



2019年3月期
第2四半期決算説明会

2018年11月21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)

Summary

■ 19.3期 第2四半期 連結決算概要

- 売上高94.1億円、経常利益3.7億円と前年同期比で増収増益。
- 商品・配達品質の更なる向上や、WEBを主体としたマーケティング戦略が奏功し、基盤事業である銀のさら売上が好調に推移。
- 売上が好調に推移したこと、販管費にてWEB注文強化への広告宣伝費、ファインダインへのシステム投資が増加したことにより、営業利益は前年同期比+5.5%。
- 投資有価証券の売却などにより、経常利益は前年同期比+32.8%。

■ 19.3期 事業戦略

- 連結業績予想 売上高199.1億（前期比4.0%）、経常利益11.1億（前期比15.7%）
- 銀のさら売上、ファインダイン売上の最大化を行い、過去最高売上を目指す。
- 注力ポイント
 1. 銀のさら：更なるWEB注文促進による注文顧客の裾野拡大
メニュー改定に伴うブランドポジションの再定義
新たな販売チャネルの検証と推進
 2. ファインダイン：新たな複合化モデル「REXプラスモデル」の検証

2019年3月期 第2四半期決算概要



連結業績サマリ



- 前期比で売上高+879百万円、経常利益+93百万円と増収増益。
- 売上高94.1億円、経常利益3.7億円と前年同期比で増収増益。
- 商品・配達品質の更なる向上や、WEBを主体としたマーケティング戦略が奏功し、基盤事業である銀のさら売上が好調に推移。
- 売上が好調に推移したこと、販管費にてWEB注文強化への広告宣伝費、ファインダイナへのシステム投資が増加したことにより、営業利益は前年同期比+5.5%。
- 投資有価証券の売却などにより、経常利益は前年同期比+32.8%。

(単位：百万円)

	18.3期 2Q 実績(連結)	19.3期 2Q 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	8,536	9,416	+879
	—	—	+10.3%
営業利益	293	310	+16
	3.4%	3.3%	+5.5%
経常利益	283	376	+93
	3.3%	4.0%	+32.8%
当期純利益	164	228	+64
	1.9%	2.4%	+39.0%
1株当たり当期純利益	15.74円	21.75円	+6.01円

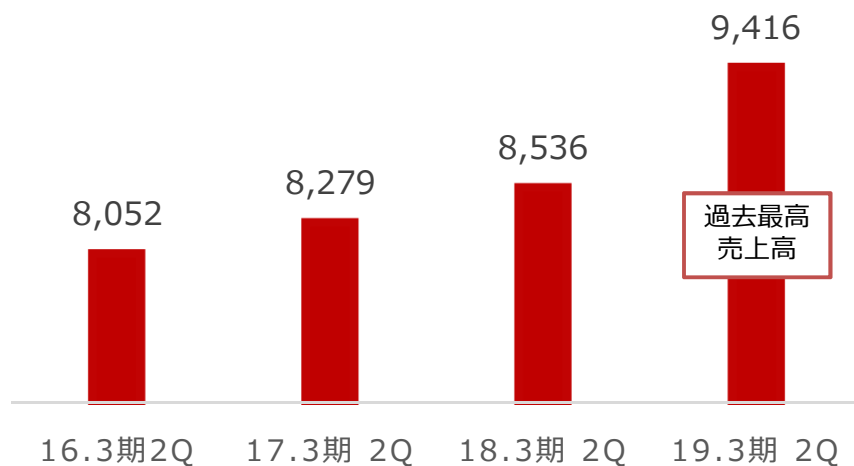
※上記全て百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

連結業績推移 2Q累計



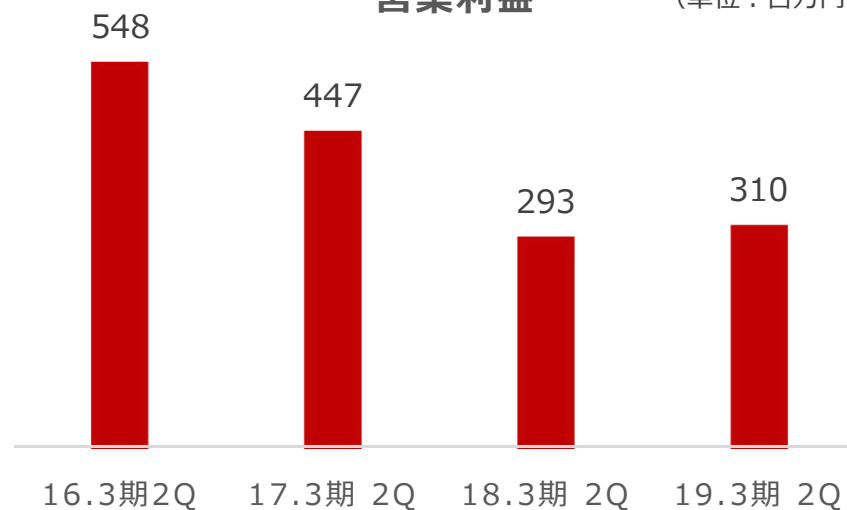
売上高

(単位：百万円)



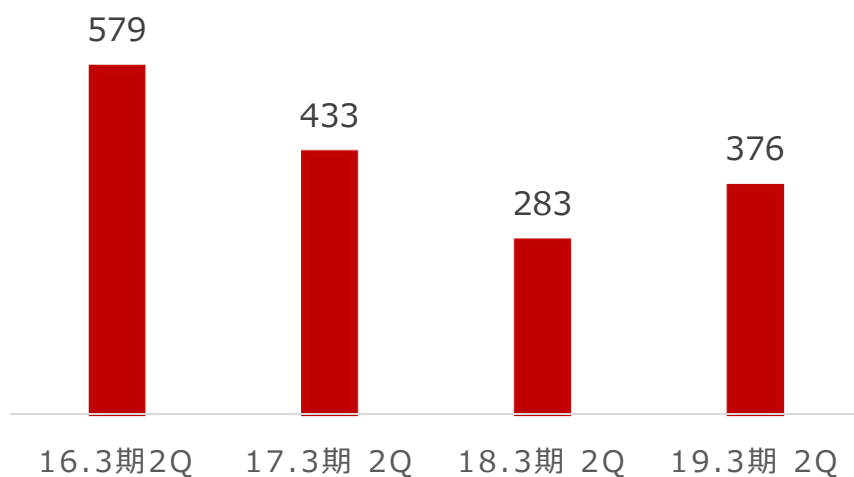
営業利益

(単位：百万円)



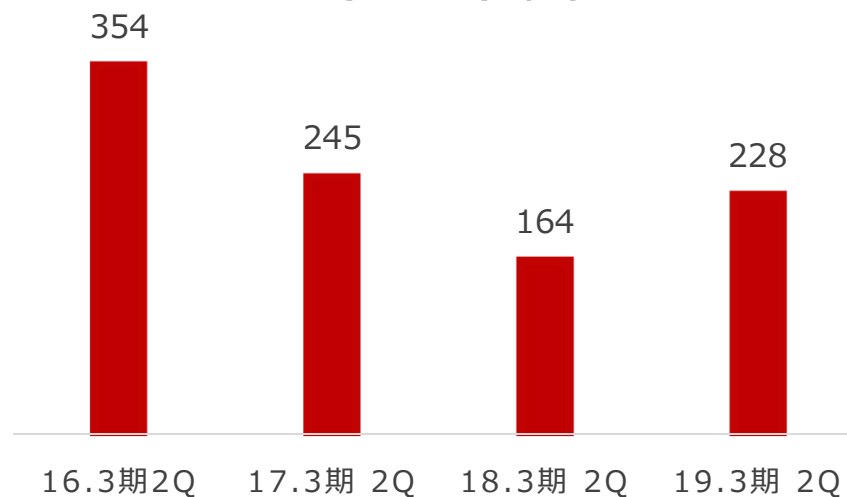
経常利益

(単位：百万円)

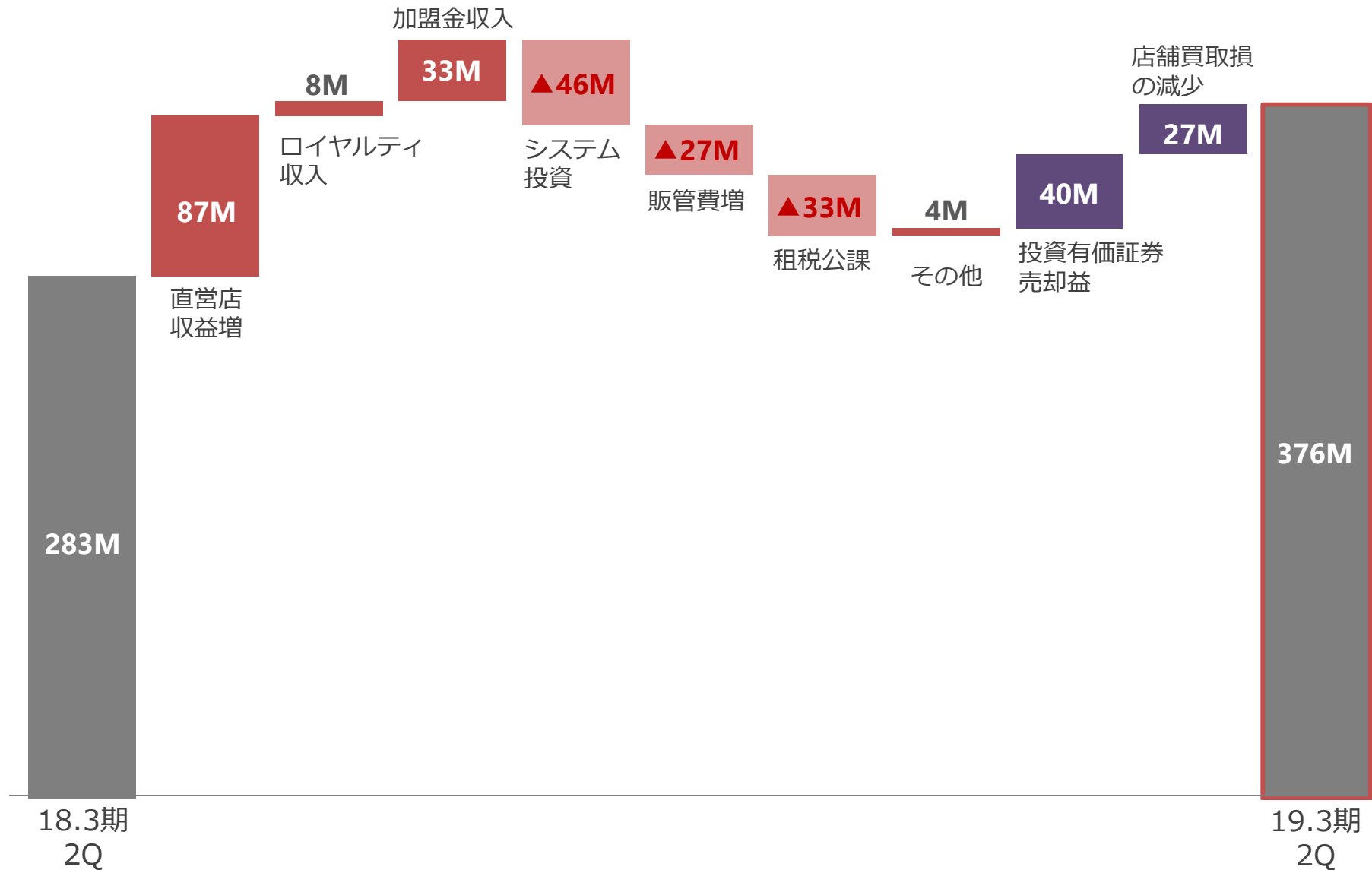


当期（四半期）純利益

(単位：百万円)



経常利益の前期比増減の構成 2Q累計



店舗数・拠点数の増減

■ 新規出店10店舗、純増店舗数6店舗。総店舗数は741店舗となる。

事業形態	ブランド	18.3期末 店舗数	出店	閉店	19.3期 2Q 店舗数
宅配事業	銀のさら	361	－	△1	360
	釜寅	189	4	△1	192
	すし上等！	152	－	△2	150
宅配代行事業	ファインダイн	33	6	－	39
合計		735	10	△4	741

	18.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	19.3期 2Q 拠点数
直営店	101	－	－	3	104
FC店	270	－	△1	△3	266
合計	371	－	△1	0	370

連結B/S 対前期末

(単位：百万円)

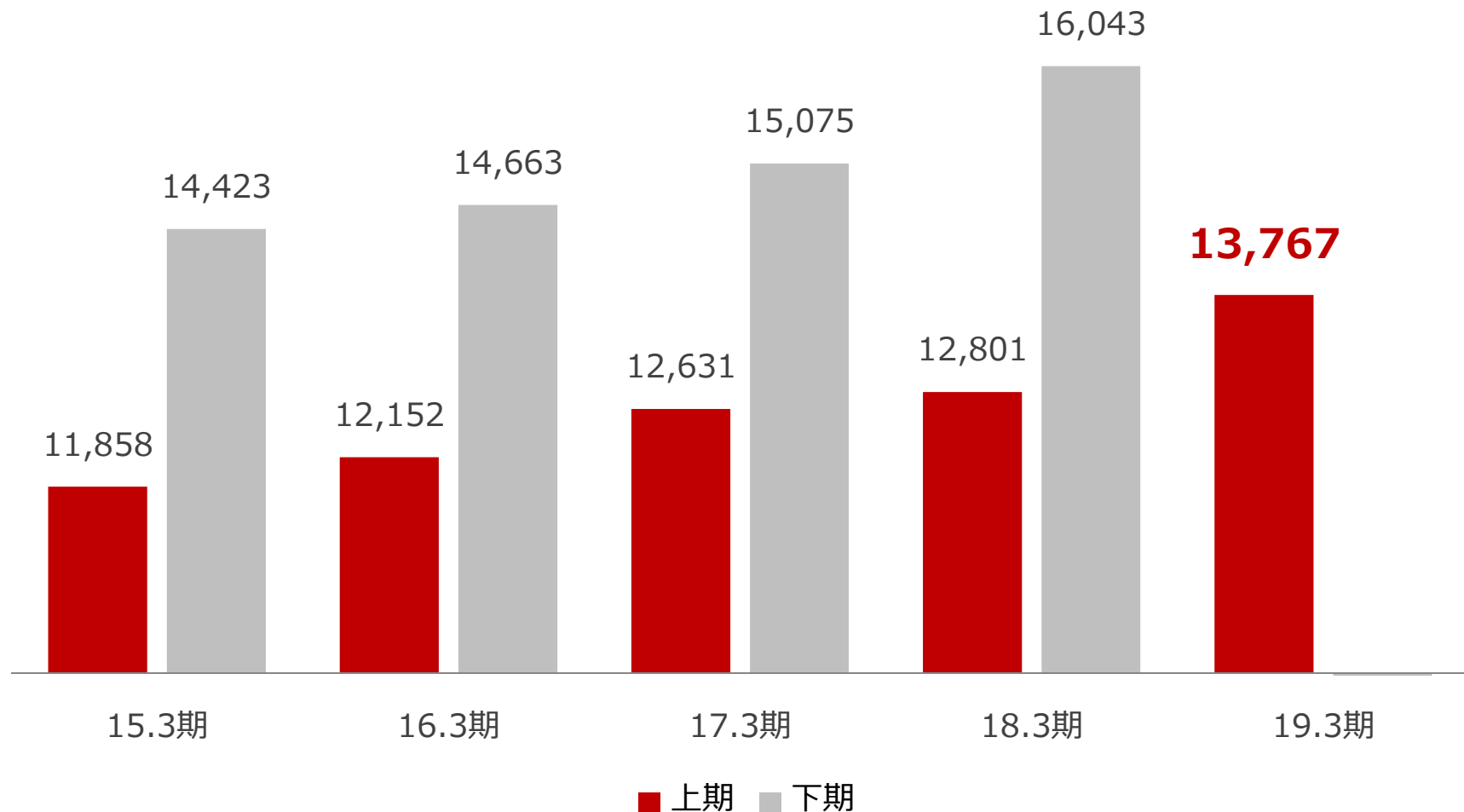
	18.3期末	19.3期 2Q	前期比	ポイント
流動資産	6,717	5,737	△980	■流動資産 980百万円減少 ・現預金 874百万円減少 ・売掛金 30百万円減少 ■有形固定資産 54百万円増加 ■投資その他 19百万円増加 ・投資有価証券 43百万円減少
(うち現預金)	4,013	3,139	△874	
有形固定資産	569	624	+ 54	
無形固定資産	421	416	△5	
投資その他資産	2,345	2,365	+19	
資産合計	10,055	9,143	△911	
流動負債	2,963	2,326	△637	■流動負債 637百万円減少 ・1年内返済長期借入金 35百万円増加 ・未払金 357百万円減少 ・未払法人税等 109百万円減少 ■固定負債 45百万円減少 ・長期借入金 53百万円減少
(うち1年内有利子負債)	406	442	+35	
固定負債	2,031	1,986	△45	
(うち1年超有利子負債)	1,549	1,496	△53	
負債合計	4,994	4,312	△682	
株主資本	4,813	4,747	△66	■株主資本 66百万円減少 ・当期純利益 228百万円増加 ・配当金 105百万円減少 ・自己株式 200百万円増加 ■その他包括利益累計額 ・評価差額金 162百万円減少
純資産合計	5,060	4,831	△229	
負債・純資産合計	10,055	9,143	△911	

KPI：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+966百万円増加。
- 商品・配達品質の更なる向上や、WEBを主体としたマーケティング戦略が奏功し、基盤事業である銀のさら売上が好調に推移。

(単位：百万円)



19.3期 2Qのトピックス

- 公式宅配注文アプリをリリース
 - 2018年5月にiOS版、Android版アプリを配信開始。



- 自社電子ポイント「デリポイント」の導入
 - 2018年4月より直営店、10月よりFC店（一部店舗を除く）にてスタート。



- 『fineDine』公式宅配注文アプリリリース
 - 宅配注文の他に、『GPSによる商品の位置情報の追跡』機能などを搭載しています。



- ファインダイন新出店形態「REXプラス」検証
 - 2018年4月に立川店にて検証を開始。2018年11月現在、計10店舗。



連結通期業績予想



- 2019年3月期 通期業績予想の修正はなし。
- － 好調な銀のさら業績を更に伸ばしつつ、繁忙期間である年末年始売上を最大限獲得することにより、過去最高売上を目指す。

(単位：百万円)

	18.3期 通期 実績(連結)	19.3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	19,140	19,912	+772
	－	－	+4.0%
営業利益	1,003	1,012	+9
	5.2%	5.1%	+0.9%
経常利益	964	1,116	+151
	5.0%	5.6%	+15.7%
当期純利益	535	706	+170
	2.8%	3.5%	+31.9%
1株当たり当期純利益	51.20円	67.12円	+15.92円

※百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

今後の成長戦略



レストランデリバリーの事業環境

- 日本でのレストランデリバリーの認知はまだまだ低い。
顧客の開拓が期待できることから、大きな市場になることを見込み事業投資を継続。

	レストランデリバリー 店舗数	配送地域
fineDine ファインダイน์	900店舗以上	東京、神奈川、埼玉に注力
U 社	1,000店舗以上	東京、大阪、京都、 その他4県で展開
Y 社	対象店舗数の 記載なし	関東、関西、中京エリア で展開
R 社	1,300店舗以上	東京都内のみ

今期の成長戦略

2018.3

2019.3

2020.3

銀のさら

- WEB注文促進による注文顧客拡大
- ブランドポジションの再定義
- 新たな販売チャネルの検証と推進

釜寅・すし上等

- ブランド認知向上のプロモーション強化
- 魅力的な商品開発

ファインダイン

- 配達エリアの拡大
- REXプラスモデルの検証

人財投資（働き方改革）

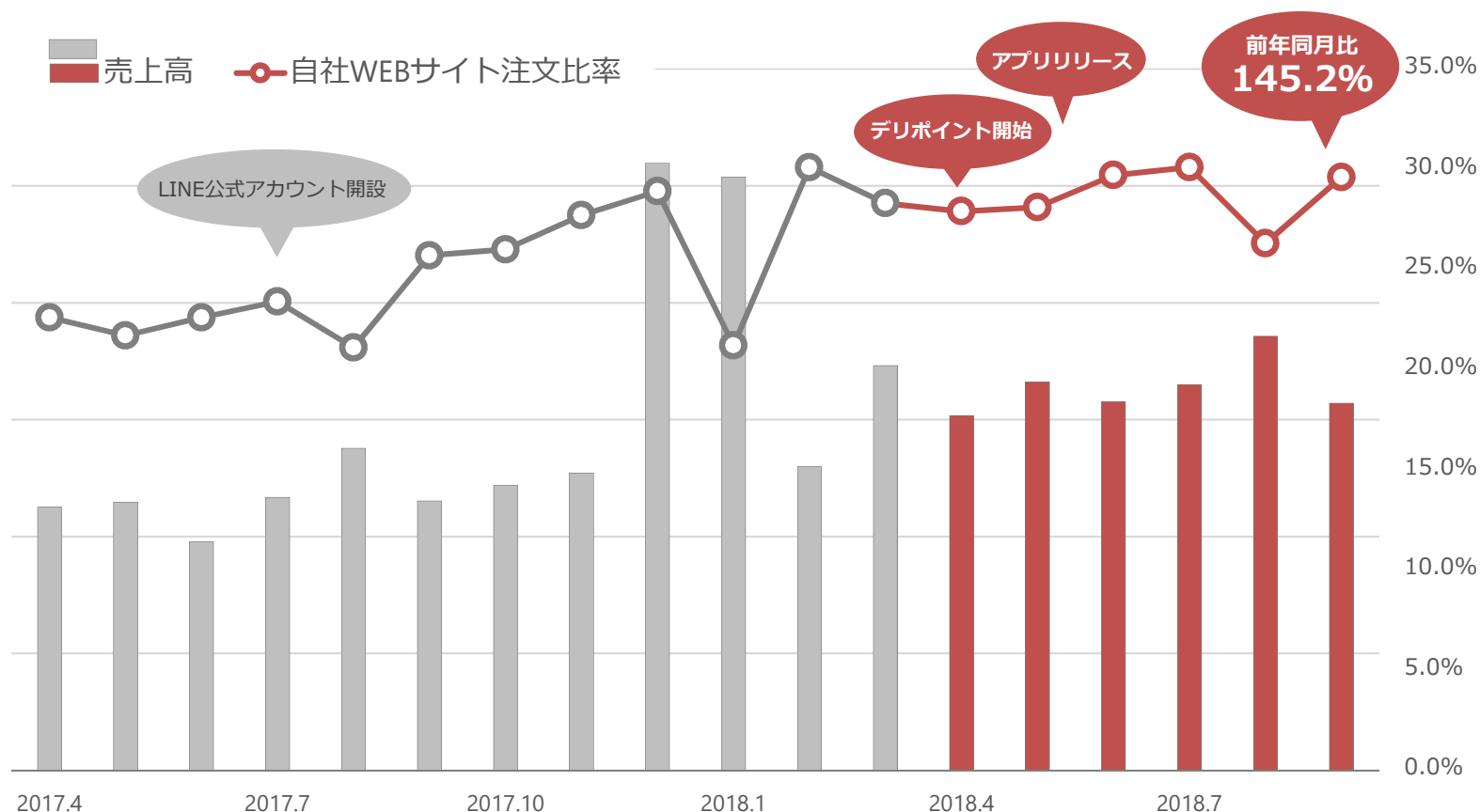
WEB注文促進による注文顧客拡大

■ アプリリリース

- 2018年5月に「銀のさら」、「釜寅」、「すし上等！」の公式注文アプリをリリース。
- 機能拡張により顧客の利便性を高め、WEB注文の促進を図っていく。

■ 自社電子ポイント「デリポイント」の開始

- 4月から全国の直営店舗に先行導入、10月より一部加盟店を除くFC店舗にて導入開始。
- 最大で10倍のポイントがもらえるデリポイントキャンペーン等、WEB注文促進の施策を実施。



□「銀のさら」直営店1店舗当たりの自社WEBサイト売上高推移と注文比率

銀のさら ブランドポジションの再定義



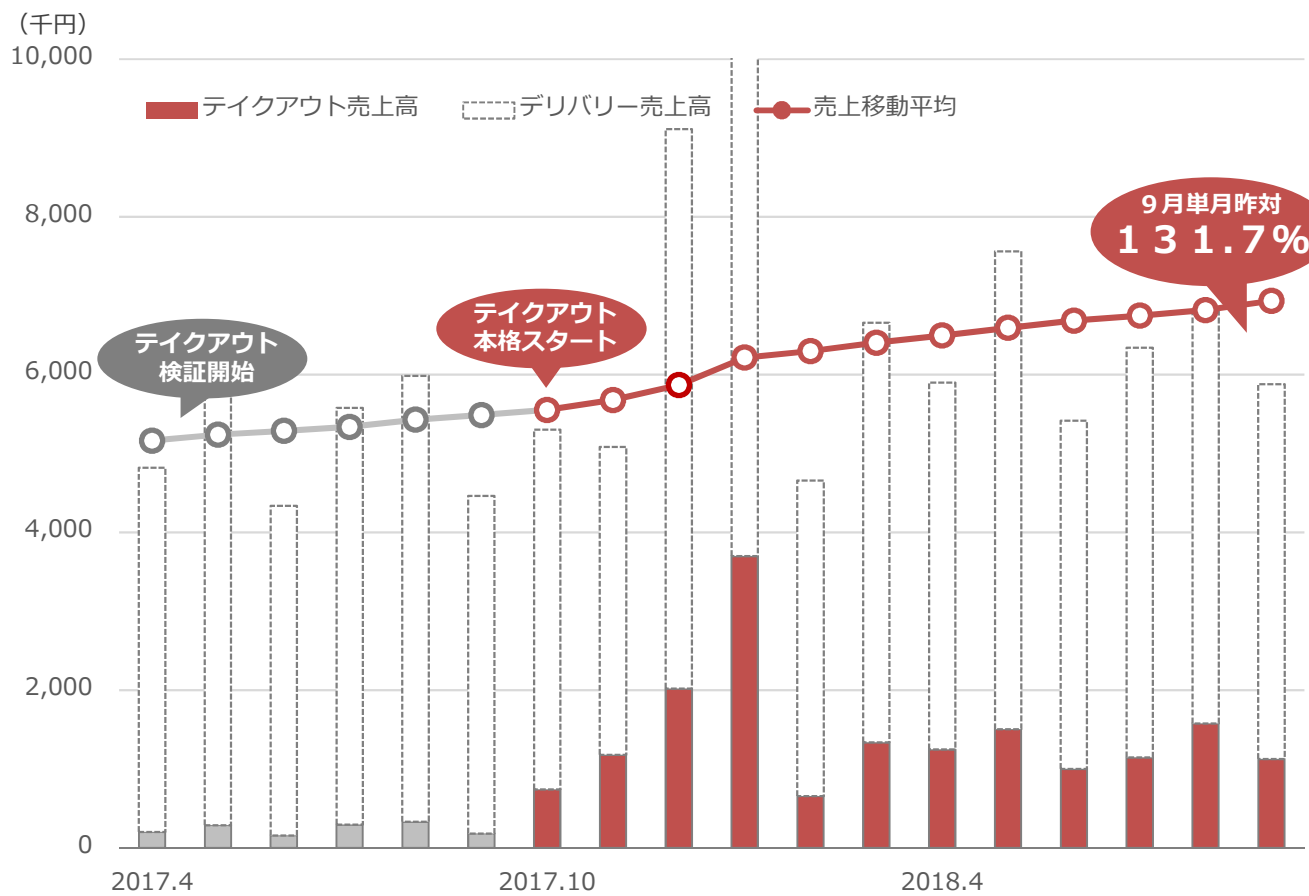
- 2018年10月よりメニューを変更
 - お祝いの日をより華やかにする宅配寿司へ。
 - メニュー内容や見栄え（盛り込み）を刷新。
 - 銀のさらだからこそ提供できる、高級ネタも導入。



※上記は東日本地域メニューの一例です。
※販売店舗により取り扱いをしていない場合があります。

■ テイクアウト付設店舗の検証

- 5店舗で検証を実施しており、業績は好調に推移。
- 移転による近隣住民へのブランド認知が高まったことにより、デリバリー売上を維持しつつ、テイクアウト売上を付与できた。



□ 銀のさら浜松中央店 デリバリー&テイクアウト売上高推移



店舗外観



店舗内観

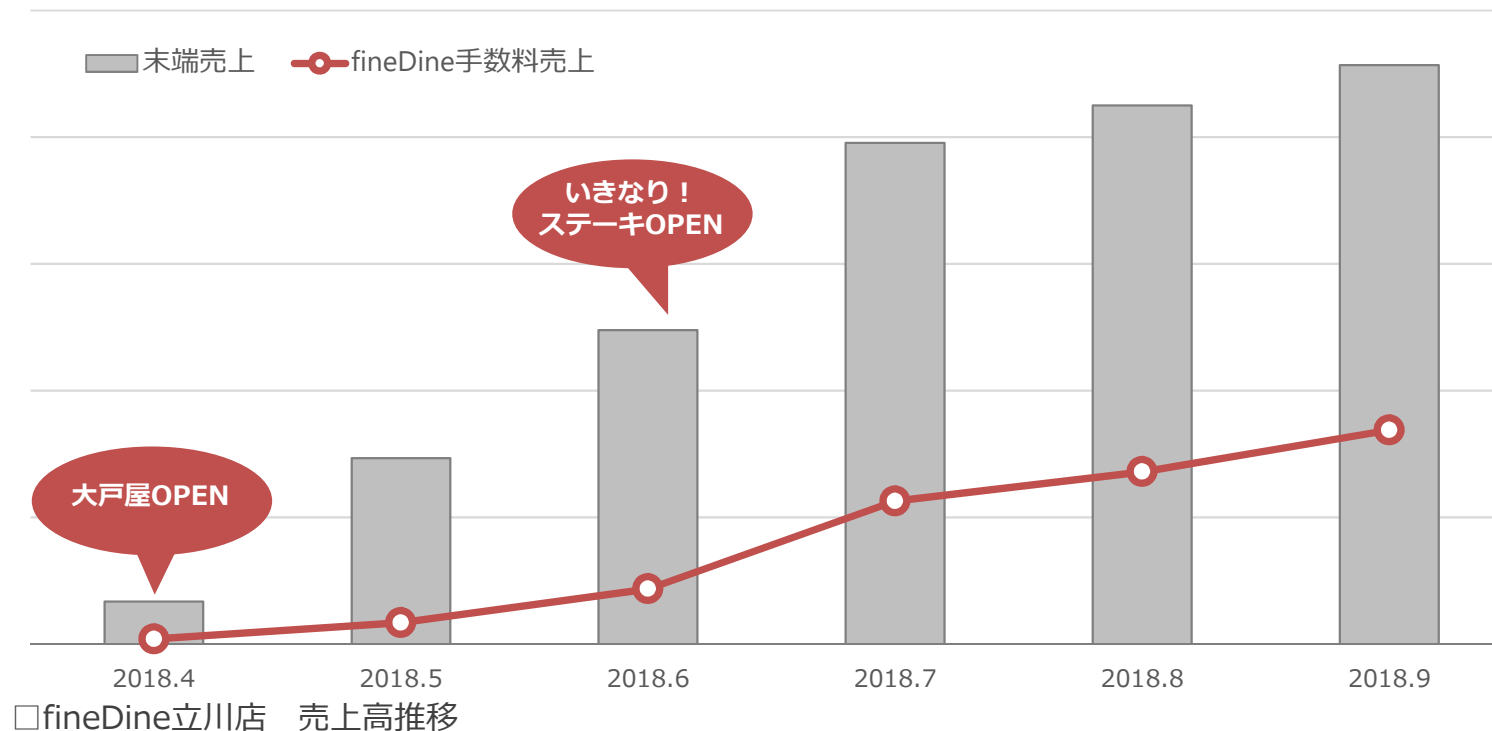
新たな店舗出店「REXプラスモデル」の検証

REXプラスモデル検証の進捗状況

- 提携チェーンブランド数 4ブランド
「大戸屋」、「かつや」、「いきなり！ステーキ」、「ぼてぢゅう」
- プラスモデル店舗数 10店舗（2018.11.21時点）

解消すべき課題と解決見込み

- REXプラスモデル検証店舗の第1号店である立川店において、売上高は堅調に推移。しかし、全国でF C展開する上ではチェーンブランド数をさらに増やすことが必要。

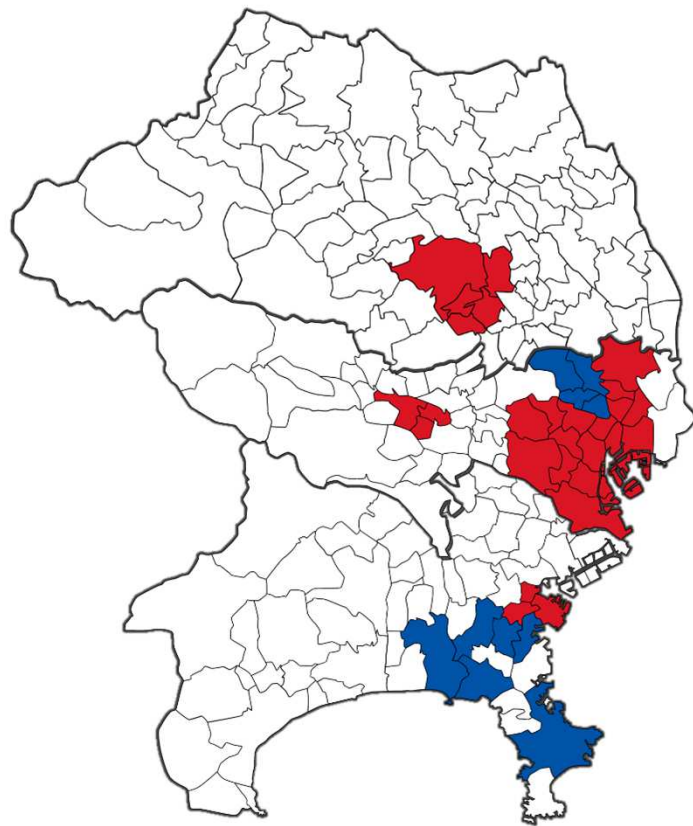


ファインダイ 配達エリアの拡大



■ 出店戦略

- 上期に6店舗出店、下期にかけて更に5店舗を出店済み（2018年11月現在）
- まずは東京、神奈川、埼玉の出店を実施し、ドミナントを形成。年明け以降で全国主要都市へ出店予定。



□東京、神奈川、埼玉の出店分布
※青色の地域は2019年3月期下期の出店エリア



參考資料



会社概要 (2018年3月末時点)

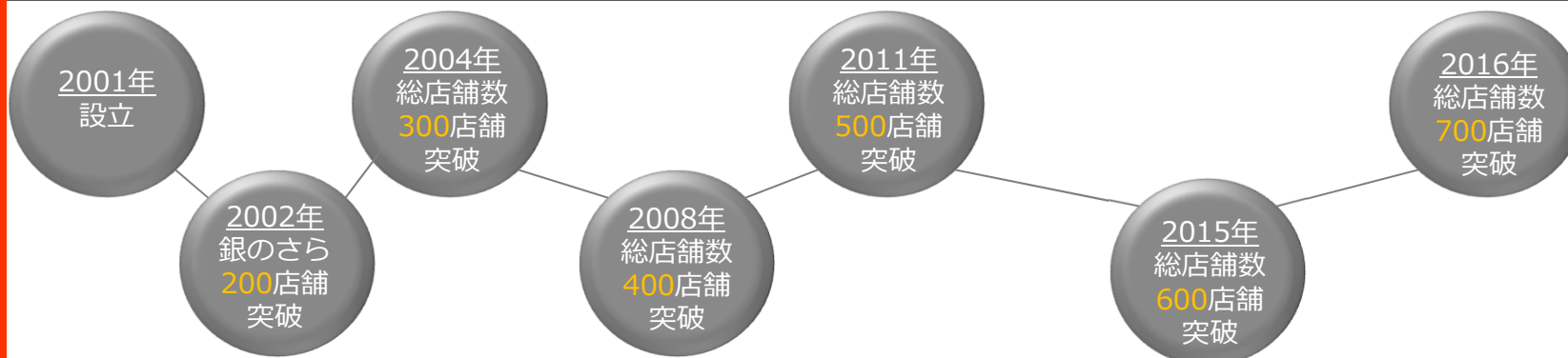


商号	株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス RIDE ON EXPRESS HOLDINGS Co.,Ltd.	
設立	2001年7月	
代表者	代表取締役社長 江見 朗	
資本金	9億7138万円	
従業員数 (連結)	3,020名／うち正社員353名	
事業内容	フードデリバリーチェーンの経営管理業務	
本社所在地	東京都港区三田3-5-27 住友不動産三田ツインビル西館17階	
役員	代表取締役社長 取締役副社長 取締役副社長 常務取締役 常務取締役 常務取締役 取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員) 社外取締役 (監査等委員)	江見 朗 松島 和之 渡邊 一正 富板 克行 水谷 俊彦 赤木 豊 清野 敏彦 瀧谷 啓吾 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

出店店舗数



会社沿革

2000年11月7月	2000年11月10月	2000年2月4月	2000年4年6月	2000年5年10月	2000年6年12月	2000年8年7月	2001年3年4月	2001年3年12月	2001年5年11月	2001年5年4月	2001年7年10月
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」	本社を東京都台東区に移転	「宅配寿司 銀のさら」1号店出店	FC募集開始 銀のさら「釜寅」複合店舗の	本社を東京都港区に移転	ファインダイニング事業をM & A	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	東証マザーズ上場 商号変更	東証一部へ市場変更 すし上等「」1号店出店	 すし上等	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
	 銀のさら			 釜寅		 fineDine			 JPX 東証一部上場		

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

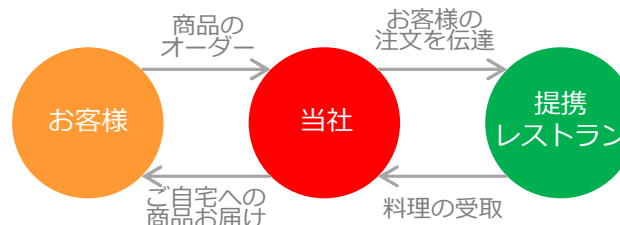


ニーズ

- 美味しいと評判のレストランに行きたいけれど、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



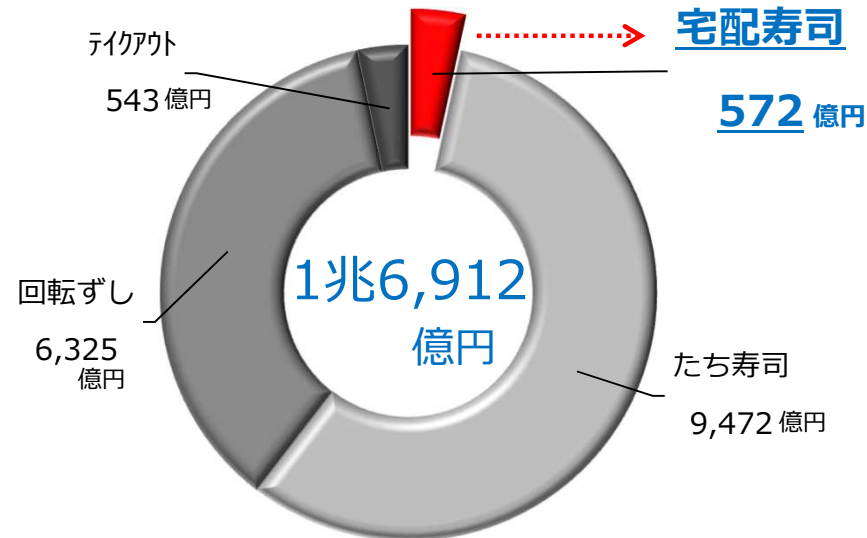
fineDineを利用するメリット

- 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。

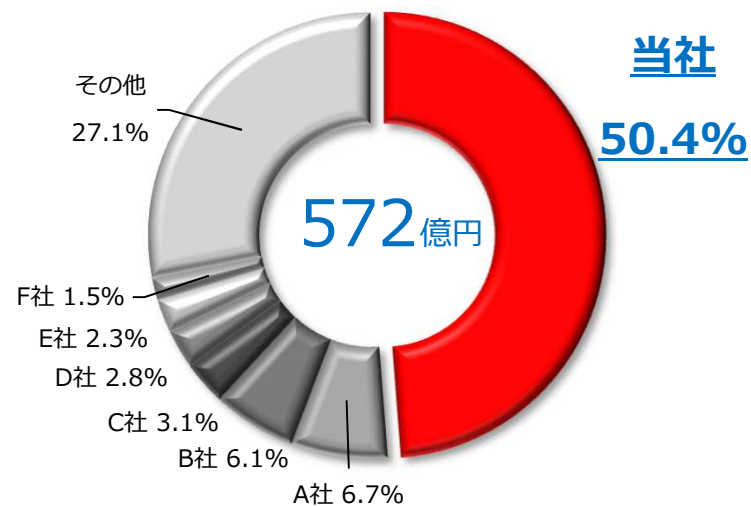
市場規模

※(株)富士経済（外食産業マーケティング便覧2018）より

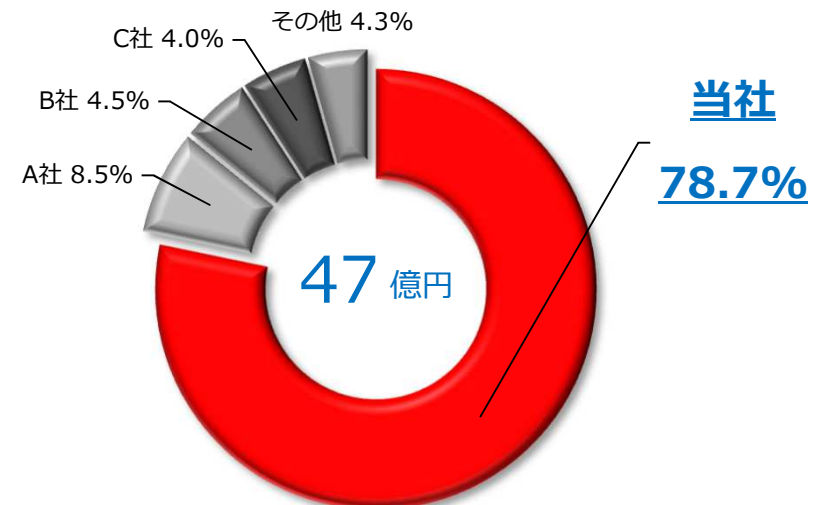
日本の寿司市場（2017年実績）



宅配寿司市場（2017年実績）



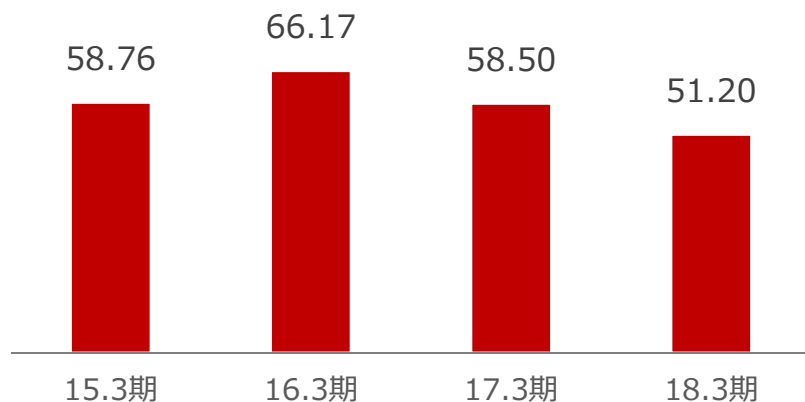
宅配釜飯市場（2017年実績）



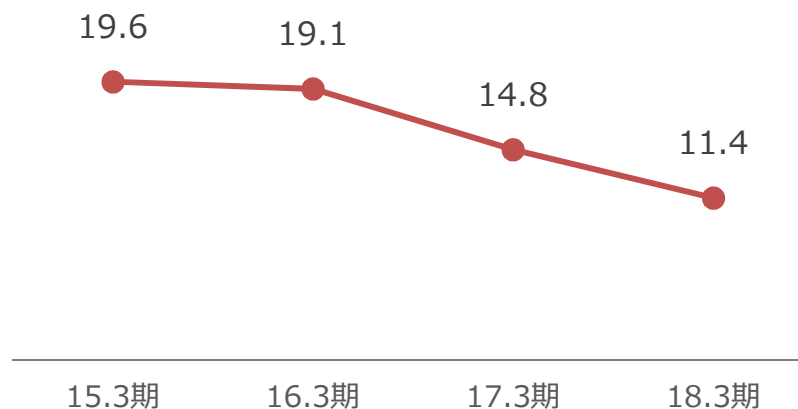
各種指標（連結）



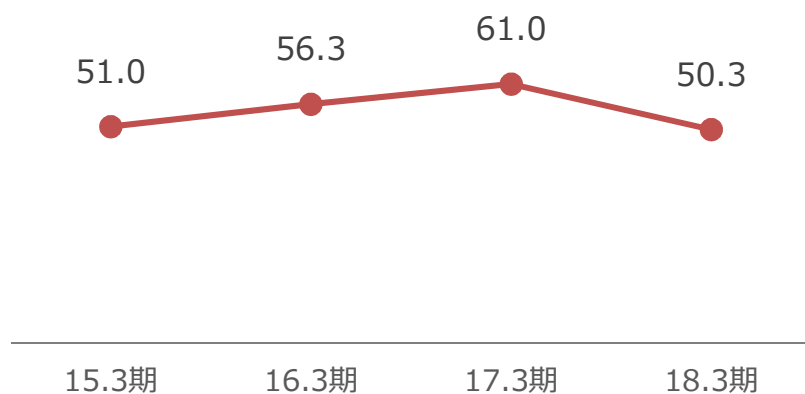
1株当たり当期純利益 (単位：円)



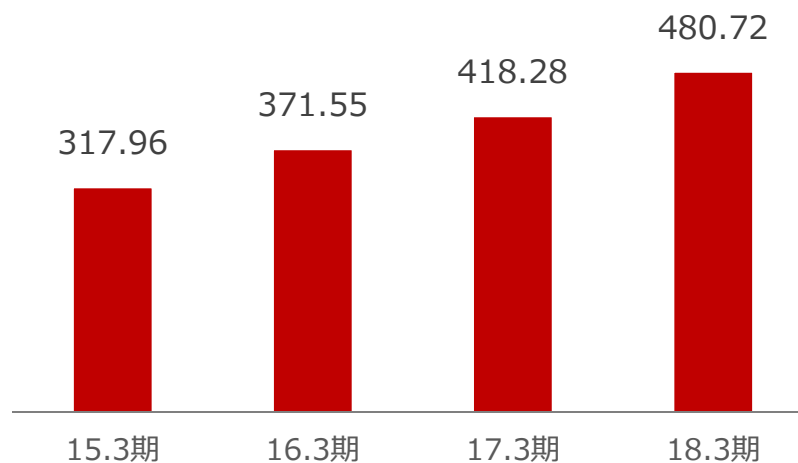
自己資本当期純利益率 (単位：%)



自己資本比率 (単位：%)



1株当たり純資産 (単位：円)



ディスクレイマー

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。