

Demaecan

2021年8月期 第3四半期 決算説明会資料

2021年6月25日

Business Highlights

アクティブユーザー数

652万人

YoY 176%

ユーザー



加盟店



加盟店舗数 7.4万店

YoY 307%

GMV
428億円

YoY 144%

配達

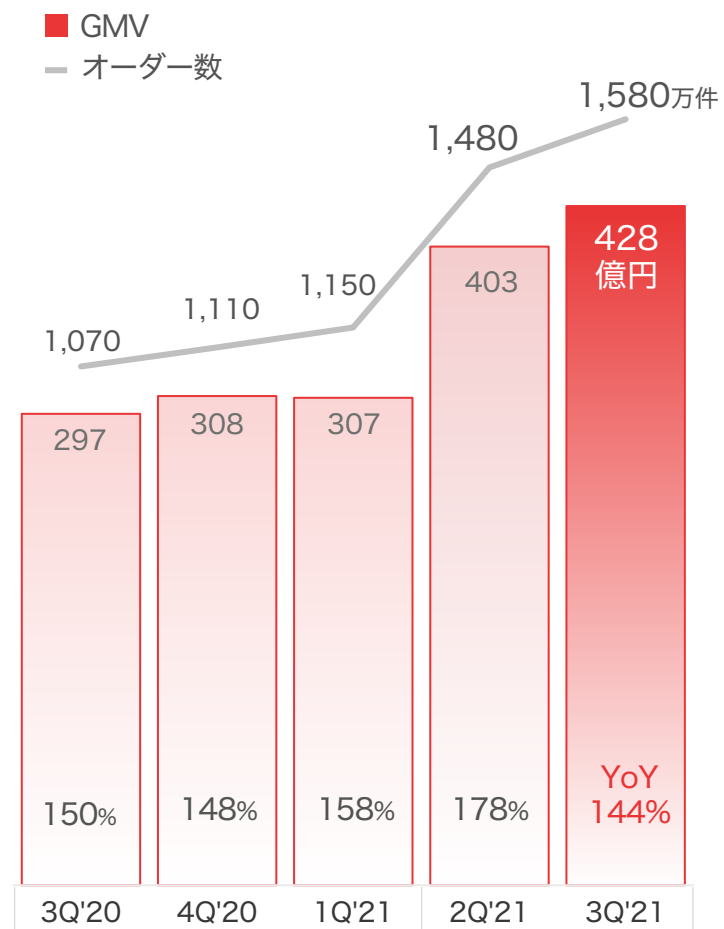


シェアリングデリバリー
世帯カバー率

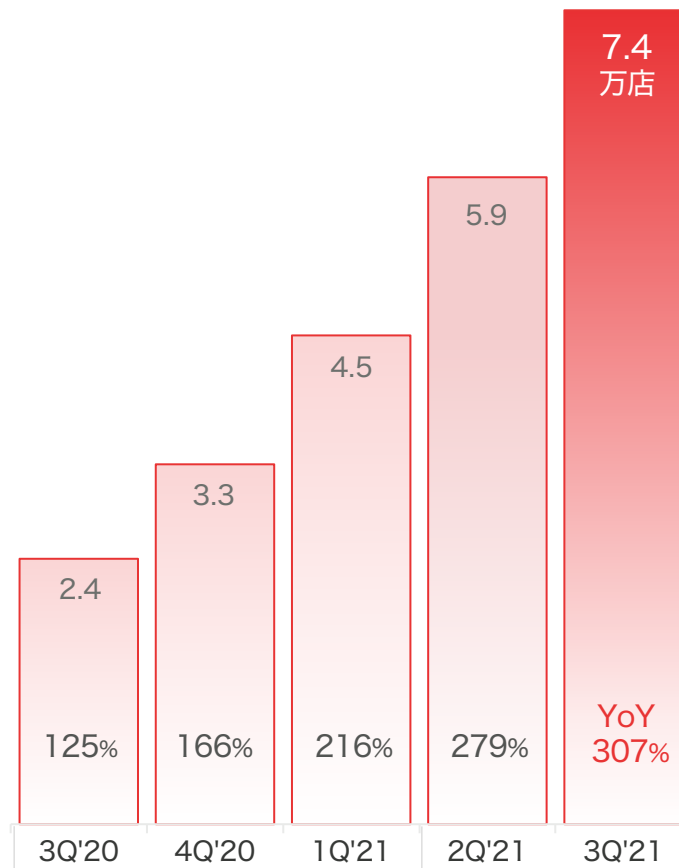
49%

主要KPI全てが前年同期比で大幅に伸長を続ける

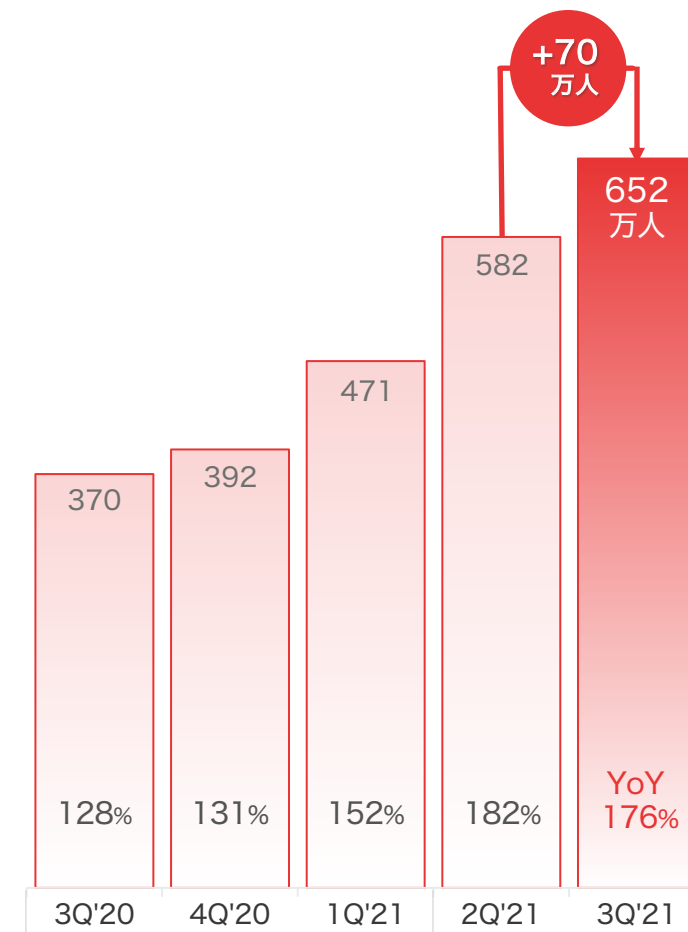
GMV・オーダー数



加盟店舗数



アクティブユーザー数

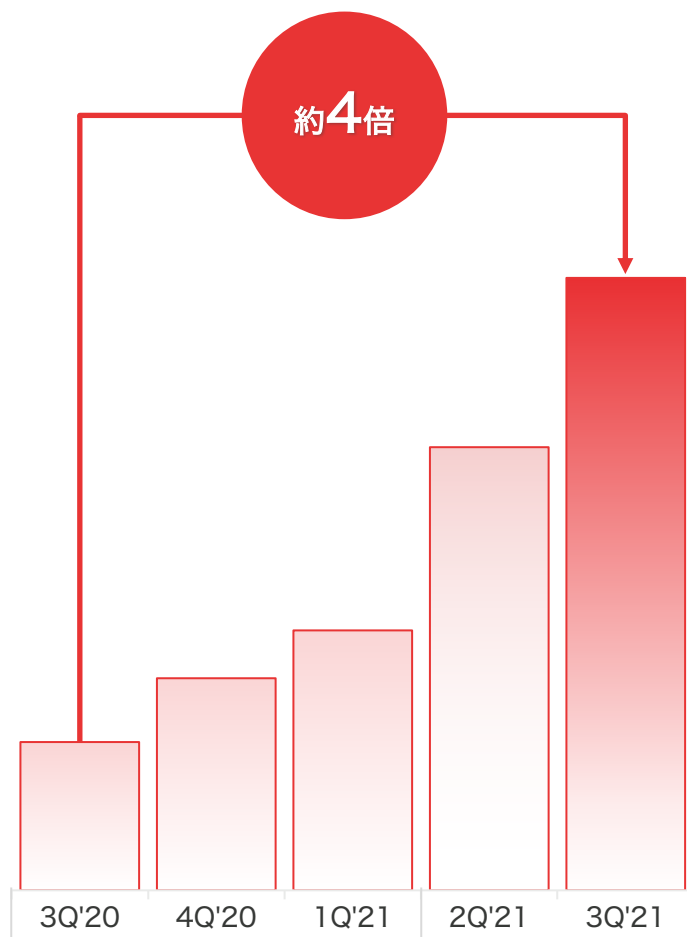


GMV (流通取引総額) : 商品代金 (税込) + 配送料 (税込)
 アクティブユーザー数 : 1年以内に1回以上購入したユーザー数(購入ユニークユーザー数)

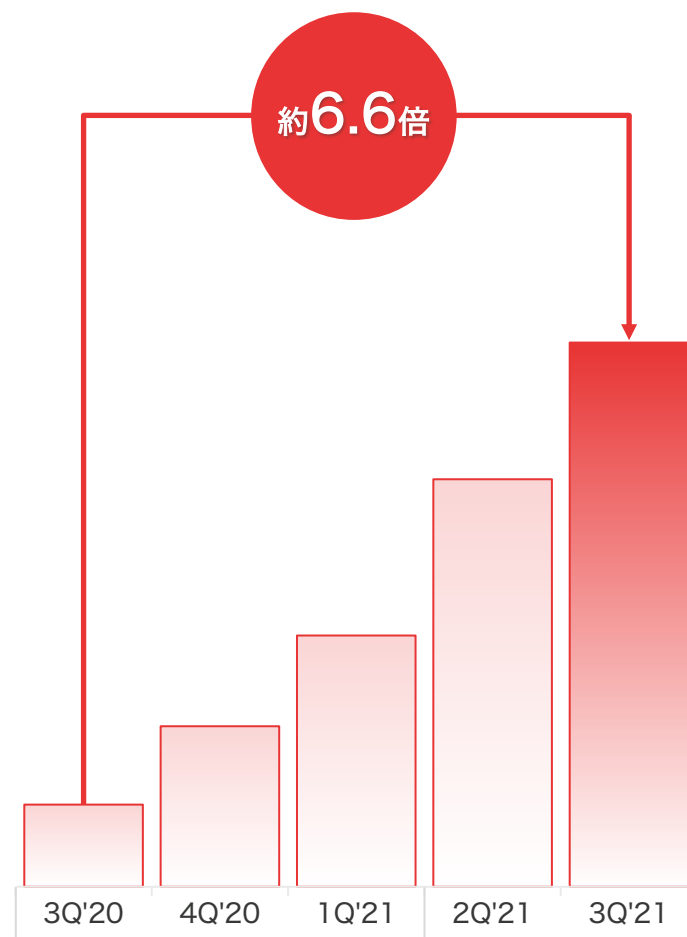
加盟店舗数、アクティブユーザー数は末日時点

シェアリングデリバリー® GMVは更なる拡大を続け、前年から約4倍へ

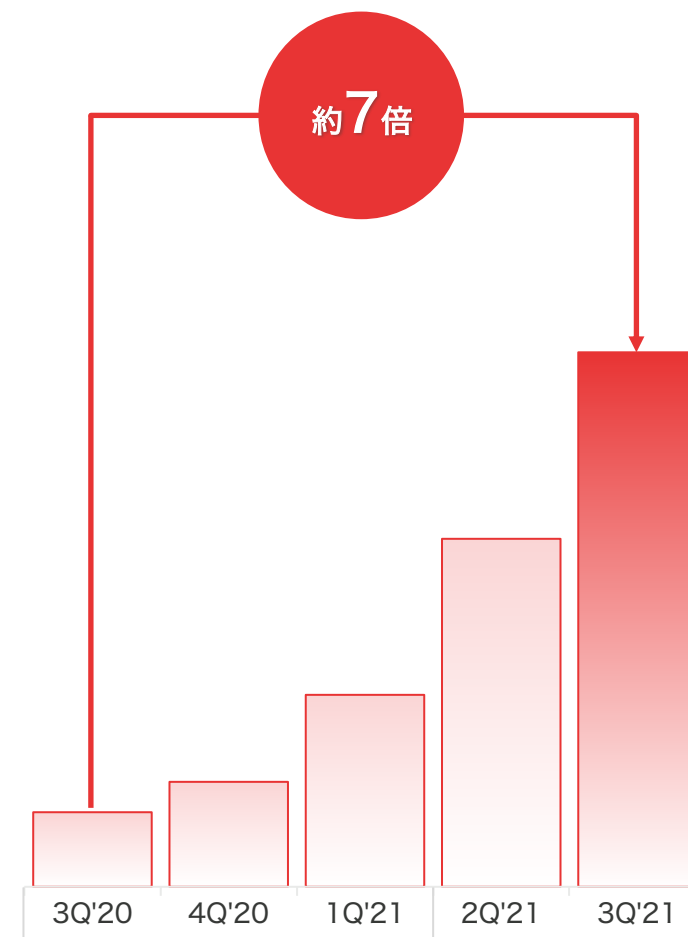
シェアリングデリバリー® GMV



シェアリングデリバリー® 店舗数



配達員数の推移

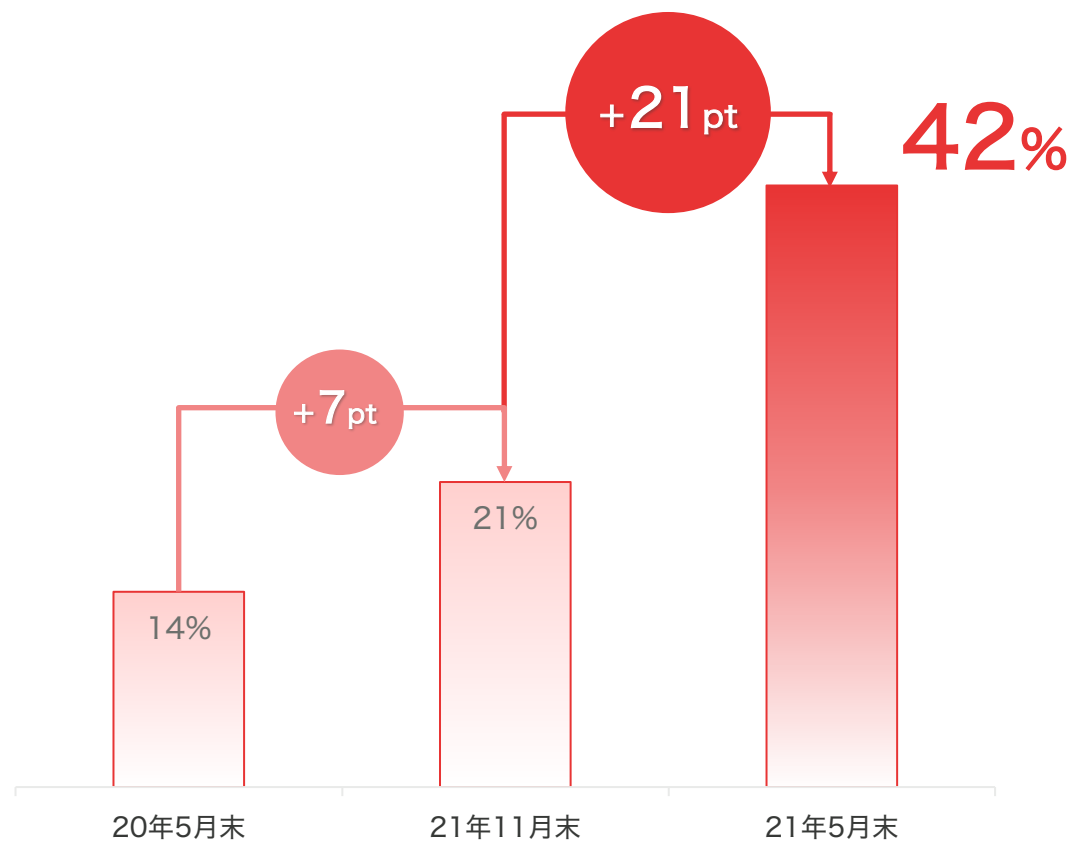


シェアリングデリバリー®が大きく成長

地域毎に店舗コンサルティングを強化

シェアデリGMV比率※1が大幅上昇

シェアリングデリバリー®
全**47**都道府県に展開

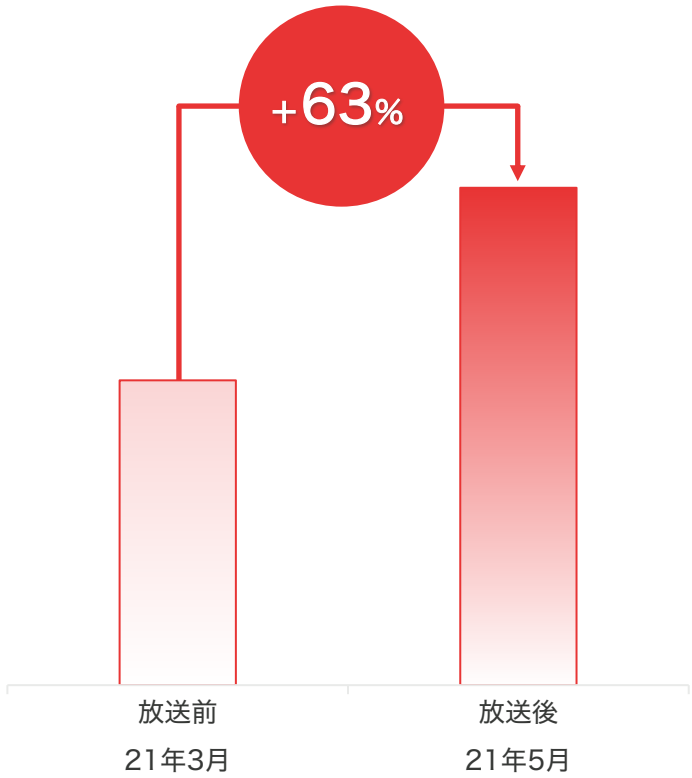


※1. 全体のGMVにおける、シェアリングデリバリーGMVが占める割合

配達員募集のプロモーションを開始

配達員募集のTVCMを放映

配達員の応募件数の上昇

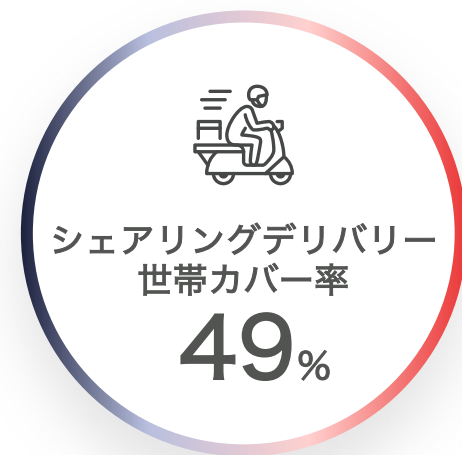


中期経営計画の進捗

21年8月期目標: 1,600億円
進捗率: 71%

21年8月期目標: 7.5万店
進捗率: 98%^{※1}

21年8月期目標: 36%
今期目標達成済



デリバリーの日常化

2023

2022

デリバリーのカバレッジ拡大

2021

注力施策

A
ブランド価値/
認知度の向上

B
新規ユーザーの獲得

C
配達地域/
加盟店舗数の拡大

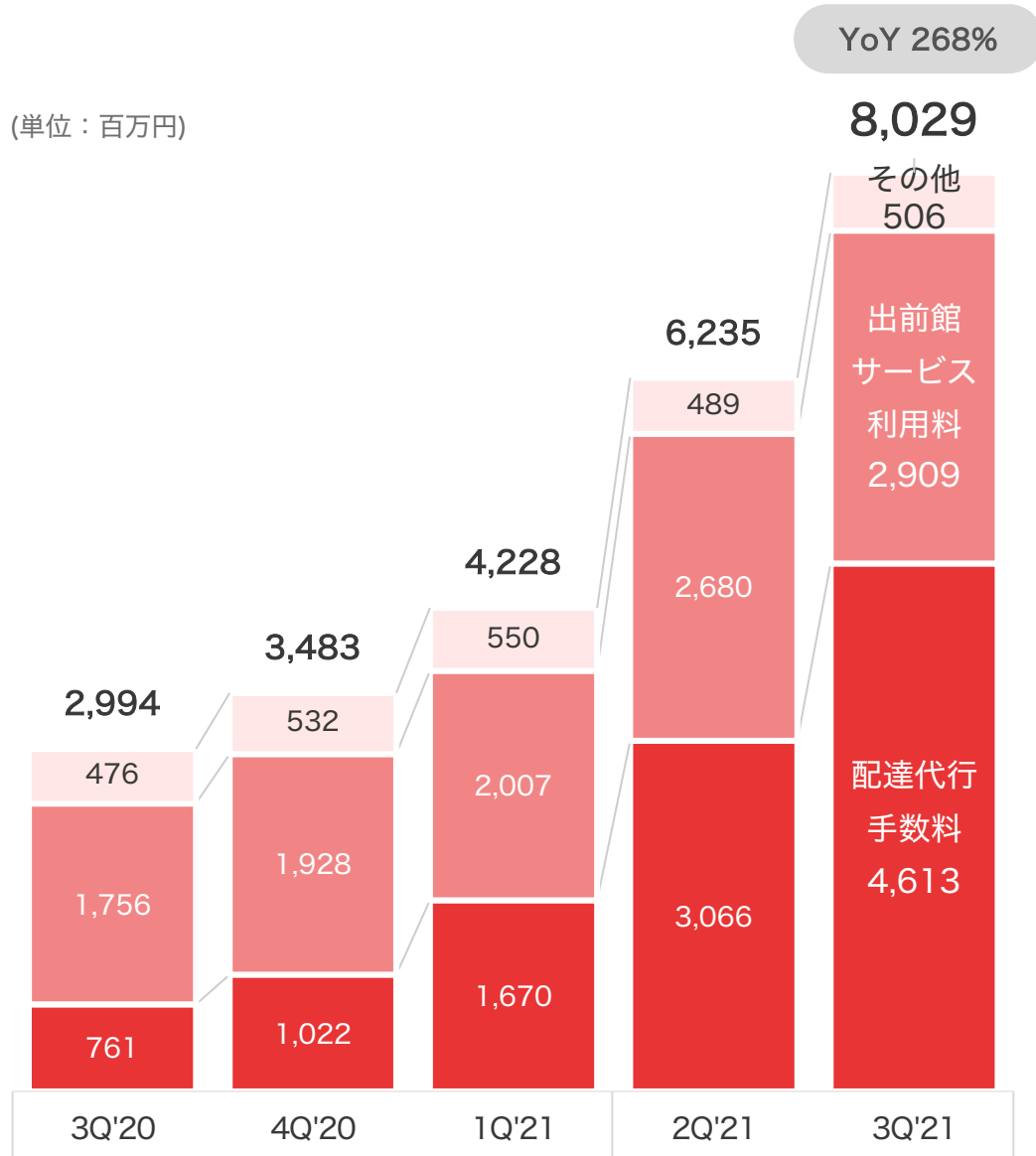
D
新システムの開発

※1.今期獲得目標店舗数4.2万店舗のうち 3Q'21末日までに4.1万店舗を獲得

Financial Highlights

売上高

(単位：百万円)



その他

前年同期比 **+30**百万円 (YoY 106%)
飲食店の営業再開等による通信販売事業の売上微増

出前館サービス利用料

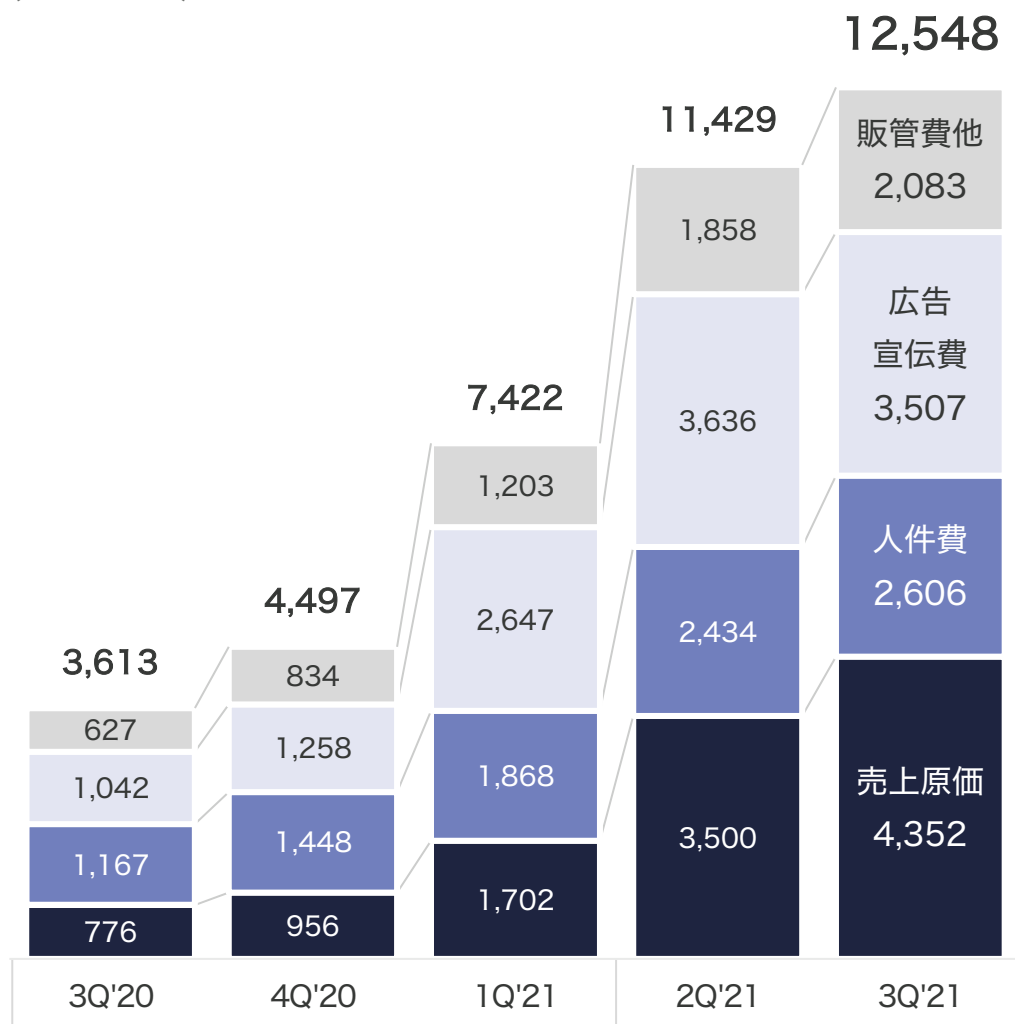
前年同期比 **+1,154**百万円 (YoY 166%)
加盟店舗数・ユーザー数の拡大によるオーダー数の増加

配達代行手数料

前年同期比 **+3,852**百万円 (YoY 606%)
シェアリングデリバリー配達件数の増加

売上原価及び販管費

(単位：百万円)



販管費他

前年同期比 **+1,456**百万円 (YoY 332%)
業務委託費 (営業外注他) の増加

広告宣伝費

前年同期比 **+2,465**百万円 (YoY 337%)
販促および認知拡大のための費用の増加

人件費

前年同期比 **+1,439**百万円 (YoY 223%)
アルバイト配達員の増加

売上原価

前年同期比 **+3,576**百万円 (YoY 560%)
業務委託費 (配達) の増加

開示項目	期初予想	修正金額	差分
GMV	1,600億円	1,600億円	(変更なし)
売上高	280億円	290億円	+10億円
営業利益	▲130億円	▲190億円	▲60億円
経常利益	▲130億円	▲190億円	▲60億円
親株主株主に帰属する当期純利益	▲130億円	▲215億円	▲85億円

- ・ シェアリングデリバリー®の拡大が好調に進んでいることで、売上は期初予想を上回る見通し
- ・ 競争環境の変化を鑑みたエリア拡大等施策の前倒し及びユーザー・配達員の囲い込み等の投資を積極的に行ったことにより、今期の利益については期初想定を下回る見通し
- ・ 親会社株主に帰属する当期純利益については、今期に実施している設備投資に対して減損損失が計上される可能性を加味

Appendix

連結決算概要（損益計算書）

単位：百万円	2020年8月期				2021年8月期			2021年8月期 3Q	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	YoY	QoQ
売上計	1,817	2,011	2,994	3,483	4,228	6,235	8,029	268.2%	128.8%
出前館サービス利用料	957	1,081	1,756	1,928	2,007	2,680	2,909	165.6%	108.6%
配達代行手数料	217	323	761	1,022	1,670	3,066	4,613	606.1%	150.5%
その他	642	606	476	532	550	489	506	106.3%	103.5%
売上原価	689	601	776	956	1,702	3,500	4,352	560.3%	124.3%
売上総利益	1,128	1,410	2,217	2,527	2,525	2,735	3,677	165.8%	134.4%
売上総利益率	62.1%	70.1%	74.1%	72.5%	59.7%	43.9%	45.8%	61.8%	104.4%
販管費	1,338	2,189	2,837	3,541	5,719	7,929	8,196	288.9%	103.4%
人件費	584	672	1,167	1,448	1,868	2,434	2,606	223.3%	107.0%
広告宣伝費	475	1,140	1,042	1,258	2,647	3,636	3,507	336.6%	96.4%
その他	278	375	627	834	1,203	1,858	2,083	331.9%	112.1%
営業利益	▲210	▲779	▲619	▲1,014	▲3,194	▲5,193	▲4,519	-	-

各項目の内容

売上高	
出前館サービス 利用料	<ul style="list-style-type: none"> 出前館プラットフォームの利用料
配達代行 手数料	<ul style="list-style-type: none"> 配達代行 (シェアリングデリバリー®) サービスの利用手数料
その他	<ul style="list-style-type: none"> 決済代行手数料 子会社による通信販売事業売上 等

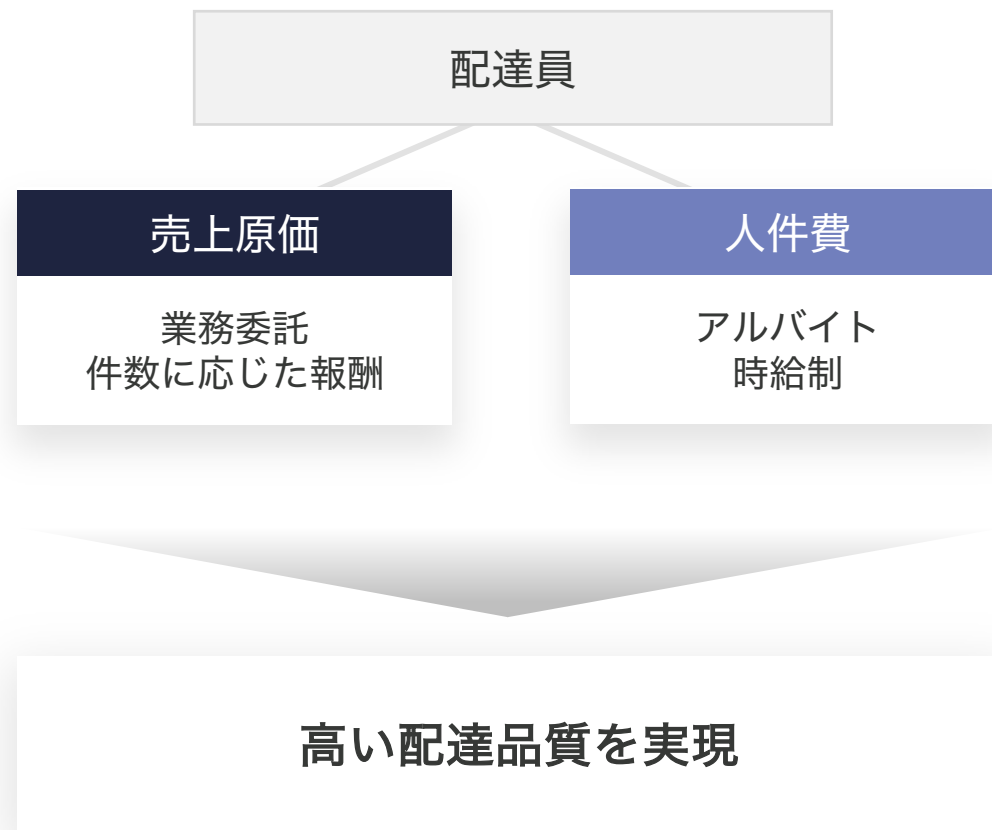
売上原価及び販管費	
売上原価	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託（配達員） システム運用費 決済代行手数料、等
人件費	<ul style="list-style-type: none"> アルバイト配達員人件費 本社人件費 株式報酬費用、等
広告宣伝費	<ul style="list-style-type: none"> 広告掲載費用 販促費用、等
販管費他	<ul style="list-style-type: none"> 業務委託費（営業外注） 消耗品費・リース料 支払手数料 地代家賃、等

出前館のビジネスモデル

売上モデル※1

	手数料名	自社配達	配達代行
加盟店	出前館サービス 利用料	加盟店売上 ※2 の10%	
	配達代行 手数料	—	加盟店売上 の25%
	決済手数料 (その他)	商品代金の数%程度	
ユーザー	配達代行 手数料		送料

配達代行のコストモデル



※1. 2021年5月時点

※2. 自社配達の場合、ユーザー送料(税抜)を含む

Thank you 文

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ください。本プレゼンテーション資料・データの無断転用はご遠慮ください。