

2020年10月15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 株式会社出前館  
代表者 代表取締役社長 藤井 英雄  
(コード番号: 2484 東京証券取引所 JASDAQ 市場)  
問合せ先 執行役員 ビジネスサポート本部長 宮下 淳  
TEL: 03-4500-9380  
URL: <https://corporate.demae-can.com/>

## 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、新たに2021年8月期から2023年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

当社グループでは、2020年3月26日付公表「2020年8月期 通期業績予想の修正に関するお知らせ」のとおり、LINE グループとの資本業務提携締結後の事業上のシナジー創出において協議・検討を行なっております。

両社は、本資本業務提携を通じて、「フードマーケティングプラットフォーム」となることを目指し、また「出前館」を日常的にご利用いただけるサービスにすることを目指しております。圧倒的なNo.1プラットフォームとしての地位を早期に確立することが、当社グループが将来に亘り持続的に成長していくためには不可欠であり、両社のシナジーを発揮することにより実現可能であると考えております。

新型コロナウイルス感染症の影響が長期化する中、当社のビジョンが飲食店・ユーザー双方からより求められていることを認識するとともに、サービスの拡大を加速度的に進めていく必要があると考え、本中期経営計画期間において、下記の戦略を実施することにいたしました。

#### 2. 成長戦略

システム開発スピードを強化し、事業拡大の3軸の強化を行なう

##### (1) 加盟店数の拡大

飲食店のデリバリーに対するニーズが高まる中、2022年中に加盟店舗数を10万店舗に拡大させるべく、営業体制の強化を図る

##### (2) ユーザー数拡大:

リブランディングによるユーザーコミュニケーションの強化を図るとともに、LINE IDとの連携を通じたマーケティング効果の最大化により、ユーザー数の拡大と利用促進を図る

##### (3) シェアリングデリバリー®拡大:

配達品質による差別化を図るとともに、人口カバー率を現在の30%から50%以上に引き上げ、中期的な収益性の改善を図る

#### 3. 業績目標 (連結)

	中期経営計画 (2021年8月期~2023年8月期)			
	2020年8月期 (実績)	2021年8月期 (計画)	2022年8月期 (計画)	2023年8月期 (計画)
出前館流通金額 (前期比)	1,027億円 (前期比131%)	1,600億円 (前期比156%)	2,500億円 (前期比156%)	3,400億円 (前期比136%)
連結売上高	103億円	280億円	600億円	970億円
連結営業利益	▲27億円	▲130億円	▲20億円	120億円

【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