

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月18日

証券コード:6082



2022年3月期 業績報告

2022年3月期の振り返り

新型コロナウイルス感染症による緊急事態宣言のデリバリー特需が減少すると見込んでいたものの、緊急事態宣言が継続したことで売上トレンドが維持されることとなる。

2022年3月期予想	2022年3月期実績
緊急事態宣言による特需の反動（特に1Q）	緊急事態宣言が2021年9月まで継続して発令
マーケティング強化に伴うコスト	デリバリー需要が継続した為、計画どおりマーケティングコストを投下
出店推進に伴う直営店出店コストやFC開業支援コスト	総店舗数、拠点数ともに創業以来過去最高数を達成

2022年3月期 通期業績ハイライト

(単位：百万円)

	22.3期 通期 実績(連結)	21.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)	22.3期 通期 予想(連結)	計画比 (%)
売上高	25,703	25,384	+1.3	25,710	△0.0
売上総利益	12,551	12,760	△1.6	-	-
営業利益	1,943	2,419	△19.7	2,127	△8.7
経常利益	1,999	2,430	△17.7	2,201	△9.2
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,246	1,497	△16.7	1,392	△10.5

※2022.1.27
業績予想修正

2022年3月期 四半期業績

(単位：百万円)

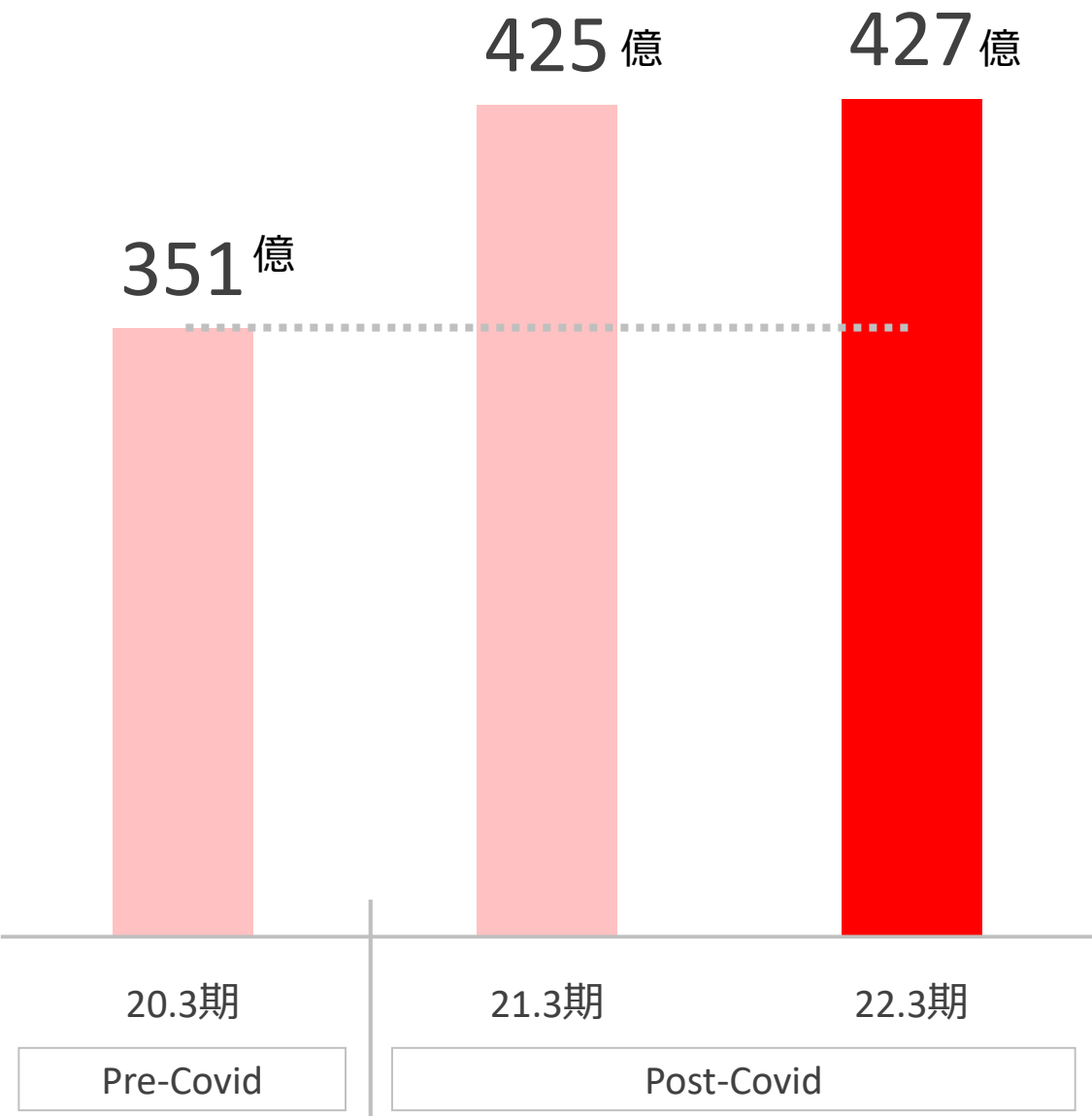
	22.3期 通期 実績(連結)	22.3期 1Q	22.3期 2Q	22.3期 3Q	22.3期 4Q
売上高	25,703	5,956	6,407	6,787	6,551
売上総利益	12,551	3,030	3,216	3,037	3,266
営業利益	1,943	459	712	375	395
経常利益	1,999	456	705	458	380

■売上構成比

(単位：%)

売上総利益	48.8	50.9	50.2	44.7	49.9
営業利益	7.6	7.7	11.1	5.5	6.0
経常利益	7.8	7.7	11.0	6.7	5.8

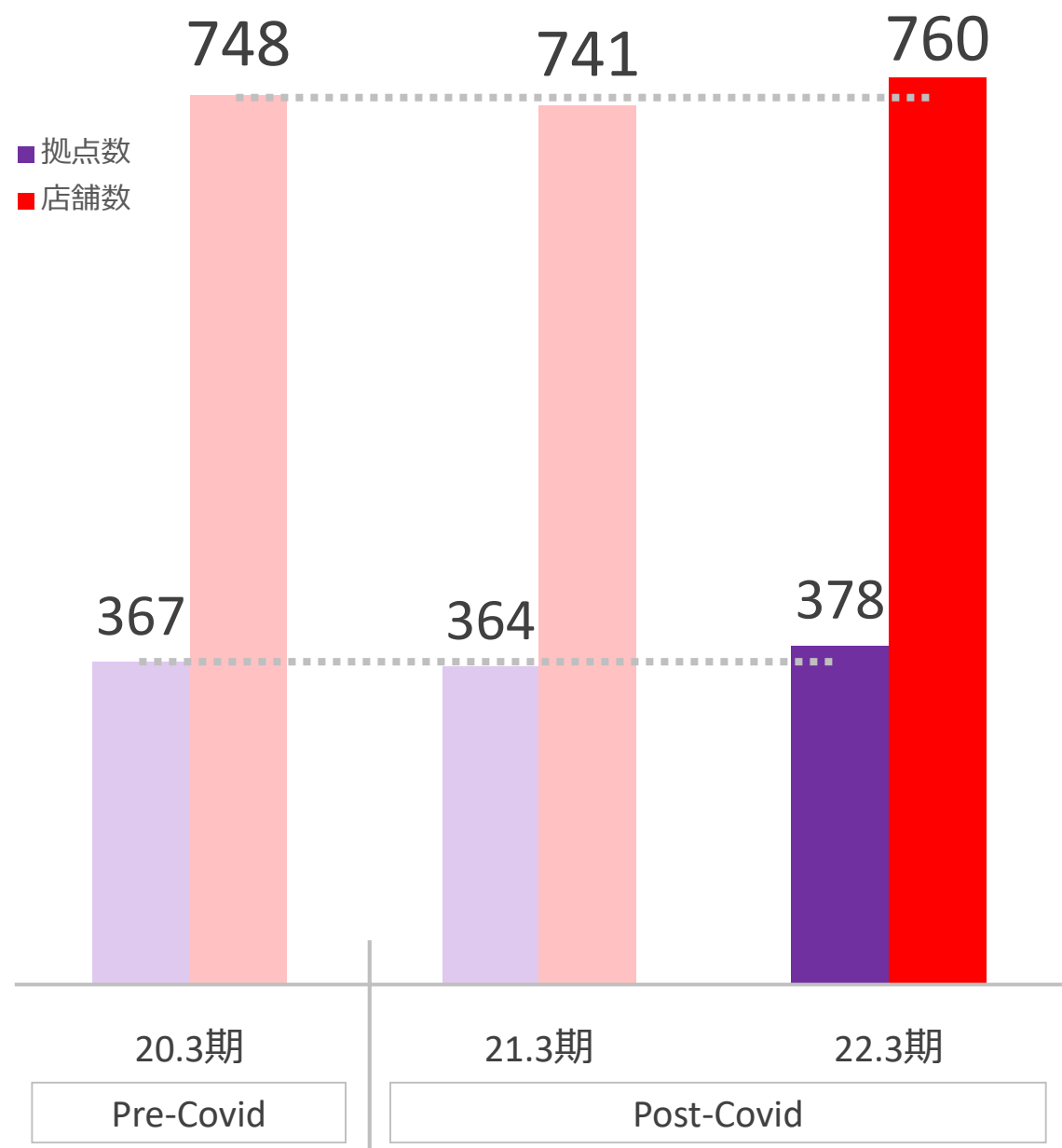
参考指標：チェーン総売上高（宅配寿司、宅配御膳合算）



前年に引き続き
400億円を達成

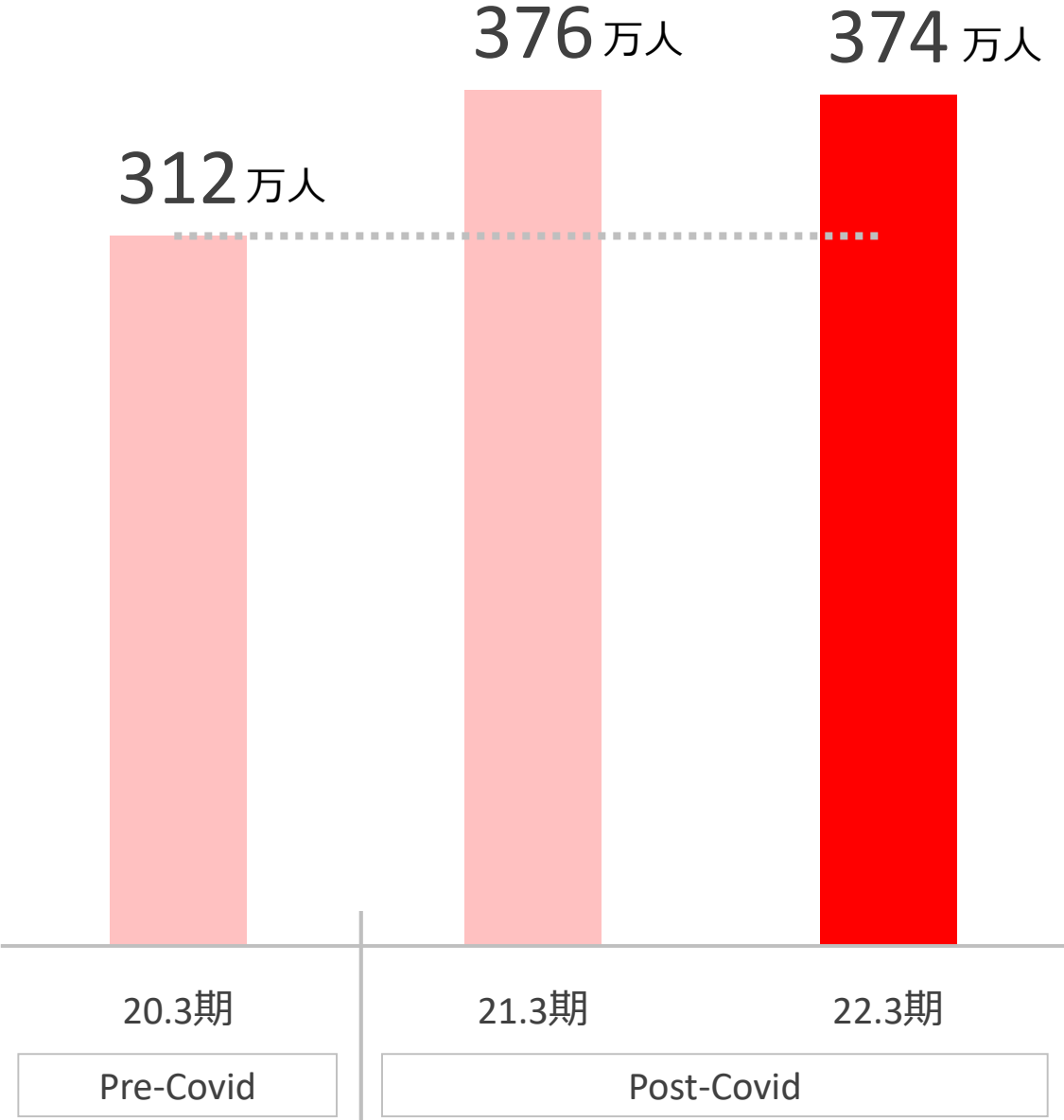
※本指標は宅配寿司「銀のさら」「すし上等!」と宅配御膳「釜寅」のチェーン総売上高を合算しています。
※チェーン総売上高は各会計期の4月から3月の実数値です。

参考指標：総店舗数・拠点数



総店舗数、拠点数ともに過去最大を更新

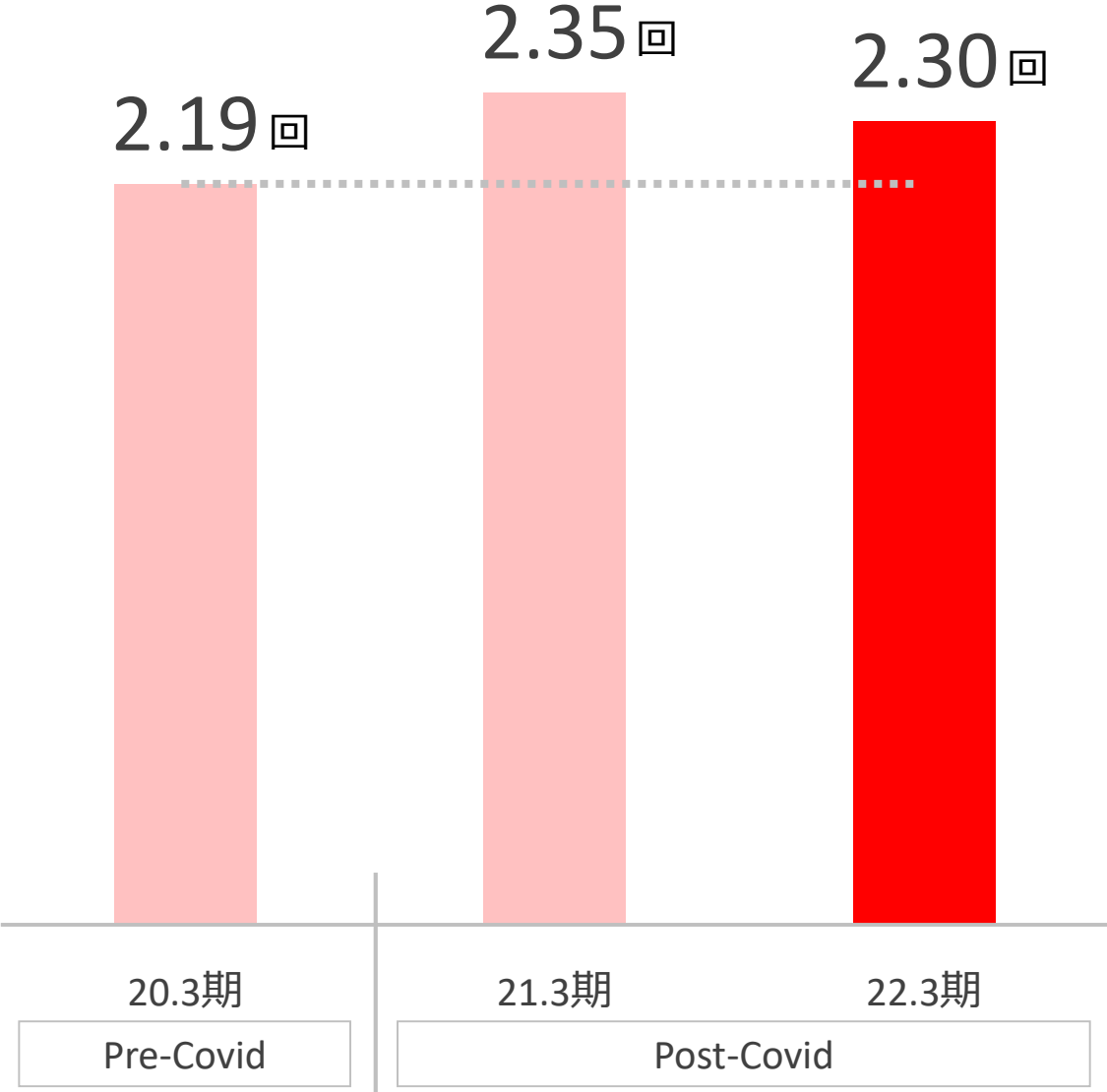
参考指標：有効顧客数



有効顧客数は
前年比並で推移

※本指標は、各期の4月から3月において「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」の各ブランド毎に、注文が1回以上あるアクティブユーザー数です。
※千の位以下を切り捨てています。

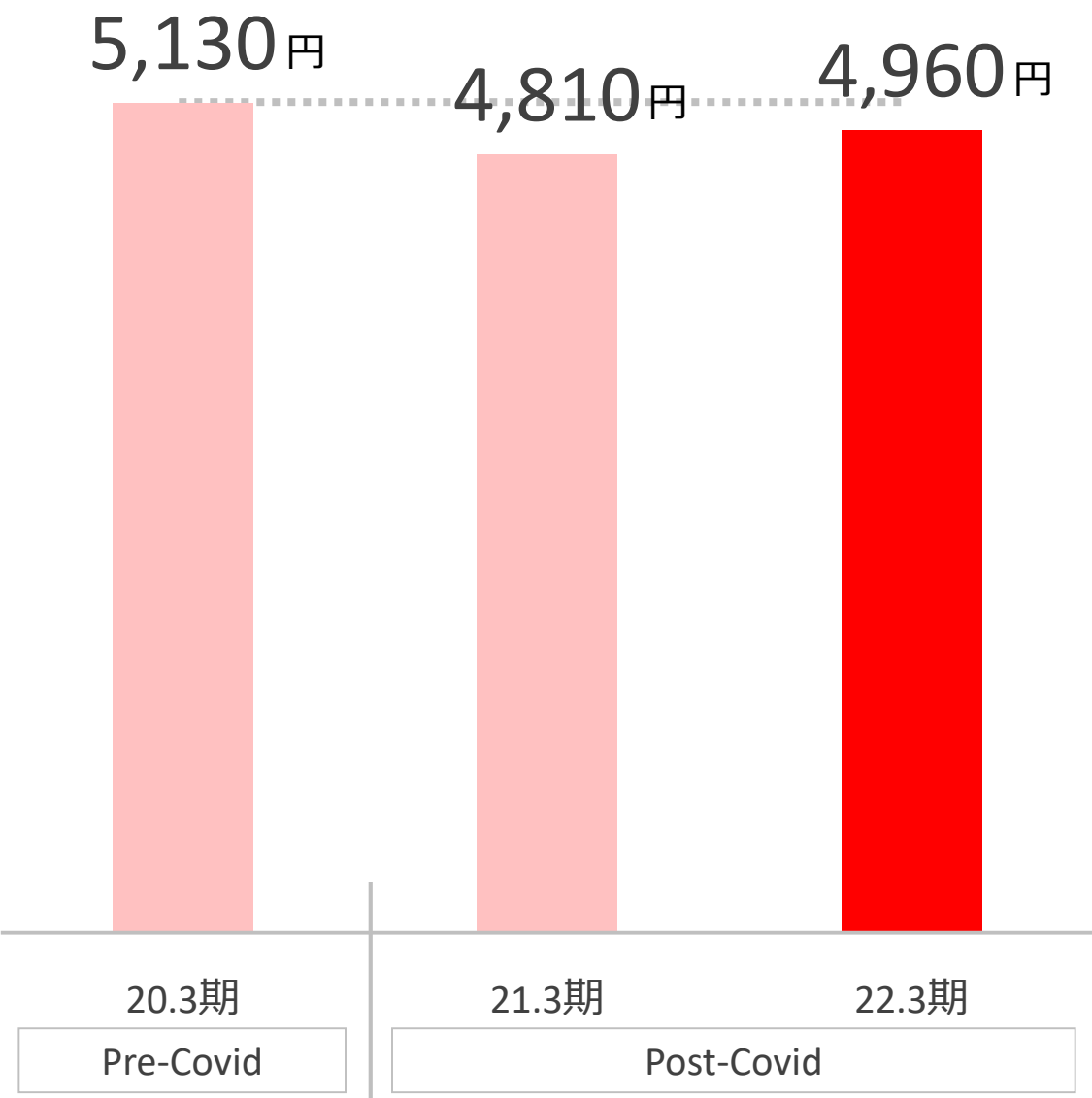
参考指標：有効顧客数あたり年間平均注文回数



日常使い需要が減り
微減となる

※本指標は、各期の4月から3月における「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」の総注文件数を、有効顧客数で割った数値です。
※小数点第3位を四捨五入しています。

参考指標：1 配送あたりの客単価

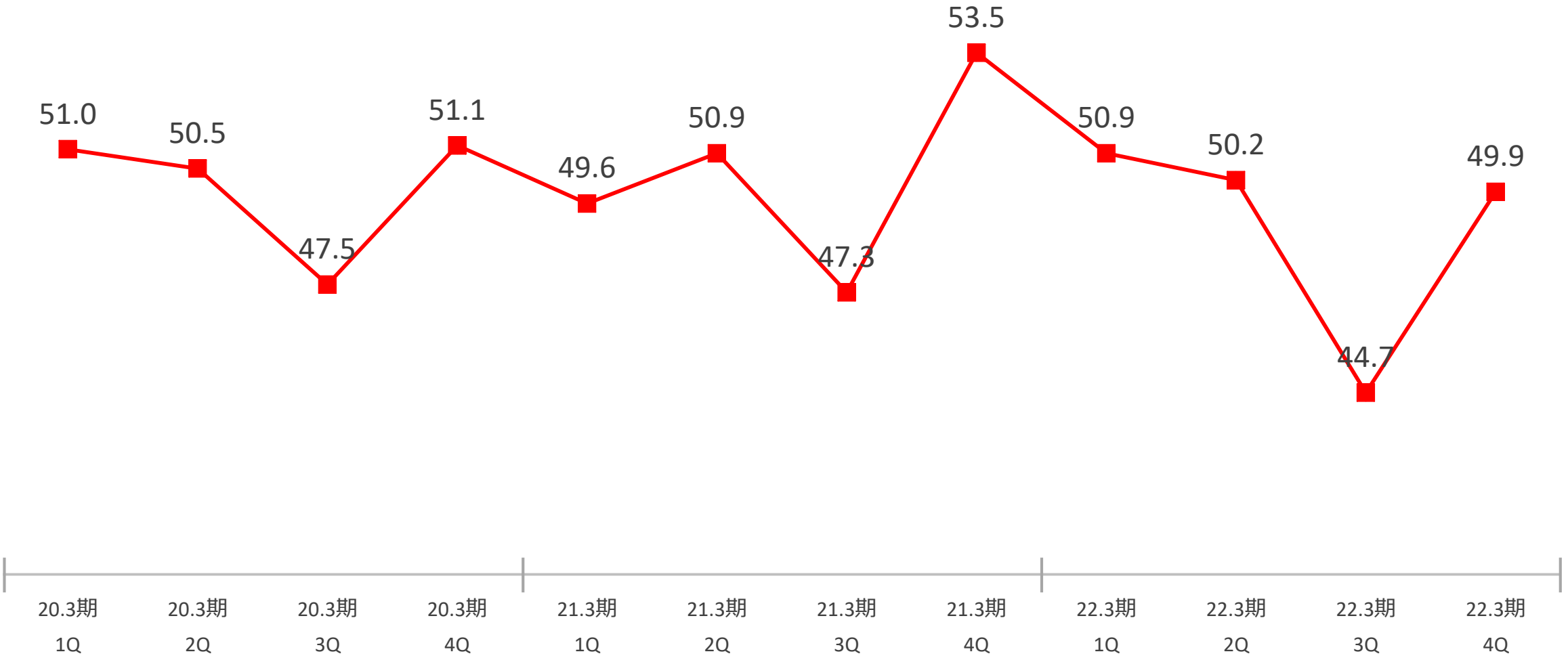


顧客のリピート化により客単価は増加

※本指標は、各期の4月から3月における「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」のチェーン総売上高の合算を、総注文件数で割った数値です。
※一の位を四捨五入しています。

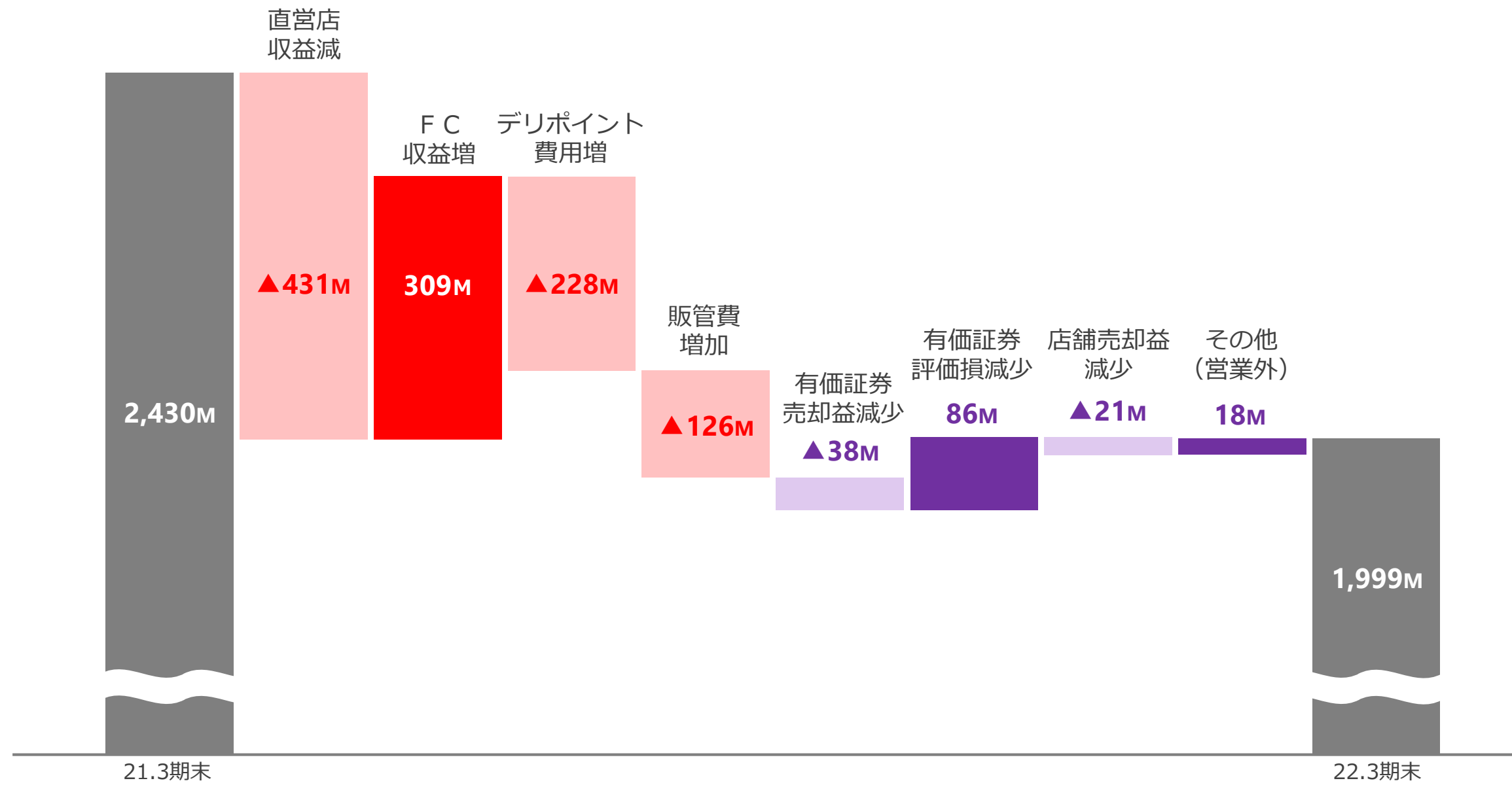
売上総利益率推移

(単位：%)



※ 第3四半期は、繁忙期である年末年始期間（12/31～1/3）に使用される食材の販売収入が他の四半期に比べ多く計上されるため、粗利率が減少する傾向があります。
※ 小数点第2位を四捨五入しています。

経常利益の前期比増減の構成 通期



2023年 3 月期 業績予想 – 連結

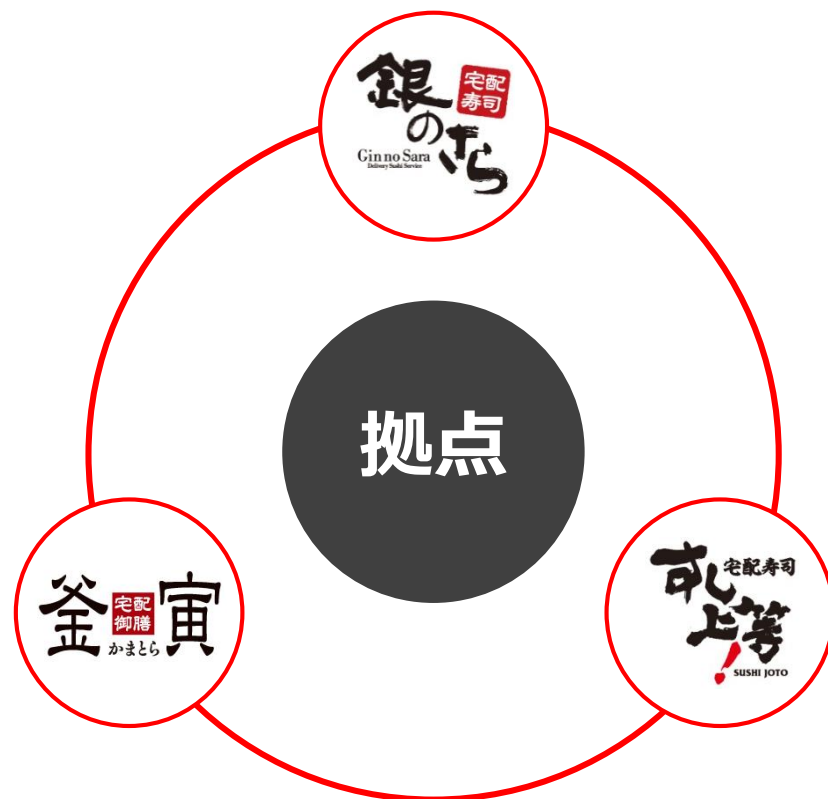
(単位：百万円)

	23.3期 通期 予想(連結)	22.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)
売上高	26,603	25,703	+3.5
営業利益	1,817	1,943	△6.5
経常利益	1,817	1,999	△9.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,140	1,246	△8.5

今後の成長戦略

① 自社ブランドの開発と複合化の強化

最も大切なモノは商品力、つまりはブランド力であるという観点から、デリバリーに特化した魅力的な商品、強いブランドを開発し、ブランドの複合化を目指します。



etc

検証中のブランド

② 配送ネットワークと情報ネットワークの強化

自社配送ネットワークを店舗拡大と共に強化し、自社配送とギグエコノミー型配送との連携により、より早く効果的で高収益な配送システムの構築を目指します。また、自社で保有している顧客データ=ビッグデータをより活用したマーケティングを目指します。



新規エリア出店

エリアの拡大、出店店舗数の拡大によるチェーン全体の流通拡大



配送の連携

自社配送とギグエコノミー型配送との連携による配送システム構築



ビッグデータ活用

ビッグデータを活用したマーケティング

今期の特化施策

出店の更なる加速

営業、開発を担当する人員配置、組織体制を大きく見直すことにより、前期以上の出店を加速度的に実行。



既存店の移設

裏路地ではなく、視認性の高い立地への移設を行うことにより、ブランド認知の向上と、複数ブランド付設の設備設置スペースを確保。



フルブランド化 テイクアウト併設

出店エリアにおけるライドオンチェーン売上の最大化により、市場の拡大を見込む。



ライドオンが目指す経営目標

拠点数

500 拠点

(22.3期末 378拠点)

ブランド
店舗数

1,000 店舗

(22.3期末 760店舗)

チェーン
総売上高

600 億

(22.3期末 427億)

補足資料

店舗数・拠点数の増減

事業形態	ブランド	21.3期末 店舗数	出店	閉店	22.3期末 店舗数
宅配事業	銀のさら	357	16	－	373
	釜寅	201	19	－	220
	すし上等！	147	－	－	147
	DEKITATE	－	1	－	1
宅配代行事業	ファインダイン	34	－	△17	17
その他	和食レストラン	2	－	－	2
合計		741	36	△17	760

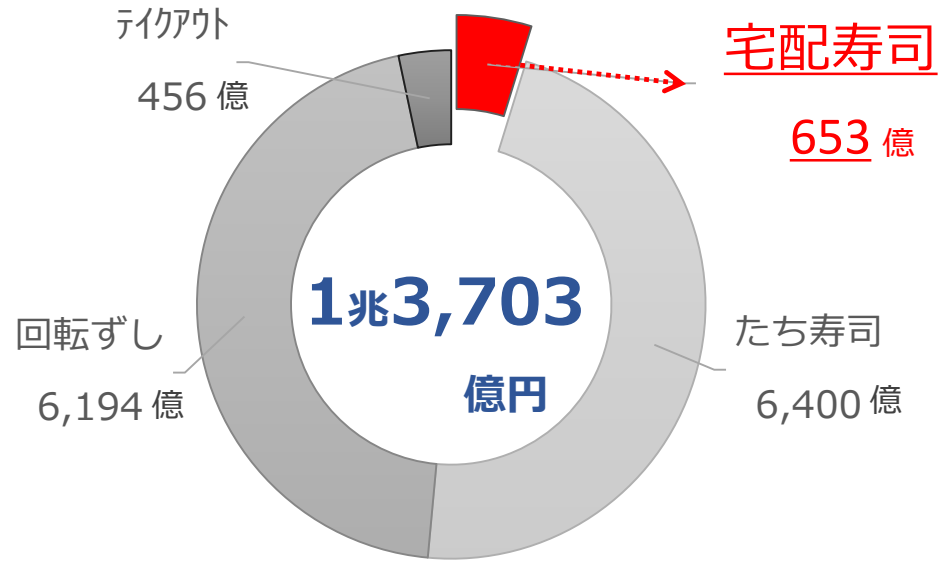
	21.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	22.3期末 拠点数
直営店	101	9	△2	△1	107
FC店	263	7	－	1	271
合計	364	16	△2	0	378

連結B/S 対前期末

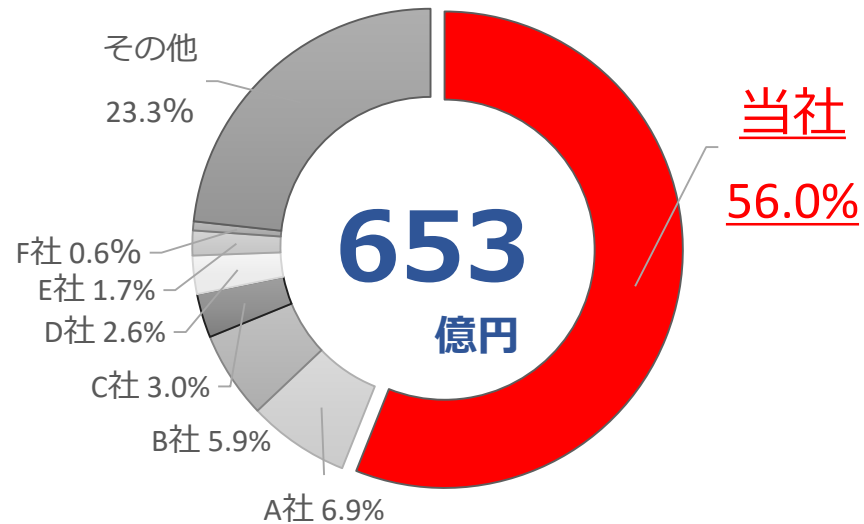
(単位：百万円)	21.3期末	22.3期末	前期比	ポイント
流動資産	8,482	7,313	△1,168	資産 △869百万円 【流動資産】 △1,168百万円 ・ 現金及び預金 △1,256百万円 ・ 売掛金 + 67百万円 ・ 未収入金 + 36百万円 ・ 商品及び製品 + 14百万円 【固定資産】 +298百万円 ・ 有形固定資産 + 249百万円 ・ 無形固定資産 △ 13百万円 ・ 投資その他資産 + 63百万円
(うち現預金)	5,259	4,003	△1,256	
有形固定資産	891	1,140	+249	
無形固定資産	486	473	△13	
投資その他資産	2,453	2,516	+63	
資産合計	12,314	11,444	△869	
流動負債	4,040	3,554	△486	負債 △846百万円 【流動負債】 △486百万円 ・ 未払法人税等 △ 395百万円 ・ 未払消費税等 △ 164百万円 ・ 契約負債 + 306百万円 【固定負債】 △360百万円 ・ 長期借入金 △ 389百万円
(うち1年内有利子負債)	440	389	△51	
固定負債	893	533	△360	
(うち1年超有利子負債)	392	2	△389	
負債合計	4,934	4,087	△846	純資産 △23百万円 【株主資本】 △51百万円 ・ 当期純利益 + 1,246百万円 ・ 自己株式取得 △ 999百万円 ・ 配当金支払額 △ 321百万円
株主資本	7,301	7,249	△51	
純資産合計	7,380	7,356	△23	
負債・純資産合計	12,314	11,444	△869	

市場規模

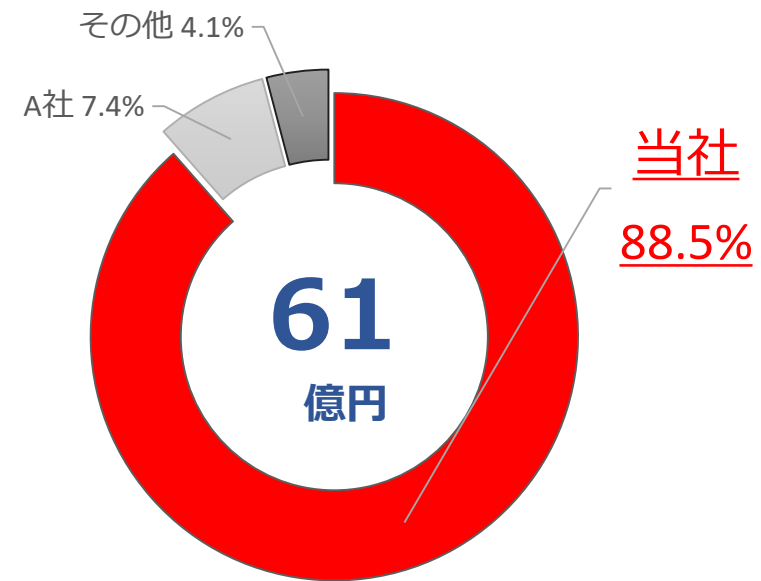
※株式会社富士経済（外食産業マーケティング便覧2021）より



日本の寿司市場（2020年実績）



宅配寿司市場（2020年実績）



宅配釜飯市場（2020年実績）

