

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

ミッション

テクノロジーで時間価値を高める。テクノロジーの力で人々の生活や時間をより価値あるものにしていく。

アクティブユーザー数
455万人

② 中長期の経営戦略

1. シェアリングデリバリー®の拡大

配達エリアと対象店舗数を拡大し、外食市場に新たな市場を創造。ビジネススケール拡大の礎を構築。

2. 配達員体制の確立

注文時間に合わせ柔軟に機能する合理的な配達員体制を確立。フレキシブルな働き方を提供。

3. 配達効率の向上

配達効率を引き上げることで配達コストを低減。プロダクト改善を通じた効率化に注力。

4. ユーザー体験・満足度向上

送料ダイナミックプライシング導入や配達予測時間精度向上、加盟店ラインナップ拡充等を実施。

③ 対処すべき課題

① デリバリーの日常化実現

- ・ユーザー体験・満足度向上とユニットエコノミクス改善
- ・新しい収益モデル拡大による収益性向上

② 人材確保・育成の強化

- ・優秀な人材の継続的確保が事業拡大の不可欠要件
- ・評価制度・給与体系を整備し、社員のモチベーション向上環境を構築

③ 情報管理体制の強化

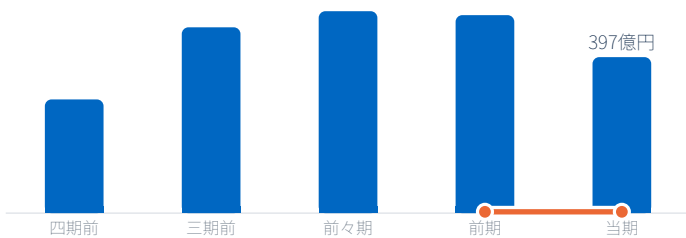
- ・多数の店舗情報・個人情報を保有。管理責任を明確化
- ・システムインフラ強化、各種ルール遵守、従業員教育を継続実施

面接で使えるポイント

- ・コロナ後の市場沈静化でも、少子高齢化や女性の社会進出によりデリバリー需要は増加すると見込む。
- ・アクティブユーザー数が現状10%未満だが、中国・韓国の30%程度を目指す成長余地がある。
- ・2021年9月に約830億円の資金調達を完了し、GMV・シェア拡大に規律ある投資を実行。

証券コード 2484

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに
デリバリー専門サイト・アプリの運営を主たる事業とする情報・通信業の上場企業

主力事業・セグメント

・情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
397億円営業利益率
▲12.4%財務健康度
44点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 51.6（当サイト算出の参考指標）

平均年収
662万円

情報・通信業内 279位/592社

平均年齢
36.4歳

情報・通信業内 383位/593社

平均勤続
3.0年

情報・通信業内 520位/593社

女性管理職
12.5%

情報・通信業内 210位/373社

男性育休
70.0%

情報・通信業内 215位/297社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 出前館、ダイアン・津田さん、ドンデコルテの2人とともに史上最

