



第13期 株主通信

2013年4月1日から2014年3月31日まで

証券コード：6082

株式上場を機に、より大きな社会貢献を果たしていきます。

2013年12月3日、当社は東京証券取引所マザーズ市場に上場しました。ここまでの道のりを支えていただいた全ての方々に深く感謝し、また、新たに当社株式を保有いただいた株主様に心より御礼申し上げます。

私たちにとって株式上場はゴールでなく、新たなスタートととらえており、事業のさらなる成長と企業価値の拡大を通して皆様のご支援とご期待に応え、より大きな社会的貢献を果たしていく所存です。

■ 人々に幸せを与えるフードデリバリー

創業のきっかけは、私自身が1983年から7年半を過ごしたロサンゼルスで、ファーストフードやデリバリービジネスのシステムティックな展開を現地で目の当たりにし、それが低価格化や世の中の利便性につながり、人々に幸せを与えることになるのではないかと考えたことです。そして帰国後の起業期は、携帯電話やパソコンなどITの進化がビジネスをサポートしていく流れの只中にありました。それらを活用

したフードデリバリーのモデルを模索し、さまざまな経験を経て、現在の事業展開に至っています。

■ 「怒らない経営」による組織風土づくり

私はビジネスモデルを構築していく中で、人として正しいことをすれば、その合理性をもって経済的にも評価されるということを実体験として学んできました。

「怒らず、恐れず、悲しまず、正直、親切、愉快」これが私たちのモットーです。ネガティブな感情を排した「怒らない経営」により、目標達成への論理性・合理性を大切にし、前向きで明るく楽しい組織風土を目指しています。

こうしたモットーの実践により、従来から社員が生き生きと働く職場環境でしたが、上場したことで、社内には一層の活気が感じられるようになりました。「上場してよかった」「間違っていないかった」という社員一人ひとりの自信を次の成長につなげ、さらに上のステージに立てるよう努力してまいります。

■ 前例のないビジネスモデルで目指すもの

当事業は、他の外食企業と同一視されがちですが、その実まったく前例のない形で「食」を扱うモデルであり、大きな可能性を持っていると自負しています。

今後は既存事業の拡大と並行して、新ブランド・新事業および社会的要請の高い高齢者向け配食事業の展開を加速し、これらを次の成長の柱として確立させてまいります。そして当社は、「外食」から「中食と外食」へと大きく変わっていく市場でマーケットリーダーを目指します。

→ビジネスモデルと成長戦略についてはP3以降をご参照ください。

おかげさまで上場後初決算は、過去最高の売上・利益を達成することができました。

株主の皆様におかれましては、当社の今後の発展にご期待いただき、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

01

代表取締役社長 兼 CEO 江見 朗

PROFILE

1979年、岐阜県立岐阜高校を卒業したのち、単身ロサンゼルスへ渡米。現地で寿司職人として7年半を過ごして帰国後、岐阜市内のショットバーで松島(現取締役副社長兼COO)と運命的な出会いを果たす。意気投合した2人は1992年に岐阜市内でサンドイッチ店「サブマリン」を人脈・資金が無い中で開業。その後、1998年に創業した宅配寿司専門店(のちの「銀のさら」)を宅配寿司業界No.1企業へと成長させる。

PHILOSOPHY OF RIDE ON

ライドオン・エクスプレスの

考え方

企業理念

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

経営方針

感謝の気持ちに基づき衆知を集め、
すべてを容認し、自他共に正しく導く

テーマ

ご家庭での生活を
『もっと美味しく、もっと便利に』

HISTORY OF RIDE ON

ライドオン・エクスプレスの

歴史

2001／ 7
2001／10
2004／ 6
2005／10
2006／12
2008／ 7
2011／ 3
2011／ 8
2012／ 2
2013／ 4
2013／12

株式会社レストラン・エクスプレス設立
「銀のさら」FC募集開始
「釜寅」1号店出店
「銀のさら」「釜寅」複合店舗のFC募集開始
本社を東京都港区に移転
ファインダイン事業をM&A
「あげ膳」「カレーキャリー」1号店出店
店舗数500店舗達成
「銀のお弁当」1号店出店
株式会社ライドオン・エクスプレスに社名変更
東証マザーズ市場に上場

02

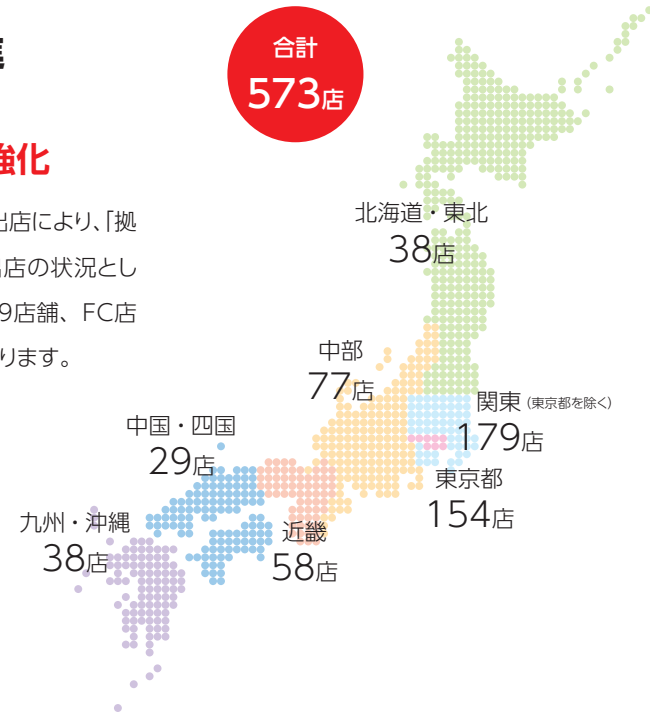
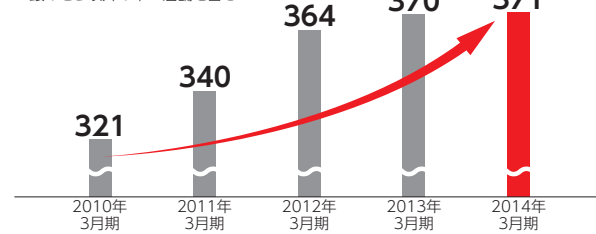
1 宅配拠点の増加及び複合化戦略の推進

宅配拠点の増加により、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」の継続出店により、「拠点数」を増加させ、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、2014年3月31日時点において、店舗数573店舗(直営店159店舗、FC店414店舗)、拠点数371拠点(直営店84拠点、FC店287拠点)となっております。

拠点数推移

※銀のさら以外の単一店舗を含む



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拠点に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。

複合化戦略の効果



複合化店舗外観

売上高の拡大	⬆
初期投資の抑制	⬇
家賃等の固定費削減	⬇
運営のための変動費	⬇
アイドルタイムの相互活用	⬆
人件費の低減	⬇
顧客データの相互活用	⬆

経営資源の有効活用

※ 拠点と店舗について

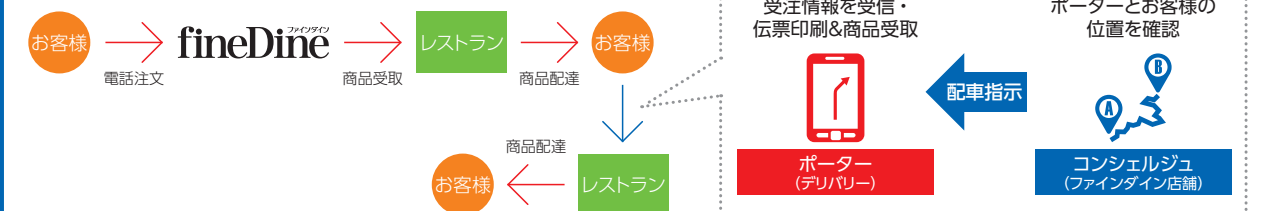
当社チェーンでは、商品を宅配するための事業所を全国に配置しており、これを「拠点」と呼んでおります。また、消費者に提供するメニューの種類ごとに設置される設備(宅配寿司「銀のさら」や宅配御膳「釜貴」等)、及び「ファインダイン」における消費者が選ぶことのできる提携レストランのラインナップ(メニュー)ごとの配送機能を「店舗」と呼び、一つの「拠点」に複数の「店舗」を設置することがあります。

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。NRDS(ノーリターンデリバリーシステム)という、ポーター(デリバリー)がどこにいても受注情報を受信、伝票印刷が可能となる独自のシステムを確立しており、店舗に戻ることなく受注・配達内容を確認できるため、デリバリー効率と収益の最大化を実現しています。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。



NRDS(ノーリターンデリバリーシステム)



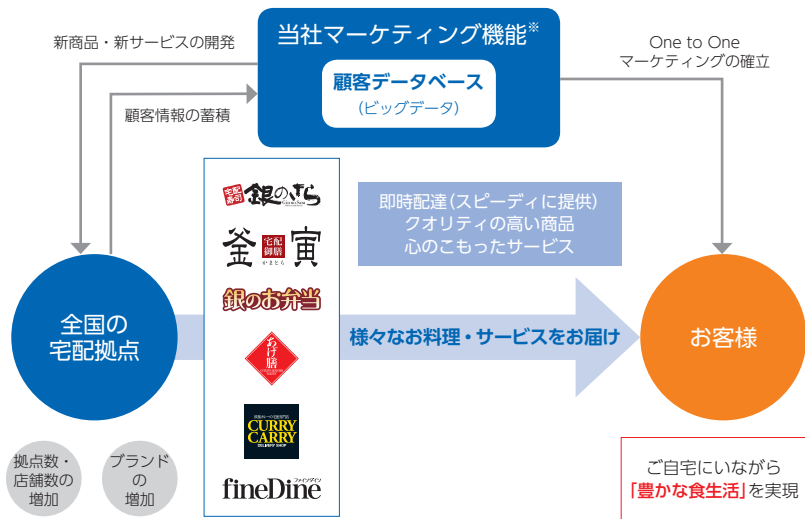
3 デリバリーネットワーク戦略におけるビッグデータの活用

デリバリーネットワーク戦略とは、これまでのビジネス活動で培ってきた全国の宅配拠点ネットワーク、顧客データベースを基にデリバリープラットフォームを構築し、「食」にとどまらない様々な価値あるサービスを提供していくものです。

そこでは、膨大な顧客情報や注文履歴などを蓄積した「ビッグデータ」の活用がカギとなります。顧客データベース上のビッグデータを分析することで、お客様一人ひとりの嗜好やニーズの傾向などに合わせた「One to Oneマーケティング」を展開し、費用対効果の高い販売促進を実施できます。

また、ビッグデータの分析内容を応用し、新商品・新サービスの開発や、利便性の向上につなげていくことも可能です。

基本戦略(デリバリーネットワーク戦略)概念図



※ 当社は宅配事業ならではの注文履歴をはじめとした、多様な顧客情報を保有しておりますので、これらを基に分析や定期的な調査活動を行っております。

■ ブランド紹介

自社ブランド 宅配事業	銀の尻 宅配寿司 銀の尻 宅配御膳 かまなり	「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。	釜飯 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。
宅配代行業務	銀のお弁当 ちげ膳 CURRY CARRY DELIVERY SHOP	美味しさ、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。	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”をお届けしています。
その他事業	fineDine ファインディン	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。	カレーアイテム22種のバラエティー豊富なメニューで本格派の“欧風カレー”を提供しています。
その他事業	LITTLE ARTIST	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、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。	

ADVANTAGE
OF RIDE ON

ライドオン・エクスプレスの

優位性

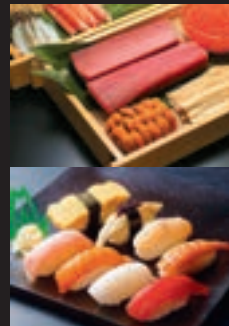
展開力

- 全国各地に総店舗数550店舗以上、360ヵ所以上の宅配ネットワーク(インフラ)を保有しており、新サービス等のスピーディな展開が可能
- FACE to FACEによるお客様とのリアルで密度の高いコミュニケーションが可能



商品力

- 総店舗数550店舗以上のスケールメリットを生かした購買力がある
- 食材の一次加工をメーカーに実行させる企画力・影響力がある
- 宅配寿司業界において独占的に使用可能な高電場解凍機を使用



マーケティング力

- 総店舗数550店舗以上の情報を自社システムにて集約、様々な角度から分析を行い、課題抽出、戦略立案を実施
- 効果的な販促物の配布方法ノウハウを保持
- 配布メニュー・CM等のデザイン力、訴求力が高い
- 顧客データの獲得・蓄積(ビッグデータ)とその活用ノウハウを保持
- 自社WEBサイトによる販売促進とCRM※戦略の実施

※CRMとは：Customer Relationship Managementの略。顧客接点での情報を統合管理し、顧客との長期的な関係性を構築、製品・サービスの継続的な利用を促すことで収益の拡大を図るマーケティング手法。



チェックポイント

複合化戦略等の施策により
売上高は過去最高を記録

原価率の改善等により
経常利益は前期比70%増

消費税率引上げの影響が
懸念されるものの、
次期も増収増益の見込み

当期(2014年3月期)の業績

当期における我が国経済は、政府の経済対策や、日本銀行の金融政策を背景に円安や株高が進行し、所得や雇用環境、消費者マインドの改善などが進み、景気は緩やかな回復がみられました。当社の属する宅配食市場におきましても、高齢化社会の進展、女性の社会進出、小規模世帯の増加、インターネットの普及等により、今後も堅調に推移すると考えられます。

このような状況の下、当社は「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、調理済食材を中心とした宅配事業の展開を基本戦略とし、積極的な出店を促進してまいりました。当社においては、1つの拠点に複数のブランドを出店する「複合化戦略」の基で、店舗数を増加するとともに、お客様に支持される価値ある商品づくりに取り組み、顧客の獲得、収益構造の強化を図ってまいりました。また、仕入における営業努力により原価率が改善されました。

その結果、当期における売上高は16,470百万円(前期比2.1%増)、営業利益は917百万円(前期比69.2%増)、経常利益は910

百万円(前期比70.9%増)、当期純利益は504百万円(前期比119.0%増)となりました。

次期(2015年3月期)の見通し

次期につきましては、消費税率の引上げにおける影響が懸念されるものの、引き続き国内の経済情勢は緩やかな回復基調が続くと考えられます。当社の属する宅配食市場におきましても、前述のとおり、社会構造の変化に伴い、宅配食のニーズはさらに高まっていくものと考えられます。

当社においては、引き続き各ブランドのブラッシュアップ、ならびに同一拠点内での別ブランドの出店による複合化を促進するとともに、お客様に支持される商品づくり、サービス、販売促進の強化を行い、顧客の獲得・収益力の強化に努めてまいります。

次期の業績につきましては、売上高は16,773百万円、営業利益は1,035百万円、経常利益は1,030百万円、当期純利益は600百万円を見込んでおります。

貸借対照表

単位：百万円

科 目	前期	当期
〔資産の部〕		
流動資産	2,525	3,857
固定資産	1,781	1,684
資産合計	4,307	5,542
〔負債の部〕		
流動負債	2,351	2,241
固定負債	997	819
負債合計	3,349	3,061
〔純資産の部〕		
株主資本	955	2,481
評価・換算差額等	△ 0	—
新株予約権	3	—
純資産合計	958	2,481
負債純資産合計	4,307	5,542

損益計算書

単位：百万円

科 目	前期	当期
売上高	16,133	16,470
売上総利益	6,939	7,500
営業利益	541	917
経常利益	533	910
税引前当期純利益	457	928
当期純利益	230	504

キャッシュ・フロー計算書

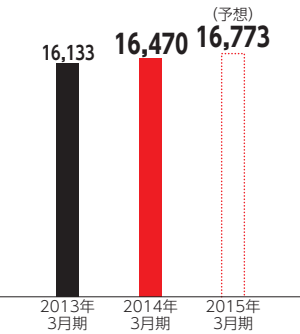
単位：百万円

科 目	前期	当期
営業活動によるキャッシュ・フロー	829	782
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 485	△ 192
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 382	653
現金及び現金同等物の期首残高	1,204	1,166
現金及び現金同等物の期末残高	1,166	2,410

KPI Key Performance Indicator

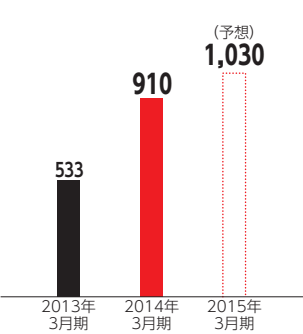
売上高

(百万円)



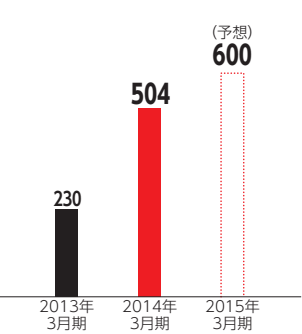
経常利益

(百万円)



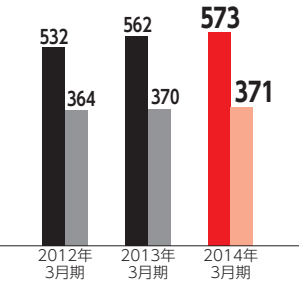
当期純利益

(百万円)



店舗数／拠点数

■ 店舗数 ■ 拠点数



ROA(総資産利益率)

10.2%

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：
当期純利益/(期初総資産+期末総資産)÷2

ROE(株主資本利益率)

29.3%

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：
当期純利益/株主資本

総資産回転率

3.34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。

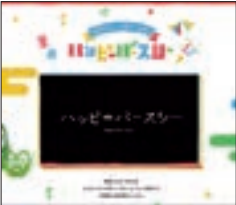
計算方法：
売上高/総資産

お誕生日はお寿司でお祝い! 新CM「笑顔」篇&オリジナル動画コンテンツを配信開始

独特なユーモアセンスで、数々のCM賞を受賞してきた「銀のさら」CMの新作が完成しました。

今回のCMでは利用シーンの一つである「お誕生日」にフォーカスし、更に「ハッピーバースデー」をキャッチコピーとしたWEBコンテンツを作成、公式HPにて配信を開始しました。

お誕生日を迎えたご家族やご友人などの顔を加藤登紀子さんの歌と共にお寿司で作る壮大で感動的なハピネス&サプライズムービーとなっています。



新ブランド宅配寿司「ろくめいかん(鹿鳴館)」のトライアル出店

宅配寿司「銀のさら」よりもリーズナブルで日常にご利用いただきやすい宅配寿司の第2ブランド「ろくめいかん(鹿鳴館)」を2014年4月にトライアル出店(東京都杉並区)いたしました。

今後は「複合化戦略」に基づき「銀のさら」との複合化を視野に状況を見極め、より一層の生産性の向上と売上拡大を図りながら、さらなる収益化を目指します。



「まごころ弁当」のシルバーライフと業務提携

2014年2月に高齢者向け配食サービスを全国で手がける株式会社シルバーライフと業務提携いたしました。

高齢化社会の進展に伴い、この先、拡大が見込まれる高齢者向け宅配弁当市場において、両社の持つノウハウや、スケールメリット、供給工場等を最大限活用し、高齢者向け宅配弁当「銀のお弁当」の店舗展開を加速してまいります。



「EXPRESS FORUM 2014」に今年も全国から1,000名以上が集結

全国の直営店・FC加盟店のクルー(アルバイト)、店長、オーナーが一同に集い、業績アップの手法やサービス向上への取り組み等を発表、表彰する「EXPRESS FORUM」が今年も開催されました。

店長とクルーが一丸となった"熱い想い"と"真摯な活動"に毎年感動が生まれ、クルーの経営参画意識、店長のマネジメントレベルの向上と成長に繋がる、当社が大切にしている人財の"自発的な成長"を促す基幹イベントです。



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	8億3,663万円
従業員数	1,969名／うち正社員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 (2014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
取締役	赤木 豊
監査役(常勤)	清野 敏彦
監査役(非常勤)	瀧谷 啓吾
監査役(非常勤)	岩部 成善

株式情報

発行可能株式総数	16,980,000 株
発行済株式の総数	4,651,000 株
株主数	2,862 名
大株主	

	株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
江見 朗		756,400	16.26
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)		750,600	16.14
有限会社イーエムアイ		630,000	13.54
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)		417,900	8.98
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)		154,300	3.31
渡邊 一正		145,000	3.11
松島 和之		139,900	3.00
ビーエヌワイエム エスエーエヌバイ ビーエヌワイエム クライアント アカウント エムピーシーエス ジャパン		128,800	2.76
富板 克行		119,400	2.56
野村信託銀行株式会社(投信口)		116,000	2.49

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	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。
定時株主総会	毎年6月開催	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
定時株主総会の基準日	毎年3月31日	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)
単元株式数	100株		

● 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。

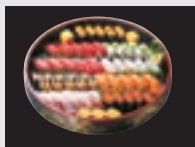
■ 優待内容

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メールマガジンを始めました。決算関連の情報はもちろん、ニュースリリースなどの情報も発信していきます。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



見通しに関する注意事項

本冊子に記載されている業績見通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。