



代表取締役社長  
中村 利江氏

2484

夢の街創造委員会



～あつたらいいな！「出前館」の進化～

会社概要

- **宅配ポータルサイト「出前館」の運営**
  - 1999年9月設立、2000年10月：デリバリー総合サイト「出前館」オープン
  - 2004年7月：「モバイル出前館」をオープン
  - 2006年6月：ヘラクレス市場上場
  - 2010年10月：市場統合によりJASDAQに指定替え
  - 2013年5月：薩摩恵比寿堂を子会社化
  - 2016年10月：LINEが20%を出資
- **日本最大級のネット宅配注文ポータルサイト**
  - 2019年8月末で、加盟店舗数19,911店舗、アクティブユーザー数約300万人、年間オーダー数約2,845万件、注文から最短20分で届く最速Eコマース
- **企業理念**
  - 「あつたらいいな」をカタチにする夢の卵
  - 「ゼロ」から創り出す
  - 委員会活動のように活発に！

今後の事業展開、ビジョン

- **シェアリングデリバリーの展開**
  - 自店配達が出来ない店舗向けに、配達拠点を整備
  - データベースを活用、ユーザーニーズや店舗売上を予見して、重要エリアから配達拠点を開設
  - 朝日新聞販売店などと提携、配達代行も整備
  - 配達クオリティ維持のため、配達前研修の必須化、配達ツールの充実、SVIによる指導なども実施
  - 消費増税後の軽減税率による出前需要の高まり
- **出前館のビジョン**

「食べたいときに、食べたいものを簡単に選べて、すぐ届く。」

  - 積極的なシェアリングデリバリーの拡大による各地域の店舗揃えの拡充及びユーザー数・オーダー数の増加
  - AIスピーカーなど今後世の中に広まっていく技術の活用への取り組み

事業概要／ビジネスモデル

- **事業内容**
  - 出前&デリバリー店にすぐ注文できる「出前館」を運営。加盟店を増やすため飲食店配達代行も行う仕入専用サイト「仕入館」なども展開
- **「出前館事業」のビジネスモデル**
  - お客様のネット注文を提携飲食店に伝達し、飲食店から成功報酬を得る。出前は飲食店が行う
  - 飲食店は、注文をオフライン（電話）からオンライン（スマホ等）に変えることで、注文商品、お届け先が自動で入り、受注オペレーション時間・経費が軽減
  - ユーザーには、出前可能な飲食比較や配達時間が分かるメリット
  - 現金決済から、ネット決済比率を上げる政策にも一致。直近のネット決済比率は45%（2019年7月）
  - 大手企業とアライアンスを実施  
NTTドコモの「dデリバリー」や「LINEデリマ」アマゾンアカウントで出前館にログイン可能

株主還元、株主優待

- **利益配分に関する基本方針と配当**
  - 経営基盤強化、経営効率改善で企業価値を高め、株主に対して継続的かつ安定的に利益還元を図る
  - 配当性向30%が目安
  - 2019年8月期も3.6円配当を計画
- **株主優待**
  - 2017年7月導入  
「株主の皆様へ日頃からのご支援に感謝すると共に、当社サービスを実体験いただき、事業とその成長性に対するご理解を深めて頂く」
  - 前期よりサービス実体験機会を増やす内容に変更
  - 100株以上の株主：  
「出前館」で利用できるTポイントを進呈：6000円分
  - 継続保有の優遇：保有期間に応じて増額  
1年以上の継続株主には6,300円分、  
2年以上で6,600円分、7年以上保有には8,000円分