



ご家庭での生活を「もっと美味しく、もっと便利に」

第14期 株主通信

2014年4月1日から2015年3月31日まで

証券コード:6082

株式会社 ライドオン・エクスプレス



代表取締役社長 兼 CEO
江見 朗

時代のニーズを捉えた 戦略的なフードデリバリービジネスへ。

株主の皆様におかれましては、日頃より当社事業へのご理解とご支援を賜り、誠にありがとうございます。ここに第14期の営業状況を報告し、今後の成長に向けた取り組みを述べてまいりますので、ご一読のほどお願い申し上げます。

Q1 当期(第14期)の営業状況は いかがでしたか？

複合化戦略が奏功し、既存店売上高は
プラス成長を遂げ、計画を上回る。

主力の宅配寿司「銀のさら」を中心に、各デリバリーブランドが好調に推移し、同一拠点内に複数のブランドを出店する複合化戦略も奏功したことから、当期の業績は売上高・経常利益ともに計画を上回り、過去最高を更新しました。

当期は、宅配寿司「銀のさら」5店舗、宅配御膳「釜寅」5店舗、宅配寿司「ろくめいかん」15店舗、提携レストランの宅

配代行サービス「ファインダイン」3店舗の新規出店が売上拡大に寄与する一方、既存店売上高もプラス成長を遂げ、銀のさら・釜寅ブランドで前年比平均100%を超える伸びを示しました。

特に「銀のさら」は、同一拠点に付設する低価格ブランド「ろくめいかん」との二分化を打ち出し、従来以上に高価格帯のメニューを展開したことにより、年末年始の期間限定桶を中心に売上単価が上昇し、経常利益増を牽引しました。

また「ファインダイン」は、期末現在の店舗数が14店舗、提携レストランの数も目標を超えたことにより、売上拡大を果たしました。2014年8月には「ファインダイン」の注文Webサイトと受注・デリバリー管理システムを刷新し、料理のお届け先とレストランの所在地や、レストランの繁忙状況といった情報をもとに配達までの正確な時間を告知するなど、店舗オペレーションの改善とお客様の利便性向上を実現しています。

Q2 中長期の成長に向けた取り組みを ご説明願います。

お寿司の第2ブランド「ろくめいかん」「すし上等!」の出店加速と、「ファインダイン」の拡大が2大テーマ。

私たちが今、最も力を入れている取り組みは、宅配寿司を中心とする複合化ブランドの推進と、「ファインダイン」のさらなる拡大です。

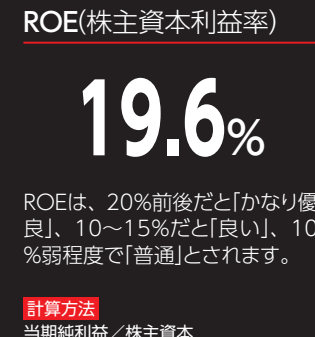
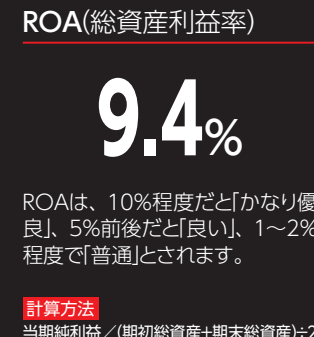
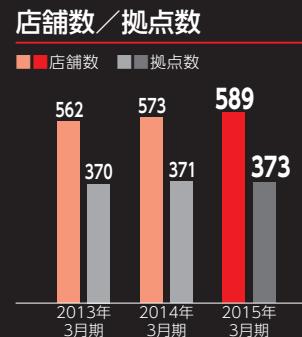
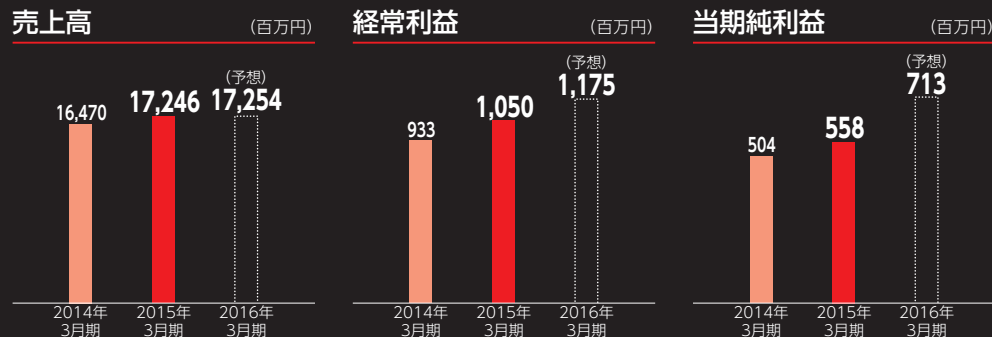
宅配寿司の複合化ブランド展開は、「銀のさら」よりも低価格で日常利用を促進するブランドである宅配寿司「ろくめいかん」を当期(第14期)より展開しておりますが、より身近に、より気軽にお寿司を食べていただきたい、というコンセプトを明確に打ち出した新ブランドメニュー「すし上等!」の検証を2015年4月よりスタートしています。今期の上期で検証を進め、「ろくめいかん」「すし上等!」のどちらかにブランドを統一した上で出店を加速していきます。今期(第15期)から翌期

01

02

KPI

Key
Performance
Indicator



※2015年3月期から連結財務諸表を作成しているため、2014年3月期は個別業績数値を記載しています。

(第16期)にかけて、「銀のさら」365店舗(2015年3月31日現在)に「ろくめいかん」「すし上等」の付設を進め、1店舗当たりの月次売上を伸ばしつつ、利益を高めていく考えです。

もう一つの注力テーマである「ファインダイン」の拡大は、先に述べました注文Webサイト及び受注・デリバリー管理システムを武器に、今後はエリアを全国に広げていきます。これにより、当事業を新たな利益ドライバーに育てていきたいと思っています。

なお2015年4月からは、新サービスとして、テイクアウト注文サイト「mocchi(モッチ)」をスタートしました。このテイクアウトサービスにより、提携レストランはデリバリーニーズだけでなく、テイクアウトニーズにも対応できるようになり、さらなる売上獲得及び生産性向上が期待できます。

03 当社はこれらの注力テーマの他に、宅配御膳「釜寅」と宅配とんかつ「あげ膳」、宅配カレー「カレーキャリア」によるブランド展開や、高齢者向け配食事業「銀のお弁当」を推進しています。そして将来的には、フードデリバリー事業の海外展開についても視野に入れ、準備を進めていきます。

さらに、当社が持つ顧客のビッグデータやラストワンマイルの宅配物流ネットワークとのシナジーを見据え、ベンチャー企業や起業家を支援する「次世代ホームネットファンド」の組成による取り組みも開始しました。

Q3 今期(第15期)の見通しをお聞かせください。

中長期の成長を実現していく基盤を築きつつ、10%成長による過去最高業績の更新へ。

今期は、経常利益の10%成長により、過去最高業績の更新を目指します。足もとの業績は順調に伸びており、十分に達成可能だと思っています。

店舗数については、前述の「ろくめいかん」「すし上等!」の付設を積極的に進めていくため、大幅に増加する予定です。ただし今期は、新規出店に伴う販促支援コストが発生するため、「ろくめいかん」「すし上等!」の増加による利益貢献は見込んでいません。

一方、「ファインダイン」の拡大に向けた取り組みについて

は、今期を新展開モデルの検証期間と位置付け、全国展開を進める上で必要な見極めを行っていきます。その後は、業務提携なども視野に入れながら、当社にとって最も効率的に、かつスピーディーな方法をもって推進していく予定です。

当社は、今期を「勝負の年」と捉え、中長期の成長を実現していくための基盤を着実に築いてまいります。

Q4 株主の皆様へのメッセージをお願いします。

常に期待を上回る成果を上げていく企業として、株主の皆様のご信頼に応えてまいります。

2013年12月の東証マザーズ上場から1年半が経過する中で、はじめは外食産業として受け止められていた当社の事業イメージが、時代のニーズを捉えた戦略的なフードデリバリービジネスという本来の像を結び、株式市場に認知されつつあることを感じています。

下欄に示す通り、当社は2015年4月1日を効力発生日とする株式分割(1:2)により、当社株式の流動性を向上さ

せつつ、分割後も株主優待の基準と内容を維持することで優待利回りが向上、また、初配当となる1株当たり20円の期末配当を実施いたしました。これからも利益還元の拡充に努めながら、事業の発展とともに企業価値を高め、常に期待を上回る成果を上げていく企業として、株主の皆様のご信頼に応えてまいります。

引き続き一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



04

配当金について

株主還元

1株当たり
20円

当社グループは、株主に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして位置付けており、業績、財政状態及び今後の事業展開を勘案した上で、配当を実施する事を基本方針としております。

当期につきましては、上記の方針ならびに業績結果を鑑み、設立以降初めてとなる配当(1株当たり20円)を実施いたしました。

利回りについて

当社は、2015年3月31日を基準日、2015年4月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。その目的は投資単位あたりの金額を引き下げることにより、投資家の皆様がより投資しやすい環境を整えるとともに、当社株式の流動性の向上と、投資家層の拡大を図ることです。さらに当社は株式分割後も株主優待に関して、基準と内容につきまして維持しておりますので、最低投資額に対しての配当+優待利回りが向上する結果となっております。

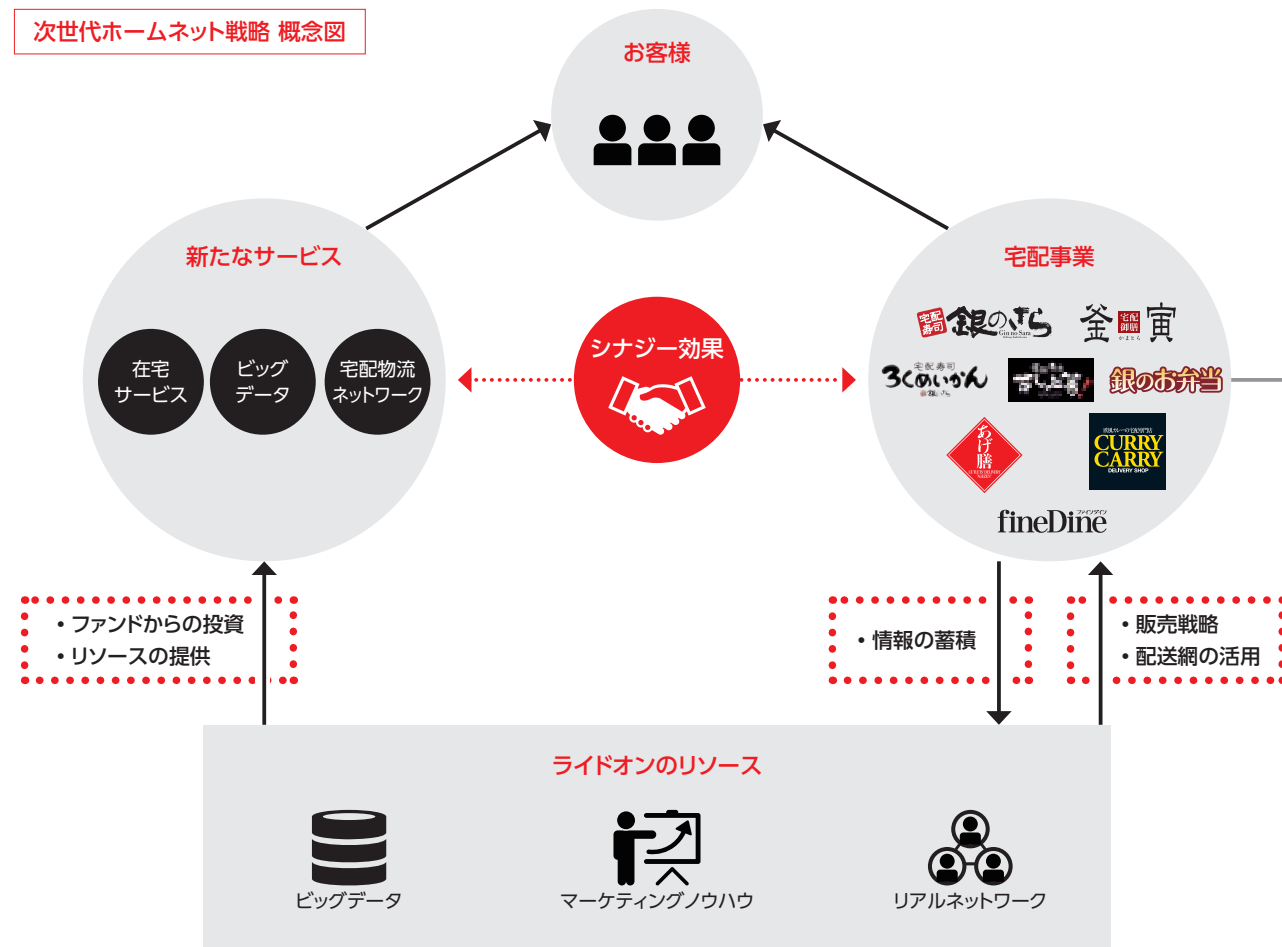
株式分割前		株価 3,200円×100株	
最低投資金額	単元株数 100株	3,200円×100株= 32万円	
配当 + 優待利回り	配当 2,000円(20円×100株) ご優待券 5,000円分	➡ (2,000円+5,000円) / 32万円= 2.2%	
株式分割後		株価 1,600円×100株	
最低投資金額	単元株数 100株	1,600円×100株= 16万円	
配当 + 優待利回り	配当 1,000円(10円(予想)×100株) ご優待券 5,000円分	➡ (1,000円+5,000円) / 16万円= 3.8%	

※配当+優待利回りは2015年5月29日の株価(終値)、予想配当金を用いて参考算出

ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』

当社グループは全国の宅配拠点(デリバリー)ネットワークと、事業活動において構築した顧客データベース、One to Oneマーケティングによる販売促進ノウハウ、それらリソースとのシナジー効果を上げながら業務提携やM&A、ファンドからの投資などを通じ、より多くのお客様に支持される本物の味と、自宅にいながらにして「受けられるサービス・楽しめるコンテンツ・届けられる商品」をスピーディに提供することによって、「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」に貢献していく「次世代ホームネット戦略」を基本戦略とし、事業活動に邁進してまいります。

次世代ホームネット戦略 概念図



ブランド紹介

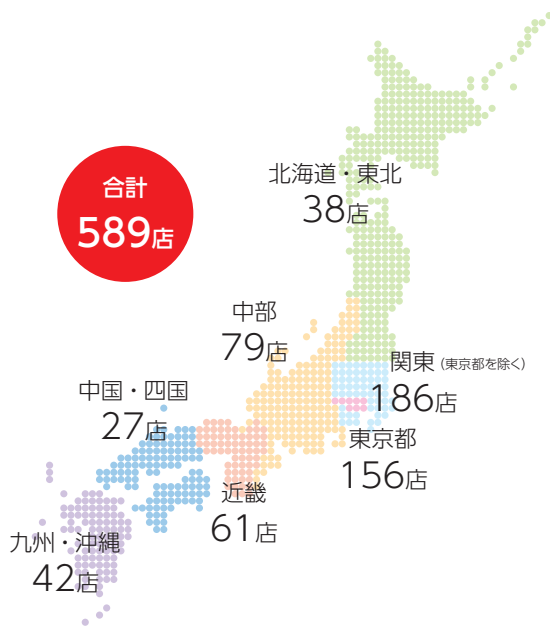
当社グループは、「ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』」をテーマに、現在、宅配事業における拠点ブランドとして宅配寿司「銀のさら」を、複合化ブランドとして宅配御膳「釜寅」/宅配弁当「銀のお弁当」/宅配寿司「ろくめいかん」「すし上等!」等を、提携レストランの宅配代行ブランドとして「ファインダイン」を展開しております。

宅配業態 自社ブランド	<p>「おい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手ごろな価格で提供。食材の一括仕入れにより鮮度の良いネタの安定調達に努めています。</p>	<p>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。薬味を添えたり、お茶漬けにして食べるなど従来の釜飯の概念とは異なる「新しい食べ方の提案」も好評です。</p>
	<p>『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、気軽にお召し上がりいただけます。</p>	<p>おいしさ、栄養、カロリーをバランスよく構成したお弁当・惣菜をお届けしています。</p>
宅配代行業態 提携レストラン	<p>素材や生パン粉、揚げ方、ソースにまでこだわった“揚げもの御膳”や“お重メニュー”をお届けしています。</p>	<p>こだわりの素材を使用したルーをベースに、バラエティに富んだ本格カレーを提供しています。</p>
	<p>宅配機能を持たない提携レストランの宅配代行サービスを行う店舗を展開。お客様のご自宅に厳選されたレストランの商品をお届けしています。</p>	
その他事業	<p>お子様の絵や落書きを基にデザイナーがアート作品を創作、額装してお届けするサービスです。主として小さいお子様のいるご家族にご利用いただいています。</p>	

Point 1 「ろくめいかん」「すし上等!」による 複合化戦略の推進

店舗数の増加により、全国の宅配インフラを強化

ブランド知名度が高く、売上高を安定的に見込める「銀のさら」の継続出店と、「ろくめいかん」「すし上等!」の出店攻勢により、全国の宅配インフラ基盤を更に強化しています。出店の状況としましては、2015年3月31日時点において、店舗数589店舗(直営店172店舗、FC店417店舗)、拠点数373拠点(直営店90拠点、FC店283拠点)となっております。



※ 拠点と店舗について
当社グループのチェーンでは、商品を宅配するための事業所を全国に配置しており、これを「拠点」と呼んでおります。また、消費者に提供するメニューの種類ごとに設置される設備(宅配寿司「銀のさら」や宅配御膳「金真」等)、及び「ファインダイン」における消費者が選ぶことのできる提携レストランのラインナップ(メニュー)ごとの配送機能を「店舗」と呼び、一つの「拠点」に複数の「店舗」を設置することがあります。

複合化戦略により、経営資源を有効活用

宅配店舗はお客様が来店されないため、「銀のさら」を核として1拠点到複数のブランドを出店することが可能。単一でも力のあるデリバリーブランド店舗を同一拠点内に複合化して出店することで、店舗設備・物流インフラ・食材・人材・顧客データなどを共有して生産性を高めつつ、売上を最大化しながら、更なる収益化を目指します。

Zoom up 宅配寿司「ろくめいかん」「すし上等!」との複合化は、より一層のメリットを享受

「銀のさら」が核となっているため、「ろくめいかん」「すし上等!」ブランドで複合化を図る際には、宅配寿司の設備を新たに揃える必要はほとんどありません。そのうえ、オペレーションの負荷が小さく、共用できる食材も多くあるので、より一層のメリットを享受できます。

■ ろくめいかん・すし上等!のコンセプト

「消費者に、よりメッセージ性の高い、ターゲットを絞ったメニューを打ち出すことで、販売促進効果を高める」

- ①メニューの分かり易さ・選びやすさ
- ②商品選定によるオペレーション効率向上
- ③回転寿司を意識した商品追加

■ 他ブランドと比較したろくめいかん・すし上等!の優位性

- ①銀のさらと同様の設備を使うため、初期投資が低い
- ②銀のさらと同様の作業手順であるため、オペレーションの負荷が小さい
- ③上記理由により、付設出店のスピードが速い



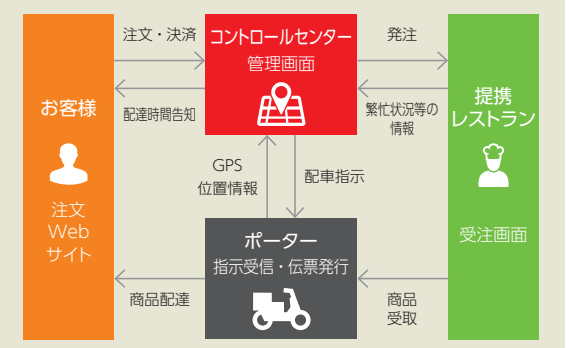
Point 2 まったく新しい概念のデリバリーサービス 「ファインダイン」の展開加速

自社ブランド運営において培ったデリバリー及び販売促進のノウハウを生かし、提携レストランの宅配代行を行う店舗を展開しております。「ファインダイン」は宅配機能を持たない提携レストランに代わって、料理をお客様にお届けするだけではなく、紙・WEB媒体における効果的な情報発信を行いますので、提携レストランの広告宣伝機能も担っております。



Zoom up 「ファインダイン」の新システムが拓げるフードデリバリービジネスの可能性

新システムでは、レストランの所在地、お届け先の住所をもとに配達時間を予測し、お客様に告知することが可能となりました。またコントロールセンターには、レストランの繁忙状況などの情報が送信され、ポーター(配達員)への配車指示などの業務効率を改善するとともに、システムの連携によって手作業を大幅に削減しています。今後は新システムによる一元管理機能を活かし、コントロールセンターを集約化。「ファインダイン」の全国展開を支えるだけでなく、さらなるフードデリバリービジネスへの応用展開も期待できます。



便利で快適なライフスタイルの創出に向け「次世代ホームネットファンド」設立

2月に当社からの出資を中心に立ち上げた「次世代ホームネットファンド」は自宅にいながらにして受けられるサービスや商品を持つ将来性のあるベンチャー企業に対して、資金提供だけでなく、当社が持つ顧客のビッグデータやラストワンマイルの宅配物流ネットワークなどのリソースを活用した支援を行います。便利で快適な新しいライフスタイルの実現にご期待ください。

在宅サービス

医療、介護、ロボット技術、スマホ等によるコンテンツサービス・ゲーム etc

ビッグデータ

マーケティング、販売促進、データベース構築・解析、eコマース、IT関連全般 etc

宅配物流ネットワーク

EV(電気自動車)、GPS配車システム、宅配物流インフラ構築システム開発・運営 etc



「銀のさら」の中トロを本マグロ(クロマグロ)に一本化!

「銀のさら」の中トロに使用するマグロを、2015年6月までに、“まぐろの王様”本マグロ(クロマグロ)に一本化いたします。これまで使用してきたミナミマグロが脂の“のり”にバラつきが生じやすい一方、本マグロは年によって差はあるものの、品質が安定しています。これは“1年を通した上質化”を目標にした第1弾ウニ、第2弾シャリに続く第3弾の見直しとなります。是非、ご賞味ください。



スマホでレストランのお料理をお持ち帰り! テイクアウト注文サイト「mocci(モッチ)」

「ファインダイン」の新しいサービスとして、テイクアウト注文サイト「mocci(モッチ)」が4月からスタートしました。ご利用者が、ご希望のエリアから徒歩での時間・距離を指定すると、その距離内でテイクアウトができるレストランが表示。レストラン・お料理を選択し、受取時間を指定して注文、クレジット決済までを行うことで、受取時間にレストランでお料理をお受け取りいただけます。

■提携レストラン例



アマポーラ



甚六



フリホーレス



記念日は、お寿司でお祝い『ハッピーアニバースシー!』

大切な記念日、忘れられない記念日、こじつけな記念日など、さまざまなアニバーサリーの瞬間にお寿司を食べて写真を飾ってみませんか?当社がご提案する「ハッピーアニバースシー」は、シンプルなフレームからスポーツ新聞のような楽しいフレームまでを特設サイトに用意しており、皆様のアニバーサリーを祝う世界でたったひとつの記念写真が簡単に作成できます。



記念写真例

会社概要

商号 株式会社ライドオン・エクスプレス
(英文商号) RIDE ON EXPRESS Co.,Ltd.

本社所在地 〒108-6317
東京都港区三田三丁目5番27号

設立 2001年7月

資本金 9億2,545万円

従業員数 303名

事業内容 フードデリバリー事業の運営及びフランチャイズチェーン店の加盟募集・指導業務、「リトルアーティスト」の制作・販売

役員 (2015年6月25日現在)

代表取締役社長 兼 CEO 江見 朗

取締役副社長 兼 COO 松島 和之

専務取締役 兼 CFO 渡邊 一正

常務取締役 富板 克行

常務取締役 水谷 俊彦

常務取締役 赤木 豊

取締役(監査等委員) 清野 敏彦

取締役(監査等委員) 瀧谷 啓吾

取締役(監査等委員) 岩部 成善

(注) 1. 2015年6月25日開催の定時株主総会において定款の変更が決議されたことにより、当社は同日付をもって監査等委員会設置会社へ移行しました。
2. 取締役 瀧谷啓吾、岩部成善は、社外取締役であります。

株式情報

発行可能株式総数 16,980,000 株
※ 2015年6月25日で定款を変更し、40,000,000株となっております。

発行済株式の総数 5,059,200 株
※ 2015年4月1日付で1株に対し2株の割合で株式分割を行ったことにより、10,118,400株となっております。

株主数 3,691 名
大株主

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	829,300	16.39
江見 朗	791,400	15.64
有限会社イーエムアイ	630,000	12.45
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	536,200	10.59
BBH FOR MATTHEWS JAPAN FUND	195,900	3.87
野村信託銀行株式会社(投信口)	179,100	3.54
松島 和之	142,700	2.82
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	141,100	2.78
渡邊 一正	135,000	2.66
富板 克行	120,000	2.37

株式分布状況



株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで

定時株主総会 毎年6月開催

定時株主総会の基準日 毎年3月31日

単元株式数 100株

公告方法 電子公告の方法により行います。但し、やむを得ない事由により電子公告をすることが出来ない場合は、日本経済新聞に掲載します。

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社

同連絡先 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11
TEL.0120-232-711(通話料無料)

● 株主優待のご案内

■ 優待対象基準

毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式1単元(100株)以上保有の株主様を対象といたします。

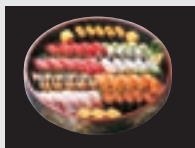
■ 優待内容

全国の宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜寅」、レストランの宅配代行「ファインダイン」店舗にてお使いいただける「ご優待券5,000円分」を贈呈いたします。

また、宅配可能な店舗がない等の理由でご優待券をご利用されない方は、「新潟県魚沼産コシヒカリ(新米)5kg」をお選びいただくことも可能です。

■ 優待券のご利用条件

- (1) ご優待券は宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜寅」、レストランの宅配代行「ファインダイン」店舗にて、ご利用代金5,000円分としてご利用いただけます。
- (2) 宅配可能な店舗につきましては、下記ウェブサイトにてご確認ください。



宅配寿司「銀のさら」

<http://www.ginsara.jp>



宅配御膳「釜寅」

<http://www.kamatora.jp>



「ファインダイン」

<http://www.finedine.jp>

- (3) その他、詳細につきましては当社ホームページ等でご確認ください。

ホームページのご案内

| コーポレートサイト | <http://www.rideonexpress.co.jp> |

当社ホームページには、会社概要や事業内容、プレスリリースといった基本情報はもちろん幅広いコンテンツをご用意しています。



IRメールマガジンにぜひご登録ください!

当社では最新のIR情報をお届けするIRメールマガジンにて、決算関連やニュースリリースなどの情報を発信しています。ご登録は当社コーポレートサイトのIR情報ページから簡単に行うことができます。

URL → <http://ir.rideonexpress.co.jp/ja/mail.html>



ケータイ、スマホのバーコード
読取機能で簡単アクセス



見直しに関する注意事項

本冊子に記載されている業績見直し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

株式会社 ライドオン・エクスプレス

〒108-6317

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

TEL 03-5444-3611



この冊子は環境保全のため、植物油インキとFSC®認証紙を使用しています。
見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。