

# 2025年3月期 第2四半期 決算説明資料

2024年11月26日

証券コード:6082



# 2025年3月期 第2四半期 業績報告

# 2025年3月期 第2四半期 業績ハイライト

(単位：百万円)

	25.3期 2Q 実績(連結)	24.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	25.3期 2Q 予想(連結) <sup>※</sup>	計画比 (%)
売上高	10,657	11,051	△3.6	10,650	+0.1
売上総利益	5,065	5,498	△7.9	-	-
販売費及び 一般管理費	5,073	5,179	△2.0	-	-
営業利益	△8	318	-	△7	-
経常利益	△31	331	-	△46	-
親会社株主に 帰属する当期純利益	△57	122	-	△90	-

※2024.9.25に業績予想を修正

# 2025年3月期 第2四半期 業績主な増減要因

(単位：百万円)

	25.3期 2Q 実績(連結)	24.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	25.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
売上高	10,657	11,051	△3.6	10,650	+0.1

## 増減要因

- ゴールデンウィークやお盆などの繁忙期に実行したデリポイントの活用や、テレビCMなどの販売戦略により、対象期間の売上は堅調。
- お盆期間を含む8月においては、台風の影響による店舗の休業があったものの、売上高はほぼ予想どおりに推移。
- 前連結会計年度に実施した直営店の閉店、提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイニング」のサービス終了などにより、売上高は前年同期に比べ減収。



# 2025年3月期 第2四半期 業績主な増減要因

(単位：百万円)

	25.3期 2Q 実績(連結)	24.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	25.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
売上総利益	5,065	5,498	△7.9	-	-

## 増減要因

- 売上総利益率47.5%。前年同期構成比差異△2.2%。
- 歴史的な円安による仕入価格の高騰や、前年度の直営店の閉店等による直営店売上高構成比の減少に伴い、売上総利益は減益。

## 2025年3月期 第2四半期 業績主な増減要因

(単位：百万円)

	25.3期 2Q 実績(連結)	24.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	25.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
販売費及び 一般管理費	5,073	5,179	△2.0	-	-

### 増減要因

- 販管費率47.6%。前年同期構成比差異+0.7%
- 繁忙期におけるテレビCMの放映や、積極的なデリポイント施策の実施等により、マーケティングコストが増加。
- 2024年7月からの新紙幣の発行に伴う店舗金銭管理機器に用いるソフトウェアのバージョンアップを実施。

# 2025年3月期 第2四半期 業績主な増減要因

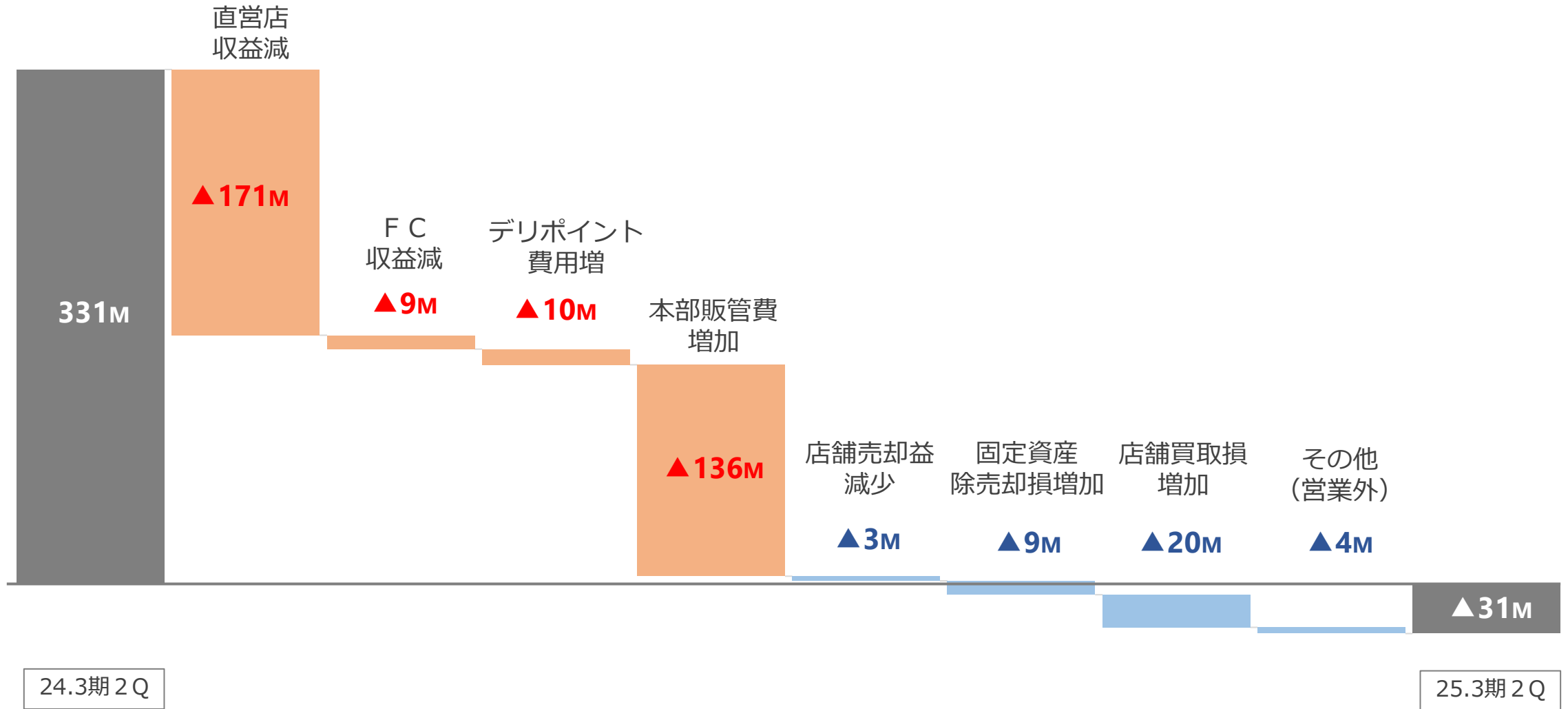
(単位：百万円)

	25.3期 2Q 実績(連結)	24.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	25.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
親会社株主に 帰属する当期純利益	△57	122	-	△90	-

## 増減要因

- 下記により営業外収益、営業外費用が増減。
  - 店舗売却益の減少
  - 店舗買取損の増加
  - 固定資産除売却損の増加

# 経常利益の前期比増減の構成 第2四半期





## 店舗数・拠点数の増減

事業形態	ブランド	24.3期末 店舗数	出店	閉店	25.3期 2Q店舗数
宅配事業	銀のさら	375	1	△5	371
	釜寅	230	－	△5	225
	すし上等！	135	1	△2	134
	銀のさら 和(なごみ)	10	－	－	10
	DEKITATE	1	－	－	1
宅配代行事業	ファインダイン	12	－	△12	0
その他	和食レストラン	1	－	－	1
合計		764	2	△24	742

	24.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	25.3期 2Q拠点数
直営店	105	1	△2	△1	103
FC店	273	－	△5	1	269
合計	378	1	△7	0	372

# 連結B/S 対前期末

(単位：百万円)	24.3期末	25.3期 2Q	前期比	ポイント
流動資産	9,542	8,211	△1,330	<b>資産 △663百万円</b>
(うち現預金)	7,471	6,232	△1,238	-----
有形固定資産	640	644	+4	【流動資産】 △1,330百万円
無形固定資産	342	307	△35	• 現金及び預金 △1,238百万円
投資その他資産	2,453	3,152	+698	• 繰延税金資産 △135百万円
資産合計	12,978	12,315	△663	• 売掛金 △127百万円
流動負債	3,512	2,908	△603	• 原材料及び貯蔵品 +205百万円
(うち1年内有利子負債)	613	613	0	【固定資産】 +667百万円
固定負債	2,203	1,891	△311	【投資その他資産】 +698百万円
(うち1年超有利子負債)	1,661	1,342	△318	• 投資有価証券 +851百万円
負債合計	5,715	4,800	△915	<b>負債 △915百万円</b>
株主資本	7,111	6,932	△179	-----
純資産合計	7,263	7,515	+251	【流動負債】 △603百万円
負債・純資産合計	12,978	12,315	△663	• 未払金 △227百万円
				• 買掛金 △113百万円
				【固定負債】 △311百万円
				• 長期借入金 △318百万円
				<b>純資産 +251百万円</b>
				-----
				【株主資本】 △179百万円
				• 有価証券評価差額金 +430百万円
				• 新株式の発行 +24百万円
				• 配当金 △146百万円
				• 中間純損失 △57百万円

# 商品・販売戦略 - 宅配寿司「銀のさら」 -

## GW/SW期間のテレビCMの実施

「銀のさら」では、繁忙期のゴールデンウィーク、9月のシルバーウィークに、さらなる利用機会の創出と新規顧客の獲得を目的として、本年度もテレビCM放映を実施しました。

期間限定商品を中心とした構成のテレビCMになります。



## 公式WEBサイト限定のスペシャル商品の拡充

「銀のさら」では、公式WEBサイト限定のスペシャル商品桶の拡充をしました。

本年度より、期間限定商品桶「感謝」「ありがとう」「花火」に1人前から5人前をご用意しました。



# 商品・販売戦略 - 宅配御膳「釜寅」20周年記念 -

## ハーフ&ハーフで楽しむ『選べる釜飯』

「釜寅」では、ブランド誕生20周年を記念した、期間限定商品、『選べる釜飯』を販売しました。

通常の釜飯とは違い、『選べる釜飯』は具材を“2パターン”選べるハーフ&ハーフの釜飯で、さらにトッピングを選び自分好みにカスタマイズできる、今までにない特別な商品です。



## 大幅リニューアルした『鯛釜飯』を販売

「釜寅」では、定番人気商品である『鯛釜飯』を、約5年の歳月をかけ大幅リニューアルし、パワーアップさせ販売しました。

『鯛釜飯』で使用する鯛は、愛媛県西予市の豊かな漁場で、一定期間魚粉を使わずに育てられたサステナブルな完全養殖魚「白寿真鯛」です。



# 商品・販売戦略 - サステナブル活動 -

## 岩手県洋野町の「増殖溝ぞうしょくこうを活用した藻場の創出・保全活動」へ出資

当社グループは、事業活動によって排出したCO<sub>2</sub>の一部をカーボン・オフセットする目的で、岩手県洋野町が実施するブルーカーボンに関する取組みに対する「Jブルークレジット®」10[t-CO<sub>2</sub>]分を購入し、認証されました。

今後もこのような、環境問題への取組みを積極的に行い、全国のお客様へ取組みの意義・大切さを広めてまいります。



## 『近大生まれブリヒラ』『近大生まれ「白寿真鯛」』を販売

「銀のさら」では、海の資源が徐々に減っている現状を理解し、海から多くの恵みを得ているという感謝の気持ちのもと、「海への恩返し」につながる商品開発・仕入れを日々実施しています。

天然資源を乱獲することなく生産された水産資源をお客様に提供することによって、「持続可能な生産」の後押しとなり、養殖魚の中でもさらに環境への負担が少ない「完全養殖魚」を、今後も積極的に取り扱ってまいります。



# 商品・販売戦略 - サステナブル活動 -

## 使い捨て用寿司桶容器の厚さを0.1mm削減

「銀のさら」では、使い捨て用のプラスチック製の容器を採用していますが、今回その厚さを0.1mm削減いたしました。全体平均値で13.3%のプラスチック量の減量となり、年間で約49.7トンのCO<sub>2</sub>削減を見込んでいます。

今後も、お客様からの要望と、環境に配慮した取り組みを踏まえて、プラスチック使用量の減量を進めていきます。



## 「銀のさら」初の食育プロジェクトを実施

当社グループでは、今回初めて、ワークショップ型の食育プロジェクトを一般公募で応募いただいた皆様を招いて開催しました。

「知る喜び」「作る喜び」を伝えることを目的として、魚やお寿司についての勉強から始まり、自らネタを切り、お寿司を握り、保護者の方と一緒に食べるまで全ての流れを体験するプログラムです。



# 商品・販売戦略 - 「銀のさら」下期の活動 -

## メニュー改定について

2024年10月より、原材料や物流費の高騰を踏まえメニュー改定を行いました。

今後とも商品力・サービス力にこだわり、品質の維持と安定供給に努めて参ります。



## トク夜メニュー開始

2024年10月より、19時半以降利用のお客様向けに、お寿司と人気のサイドメニューを選べる、お得なお寿司セット『トク夜メニュー』を開始しました。



## 自分で握って仕上げる！ “冷凍寿司”の販売開始

企業初となる冷凍寿司を2024年10月より販売開始しました。

岩手県三陸沖で漁獲される水産品5種と「銀のさら」の人気ネタ5種と岩手県産米を使用しております。



# 生産性の向上 - 店舗オペレーション -



当社グループでは、お客様のご注文から配達員によるお届け・決済までの各場面において、システムによるサポートを拡充し、それらのシステムから得られるデータの組み合わせで、生産性の向上や人時売上高の向上に寄与できる情報の提供を目指しております。

※ 開発途中



自動算出機能 / AI活用





# 生産性の向上 - 店舗オペレーション -

## 商品作成 - 社内教育ツール「mibae（ミバエ）」

2023年3月に、「銀のさら」において、社内教育ツールとして、盛り付けた寿司桶の“見栄え”をAIが評価し採点するアプリ「mibae（ミバエ）」を開発しました。

2025年3月期上期において、「mibae（ミバエ）」アプリのアップデートを行いました。

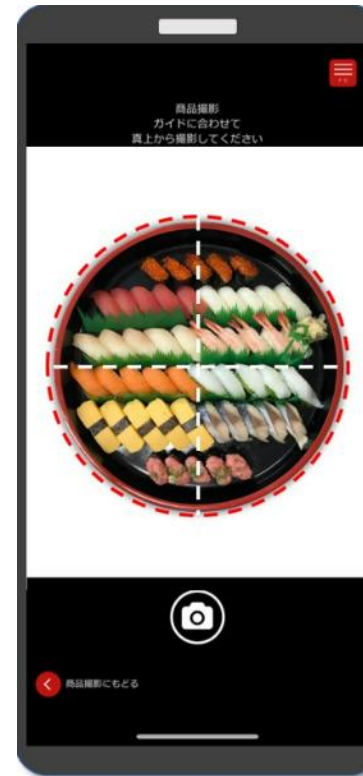
### ▼アップデート機能

全店舗対応

採点対象商品の拡大

お寿司の見栄えの評価を、AIを活用することで、属人化しない採点・商品力の向上・教育の均一化が図れました。

今後も当社グループでは、システム化を進め、人が人でしか出来ない業務に最大限集中できる環境を目指していきます。



# セカンドブランドの強化

## 釜寅リブランド / 銀のさら 和 の検証

### ▼対象店舗

釜寅) 直営店舗 8店舗

銀のさら 和) 直営店舗 10店舗

### ▼検証開始日

釜寅) 2023年11月

銀のさら 和) 2023年12月

### ▼今後について

売上高は、現状の釜寅 / すし上等！ 運営店舗平均より増加。  
 売上獲得のマーケティングコストが増加しているため、  
 収益バランスを加味し、2025年3月期下期で再度、検証を行う。



# 海外出店への検証

## タイについて

海外出店への検証については、東南アジアのタイ王国バンコクで1店舗検証を進めております。

2024年2月 現地に「RIDE ON INTERNATIONAL (THAILAND) Co.,Ltd.」子会社の設立を行っており、2025年3月期下期にタイにて、2店舗目の出店を予定しております。

まずはタイにおける「銀のさら」で、日本で提供するお寿司と同様に、「おいしいお寿司をもっと身近に」楽しんでいただけるよう、品質、サービスにこだわった、本格的なお寿司を提供し、東南アジアへの進出に注力していきます。



**RIDE ON INTERNATIONAL**  
THAILAND Co.,Ltd.

# ファンド運用

## ファンド運用について

ファンド運用の目的としては、中長期的な視野で将来性のある技術系ベンチャー企業等への投資を推進していくことで、グループ全体として、短期的なシナジー効果に拘らず、先進技術への知見を深めていきたいと考えております。

また同時に、ファンドの運用を通じてグループ全体として潤沢なキャッシュの確保も実現し、さらなる財務内容の充実を図ることを目的としております。

## ファンド出資先のトピックス

株式会社アストロスケールホールディングス

2024年6月5日 東京証券取引所グロース市場へ上場



株式会社Synspective

2024年12月19日 東京証券取引所グロース市場へ上場予定



## 2025年3月期 業績予想 – 連結

(単位：百万円)	25.3期 通期 予想(連結)	24.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)
売上高	23,229	23,995	△3.2
営業利益	704	1,067	△34.0
経常利益	658	1,024	△35.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	372	364	+2.2

### 修正の理由

※2024.9.25に業績予想を修正

- 売上高はほぼ前回の予想どおりと想定しております。
- 2024年10月のメニュー改定により収益構造の改善を行う予定ですが、一部原材料価格の高騰を見込んでおります。
- 「セカンドブランドの強化」がまだ検証中であり、利益貢献に至らないと判断をし、それに伴う収益見込みを修正しております。

# 今後の取組みについて

## 店舗外観の大幅改修

推進をしているテイクアウト販売の更なる強化、チェーンとしての店舗外観標準化を目的として、テイクアウト実施店舗の一部にて、検証を進めております。

検証結果次第で、店舗の外観を順次切替えることで、ブランドイメージと収益の向上を両立していきます。



現行の店舗外観

検証中の店舗外観

# 新業態蕎麦屋「最上製麺」

2024年12月9日（月）岐阜県岐阜市に新業態「最上製麺」をグランドオープンいたします。

『美味しいそばをお手軽に』をテーマにしたセルフ式の蕎麦屋で、『そば・天ぷら』に加えて我々の強みである『寿司』を融合する事で、独自のブランドに成長させていきます。

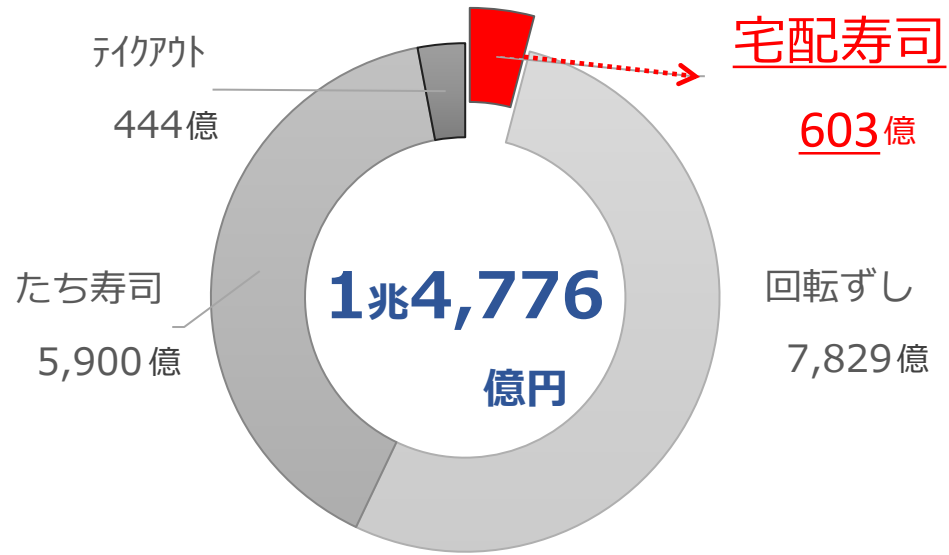




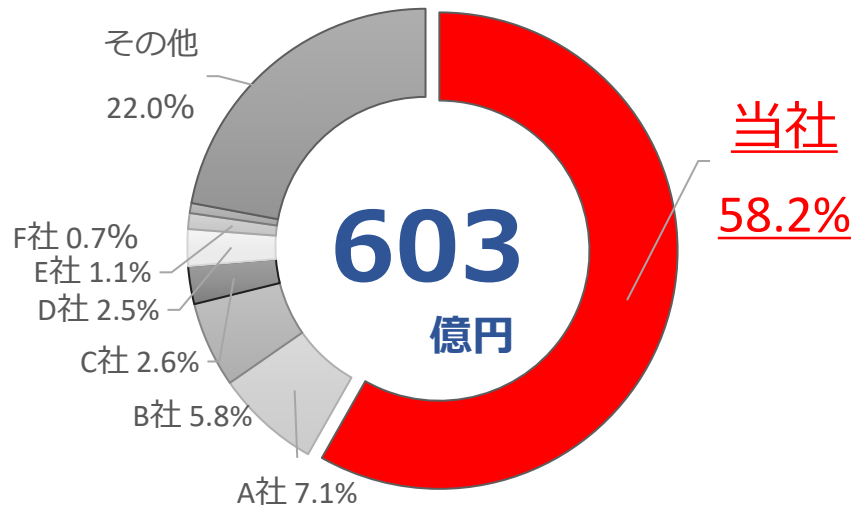
補足資料

# 市場規模

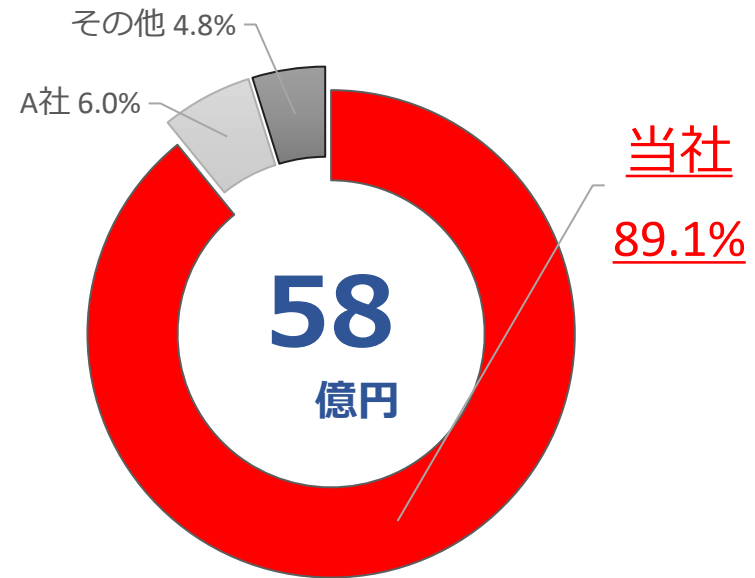
※株式会社富士経済（外食産業マーケティング便覧2024）より



日本の寿司市場（2023年実績）



宅配寿司市場（2023年実績）



宅配釜飯市場（2023年実績）

# 会社概要

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	10億7,910万円（2024年3月31日）
従業員数	3,440名/うち正社員354名（2024年3月31日）
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 住友不動産東京三田サウスタワー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 冨板 克行 常務取締役 赤木 豊 社外取締役（監査等委員） 齋藤 正夫 社外取締役（監査等委員） 吉田 真 社外取締役（監査等委員） 砂子 知香 常務執行役員 姉崎 道宏 常務執行役員 大橋 滋 執行役員 古徳 亮治 執行役員 須藤 潔 監査等特命役員 清野 敏彦
決算期	3月
株式上場	東京証券取引所スタンダード市場



*RIDE ON EXPRESS*  
*HOLDINGS*