

# 2023年3月期 事業説明資料

2023年6月28日

証券コード:6082

# 2023年3月期 業績報告

# 2023年3月期 通期業績ハイライト

(単位：百万円)

	23.3期 通期 実績(連結)	22.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)	23.3期 通期 予想(連結)	計画比 (%)
売上高	25,353	25,703	△1.4	25,536	△0.7
売上総利益	12,191	12,551	△2.9	-	-
営業利益	1,251	1,943	△35.6	1,309	△4.4
経常利益	1,099	1,999	△45.0	1,269	△13.4
親会社株主に帰属 する当期純利益	546	1,246	△56.2	815	△33.1

※2022.11.14  
業績予想修正

# 2023年3月期 四半期業績

(単位：百万円)

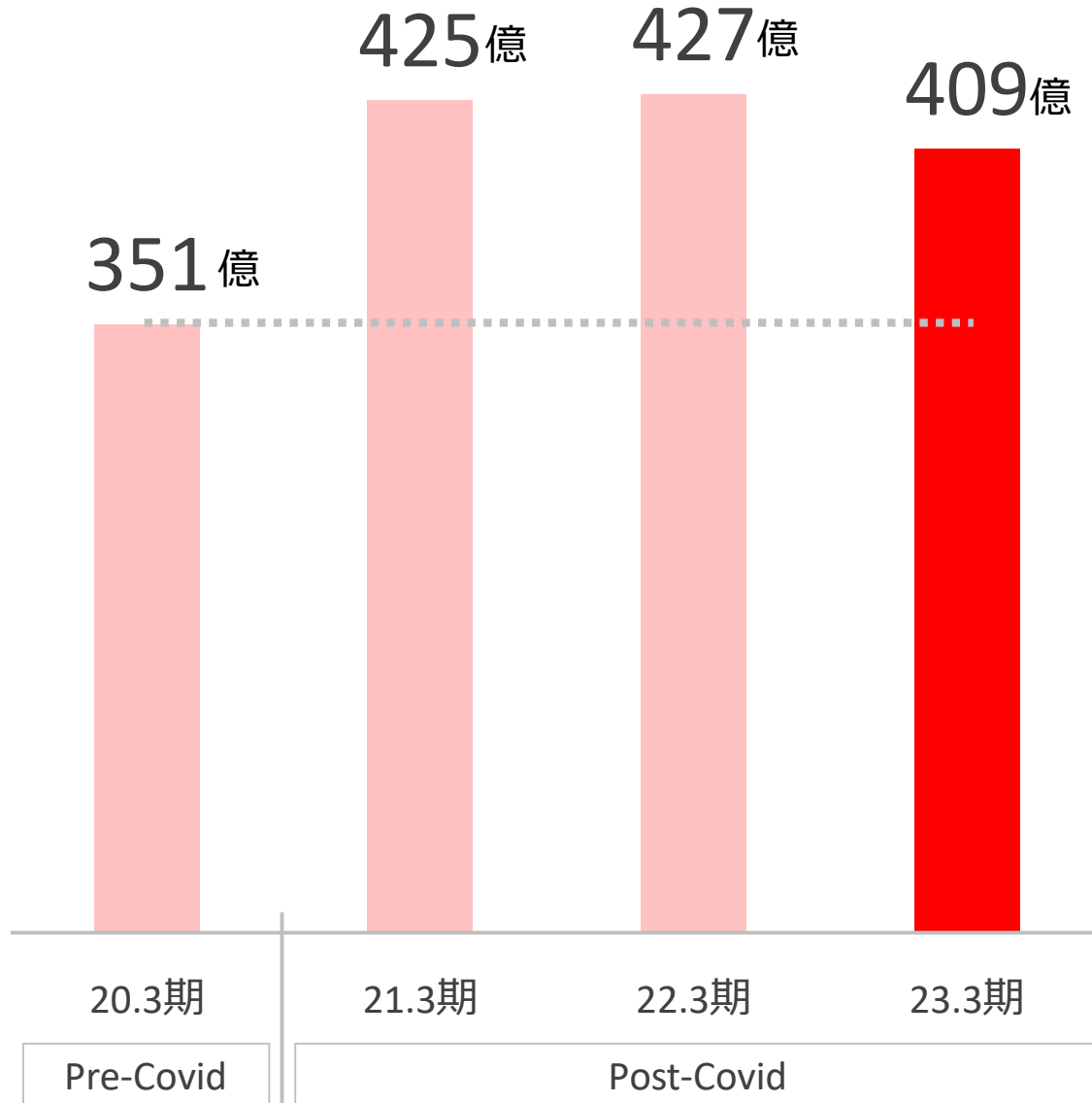
	23.3期 通期 実績(連結)	23.3期 1Q	23.3期 2Q	23.3期 3Q	23.3期 4Q
売上高	25,353	5,866	6,252	6,790	6,443
売上総利益	12,191	2,862	2,967	3,023	3,338
営業利益	1,251	191	278	285	495
経常利益	1,099	143	266	291	397

## ■売上構成比

(単位：%)

売上総利益	48.1	48.8	47.5	44.5	51.8
営業利益	4.9	3.3	4.4	4.2	7.7
経常利益	4.3	2.4	4.3	4.3	6.2

## 参考指標：チェーン総売上高（宅配寿司、宅配御膳合算）

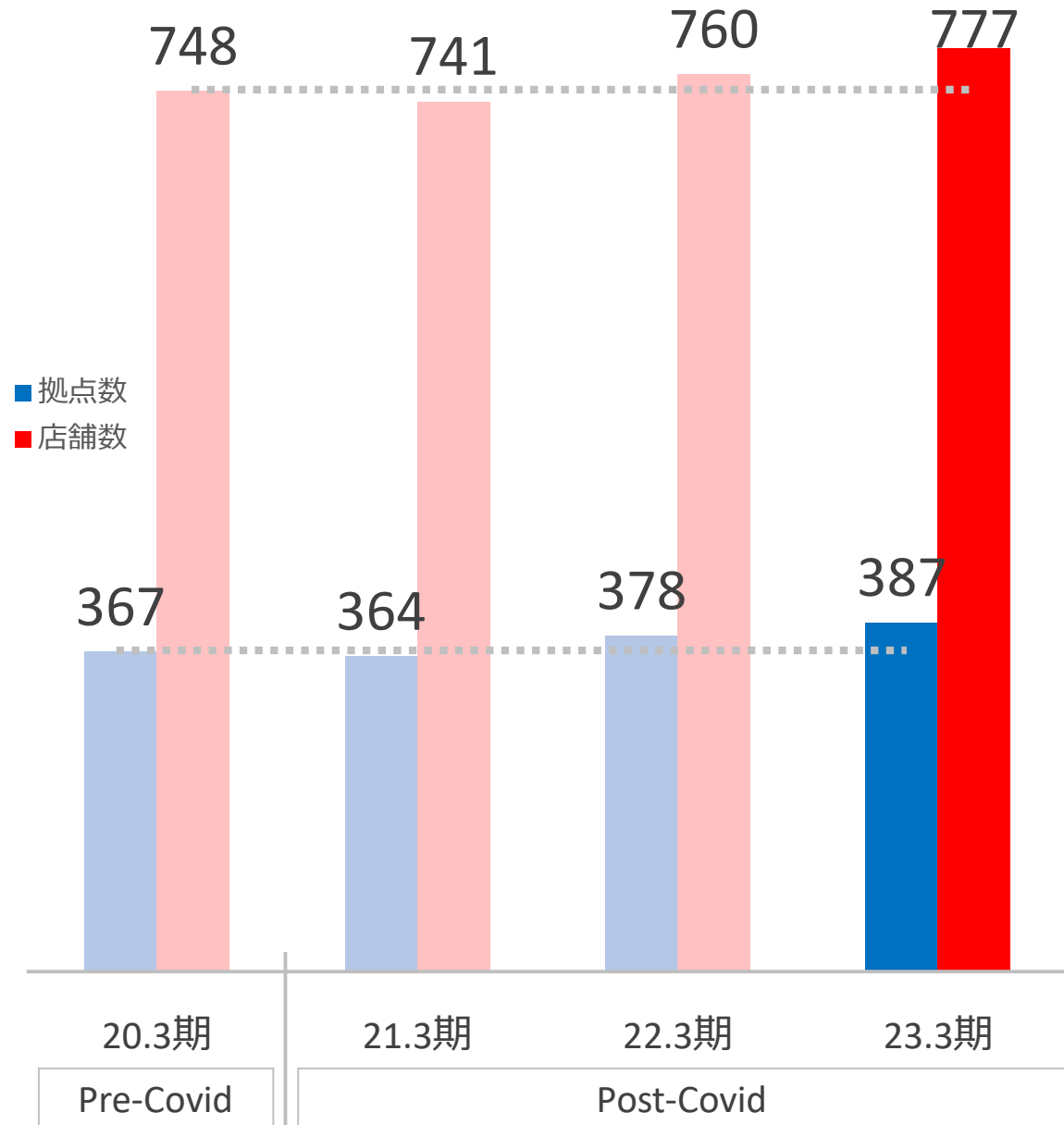


売上は堅調に推移し  
400億円を維持

※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。

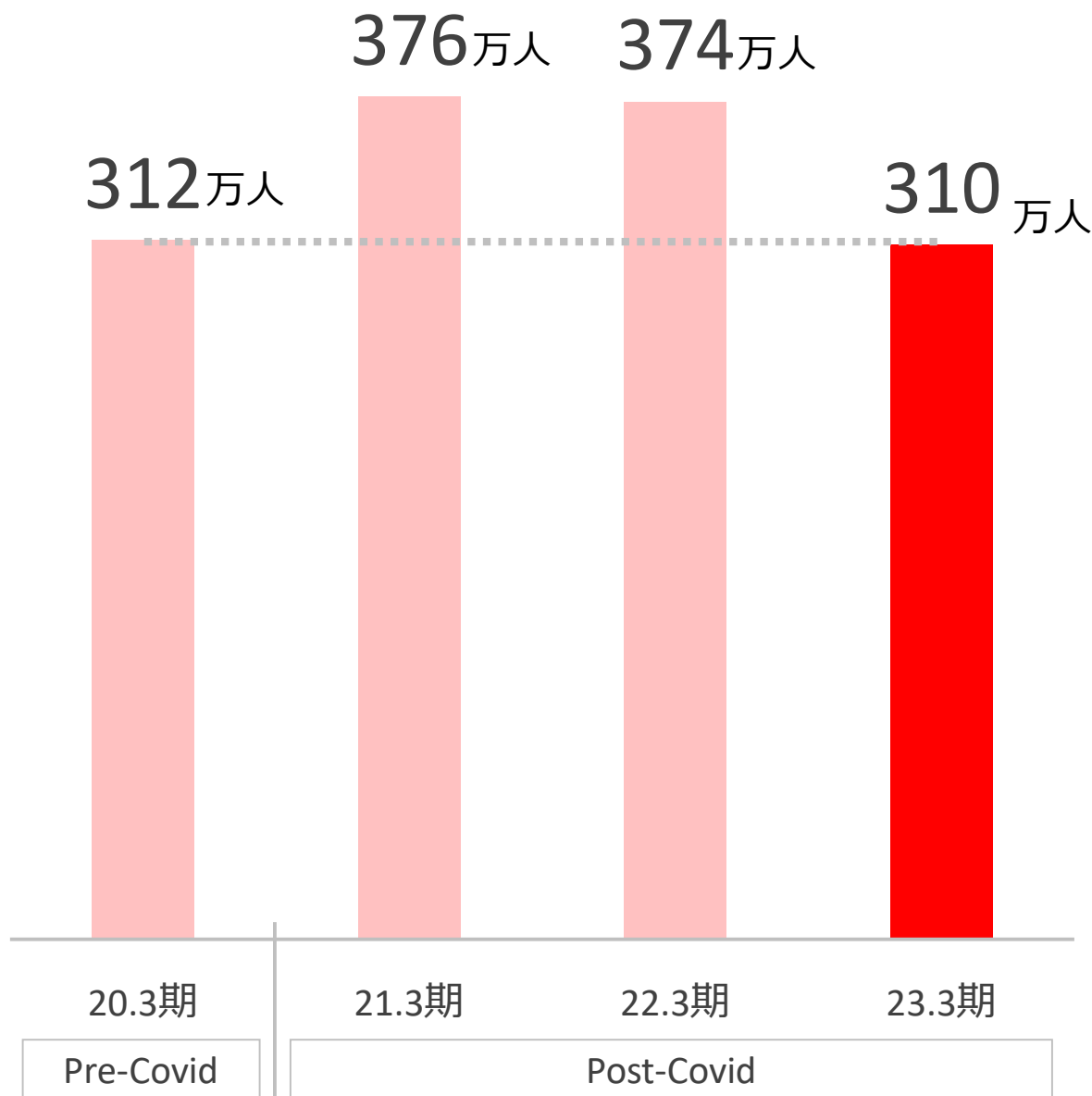
※チェーン総売上高は各会計期の4月から3月の実数値です。

# 参考指標：総店舗数・拠点数



総店舗数、拠点数ともに過去最大を更新

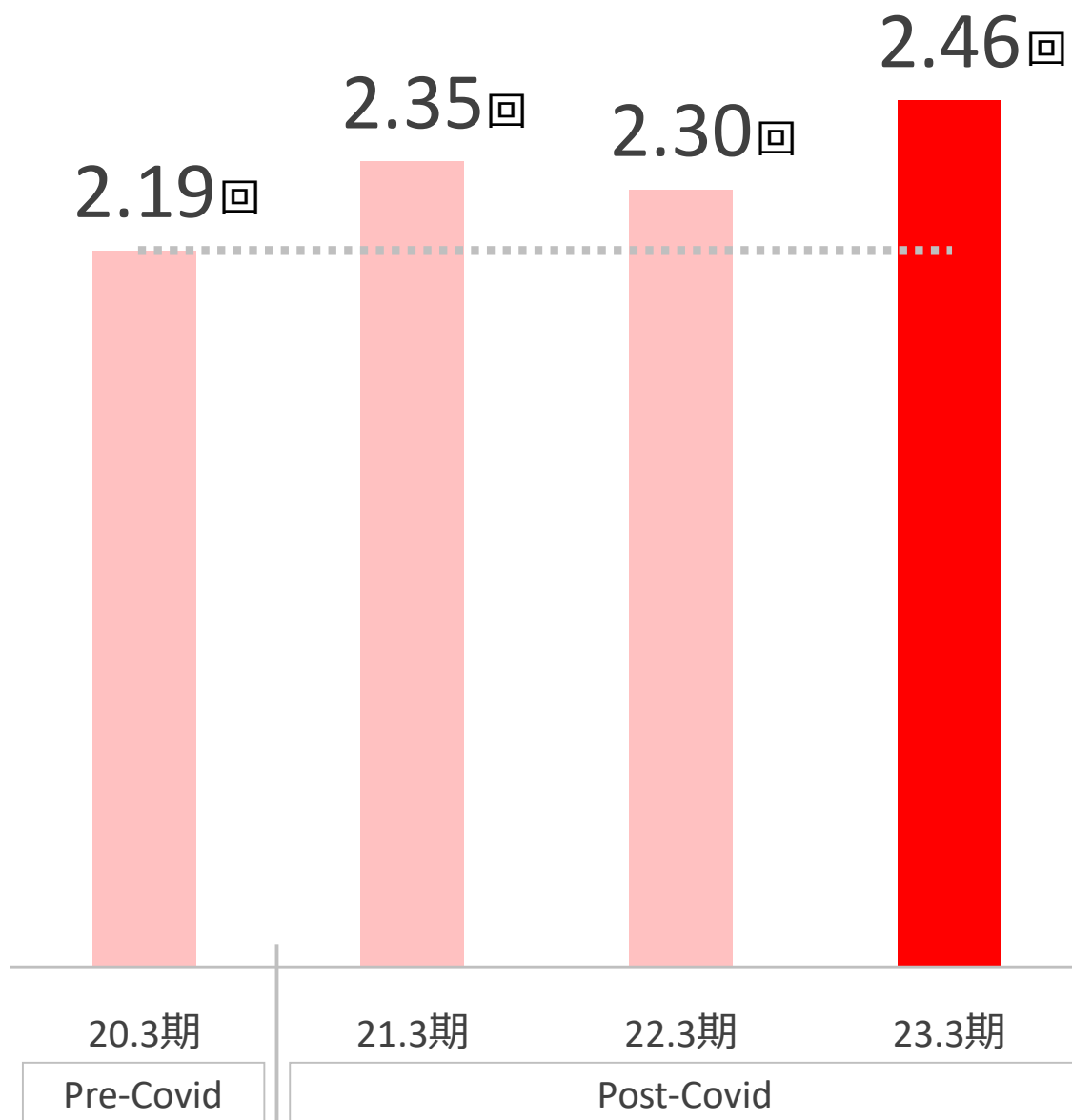
## 参考指標：有効顧客数



正常化に伴い  
有効顧客数は減少

※本指標は、各期の4月から3月において「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」の各ブランド毎に、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

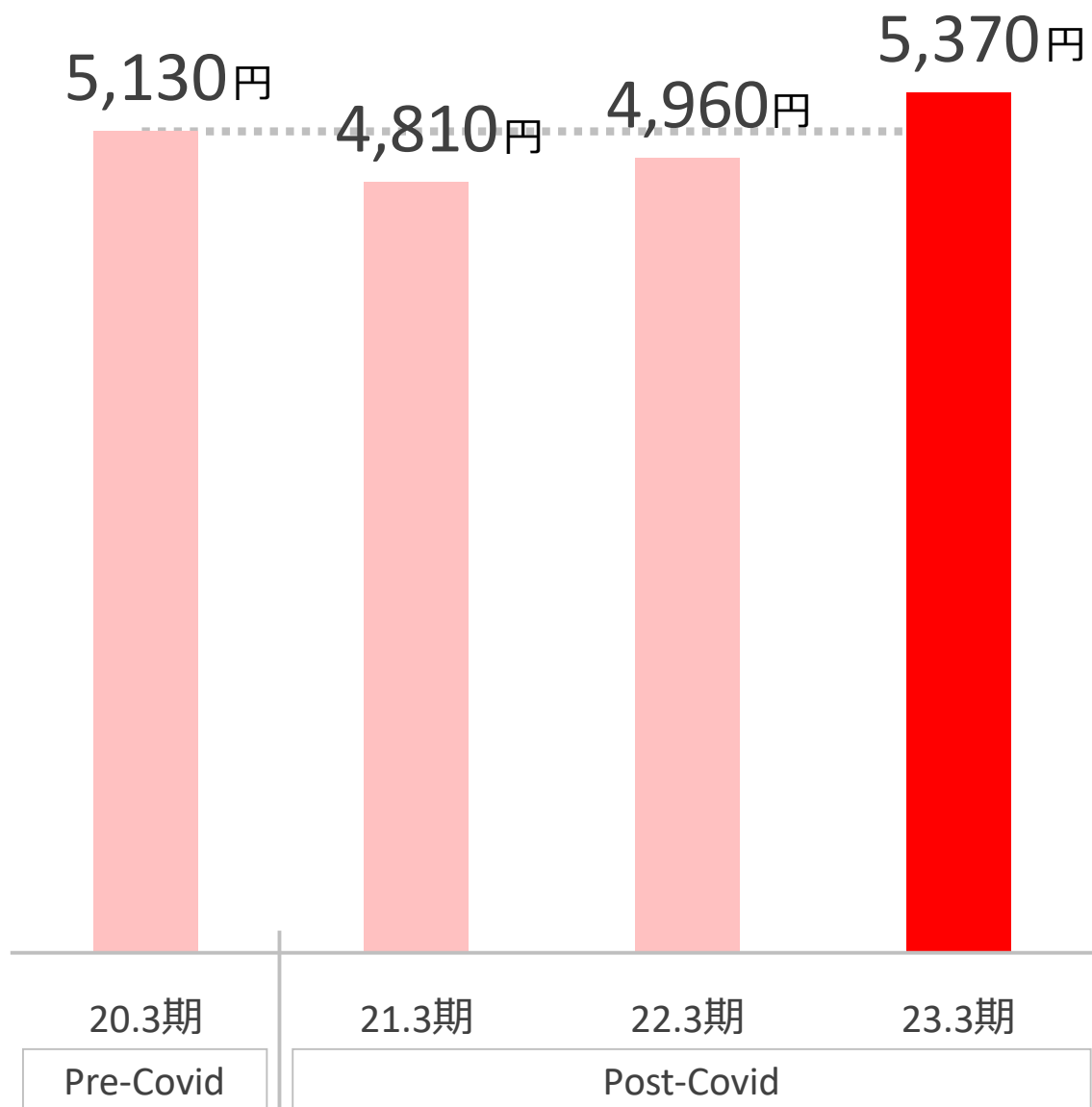


リピートユーザーの  
比率増加により増加

※本指標は、各期の4月から3月における「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。



## 参考指標：1 配送あたりの客単価

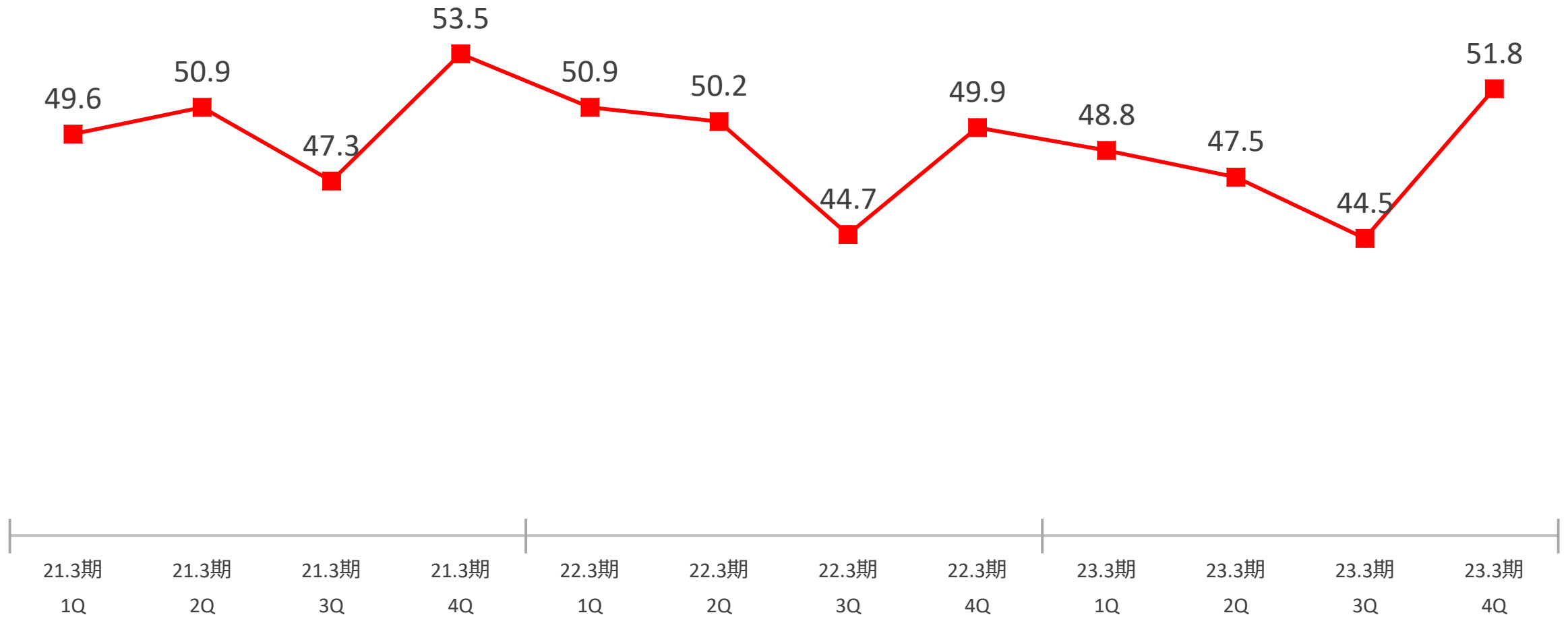


価格改定などにより  
客単価は増加

※本指標は、各期の4月から3月における「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」のチェーン総売上高の合算を、総注文件数で割った数値です。  
※一の位を四捨五入しています。

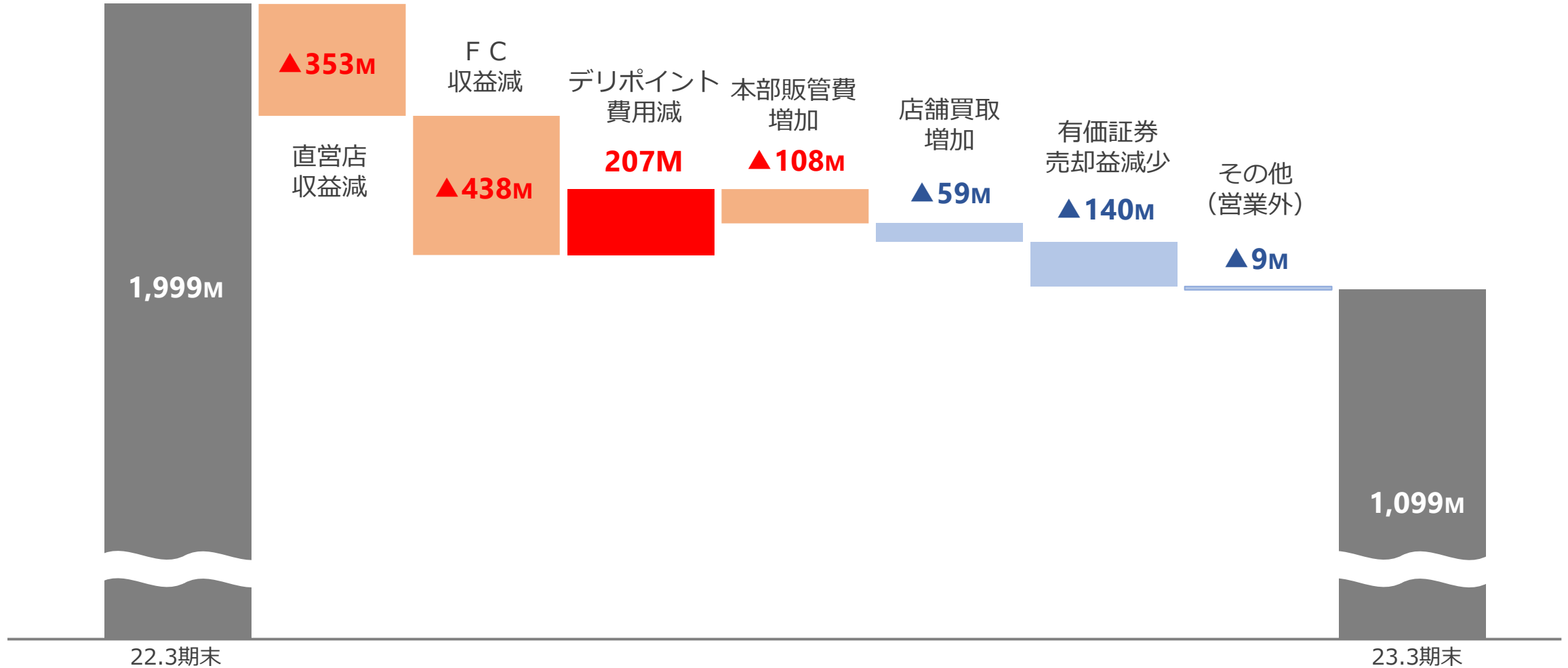
# 売上総利益率推移

(単位：%)



※ 第3四半期は、繁忙期である年末年始期間（12/31～1/3）に使用される食材の販売収入が他の四半期に比べ多く計上されるため、粗利率が減少する傾向があります。  
※ 小数点第2位を四捨五入しています。

# 経常利益の前期比増減の構成 通期



# 2024年3月期 業績予想 – 連結

(単位：百万円)

	24.3期予想		23.3期 実績 通期	前期増減率 (%)
	2Q	通期		
売上高	10,998	23,700	25,353	△6.5
営業利益	25	623	1,251	△50.2
経常利益	18	610	1,099	△44.5
親会社株主に 帰属する 当期純利益	7	369	546	△32.4

# 今後の成長戦略

# 市場背景

---

フードデリバリー市場は、コロナの収束に伴い、一時的特需が減少する中、食材、人件費、エネルギーコスト等も上がり、レストランサービス業全般と同様に収益性は厳しくなっています。

デフレから正常なインフレ社会への移行期間という厳しい環境条件ではありますが、当社は以下の理由から、この環境変化は大きなチャンスであると考えています。

## 既存ブランド強化

フードデリバリー市場が拡大・活性化され、既存ブランド強化により更なる売上拡大が見込める

## 複合化戦略の促進

ライドオン設立当初から一貫して取り組んでいる「複合化戦略」を促進できるチャンスである

## 海外出店

国内より大きな市場であり、成長が見込める海外への出店条件が整ってきた

# 基本戦略と主な取り組み

コア事業の収益拡大を主としつつ、成長に向けて新たな事業投資を行い、収益基盤の強化と拡張を目指します。

	テーマ	主な取り組み内容
既存ブランドの強化・拡大	①セカンドブランド(すし上等!/釜寅)の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「すし上等!」のリブランドによる売上向上</li> <li>・「釜寅」のコンセプト変更による売上向上</li> </ul>
	②販売窓口(ポータル)の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テイクアウト店舗の増加および強化とポータルサイトへの出店強化</li> </ul>
新規事業と新ブランドの開発	①「銀のさら」ブランドでのイートイン+デリバリー型店舗の海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>・米国出店への準備[23期]および出店[24期]</li> <li>・東南アジアでの更なる出店強化[24期以降]</li> </ul>
	②DEKITATEブランド(まつしま・ゆす木)の強化・実装準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・次期型店舗の最終形態である「Full Brand 複合型店舗」へDEKITATEブランドの実装検証[24期以降]</li> </ul>
AI・システム導入による生産性向上	AI・システム導入による業務の自動化と生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・WEB、アプリからの注文増加による人的工数削減</li> <li>・AIデリバリー配車の導入による生産性向上</li> </ul>

# 中期経営計画

23年3月期

24年3月期

25～26年3月期

27～29年3月期

戦略  
・  
取り組み

## マクロ環境の変化

フードデリバリー市場はコロナ収束に伴い、特需減少のタイミングではあるが、フードデリバリーのマーケット規模は確実に拡大しており、消費者のフードデリバリー利用傾向のライフスタイルは強く根付いている。

## 23～25期 ライドオンエクスプレスグループ中期経営計画

### <コア事業>

#### －コア事業のリブランディング

- ・すし上等!リブランドによる売上の向上
- ・釜寅の商品コンセプト変更と商品力強化による売上向上

#### －システム導入による生産性向上

- ・業務のオートメーション化
- ・業務見直しに伴う人的資本の再配置

コア事業  
収益の最大化

### <新規事業>

- ・タイを戦略地域とし、出店強化
- ・海外他地域への出店検討

経済圏の拡大による持続的成長

NEXT VISION

準備期

導入・実行期

拡大・発展期

グループ連結  
経常利益

10.9億

6億

8.5億

12億

20億

釜寅すし上等!  
リブランド  
計画店舗数

釜寅

0

90

220

すし上等!

0

70

140

23.3月期 (実績)

24.3月期

25.3月期

26.3月期

27～29.3月期



# 2024年3月期の取り組み

---

## 既存ブランドの 強化・拡大

1. 「すし上等!」のリブランドによる売上向上
  - リブランドの骨子確定と、直営店での検証スタート
2. 「釜寅」のコンセプト変更による売上向上
  - コンセプトの骨子確定と、直営店での検証スタート
3. テイクアウト店舗の増加および強化
  - テイクアウト店舗の出店推進
4. ポータルサイトへの出店強化
  - 他社ポータルサイトの全店導入推進

## 新規事業と 新ブランドの開発

1. 米国出店への準備
  - 出店モデルの検証

## AI・システム導入 による生産性向上

1. WEB、アプリからの注文増加による人的工数削減
  - キャッシュレス決済拡充による利便性向上

# プライム市場上場維持基準の 適合に向けた計画書

---

株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス

2023年6月23日



# プライム市場上場維持基準の適合状況および計画期間

## ■ 上場維持基準の適合状況

当社は、基準日（2023年3月31日）時点において、プライム市場における上場維持基準を満たさない状況となりました。当社のプライム市場の上場維持基準への適合状況は以下のとおりであり、「流通株式時価総額」については基準に適合しておりません。

基準	上場維持基準	当社の状況 (2023年3月31日時点)	判定
株主数	800人以上	23,422人	○
流通株式数	20,000単位以上	59,835単位	○
流通株式時価総額	100億円以上	<b>66億円</b>	<b>×</b>
流通株式比率	35%以上	55.0%	○

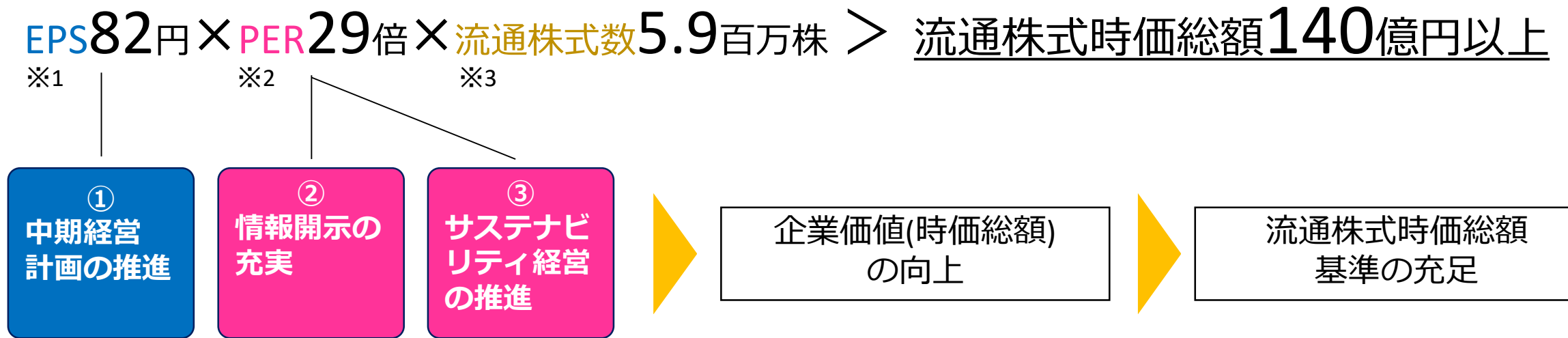
## ■ 計画期間

上場維持基準を充たすための計画期間を、中期経営計画の最終事業年度となる**2026年3月期末**までとし、本計画の取り組みを着実に実行することで企業価値の向上を図ってまいります。

# プライム市場上場維持基準適合への課題と、当社の考え

当社の「流通株式時価総額」が基準に到達する為には、企業価値の向上が不可欠であると考えております。中期経営計画を推進し収益をあげることで、時価総額・株価を向上させ、かつ平行して知名度の上昇やコーポレートガバナンスの一層の充実を図ることで、企業価値の向上を目指してまいります。

また、配当に関しては、業績、財政状態及び今後の事業展開を勘案した上で、実施いたします。



## ▲当社の取組み事項

- ※1 中期経営計画の最終事業年度となる2026年3月期予想を基に算出しております。なお、2026年3月期の当期純利益予想は800百万円と算定しております。
- ※2 2023年5月の、プライム市場サービス業の加重PERを目標として設定しております。  
(東京証券取引所・その他統計資料「規模別・業種別PER・PBR(連結・単体)一覧」の加重PERを参照)
- ※3 2023年3月期末時点の流通株式数で仮定しております。

# 中期経営計画の推進

23年3月期

24年3月期

25～26年3月期

27～29年3月期

戦略  
・  
取り組み

## マクロ環境の変化

フードデリバリー市場は、新型コロナウイルス感染対策の規制解除による反動があるが、マーケット規模は確実に拡大しており、消費者のフードデリバリー利用傾向のライフスタイルは強く根付いている。

## 23～25期 ライドオンエクスプレスグループ中期経営計画

### <コア事業>

#### - コア事業のリブランディング

- ・ すし上等!リブランドによる売上の向上
- ・ 釜寅の商品コンセプト変更と商品力強化による売上向上

#### - システム導入による生産性向上

- ・ 業務のオートメーション化
- ・ 業務見直しに伴う人的資本の再配置

コア事業  
収益の最大化

### <新規事業>

- ・ タイを戦略地域とし、出店強化
- ・ 海外他地域への出店検討

経済圏の拡大による持続的成長

NEXT VISION

準備期

導入・実行期

拡大・発展期

グループ連結  
経常利益

10.9億円

6億円

8.5億円

12億円

20億円

釜寅/すし上等!  
リブランド  
計画店舗数

釜寅

0

90

220

すし上等!

0

70

140

23.3月期 (実績)

24.3月期

25.3月期

26.3月期

27～29.3月期

## 中期経営計画の推進

### ■ 基本戦略と主な取り組み

コア事業の収益拡大を主としつつ、成長に向けて新たな事業投資を行い収益基盤の強化と拡張を目指しま

	テーマ	主な取り組み内容
既存ブランドの強化・拡大	①セカンドブランド(すし上等!/釜寅)の強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「すし上等!」のリブランドによる売上向上</li> <li>・「釜寅」のコンセプト変更による売上向上</li> </ul>
	②販売窓口(ポータル)の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テイクアウト店舗の増加および強化とポータルサイトへの出店強化</li> </ul>
新規事業と新ブランドの開発	①「銀のさら」ブランドでのイートイン+デリバリー型店舗の海外展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>・米国出店への準備[23期]および出店[24期]</li> <li>・東南アジアでの更なる出店強化[24期以降]</li> </ul>
	②「DEKITATE」ブランド(まつしま・ゆす木)の強化・実装準備	<ul style="list-style-type: none"> <li>・次期型店舗の最終形態である「Full Brand 複合型店舗」へ「DEKITATE」ブランド実装検証[24期以降]</li> </ul>
AI・システム導入による生産性向上	AI・システム導入による業務の自動化と生産性向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>・WEB、アプリからの注文増加による人的工数削減</li> <li>・AIデリバリー配車の導入による生産性向上</li> </ul>

## 情報開示の充実

---

### ■ 株主・機関投資家・個人投資家へのIR活動強化

決算説明会の定期実施に加え、決算説明資料を含むIR資料の充実を図ってまいります。また、投資家との対話機会を増加し、経営陣が率先して1on1ミーティングを実施してまいります。一連の活動を通じて、投資家の皆様に当社グループの成長性を理解して頂けるよう取り組んでまいります。

### ■ 情報開示の強化

事業説明資料等の積極的な公表、サステナビリティ経営状況の開示、そしてIRリリースを自社HPだけでなく、各メディアに積極的に配信していきます。

### ■ 具体的活動

- 決算説明会や機関投資家1on1ミーティングの継続
- スポンサードリサーチレポートの拡充
- 英文開示の推進と議決権プラットフォームの利用

# サステナビリティ経営の推進

## ■コーポレートガバナンスの充実（コーポレートガバナンス・コードへの対応）

「コーポレートガバナンス・コード」の諸原則の趣旨を理解し、ガバナンスの更なる強化・充実に向けて対応してまいります。

### <プライム市場に適用される原則への対応状況>

1-2 ④	機関投資家向けに議決権行使プラットフォームの利用	2022年3月期より導入済。
3-1 ②	開示書類のうち必要とされる情報について英語での開示・提供	2023年3月期決算短信より英文開示（サマリー）を実施。
3-1 ③	気候変動に係るTCFDと同等の開示の質と量の充実	2023年6月末にTCFD開示を行う予定。
4-8	独立社外取締役を少なくとも3分の1以上選任	独立社外取締役 3分の1以上選任済。なお、女性社外取締役（監査等委員）候補者を選任済（2023年6月定時株主総会にて選任予定）。
4-10①	構成員の過半数を独立社外取締役とする指名・報酬委員会の設置及びその構成の独立性に関する考え方・権限・役割等の開示	2022年2月に指名・報酬委員会を設置済。



# サステナビリティ経営の推進

---

## ■ サステナビリティ基本方針

当社グループは、企業理念である「ビジネスを通じ、相手の幸せが自らの喜びと感じる境地を目指す」に基づき、お客様、従業員、取引先、株主・投資家、地域社会等、すべてのステークホルダーの信頼を高める誠実な事業活動を通じて、「持続可能な社会の実現」と「グループの持続的な成長」を目指します。

## ■ サステナビリティ施策の推進

### ➤ 環境負荷の軽減に向けて

TCFD提言に基づく情報開示に向けた整備を行い、環境負荷軽減に向けたさらなる取り組みを実施してまいります。

- ・ 水産資源の保護活動を目的とした取り組み
- ・ 宅配における電動バイク利用の検証 等

### ➤ 人的資本経営に向けて

人材は人財であるとの考えを基に、女性社員の活躍推進のためのプロジェクトを実施するなど、多様な従業員の活躍に向けた人財育成・環境整備を行います。

補足資料

## 店舗数・拠点数の増減

事業形態	ブランド	22.3期末 店舗数	出店	閉店	23.3期末 店舗数
宅配事業	銀のさら	373	11	△2	382
	釜寅	220	10	△3	227
	すし上等!	147	5	△4	148
	DEKITATE	1	—	—	1
宅配代行業業	ファインダイン	17	—	—	17
その他	和食レストラン	2	—	—	2
合計		760	26	△9	777

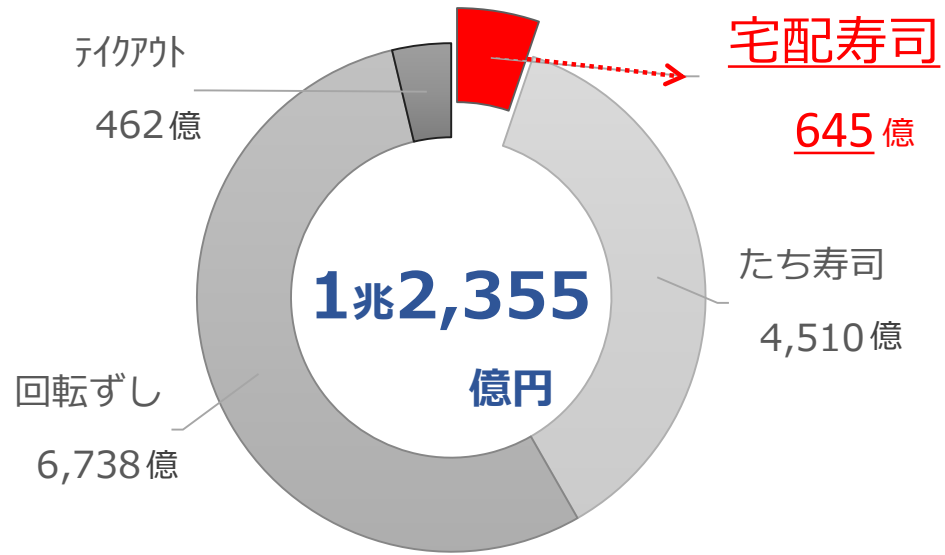
	22.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	23.3期末 拠点数
直営店	107	4	—	4	115
FC店	271	7	△2	△4	272
合計	378	11	△2	0	387

# 連結B/S 対前期末

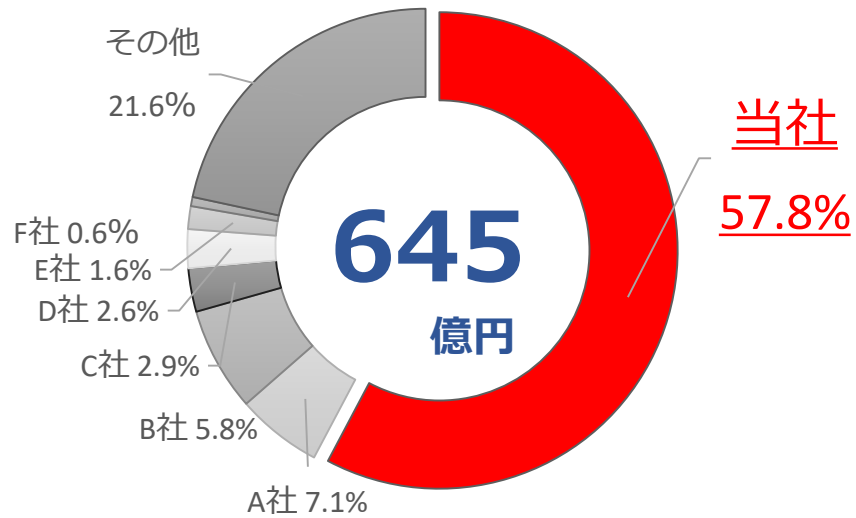
(単位：百万円)	22.3期末	23.3期末	前期比	ポイント
流動資産	7,313	9,600	+2,287	<b>資産 +2,095百万円</b>
(うち現預金)	4,003	7,142	+3,139	----- 【流動資産】 + 2,287百万円 ・ 現金及び預金 + 3,139百万円 ・ 原材料及び貯蔵品 + 359百万円 ・ 有価証券 △ 1,000百万円
有形固定資産	1,140	1,017	△123	
無形固定資産	473	379	△93	【固定資産】 △ 191百万円 ・ 無形固定資産 △ 93百万円 ・ 建物及び構築物 △ 67百万円 ・ 工具、器具及び備品 △ 58百万円 ・ 投資損失引当金 + 75百万円 ・ 繰延税金資産 + 92百万円
投資その他資産	2,516	2,542	+ 25	
資産合計	11,444	13,539	+2,095	
流動負債	3,554	3,594	+ 40	<b>負債 +2,319百万円</b>
(うち1年内有利子負債)	389	616	+ 227	----- 【流動負債】 + 40百万円 ・ 1年内返済予定の 長期借入金 + 227百万円 ・ ポイント引当金 + 181百万円 ・ 契約負債 △ 259百万円 ・ 未払金 △ 130百万円
固定負債	533	2,813	+ 2,279	
(うち1年超有利子負債)	2	2,263	+ 2,260	
負債合計	4,087	6,407	+ 2,319	【固定負債】 + 2,279百万円 ・ 長期借入金 + 2,260百万円
株主資本	7,249	7,015	△234	<b>純資産 △224百万円</b>
純資産合計	7,356	7,131	△224	----- 【株主資本】 △ 234百万円 ・ 自己株式取得 △ 500百万円 ・ 配当金 △ 303百万円 ・ 当期純利益 + 546百万円
負債・純資産合計	11,444	13,539	+ 2,095	

# 市場規模

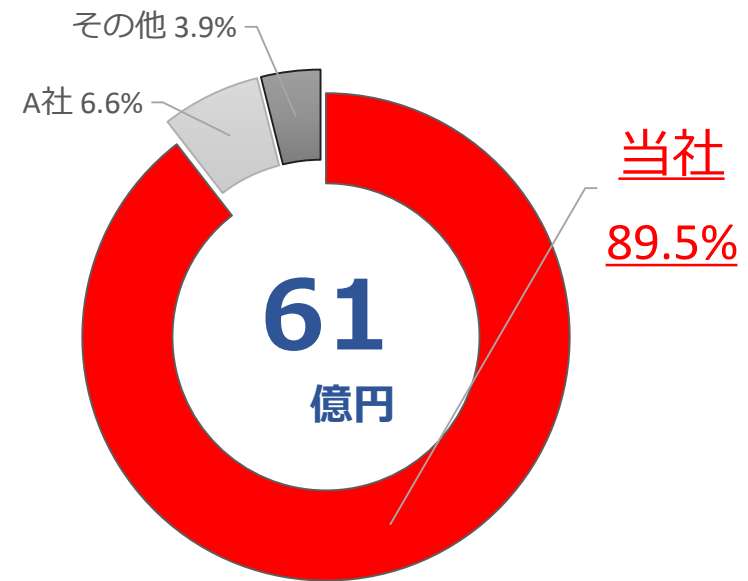
※株式会社富士経済（外食産業マーケティング便覧2022）より



日本の寿司市場（2021年実績）



宅配寿司市場（2021年実績）



宅配釜飯市場（2021年実績）



*RIDE ON EXPRESS*  
*HOLDINGS*