



2017年3月期 決算説明資料

2017年5月23日

株式会社 ライドオン・エクスプレス
(証券コード：6082)

Summary

■ 17.3期 通期 決算概要

- 売上高179.8億円、経常利益11.0億円と前年同期比で増収減益。
- 銀のさら売上も堅調に推移し、かつ、すし上等！の売上増加により、売上高は好調に推移。
- 直営売上の構成比が増えたことにより売上総利益は増益となったが、すし上等！認知のための販促費や、ファインダイニング事業への投資を増やしたことにより、営業利益は前年同期比△8.5%。
- 16.3期の店舗売却益・買取損の差異により、経常利益は前年同期比△6.4%。

■ 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%）と継続して更なる成長に向けた投資を行う。
- 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. ファインダイニング：複合化モデルの出店拡大と提携レストラン数拡大

2017年3月期 決算概要



2017年3月期 通期業績

- 前期比で売上高641百万円、経常利益△75百万円と増収減益。
 - 銀のさら売上も堅調に推移し、かつ、すし上等！の売上が増えたことで、売上高は好調に推移し増収となる。
 - 直営売上の構成比が増えたことにより売上総利益は増益となったが、すし上等！認知のための販促費や、ファインダイニング事業への投資を増やしたことにより、営業利益は前年同期比△8.5%。
 - 16.3期の店舗売却益・店舗買取損の差異により、経常利益は前年同期比△6.4%。

(単位：百万円)

	16.3期 通期 実績(連結)	17.3期 通期 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	17,346	17,988	+641
	-	-	+3.7%
営業利益	1,213	1,110	△103
	7.0%	6.2%	△8.5%
経常利益	1,180	1,105	△75
	6.8%	6.1%	△6.4%
当期純利益	673	605	△67
	3.9%	3.4%	△10.0%
1株当たり当期純利益	66.17円	58.50円	△7.67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7店舗、純増店舗数△1店舗。総店舗数は723店舗となる。

事業形態	ブランド	16.3期末 店舗数	出店	閉店	17.3期末 店舗数
宅配事業	銀のさら	363	2	△3	362
	釜寅	185	2	△2	185
	すし上等!	155※	1	△3	153
	銀のお弁当	1	—	—	1
	その他	2	—	—	2
宅配代行事業	ファインダイン	18	2	—	20
合計		724	7	△8	723

※一部「ろくめいかん」店舗を含みます。

	16.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	17.3期末 拠点数
直営店	86	2	△2	8	94
FC店	285	1	△1	△8	277
合計	371	3	△3	0	371

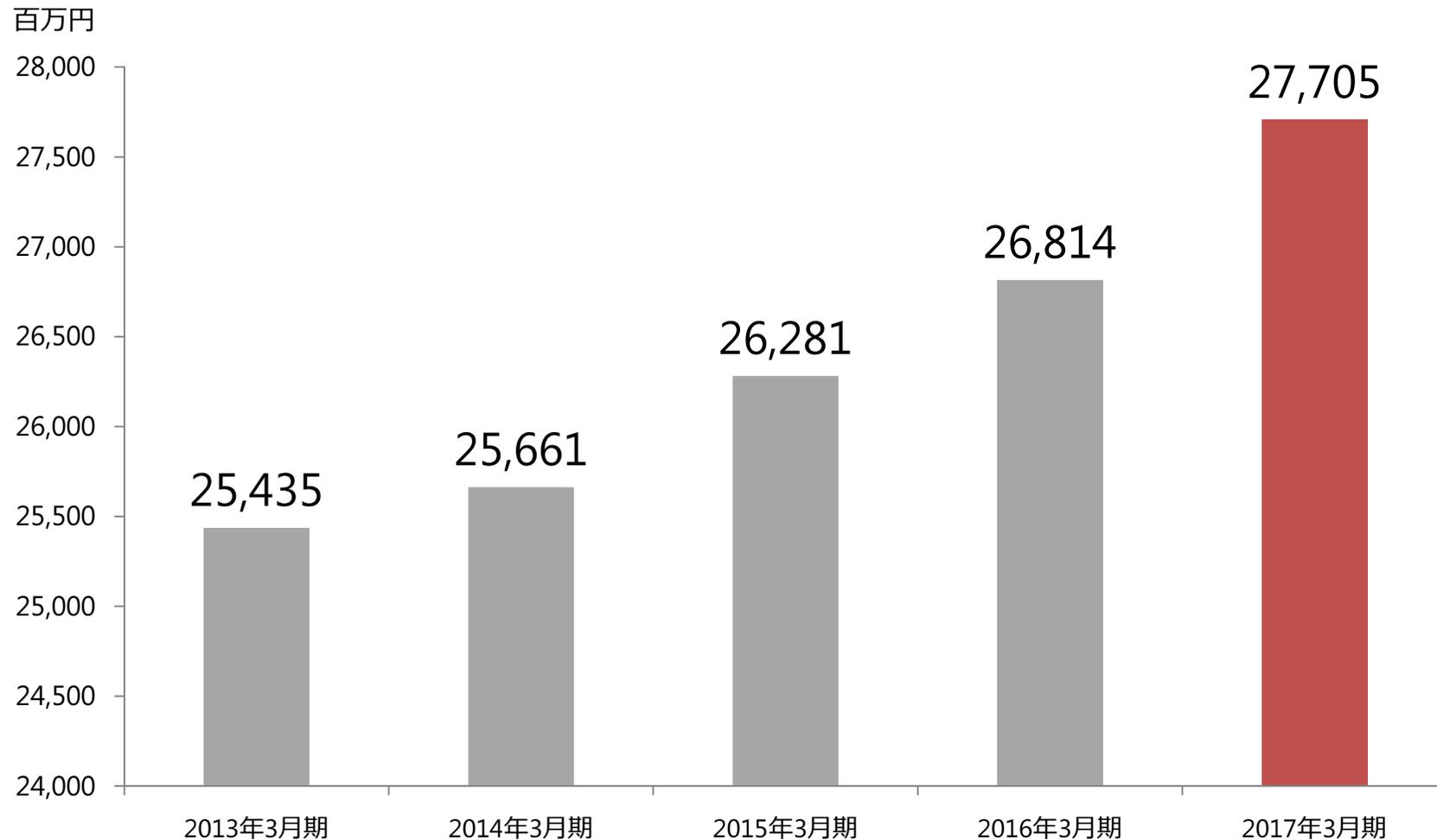
17年3月期 期末BS

(単位：百万円)

	16.3期末 (連結)	17.3期末 (連結)	前期比	ポイント	
流動資産	4,965	5,095	+130	<ul style="list-style-type: none"> ■ 流動資産 130百万円増加 ・ 現預金 429百万円減少 ・ 貯蔵品 225百万円減少 ・ 有価証券 800百万円増加 ■ 無形固定資産 101百万円減少 ■ 投資その他 223百万円増加 ・ 投資有価証券 160百万円増加 <p>※有価証券の取得 資産の安定的運用を目的とした合同 運用指定金銭信託を取得しました。 (適格機関投資家)</p>	
(うち現預金)	3,265	2,836	△429		
有形固定資産	541	633	+92		
無形固定資産	393	292	△101		
投資その他資産	914	1,138	+223		
資産合計	6,814	7,159	+344		
流動負債	2,426	2,305	△121		<ul style="list-style-type: none"> ■ 流動負債 121百万円減少 ・ 未払金 41百万円増加 ・ 未払法人税等 116百万円減少 ・ 消費税 16百万円減少 ■ 固定負債 64百万円減少 ・ 借入金 86百万円減少
(うち1年内有利子負債)	141	86	△55		
固定負債	551	486	△64		
(うち1年超有利子負債)	91	5	△86		
負債合計	2,978	2,792	△185	<ul style="list-style-type: none"> ■ 株主資本 530百万円増加 ・ 当期純利益 605百万円増加 ・ 配当金 103百万円減少 	
株主資本	3,838	4,369	+530		
純資産合計	3,836	4,367	+530		
負債・純資産合計	6,814	7,159	+344		

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891百万円と増加。
- 銀のさら、すし上等！の売上が増えたことで、宅配寿司のチェーン総売上は堅調に推移。



2017年3月期の振り返り

銀のさら

エリア別メニューの開発

- 2016年9月より東海及び九州で新しいメニューを開発
- 地域ごとに人気のある商品やネタを選定し、顧客のニーズに対応



「輝」6人前



「銀のオードブル」

銀のさら

WEB会員100万人達成記念キャンペーン実施

- 2017年4月~5月にWEB会員数100万人達成キャンペーンを実施
- 顧客の裾野拡大と店舗OPの生産性向上を目指す



WEB会員100万人達成記念キャンペーン

全ブランド

電動自転車での配送をスタート

- 全ブランドにおいて自転車配送を一部エリアにて開始
- 新たな配達人員が獲得でき、売上の向上を期待できる



すし上等!

プロモーションの強化

- すし上等! 認知度向上の為、人気芸能人の起用やCMの実施
- すし上等! 「800円プロジェクト」の開始



すし上等! 800円プロジェクト
※一部店舗でのみ販売



すし上等! CM放映

2018年3月期 通期業績予想

- 売上高は、宅配寿司売上が堅調に推移する事により、前年増減率は+2.4%。
- 経常利益は、WEB注文促進のための広告宣伝及びファインダインの提携レストラン開発の拡大に向け、積極的に投資を行っていくため、前年同期比で△8.8%と予想。

(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	57.95円	△0.55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

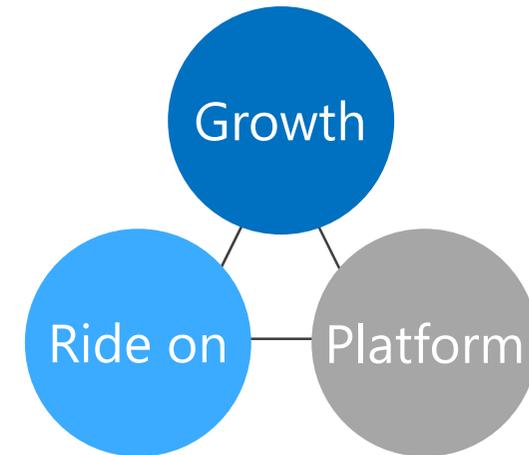
I 経営ビジョン

- 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

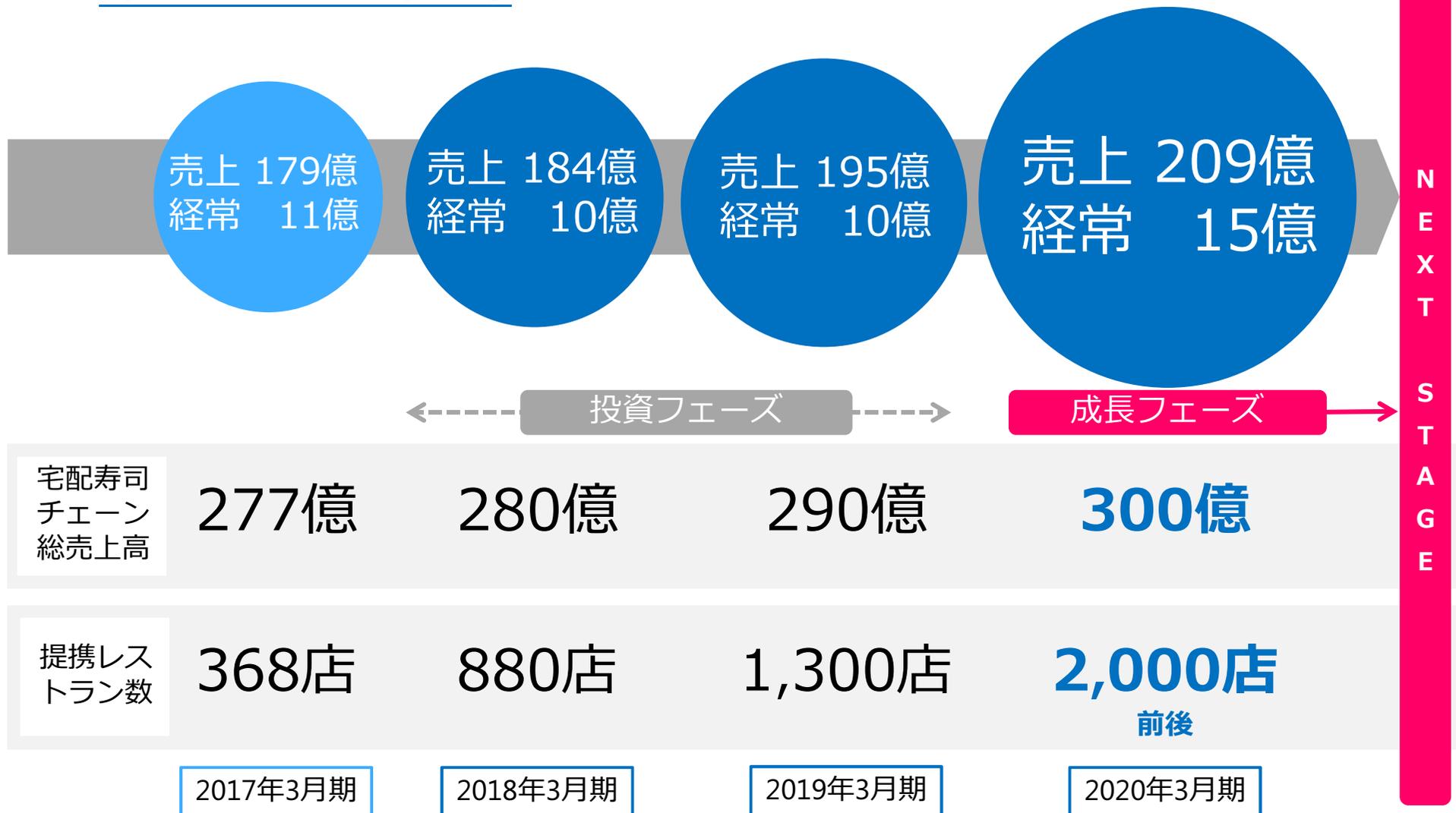
- ① 宅配寿司「銀のさら」「すし上等!」、宅配御膳「釜寅」のブラッシュアップ
- ② 「ファインダイン」出店、他ブランド複合化による効率化、レストラン開拓
- ③ WEBからの注文比率の向上
- ④ 複合化のための新ブランド・サービスの開発・育成

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

『GRIP 2020』経営目標

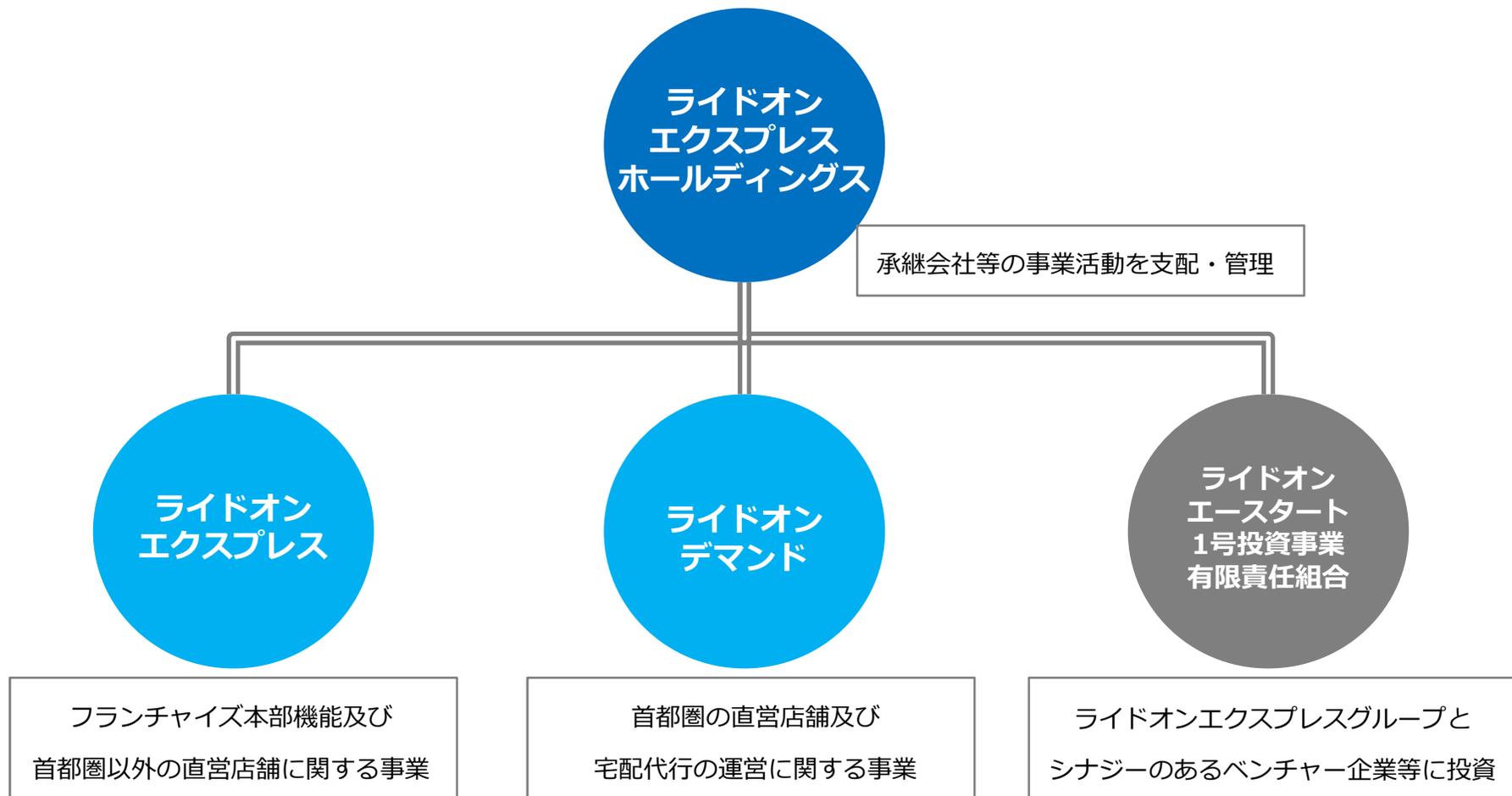
GRIP 2020



ホールディングス体制への移行

■ 持株会社体制への移行の目的

「オンデマンドプラットフォーム」の構築による企業価値の向上、今後のサービス拡大に向けた新業態の開発やM&Aの検討を進めるため、今以上に迅速な意思決定と事業実行ができる体制を構築。



※平成29年10月2日を効力発生日とする単独新設分割により、持株会社体制へ移行いたします。

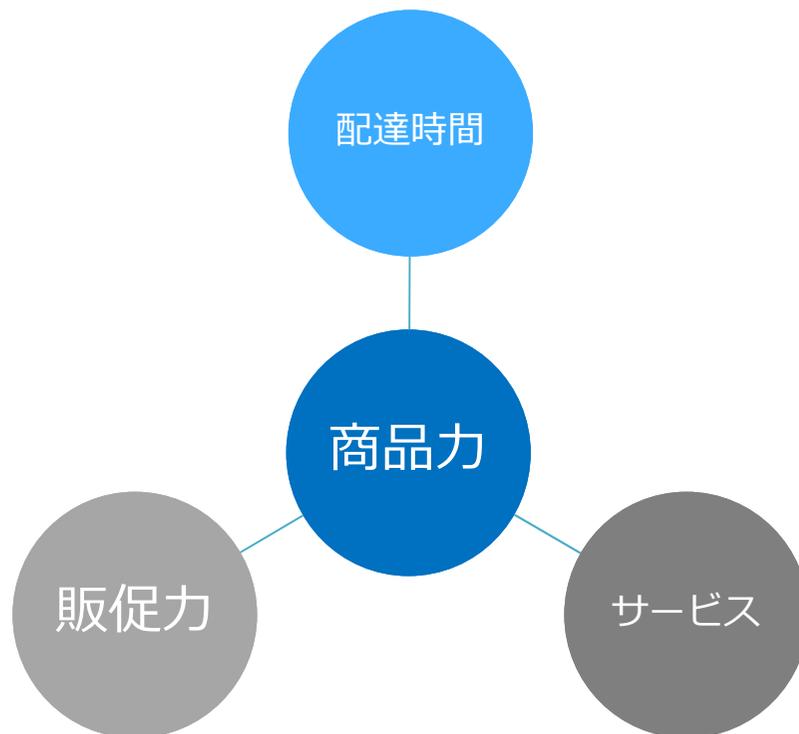
なお、平成29年6月28日開催予定の第16期定時株主総会の承認が得られたことを条件に実施するものであります。

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

- よりお客様の満足にお応えする、商品力、サービス力、即時提供力の向上
- 「銀のさら」「すし上等!」のブランドポジション戦略による、宅配ユーザーのさらなる増加

I デリバリーにおける重要4指標

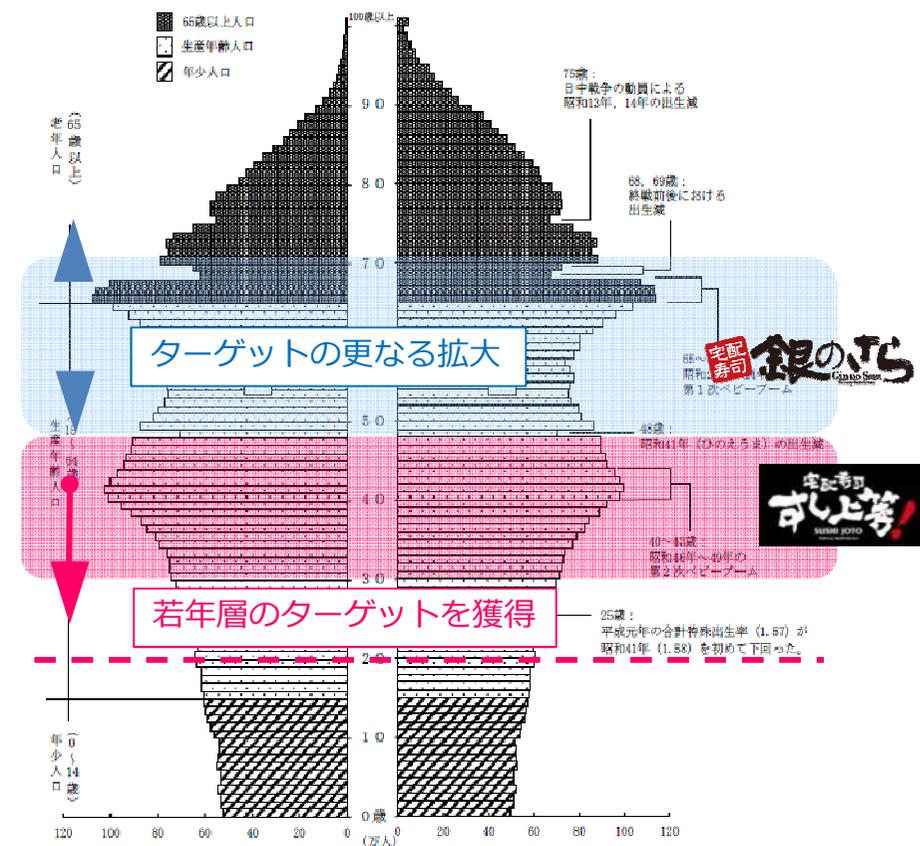
- 商品力を中心としたそれぞれのファクターの底上げを図る



I 当社デリバリーブランドのポジション

- 「銀のさら」「すし上等!」で異なるターゲットを想定

図2 我が国の人口ピラミッド（平成26年10月1日現在）



※総務省統計局ホームページ 人口推計（平成26年10月1日現在）より

「ファインダイニング」出店、他ブランド複合化による効率化、レストラン開拓

- 新たな出店形態である「REXPJ店舗(※)」の出店促進によるサービス地域の拡大
- 新たな営業体制構築と、営業戦略の変更による、提携レストラン開拓数の増加

(※)「Restaurant Express Project 店舗」の略

I ファインダイニング店舗の想定出店エリア

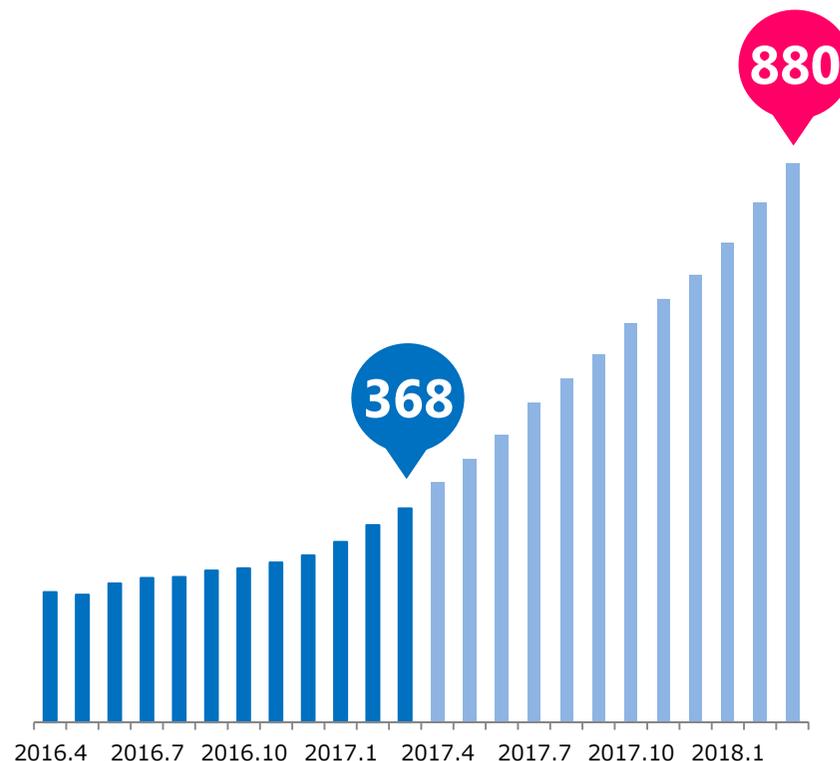
- 首都圏を中心にドミナント出店を計画



ファインダイニング配達可能エリア ※2017年5月時点

I レストラン開拓数の増加

- 他社リソース活用と営業戦略を変更し、開拓数を増加



2018年3月期 レストラン開発目標数

WEBからの注文比率の向上

- UIの改善や、WEB注文限定のサービス導入による、顧客利便性のさらなる向上
- 複数のサービスとの連携による集客の促進

WEB注文画面一新

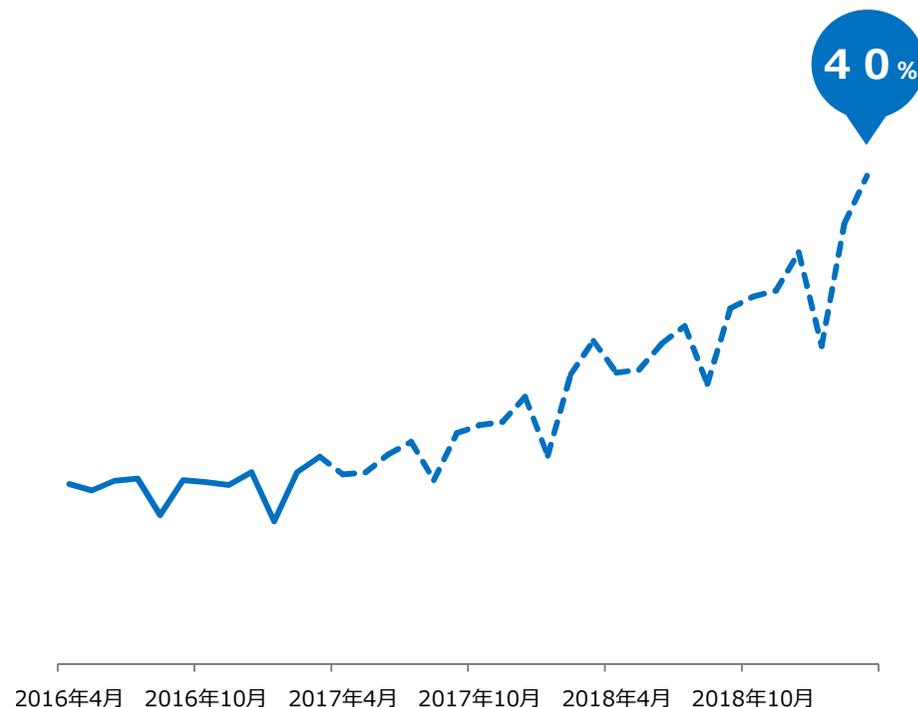
- 「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」ブランドの注文画面を一新し顧客の利便性を向上



「銀のさら」注文画面

WEB注文誘導施策の実施

- WEB注文誘導DM発送、各種広告等の実施によりWEB注文数を増加



2019年3月期末 自社サイト目標注文比率

成長戦略④ 基盤強化策⑤⑥

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

- 事業開発部隊の組成による、新たな複合化ブランドの開発
- デリバリーのみではなく、テイクアウトによる販売形態の検証

I テイクアウト型店舗の出店

- コンビニ跡地などを活用したロードサイド型店舗を出店



基盤強化策⑤

店舗・本部における生産性の向上

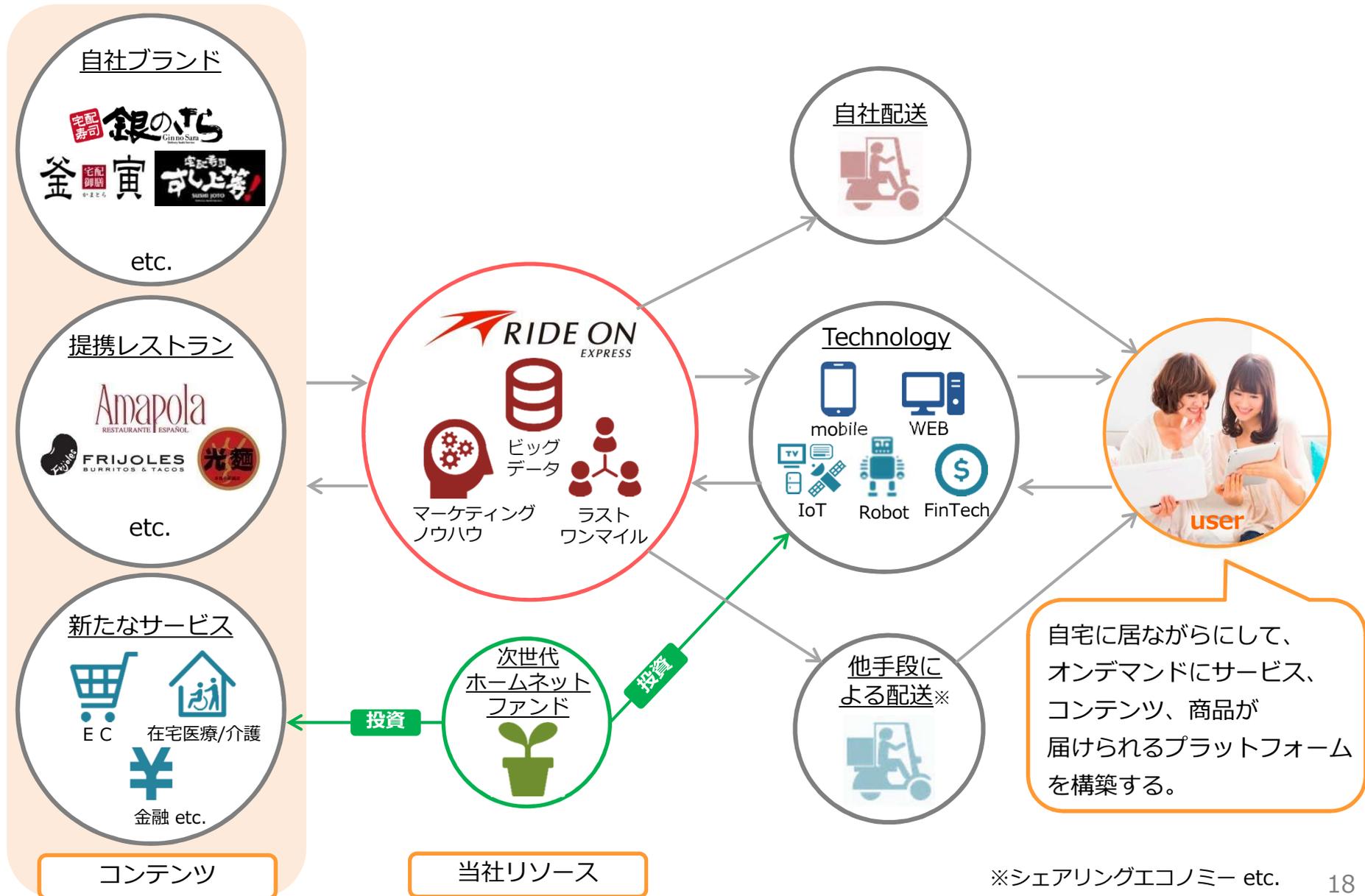
- 作業分析による店舗オペレーションの効率化と、新たなテクノロジー導入による人的作業の削減
- 組織の適正化による、本部オペレーションの生産性向上

基盤強化策⑥

人的資源の充実・育成

- 「女性・シニア・海外」の人財が活躍できる環境の構築と、雇用の促進
- 新たな雇用形態や、クラウドソーシングの導入などによる、働き方の多様化
- ホールディングス体制による新たな経営人材の育成

オンデマンドプラットフォーム構想



參考資料



会社概要 (2017年3月末時点)

商号	株式会社ライドオン・エクスプレス RIDE ON EXPRESS Co.,Ltd.																											
設立	2001年7月																											
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 江見 朗																											
資本金	9億6446万円																											
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																											
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	<table> <tr> <td>代表取締役社長</td> <td>兼 CEO</td> <td>江見 朗</td> </tr> <tr> <td>取締役副社長</td> <td>兼 COO</td> <td>松島 和之</td> </tr> <tr> <td>取締役副社長</td> <td>兼 CFO</td> <td>渡邊 一正</td> </tr> <tr> <td>常務取締役</td> <td></td> <td>富板 克行</td> </tr> <tr> <td>常務取締役</td> <td></td> <td>水谷 俊彦</td> </tr> <tr> <td>常務取締役</td> <td></td> <td>赤木 豊</td> </tr> <tr> <td>取締役 (監査等委員)</td> <td></td> <td>清野 敏彦</td> </tr> <tr> <td>社外取締役 (監査等委員)</td> <td></td> <td>瀧谷 啓吾</td> </tr> <tr> <td>社外取締役 (監査等委員)</td> <td></td> <td>岩部 成善</td> </tr> </table>	代表取締役社長	兼 CEO	江見 朗	取締役副社長	兼 COO	松島 和之	取締役副社長	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	社外取締役 (監査等委員)		瀧谷 啓吾	社外取締役 (監査等委員)		岩部 成善
代表取締役社長	兼 CEO	江見 朗																										
取締役副社長	兼 COO	松島 和之																										
取締役副社長	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																										
社外取締役 (監査等委員)		瀧谷 啓吾																										
社外取締役 (監査等委員)		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

「銀のさら」のFC事業を全国展開することを目的として株式会社レストラン・エクスプレスを設立。2013年4月、業容拡大に伴い、「株式会社ライドオン・エクスプレス」に社名変更。



展開ブランド (2017年3月末時点)

		ブランド名	概要	直営	FC	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	86	276	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。	54	131	185	
		 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	93	153	
		 宅配弁当 美味しさ、栄養、カロリーをバランスよく構成した高齢者向けのお弁当・惣菜の宅配サービス。	1	-	1	
		 宅配とんかつ 素材にこだわり、揚げることにこだわった本格派のとんかつを1人前の折詰にお弁当形式で提供。	1	-	1	
		 宅配カレー こだわり素材を使用し、甘さと辛さを極めた個性的なルーをベースにした本格カレーの宅配。	1	-	1	
	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。	20	-	20
その他事業		 子供の絵や落書きを元に世界でひとつしかない新しいアートを創作するサービス。	-	-	-	
				223	500	723

フードデリバリーの特異性

立地にとらわれない

立地の優位性で大きく左右される外食と違い、住宅街等に展開できる宅配店舗は、

- 物件が見つかりやすい。
- 家賃が安い→固定費の低減。

初期投資が低い

お客様を迎える店舗ではないので、

- 外装・内装費を抑えられる。

席数の上限に左右されない

お客様を迎える店舗ではないので、

- お客様の滞留時間がなく、売上を獲得するための業務に特化できるため効率が良い。
- 売上が見込める時期には積極的な販売促進によって、**売上を戦略的に獲得できる。**

One to Oneマーケティングの実践

- **どれくらいの販売促進（ポスティング・折込）を行えば、どれくらいの売上が獲得できるか、科学的アプローチで想定ができるため、戦略を立てやすい。**
- 宅配の特性上、**注文履歴をはじめとした様々なお客様情報、アンケート活動等により取得したお誕生日情報等、多様な顧客情報（ビッグデータ）を保持しているため、顧客ひとりひとりのニーズにあわせた情報・サービスの提供といった戦略的な販売促進活動が可能である。**
- 元来の電話受注に加え、昨今のWEB受注による顧客においては、さらに安価で高頻度なコミュニケーションおよび円滑な受注を行うことが可能である。

＜ご注文時にいただける顧客情報＞

・氏名・電話番号・住所・注文内容

＜アンケート等で獲得している顧客情報＞

・家族氏名・家族誕生日・家族記念日 等

フードデリバリーの優位性を生かした複合化戦略

宅配店舗はお客様が来店されない為、「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・人財・顧客データなどを共有して生産性を高めつつ、売上を拡大することで、さらなる収益化を目指します。



複合化店舗外観



基幹ブランドは「銀のさら」

複合化戦略の効果

売上の拡大	↑
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

新しい概念のデリバリー・サービス「ファインダイニング」

宅配代行ブランド

ファインダイニング
fineDine

宅配機能を持たないレストランの
宅配を代行するサービス。
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。
消費者と飲食店双方のニーズに応
えたまったく新しいデリバリー
サービスです。



消費者

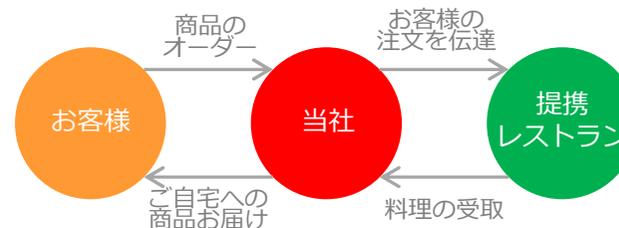


ニーズ

- 美味しいと評判のレストランに行ってみたいけれど、行列でいつも入れない。
- 小さな子供や高齢者がおり、気軽に好きなお店に食べに行き難い。
- こだわりの料理を自宅でも手軽に食べたい。

ファインダイニング
fineDine

デリバリービジネスを知り尽くした
RIDE ON EXPRESSだからこそ
実現可能なビジネスモデル



飲食店



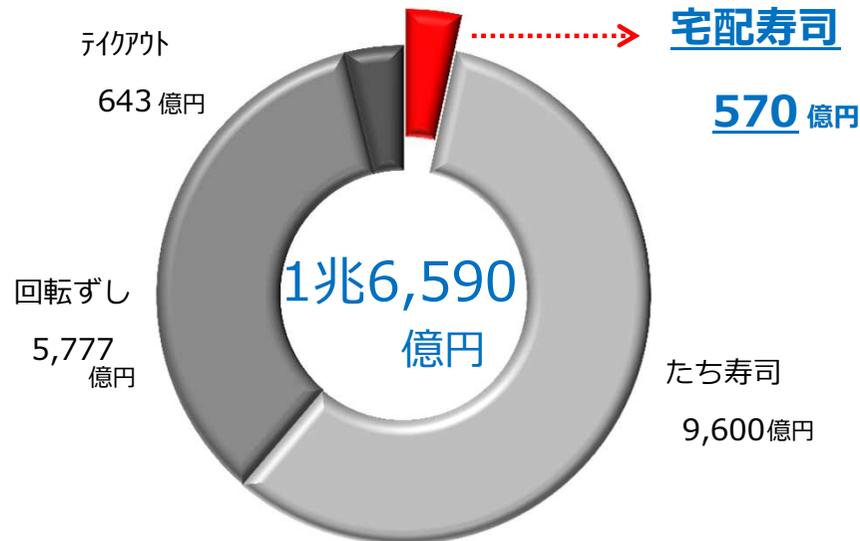
fineDineを利用するメリット

- ピークタイムの座席制限に縛られることなく、売上を確保できる。
- 効率的な広告宣伝・販促手法を確立できる。
- 今後成長が期待される中食市場に参入するためのノウハウを獲得できる。

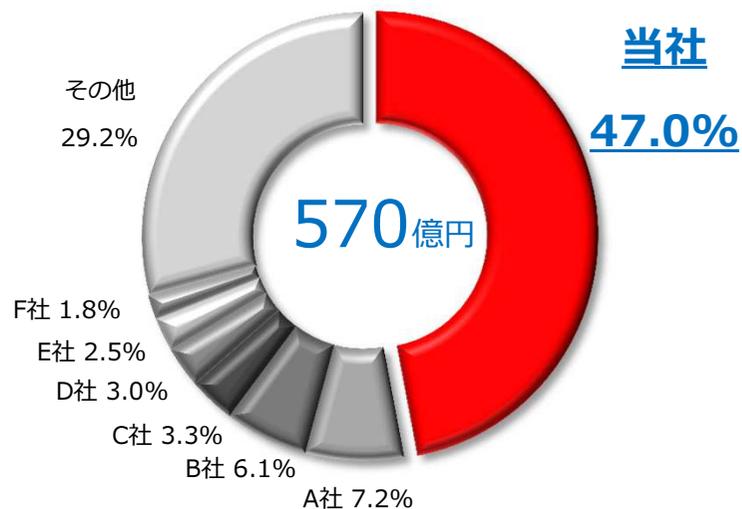
市場規模

※(株)富士経済（外食産業マーケティング便覧2016）より

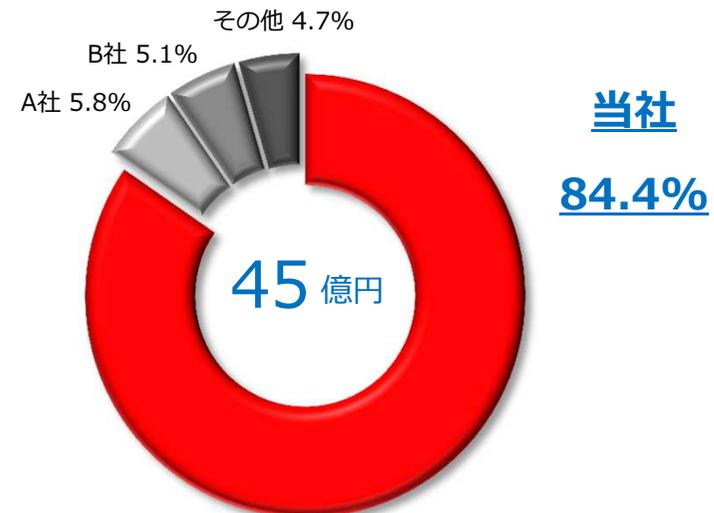
日本の寿司市場（2015年実績）



宅配寿司市場（2015年実績）



宅配釜飯市場（2015年実績）



各種指標 ※2016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（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。