

BUSINESS REPORT

第17期 | 2017年4月1日から2018年3月31日まで

証券コード:6082

5W1Hでわかる! RIDE ON EXPRESS HOLDINGS

ライドオンエクスプレスホールディングス

What 何をやっている会社?

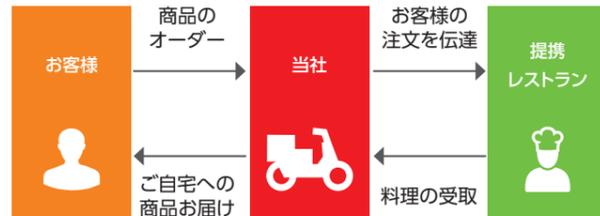
ライドオンエクスプレスグループで「銀のさら」を主力ブランドとする**宅配事業**と**宅配代行事業**「ファインダイニング」を展開

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「すし上等!」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、同一店舗内で複数ブランドを展開する複合化戦略を推進しています。

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。



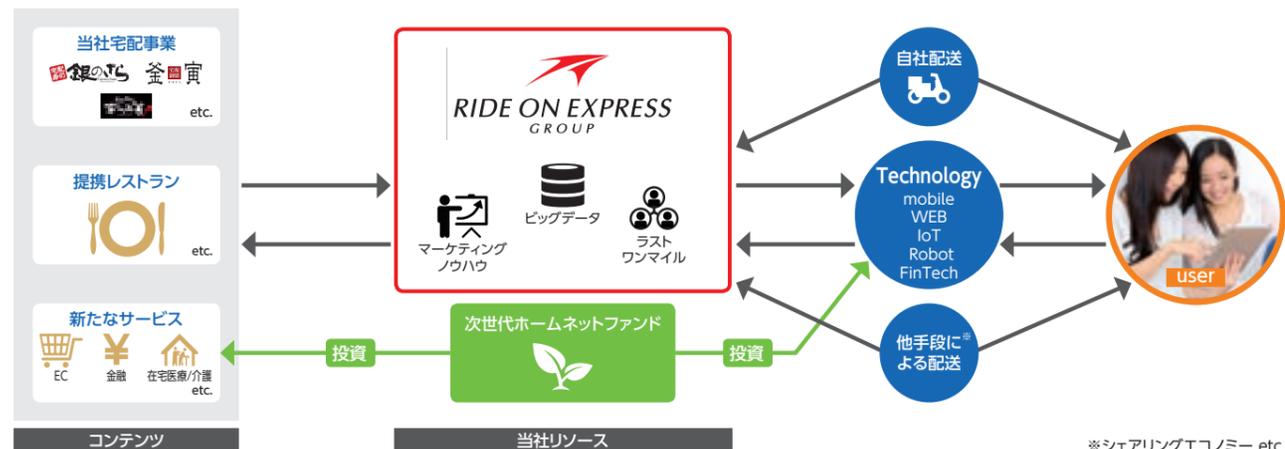
Who だれをターゲットにした事業?

子どもからお年寄りまで「誰もがご自宅にいながらにして、より便利で快適な新しいライフスタイルの創出」を目指す

現在 「食」の分野において、お客様のライフスタイルの変化を捉え、豊かな生活に貢献  将来 オンデマンドプラットフォームを確立

■ オンデマンドプラットフォームとは

長期的には、事業活動において構築した顧客データベース、販売促進ノウハウ、全国に広がる宅配拠点を活用し、通販や小売などの新たなサービスを検討。自宅にいながらにして、オンデマンドにサービス、コンテンツ、商品が届けられるプラットフォームを構築していきます。

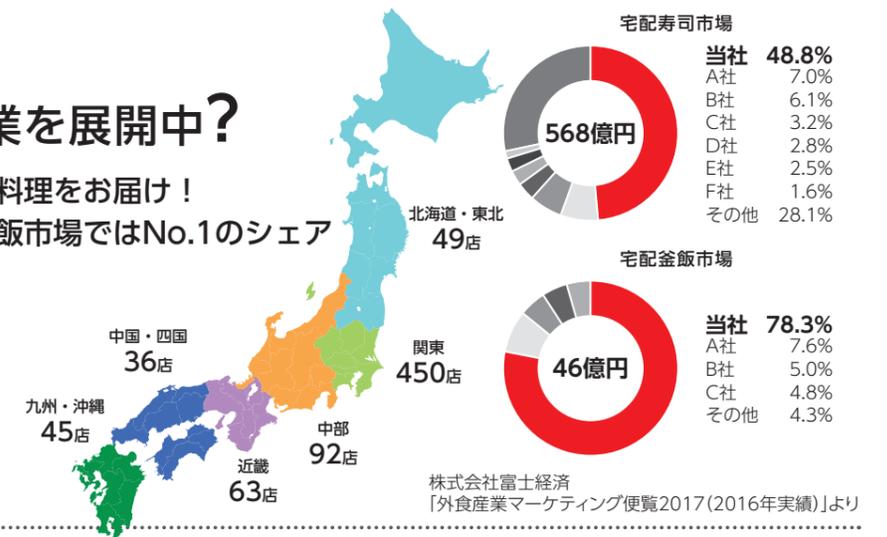


※シェアリングエコノミー etc.

Where どこで事業を展開中?

日本全国にお料理をお届け!
宅配寿司・釜飯市場ではNo.1のシェア

当社グループは北海道から沖縄まで全国でデリバリーサービスを提供しています。2018年3月31日時点において、店舗数735店舗(直営店253店舗、FC店482店舗)となっており、宅配寿司・釜飯市場では圧倒的No.1のシェアを獲得しています。



When ライドオンエクスプレスホールディングスのはじまりはいつ?

2001年に「銀のさら」を全国的に展開することを目的に株式会社レストラン・エクスプレスを設立、本格的に事業を開始



Why なぜデリバリーサービスに特化しているの?

リアルとITを融合し、デリバリー業界の「当たり前」に変革を起こすことで、お客様に幸せをお届けするため

- 企業理念** ビジネスを通じ、相手の幸せが自らの喜びと感ずる境地を目指す
- ビジョン** ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』

How どうやって企業理念・ビジョンを実現するの?

宅配事業・宅配代行事業共に**新しいサービスの開発・育成**を進め、更なる事業成長のための施策を積極的に実施

→ 詳しくは P3-4社長インタビューでお伝えします!

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
バーコード読み取り機能で
簡単アクセス



将来の飛躍的成長に向けてチャレンジを継続し、着実に前進。

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ご支援を賜り、誠にありがとうございます。
ここに第17期(2018年3月期)の営業状況を報告し、「ファインダイン」事業の新たな展開など、今後の成長戦略を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**

当期(第17期)の営業状況を振り返って

持株会社体制初年度の当期は、効果的なキャンペーン展開や広告宣伝の実施、WEB注文の促進など営業戦略の奏功により、宅配寿司の主力ブランド「銀のさら」が売上を順調に拡大し、低価格ブランド「すし上等!」、宅配御膳「釜煮」も好調に推移しました。提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイン」は、当期末現在の店舗数を33店(前期末比13店増)、提携レストラン数を880店(同512店増)に増やし、都内を中心に配達エリアを拡充しました。

その結果、当社グループの連結業績は売上高191億40百万円(前期比6.4%増)と、期初の計画を上回る増収を果たしました。利益面は、ファインダインの拡大に向けた投資の実行と広告宣伝費の増加などにより、営業利益10億3百万円(同9.6%減)、経常利益9億64百万円(同12.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益5億35百万円(同11.6%減)となりました。

なお当期は新たな取り組みとして、静岡県に1号店となる「銀のさら」のテイクアウト併設店舗を開設し、事業モデルの検証をスタートしました。また、フードデリバリーにおける自動走行宅配ロボットの実証実験を開始するなど、新技術の導入にも積極的に挑戦しています。

今後の成長戦略と第18期の見通し

当社グループは、第19期(2020年3月期)を最終年度とする3か年中期経営計画「GRIP 2020」を策定し、実行してきました。しかし、競合他社の参入や類似サービスの拡大による事業環境の変化を鑑み、これに対応した成長戦略を迅速な経営判断のもとに遂行していく必要があると判断し、このたび本計画を取り下げ、単年度事業計画に切り替えることとしました。

今後の成長戦略においては、「ファインダイン」事業の拡大に向けて進めてきた提携レストランの開拓を、これまでの個店中心から転換し、有名外食チェーン店に特化した「REXプラスモデル」**CLOSE UP!**として推進すべく、オペレーションや収益面の検証を行ってまいります。現在その第1弾として、和定食チェーン大手「大戸屋」と配達代行を開始しています。

「REXプラスモデル」が軌道にのることにより、「ファインダイン」事業は従来以上に低リスクで、よりスピーディーに規模を拡大していくことができると見えています。

一方「銀のさら」の成長戦略としては、WEBサイトや注文アプリのユーザビリティを改良し、WEB経由の注文比率を更に高めることで、銀のさらユーザーの裾野拡大を目指していく方針です。

同時に、前述のテイクアウト併設店舗の検証を継続し、デザイン性に優れた出店フォーマットによるブランドイメージの形成に取り組んでいきます。

第18期(2019年3月期)は、広告宣伝や人財の拡充などによる費用の増加が見込まれますが、引き続き「銀のさら」を中心とする売上拡大が期待できることから、売上高199億12百万円(当期比4.0%増)、営業利益10億12百万円(同0.9%増)、経常利益11億16百万円(同15.7%増)、親会社株主に帰属する当期純利益7億6百万円(同31.9%増)と、増収・増益を予想しています。

株主の皆様にお伝えしたいこと

当期の期末配当は、予定通り1株当たり10円(前期同額)を実施しました。今後の利益還元については、当面同水準の配当を維持させていただく考えです。持株会社体制のもと、グループ経営の効率化と機能強化を図り、筋肉質な組織を構築することで、さらなる企業価値の向上につなげてまいります。

「ファインダイン」事業という、次なる成長の柱がいよいよ具現化してきました。「銀のさら」を中心とする既存事業も、グローバル展開における成長など、まだまだ大きく発展していくポテンシャルを保持しています。当社グループは、足元で盤石な財務体質を築き上げながら、将来の飛躍的成長に向けたチャレンジを継続し、一步一步着実に前進してまいります。

今後、こうした取り組みを株主の皆様にもわかりやすくお伝えできるよう、一層努力してまいりますので、これからも長期的なご支援を賜りますようお願い申し上げます。

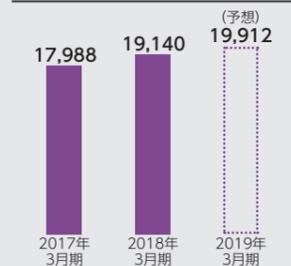
Key Performance Indicator

連結業績

店舗数/拠点数



売上高 (百万円)



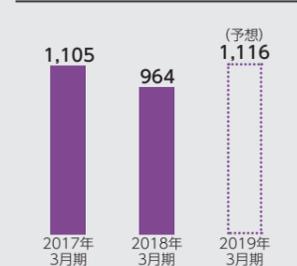
ROA(総資産利益率)

6.2%

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 (百万円)



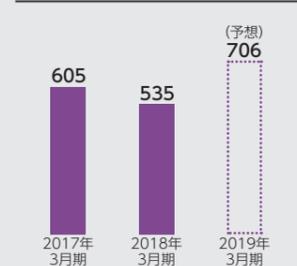
ROE(株主資本利益率)

11.4%

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 (百万円)



総資産回転率

1.90回

総資産回転率は、平成18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

CLOSE UP! REXプラスモデルとは?

従来推進してきた、宅配代行サービスファインダインを基軸とした複合店舗REXPJモデルの課題を抽出し、新たにREXプラスモデルの検証を開始いたしました。

DP(デリネットパートナー) → ファインダインの提携レストラン ● → 大型チェーン店 ○ → 大型チェーン店以外のレストラン

REXPJモデル

- 売上**
 - 新規顧客の獲得に時間がかかる
 - 認知度が低いDPの売上低迷
- 利益**
 - メニューブックコスト(販促物)が高い
 - 配車コストが高い
- オペレーション**
 - 新システムの初期教育コスト
 - DPの対応負担(時間変更等)

NEW REXプラスモデル

- 売上**
 - 認知度高いチェーン店に特化
 - メニュー点数と営業時間の利便性向上
- 利益**
 - チェーン店チラシでコストダウン
 - レストラン数が少ないので配車コストを軽減
- オペレーション**
 - 簡易化により配車が容易に
 - DP対応の工数削減



Concept

お子様からご年配の方まで
「おいしいお寿司をもっと身近に」

宅配寿司『銀のさら』は、「おいしいお寿司をもっと身近に」をコンセプトに、本格的なお寿司をご自宅で楽しんでいただけるよう、厳選をかさねた自慢のネタを、ふんわり炊いたすし飯とともに、一貫一貫、ご注文をいただいてからお作りしています。この当社グループの原点ともいべき『銀のさら』の“こだわり”と“成長にむけた取り組み”をご紹介します。

銀のさらの2つのこだわり

“味” 丁寧なお寿司作り
へのこだわり



火力の高いガス窯で炊く、ふっくら美味しいすし飯



ご注文をいただいてから一貫一貫お作り常に作り立てをお届け

厳選した食材を使用

お寿司の基本へのこだわり

1. 米 … 旨味成分が豊富な国産米を使用
2. 醤油 … 焼きあごだしを加えコクと香りを高めたこだわり醤油
3. 酢 … 本格酒造りを経て熟成された香り高い米酢

極上の寿司ネタを使用

銀のさらの中トロは、マグロの最高峰「本マグロ」を使用しています。



自慢の品

“注文しやすさ”へのこだわり

お手軽にお寿司をご注文いただけるしくみ

電話・公式ホームページに加えてLINEと公式アプリからもご注文が可能に！

2017年7月 LINE公式アカウントを開設
2018年5月 宅配注文アプリリリース

さらに新ポイントシステム「デリポイント」を2018年中に全店舗に導入予定

deli デリポイント 公式HPまたはお電話からご注文いただくだけでポイントが貯まり、次回以降のご注文時にポイントでお支払いいただけるシステムです。「銀のさら」「釜実」「すし上等！」共通でご使用いただけます。

① デリポイントを貯める



② デリポイントを利用する

貯まったポイントは、ご注文時に1ポイント=1円としてご利用いただけます。

公式HPからのご注文：ご注文情報の入力画面に「デリポイントのご利用」欄があります。
お電話からのご注文：ご注文の際に、デリポイントを利用することをお伝えください。



成長にむけた取り組み

2017.4.1 - 2018.3.31

Webからの注文比率向上の取り組み

顧客満足度向上への取り組み

新たなテクノロジーの検証

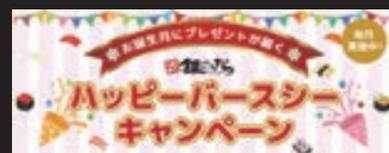
NEW 新サービスの開発

2017年
4月



「『銀のさら』ハッピーバースデーキャンペーン」開始

お誕生日にプレゼントが届く「ハッピーバースデーキャンペーン」を開始いたしました。毎月オリジナルすしグッズなどのプレゼントをお送りしています。ご家族や友人・知人のお誕生日にもご利用いただけるキャンペーンです。



2017年
7月



全エリアでメニューを改定

お客様満足度の向上、新規のお客様の獲得・リピート利用の促進等を目的として、全エリアにてメニューを改定いたしました。さらに、期間限定商品の開発・販売にも注力しております。



2017年
7月



LINE公式アカウント開設

ネット注文の促進とお客様接点の強化のため、LINEの公式アカウントを開設いたしました。お得なクーポンなどを配信しています。すでに**200万人**の方にご登録いただきました。

登録者200万人突破



2017年
8月



CariRo Deliveryによる自動配送の実証実験開始

株式会社ZMPと共同で、フードデリバリーにおける自動走行宅配ロボットの実現に向けた実証検証を開始しました。新技術の活用により、デリバリー業界の配達員不足への対応を目指します。



2017年
10月



テイクアウト併設店舗の開設

従来のデリバリー注文に加え、お客様のテイクアウト需要を取り込み、利便性の向上を図るテイクアウト併設店舗の検証を開始しました。店舗オペレーションの構築・販売戦略の確立により、生産性のアップも図っていきます。



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 (2018年3月31日現在)

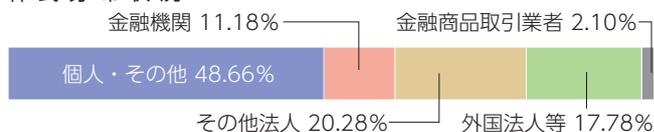
会社概要

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	9億7,138万円
従業員数	353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

株式情報

発行可能株式総数	40,000,000 株	
発行済株式の総数	10,522,800 株	
株主数	19,797 名	
大株主		
	株主名	所有株式数(株) 持株比率(%)
	株式会社エミ&Y	2,113,700 20.08
	BNYM NON-TREATY DTT	791,100 7.51
	江見 朗	727,300 6.91
	CHASE MANHATTAN BANK GTS CLIENTS ACCOUNT ESCROW	457,263 4.34
	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	319,100 3.03
	松島 和之	294,500 2.79
	渡邊 一正	268,600 2.55
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	253,600 2.41
	富板 克行	218,200 2.07
	日本証券金融株式会社	197,300 1.87

株式分布状況



役員 (2018年6月27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

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
TEL 03-5444-3611



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。