

2021年3月期 事業説明資料

2021年6月25日

証券コード:6082



2021年3月期振り返り – 2022年3月期戦略

連結業績推移 – 通期累計

21.3期 通期業績

新型コロナウイルス感染症によるデリバリー需要増で増収増益

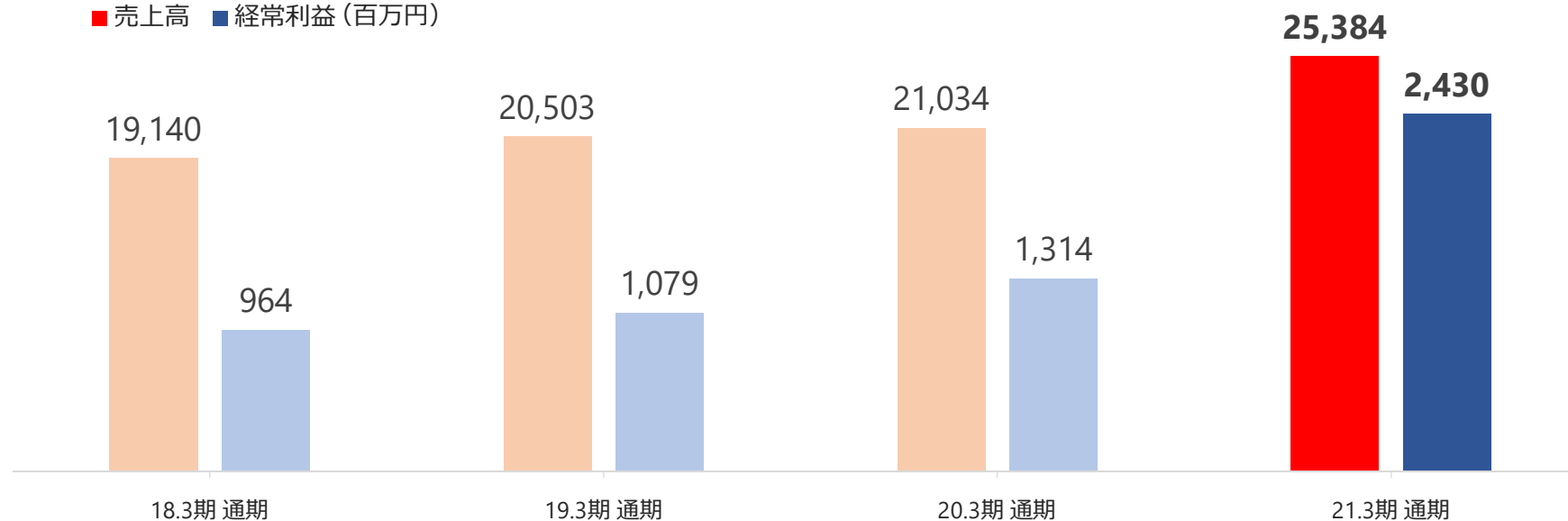
<売上高> 前期比+4,349百万円、増減率+20.7%

- 新型コロナウイルス感染症による外出の自粛拡大により、フードデリバリーへの需要が増加した結果、注文数増により増収。

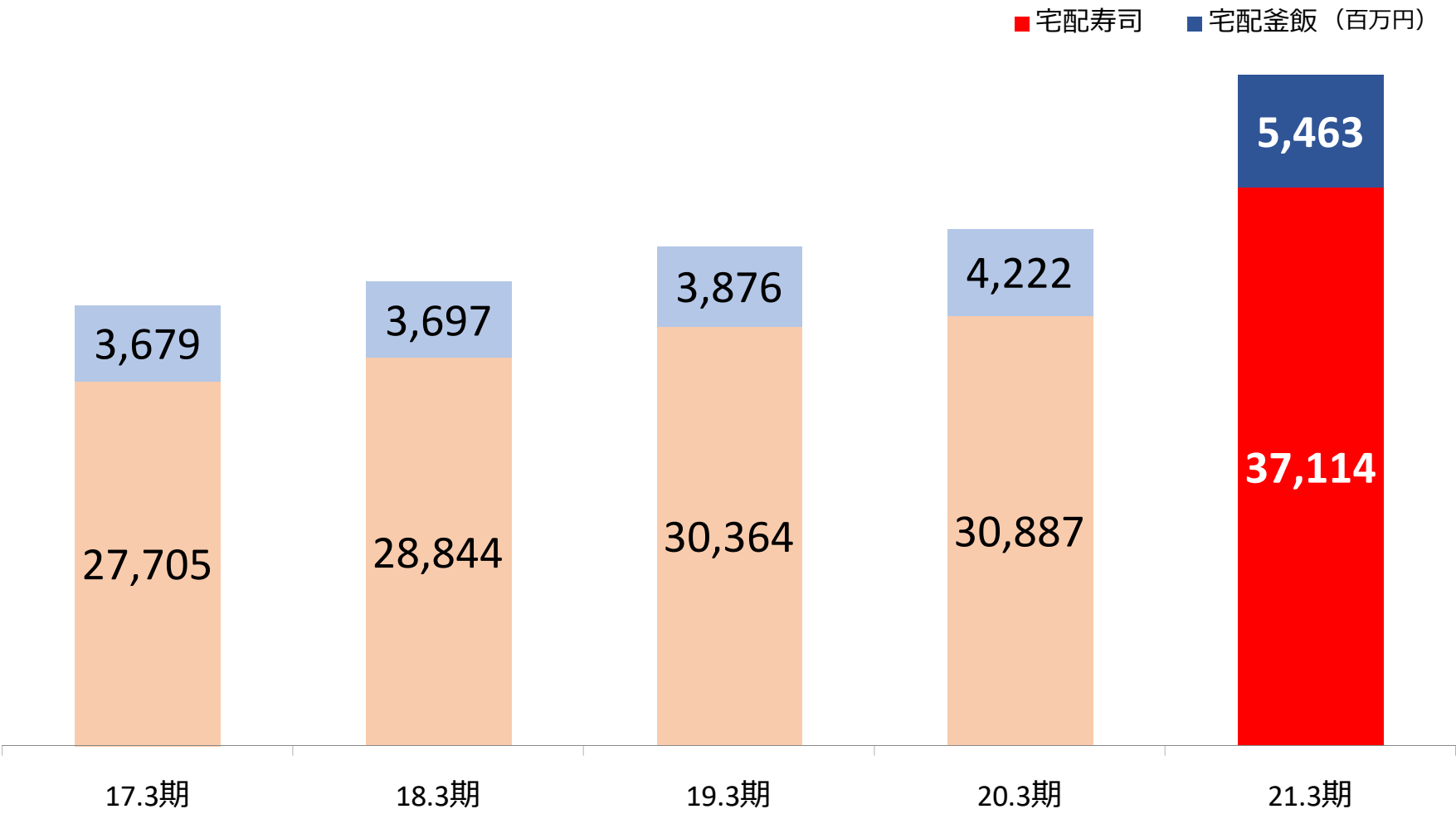
<経常利益> 前期比+1,116百万円、増減率+84.9%

- デリバリー需要増加に伴い売上が増加したこと、かつ有価証券の売却益などにより、経常利益は増益となる。

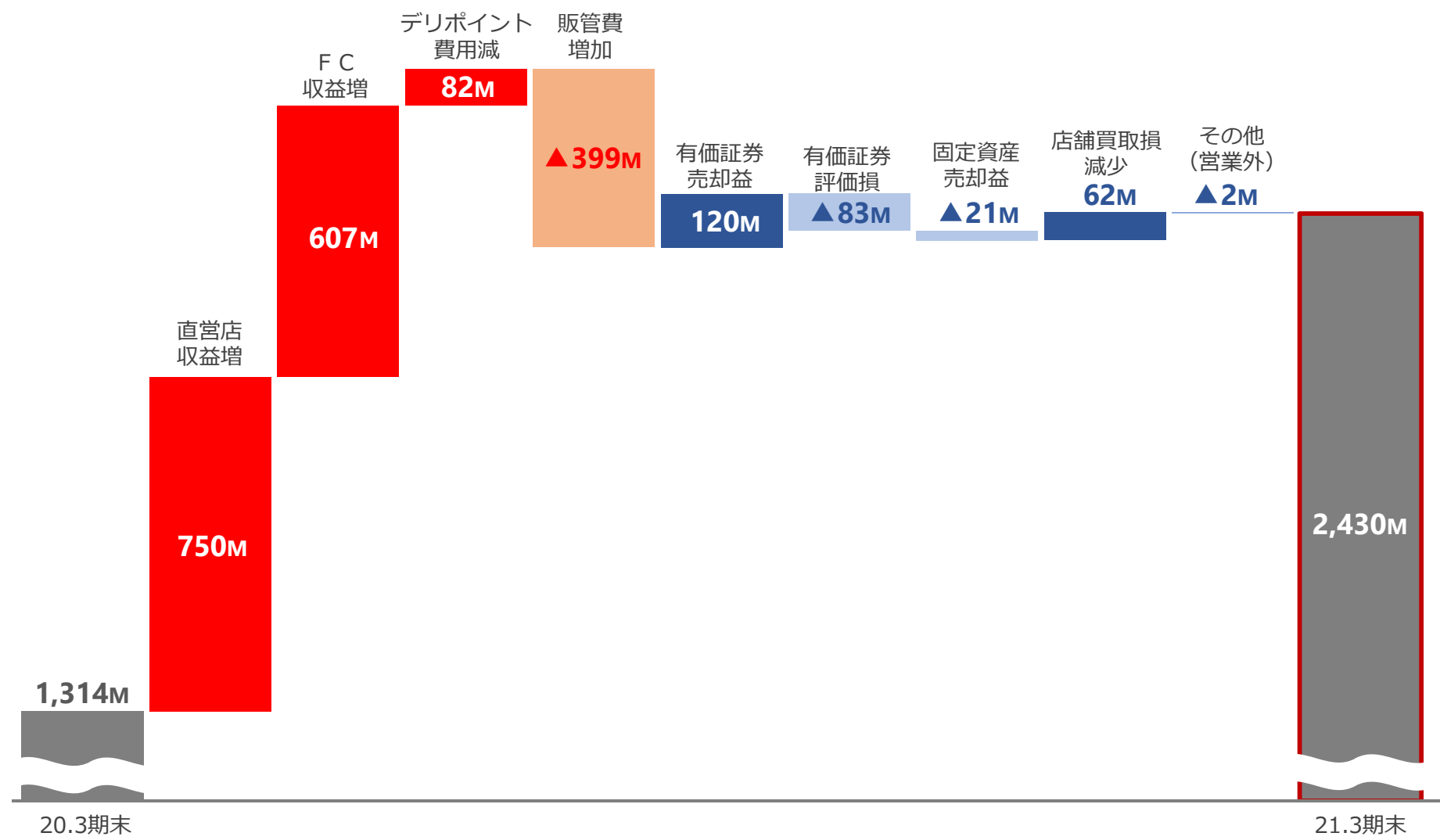
■ 売上高 ■ 経常利益 (百万円)



当社チェーン総売上高 – 既存事業



経常利益の前期比増減の構成 通期



店舗数・拠点数の増減

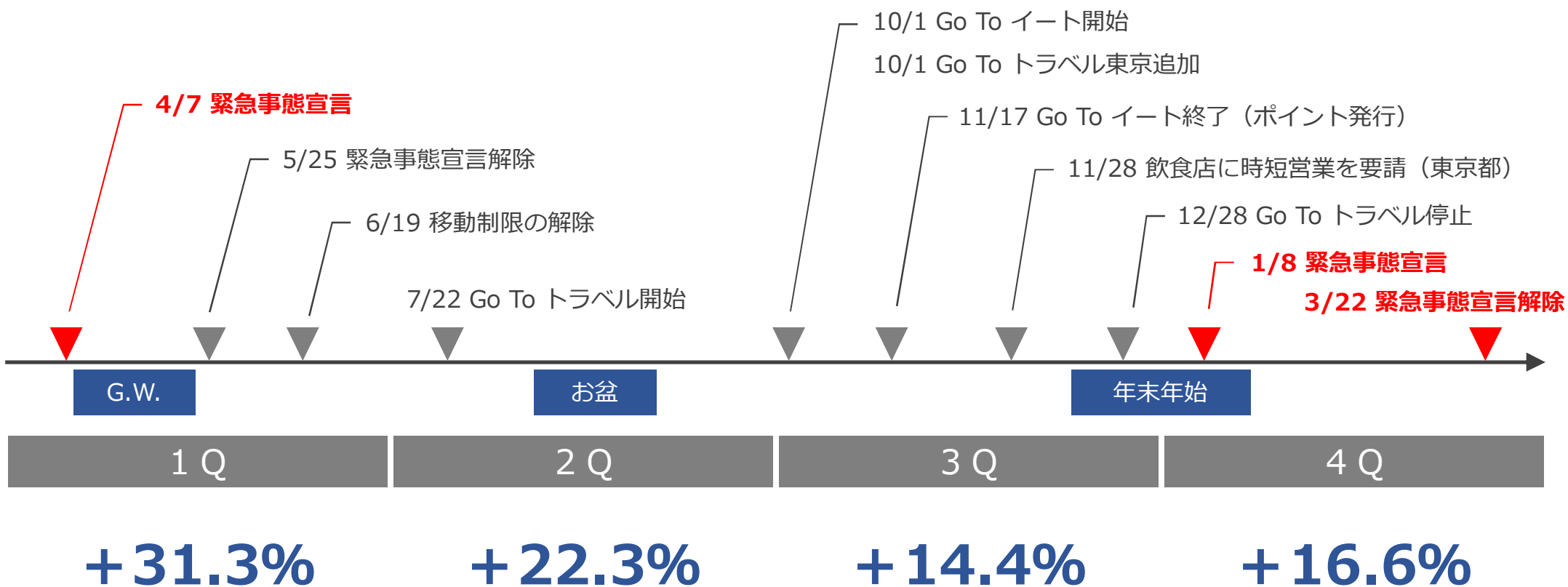
事業形態	ブランド	20.3期末 店舗数	出店	閉店	21.3期末 店舗数
宅配事業	銀のさら	356	2	△1	357
	釜寅	198	4	△1	201
	すし上等！	148	－	△1	147
宅配代行業業	ファインダイн	44	－	△10	34
その他	和食レストラン	2	－	－	2
合計		748	6	△13	741

	20.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	21.3期末 拠点数
直営店	102	1	△3	1	101
FC店	265	－	△1	△1	263
合計	367	1	△4	0	364

連結B/S 対前期末

(単位：百万円)	20.3期末	21.3期末	前期比	ポイント
流動資産	6,807	8,482	+1,675	資産 +1,724百万円 【流動資産】+1,675百万円 ・ 現金及び預金 +1,264百万円 ・ 売掛金 + 154百万円 ・ 未収入金 + 109百万円 ・ その他 + 177百万円 【固定資産】+49百万円 ・ 無形固定資産 +57百万円
(うち現預金)	3,994	5,259	+1,264	
有形固定資産	905	891	△14	
無形固定資産	429	486	+57	
投資その他資産	2,447	2,453	+6	
資産合計	10,589	12,314	+1,724	
流動負債	3,338	4,040	+701	負債 +267百万円 【流動負債】+701百万円 ・ 未払法人税等 + 315百万円 ・ 買掛金 + 202百万円 ・ 未払消費税等 + 121百万円 ・ 未払金 + 87百万円 【固定負債】△434百万円 ・ 長期借入金 △440百万円
(うち1年内有利子負債)	440	440	±0	
固定負債	1,328	893	△434	
(うち1年超有利子負債)	832	392	△440	
負債合計	4,667	4,934	+267	純資産 +1,457百万円 【株主資本】+1,411百万円 ・ 当期純利益 +1,497百万円 ・ 新株式の発行 + 123百万円 ・ 配当金支払額 △ 210百万円
株主資本	5,889	7,301	+1,411	
純資産合計	5,922	7,380	+1,457	
負債・純資産合計	10,589	12,314	+1,724	

2021年3月期について



売上高対前年四半期増減率

取り組み：飲食店向け緊急雇用シェア

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、休業、営業縮小を余儀なくされている飲食店を支援させていただくため、「飲食店向け緊急雇用シェア」を実施いたしました。



取り組み：宅配寿司「銀のさら」が20周年を迎えました

「銀のさら」が20年目を迎えるにあたり、これまでたくさんのご愛顧をいただいた感謝と、これからも引き続きご最買いただきたいという想いを込めて、「2020」年「20」年目にちなんで、「20個のおもてなし（施策）」を年間を通して実施する、という今までに無い規模の企画を実施いたしました。

Gin no Sara
20th Anniversary
おかげさまで
20周年



取り組み：国内産の美味しい食材を月替わりで販売

2020年の「銀のさら」は1年を通して日本全国各地から新鮮な素材を厳選し、ご自宅ではなかなか味わうことのできないお寿司を毎月お届けいたしました。



高知県産
うなぎ白焼き



北海道産
さんま



山口県産
湯引はも



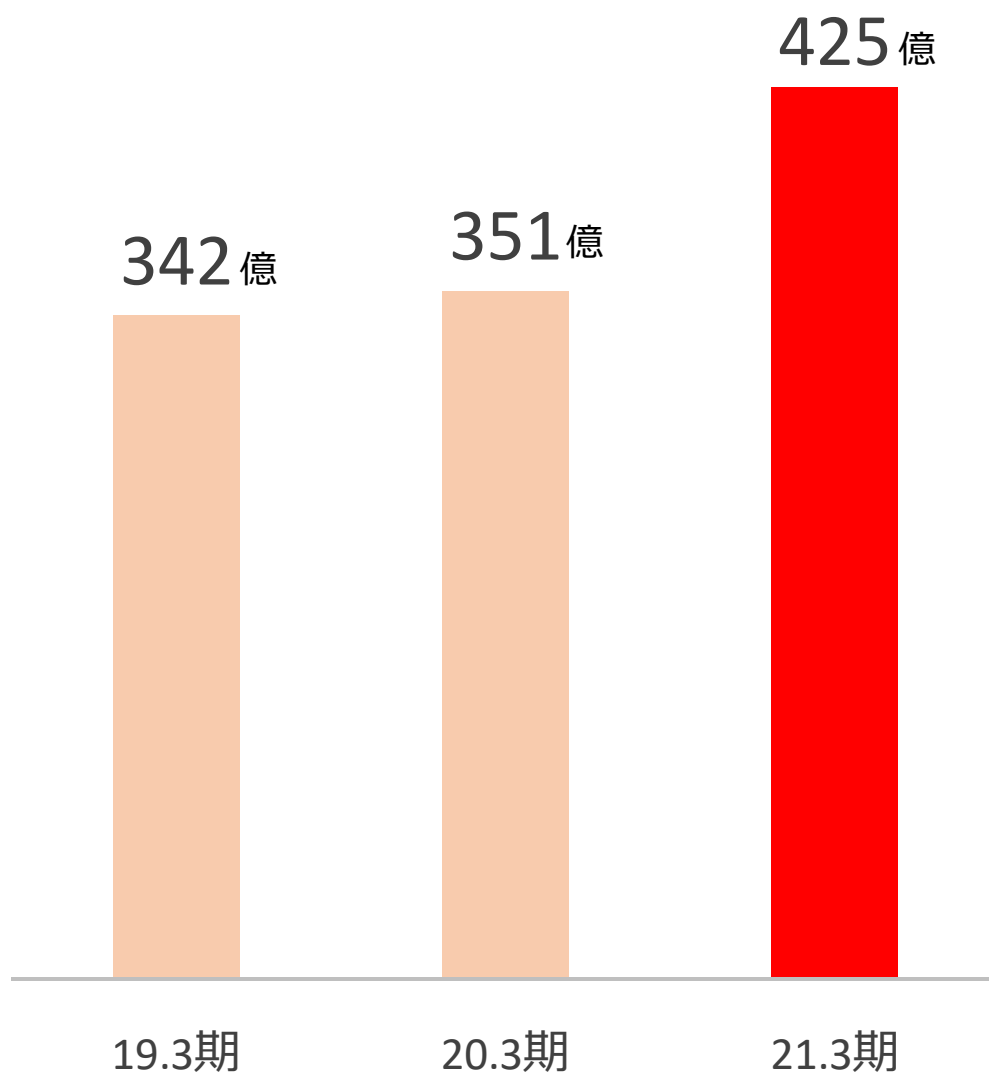
鹿児島県産
きびなご

取り組み：宅配御膳「釜寅」で使い捨て容器を導入

いつでも温かい釜飯を召し上がることができ、
「釜寅」の世界観をそのままにご堪能頂ける
1 Way容器の導入を、2020年10月より開始致しました。



チェーン総売上高（宅配寿司、宅配御膳合算）

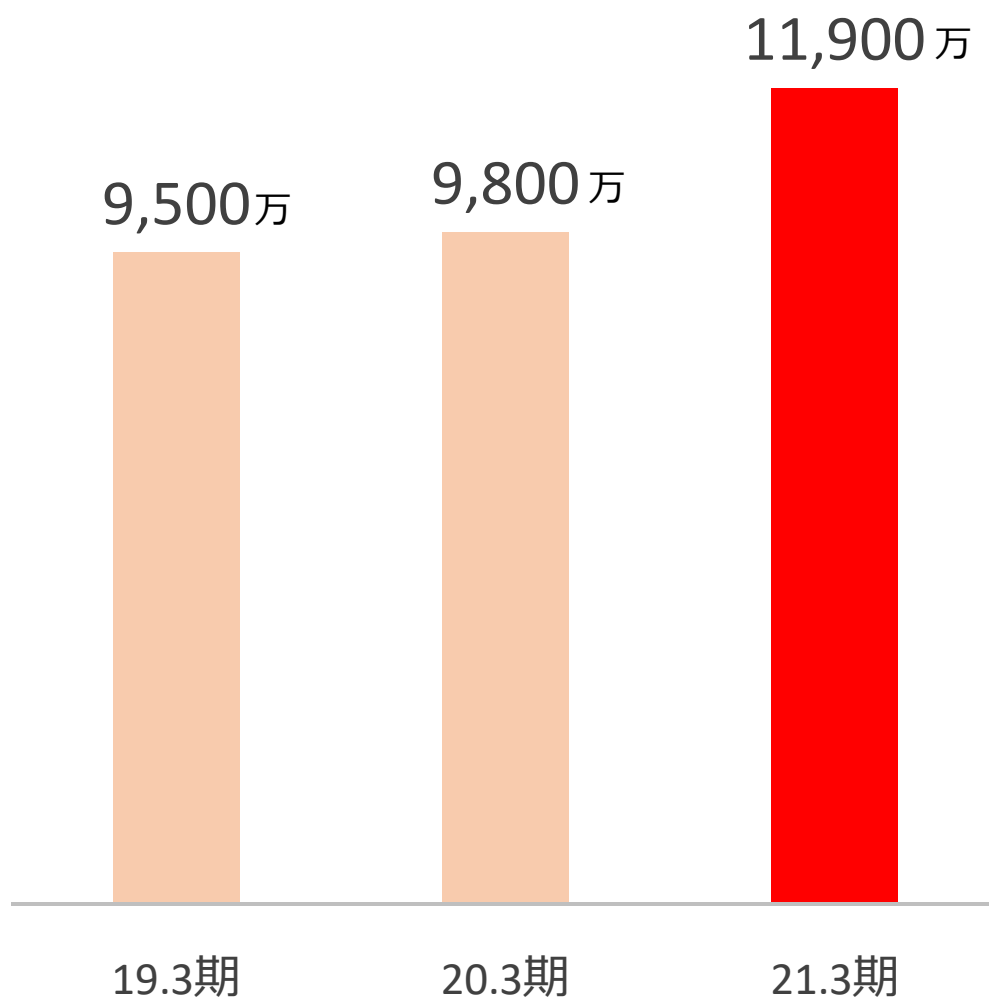


創業以来初となる
400億円を達成

※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。

一拠点あたり総売上高

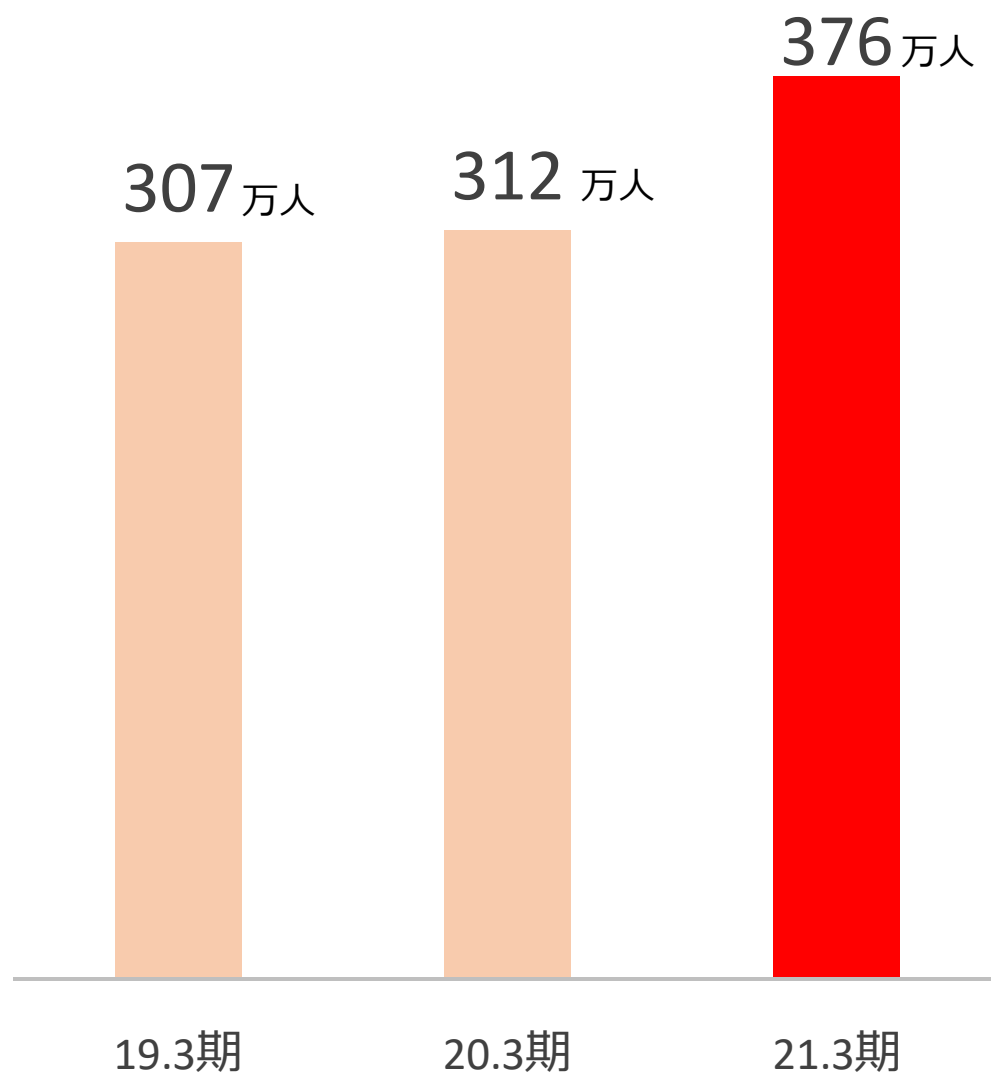


年商 1 億円を超える

※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の合算に対して、各会計期末の拠点数で割り戻した数値です。

※10万以下の数値は切り捨てています。

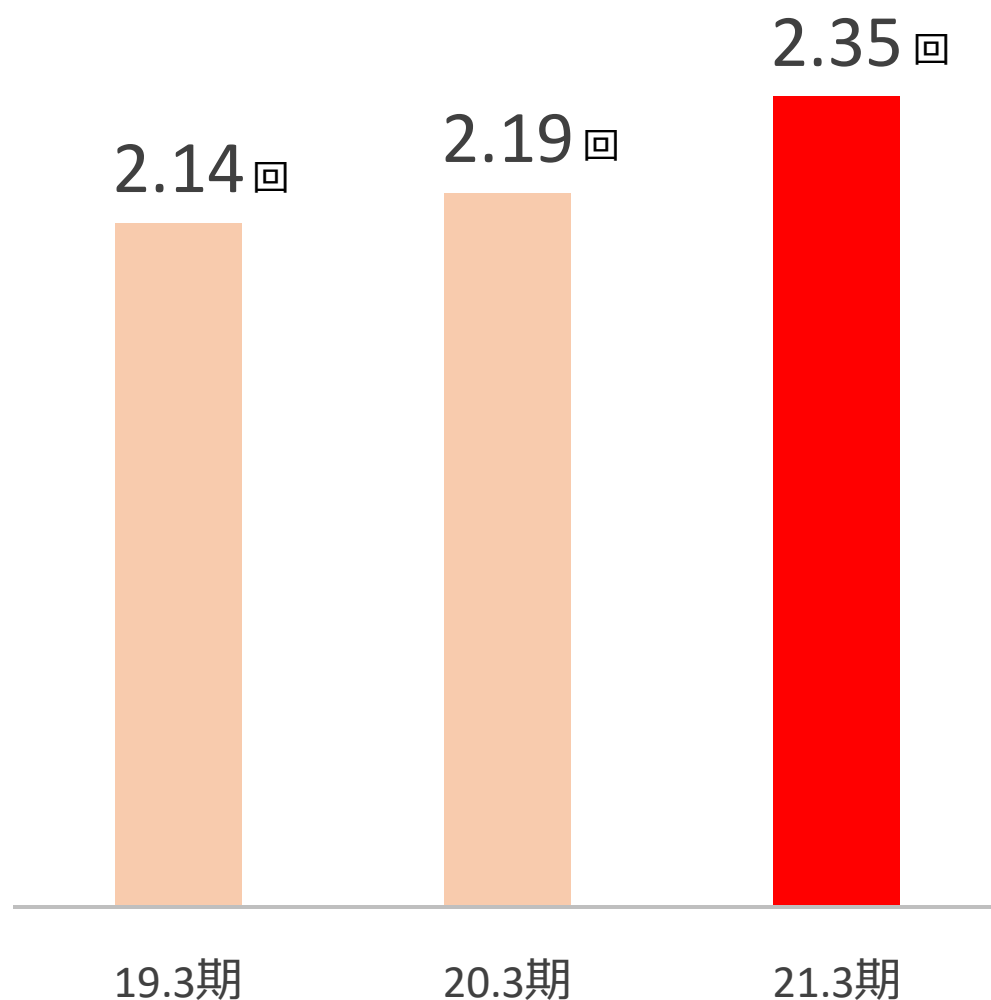
参考指標：有効顧客数



有効顧客は前年比
+20%と大幅に増加

※本指標は、4月から3月に「銀のさら」「釜寅」「すし上等!」のいずれかのブランドで、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



年間平均注文回数も
順調に増加

※本指標は、4月から3月の「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。

21.3期における市場環境

有効顧客
増加

平均注文
回数増加

消費形態
の変化

フードデリバリー需要増加を
受け積極攻勢

マーケティング
ブランディング
による対応

通期業績予想 – 連結

売上高237億円（前期比△6.4%）、経常利益18.0億円（前期比△25.8%）

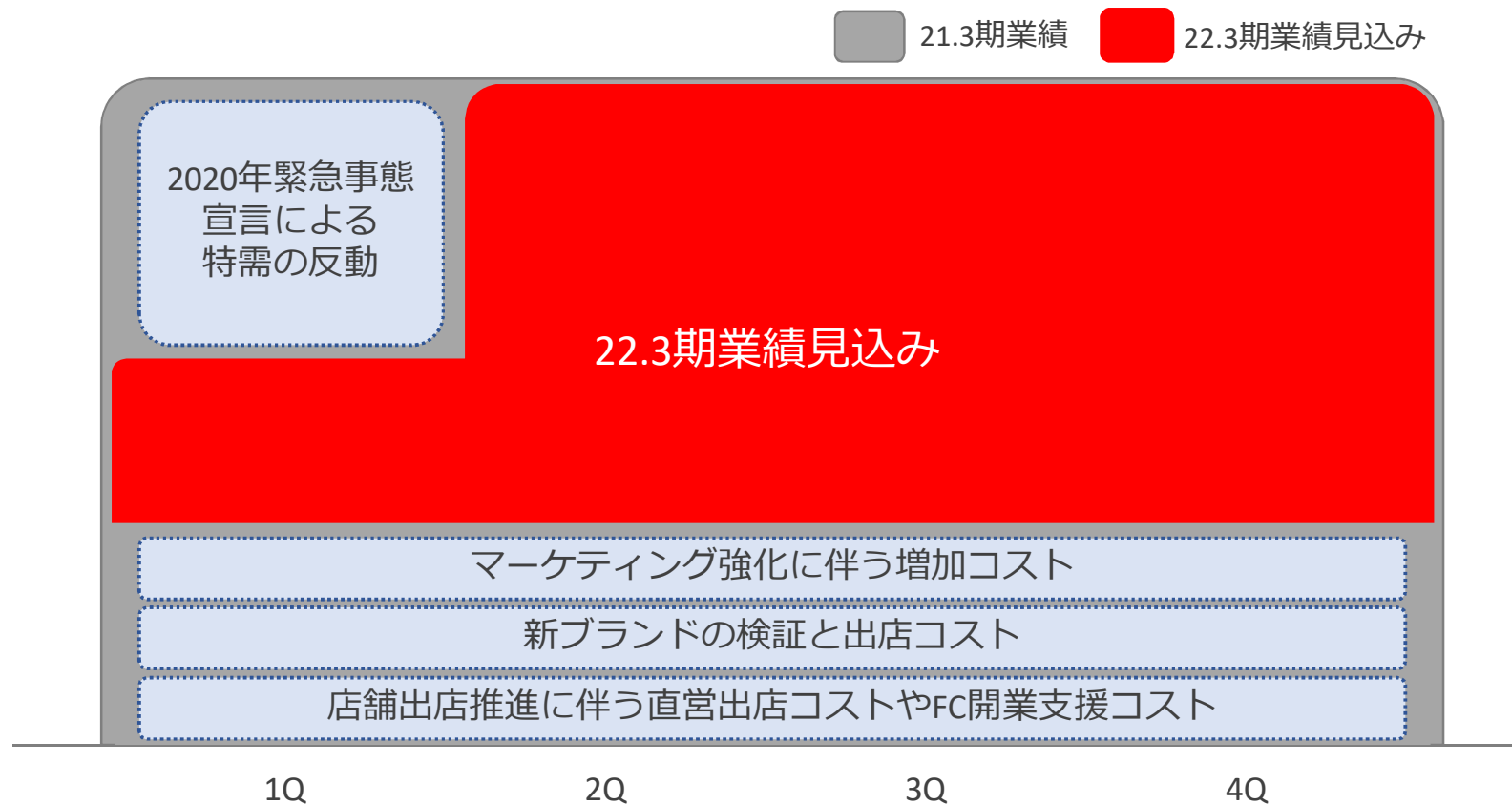
- 新型コロナウイルス感染症によるデリバリー需要は前年並みと推定。
- 但し、21.3期第1四半期の緊急事態宣言による特需効果は除外。

※百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

(単位：百万円) 下段：	21.3期 通期 実績(連結)	22.3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	25,384	23,762	△1,621
	—	—	△6.4%
営業利益	2,419	1,803	△615
	9.5%	7.6%	△25.4%
経常利益	2,430	1,802	△627
	9.6%	7.6%	△25.8%
当期純利益	1,497	1,140	△357
	5.9%	4.8%	△23.9%
1株当たり当期純利益	140.85円	106.43円	△34.42円

通期業績予想 – 業績見込み概要

- 新型コロナウイルス感染症によるデリバリー需要は前年並みと推定。
- 但し、21.3期第1四半期の緊急事態宣言による特需効果は除外。
- 第2四半期以降の収益は前年並みを見込むものの、今後の業績拡大に向けた各種コストは積極的に投下し、中期的な成長を目指す。



短期の重点戦略

- オリジナルブランドの販売チャネルの多角化
- 配送告知時間の短縮による潜在需要の取り込み
- テイクアウト販売の強化
- 新規出店の再開、加速
- 新業態開発（DEKITATE、レストラン）

短期の重点戦略

フードデリバリー需要増加を
受け積極攻勢

オリジナルブランドの販売チャネルの多角化
配達告知時間の短縮による潜在需要の取り込み
新規エリアへの出店加速
テイクアウト併設店の増店

新規事業開発

レストラン事業検証
DEKITATE事業検証

短期の重点戦略



ライドオンが目指す経営目標

拠点数

500 拠点

(21.3期末 364拠点)

ブランド
店舗数

1,000 店舗

(21.3期末 741店舗)

チェーン
総売上高

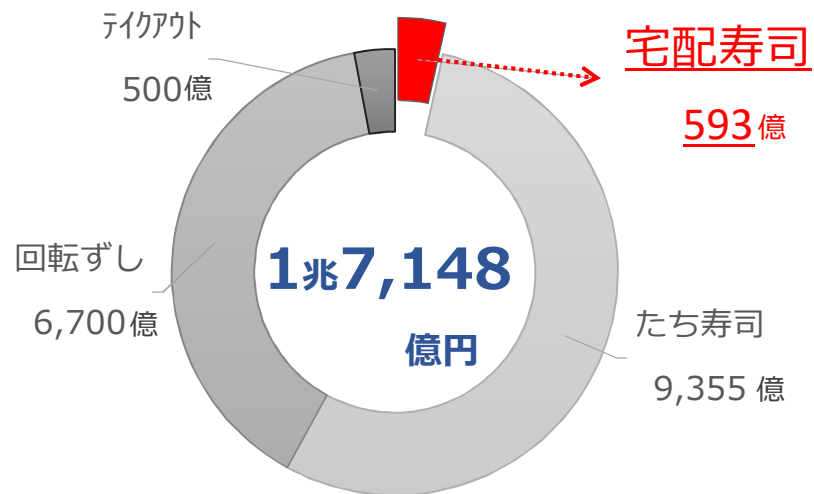
600 億

(21.3期末 425億)

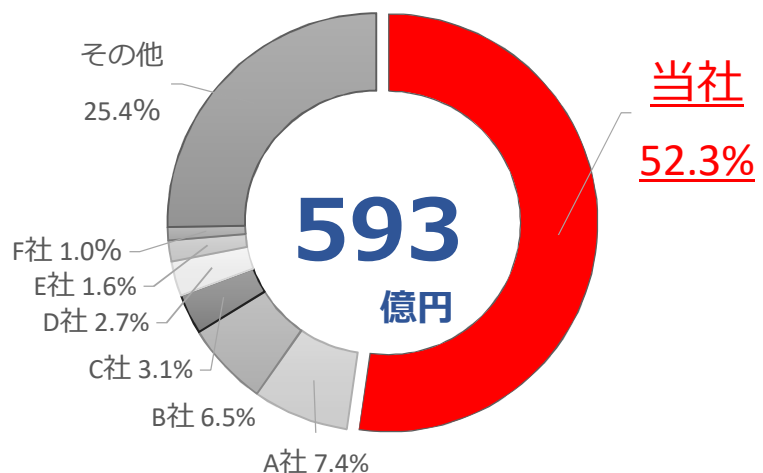
補足資料

市場規模

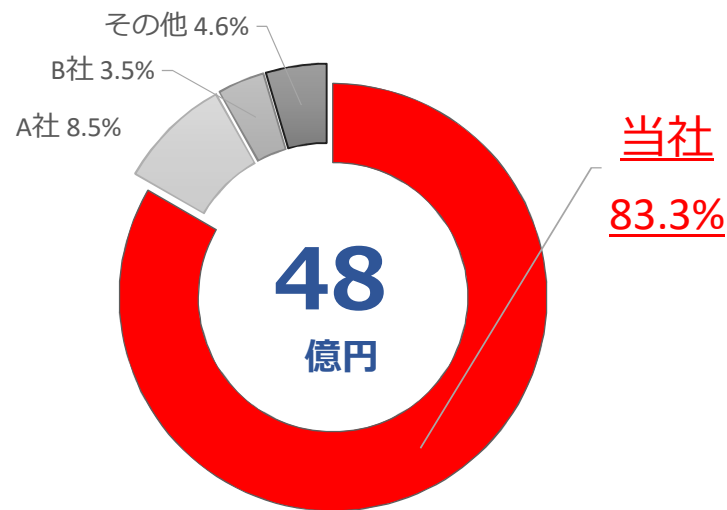
※株式会社富士経済（外食産業マーケティング便覧2020）より



日本の寿司市場（2019年実績）



宅配寿司市場（2019年実績）



宅配釜飯市場（2019年実績）

