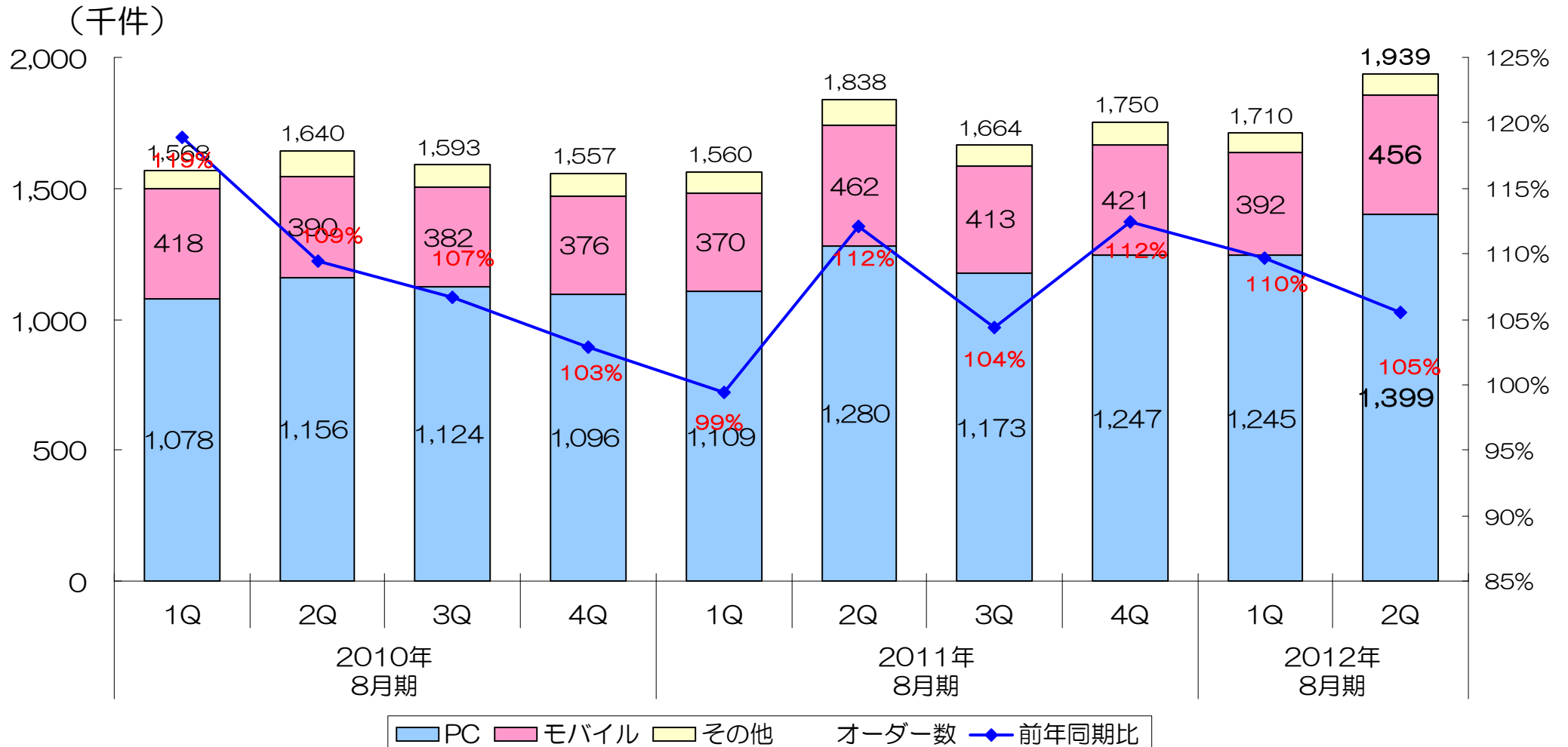
会員数は順調に推移し、448万人を突破  
来期には500万人を突破する予定



※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。

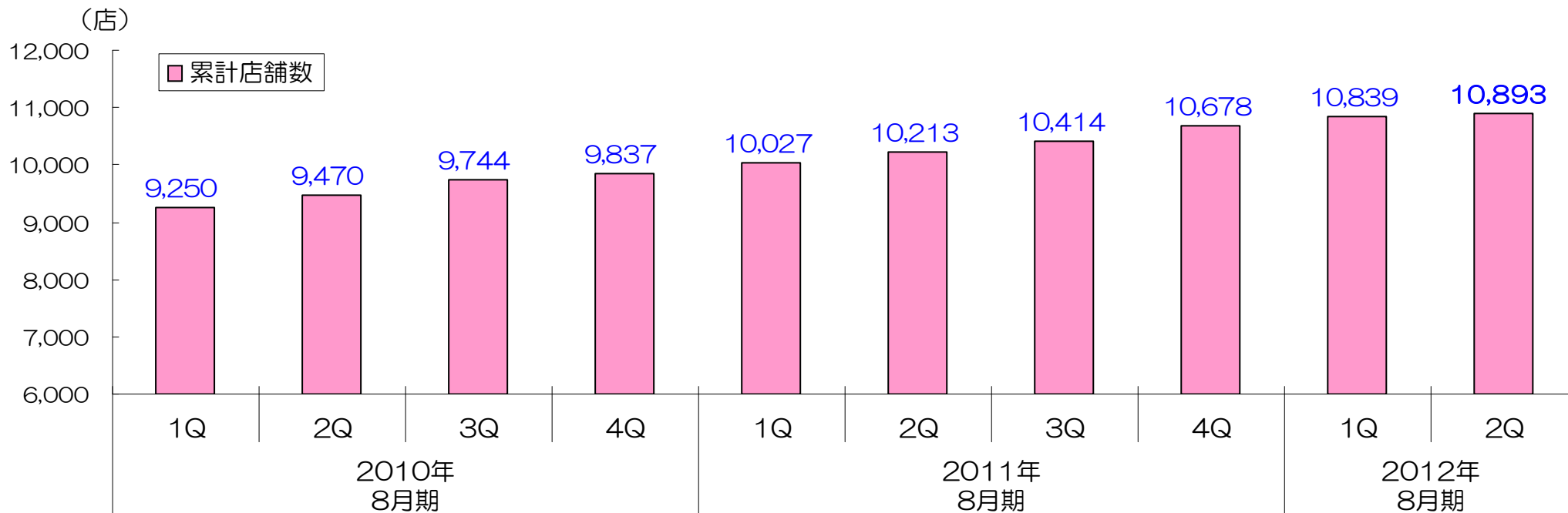
## 主要な経営指標 ②オーダー数四半期推移

2Qは前年同期を上回り、105%増で推移。  
スマートフォン用アプリのリリースに伴い、モバイルカテゴリー内ではスマートフォン比率が増加、成長市場として期待。



## 主要な経営指標 ③加盟店舗数四半期推移

Tポイント施策、徹底の影響で当四半期の成長スピードは、一時的に鈍化

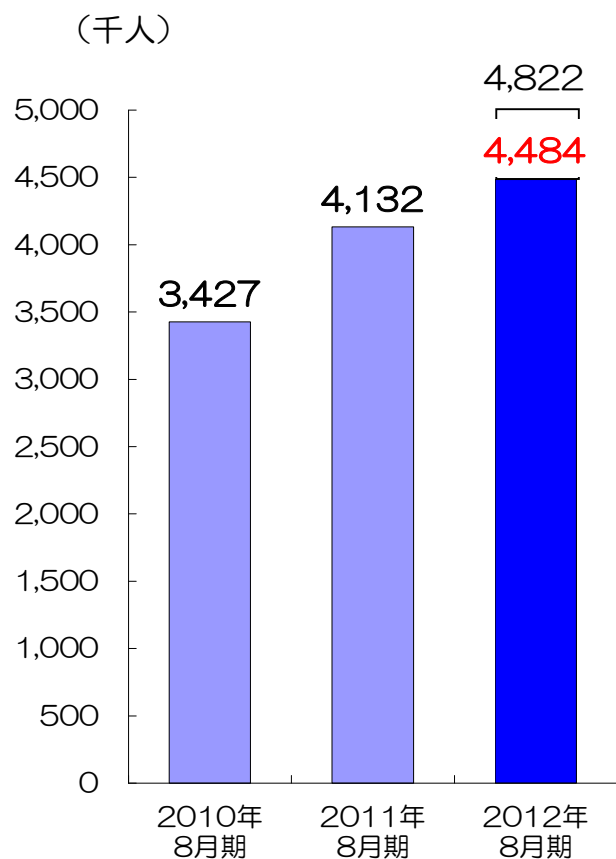


	2010年 8月期				2011年 8月期				2012年 8月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
新店数	406	485	496	379	408	426	458	529	407	404
純増数	216	220	274	93	190	186	201	264	163	54

※店舗数は四半期末時点の店舗数

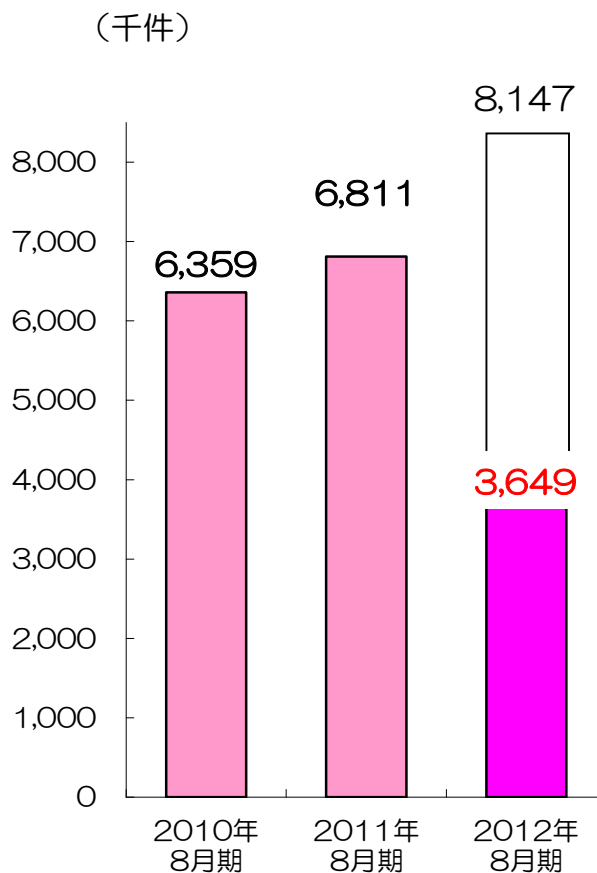
# 主要な指標の進捗状況

## 会員数（累計）



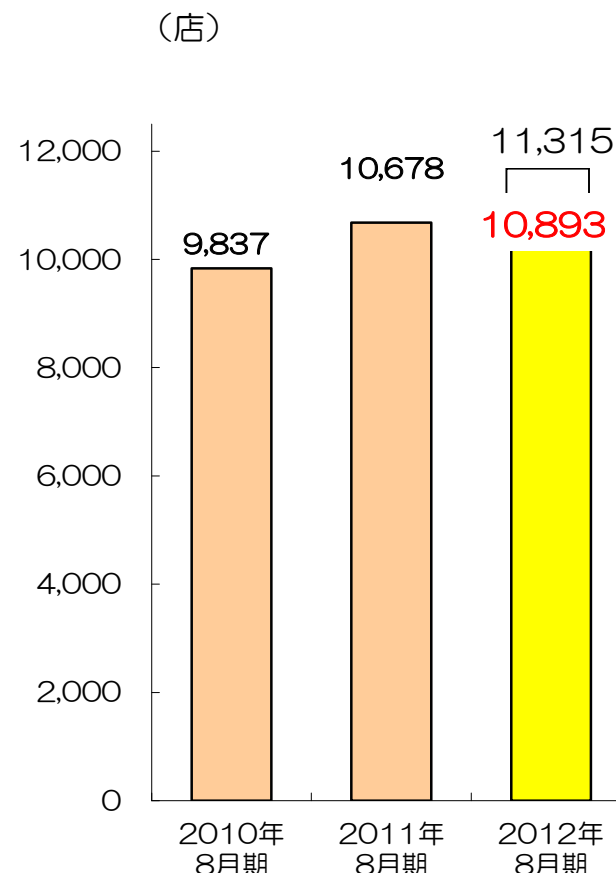
前年比率：108.5%

## オーダー数（年次）



前年比率：53.6%

## 店舗数（累計）



前年比率102.0%

### ■Tポイント全店導入

出前館（食事カテゴリ）全ての店舗でTポイントが付与！  
→ユーザ満足度向上、他サイト差別化

### ■システム安定化

並行運用していた新旧システムの統合を実現！  
→中長期的に増加していく、出前注文・サイトページビューへの基盤整備

### ■管理画面（店舗ページ）の加盟店開放

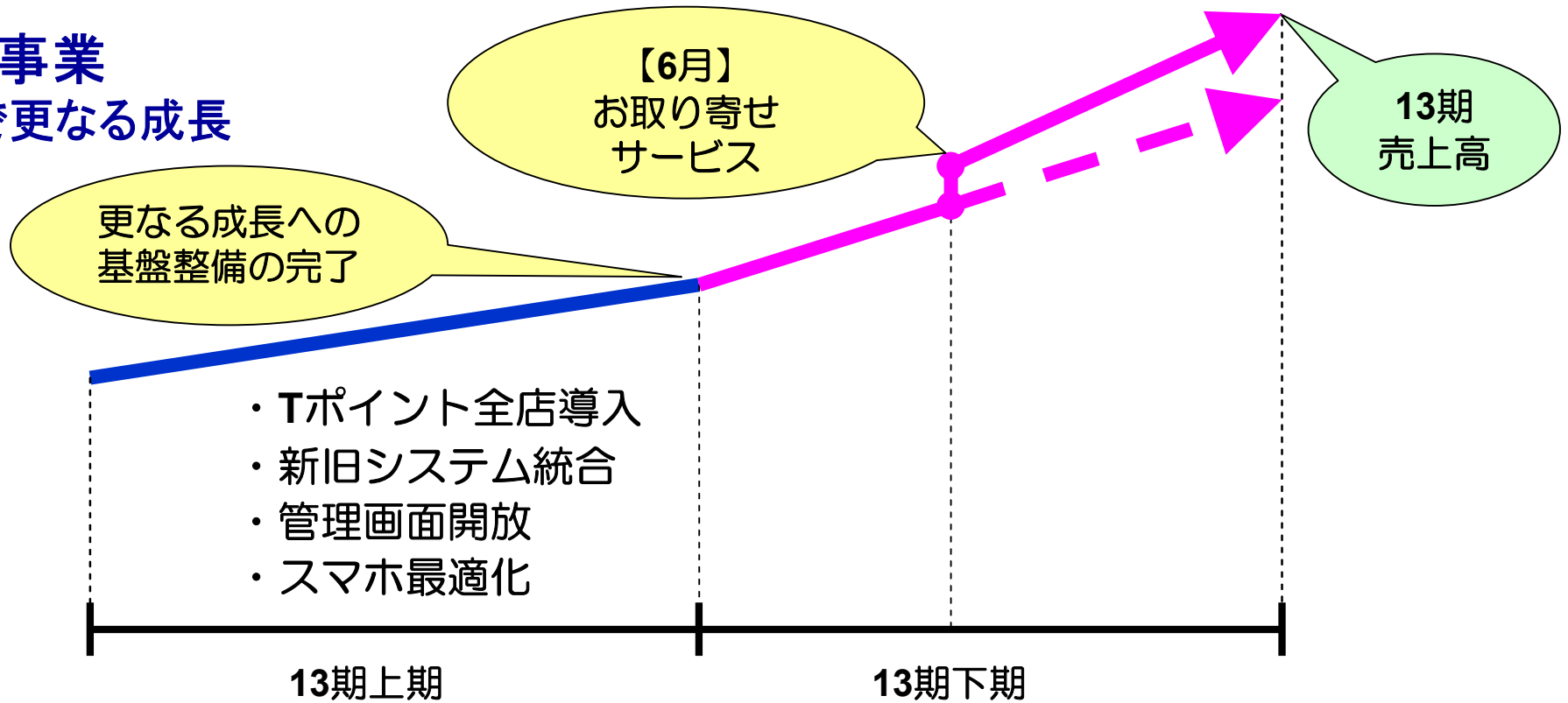
迅速な情報更新が可能！  
→アイデア豊富な加盟店が、今まで以上に「出前館」を活用して頂ける仕組みへ

### ■スマートフォン利用者への最適化ブラウザ提供

スマートフォンの利便性を向上！  
→益々、増加するスマホユーザへの対応(アプリ+ブラウザ)

## 上期まとめ ②

### 出前館事業 ⇒下期で更なる成長



### 中国事業 ⇒売上の拡大



# 中国事業スタート

1月18日、「得利好（デリハオ）」（<http://www.delilike.com/>）リリース  
店舗数、会員数を拡大し収益への貢献を目指す

加盟店・会員数  
拡大中



The screenshot displays the Delilike website interface. At the top, there is a navigation bar with icons for home, registration, about, FAQ, and login. Below this is a large promotional banner for 'Origus 好伦哥' (Origus Hailongge) with the text '要外送? 快上得利好!' (Need delivery? Get it fast on Delilike!) and '得便宜、超便利、好操作! 得利好, 更高品质的外卖订购!' (Get a bargain, super convenient, easy to use! Delilike, higher quality food delivery ordering!). The banner includes a 4-step process: 1. 登录 (Login), 2. 挑选 (Select), 3. 支付 (Pay), 4. 完成 (Complete). Below the banner are logos for '世家味 OTTIMO' and '查理比萨' (Charlie's Pizza) with '宾果比萨外送套餐' (Bingo Pizza Delivery Set). A search bar is present with the text '搜索店铺' (Search for shops) and '地图搜索 请选择外送地区' (Map search, please select the delivery area). A map shows various delivery regions in China, including 昌平, 顺义, 石景山, 西城, 东城, 丰台, 通州, 大兴, 朝阳, 海淀, 昌平, and 顺义. On the right side, there is a grid of food items, each with a '加入购物车' (Add to cart) button. The items include: 金牌牛肉饭 (¥14/份), 金牌鸡肉饭 (¥14/份), 黑椒烧鸡饭 (¥14/份), 金牌双拼饭 (¥22/份), 黑椒牛肉饭 (¥14/份), 咖喱鸡肉饭 (¥14/份), 咖喱牛肉饭 (¥14/份), 劲辣鸡腿饭 (¥14/份), and 劲辣牛肉饭 (¥14/份). The website also features a 'QQ在线客服' (QQ Online Customer Service) section and a '常见问题' (FAQ) section with questions like '密码丢失了怎么办?' (What to do if password is lost?), '如何寻找能够订购商品的店铺?' (How to find shops that can order goods?), and '不能登录网站了。' (Cannot log in to the website.).



## 地域に根ざした出前館として

地域に根ざした出前館として、上期は以下を取り組んでいます。

### ■地域密着サービスの拡大

東京圏・大阪圏を主軸に増加していたユーザが、福岡・札幌・名古屋に開設した拠点をベースに加盟店増加→会員数増加の傾向へ。  
地域密着の便利なサービスを提供可能に！

### ■地域店舗貢献

昨年12月、横浜市で「商店街出前館」オープン。  
商店街の全店舗を一括してお届けできる、新しいサービスを開始。  
様々な影響で商業施設としての成長が厳しくなりつつある地域の商店街が同サービス開始によって、新たな顧客層の発掘を狙う。

### ■新たなジャンルのデリバリー展開

従来の出前から、スーパーマーケット・ドラッグストア・ホームセンター等、今住んでいる（働いている）住所に届けてもらえる、便利でニーズの高い新たなジャンルのデリバリー拡大。

## 下期戦略

下期から新規事業として以下の2点を開始する。

### ■お取り寄せサービス

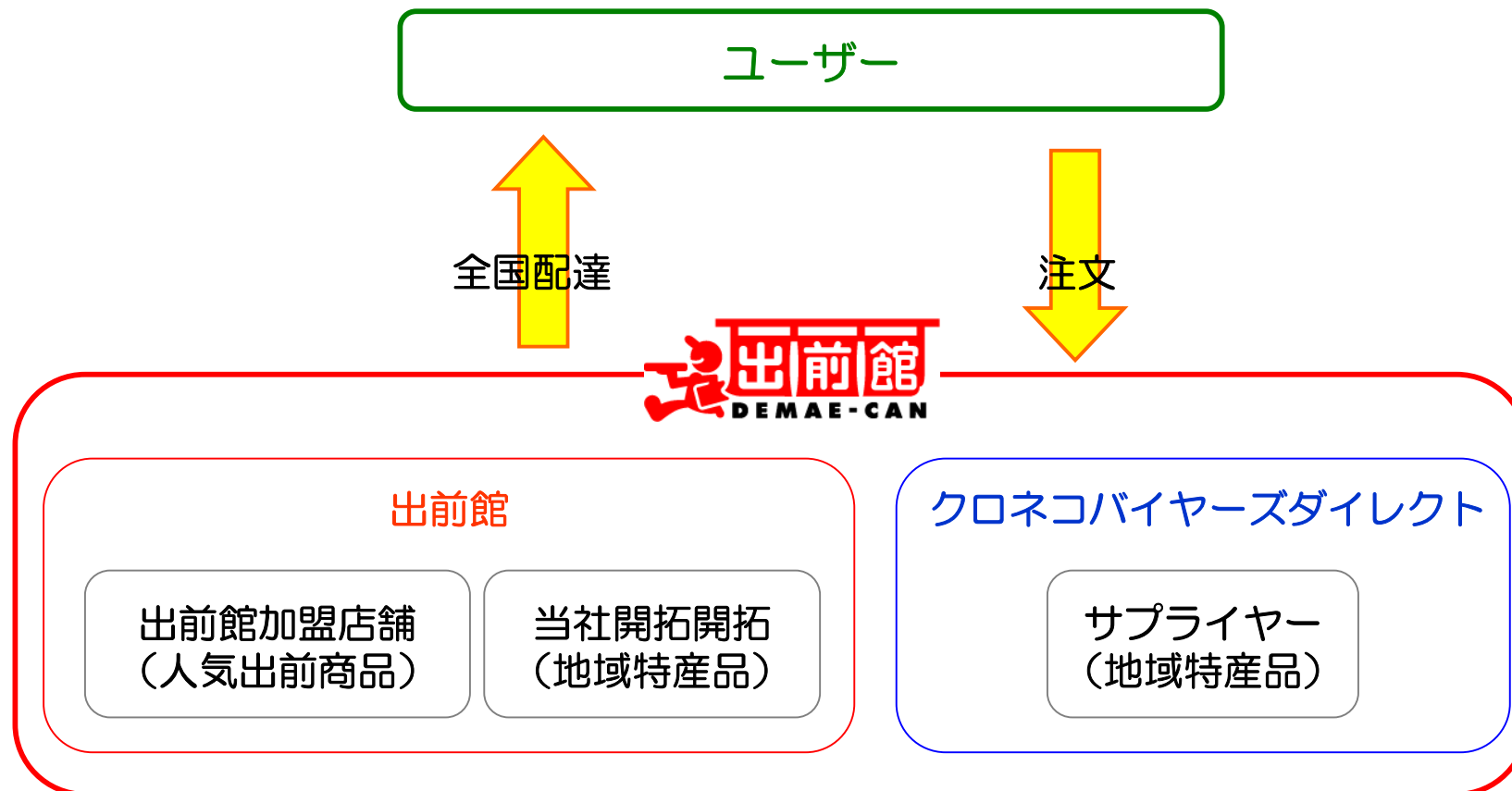
出前館ならではの「食品を中心とした商品」をお取り寄せとして取り扱い、商圈エリアに左右されず、全国から注文可能できる。加盟店も新たな顧客開拓による売上の拡大が図れる。

### ■管理画面（加盟店向け）開放

意欲ある加盟店に、より出前館を活用して頂く機能を提供することで、ユーザ・加盟店双方にとって満足度高い出前館へ。広告の入稿、出前館掲載メニューの変更等の機能を加盟店向けに公開することで、コストを収益に変える構造に。

## 新規事業：（仮称）お取り寄せサービス

ヤマトシステムとのアライアンスで「（仮称）お取り寄せサービス」を開始へ。  
地域の出前商品や特産品など、出前館ならではの魅力的な商品が  
お取り寄せ可能に！



# 店舗ページ① 「店舗ページとは」

**出前館 DEMAE-CAN** 宅配・配達・デリバリーなら出前館

〒ポイントについて メールマガジン ケータイサイト サイトマップ カートを見る

TOP 会員登録(無料) 出前館とは? よくある質問 お問い合わせ ログイン

出前館トップ > 大阪府 > 大阪市 中央区 > 北久宝寺町 > 店舗一覧 > ピザ・サントロペ 西店

明日以降(ご予約)の注文はコチラから

**ピザ・サントロペ 西店**  
大阪府大阪市西区新町1-11-9-1F  
評価 ★★★★★ 3.8 コメント 93件 ポイント 100円につき 3ポイントたまります

■本格イタリアンから生まれたピザ・サントロペ。本物のおいしさをご家庭で！

「オッティモ モ4」「マスカルポーネミックス」「本スワイガニと北海道ポテのグラタンピザ」「サーロインステーキピザ」10%OFF  
人気ピザ3種MサイズALL1200円

待ち時間 30分

注文金額 1500円～  
平日 1500円～  
ランチ営業 平日

受付時間 通常 11:00～22:45  
平日 11:00～

休日 年中無休

送料: ¥0 ※ポイント対象金額は税抜・送料込・値引後金額となります

**メニュー**

▼カテゴリで選ぶ

期間限定！人気ピザMサイズ1200円 | 新メニュー【10%OFF】 | クワトロ・ウインナーローレル | ミックスピザ | ハーフ&ハーフMサイズ | ハーフ&ハーフLサイズ | ピザ弁当 | チーズインクラストシリーズ | クロワッサンシリーズ | パスタメニュー | サイドメニュー | ドリンク

表示方法:  画像あり  画像なし

**新メニュー【10%OFF】**

■Mサイズ 約25cm 2人分(8カット)  
■Lサイズ 約36cm 3～4人分(12カット)  
■表示価格は税込価格です。

**Mサイズ通常価格2187円 →1960円、Lサイズ通常価格3150円→2830円**  
超ふわふわのマスカルポーネチーズと、人気のスワイガニ、ステーキが夢の競演！  
レギュラーソース  
【1】本スワイガニグラタン  
【2】...

**Mサイズ通常価格1960円 →1760円、Lサイズ通常価格2730円→2450円**  
イタリアンクリームチーズの王様を用いた夢の美味！  
レギュラーソース  
マスカルポーネソース  
マスカルポーネミ...

**カート**

カート商品数	—
割引	—
カート小計	¥0
送料	—
加算ポイント	—

**おすすめメニュー**

本スワイガニグラタンとサーロインステーキピザ  
Mサイズ:¥2,170  
Lサイズ:¥3,210

ジャーマンポテ  
Mサイズ:¥1,680

## 「店舗ページとは」

出前館で料理を注文するユーザーの行動は

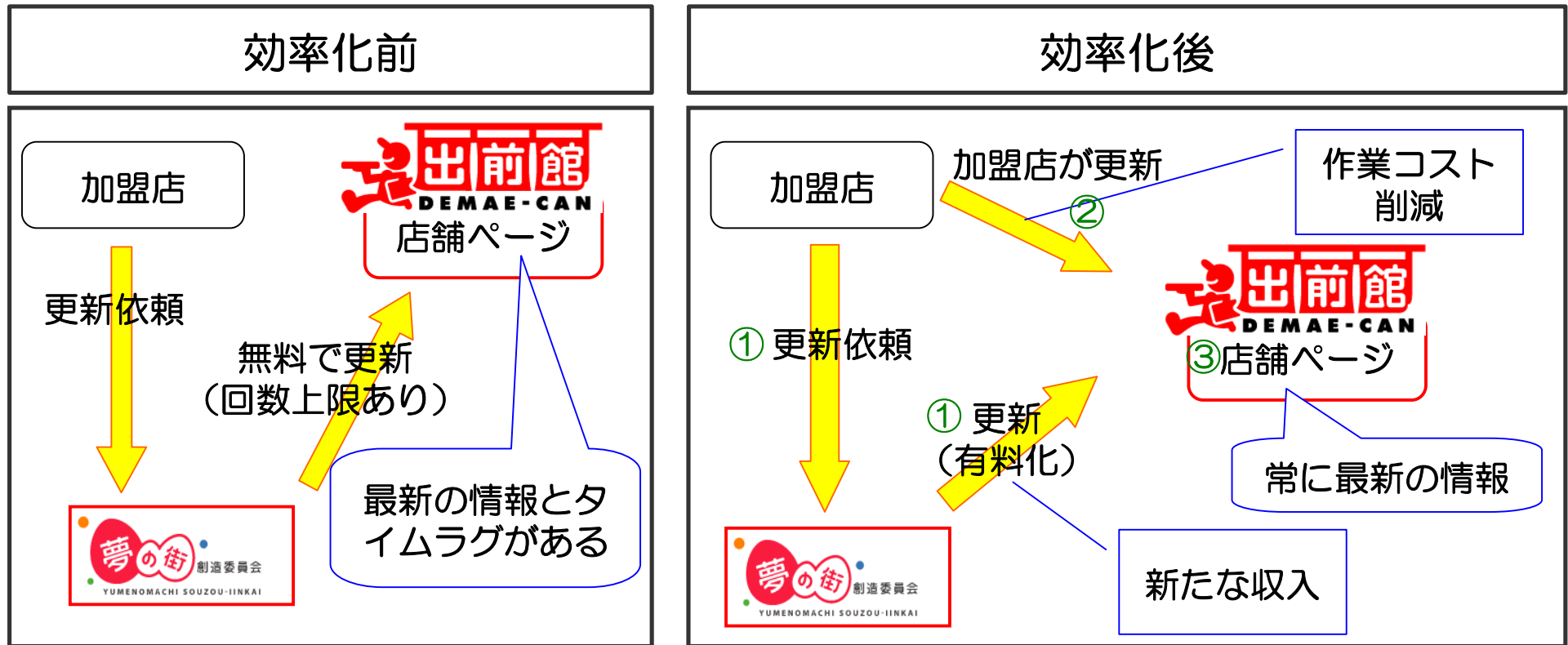
- ①出前館トップページ
- ②住所等で食べたいものを検索
- ③食べたい商品を取り扱ってる店舗のページへ行き注文する

③の出前館上での個々の加盟店舗のページ（以下、店舗ページ）の情報の変更など、今までは加盟店から依頼を受け当社で更新や変更を行っていた。

今後はそれを加盟店でも行なえるようにすることにより迅速に反映することが可能になり、加盟店、当社双方にメリットが発生する。

店舗ページ例

## 店舗ページ② 「収益化」



「加盟店・当社双方のメリット」

- ① 依頼された更新業務の有料化。
- ② 更新を加盟店が自ら行なうことにより更新のスピードアップに繋がる  
 ⇒ タイムリーな情報を見ることが出来る環境が構築  
 ⇒ 広告出稿も人の手を介さずに出来るようになる。
- ③ 情報価値の向上によりページ価値も向上。広告売上獲得チャンス幅が広がる。



## TV

日付	局名	タイトル(内容)
12/19	日本テレビ	ヒルナンデス! 「自宅で楽しむクリスマス特集」で「出前館」が紹介
1/26	読売テレビ	かんさい情報ネット ten! 「景気エエ話聞かせて」で夢の街が紹介
1/27	TBS	Nスタ 「寒くなると売れるもの特集」で「出前館」が紹介



## その他の主なメディア掲載

日付	媒体名	タイトル(内容)
12/26	Oggi 2月号	『ちょっとSAVEマネーで、ちょっとHAPPY!』にて「出前館」が紹介
3/1	日経レストラン	『外食の粋にとらわれずに挑戦』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） 経営企画グループ 06-7663-8834  
ir@yumenomachi.co.jp