

平成 26 年 11 月 12 日

各 位

本社所在地 大阪市中央区久太郎町三丁目 6 番 8 号
会社名 夢の街創造委員会株式会社
代表者 代表取締役社長 中村 利江
(コード番号：2484 東京証券取引所 JASDAQ 市場)
問合せ先 取締役 経営企画グループ管掌
洲崎 由佳
TEL：03-6880-3852
URL：<http://www.yumenomachi.co.jp/>

中期経営計画策定に関するお知らせ

この度、当社グループでは、2015 年度から 2017 年度（平成 27 年度 8 月期から平成 29 年度 8 月期）までの 3 ヶ年を期間とする「中期経営計画」を策定いたしましたので、その概要をお知らせいたします。

記

1. 基本方針

当社グループは、「夢の街創造委員会」という社名に込められた以下の意味を経営理念として共有し、社員の行動指針としております。

夢の街：「あったらいいな」をカタチにする「夢の卵」。

創 造：「ゼロ」から創り出す。

委員会：委員会活動のように活発に！

当社グループのメインビジネスである「出前館事業」の持続的成長、「通信販売事業」の体質強化とさらなる発展により、グループ収益の最大化を図るとともに、経営理念を実践し、2つのメインビジネスとシナジーの高い新たなビジネスの柱を構築することで、さらに事業機会の拡大を継続してまいります。

2. 成長戦略

(1) 「出前館事業」の持続的成長

「出前館事業」の成長率に関しては、マーケット全体の伸び率を上回っているとは言うものの、デリバリーポータルサイトの No.1 企業として、さらに絶対的な地位を確立するためには、より高い成長率を持続する必要があると認識しております。また、中長期的な成長目標として、WEB からの発注によるデリバリー流通金額のシェア 50%を「出前館」で獲得することを目指しております。

本計画期間においては、出前館システムの各種機能追加によるユーザビリティ向上、出前館の認知度向上によるユーザー数及びユーザー層の拡充、提携先やサービスの拡大による基盤強化等に取組んでまいります。また、持続的な成長のためには、加盟店舗数の増加、さらには魅力的な加盟店の増加という点も重要となるため、新規で宅配サービスを導入する店舗へのノウハウ提供、既存店舗に対するオーダー数増加のためのコンサルティングを行い、業界のリーディングカンパニーとして、デリバリー市場自体の拡大にも貢献したいと考えております。

(2) 「通信販売事業」の体質強化とさらなる発展

「通信販売事業」におきましては、コールセンターのオペレーターが電話でセールス活動を行い、全国の飲食店に対して、店名やお店のロゴ入りのオリジナルラベルを貼付した高級焼酎を通信販売しております。また、ロゴや店名をデザインしたポスターやテーブルPOPなどのツール作製により販売促進をサポートすることで、売上アップや経営効率の向上に貢献し、顧客満足度を高めてまいりました。本計画期間においては、体質を強化し、着実に収益性を向上させていくことに加え、これまで培って来た顧客基盤と強力な販売力を武器に、顧客への提供価値を高めるための各種取組みを行い、さらなる発展を目指します。

体質強化に関しては、現在のTELセールス中心の販売手法に加え、「出前館事業」におけるE-Commerceサイトの運営及びマーケティングに関するノウハウを活用し、電話以外の販売経路を拡充してまいります。また、物流経路や配送方法に関する見直しを検討し、新たな顧客の取込みやコスト削減に取組みます。また、各飲食店の来店客の特性や客単価等に応じた仕入れのニーズに柔軟に対応出来るよう、焼酎以外のアルコール商品、食品、サプリメント等の商品ラインナップやサービスの拡大を図り、クロスセルの増加を目指します。

(3) 新たなビジネス拡大

2つのメインビジネスに関連性のある新しい事業の柱の構築により、グループとしてのシナジー発揮による事業機会の継続的な拡大を実現するため、子会社および関連会社の成長と新たなM&Aの検討を図ってまいります。海外における事業展開に関しましては、既存の海外事業の黒字化と成長に加え、出前館の運営により培って来たノウハウをベースに、今後の成長が見込めるエリアへの展開を計画しております。

(4) 経営基盤の強化

「出前館事業」における店舗数、オーダー数、会員数の継続的な増加に対応するため、システムインフラの強化を計画しております。また、システムインフラ増強に加え、各種機能追加によるユーザビリティ向上、新たなサービス提供のためのシステム開発投資も継続いたします。

中長期的な成長目標である、WEBからの発注によるデリバリー流通金額のシェア50%を「出前館」で獲得するためには、「出前館」の認知度向上によるユーザー数およびユーザー層の大幅な拡大が必須となるため、本計画期間においては、マーケティング戦略へのコスト投下も積極的に行う予定としております。

また、上記と並行し、コスト効率を高めるための施策を行うことで利益率の継続的な改善に取組み、経営効率を高めてまいります。

3. 業績目標（連結）

(百万円)

	中期経営計画（平成27年8月期～平成29年8月期）			
	平成26年8月期 (実績)	平成27年8月期 (計画)	平成28年8月期 (計画)	平成29年8月期 (計画)
売上高	3,558	3,750	4,188	4,806
営業利益	361	550	649	918
経常利益	365	510	656	937
当期純利益	167	232	343	516

【注意事項】

当資料に記載されている業績予想ならびに将来予想は、現時点で入手可能な情報に基づき、当社グループが判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が内在しております。そのため、様々な要因の変化により、実際の業績は記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となる可能性があることを予めご承知おき願います。

以上