

Demaecan

2025年8月期 第1四半期 決算説明会資料

2025年1月14日

Business Highlights

2025年8月期第1四半期ハイライト

- ✓ 2025年8月期第1四半期売上高110億円（YoY91%、YoY11億円減少） 営業損失4.0億円（YoY8.6億円改善）
- ✓ 継続的なユニットエコノミクスの改善や固定費の適正化により、売上総利益率や営業利益は順調に改善
- ✓ 下期のネガティブトレンド反転に向けて、計画通りに様々なプロダクト改善を実施し、サービス品質、ユーザー体験の向上に集中

	2024年8月期 1Q 実績	2025年8月期 1Q 実績	YoY	2025年8月期 通期 ガイダンス
GMV ¹	466億円	405億円	87%	-
売上高	121億円	110億円	91%	530億円 (進捗率21%)
売上総利益率	22.7%	28.1%	+5.4%	-
営業利益	▲12.6億円	▲4.0億円	+8.6億円	黒字化

1Qサービス品質向上施策：UI・UX改善（クーポン/パフォーマンス広告）

- ✓ クーポンのバラエティが多様化し、マイクーポンページや利用方法のリニューアルによりユーザビリティが向上
- ✓ 生成AIを活用し、ユーザーにパーソナライズした加盟店をレコメンド。加盟店は成功型で広告費用対効果も最大化

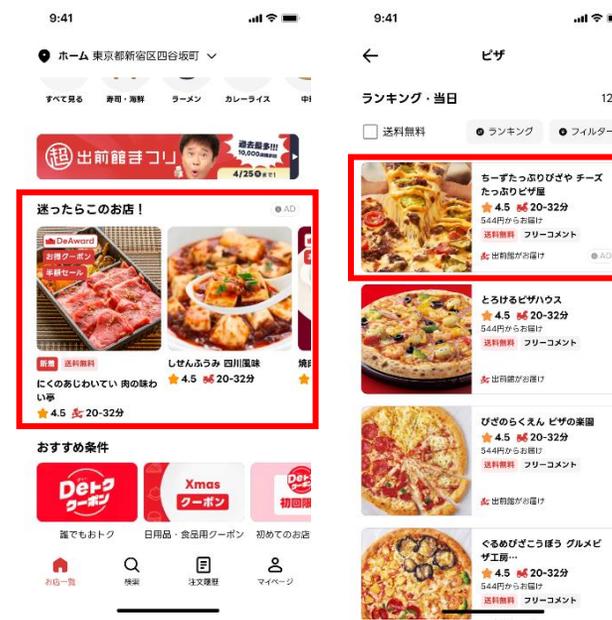
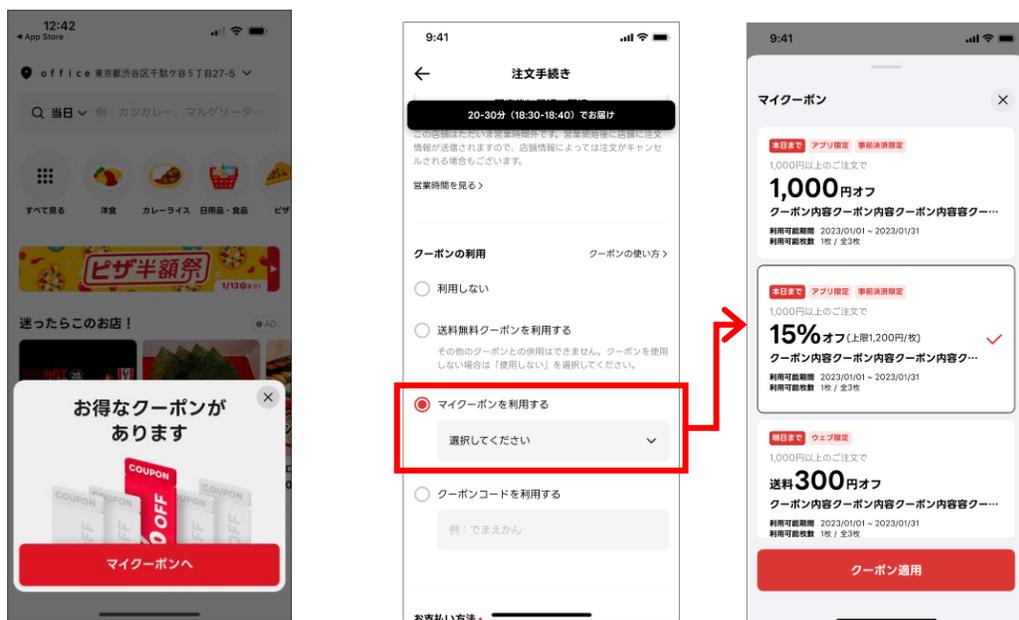
クーポンの機能拡張

- 割引対象や割引方法等、クーポンのバラエティが多様化
- ユーザビリティの向上

パフォーマンス広告

- 生成AIでユーザーの行動履歴をもとにパーソナライズ
- 成果報酬型の広告運用により加盟店にとって費用対効果を最大化

UI/UXをリニューアルしクーポン利便性向上



1Qサービス品質向上施策：ユーザーにとって安心安全な配達

- ✓ カスタマーサポートの充実など、ユーザーにとって安心安全な配達体験の実現
- ✓ 正確な待ち時間での配達も含めて、高い配達品質を提供することで継続的な利用を目指す

ユーザー向けカスタマーサポートの充実

- ヘルプページ拡充、応対ルール改善

問合せ件数
2024年12月
YoY 38%減

一次解決率¹
2023年12月 2024年12月
68% ▶ 85%
17pt改善

配達員の「顔認証」導入

- ドライバーのなりすまし配達を防止



配達品質

- 高品質な配達サービスを提供

配達員
Good率²
90%

1. ユーザーからの問合せ受付時、一次対応を行うオペレーターにて対応が完了した割合
2. 配達完了後の配達員評価アンケートでユーザーが「良かった」と回答した割合

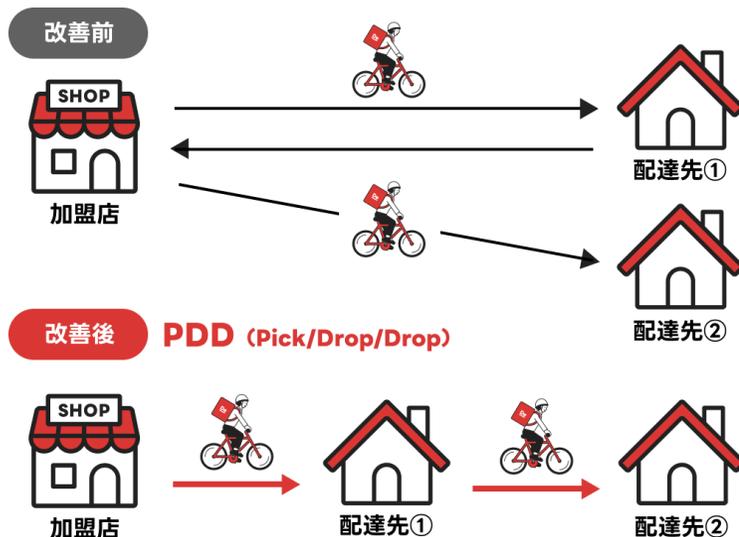
1Qサービス品質向上施策：配達員の配達体験の向上

- ✓ 配達距離を短縮する配達パターンの導入により労力の省力化・報酬機会の増加を目指す
- ✓ 配達員向けサポートを充実化して安心安全な働く環境を提供し、ロイヤリティーの向上

配達ロジックの改善

- マッチングアルゴリズムの改善やPDD(Pick/Drop/Drop)等の配達パターンの追加導入により、配達距離が短縮、配達効率向上

配達距離の短縮¹



配達員向けカスタマーサポートの充実

- サポート体制拡充、対応ルール改善

一次解決率²

2023年12月 2024年12月

68% ▶ 98%

30pt改善

配達応援プログラム

- 配達員の満足度・ロイヤリティーの向上



1. 同一店舗で2軒分の商品をピックアップし、それぞれ別々のお届け先に配達するケース
2. 配達員からの問合せ受付時、一次対応を行うオペレーターにて対応が完了した割合

1Qサービス品質向上施策：クイックマート（リテール領域）の拡大

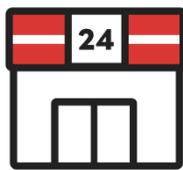
- ✓ 配達可能エリア、加盟店数は順調に拡大し、注文できる商品ジャンルも多様化
- ✓ PayPayポイント付与キャンペーンなど、LINEヤフー社との連携でユーザー体験向上

加盟店数・配達エリア拡大

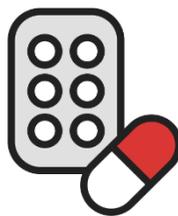
- 配達可能エリアは43都道府県まで拡大
- 加盟店数は2,000店舗¹を突破
- 注文できる商品ジャンルは多様化



スーパーマーケット



コンビニエンスストア



ドラッグストア

LINEヤフーとの連携

- LYPプレミアム会員・PayPayユーザーに高いユーザー体験を提供

配達エリア拡大&新キャンペーン

クイックマート

2024年11月13日14:00開始

お買い物で誰でも

毎日 5% 条件・上限あり

ポイント

LYP | LYPプレミアム会員なら7%

お届け最短30分

クイックマート

※PayPayポイントは出金・譲渡不可

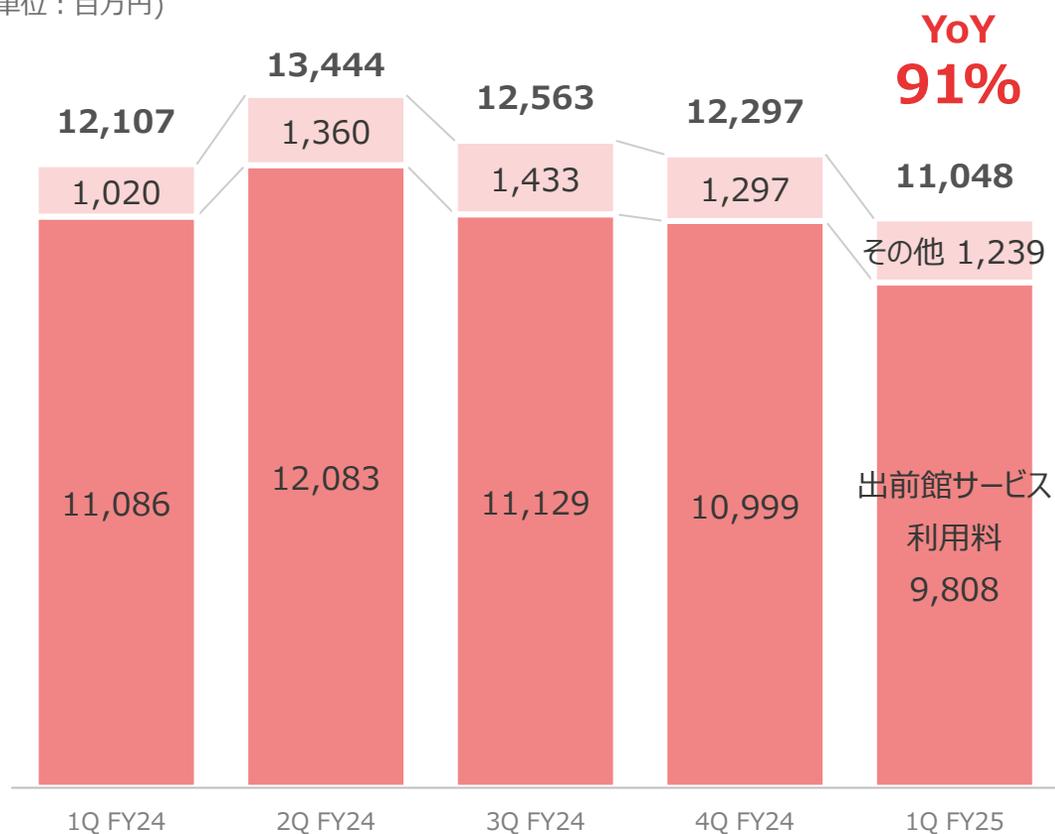
Financial Highlights

売上高／営業費用

- ✓ 売上高はYoY91%。通期ガイダンスに対しては概ね想定通り進捗
- ✓ 継続的なユニットエコノミクスの改善や固定費の適正化により営業費用はYoY86%に縮小

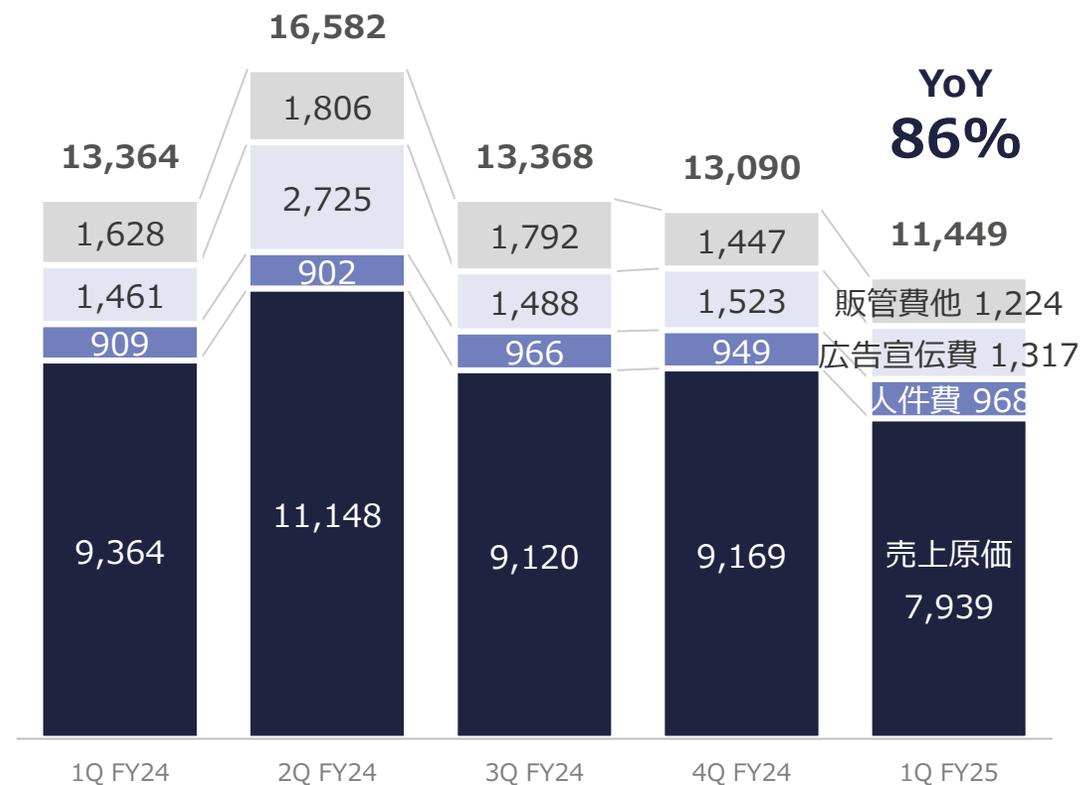
売上高

(単位：百万円)



営業費用

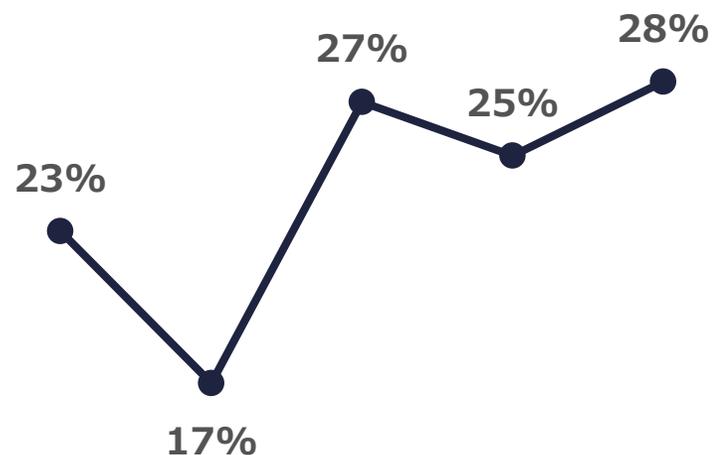
(単位：百万円)



営業費用の減少

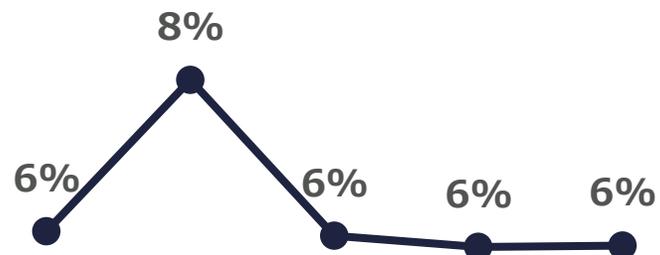
- ✓ 配達効率の向上により、売上総利益率は改善
- ✓ 広告・販促関連費は規律ある投資を継続し、業務委託費等の固定費適正化を進め、営業利益はYoYで大きく改善

売上総利益率



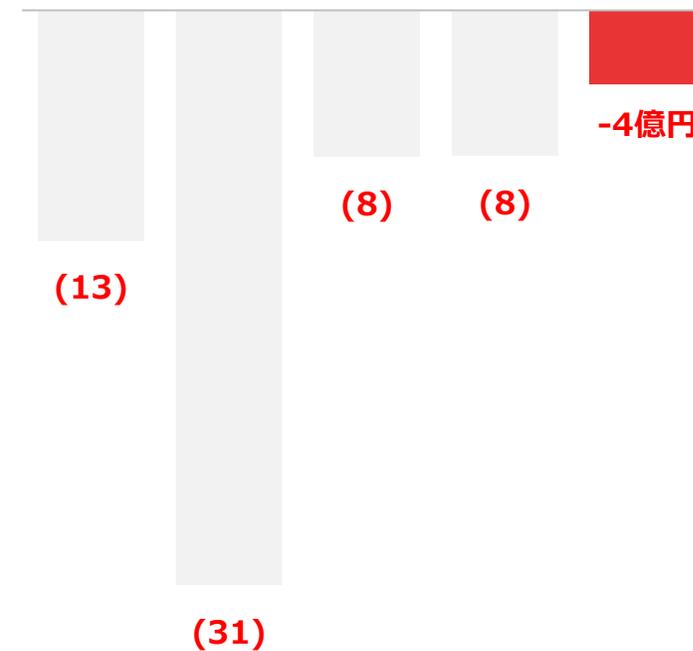
1Q FY24 2Q FY24 3Q FY24 4Q FY24 1Q FY25

広告・販促関連費 (GMV比)



1Q FY24 2Q FY24 3Q FY24 4Q FY24 1Q FY25

営業利益



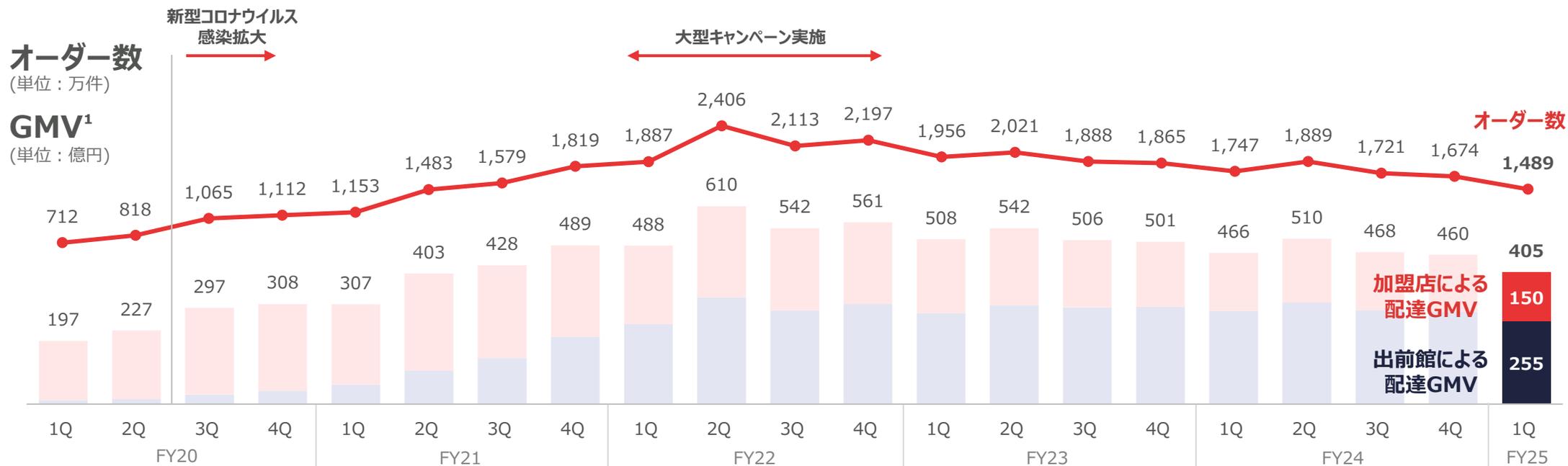
1Q FY24 2Q FY24 3Q FY24 4Q FY24 1Q FY25

Appendix

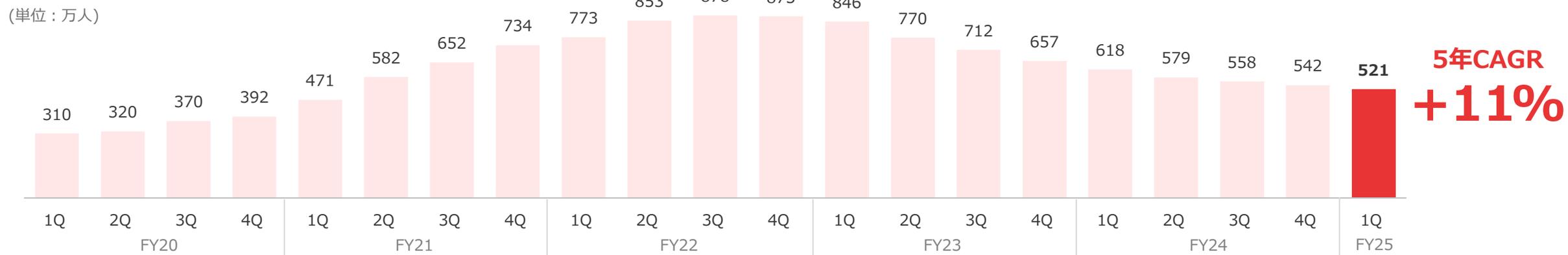
連結計算概要（損益計算書）

単位：百万円	2024年8月期 (FY24)				2025年8月期 (FY25)		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YoY	QoQ
売上高	12,107	13,444	12,563	12,297	11,048	91.3%	89.8%
出前館サービス利用料	11,086	12,083	11,129	10,999	9,808	88.5%	89.2%
その他	1,020	1,360	1,433	1,297	1,239	121.5%	95.5%
売上原価	9,364	11,148	9,120	9,169	7,939	84.8%	86.6%
売上総利益	2,743	2,296	3,442	3,127	3,109	113.4%	99.4%
売上総利益率	22.7%	17.1%	27.4%	25.4%	28.1%	+5.4pt	+2.7pt
販管費	3,999	5,434	4,246	3,920	3,510	87.8%	89.5%
人件費	909	902	966	949	968	106.4%	101.9%
広告宣伝費	1,461	2,725	1,488	1,523	1,317	90.2%	86.5%
その他	1,628	1,806	1,792	1,447	1,224	75.2%	84.6%
営業利益	(1,256)	(3,137)	(804)	(793)	(400)	-	-

主要KPI



アクティブユーザー数²



1. GMV（流通取引総額）：商品代金 + 配達料（値引き前）+ その他ユーザー手数料

2. アクティブユーザー数（末日時点）：1年以内に1回以上購入したユーザー数（出前館事業の実績。クイックマートの実績は含まれない）

自己株式の取得状況（2025年1月6日 適時開示）

2024年7月12日開催の当社取締役会決議に基づき取得した自己株式の累計

	12月末時点の買付状況	上限 / 進捗率
株式総数	18,852 千株	22,000 千株 / 85.7%
取得価額の総額	47.1 億円	50 億円 / 94.2%

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。