RIDE ON EXPRESS HOLDINGS

2024年３月期 事業説明会

2024年6月26日

証券コード:6082

RIDE ON EXPRESS HOLDINGS

2024年３月期 業績報告

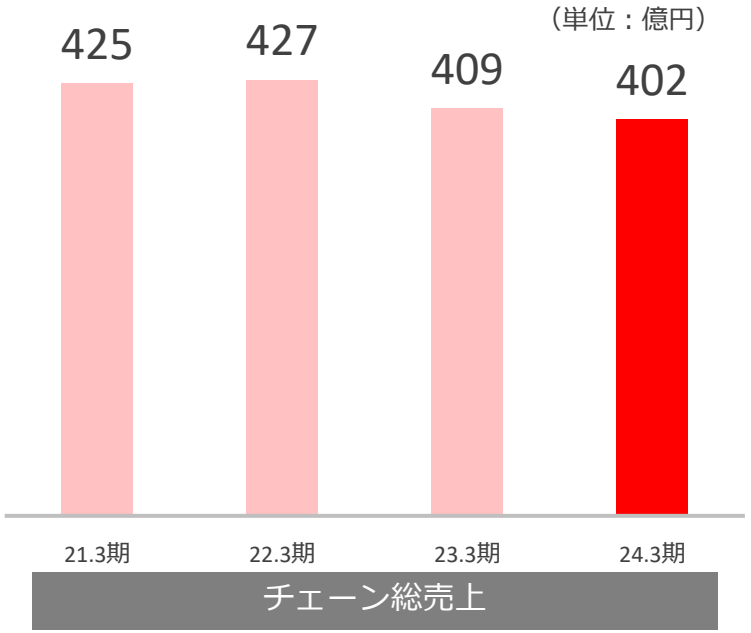
2024年３月期 通期業績 ハイライト

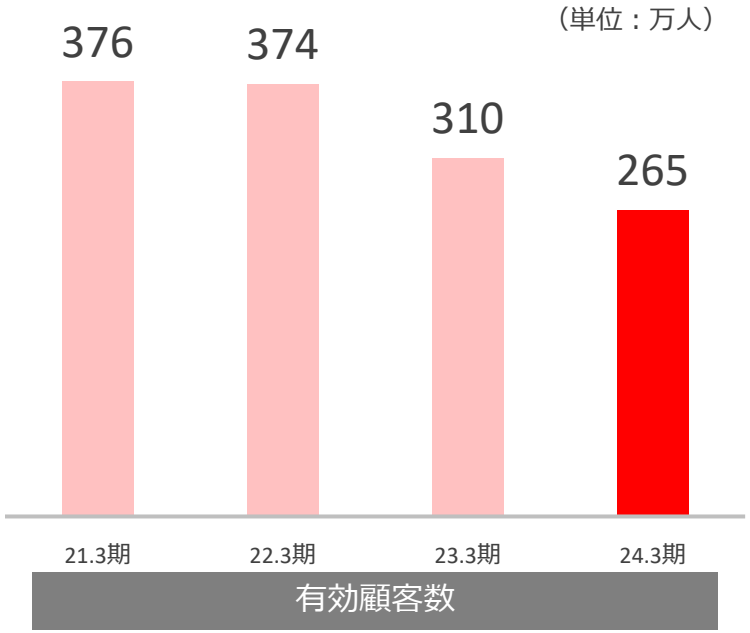
（単位：百万円）

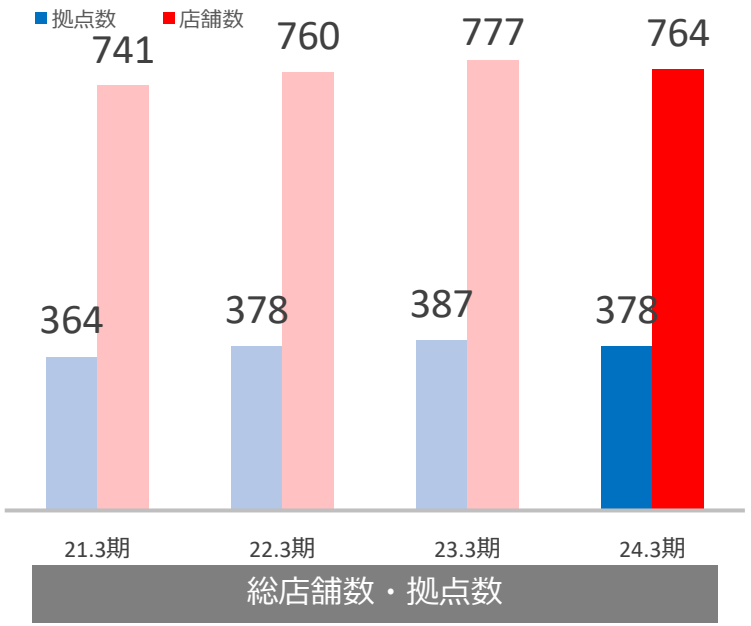
	24.3期 通期 実績(連結)	23.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 通期 予想(連結)※	計画比 (%)
売上高	23,995	25,353	△5.4	23,703	+1.2
売上総利益	11,842	12,191	△2.9	-	-
販売費及び一般管理費	10,775	10,940	△1.5	-	-
営業利益	1,067	1,251	△14.7	911	+17.0
経常利益	1,024	1,099	△6.8	890	+15.0
親会社株主に帰属する当期純利益	364	546	△33.2	554	△34.2

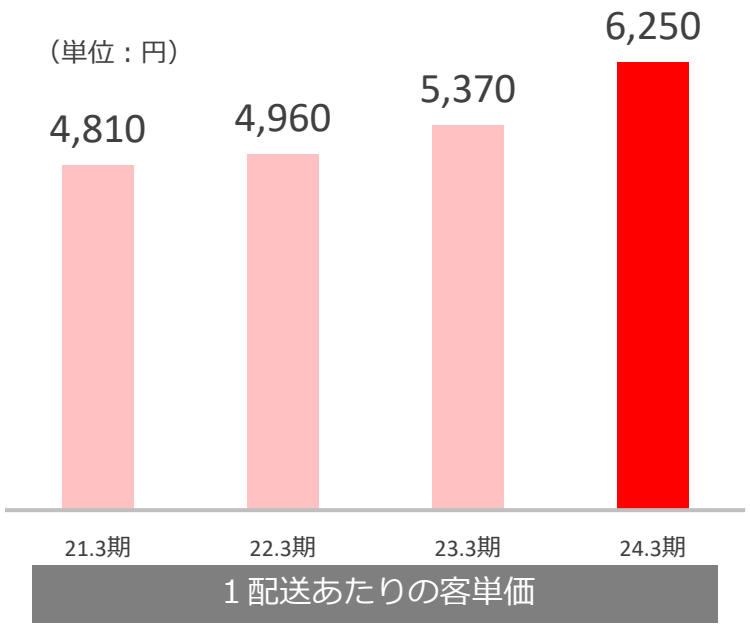
※2023.9.27に業績予想を修正

主要指標









- 新型コロナウイルス感染症による特需の反動を受けたことや、不採算店舗の撤退などによる店舗数の減少に伴い、チェーン総売上は減少。
- 他社ポータルサイトへの積極出店を行ったものの、上記影響を強く受けたことで、有効顧客数は減少。
- １配送あたりの客単価は、価格改定により想定通りに推移。

- チェーン総売上…宅配寿司「銀のさら」「すし上等！」「銀のさら和（なごみ）」と、宅配御膳「釜寅」の、各事業年度の実数値の合算です。
- 有効顧客数…「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」「銀のさら 和」ブランドの各事業年度において、注文が1回以上あるアクティブユーザー数です。
- １配送あたりの客単価…各事業年度における「銀のさら」「釜寅」「すし上等！」「銀のさら 和」のチェーン総売上高の合算を、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。

2024年３月期 通期業績 主な増減要因

（単位：百万円）

	24.3期 通期 実績(連結)	23.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 通期 予想(連結)	計画比 (%)
売上高	23,995	25,353	△5.4	23,703	+1.2

増減要因

- 新型コロナウイルス感染症による特需の反動は緩和されつつあるものの、上期はその影響を受けたことで主要ブランドである宅配寿司「銀のさら」「すし上等！」、宅配御膳「釜寅」の売上は減少傾向で推移。
- しかし、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を実施することで、減収幅は限定的となる。

2024年３月期 通期業績 主な増減要因

（単位：百万円）

	24.3期 通期 実績(連結)	23.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 通期 予想(連結)	計画比 (%)
売上総利益	11,842	12,191	△2.9	-	-

増減要因

- 売上総利益率49.4%。前年同期構成比差異+1.3%。
- 2023年3月の価格改定により、想定どおりに店舗原価率が減少で推移。
- 店舗原価率の改善に伴う食材販売収入減少により、相対的に直営売上高構成比が高まったことや、継続的な仕入れの価格交渉などにより、売上総利益率が上昇。

2024年３月期 通期業績 主な増減要因

（単位：百万円）

	24.3期 通期 実績(連結)	23.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 通期 予想(連結)	計画比 (%)
販売費及び一般管理費	10,775	10,940	△1.5	-	-

増減要因

- 販管費率44.9%。前年同期構成比差異+1.8%
- 繁忙期におけるテレビＣＭ放映などの、戦略的なマーケティングの投下に伴い、本部販管費が増加。
- 積極的なデリポイント施策を行うものの、当連結会計年度よりポイント引当金に関する見積りを変更したことにより、デリポイント費用は前年並みとなる。

2024年３月期 通期業績 主な増減要因

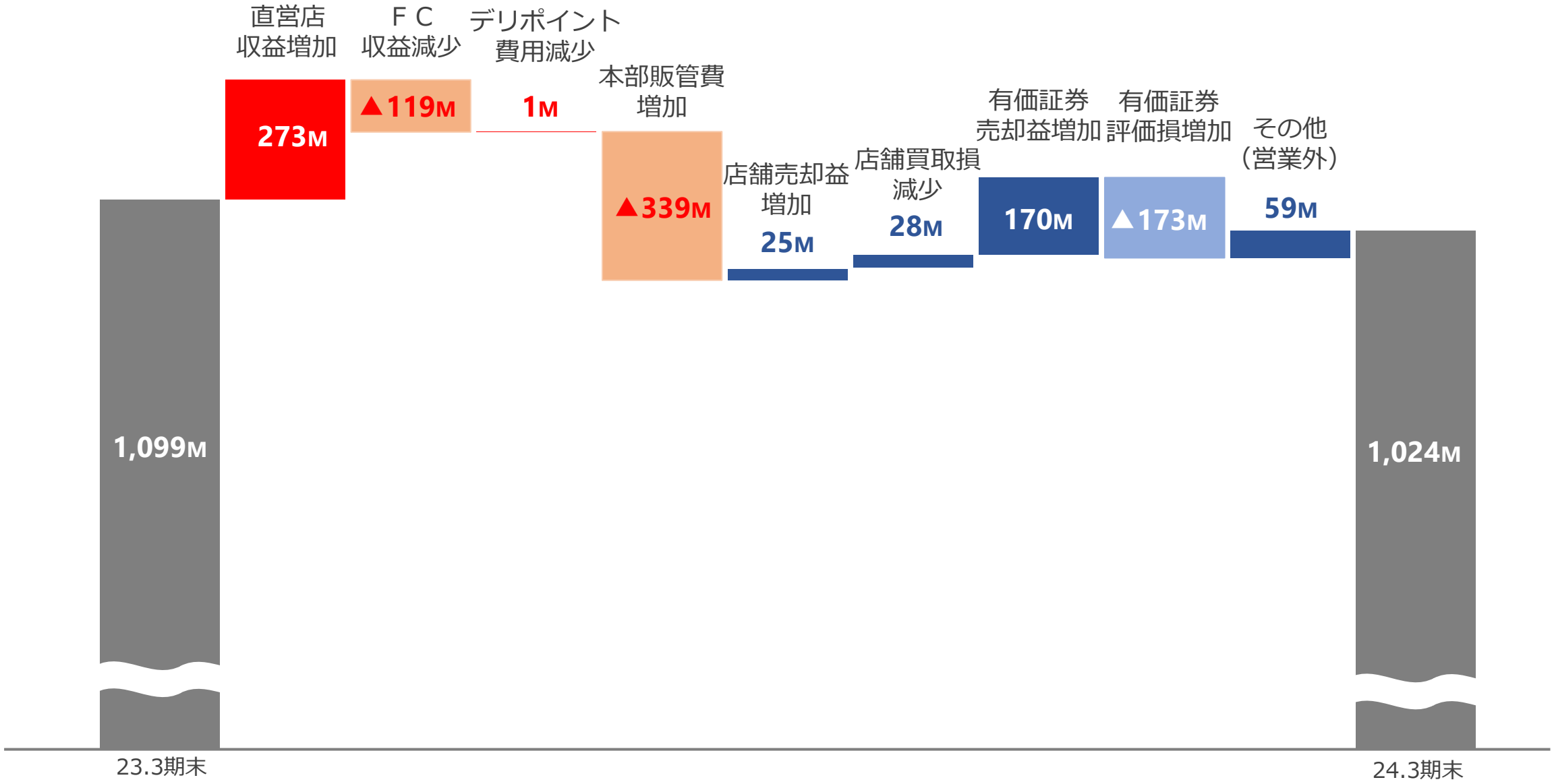
（単位：百万円）

	24.3期 通期 実績(連結)	23.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 通期 予想(連結)	計画比 (%)
親会社株主に帰属する当期純利益	364	546	△33.2	554	△34.2

増減要因

- 下記により営業外収益、営業外費用が増減。
  - 店舗売却益の増加
  - 店舗買取損の減少
  - 投資有価証券の売却益及び評価損
- 収益性の低下がみられる店舗について、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、将来の回収可能性を検討した結果、直営店舗の保有する資産等を減損損失として290百万円を計上。

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	23.3期末 店舗数	出店	閉店	24.3期末 店舗数
宅配事業	銀のさら	382	3	△10	375
	釜寅	227	7	△4	230
	すし上等！	148	2	△15 ※①	135
	銀のさら 和(なごみ)	–	10 ※②	–	10
	DEKITATE	1	–	–	1
宅配代行事業	ファインダイン	17	–	△5	12
その他	和食レストラン	2	–	△1	1
合計		777	22	△35	764

	23.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	24.3期末 拠点数
直営店	115	1	△10	△1	105
FC店	272	2	△2	1	273
合計	387	3	△12	0	378

※①② 「すし上等！」から商品内容と価格帯を刷新した宅配寿司「銀のさら 和(なごみ)」へのリブランド検証を直営店の一部店舗で実施のため。

連結B/S 対前期末

(単位：百万円)	23.3期末	24.3期末	前期比
流動資産	9,600	9,542	△58
(うち現預金)	7,142	7,471	+329
有形固定資産	1,017	640	△376
無形固定資産	379	342	△36
投資その他資産	2,542	2,453	△88
資産合計	13,539	12,978	△560
流動負債	3,594	3,512	△82
(うち1年内有利子負債)	616	613	△2
固定負債	2,813	2,203	△609
(うち1年超有利子負債)	2,263	1,661	△602
負債合計	6,407	5,715	△692
株主資本	7,015	7,111	+96
純資産合計	7,131	7,263	+131
負債・純資産合計	13,539	12,978	△560

ポイント

資産　△560百万円

【流動資産】 △ 58百万円
- 現金及び預金　＋　329百万円
- 原材料及び貯蔵品　△　407百万円

【固定資産】 △ 502百万円
- 建物及び構築物　△　248百万円
- 投資有価証券　△　235百万円

負債　△692百万円

【流動負債】△ 82百万円
- 買掛金　△　146百万円
- ポイント引当金　△　99百万円
- 未払金　＋　77百万円
- 未払消費税　＋　77百万円

【固定負債】△ 609百万円
- 長期借入金　△　602百万円

純資産　＋131百万円

【株主資本】＋ 96百万円
- 当期純利益　＋　364百万円
- その他有価証券
  評価差額金　＋　35百万円
- 新株式の発行　＋　23百万円
- 配当金　△　291百万円

収益改善への取り組み

不採算店舗の撤退

　コロナ禍におけるフードデリバリーのニーズ拡大に伴い、積極的な出店を行ってきました。しかしながら、新型コロナウイルス感染症の5類への移行に伴い、消費動向に変化が起きたこと、店舗運営人財の不足などにより、収益化が見込めないと判断した店舗について、早期に判断を行い撤退をすすめております。

当期の撤退済み店舗	8※拠点
- 関東	2拠点
- 中部	3拠点
- 近畿	2拠点
- 九州・沖縄	1拠点

※ファインダイン拠点は除く。

「ファインダイン」のサービス終了

　提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイン」は、競合や採用環境の変化により、今後の継続的なサービス提供が困難であるという結論に至りましたため、2024年5月26日をもってサービス終了を決定しております。
　今後も持続的な成長のため、継続して事業開発を進めてまいります。

その他取り組み

ソフトバンク株式会社が主体となり形成した『魚の品質規格標準化プロジェクト』にて、アドバイザー業務を担う企業として参画

当社は、これまでの「赤坂水産」が手掛けるサステナブル養殖魚「白寿真鯛」の全国販売化の実績などから、本プロジェクトを現実的・事業者視点で評価する"アドバイザー"として参画いたします。

世界的に増加する水産物への需要や、年々増え続ける1人あたりの水産物の消費量の増加から海の資源が減り続ける現状を危惧していると同時に、海への感謝の気持ちのもと、様々な取り組みへ参画し、日本はじめ世界の水産業界に貢献できるよう務めてまいります。

安全運転を競う「SDAセーフティコンテスト」への取組み

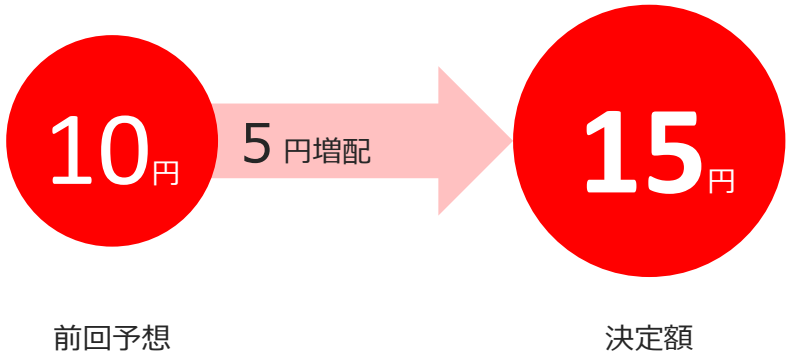
当社では、「死亡事故を出さない」という強い想いのもと、「どこでも・誰でも・安全」を第一として、様々な安全教育の取組みを進めています。

今後更に伸長していくフードデリバリー業界において、今より一層配達員の安全や教育活動が重要視されていく中で、長年取り組んできたデリバリーの安全運転への想いを業界に「伝え続ける」ことを使命と考えています。

株主還元への取り組み

期末配当予想の修正（増配）

2024年２月14日開催の取締役会において、当期の業績動向や今後の財務状況等を総合的に勘案し、2024年３月期の期末配当予想を１株あたり10円から５円増配し、15円に修正することを決定いたしました。



株主優待制度の変更（拡充）

この度、一定の株式数を保有してくださる株主様に向けて、より一層投資の魅力を高めることを目的として、株主優待制度の内容を拡充しました。

株式保有数	変更前 （2023年3月31日基準日まで）	変更後 （2024年3月31日基準日から）
100株以上 300株未満	「株主ご優待券2,500円分」1枚 または「魚沼産コシヒカリ 2kg」	「株主ご優待券2,500円分」1枚 または「魚沼産コシヒカリ 2kg」
300株以上		「株主ご優待券2,500円分」2枚 （合計5,000円分） または「魚沼産コシヒカリ2kg」2袋 （合計4kg）

2025年３月期 業績予想 – 連結

（単位：百万円）

	2025年３月期 予想		2024年３月期 実績		前期増減率(%)	
	2Q	通期	2Q	通期	2Q	通期
売上高	10,633	23,188	11,051	23,995	△3.8	△3.4
営業利益	230	1,151	318	1,067	△27.8	+7.9
経常利益	222	1,135	331	1,024	△33.0	+10.9
親会社株主に帰属する当期純利益	130	709	122	364	+6.7	+94.6

業績予想

- 継続的に行ってきた広告等の認知向上施策の効果によりフードデリバリー需要は堅調であるものの、当期において進めてきた不採算店舗や事業の整理により、売上高は減収。
- 仕入れ環境、店舗や本部のオペレーションの合理化、不採算店舗や事業の整理による収益率の改善により、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益は増益を見込む。

RIDE ON EXPRESS
HOLDINGS

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	複合化戦略の促進	海外出店
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	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	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

中期経営計画

※2023年5月15日公表

	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 <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	**コア事業 収益の最大化** **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月期の取り組みと状況

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	次スライドにて記載
	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	堅調に増加 • ﾃｲｸｱｳﾄ併設店　73店舗 • 他社ﾎﾟｰﾀﾙ出店　214店舗 （2024年3月末時点）
新規事業と新ブランドの開発	1. 海外出店への準備 • 出店モデルの検証	2024年２月12日付で、タイ王国にRIDE ON INTERNATIONAL (THAILAND) CO., LTD.を設立
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	d払い、Amazon Pay、PayPay、au PAYなどのキャッシュレス決済に対応

銀のさら 和(なごみ)

【ブランドコンセプト】

▼概要
すし上等！を「銀のさら 和(なごみ)」へとリブランドし展開

- 盛り込み寿司は人気の定番ネタを使用した本格寿司。
- 定番の盛り込み寿司に、カスタマイズできるよう小サイズの3点商品を拡充。
- お一人様でもお求めやすいセット販売を追加。
- 普段使いし易く、お寿司に合う総菜やうどん、茶碗蒸しなどをご用意。

銀のさら 和(なごみ)

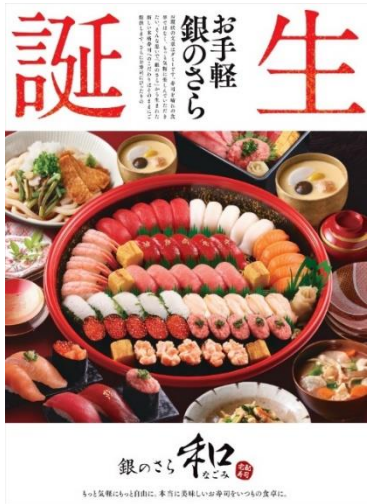
【検証状況】

▼対象店舗
直営店　10店舗

▼検証開始日
2023年12月

▼検証結果
- 売上高は、現状のすし上等！全店平均と同程度の月商。
- 現在運営をしているすし上等！と比較し、件数減に対し、客単価は増加となる。
- セット販売などのクロスセルが奏功し、客単価が好調。
- 単価増により1件あたり粗利が増加したものの、売上目標も目指すための検証を継続する。

▼改善策
- 販促デザインを変更することにより、ブランディングと販促効果の向上。



釜寅:コンセプト変更

【ブランドコンセプト】

▼概要
　うなぎ(ひつまぶし)を軸としたメニュー訴求と、品質の向上。

- 釜寅で使用してきた「釜飯」という名称を廃止し、「ひつまぶし」という名称に統一。
- メニュー紙面での訴求方法を一新。
- うなぎ商品の訴求強化のため、既存商品の商品数を大幅に削減。

【検証状況】

▼対象店舗
　直営店　8店舗

▼検証開始日
　2023年11月

▼検証結果
・売上高は、現状の釜寅運営店舗平均と同程度。
・件数減に対し、客単価は増加となる。

▼改善策
・削減した商品の一部追加。

釜寅：創業20周年記念キャンペーン

2024年に20周年を迎える「釜寅」は、20周年記念キャンペーンを2024年3～9月の期間で開催します。20周年に合わせて商品・サービスともに施策を展開するとともに、新規顧客の獲得、認知獲得・拡大に繋げていきます。

今月のイチオシ

デリポイント

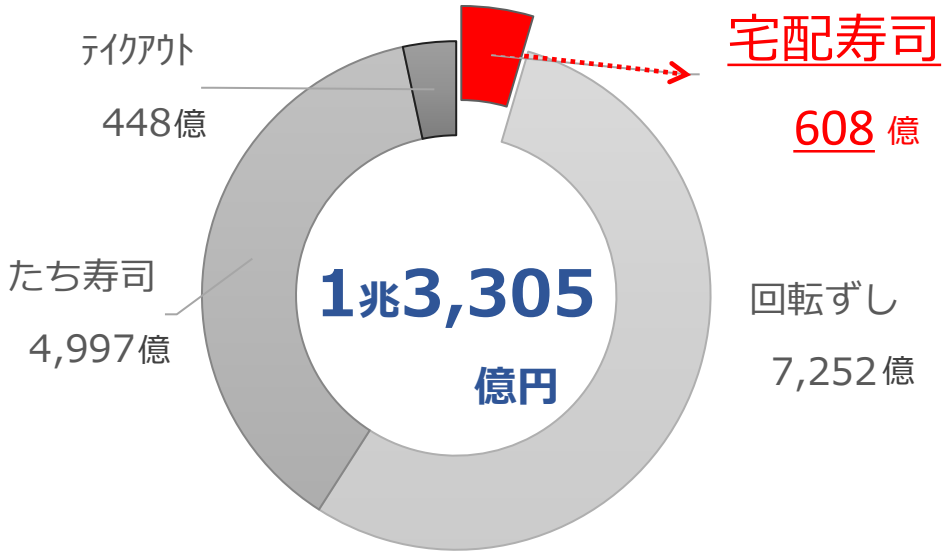
プレゼント企画 第１弾

RIDE ON EXPRESS
HOLDINGS

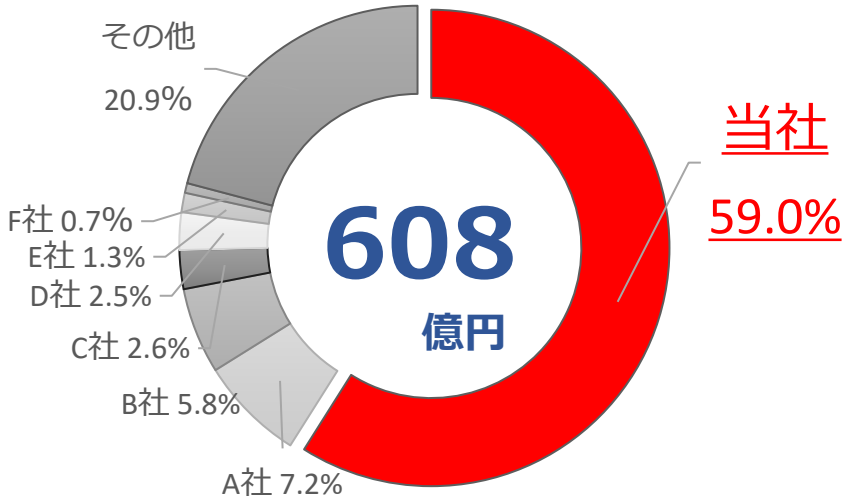
補足資料

市場規模

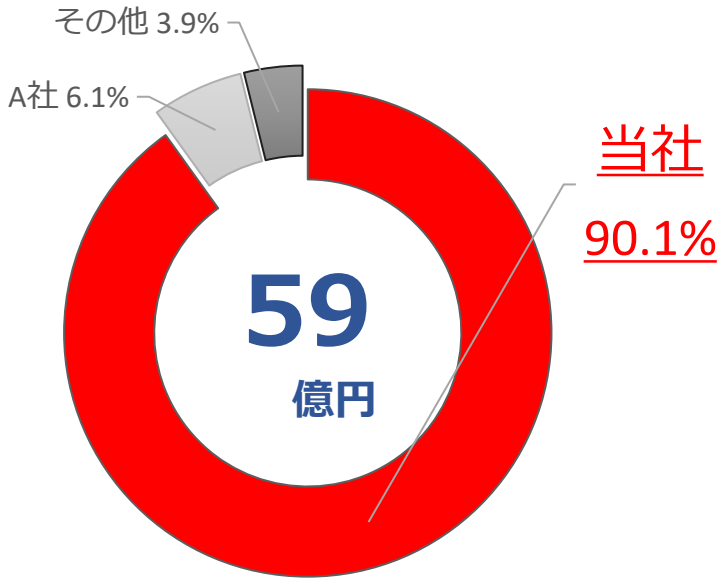
※株式会社富士経済（外食産業マーケティング便覧2023）より



日本の寿司市場（2022年実績）



宅配寿司市場（2022年実績）



宅配釜飯市場（2022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	3,442名/うち正社員356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　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