

BUSINESS REPORT

第21期 | 2021年4月1日から2022年3月31日まで

証券コード:6082







ライドオンエクスプレスホールディングスのビジネス 磐石のビジネスモデルで12期連続成長を実現! さらなる成長に向けたチャレンジへ

当社グループは効率的な店舗展開を実現するビジネスモデルにより、ニューノーマル時代においてもお客様の支持を得て、現在12期連続増収を実現しています。ここでは当社グループの基本的なビジネスモデルとシェアをご紹介しますとともに、いま当社が取り組むチャレンジを株主の皆様にお伝えします。


CHALLENGE.1 販売チャネルの多角化


宅配寿司「銀のさら」を主力ブランドとし 当期より販売チャネルの多角化を開始

宅配事業    

「銀のさら」と「釜寅」の2大ブランド、および「銀のさら」の妹ブランド「すし上等!」を展開するデリバリーサービス事業です。また、2021年には肉メニューを中心とした新宅配サービス「DEKITATE」がスタート! 確かな商品力と独自のマーケティングノウハウ、「複合化戦略」を武器に展開エリアを拡大するとともに、販売チャネルの多角化にも取り組んでまいります。



 **宅配寿司業界
売上・店舗数No.1**

 **宅配釜飯業界
売上・店舗数No.1**

TAKE OUT テイクアウト併設店の増店

コロナ禍における持ち帰り需要の高まりを受け、テイクアウト併設店の増店を進めています。新規店舗での導入に加え、既存店舗での人的配置の最適化により当期は28店舗を増店(2022年3月時点計53店舗)。今後さらなる増店を進めてまいります。




HTR レストラン業態を検証中!

多角的な販売チャネルの構築に向け、「銀のさら」「釜寅」ブランドの和食レストラン業態にも挑戦しています。2019年より岐阜県岐阜市に出店、現在2店舗を展開し、継続的に検証を進めています。




DEKITATE 専門店の肉メニューを中心とした新宅配サービス「DEKITATE」の展開



 **とんかつ専門店
粉豚(コブタ)**


ブランド豚肉を使用し、厚さ2.5cmの肉厚ジューシーなとんかつ。写真は「粉豚特上ロースカツ弁当」。



 **国産牛 炭火焼肉
SAMURAI**

厳選されたサンカク・カイノミ・リブロース・サーロインの4種類の部位を中心に使用。写真は「上カルビ弁当」。



 **牛たん専門店
まっしま**

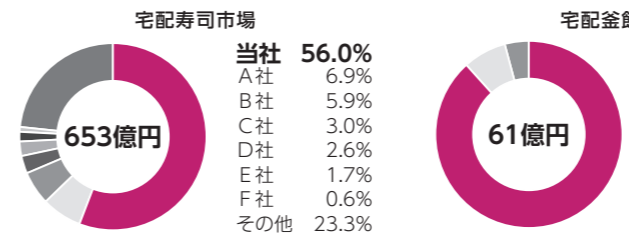
高級部位「タン元」を10mmの肉厚で使用し、高火力の炭火で焼き上げます。写真は「厚切り牛たん(大)」。

2021年4月より新宅配サービス「DEKITATE(デキタテ)」を東京都内一部エリアで開始しました。「専門店の美味しさをご自宅でも!」をコンセプトに、専門店の肉メニューとして「とんかつ」「焼肉」「牛たん」などの5ブランドを展開。商品開発には一から研究を重ね、数年の開発期間を経て美味しさと“できたて感”を感じてもらえる工夫を施しました。今後さらにブランドを拡充予定です。

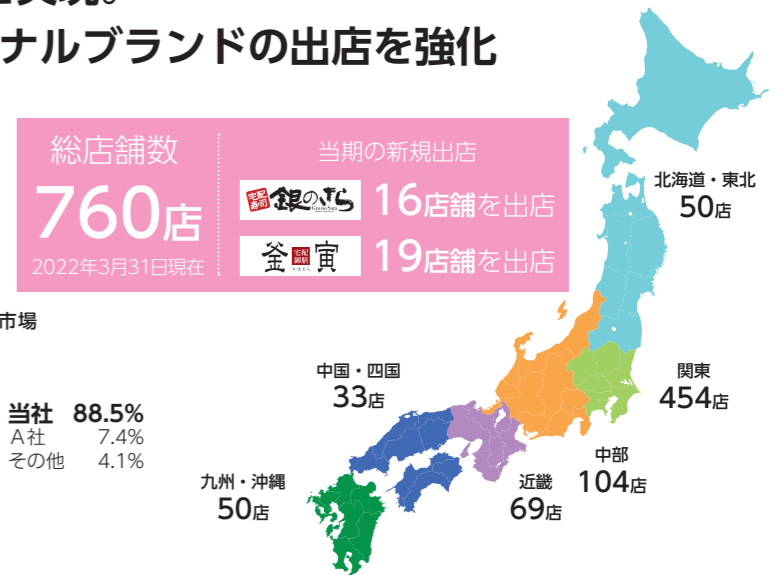
CHALLENGE.2 新規出店数の拡大

宅配寿司・釜飯市場No.1シェアを実現。 さらなる事業成長に向け、オリジナルブランドの出店を強化

当社グループは全国40都道府県に出店し、デリバリーサービスを展開。下記にご説明する「複合化戦略」によって高効率な事業を展開し、宅配寿司・釜飯市場において圧倒的No.1のシェアを獲得しています。また、当期より新エリアへの出店拡大も進めています。



株式会社富士経済 「外食産業マーケティング便覧2021(2020年実績)」より



効率的な店舗展開を実現する「複合化戦略」

宅配店舗の特性を活かし、1拠点に「銀のさら」を核として複数ブランドを出店。店舗設備・物流インフラ・食材・人材・顧客データなどを共有し、高い生産性を実現しています。また、昨今ではテイクアウト需要に応え、優位性を損なわずニーズを取り込む体制を構築しています。

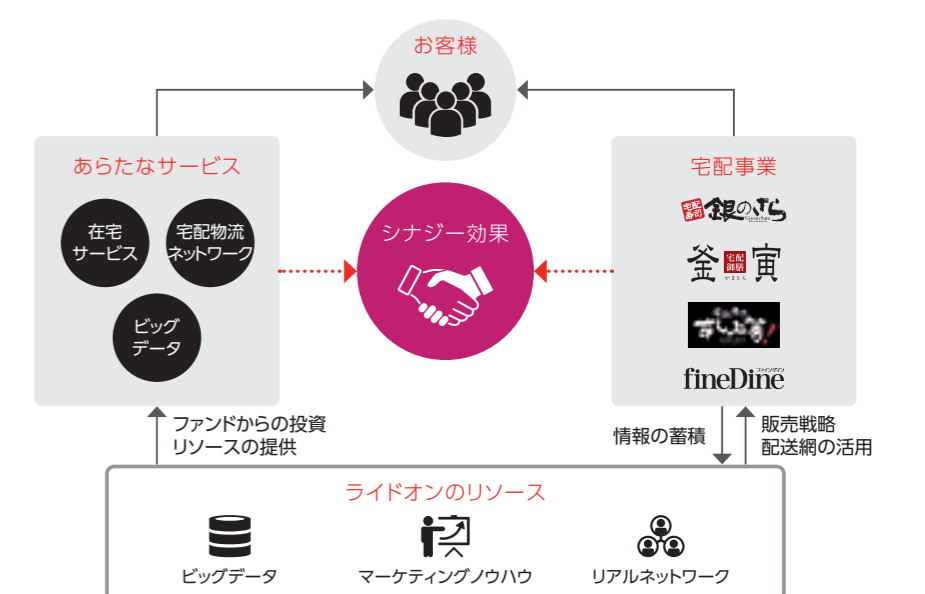


フードデリバリーの4つの優位性

- 1 立地にとらわれない**
立地の優位性に左右される外食と異なり、住宅街などに店舗が可能。物件が見つかりやすく家賃が安い
- 2 初期投資が低い**
お客様を迎える店舗ではないため、外装・内装費を抑えられる
- 3 座席や顧客滞留による制約を受けない**
外食と異なり、顧客の滞留時間や席数などの物理的制約が少なく、効率的な売上獲得ができる
- 4 One to One マーケティング**
注文受付時に得られる顧客情報などを活かし、個々のお客様に最適な販促活動を行うことができる

CHALLENGE.3 「次世代ホームネット戦略」の実現

全国に店舗展開するリアルネットワークと、事業活動において蓄積された膨大な顧客データ(ビッグデータ)、さらにLINEなどのコミュニケーションツール等を活用した先端的なマーケティングノウハウという経営リソースを当社は保有しています。今後、業務提携やM&Aによる外部リソース、ファンドからの投資などを通じ、シナジーを生み出すことで新たなサービスの展開を構想しています。すべてのお客様がご自宅にしながらして、より便利で快適な新しいライフスタイルを享受できる「次世代ホームネット戦略」の実現に向け、これを基本戦略として取り組んでまいります。



魅力的な商品と強いブランドを開発し、 フードデリバリー市場を深耕していきます。

株主の皆様におかれましては、日頃より当社グループ事業へのご理解とともに厚いご支援を賜り、心より御礼申し上げます。

ここに第21期(2022年3月期)の営業状況を報告し、今後の事業展開について説明させていただきます。ご一読のほどお願い申し上げます。

■ 第21期の営業状況を振り返って

コロナ禍が長期化し、緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置が続いた第21期は、日常利用としてのフードデリバリー需要が増加し、宅配食市場は堅調に推移しました。

そうした中で当社グループは、近年抑制していた新規出店を再開し、テイクアウト併設型店舗を拡大しつつ、各ブランドの商品



戦略・販売戦略を積極展開することで、売上高および利益の最大化を図りました。また第21期より開始した新宅配サービス「DEKITATE(デキタテ)」の検証を継続し、デリバリーブランドの拡充や新たなシステム開発への投資を実行しました。

営業状況は、「銀のさら」「釜寅」「すし上等」の主要3ブランドがいずれも順調に売上を伸ばし、直営店・FC店を合わせたチェーン総売上高は、過去最高の427億円に達しました。期末現在の拠点・店舗数も過去最大を更新し、合計378拠点・760店舗(前期末比14拠点・19店舗増)となりました。一方、利益面は、新規出店と開発投資による費用増に加え、期後半からは、資源価格の高騰に伴う仕入環境の悪化が響きました。

その結果、第21期の連結業績は、売上高257億3百万円(前期末比1.3%増)、営業利益19億43百万円(同19.7%減)、経常利益19億99百万円(同17.7%減)、親会社株主に帰属する当期純利益12億46百万円(同16.7%減)となりました。期初の予想を超えて増収を確保し、各利益段階において想定していた減益幅も大きく縮小することができた状況です。

■ 今後の方向性と第22期の見通し

当社グループは、成長戦略における商品力・ブランド力の重要性を踏まえ、デリバリーに特化した魅力的な商品と強いブランドを開発し、商圈適性に合わせたブランドの複合化展開に注力していきます。その一環として、都内一部エリアで検証中の「DEKITATE」は、「とんかつ専門店 粉豚」「国産牛炭火焼肉 SAMURAI」「牛たん専門店 まつしま」の肉メニュー特化ブランドに、「鰻一本重 ゆす木」

代表取締役社長 江見 朗



「アジアン屋台飯 ASIAN BOWL CLUB」を新たに加え、主要3ブランドとの複合化を進める方針です。

また今後は、拠点・店舗を路地裏から視認性の高い立地へ移設し、テイクアウトの付設や提供ブランドの拡充を行う「メジャー化」によって市場を深耕していきます。

一方、配送ネットワークについては、自社配送のみにならず、ギグエコノミー型のオンラインフード注文・配達事業者とも連携し、より早く効率的なシステムの構築を目指します。そしてマーケティング面では、顧客データを自社で保有し、ビッグデータの活用による強化を図っていく考えです。

第22期は、ここに述べました成長戦略に基づき、出店拡大をさらに加速しつつ、開発投資を継続していきます。市場は引き続き堅調に推移しており、増収が見込める状況ですが、新規出店および開発投資により費用が増加し、仕入環境の悪化も続いていくと想定しています。

以上を前提として、第22期の連結業績は、売上高266億3百万円(当期比3.5%増)、営業利益18億17百万円(同6.5%減)、経常利益18億17百万円(同9.1%減)、親会社株主に帰属する当期純利益11億40百万円(同8.5%減)を予想しています。

■ 株主の皆様にお伝えしたいこと

今回の期末配当は、株主還元の水準を高めるべく予定より増額し、普通配当1株当たり30円(前期は普通配当10円・特別配当20円)とさせていただきます。これにより配当性向は25.1%(前期は21.3%)となりました。第22期の期末配当は、普通配当30円(配当性向26.6%)を予定しています。引き続き積極的な成長投資を実施しつつ、利益の拡大につなげて配当を拡充し、自社株式の取得と合わせてバランスのいい株主還元を実施してまいります。

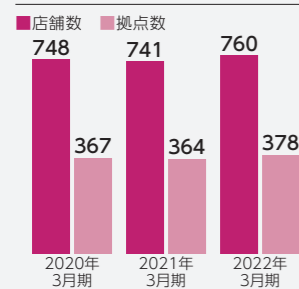
なお当社は、東京証券取引所の市場区分再編に際し、プライム市場に移行しました。今後、同市場が求めるガバナンス水準の向上と開示の充実に向けて社内体制を整備し、企業価値向上を実現する仕組みづくりを進めることで、株主・投資家の皆様の信頼に添えていく所存です。

これからの当社グループは、市場の隆盛を背景に、ストレートに拡大を追求するステージに入るため、その成長戦略は、従来よりもわかりやすく明快なものになるでしょう。株主の皆様におかれましては、私たちの飛躍にご期待いただき、長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

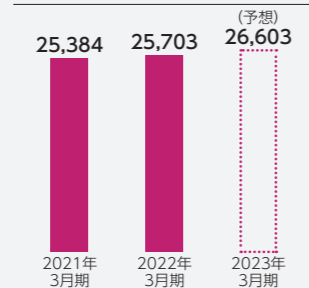


連結業績

店舗数/拠点数



売上高



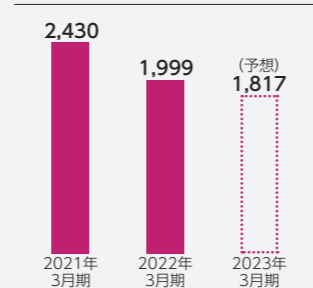
ROA(総資産利益率)

10.5%

ROAは、10%程度だと「かなり優良」、5%前後だと「良い」、1~2%程度で「普通」とされます。

計算方法
当期純利益 / (期初総資産 + 期末総資産) ÷ 2

経常利益



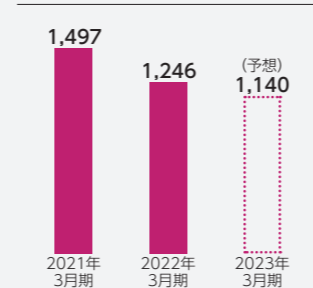
ROE(株主資本利益率)

16.9%

ROEは、20%前後だと「かなり優良」、10~15%だと「良い」、10%弱程度で「普通」とされます。

計算方法
当期純利益 / (期初株主資本 + 期末株主資本) ÷ 2

親会社株主に帰属する 当期純利益



総資産回転率

2.24回

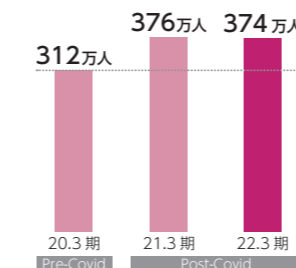
総資産回転率は、平成30年中小企業庁の調査によると、業種別に異なりますが、平均1.0~2.0回となります。

計算方法
売上高 / 総資産

参考指標

有効顧客数

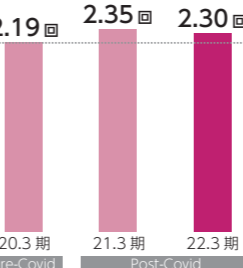
有効顧客数は前年比並で推移



※ 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。

有効顧客数あたり 年間平均注文回数

日常使い需要が減り微減となる



※ 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。

目指す経営目標

拠点数

500拠点
(22.3期末 378拠点)

ブランド 店舗数

1,000店舗
(22.3期末 760店舗)

チェーン 総売上高

600億円
(22.3期 427億円)

特集 障がい者雇用促進への取り組み

障がいのある方の雇用促進のための新会社 株式会社ライドオンシーズを設立



当社グループは、障がいのある方に継続的に意欲をもって活躍できる機会を創出するための新会社「株式会社ライドオンシーズ」を2022年4月1日に設立いたしました。障害者雇用促進法で規定された「障害者雇用率制度」に基づき、企業としての責務を果たすことはもちろんのこと、SDGsの理念である「誰一人取り残さない社会」の実現に向け、障がいのある方の職業生活における自立と安定に寄与してまいります。



誰もが仕事にやりがいを感じながら、 楽しく働ける場を提供していきます。



株式会社ライドオンシーズ
シニアマネージャー
末次 正枝

当社グループの障がい者雇用は従来、人事部が募集・採用した人材が店舗に配属されていましたが、配属先の受け入れ態勢や、能力と業務内容のマッチングなどに課題がありました。これを解決するには障がいを持つ従業員が、指導員のサポートを受けながら業務に携わり、活躍できる職場を設ける必要があります。そうした考えのもと、グループ内の障がい者雇用およびマネジメントを一括して行う特例子会社*として設立されたのが、ライドオンシーズです（※現時点では申請中）。

ライドオンシーズは現在、東京都大田区の事務所に障がいを持つ6名の従業員が勤務し、主な業務として直営店に納品する箸セットを作成している他、本社の清掃、退職アルバイトの勤怠カード処理、宛先不明となったダイレクトメールの発送停止登録なども行っています。事務所内では、指導員2名が業務を管理・サポートしています。就労定着支援を受けている従業員もあり、指導員は支援先の方々とも連携を取りながら、働き方や今後の目標を考えています。

今後は、地域社会とつながる各種イベントの場として廃校を活用する「廃校プロジェクト」、農園体験イベントや野菜栽培・販売に携わる「農業プロジェクト」など、多様な従業員が活躍できる場を拡げていく考えです。

この取り組みを継続し、誰もが仕事にやりがいを感じながら、個性を活かして楽しく働ける場を提供していきます。



2022年3月期 トピックス

2021 5.1 銀のさら公式サイト・アプリ会員300万人突破記念キャンペーンを実施

宅配寿司「銀のさら」では、公式サイト・アプリ会員の300万人突破を記念し、3つのデリポイント還元キャンペーンを実施。5月1日～9日のお届け限定でポイント最大20倍還元。さらに5月1日～5日は50人に1人、5月8日～9日は20人に1人の割合でご注文金額の全額ポイント還元を実施しました。



2021 7.1 山梨県産極上うなぎを使用した「温泉ワインうなぎ釜飯」を発売

宅配御膳「釜寅」では7月1日～8月31日の期間限定・オンライン限定で「温泉ワインうなぎ釜飯」を販売。山梨の温泉湧水で育成した肉厚で雑味のない国産うなぎを深蒸しし、山梨産赤ワインを風味づけに使用した特製タレで焼き上げました。「いま!これ!勝負ネタ」として送り出すワンランク上の釜飯です。



「銀のさら」の新しい顔!期間・WEB限定販売 「いま!これ!勝負ネタ」の魅力

宅配寿司「銀のさら」では2021年4月より、左のロゴがついた「いま!これ!勝負ネタ」を続々展開し、お客様の高い支持を得ています。この新シリーズの魅力についてご紹介します。



「いま!これ!勝負ネタ」とは?

旬の食材や希少な食材など、お寿司屋さんで季節ごとの看板メニューになるような厳選されたネタをWEB注文限定・期間限定・数量限定でご提供しています。通常商品のように大量供給できない食材であり、ヘビーユーザーのお客様にも飽きずに楽しんでいただけるサービスです。

現在の勝負ネタは下記のサイトをご覧ください。
WEBサイト <https://www.ginsara.jp/campaign/osusume/>



企画商品の一例



近大生まれマグロ

2002年に近畿大学水産研究所が世界で初めて実現した完全養殖マグロ。愛媛県宇和島の潮流が速いきれいな海で育てあげること、脂が豊富にのり、しっとりとした身に仕上がっています。



近大生まれのブリヒラ

「ブリヒラ」は近畿大学水産研究所が生み出した、ブリとヒラマサの良さを最大限に引き出したハイブリッド種。フード業界の全国チェーンで初めて「銀のさら」が取り扱うこととなりました。



高知県 四万十市産 うなぎ白焼き

四万十川支流の美しい地下水で育った臭みのない養殖うなぎを白焼きでご提供。皮目を二度焼きしたサクッリ感とフワッとした身の食感をお楽しみいただけます。



アカジンミーパイ

沖縄三大高級魚のひとつ、アカジンミーパイの皮目を残し、湯引きすることで皮の柔らかさと上品な脂のりを味わえます。シークワサー果汁を塗り、夏らしくさっぱりとした後味に仕上げました。

水産資源の保護活動支援を目的とした 近畿大学水産研究所とのコラボレーション

近年、世界的な魚食の拡大により、水産資源の枯渇が危ぶまれています。近畿大学水産研究所が取り組む先進的な養殖技術の研究は「獲る漁業から、つくり育てる漁業」への転換に寄与し、持続可能な水産資源の利用につながるものです。当社グループは「近大生まれ」の魚を積極的に取り扱うことで、間接的に水産資源保護のサポートにつながるを期待しています。



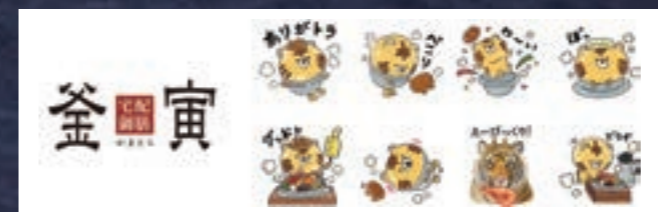
「釜寅」「すし上等!」でも勝負ネタを提供!

「いま!これ!勝負ネタ」のご好評を受け、ブランドを横断した展開を開始。2022年には宅配御膳「釜寅」で「厚切り牛タン釜飯」を、「すし上等!」では「いくらあふれるサーモン丼」を期間限定・数量限定で販売しています。



2022 2.1 宅配御膳「釜寅」初のLINEスタンプ ほかほかゆる〜い「トラかまさん」が初登場

宅配御膳「釜寅」より初のLINEスタンプ、「トラかまさん」のスタンプ全8種類を2022年2月1日から配信しました。可愛らしさだけでなく、LINEメッセージでの使いやすさも重視しており、「釜寅」LINE公式アカウントを友だち登録することで無料ダウンロードできます。*



*ダウンロード期間は終了しています。

2022 2.1 「銀のさら」が厳選した、お寿司に最適なノンアルコールドリンクを期間限定販売

「ノンアルコール」の広がりを受け、「銀のさら」では寿司とのマッチングをお楽しみいただける「常陸野ネストビールNON ALE」と「セレブレ ノンアルコール スパークリング ミニ」の2種のノンアルコールドリンクを2022年2月1日～5月31日期間限定・オンライン限定で販売しました。



IRメールマガジンにぜひご登録ください!

<http://ir.rideonexpresshd.co.jp/ja/mail.html>

当社では最新のIR情報をお届けするIRメールマガジンにて、決算関連やニュースリリースなどの情報を発信しています。ご登録は当社コーポレートサイトのIR情報ページから簡単に行うことができます。



ケータイ、スマホのQRコード
読取機能で簡単アクセス



株主優待のご案内

● 優待対象基準

毎年3月31日現在の株主名簿に記載または記録された当社株式1単元(100株)以上保有の株主様を対象といたします。

● 優待内容

全国の宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜寅」、宅配寿司「すし上等!」、レストランの宅配代行「ファインダイニング」店舗にてお使いいただける「ご優待券2,500円分」を贈呈いたします。また、宅配可能な店舗がない等の理由でご優待券をご利用されない方は、「新潟県魚沼産コシヒカリ(新米)2kg」をお選びいただくことも可能です。



株主ご優待券見本

● 優待券のご利用条件

- (1) ご優待券は宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜寅」、宅配寿司「すし上等!」、レストランの宅配代行「ファインダイニング」店舗にて、ご利用代金2,500円分としてご利用いただけます。
- (2) 宅配可能な店舗につきましては、下記ウェブサイトにてご確認ください。



- (3) その他、詳細につきましては当社ホームページ等でご確認ください。

ライドオンエクスプレスホールディングス 株主優待

検索

コーポレートデータ (2022年3月31日現在)

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 (英文商号) RIDE ON EXPRESS HOLDINGS Co.,Ltd.
本社所在地	〒108-6317 東京都港区三田三丁目5番27号
設立	2001年7月
資本金	10億5,582万円
従業員数	3,925名/うち正社員394名(連結)
事業内容	フードデリバリーチェーンの経営管理業務

役員 (2022年6月24日現在)

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	富板 克行
常務取締役	水谷 俊彦
常務取締役	赤木 豊
取締役(監査等委員)	瀧谷 啓吾
取締役(監査等委員)	岩部 成善
取締役(監査等委員)	齋藤 正夫

(注) 取締役 瀧谷啓吾、岩部成善、齋藤正夫は、社外取締役であります。

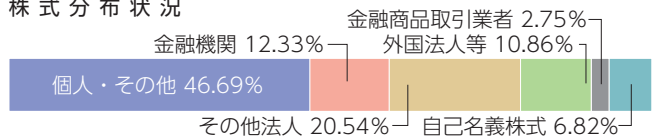
株式情報

発行可能株式総数	40,000,000 株
発行済株式の総数	10,854,047 株
株主数	20,359 名
大株主	

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社エミA&Y	2,113,700	20.90
江見 朗	738,228	7.30
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	696,300	6.88
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	566,200	5.60
PERSHING-DIV. OF DLJ SECS. CORP.	498,200	4.93
松島 和之	185,692	1.84
富板 克行	161,561	1.60
渡邊 一正	112,500	1.11
水谷 俊彦	91,805	0.91
BNY GCM CLIENT ACCOUNT JPRD AC ISG (FE-AC)	91,320	0.90

※ 持株比率は自己株式を控除して計算しております。

株式分布状況



株主メモ

事業年度	毎年4月1日から 翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月開催
定時株主総会の基準日	毎年3月31日
単元株式数	100株

公告方法

電子公告の方法により行います。
但し、やむを得ない事由により電子公告することが出来ない場合は、日本経済新聞に掲載します。

株主名簿管理人

三菱UFJ信託銀行株式会社

ご連絡先

三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
東京都府中市日鋼町1-1
電話 0120-232-711(通話料無料)
郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

見直しに関する注意事項

本冊子に記載されている業績見直し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

株式会社 ライドオンエクスプレスホールディングス

〒108-6317

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

<http://www.rideonexpresshd.co.jp>



この冊子は環境保全のため、植物油インキとFSC® 認証紙を使用しています。
見やすく読みまちがえにくいユニバーサルデザインフォントを採用しています。