



RIDE ON EXPRESS
HOLDINGS

2018年3月期 第2四半期
決算説明会資料

2017年11月22日

株式会社 ライドオンエクスプレスホールディングス
(証券コード：6082)

Summary

■ 18.3期 第2四半期決算概要

- 売上高85.3億円、経常利益2.8億円と前年同期比で増収減益。
- 銀のさら売上好調等により、売上高は前年同期比+3.1%で推移。
- ファインダインの事業拡大に向けた活動や、WEB注文強化への販売促進費、自動走行宅配ロボットの実証実験等への投資により、営業利益は前年同期比△34.2%。
- ライドオン・エーススタート1号投資事業有限責任組合の有価証券売却利益+61百万円、および加盟店舗買取による損失△69百万円により、経常利益は前年同期比△34.6%。

■ 18.3期 事業戦略

- 業績予想 売上高184.1億（前期比+2.4%）、経常利益10.0億（前期比△8.8%）と、前回公表時点から通期業績予想の変更はありません。
- 注力ポイント
 1. 銀のさら：WEB注文促進による注文顧客の裾野拡大
 2. すし上等：販売促進ツールの改善及び配布枚数の適正化による展開モデルの検証
 3. ファインダインの複合化モデルの出店拡大と提携レストラン数拡大

2018年3月期 第2四半期決算概要



2018年3月期 第2四半期業績

- 前期比で売上高+257百万円、経常利益△150百万円と増収減益。
- 銀のさら売上好調等により、売上高は前年同期比+3.1%で推移。
- ファインダインの事業拡大に向けた活動や、WEB注文強化への販売促進費、自動走行宅配ロボットの実証実験等への投資により、営業利益は前年同期比△34.2%。
- ライドオン・エーススタート1号投資事業有限責任組合の有価証券売却利益+61百万円および加盟店舗買取による損失△69百万円により、経常利益は前年同期比△34.6%。

(単位：百万円)

	17.3期 2Q 実績(連結)	18.3期 2Q 実績(連結)	前期比
下段：	売上構成比%	売上構成比%	前期増減率%
売上高	8,279	8,536	+257
	—	—	+3.1%
営業利益	447	293	△153
	5.4%	3.4%	△34.2%
経常利益	433	283	△150
	5.2%	3.3%	△34.6%
当期純利益	245	164	△81
	3.0%	1.9%	△33.1%
1株当たり当期純利益	23.79円	15.74円	△8.05円

※上記全て百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

通期店舗数・拠点数の増減

■ 新規出店11店舗、純増店舗数7店舗。総店舗数は730店舗となる。

事業形態	ブランド	17.3期末 店舗数	出店	閉店	18.3期 2Q 店舗数
宅配事業	銀のさら	362	－	－	362
	釜寅	185	3	－	188
	すし上等！	153	－	△1	152
	銀のお弁当	1	－	△1	0
	その他	2	－	△2	0
宅配代行事業	ファインダイン	20	8	－	28
合計		723	11	△4	730

	17.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	18.3期 2Q 拠点数
直営店	94	1	△1	1	95
FC店	277	－	－	△1	276
合計	371	1	△1	0	371

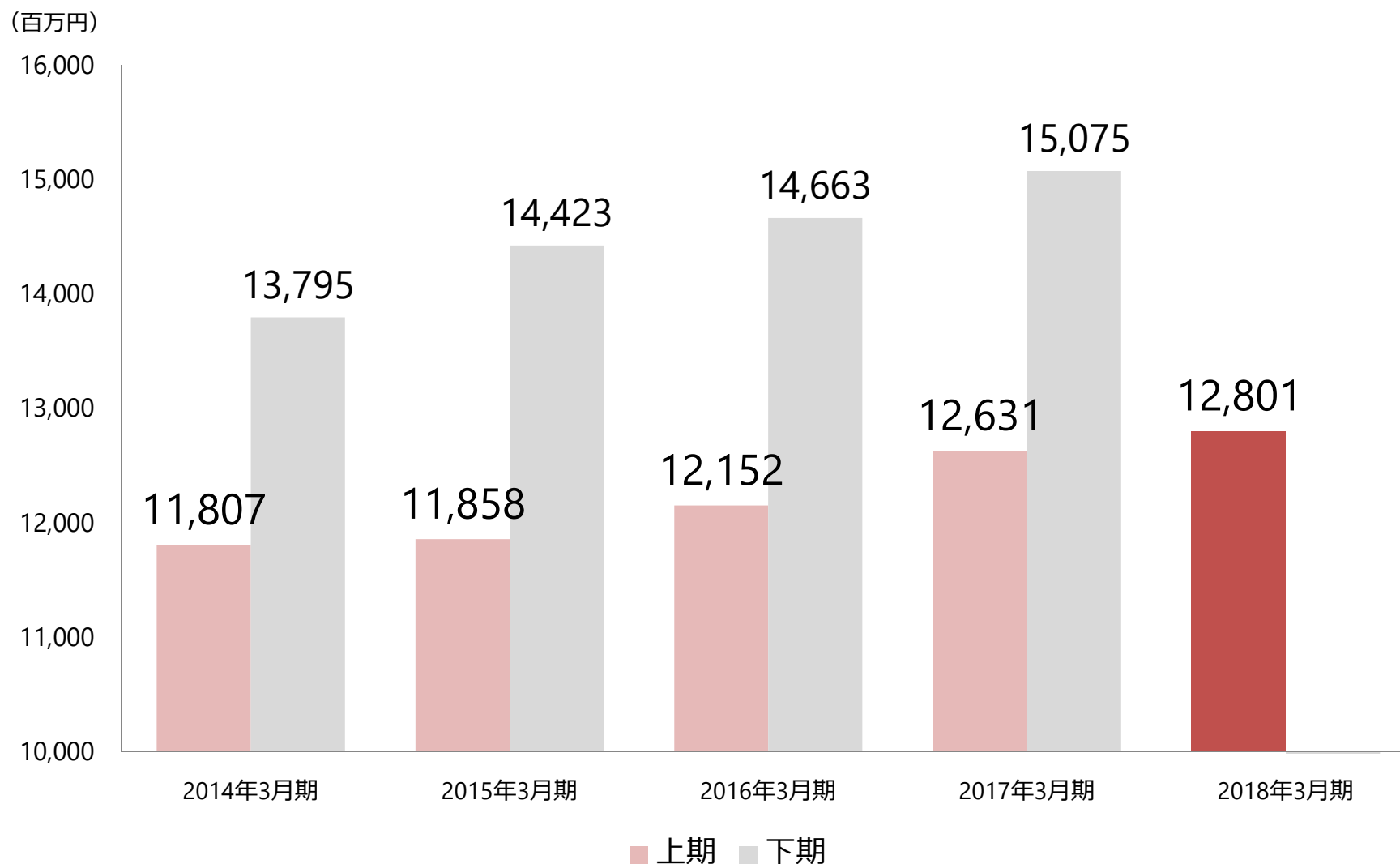
2018年3月期 第2四半期BS (連結)

(単位：百万円)

	17.3期末 (連結)	18.3期 2Q (連結)	前期末比	ポイント
流動資産	5,095	4,095	△999	■流動資産 999百万円減少
(うち現預金)	2,836	1,620	△1,216	・現預金 1,216百万円減少
有形固定資産	633	640	+6	・貯蔵品 27百万円減少
無形固定資産	292	326	+34	・有価証券 200百万円増加
投資その他資産	1,138	2,061	+923	■無形固定資産 34百万円増加
資産合計	7,159	7,124	△35	■投資その他 923百万円増加
流動負債	2,305	1,949	△356	・投資有価証券 1,040百万円増加
(うち1年内有利子負債)	86	32	△54	■流動負債 356百万円減少
固定負債	486	488	+1	・1年以内返済の長期借入金 54百万円減少
(うち1年超有利子負債)	5	1	△4	・未払金 158百万円減少
負債合計	2,792	2,437	△354	・未払法人税等 54百万円減少
株主資本	4,369	4,430	+61	・消費税 28百万円増加
純資産合計	4,367	4,686	+319	■固定負債 1百万円増加
負債・純資産合計	7,159	7,124	△35	・長期借入金 4百万円減少
				■株主資本 61百万円増加
				・当期純利益 164百万円増加
				・配当金 104百万円減少
				■その他包括利益
				有価証券
				評価差額金 256百万円増加

当社チェーン総売上高（宅配寿司）

- 前期比でチェーン総売上高170百万円増加。
- 銀のさら売上好調により、宅配寿司のチェーン総売上は堅調に推移。



- FD配達エリア 2017年11月22日時点
(赤エリアは2017年9月まで、青エリアは10月の新規出店エリア)

2018年3月期 第2四半期の振り返り

銀のさら

LINE公式アカウント開設（7月）

- 登録者数 20 万人突破
- ネット注文の促進と顧客の裾野拡大



すし上等！

メニュー改定の実施（9月）

- 手巻き寿司、丼といったバラエティメニューを取り入れ、日常での使いやすさを強化



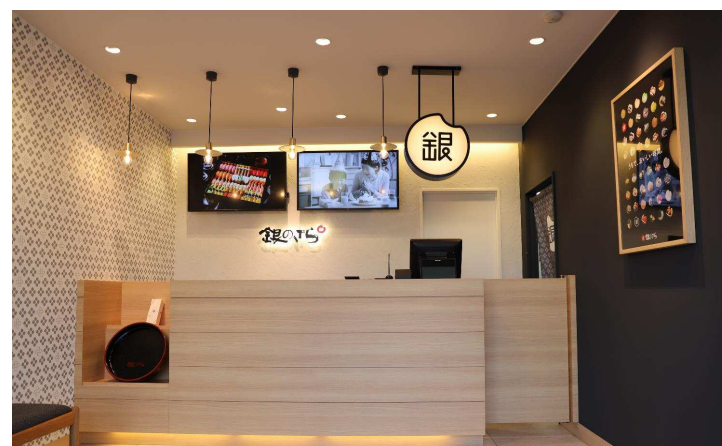
銀のさら

テイクアウト併設型店舗の出店（10月）

- 浜松中央店にてテイクアウト型店舗の検証開始
- 顧客のテイクアウトニーズに対応



テイクアウト併設型店舗（外観）



テイクアウト併設型店舗（内観）

2018年3月期 第2四半期の振り返り

■ その他

ホールディングス体制への移行

- 2017年10月に会社分割
- オンデマンドプラットフォームの構築を推進



■ その他

ライドオン・エースタート1号投資事業有限責任 組合（エーテックファンド）状況

- GLM株式会社、株式会社ZMP等へ出資
- GLM株式会社が香港上場会社と資本提携



GLM G4

■ その他

株式会社ZMPと共同で実証実験を開始

- CariRo Deliveryによる自動配送の実証実験を開始
- 2017年7月に記者発表



2018年3月期 通期業績予想

- 業績予想は2017年5月12日公表数値から変更はありません。

(単位：百万円)

	17.3期 通期 実績(連結)	18.3期 通期 予想(連結)	前期比
下段：	売上構成比%	売上構成比%	前期増減率%
売上高	17,988	18,412	+423
	—	—	+2.4%
営業利益	1,110	1,002	△108
	6.2%	5.4%	△9.7%
経常利益	1,105	1,008	△97
	6.1%	5.5%	△8.8%
当期純利益	605	604	△0
	3.4%	3.3%	△0.1%
1株当たり当期純利益	58.50円	57.93円	△0.57円

※百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

中期経営計画



『GRIP 2020』経営ビジョンと基本方針

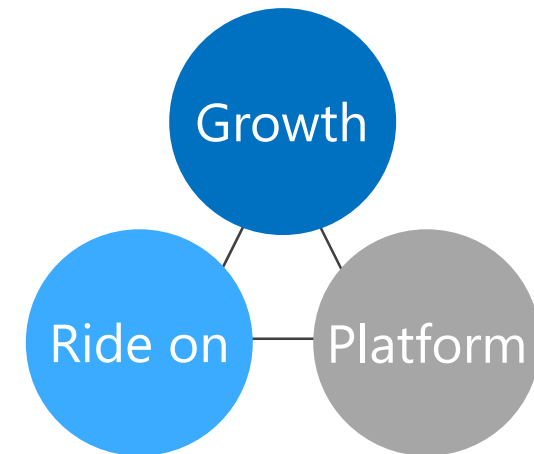
I 経営ビジョン

- 当社グループは、「ビジネスを通じ、相手の幸せが自らの喜びと感ずる境地を目指す」という企業理念に基づき、お客様の「ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』」を実現していく。
- 「誰もがご自宅にいながらにして、より便利で快適な新しいライフスタイルの創出」に貢献することで、ライドオン経済圏（宅配食市場）を拡大し、企業価値の最大化を目指す。

I 基本方針

- 更なる成長のため、積極的な成長路線に軸足を移していく。

GRIP 2020



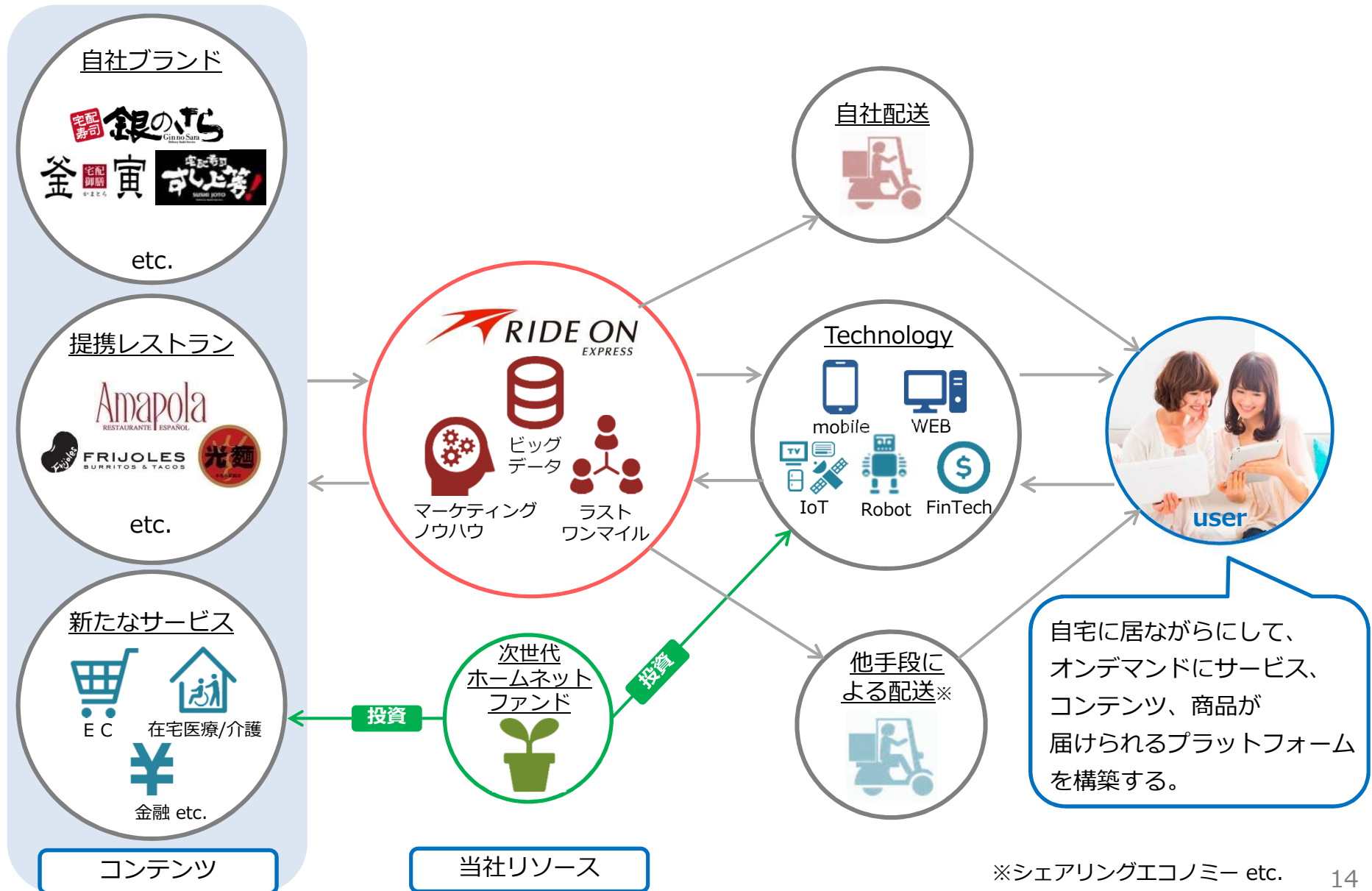
成長戦略

- ① 宅配寿司「銀のさら」「すし上等!」、宅配御膳「釜寅」のブラッシュアップ
- ② 「ファインダイン」出店、他ブランド複合化による効率化、レストラン開拓
- ③ WEBからの注文比率の向上
- ④ 複合化のための新ブランド・サービスの開発・育成

基盤強化策

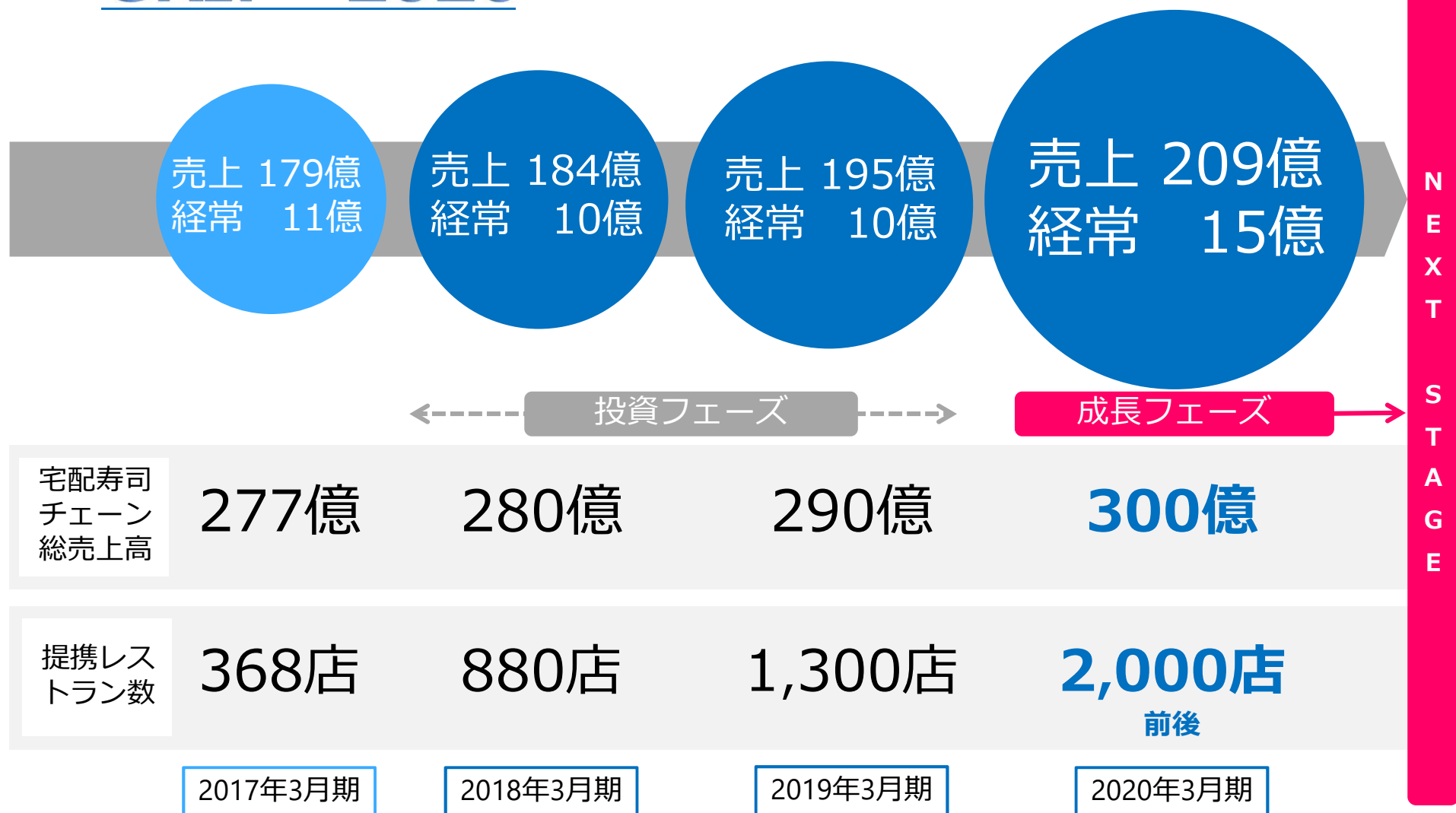
- ⑤ 店舗・本部における生産性の向上
- ⑥ 人的資源の充実・育成

オンデマンドプラットフォーム構想



『GRIP 2020』経営目標

GRIP 2020



『GRIP 2020』2018年3月期 下期戦略

下期の主な活動

成長戦略

成長戦略①

宅配寿司「銀のさら」「すし上等!」、宅配御膳「釜寅」のブラッシュアップ

- 年末年始期間は例年どおり、期間限定の高価格帯商品の拡充による品質向上と、WEB予約推進による受注件数の最大化を見込む。
- WEB予約限定で配達可能時間拡大の検証を実施（一部店舗除く）
- 銀のさら、すし上等のブランドポジショニングの調整（メニュー改定）

成長戦略②

「ファインダイн」出店、他ブランド複合化による効率化、レストラン開拓

- 引き続き、出店により都内サービスエリアを順次拡大
- 既存エリアに関しては、配達品質の更なる向上を推進
- ユーザー、レストラン、ファインダイн各者のシステム連携と、ユーザビリティを強化

『GRIP 2020』2018年3月期 下期戦略

下期の主な活動

成長戦略

成長戦略③

WEBからの注文比率の向上

- LINE公式アカウントによる、ユーザーへの新たなベネフィットの提供
- 各種キャンペーンによるWEB注文促進

成長戦略④

複合化のための新ブランド・サービスの開発・育成

- テイクアウト併設型店舗の検証・推進

基盤強化策

基盤強化策⑤

店舗・本部における生産性の向上

- 作業分析による店舗オペレーションの効率化と、新たなテクノロジー導入による人的作業の削減

基盤強化策⑥

人的資源の充実・育成

- アルバイト採用におけるコールセンター構築。配送自転車の店舗配備を拡大
- ピークタイムのみの短時間雇用の検証

參考資料



会社概要(2017年10月時点)

商号	株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス RIDE ON EXPRESS HOLDINGS Co.,Ltd.		
設立	2001年7月		
代表者	代表取締役社長 江見 朗		
資本金	9億6538万円		
従業員数	正社員 340名、パート・アルバイト 2,133名		
事業内容	フードデリバリーチェーンの経営管理業務		
本社所在地	東京都港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館17階		
役員	代表取締役社長 取締役副社長 取締役副社長 常務取締役 常務取締役 常務取締役 取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員) 社外取締役(監査等委員)	江見 朗 松島 和之 渡邊 一正 富板 克行 水谷 俊彦 赤木 豊 清野 敏彦 瀧谷 啓吾 岩部 成善	
決算期	3月		
株式上場	東京証券取引所市場第一部		

企業の沿革

「株式会社ライドオン・エクスプレス」から、オンデマンドプラットフォームの構築等を目的とした会社分割により、「株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス」へ商号変更。



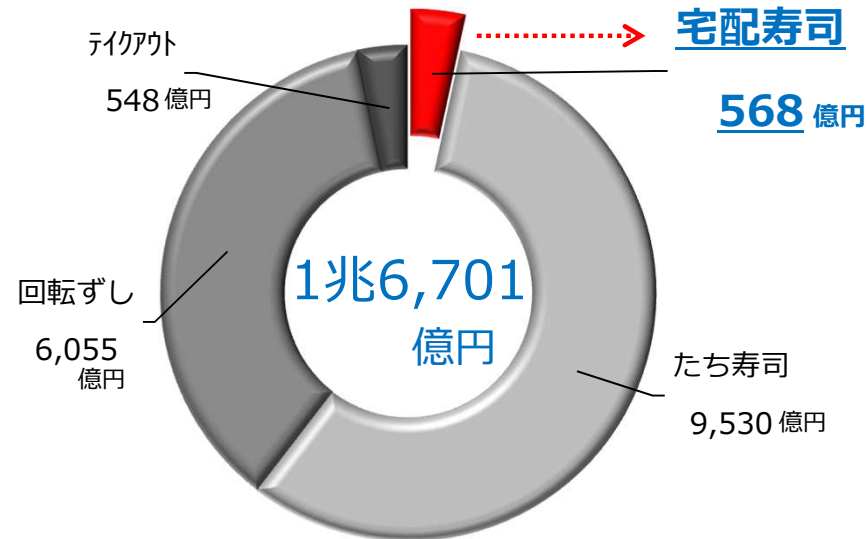
展開ブランド（2017年9月末時点）

			ブランド名	概 要	直営	F C	店舗数
宅配事業	自社ブランド	宅配寿司		「美味しいお寿司をもっと身近に。」をコンセプトに、クオリティにこだわった商品をお値打ち価格で提供。	87	275	362
		宅配御膳		釜飯形式の炊き込みご飯を薬味・だし汁・漬物と一緒に御膳形式で提供。	57	131	188
		宅配寿司		『銀のさら』の妹ブランドで、お手軽な価格で、おいしいお寿司を、お気軽にお召し上がりいただけます。	60	92	152
	宅配代行業態			提携レストランの宅配代行。ご自宅に厳選されたレストランの商品をお届け。	28	-	28
						232	498

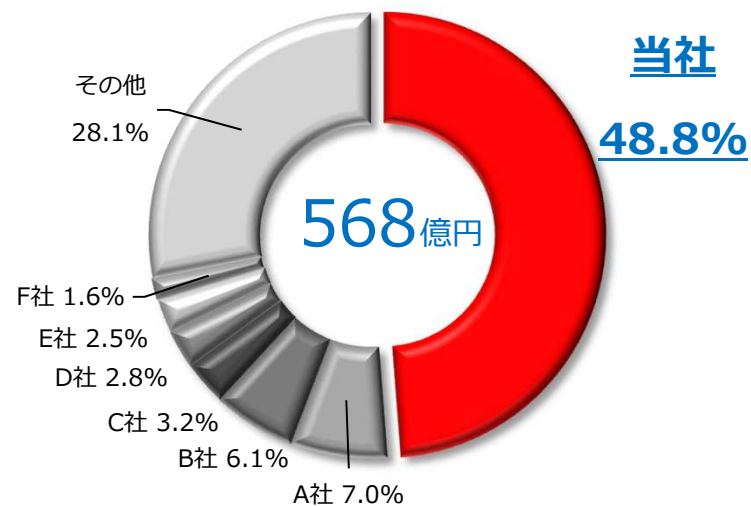
市場規模

※(株)富士経済（外食産業マーケティング便覧2017）より

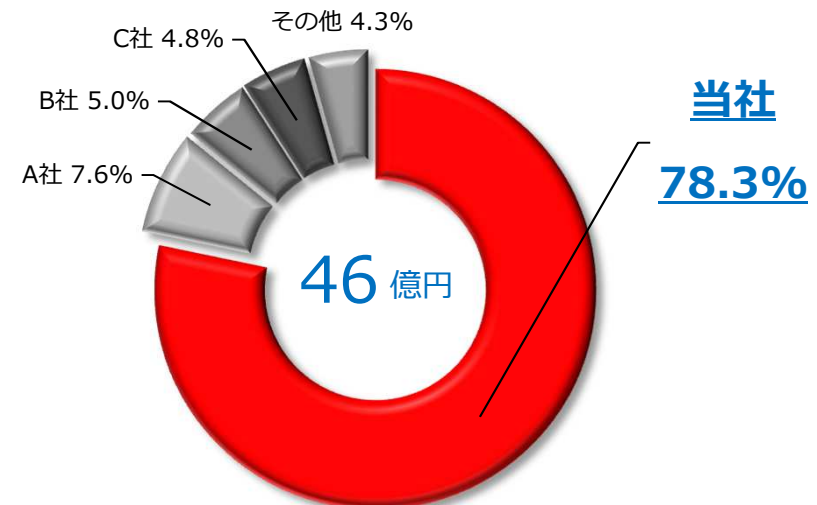
日本の寿司市場（2016年実績）



宅配寿司市場（2016年実績）



宅配釜飯市場（2016年実績）



各種指標

※2017年3月期実績

ROA（総資本利益率）

8.7%

※ ROAは、10%程度だと「かなり優良」、5%前後だと「良い」、1~2%程度で「普通」とされます。

計算方法：

$\frac{\text{当期純利益}}{\text{（期初総資産} + \text{期末総資産）} \div 2}$

ROE（株主資本利益率）

14.8%

※ ROEは、20%前後だと「かなり優良」、10~15%だと「良い」、10%弱程度で「普通」とされます。

計算方法：

$\frac{\text{当期純利益}}{\text{（期初株主資本} + \text{期末株主資本）} \div 2}$

総資産回転率

2.51回

※ 総資産回転率は、平成18年中小企業庁の調査によると、業種別に異なりますが平均1.0~2.0回となります。

計算方法：

$\frac{\text{売上高}}{\text{総資産}}$

自己資本比率

61.0%

※ 自己資本比率は一般的に30~50%で優良であるといわれます。ちなみに中小企業の場合は15%くらいが平均とされています。

計算方法：

$\frac{\text{自己資本}}{\text{総資本}}$



この資料は、株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予測なしに変更する可能性があります。また、本資料には、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測ならびにリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報、将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資をおこなう際は、投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。