



RIDE ON EXPRESS
HOLDINGS

**2020年3月期
事業説明会資料**

2020年6月26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)

■ 20.3期 連結決算概要

- 売上高210億円、経常利益13.1億円と、創業以来過去最高益を更新。
- GW長期化による特需、配達品質の向上、自社ポイント施策などのマーケティング戦略、メニュー改定等により、チェーン売上が好調に推移。
- 2020年2-3月は新型コロナの自粛影響により、パーティなどのハレ需要に影響。
- 繁忙期（ゴールデンウィーク、年末年始など）売上が好調だったことにより、生産性が向上。営業利益は前年同期比+33.0%。
- 営業利益の前年同期比に対し、前期における有価証券売却益の計上、当期における保有有価証券の評価減などにより、経常利益は前年同期比+21.7%。

■ 21.3期 事業戦略

- 連結業績予想 売上高221億円（前期比+5.1%）、経常利益16.1億円（前期比+22.7%）
- 新型コロナウイルス感染拡大により在宅率が増加したことに伴い、フードデリバリーの需要は増加傾向。
- デリバリー需要増に伴う供給体制の増強と、従業員の健康管理を第一とし、需要増に対して安定した商品提供体制構築を最優先。
- 並行して銀のさらの新たな出店形態（イトイン型）などの検証を進める。

2020年3月期 業績報告



当社グループの対応状況

- ・ 店舗スタッフの安全を最優先とし、通常営業においても実施している衛生管理体制を更に徹底（マスク着用、定時での手洗い実施など）
- ・ デリバリースタッフにおいても接客時はマスク着用を推奨。
- ・ 本部勤務の社員は、在宅勤務を推奨。
- ・ 出社の必要な社員については、時差出勤や、シフト制の出社体制を実施。
- ・ 2020年2月以降、各種イベントは中止。

銀のさら

- ・ 2020年2月以降は企業の出社規制が始まったこと、3月は大人数の集まるお祝い事や、期末の法人需要が減少したことによりネガティブに影響。
- ・ 但し日常使いとしての需要は増加しており、2020年4月の緊急事態宣言以降は更にそれが加速し、売上は増加。

釜寅・ファインダイナ

- ・ 銀のさらとは異なり、在宅率が高まった2020年2月以降、日常使いとしての注文が増加。
- ・ ファインダイナに関してはレストラン様からの出店問い合わせも増加。

損益計算書（修正予想比）－ 連結

売上高210億円（修正予想比+0.1%）、経常利益13.1億円（修正予想比△15.8%）

- － GW長期化による特需、自社ポイントなどのマーケティング戦略により、売上は順調に推移。
- － 売上は順調に推移したものの、食材ロスの発生、自社ポイント施策によるコスト増、イトイン新業態の検証コスト、新型コロナウイルス対策費用などにより、経常利益は修正予想比△15.8%

(単位：百万円) 下段：	20.3期 通期 修正予想(連結)	20.3期 通期 実績(連結)	修正予想比
	売上構成比%	売上構成比%	達成率%
売上高	21,006	21,034	+28
	－	－	+0.1%
営業利益	1,557	1,379	△178
	7.4%	6.6%	△11.4%
経常利益	1,560	1,314	△246
	7.4%	6.2%	△15.8%
当期純利益	979	798	△181
	4.7%	3.8%	△18.5%
1株当たり当期純利益	93.22円	75.99円	△17.23円

※百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

連結業績推移 – 通期累計

2020.03 通期業績

既存事業好調により売上増加。創業以来過去最高益を更新。

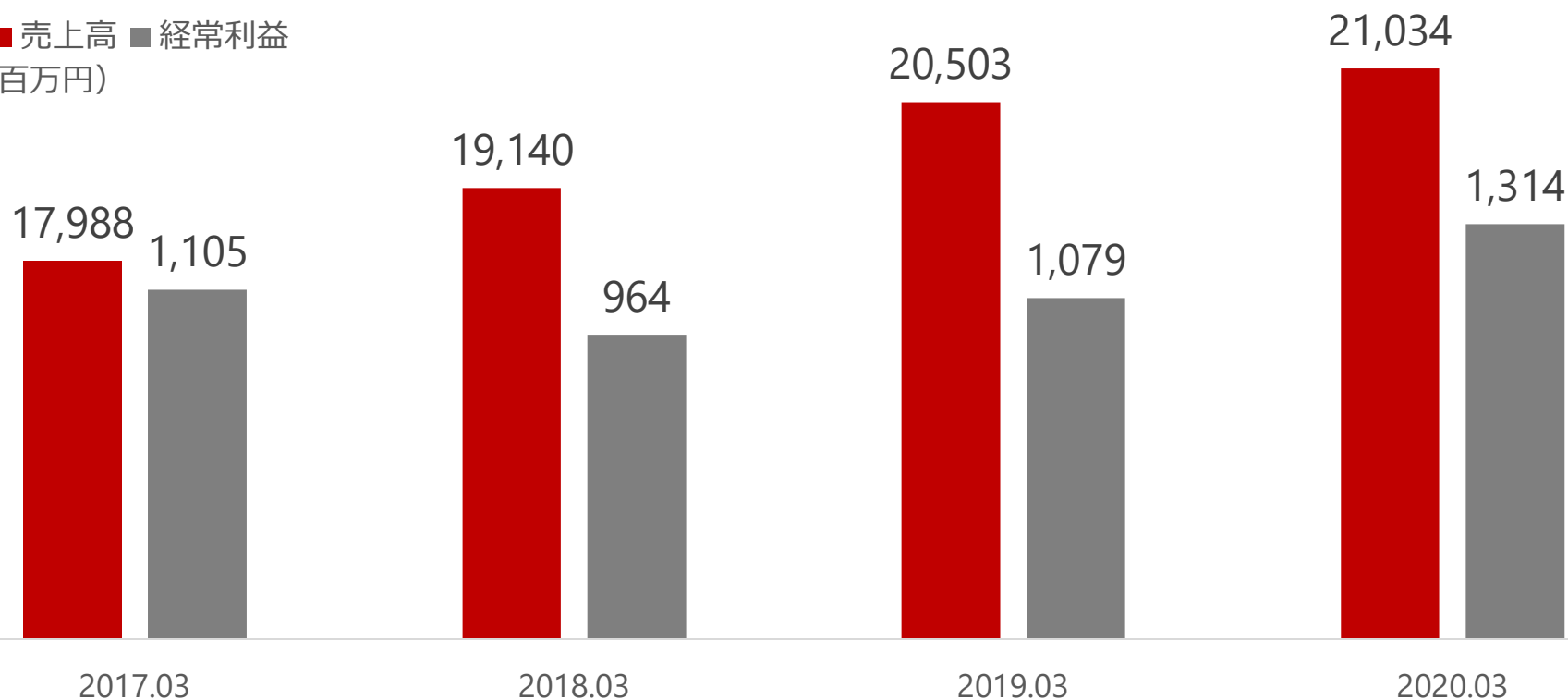
<売上高> 前期比+530百万円、前期増減率+2.6%

- GW長期化による特需、配達品質の向上、自社ポイント施策などのマーケティング戦略、メニュー改定等により、チェーン売上が好調に推移。
- 2020年3月は新型コロナの自粛影響により、パーティ需要に影響。

<経常利益> 前期比+234百万円、前期増減率+21.7%

- 売上高増加により増益となるものの、前期に発生した有価証券売却益との差異等により、増減率+21.7%となった。

■ 売上高 ■ 経常利益
(百万円)



連結業績推移 – 第4四半期

2020.03 4Q業績

年末年始効果で売上増加。各種経費増により経常利益は微増。

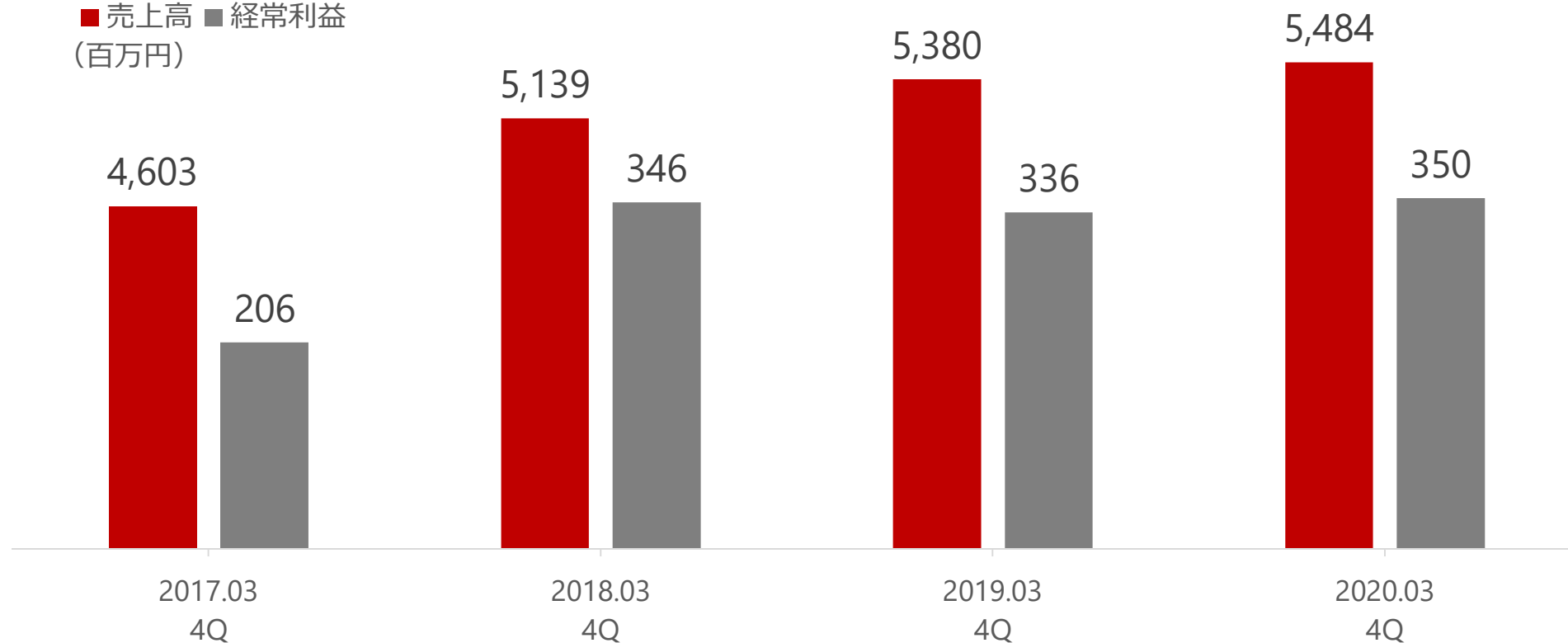
<売上高> 前期比+104百万円、増減率+1.9%

- 新型コロナウイルスによる自粛増により年度末の大人数での注文需要が減ったものの、在宅による個人からの注文は増加。
- 繁忙期である年末年始売上が順調に推移したことで当四半期の売上増。

<経常利益> 前期比+14百万円、増減率+4.2%

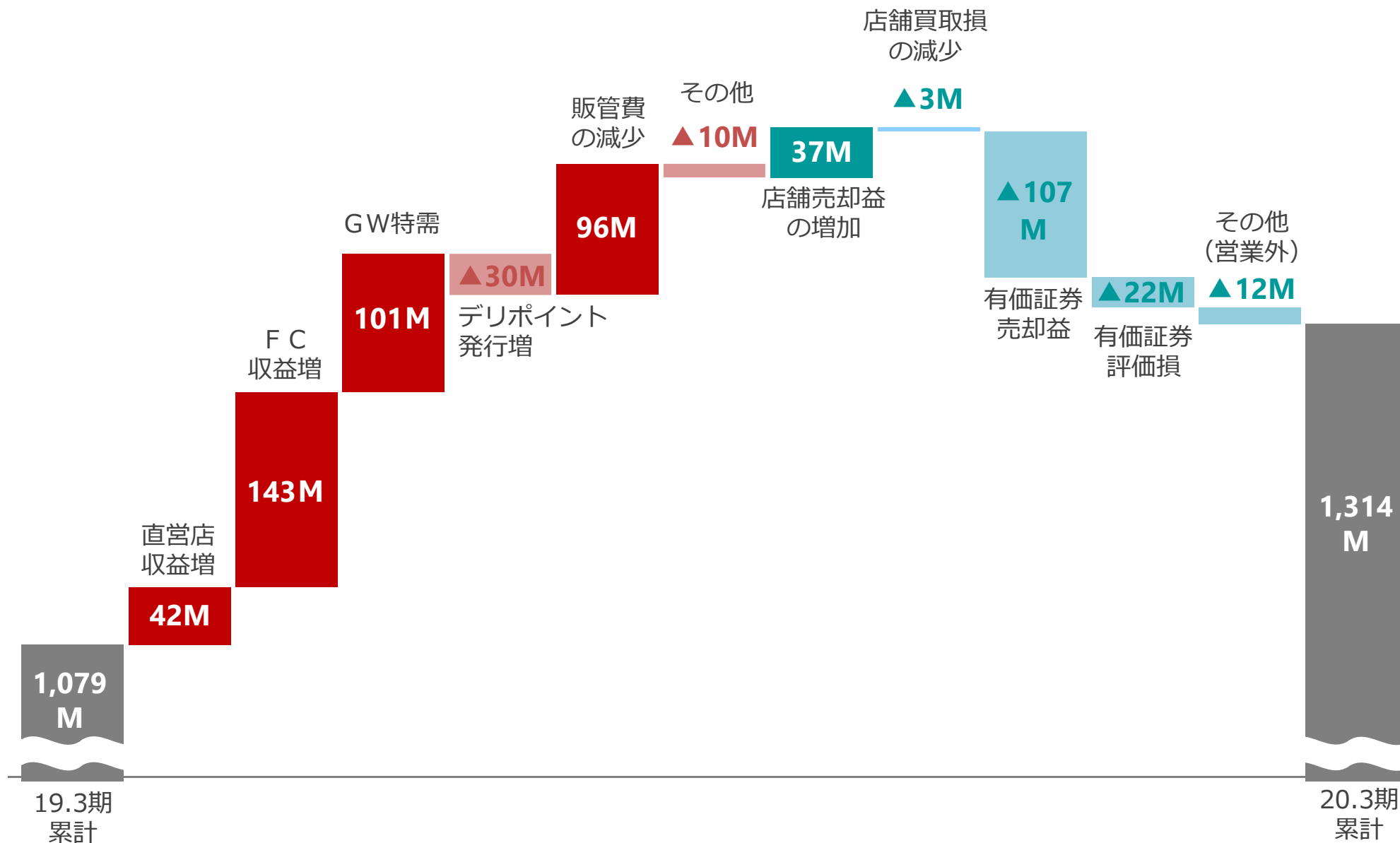
- 繁忙期などで売上が増加するものの、店舗買取に伴う初期費用や、来期に向けた期末広告、イトイン店舗出店などの経費により微増。

■ 売上高 ■ 経常利益
(百万円)



経常利益の前期比増減の構成 通期累計

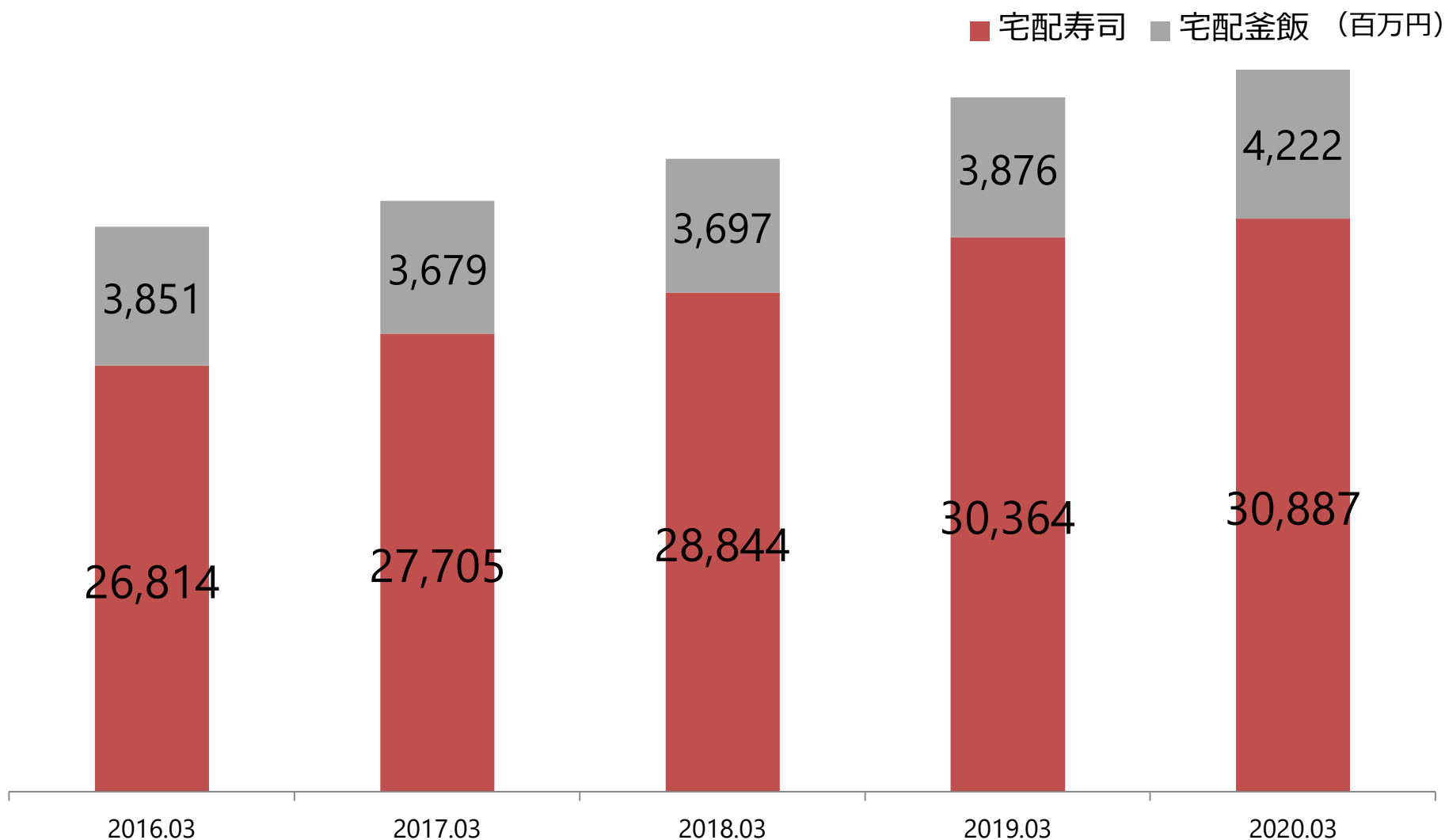
2019年特有のGW期間の長期化による特需と、既存事業の好調が大きく影響



当社チェーン総売上高 - 既存事業

宅配寿司、宅配釜飯共に成長。宅配釜飯は40億円を突破。

- 令和元年による祝日日数増や、営業戦略が功を奏し、宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜寅」とともに売上は好調に推移。



店舗数・拠点数の増減

釜寅の付設出店を促進した結果、店舗数は4店舗増加。

事業形態	ブランド	19.3期末 店舗数	出店	閉店	20.3期末 店舗数
宅配事業	銀のさら	359	－	△3	356
	釜寅	191	8	△1	198
	すし上等！	150	－	△2	148
宅配代行事業	ファインダイн	44	－	－	44
その他	和食レストラン	0	2	－	2
合計		744	10	△6	748

	19.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	20.3期末 拠点数
直営店	104	1	－	△3	102
FC店	265	－	△3	3	265
合計	369	1	△3	0	367

連結B/S 対前期末

当期純利益計上等により純資産+689百万円。自己資本比率55.9%（前期末52.8%）

(単位：百万円)	19.3期末	20.3期末	前期比	ポイント
流動資産	6,457	6,807	+349	資産 +683百万円 【流動資産】+349百万円 ・ 現金及び預金 +502百万円 ・ 原材料及び貯蔵品 △125百万円 ・ その他 △108百万円 【固定資産】+333百万円 ・ 建物及び構築物 +185百万円 ・ 工具、器具及び備品+96百万円 ・ 無形固定資産 +60百万円
(うち現預金)	3,492	3,994	+502	
有形固定資産	681	905	+224	
無形固定資産	368	429	+60	
投資その他資産	2,398	2,447	+48	
資産合計	9,906	10,589	+683	負債 △6百万円 【流動負債】+440百万円 ・ 未払法人税等 +184百万円 ・ ポイント引当金 +127百万円 ・ 未払金 +88百万円 【固定負債】△446百万円 ・ 長期借入金 △443百万円
流動負債	2,898	3,338	+440	
(うち1年内有利子負債)	440	440	0	
固定負債	1,775	1,328	△446	
(うち1年超有利子負債)	1,276	832	△443	
負債合計	4,673	4,667	△6	純資産 +689百万円 【株主資本】+693百万円 ・ 当期純利益 +798百万円 ・ 配当金支払額 △105百万円
株主資本	5,196	5,889	+693	
純資産合計	5,232	5,922	+689	
負債・純資産合計	9,906	10,589	+683	

20.3期 4Qトピックス

- 宅配寿司「銀のさら」にて"大生エビ&炙り大エビ"を期間限定で発売
- 天然物のエビだからこそ味わうことができるトロっとした甘みと、プリプリとした身が口の中に広がる旨味を存分にお楽しみいただけます。



- 宅配御膳「釜寅」にて季節に合わせた新商品を販売
- 今年1月より「白エビと桜エビの釜飯」などを新発売。季節ごとの美味しい食材を使用した釜飯をお楽しみいただけます。



- おかげさまで宅配寿司「銀のさら」は20周年
- 皆様に愛されて今年で20周年を迎えることができました。感謝の気持ちを込めて、今年1月より「20個のお・も・て・な・し」を開催！各種キャンペーンを年間を通じて展開してまいります。



- 新型コロナウイルス感染予防の対策として様々な取り組みを推進
- 衛生管理はもちろんのこと、ご希望のお客様には「置き配」の対応を実施しています。



通期業績予想 – 連結

売上高221億円（前期比+5.1%）、経常利益16.1億円（前期比+22.7%）

- 新型コロナウイルス影響による在宅率の増加に伴う、デリバリー需要増を見込む。
- 上記需要増やWEB注文増による生産性向上効果で、当期純利益10億円を目指す。

(単位：百万円) 下段：	20.3期 通期 実績(連結)	21.3期 通期 予想(連結)	前期比
	売上構成比%	売上構成比%	前期増減率%
売上高	21,034	22,103	+1,069
	—	—	+5.1%
営業利益	1,379	1,604	+225
	6.6%	7.3%	+16.3%
経常利益	1,314	1,612	+298
	6.2%	7.3%	+22.7%
当期純利益	798	1,000	+201
	3.8%	4.5%	+25.3%
1株当たり当期純利益	75.99円	94.53円	+18.54円

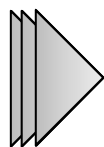
※百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

2021年3月期 成長戦略

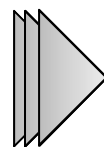


新型コロナウイルス感染症の影響

Before



4/7



After

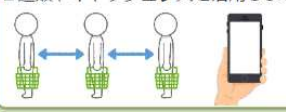
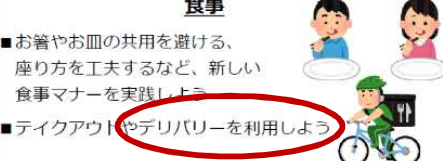
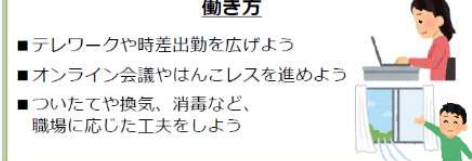
緊急事態宣言以降、
フードデリバリーの需要が増加

新型コロナウイルス感染症の影響



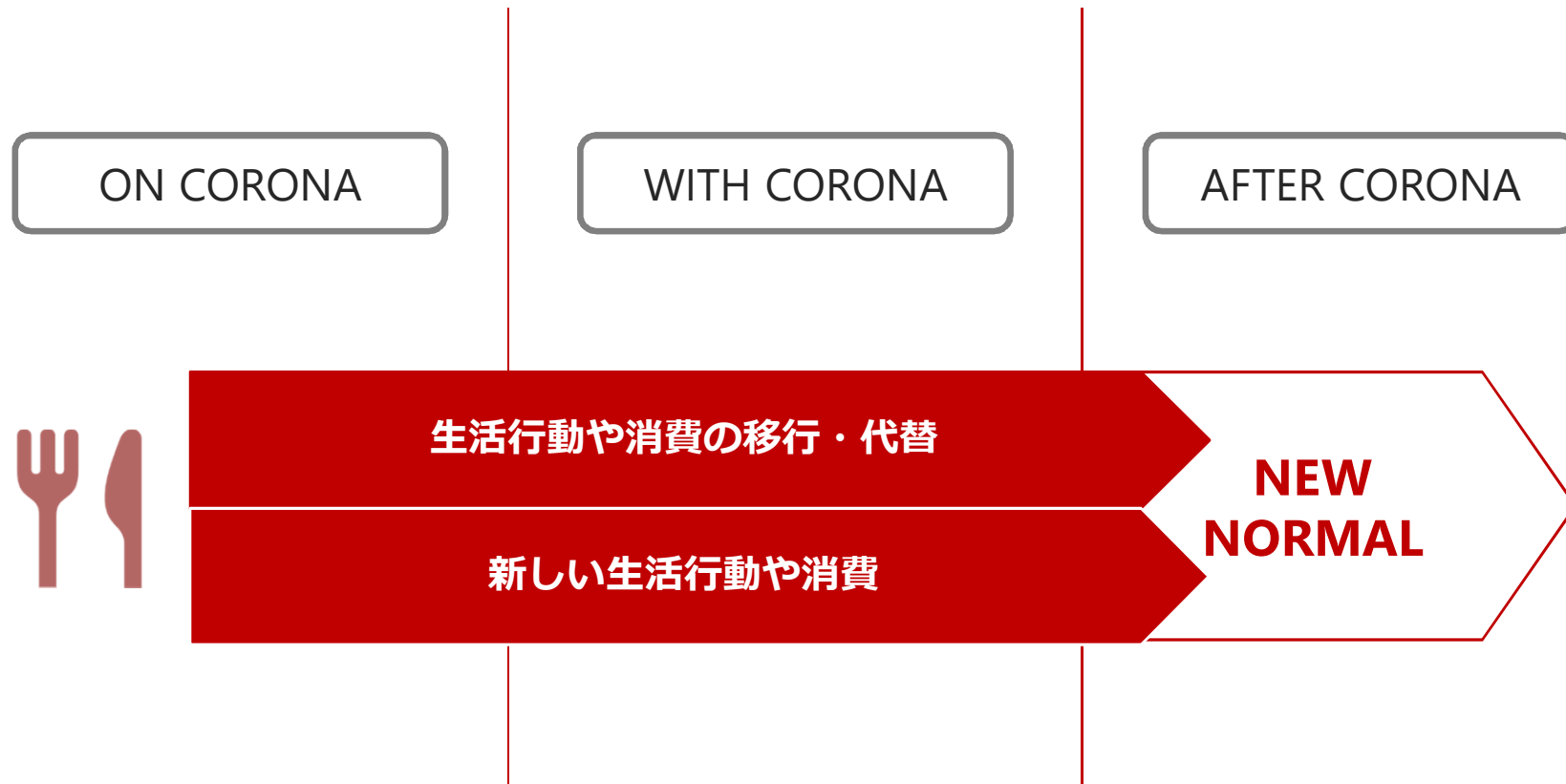
暮らしや働き方の「新しい日常」

新型コロナウイルス感染症を乗り越えていくために、暮らしや働く場での感染拡大を防止する習慣＝「新しい日常」を、一人ひとりが実践していきましょう。

手洗いの徹底・マスクの着用 	ソーシャルディスタンス  SOCIAL DISTANCE (距離を空けよう)	「3つの密」を避けて行動  NO!!3密
買い物 ■ 少人数・短時間で済ませよう ■ レジで並ぶ時は間隔をあけよう ■ 通販やキャッシュレスを活用しよう 	娯楽・スポーツ等 ■ オンラインを活用し楽しもう ■ 公園は空いている時間、場所を選ぼう 	公共交通機関 ■ 混んでいる時間帯を避けよう ■ 徒歩や、自転車を利用しよう 
食事 ■ お箸やお皿の共用を避ける、座り方を工夫するなど、新しい食事マナーを実践しよう ■ テイクアウトやデリバリーを利用しよう 	働き方 ■ テレワークや時差出勤を広げよう ■ オンライン会議やはんこレスを進めよう ■ ついたてや換気、消毒など、職場に応じた工夫をしよう 	

東京都防災ホームページ
(第382報) 新型コロナウイルス感染症を乗り越えるためのロードマップ～「新しい日常」が定着した社会の構築に向けて～の策定についてより

飲食店がテイクアウト、デリバリーへ対応
「東京ロードマップ」においても、デリバリーが推奨される



食の消費形態は変化しており、フードデリバリーは、
食の消費形態の移行・代替になる可能性がある



**需要増に対応する
運営体制強化**



**新たな収益源の
開発・検証**

デリバリー需要増に対応する運営体制の強化を最優先

銀のさら 20周年

「20年間、商売を続けられたことに対し
て何かお客様に感謝の気持ちを表した
い」

そんな想いを形にするため20個のおもて
なしを考えました。

2020年に20周年だから、20にこだわっ
た企画の数々を準備しており、年間通じ
たイベントを行うことで、より一層お客
様の日常に寄り添うフードデリバリーブ
ランドとしていきます。



飲食店向け 緊急雇用 シェア

新型コロナウイルスにより休業、営業縮小を余儀なくされる飲食店で働く従業員(アルバイト)の短期的な雇用確保を目的とし、需要増加が見込まれる出前の配達スタッフとして短期的に活躍いただくことによる、出前需要と雇用機会創出の両立、飲食店とデリバリー事業者との人材交流による、業務理解促進を促します。



新型コロナウイルス 感染症対策

弊社では新型コロナウイルス感染予防の対策として様々な取り組みを行っております。

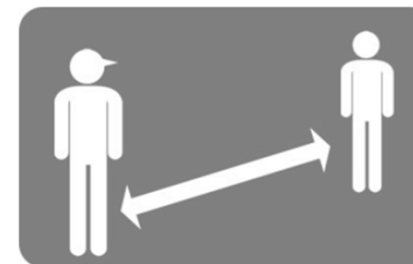
今後もお客様ならびに当社の全従業員、そのご家族の安心・安全を最優先し、感染予防のための様々な取り組みを行った上で、ご自宅での食生活をよりサポートすべく、フードデリバリーの運営を継続してまいります。



出勤時の
体調チェックの徹底



手洗いと
アルコール消毒の徹底



ご希望のお客様には
「置き配」の対応を実施



店舗内の
衛生管理の徹底



マスク着用の徹底

テイクアウト 併設店舗の 増店

取りに行くので手ごろな価格でお寿司を食べたい、という方のニーズに応えるため、「銀のさら」はテイクアウトの併設店を14店舗（前期比5店舗増）と増やしてきました。

店舗立地が変わることでの視認性向上や、認知拡大を見込めることが確認できたため、現状の店舗は順次テイクアウト併設型に移行してまいります。



イートイン 店舗モデル の検証

デリバリーでしか召し上がることの出来なかった「銀のさら」「釜寅」を、よりたくさんのお客様に召し上がって頂きたいという思いから、お寿司や釜炊きの出汁ごはんを御膳形式でお楽しみいただける、新業態の和食レストランです。

未だ店舗のない商圈への新たな出店モデルとして、前述のテイクアウト×デリバリー型と共に、イートイン×デリバリー型、イートイン単独型と、商圈に合わせた店舗形態を検証していきます。



參考資料



会社概要

※2020年3月末時点

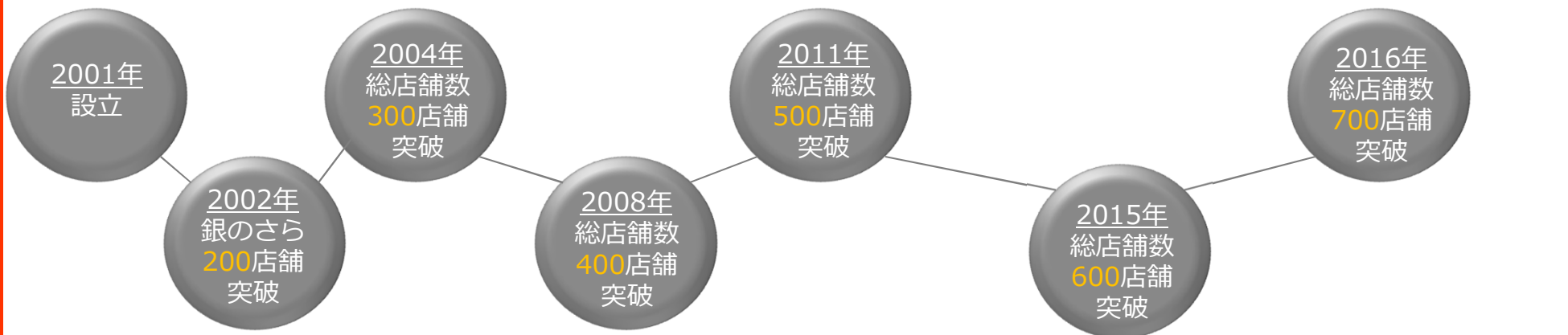
商号	株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス RIDE ON EXPRESS HOLDINGS Co.,Ltd.		
設立	2001年7月		
代表者	代表取締役社長 江見 朗		
資本金	9億8,245万円		
従業員数（連結）	3,382名／うち正社員352名		
事業内容	フードデリバリーチェーンの経営管理業務		
本社所在地	東京都港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館17階		
役員	代表取締役社長	江見 朗	
	取締役副社長	松島 和之	
	取締役副社長	渡邊 一正	
	常務取締役	富板 克行	
	常務取締役	水谷 俊彦	
	常務取締役	赤木 豊	
	取締役（監査等委員）	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		
グループ会社	株式会社ライドオンエクスプレス 株式会社ライドオンデマンド ライドオン・エースタート1号投資事業有限責任組合 ライドオン・エースタート2号投資事業有限責任組合		

企業の沿革

2001 2005 2011 2015 2017 . 2019

出店店舗数

会社沿革



2000年2月4月
2001年7月10月

本社を東京都台東区に移転
銀のさら」FC募集開始
株式会社レストラン・エクスプレス設立



宅配 銀のさら



釜 寅

2000年4月6月
2001年10月
2002年12月

本社を東京都港区に移転
FC募集開始
銀のさら」釜寅」複合店舗の
釜寅」1号店出店

2008年7月

ファインダイニング事業をM&A



fineDine

2013年4月12月

東証マザーズ上場
商号変更
株式会社ライドオン・エクスプレスへ

Mothers

2015年11月4月

東証一部へ市場変更
すし上等」1号店出店

JPX
東証一部上場



宅配 すし上等

2017年10月
2019年7月

イトイン形態の
和食レストラン 銀のさら」を出店
ホールディングスへ商号変更
株式会社ライドオンエクスプレス

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、戦略が立てやすい。
- 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。



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

レストランデリバリーサービス「ファインダイн」

宅配代行ブランド

ファインダイн
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

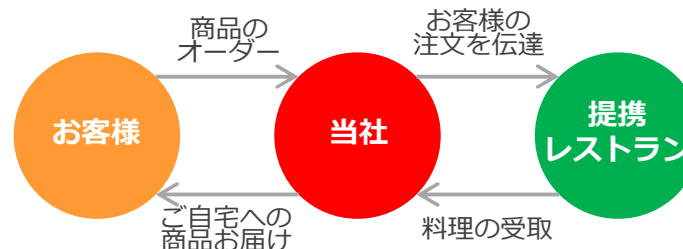


ニーズ

- 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н
fineDine

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



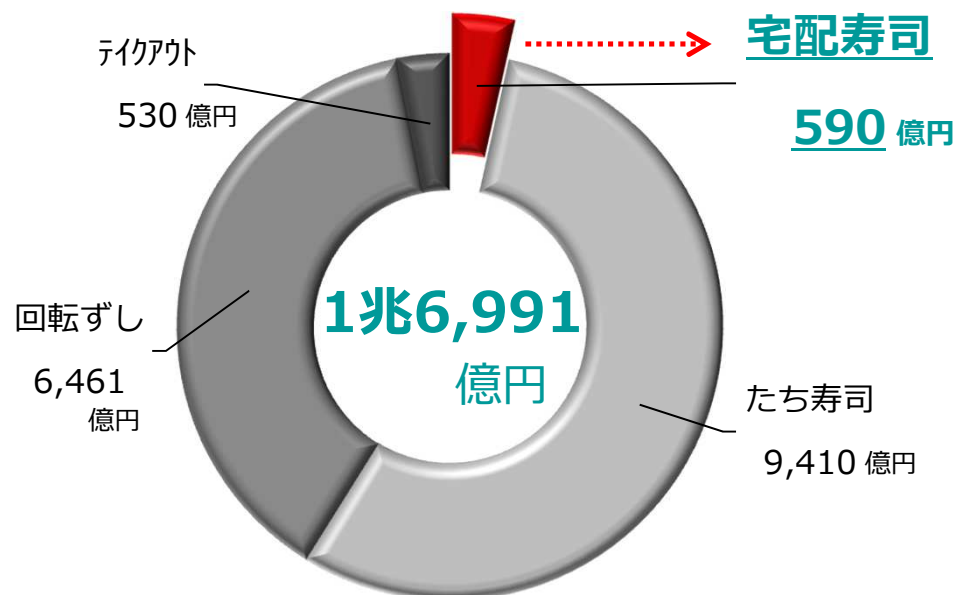
飲食店



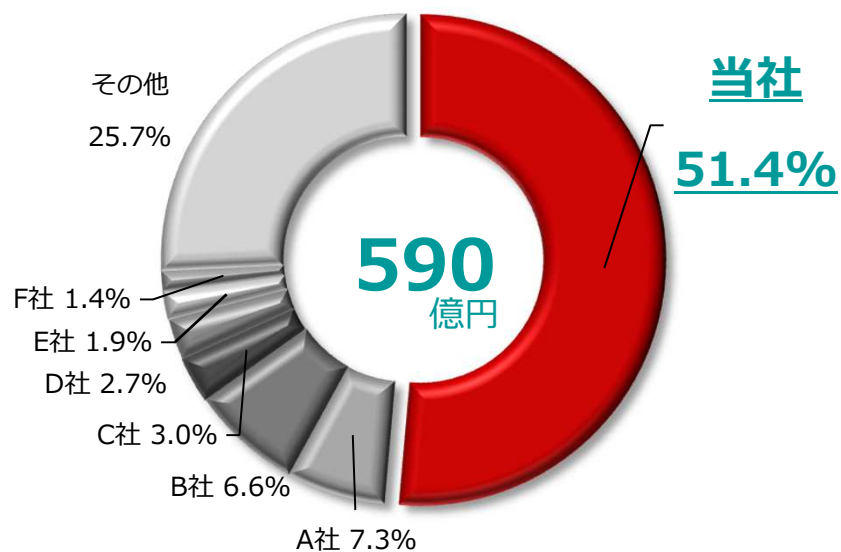
fineDineを利用するメリット

- 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。

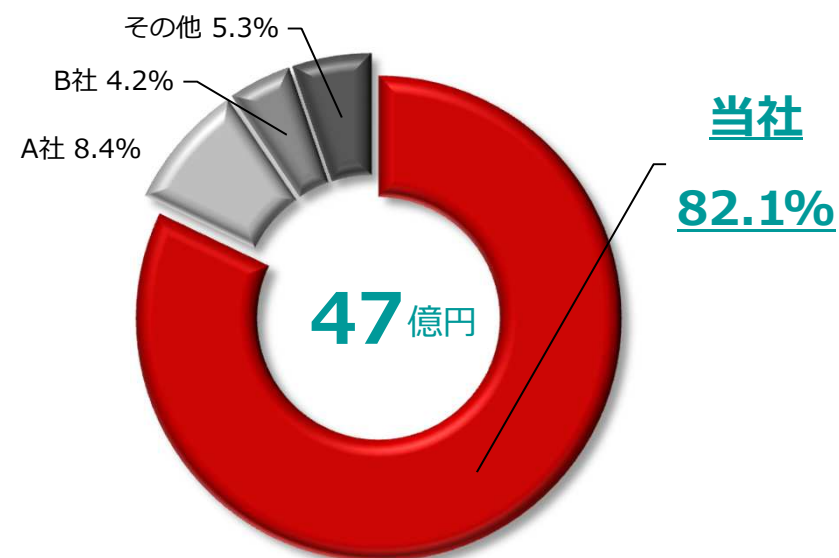
日本の寿司市場（2018年実績）



宅配寿司市場（2018年実績）

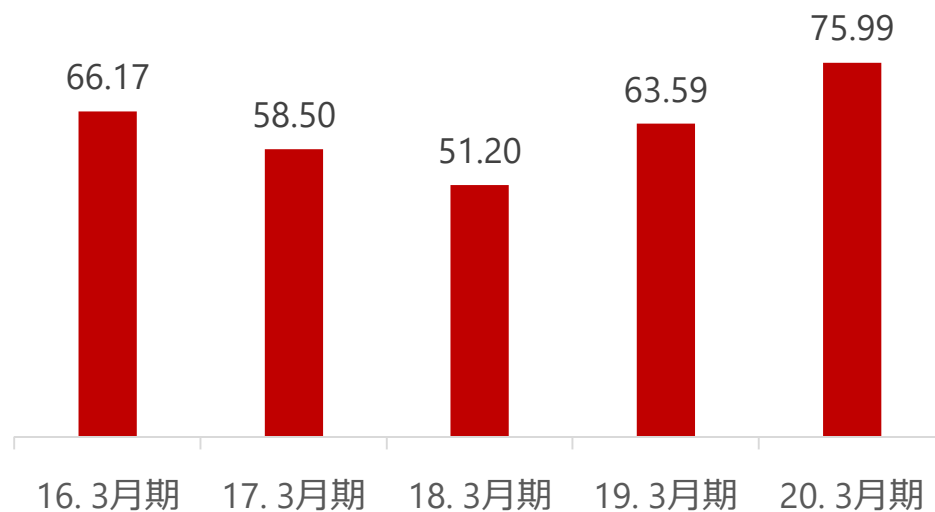


宅配釜飯市場（2018年実績）

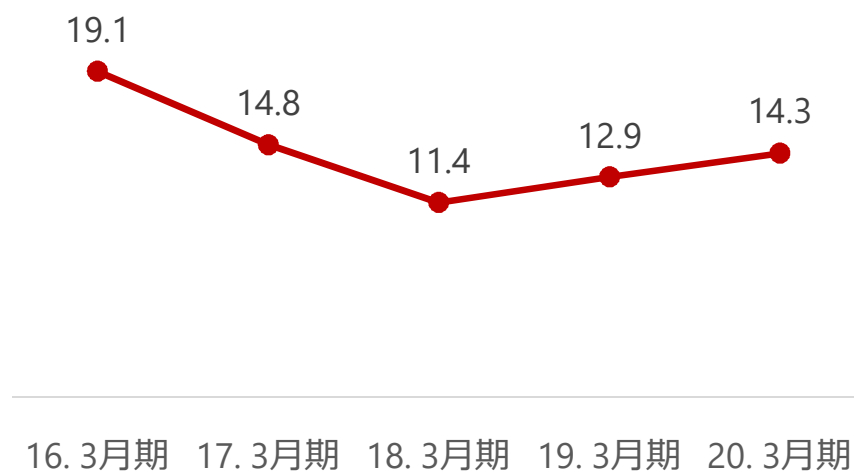


各種指標（連結）

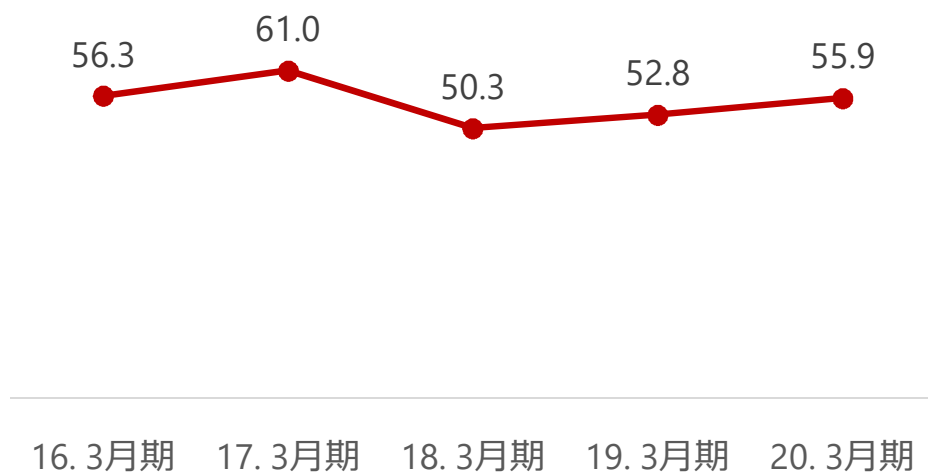
1 株当たり当期純利益 (単位：円)



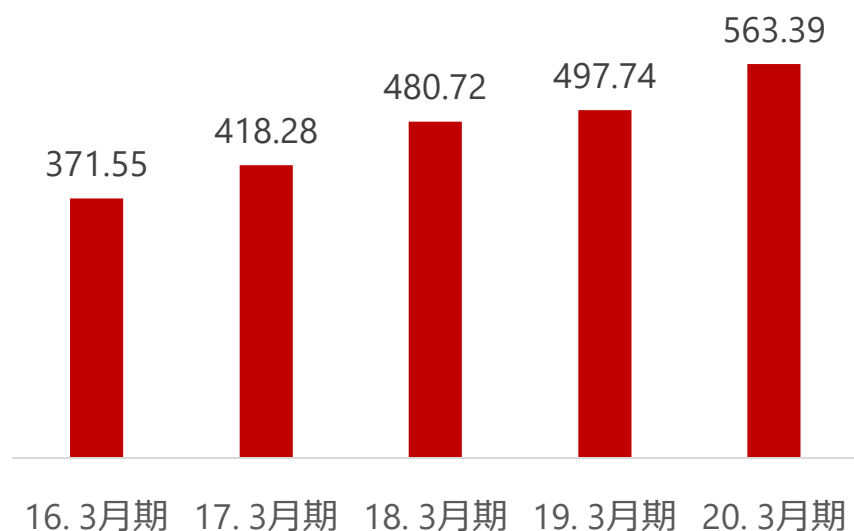
自己資本当期純利益率 (単位：%)



自己資本比率 (単位：%)



1 株当たり純資産 (単位：円)



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。