

BUSINESS REPORT

第19期 | 2019年4月1日から2020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は ビジネスモデルが強い！

事業内容

宅配事業

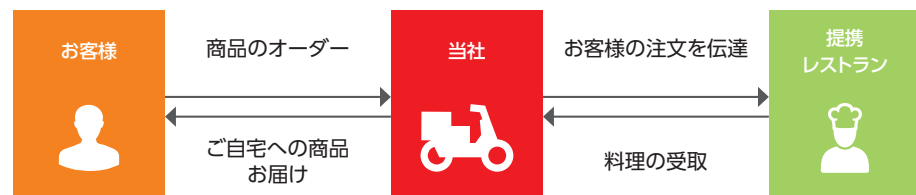


「銀のさら」と「釜寅」の2大ブランド及び「銀のさら」の妹ブランド「ずし上等！」を展開するデリバリーサービス事業です。確かな商品力と独自のマーケティングノウハウ、そして、同一店舗内で複数ブランドを展開する複合化戦略(ページ下段参照)を推進しています。

宅配代行事業



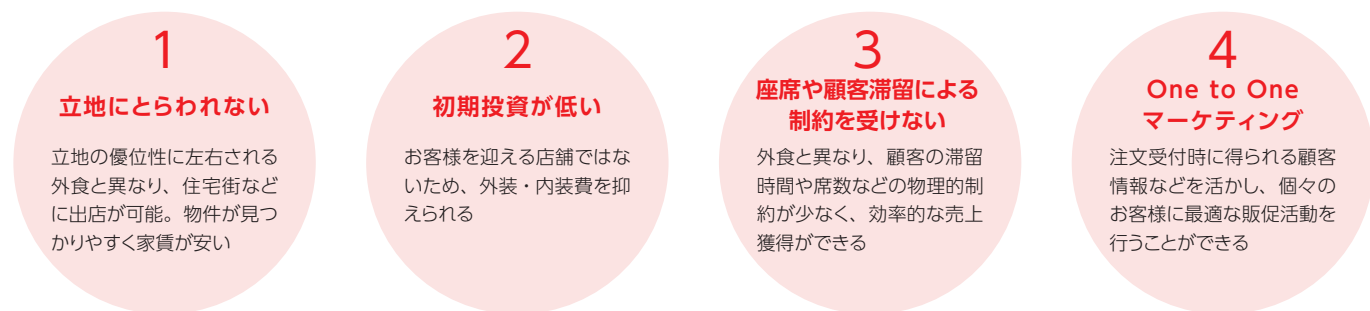
宅配機能を持たない提携レストランに代わってお料理をデリバリーするサービスです。宅配の代行だけでなく、紙・WEB媒体における効果的な情報発信を行いますので、提携レストランの広告宣伝機能も担っております。



宅配に 特化する強み

フードデリバリーの優位性を活かした 複合化戦略で効率的な事業運営が可能

フードデリバリーの4つの優位性



複合化戦略

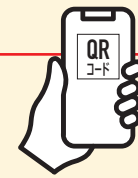
「お客様が来店しない」という宅配店舗の特性を活かし、「銀のさら」を核として1拠点に複数のブランドを出店しています。単一でも力のあるデリバリーブランド店舗を同一拠点内に複合化して出店することで、店舗設備・物流インフラ・食材・人財・顧客データなどを共有して生産性を高めつつ、売上の拡大につなげています。



複合化戦略の効果	
1拠点あたりの売上高の拡大	↑
初期投資の抑制	↓
家賃等の固定費率の低減	↓
運営のための変動費	↓
アイドルタイムの相互活用	↑
人件費率の低減	↓
顧客データの相互活用	↑
経営資源の有効活用	

IRメールマガジンにぜひご登録ください！

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。



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

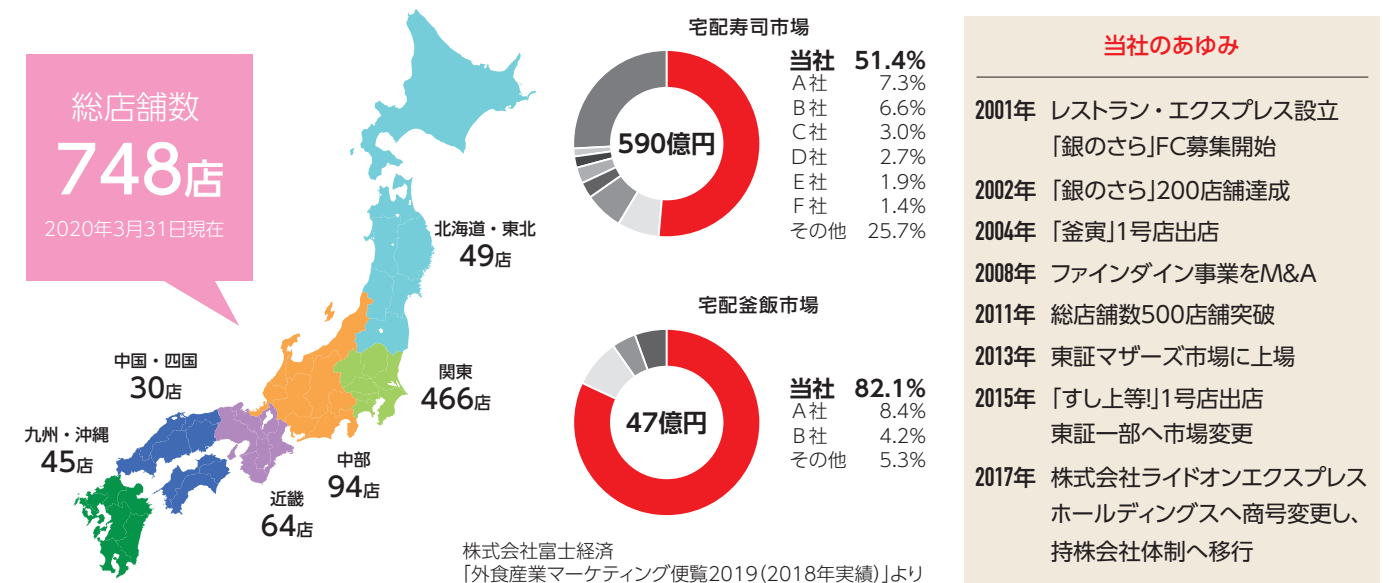
ケータイ、スマホのQRコード読取機能で簡単アクセス



成長とシェア

日本全国で事業を展開 宅配寿司・釜飯市場で 圧倒的No.1シェアを獲得！

北海道から沖縄まで全国38都道府県(2020年3月現在)に出店し、デリバリーサービスを展開しています。クオリティにこだわった商品・質の高いサービスでお客様にご支持いただき、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。



当社のあゆみ

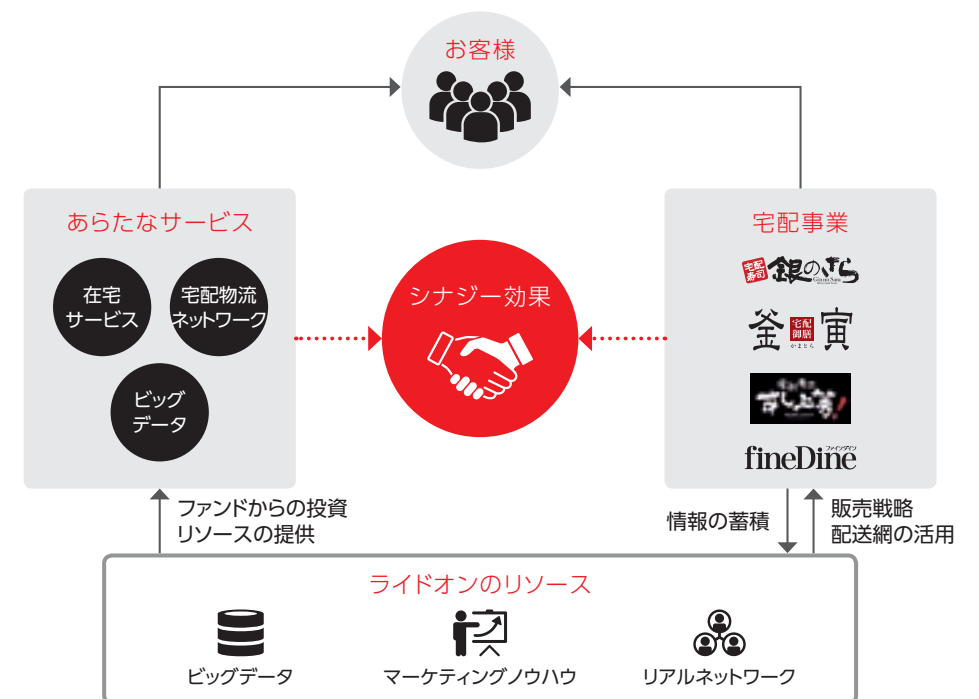
- 2001年 レストラン・エクスプレス設立
「銀のさら」FC募集開始
- 2002年 「銀のさら」200店舗達成
- 2004年 「釜寅」1号店出店
- 2008年 ファインダイニング事業をM&A
- 2011年 総店舗数500店舗突破
- 2013年 東証マザーズ市場に上場
- 2015年 「ずし上等」1号店出店
東証一部へ市場変更
- 2017年 株式会社ライドオンエクスプレスホールディングスへ商号変更し、持株会社体制へ移行

基本戦略

「誰もがご自宅にいながらにして享受できる、より便利で快適な新しいライフスタイルの創出」に向けて

「次世代ホームネット戦略」

全国の宅配拠点(デリバリー)ネットワークと、事業活動において構築した顧客データベース(ビッグデータ)、One to Oneマーケティングによる販売促進ノウハウ、それらリソースとのシナジー効果を上げられる業務提携やM&A、ファンドからの投資などを通じ、より多くのお客様に支持される本物の味と、自宅にいながらにして「受けられるサービス・楽しめるコンテンツ・届けられる商品」をスピーディに提供することによって、「誰もがご自宅にいながらにして享受できる、より便利で快適な新しいライフスタイルの創出」に貢献していく「次世代ホームネット戦略」を基本戦略としています。



フードデリバリーの一強を目指し、飛躍的な成長を実現します。

新型コロナウイルス感染症の拡大を受け、株主の皆様におかれましては多々ご苦慮されていることと拝察いたします。お亡くなりになられた方々に謹んでお悔み申し上げますとともに、罹患された方々の一日も早い回復をお祈り申し上げます。

ここに第19期(2020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。



代表取締役社長 江見 朗

第19期の営業状況を振り返って

当期は、「銀のさら」「釜寅」「すし上等」の各ブランドによる宅配事業が好調に推移し、売上高・利益ともに前年を超えて大きく増加しました。ゴールデンウィークの長期化による特需に加え、自社ポイント制度「デリポイント」の発行や、近年注力してきたWEB注文の促進が効果を上げ、利用機会と顧客層の拡大につながりました。「銀のさら」は、自社WEBサイトからの注文比率が目標の40%に達し、提携他社サイト経由の注文を合わせると約55%、宅配代行事業「ファインダイン」では約70%に上昇しています。

複合モデルの展開では、「銀のさら」のテイクアウト併設店舗が14店舗(前期比5店舗増)となり、テイクアウト需要を取り込んで順調に売上を伸ばしました。また当期は、より収益性が高い新たな新複合モデルの実証実験として、イートイン+テイクアウト+デリバリー型の和食レストラン業態を岐阜県内にオープンし、いずれも好成果を上げています。

以上の結果として連結業績は、売上高が10期連続増収となる

210億34百万円(前期比2.6%増)に達し、利益面も営業利益13億79百万円(同33.0%増)、経常利益13億14百万円(同21.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益7億98百万円(同19.9%増)と大幅増益を果たしました。

今後の事業展開と第20期の見通し

現在、新型コロナウイルス感染症の拡大が外食市場のみならず、社会全体に甚大な影響を及ぼしています。当社グループ事業においては、今年2月から3月にかけて法人需要およびイベント需要が減少し、当期業績に若干のマイナス影響を受けました。しかし緊急事態宣言が発令された4月以降は、飲食店舗の営業休止と外出自粛による「巣ごもり消費」の増加を受け、フードデリバリーの需要が一気に拡大し、足もとの営業状況は前年を大幅に上回る水準で推移しています。

当社グループでは、この環境変化を機会として捉え、感染防止対応に万全を期し、社会の要請に応えるべく営業体制の保持に

努めています。同時に、中長期の成長を目指す宅配代行事業「ファインダイン」の拡大に向けて、フードデリバリー需要の増加を背景に、取り組みを加速しています。

これまで「ファインダイン」は、配送システムなど「足回りのエンジン」を整備し、大手外食ブランドとの提携などを通じて、本格展開への布石を打ってきました。将来的には、ポータルサイトと連携した「集客のエンジン」を確保した上で、「足回りのエンジン」を持つ強みを活かし、フードデリバリーにおける一強を目指します。あらかじめ宅配事業の店舗・バイク・人員を備えて代行サービスを提供する「ファインダイン」は、競合他社に比べて利益面で圧倒的に優位であり、外食市場の攻略に必要な収益性を十分保持していけると考えています。

当社グループは、第20期(2021年3月期)を「デリバリー元年」と位置付け、「ファインダイン」による宅配代行事業の本格展開を進めていきます。また宅配事業においても、引き続き増加が見込まれる需要を取り込みつつ、テイクアウトおよびイートインの併設を拡大し、成長を加速していきます。

第20期の連結業績は、売上高221億03百万円(当期比5.1%増)、営業利益16億04百万円(同16.3%増)、経常利益16億12百万円(同22.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益10億00百万円(同25.3%増)を予想しています。

株主の皆様にお伝えしたいこと

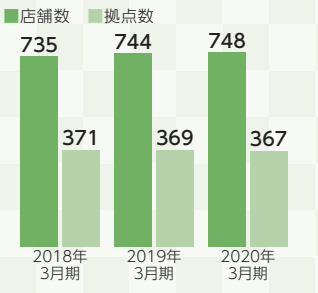
当期の期末配当は、普通配当1株当たり10円に加え、宅配寿司「銀のさら」が20周年を迎えたことへの感謝を込め、記念配当同10円を実施し、合わせて同20円とさせていただきます。

私たちは、これまでの20年間で磨き上げてきたおいしさと利便性のクオリティをさらに高めながら、事業の飛躍的な拡大を実現すべく、フードデリバリーにおけるゲームチェンジャーとしての真価を発揮していく所存です。そして今後は、成長投資と高水準の利益還元を両立できる企業を目指し、株主の皆様の期待に応えてまいります。引き続き長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

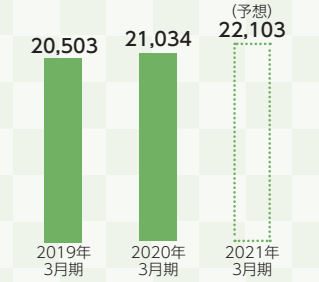
Key Performance Indicator

連結業績

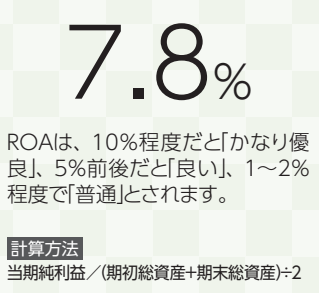
店舗数／拠点数



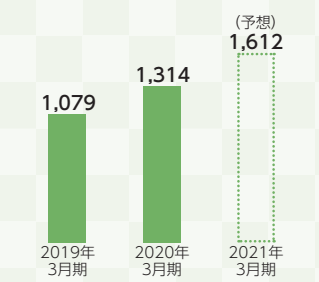
売上高 (百万円)



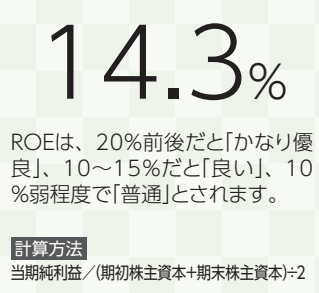
ROA (総資産利益率)



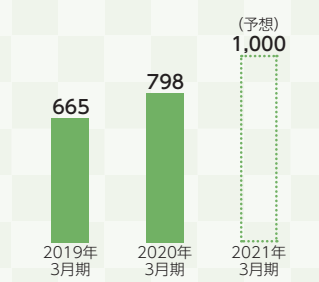
経常利益 (百万円)



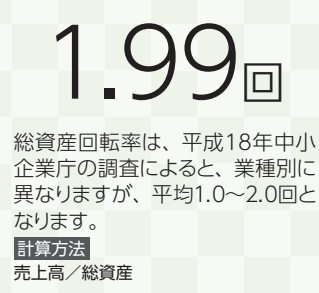
ROE (株主資本利益率)



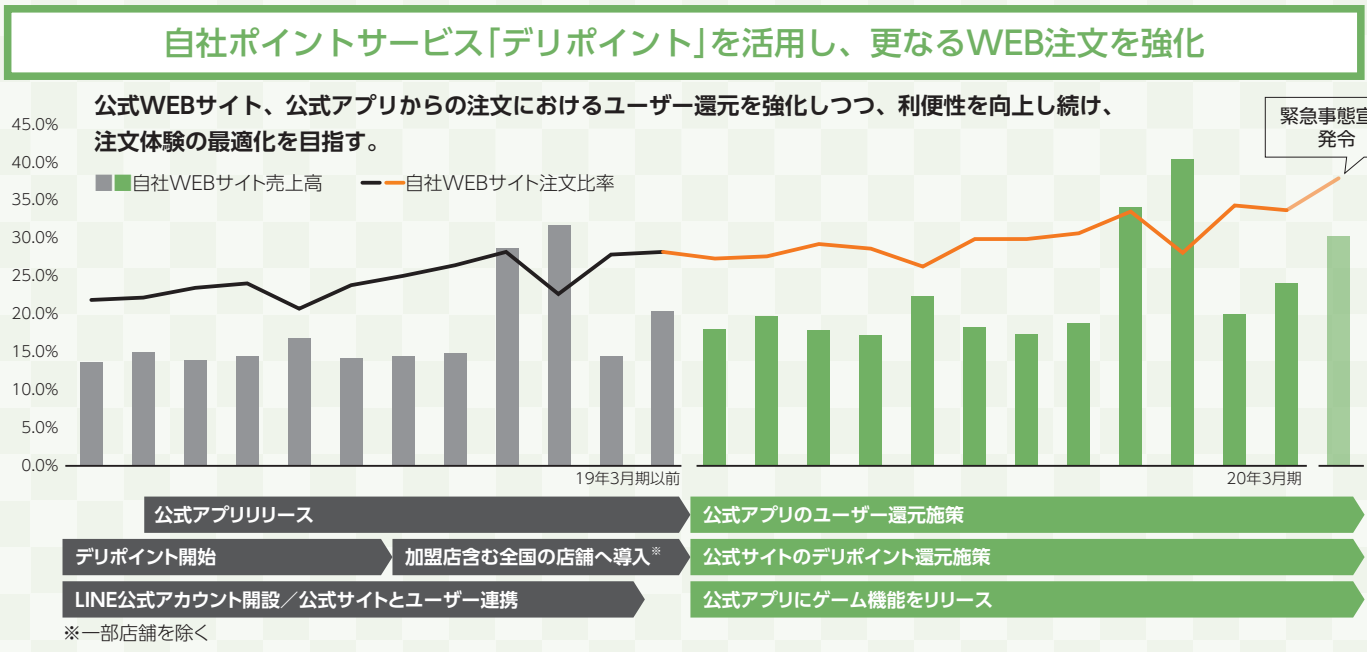
親会社株主に帰属する当期純利益 (百万円)



総資産回転率



CLOSE UP! WEBからの顧客獲得強化



「20個のお・も・て・な・し」を開催！

宅配寿司「銀のさら」は、皆様に愛されて今年で20周年を迎えることができました。感謝の気持ちを込めて、今年1月より「20個のお・も・て・な・し」を開催！ ジャニーズJr.の人気グループを20周年アンバサダーとし、第20弾まで続く各種キャンペーンを年間を通じて展開してまいります。
※第1,2,7,8弾キャンペーンは終了しています。

Travis Japanを20周年アンバサダーに迎えた、新テレビCMをオンエア！

「トラジャ」の愛称でおなじみ、ジャニーズJr.の人気グループ「Travis Japan (トラヴィスジャパン)」を20周年アンバサダーとして起用した新テレビCMを3月以降オンエア！ メンバー7人が「銀のトラジャ」となり、華やかなポーズで銀のさらのお寿司を次々と紹介しています。

銀のさら公式YouTubeチャンネルでご覧いただけます。



1月

第1弾

期間：1月14日～5月31日 ポイント使用期限：8月31日

クレジット決済でデリポイント最大20倍

通常200円ごとに1ポイント付与される「デリポイント」を、「銀のさら」公式ホームページ・アプリからのご注文、かつクレジット決済の場合に限り、最大20倍付与するキャンペーンです。

deli デリポイントとは？

「デリポイント」は、公式ホームページ・アプリまたはお電話から「銀のさら」「釜黄」「すし上等」でご注文の際、ご利用金額に応じて付与されるポイントです。通常200円ごとに1ポイント付与され、次回以降のご注文時に1ポイント=1円としてお支払いに利用できるシステムです。

3月

第2弾

期間：3月2日～5月24日

LINEスタンプ全8種類を無料配信！

お寿司のシャリのような白いふくよかな体と、寿司ネタの鮮度が自慢の「すしーぶ」をキャラクターとした「銀のさら」オリジナルLINEスタンプが登場！。優しい手描き風イラストと、さりげないダジャレのゆるさで癒しを与えるキャラクターです。



第3弾

期間：其の壱 3月16日～5月17日
其の貳 6月～ / 其の参 7月～ / 其の四 10月～

20周年にかけた二重(20)ネタを販売！

見た目のインパクトに加え、食べ応え抜群のボリュームと満足感が抜群の二重(20)ネタ。初回の「其の壱」では大人気ネタのマグロとサーモンを据え置き価格で販売しました。以降、其の貳を6月、其の参を7月、其の四を10月に展開予定。



第4弾

期間：第1回 3月25日～5月31日
第2回 7月1日～8月31日

お寿司20年分のデリポイントをプレゼント

「銀のさら」公式ホームページに会員登録し、メルマガ受信をしている方を対象に、月1回、1人前(2,020円)をご注文した場合の20年分相当にあたるデリポイント 48万4,800ポイントを、抽選で各回10名、計20名様にプレゼントいたします。



第8弾

期間：4月20日 ポイント使用期限：6月30日

4月20日限定！デリポイント最大20倍

4月20日のお届け限定で公式ホームページ・アプリからのご注文に限り、デリポイントが20倍になるキャンペーンを開催。今後も様々な切り口でデリポイントの大還元を打ち出していまいります。



第7弾

期間：4月1日～5月31日

20周年限定桶「煌(きらめき)」を販売！

20種類20貫の贅沢なネタを盛り込んだ20周年限定桶「煌(きらめき)」を販売。お寿司の宝石箱をイメージした、様々な味や食感を楽しめる期間限定商品です。さらに抽選で20名様にオリジナルグッズのプレゼントも実施。



第6弾

日本の厳選素材を月替わりで販売！

日本全国各地から新鮮な素材を厳選し、ご自宅ではなかなか味わうことのできないお寿司を年間を通じて月替わりでお届けします。第6弾の最初となる4月は、春の訪れを告げる幻の魚、北海道産「サクラマス」を販売。



4月

第5弾

期間：3月26日～2021年3月25日

お誕生日は「ハッピーバースデー」！

歌手の加藤登紀子さんが歌う「銀のさら」オリジナルバースデーソングとともに、お誕生日を祝いたい方のお顔をお寿司で自動生成するハピネス&サプライズミュージックビデオの作成サービスの特設サイトにてご提供します。



特設サイト

第20弾
まで展開！

最新情報は20周年特設サイトをご覧ください

デリポイント大還元、プレゼント、限定商品の販売など、2020年内に第20弾までキャンペーンは続きます。ぜひ、ご参加ください！

銀のさら 検索 <https://www.ginsara.jp/campaign/point/omotenashi/>

特設サイト



名前の由来

確かな技術と味へのこだわり、職人の心をあらわす「銀のさら」

「銀のさら」の「銀」は、派手ではないが確かな技術を持つ「いぶし銀」と、おいしいお米の「銀シャリ」。そして「さら」は、「まさら」な新しい気持ちの象徴であり、すべてを容認して受け止める大きな「皿」をイメージして「銀のさら」のブランド名は生まれました。



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「ファインダイン」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「ファインダイン」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 (2020年3月31日現在)

会社概要

商号 (英文商号)	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.
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	9億8,245万円
従業員数	3,382名／うち正社員352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 (2020年6月26日現在)

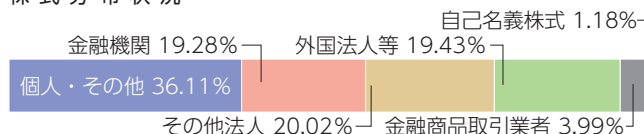
代表取締役社長	江 見 朗
取締役副社長	松 島 和 之
取締役副社長	渡 邊 一 正
常務取締役	富 板 克 行
常務取締役	水 谷 俊 彦
常務取締役	赤 木 豊
取締役(監査等委員)	清 野 敏 彦
取締役(監査等委員)	瀧 谷 啓 吾
取締役(監査等委員)	岩 部 成 善

(注) 取締役 瀧谷啓吾、岩部成善は、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	10,634,000 株	
株 主 数	12,832 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	20.11
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	941,800	8.96
BNYM NON-TREATY DTT	722,800	6.87
江見 朗	678,000	6.45
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	490,800	4.67
BNYM TREATY DTT 15	266,000	2.53
松島 和之	213,100	2.02
木下 圭一郎	177,000	1.68
富板 克行	173,900	1.65
STATE STREET CLIENT OMNIBUS ACCOUNT OD11	170,000	1.61

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を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

同連絡先

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

見通しに関する注意事項

本冊子に記載されている業績見通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。