



第16期 株主通信

2016年4月1日から2017年3月31日まで

証券コード:6082

株式会社 ライドオン・エクスプレス

成長に向けた基盤づくりの 3年間をスタート。

株主の皆様におかれましては、日頃より当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16期(2017年3月期)の営業状況を報告し、持株会社体制への移行について、また中期経営計画に基づく今後の成長戦略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 兼 CEO 江見 朗

当期(第16期)の営業状況を振り返って

当期は、宅配寿司の主力ブランド「銀のさら」と低価格ブランド「すし上等!」を軸に、同一拠点で複数ブランドを展開する複合化モデルが収益ドライバーとして成果を上げ、期初の予想を上回る売上高拡大を果たしました。一方、利益面については、成長戦略に基づくインフラ整備等への集中投資を優先したことに加え、認知度向上への販売促進費が増加したため、減益となりました。

現在当社が進めている成長戦略は、既存ブランドの複合化モデルと、提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイン」とのデリバリー統合による展開です。これはその先のビジョンとして、各サービスを最終的に「次世代ホームネット戦略」のもとに集約し、お客様のご自宅へ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の構築を見据えたものです。

その起点となる「ファインダイン」のデリバリー統合と店舗オペレーションの複合化に向けて、当期はシステム開発および提携レストラン開発への投資を強化しつつ、事業モデルの検証を進めていきました。その取り組みの中で、当期は「ファインダイン」の出店地域を前期の18エリアから

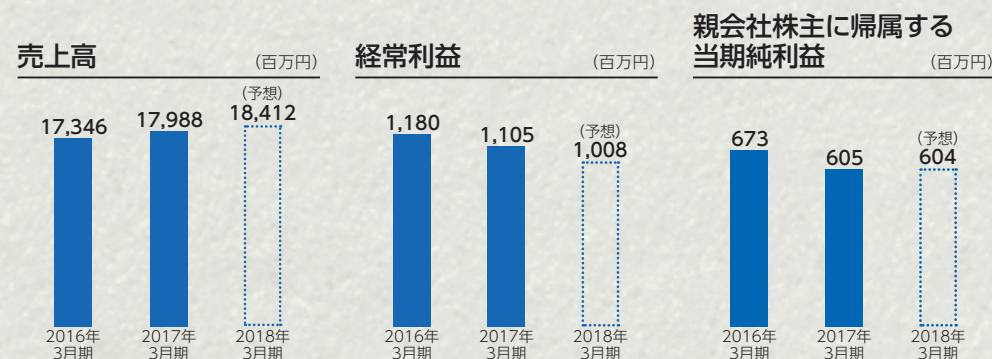
20エリアに拡大しました。また「ファインダイン」の提携レストラン数は、当期末現在368店舗となっております。

今期(第17期)からは、これらの取り組みと並行して、新たに「銀のさら」のロードサイド出店によるテイクアウト併設型の次世代店舗についても事業モデルの検証を開始します。この次世代店舗モデルは、お客様のWEBオーダーによるテイクアウト需要に対応するとともに、デザイン性に優れた実店舗を通じて「銀のさら」のプレゼンスを高め、チラシ等の販促展開に対するヒット率向上を図ることを目的としております。

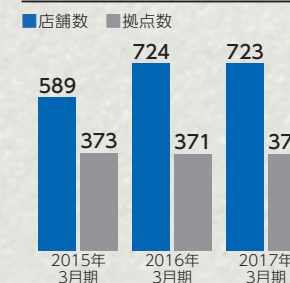
持株会社体制による今後のグループ経営

2017年10月2日、当社は商号を「株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス」に変更し、持株会社体制に移行します。その目的は、先に述べました「次世代ホームネット戦略」およびオンデマンドプラットフォームの構築によるシェアリングエコノミー的なビジネスモデルを実現することにあります。お客様のライフスタイルの変化を捉え、オンデマンド物流のカギを握る宅配ネットワークを全国規模で保有する強みを活かし、自らを「一強」とする市場を創造することで、

Key Performance Indicator



店舗数/拠点数



ROA(総資産利益率)

8.7%

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

ROE(株主資本利益率)

14.8%

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

総資産回転率

2.51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

企業価値の拡大を目指していきます。

今後は、持株会社体制への移行によりグループ経営のスピードアップを図り、新たなビジネスモデルが必要とする協力先との関係づくりを推進していきます。

持株会社化のもう一つの狙いとして、人材育成・活用面における効果を期待しています。グループ内の優秀な人材に対し、事業会社の経営幹部に登用する機会を設け、その能力をグループ事業の拡大・発展に発揮させていきます。これにより企業づくりと人づくりをともに実現しながら、グループ全体の活性化につなげたいと考えています。

中期経営計画「GRIP 2020」が目指すもの

このたび当社は、2020年3月期(第19期)を最終年度とする3か年中期経営計画「GRIP 2020」を策定し、今期(第17期)からスタートさせました。「GRIP 2020」は、「次世代ホームネット戦略」およびオンデマンドプラットフォームの構築に向けた基盤づくりの3年間として位置付けるもので、当社にとって本計画の達成は、将来目指していく市場創造へのスタートラインに立つことを意味しています。

※「GRIP 2020」の詳細についてはp5-6をご参照願います。

「GRIP 2020」は、経営ビジョンにおけるキーワードとして「Growth/Ride on/Platform」の3つを掲げています。「Growth」は、現在の主力事業である宅配寿司2ブランドをブラッシュアップし、経営基盤の安定化を図る方向性を示しています。「Ride on」は、「ファインダイン」を基軸とする新たな複合店舗を推進し、デリバリーオペレーションの効率化と積極出店およびサービス拡大を目指すものです。そして「Platform」は、お客様に寄り添った日常的なサービスを実現すべく、「オンデマンドデリバリープラットフォーム」を確立することに主眼を置いています。

成長戦略については、「Growth」と「Ride on」が示す既存主力事業の強化と「ファインダイン」の拡大を進めつつ、WEBからの注文比率を高め、さらに新たな複合化ブランドやテイクアウト業態の開発・育成にも取り組んでいきます。

経営目標については、計画最終年度における「売上高200億円以上」「経常利益15億円以上」「宅配寿司チェーン総売上高300億円以上」「提携レストラン数2,000店舗±200店舗」の達成を目指します。これらの目標設定は、現在の当社の実力に照らして低水準にありますが、前述の通り「基盤づくりの3年間」と位置付けており、次の飛躍に向けた積極的な成長投資の実施を前提としています。

計画初年度の今期は、宅配寿司のデリバリーマーケットと「ファインダイン」の提携レストラン数をともに拡大し、3年間の成長戦略の土台を築き上げていくことがテーマとなります。特に「ファインダイン」の提携レストラン数については、開発営業の体制を強化し、当期実績の368店舗から一気に880店舗まで拡大していく考えです。

今期の連結業績は、売上高184億12百万円(当期比2.4%増)、営業利益10億2百万円(同9.7%減)、経常利益10億8百万円(同8.8%減)、親会社株主に帰属する当期純利益6億4百万円(同0.1%減)を見込んでいます。

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円とさせていただきます。引き続き安定配当の維持を重視し、また当社サービスをご提供する株主優待制度を通じて、事業へのご理解を深めていただく取り組みも継続してまいります。当社は、340名(2017年3月31日現在)の正社員の他に多くのアルバイトスタッフを擁する企業集団であり、そうした人材が成長できる活躍の場を提供することは、重要な責務であると認識しています。2016年4月の執行役員制度



導入から1年が経過しましたが、優秀な若手人材の登用がグループ経営の強化に大きく寄与しており、今後さらなるガバナンス拡充を目指す中で、執行役員制度による実効性を一層高めてきたいと考えています。

私たちはリアルとITを直結させ、時代に合った強い企業を作り上げていきます。そのビジネスモデルが持つ可能性・将来性をよりわかりやすい形で株主の皆様にお伝えできるよう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。

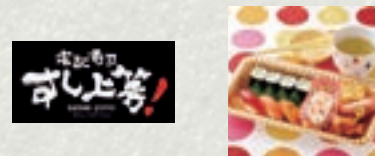
主要ブランドの紹介



「おいしいお寿司をもっと身近に」をコンセプトに、クオリティにこだわった商品をお手ごろな価格で提供。食材の一括仕入れにより鮮度の良いネタの安定調達に努めています。



釜飯形式の炊き込みご飯を薬味・だし汁・漬物と一緒に御膳形式で提供。薬味を添えたり、お茶漬けにして食べるなど従来の釜飯の概念とは異なる「新しい食べ方の提案」も好評です。



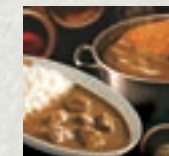
『銀のさら』の妹ブランド。お手軽な価格で、おいしいお寿司を、気軽にお召し上がりいただけます。



素材や生パン粉、揚げ方、ソースにまでこだわった“揚げもの御膳”や“お重メニュー”をお届けしています。



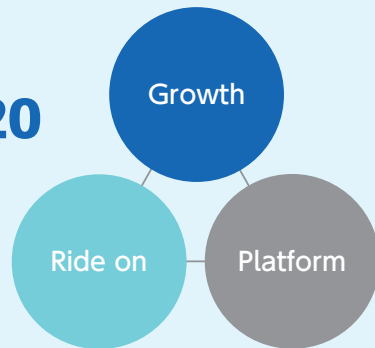
こだわりの素材を使用したルーをベースに、バラエティに富んだ本格カレーを提供しています。



宅配機能を持たない提携レストランの宅配代行サービスを行う店舗を展開。お客様のご自宅に厳選されたレストランの商品をお届けしています。

Growth of Ride on Platform 2020

更なるお客様のニーズに応じていくためには、「オンデマンドプラットフォーム」の構築が必要であると考えております。その構築に向け事業活動を進めていくために、この度、中期経営計画「GRIP 2020」を策定致しました。

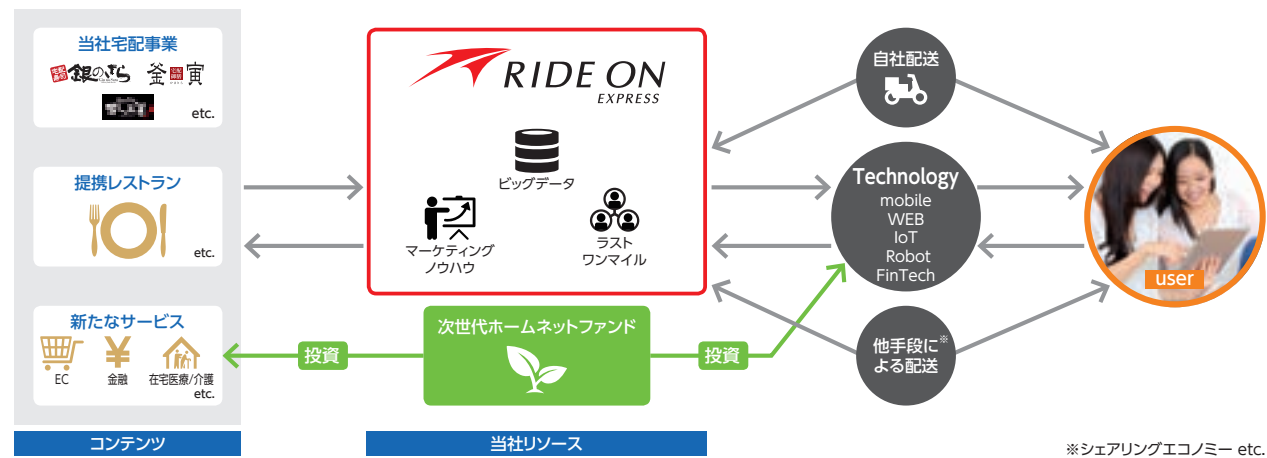


中期経営計画経営ビジョン

- 当社グループは、「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」という企業理念に基づき、お客様の「ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』」を実現していく。
- 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に貢献することで、ライドオン経済圏(宅配食市場)を拡大し、企業価値の最大化を目指す。

■ 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.

中期経営計画基本方針

主力事業である「銀のさら」「すし上等!」「釜寅」の3ブランドの基本戦略は維持とします。更なる成長のため、4つの成長戦略と2つの基盤強化策を実行します。

成長戦略

1. 宅配寿司「銀のさら」「すし上等!」、宅配御膳「釜寅」のブラッシュアップ
2. 宅配代行サービス「ファインダイン」出店、他ブランド複合化による効率化、レストラン開拓
3. WEBからの注文比率の向上
4. 複合化のための新ブランド・サービスの開発・育成

基盤強化策

5. 店舗・本部における生産性の向上
6. 人的資源の充実・育成

経営目標

GRIP 2020



ライドオン・エクスプレスのファインダイニングが

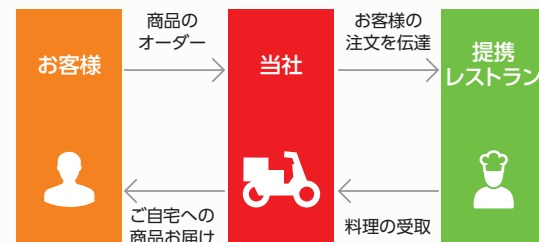
選ばれる理由 fineDine^{ファインダイニング}



ファインダイニングとは

自社ブランド運営において培ったデリバリー及び販売促進のノウハウを活かし、提携レストランの宅配代行を行う店舗を展開しております。「ファインダイニング」は宅配機能を持たない提携レストランに代わって、料理をお客様にお届けするだけでなく、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。

■ ファインダイニングのフロー



選ばれる理由① お客様・レストランに満足いただけるシステム

👤 お客様メリット

「美味しいと評判のレストランに行ってみたくけど、行列でいつも入れない」、 「小さな子供や高齢者がおり、気軽に好きなお店に食べに行き難い」、 「宅配チェーン店のデリバリーも良いが、もっとこだわりの料理を自宅でも手軽に食べたい」といった様々な外食ニーズに対し、好みの料理や人気店のメニューをご自宅で簡単に注文することが可能です。

👤 レストランメリット

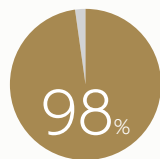
ファインダイニングの活用で、ピークタイムの座席(スペース)制限に縛られることなく、効率よく売り上げを確保できます。また効率的な広告宣伝・販促手法を確立でき、今後成長が期待される中食市場に参入するためのノウハウの獲得も可能です。ファインダイニングへの加盟で、料理を作ることに専念ができます。

選ばれる理由② 専門だからこそできるデリバリー品質

「銀のさら」、「釜実」をはじめ、デリバリービジネスを知り尽くした当社だからこそ実現可能なビジネスモデルです。ピックアップから宅配完了までの所要時間が平均10分とスピーディーで、温かいお料理を品質の高い状態でお届けいたします。

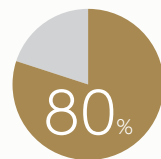
利用者アンケート結果からも「ファインダイニング」に対する満足度の高さがうかがえます。

ファインダイニング再利用ニーズ



※ ファインダイニングをご注文した方が今後また利用したいかを調査

ファインダイニング利用者のレストラン来店ニーズ



※ ファインダイニングに注文したレストランへ実際にお食事に行きたいかを調査

選ばれる理由③ ご提供サービスの拡大に注力

「より多くのお客様へ！より多彩で美味しいお料理を！」をテーマに、エリア拡大はもちろん、既存エリアの最適化も進め、美味しいお料理をいち早くひとりでも多くのお客様の元へ届けられるようサービス拡大に注力しています。現在368店舗のレストランと提携しておりますが、今期中に880店舗まで提携の拡大を見込んでいます。

毎月20件以上の
レストランが
オープン！

宅配エリアの
拡大と最適化

55万世帯、
17万事業所以上
へのリーチが可能

選ばれる理由④ お客様へ多角的にアプローチ

メニューブックやDMの配布はもちろん、ITを駆使しお客様へ鮮度の高い情報をお届けしています。提携レストランは、デリバリー事業開始後に必要なお客様へのアプローチに関わるプロモーションなどの必要がないため、余計なコストやリスクを負わずに事業をスタートすることが可能です。

紙媒体のアプローチ

メニューブック、
折込チラシ、
DM発送等

WEB広告出稿

トレンドやシーズンに
あわせ、各メディアへ
の出稿を最適化

メルマガ配信

エリア・トレンド
などに合わせ配信

ファインダイニング注文方法

URL → <https://www.finedine.jp/sph/>

1 お届け先、お時間を指定

2 お好きなレストランから注文

3 注文内容のご確認・決済

ケータイ、スマホのバーコード
読取機能で簡単アクセス

- ファインダイニングのお届け可能時間は 平日ランチ11:00～14:00、ディナー17:00～22:00、土日祝/11:00～22:00となります。(但し、各レストランにより営業時間が異なります。詳細はレストランページをご覧ください。)
- 最低配達金額は2,000円からとなっております。(レストランや配達地域によって異なります。詳細はお届け先をご選択いただき、レストランページをご覧ください。)
- お料理を作り始めてからのキャンセルは、料金全額をいただきます。
- お支払は、お届け時の現金払い、WEB上でのクレジットカード決済がご利用いただけます。配達手数料として、合計金額の15%をいただきます。(ただし、レストランや配達地域によって異なります。)

1 銀のさらエリア別メニューの開発

2016年9月より東海及び九州で、地域に根差した新しいメニューを開発しました。新メニューでは、お寿司に合うオードブルなどの地域ごとに人気のある商品やネタを選定し、顧客のニーズに対応しています。



「輝」6人前

「銀のオードブル」

2 全ブランド電動自転車での配送をスタート

全ブランドにおいて自転車配送を一部エリアにて開始しました。今後、人材の確保が難しくなっていくと思われるなかで、運転免許を持たない新たな配達人員を採用し活用していく事で、売上の向上が期待できます。



3 銀のさら WEB会員100万人達成 記念キャンペーン実施

2017年4月から5月にかけて、WEB会員数100万人達成を記念し、「銀のさら」オリジナルグッズや全国共通おこめ券が当たるキャンペーンを実施しました。今後とも顧客の裾野拡大を図るとともに、店舗オペレーションの生産性向上を目指します。



WEB会員100万人達成記念キャンペーン

4 すし上等!プロモーションの強化

「すし上等!」の認知度向上のため、人気芸人の起用やCMを実施しました。また「800円プロジェクト」を開始し、800円の新商品を一部店舗にて発売しています。サーモンやネギトロ手巻きなど人気の高いボリュームなネタを組み合わせた『ネギトロ手巻き800』に加え、づけマグロや合鴨などバラエティー豊かなネタが詰まった『11種盛り800』、光りものと鉄火巻きを盛り合わせた少し大人向けの『こはだ800』を開発しています。

すし上等!800円プロジェクト
※一部店舗でのみ販売

すし上等!CM放映

会社概要

商号 株式会社ライドオン・エクスプレス
(英文商号) RIDE ON EXPRESS 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 9億6,446万円

従業員数 340名

事業内容 フードデリバリー事業の運営及び
フランチャイズチェーン店の加盟募集・指導業務

役員 (2017年6月28日現在)

代表取締役社長 兼 CEO 江見 朗

取締役副社長 兼 COO 松島 和之

取締役副社長 兼 CFO 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
〒137-8081 東京都江東区東砂7-10-11
TEL.0120-232-711(通話料無料)

株式情報

発行可能株式総数 40,000,000 株

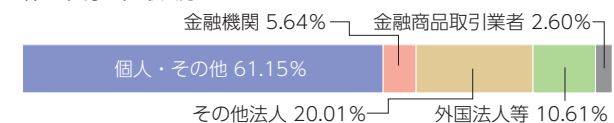
発行済株式の総数 10,438,400 株

株主数 25,554 名

大株主

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
株式会社エミ&Y	2,060,000	19.73
江見 朗	647,300	6.20
BNYM TREATY DTT 10	630,900	6.04
松島 和之	283,800	2.71
渡邊 一正	214,500	2.05
富板 克行	207,500	1.98
水谷 俊彦	133,500	1.27
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	131,100	1.25
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	104,000	0.99
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	94,900	0.90

株式分布状況



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。



<http://www.ginsara.jp>



<http://www.kamatora.jp>



<http://www.sushijoto.jp>



<http://www.finedine.jp>

- (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 株主優待

検索

ホームページのご案内

当社ホームページには、会社概要や事業内容、プレスリリースといった基本情報はもちろん幅広いコンテンツをご用意しています。

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

コーポレートサイト



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.rideonexpress.co.jp/ja/mail.html>



ケータイ、スマホの
バーコード読取機能で
簡単アクセス



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

〒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。