



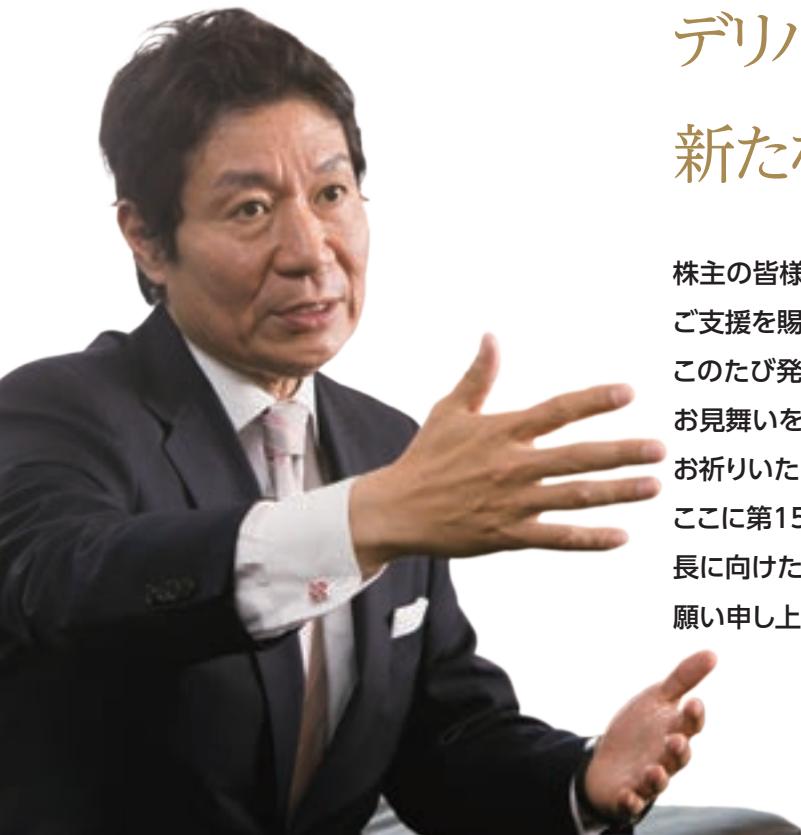
ご家庭での生活を「もっと美味しく、
もっと便利に」

第15期 株主通信

2015年4月1日から2016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



デリバリーの可能性を広げる 新たな事業モデルへ。

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。

このたび発生した熊本地震により被災された皆様には、心からお見舞いを申し上げますとともに、被災地の一日も早い復旧をお祈りいたします。

ここに第15期(2016年3月期)の営業状況を報告し、今後の成長に向けた取り組みを述べてまいりますので、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**

東証一部に市場変更、更なる飛躍へ

おかげさまで当社株式は、2015年11月20日をもちまして東京証券取引所マザーズ市場から同取引所市場第一部への市場変更を果たしました。株主の皆様をはじめ、多くの皆様からのご支援の賜物と心より感謝申し上げます。

これまで当社は、フードデリバリーによる新たなビジネスモデルを確立し、その可能性を広げるためのインフラ構築を進めてきました。従来型の外食産業と異なる「サービス業」としての立ち位置から、豊かな食生活を身近なものとしてご家庭にお届けする私たちの事業は、2013年12月のマザーズ市場上場以来、業績を着実に伸ばすとともに、株式市場におけるご理解とご評価を得てきました。

今後は、「銀のさら」と「すし上等!」による宅配寿司の複合化ブランド展開を中期的な収益ドライバーとしつつ、提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイン」を次の成長の柱に位置付け、デリバリーシステムの共通化とICTの活用による新たな事業展開に経営資源を投入していく考えです。これは、米国を中心に海外で台頭しつつあるシェアリングエコ

ノミ的な外食宅配サービスの流れを捉えた方向性であり、極めて大きな市場性が期待できるものです。当社は東証一部への市場変更を機に、この新たな成長戦略を加速し、更なる飛躍を目指してまいります。

当期(第15期)の営業状況を振り返って

当期は、同一拠点内に複数のブランドを出店する複合化戦略の一環として、宅配寿司の低価格ブランド「すし上等!」の一斉拡大に注力し、「銀のさら」の店舗に付設する形で「すし上等!」141店舗を新規出店しました。これにより期末現在の店舗数(直営・FC合計)は、「銀のさら」363店舗、「すし上等!」155店舗、宅配御膳「釜寅」185店舗となりました。「ファインダイン」は4店舗を新規出店し、サービスエリアを18エリアに拡大しました。

複合化戦略の奏功は、損益分岐点をほぼ変えずに売上高の増加をもたらします。当期は「すし上等!」の付設拡大により、手頃な価格を求める回転寿司の顧客を取り込み、拠点単位の売上高を拡大しました。また「銀のさら」のメニュー改

おかげさまで東証一部に 市場変更することとなりました



店舗数の推移



沿革

- 2001年7月 株式会社レストラン・エクスプレス設立
- 2001年10月 「銀のさら」FC募集開始
- 2004年6月 「釜寅」1号店出店
- 2005年10月 「銀のさら」「釜寅」複合店舗のFC募集開始
- 2006年12月 本社を東京都港区に移転
- 2008年7月 ファインダイン事業をM&A

- 2011年3月 「あげ膳」「カレーキャリー」1号店出店
- 2012年2月 「銀のお弁当」1号店出店
- 2013年4月 株式会社ライドオン・エクスプレスに社名変更
- 2013年12月 東証マザーズ市場に上場
- 2015年4月 「すし上等!」1号店を出店
- 2015年11月 東証一部へ市場変更

定で導入した新商品が好調に推移し、既存事業の売上高も増加しました。ただし、直営店舗6店の売却・FC化による一時的な収入減少が生じ、売上高全体は期初の計画通り前期並みとなっています。一方で利益は、複合化による生産性向上等により、順調に増加しました。

今後の成長に向けた取り組みについて

「すし上等!」の付設は、既存店売上高に約3~4割の増収をもたらすと見ており、「銀のさら」全拠点に付設を進めた場合、宅配寿司市場売上高は約100億円の上乗せが見込まれます。当社は「すし上等!」の新規出店を推進し、販売促進サポートなどのコスト増をこなして利益の拡大につなげていく計画です。

同時に、その次の成長に向けた取り組みとして進めているのが、「ファインダイニング」のエリア拡大に「銀のさら」の拠点を活用していく新複合化戦略です。これは、エリア内で「ファインダイニング」と「銀のさら」のデリバリーを統合し、店舗設備や物流インフラ、人財、顧客データなどの資産を共有する

ことで、エリア拡大をローコスト・ローリスク化しつつ、生産性を高めていく取り組みです。

現在、渋谷や高円寺など一部エリアで統合オペレーションの検証を実施しており、その結果を踏まえて複合化モデルを確立した後、「銀のさら」の直営拠点を対象に「ファインダイニング」との統合を順次進めていく予定です。国内約50万店のレストランのうち、将来的には10万店以上を「ファインダイニング」の提携先としてカバーすべく、パートナー企業との連携による提携先開拓も視野に入れていきます。

そして最終的には、各サービスを「次世代ホームネット戦略」として集約し、今後飛躍的な成長が予想されるデリバリー市場で「一強」のポジションを狙っていきます。同戦略は、当社の物流インフラとオペレーションシステム、ビッグデータを利用したマーケティングノウハウを活かし、自社ブランドや提携レストランの料理、さらに新たなサービスも含めて、お客様にオンデマンドでお届けするものです。当社は同戦略を通じて、オンデマンドプラットフォームの提供という事業モデルにも挑戦していく考えです。

今期(第16期)の出店と業績見通し

今期は、引き続き「すし上等!」の付設を推進していく予定です。「ファインダイニング」については、数店舗を新規出店し、「銀のさら」とのオペレーション統合に向けて、検証エリアを拡げていきます。

連結業績の見通しは、当期中に新規出店した「すし上等!」が通年で寄与し、売上高は増収となる見込みですが、新複合化戦略に基づくインフラ整備などの成長投資を強化するため、利益については増益幅が従来よりも縮小する予想です。これまで当社は、高い利益成長を維持してきましたが、将来の成長に向けた集中投資を優先する方針としてご理解いただきたく存じます。

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。今後の利益還元については、業績、財政状態及び今後の事業展開を勘案した上で、配当を実施していく考えです。



また当社は、コーポレートガバナンスの強化を図るべく、2015年6月25日付で監査等委員会設置会社に移行し、2016年4月1日付で執行役員制度を導入しました。高い成長目標を掲げる当社にとって、経営の健全性と効率性を向上し、権限の委譲を促進する仕組みが不可欠です。当社は強固な経営体制のもと、企業価値をさらに高めてまいります。ここに述べてきました通り、当社は自らを「一強」とする将来の市場創造に向けて、検証を重ねながら成長投資を実行し、着実に歩みを進めています。株主の皆様におかれましては、当社事業の長期的な発展に大いにご期待いただき、一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Key Performance Indicator



店舗数/拠点数



ROA(総資産利益率)

10.3%

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)

19.1%

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

2.55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

Q&A 強み

ライドオン・エクスプレスの

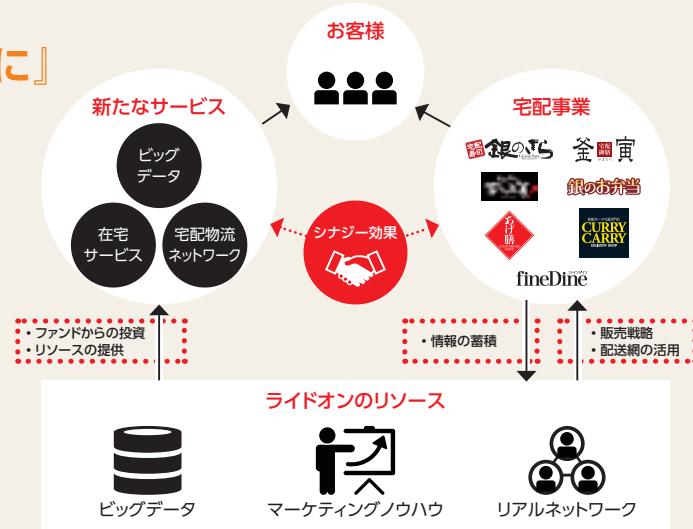


Q.1 基本的なビジネスモデルは？

A.1 『もっと美味しく、もっと便利に』をテーマに食をデリバリー

「ご家庭での生活を『もっと美味しく、もっと便利に』をテーマに、宅配事業における拠点ブランドとして宅配寿司「銀のさら」を、複合化ブランドとして宅配御膳「釜寅」・宅配寿司「すし上等!」等を、提携レストランの宅配代行ブランドとして「ファインダイン」を展開しています。また宅配事業から得られた、データベースやノウハウなどを活用し、「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」に貢献していく「次世代ホームネット戦略」を基本戦略に、事業活動に邁進しています。

次世代ホームネット戦略 概念図



Q.2 美味しい料理を低価格で提供できるのはなぜ？

A.2 スケールメリットを活かした仕入れ、独自の調理技術に強みがあります

全国700店舗以上というスケールメリットを活かした一括仕入れにより、鮮度の良い高品質な食材を安定的かつ安価に調達できます。また立地にとられない店舗展開により家賃が抑えられ、固定費が低減できることも低価格の実現につながっています。さらに宅配寿司業界において、当社のみが独占的に使用可能な高電場解凍機を使用することで、冷凍魚を生に近い状態で解凍し、新鮮なネタをお届けしています。

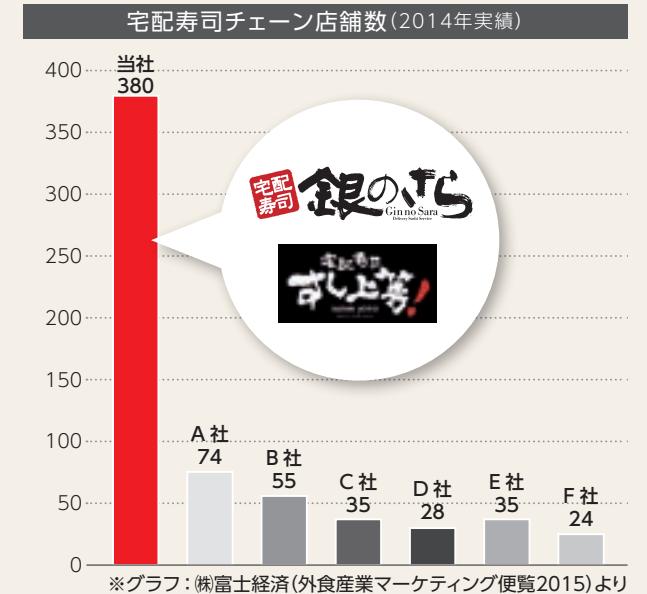


Q.3 宅配寿司市場でNO.1のシェアと聞いたけど？

A.3 宅配寿司業界のトップブランドとして支持されています

宅配寿司「銀のさら」は、本格的なお寿司をご自宅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おります。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」をコンセプトに、商品力・サービス力に徹底的にこだわった結果、宅配寿司市場においてシェアNO.1の地位を確立しております。また妹ブランドの「すし上等!」では、「銀のさら」のノウハウやスケールメリットを最大限活かすことで、今までにないリーズナブルな価格を実現。日常にご利用ができるよう、よりお手軽な価格で美味しいお寿司を、お届けしています。

さらにメニューのマイナーチェンジや、全店舗の情報を自社システムに集約し、様々な分析から抽出された課題をもとに新たな戦略立案を実施するなど、絶えずお客様にご満足いただけるよう事業に取り組んでいます。

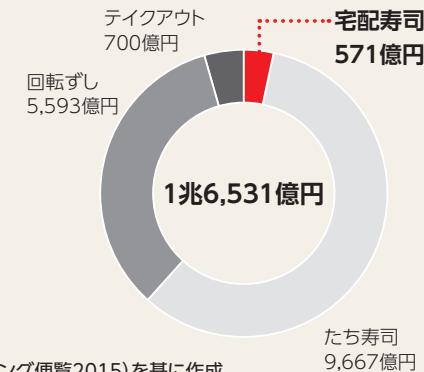


寿司市場環境

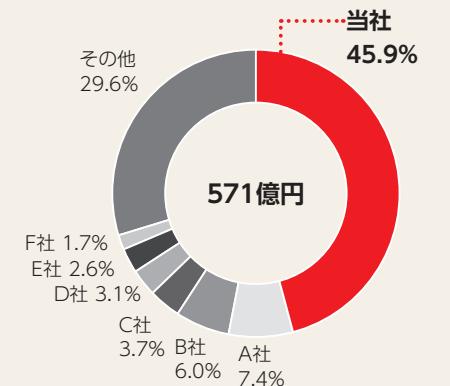
日本の寿司市場は1兆6,531億円と大きな市場規模であり、お寿司が国民的に身近な食べ物であることが分かります。当社が事業を展開する宅配寿司市場は571億円と、全体の4%に満たず拡大の余地が残されています。他業態を利用するお客様からも選ばれる味とサービスの提供を視野に入れ、事業に取り組めます。

※グラフ：(株)富士経済(外食産業マーケティング便覧2015)を基に作成

日本の寿司市場(2014年実績)



宅配寿司市場(2014年実績)



成長のポイント

既存事業の更なる拡大に加え、既存事業を越えた新たなサービスの展開を見込みます。

2017年3月期の取り組み

①「銀のさら」事業の更なる成長

■ エリア別商品メニューの拡大

お寿司という商品特性上、地域ごとの寿司文化や顧客の趣向が大きく異なるものであるため、地域ごとに商品やネタを選定し、顧客のニーズに応じていきます。また、東海および九州で新たなメニューを予定しています。



② 複合化戦略ブランド「すし上等!」の拡大

■ 販売促進ツールのトライアル

販売促進ツールの費用対効果の向上を図るため、2017年3月期第2四半期を目的に直営店での検証を行います。

■ 自社WEB注文サイトの稼働

2017年3月期第3、第4四半期を目的に、「すし上等!」の自社WEB注文サイトを稼働予定です。ターゲット顧客との親和性が高い、注文チャネルの追加による売上を獲得します。

● 複合化戦略とは?
「銀のさら」を核として1拠点に複数のブランドを出店。同一拠点内に複合化して出店することで、生産性を高め、売上を拡大し更なる収益化を目指します。



③「銀のさら」と「ファインダイン」のデリバリー統合の検証

■ 「銀のさら」との複合モデルの検証を継続

2015年8月 渋谷店、2016年1月 高円寺店の出店を実施しました。2016年中を目的に、祖師谷店の出店を予定しています。「銀のさら」と「ファインダイン」の店舗オペレーションの複合による、更なる効率化を目指します。

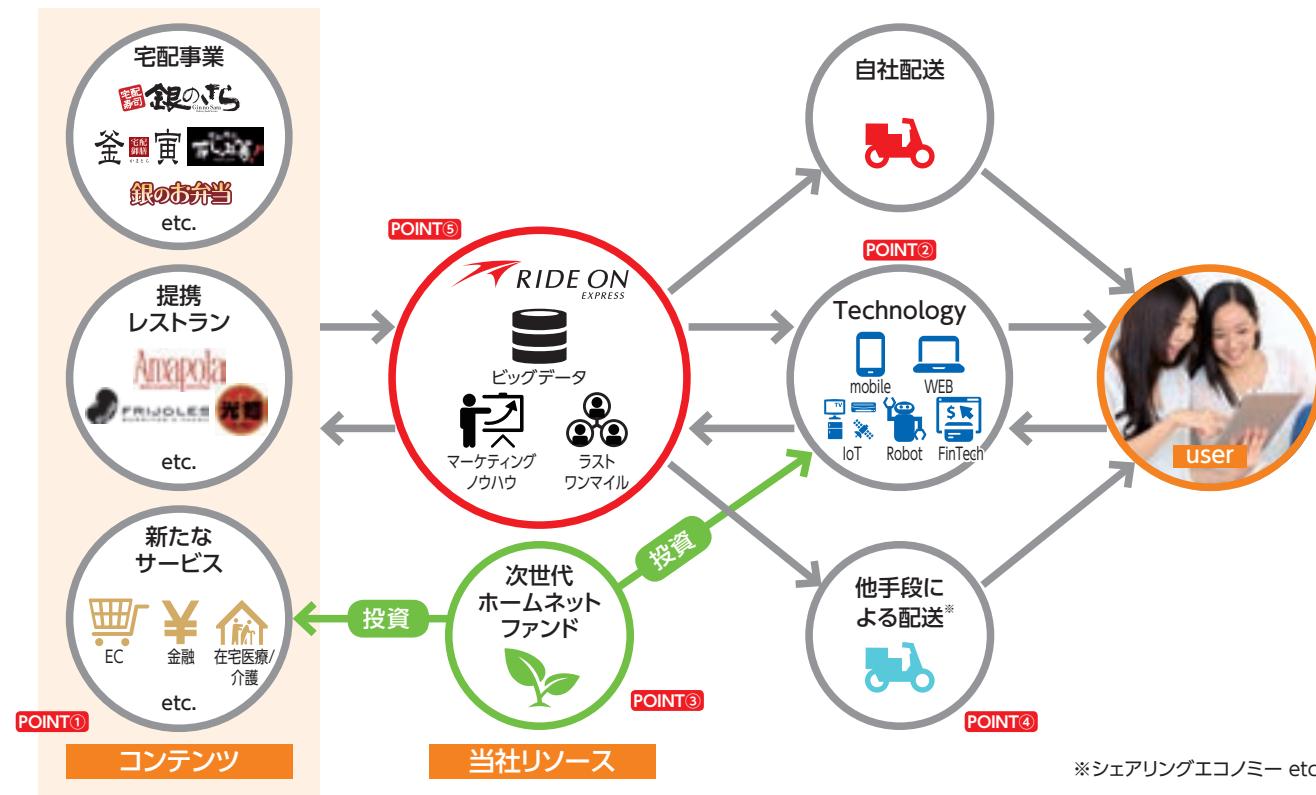
■ コントロールセンターでの全注文一括受注のトライアルを開始予定。

2015年にコントロールセンターを開設。コントロールセンターでは、電話受注、告知時間設定、発注、配車業務を代行します。拠点での業務効率化と、デリバリーの最適化を目指します。



当社のビジョン ～オンデマンドプラットフォーム構築～

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.

- POINT①** 『食』だけでなく、ECや在宅医療/介護などの新たなサービスも展開
- POINT②** 様々なサービスとの接点となるオンデマンドプラットフォームの確立
- POINT③** ①、②を可能にする次世代ホームネットファンドによる投資
- POINT④** シェアリングエコノミーなどの多様な配達手段を検討
- POINT⑤** オンデマンドプラットフォーム構築の基礎となる既存事業の更なる充実

1 TOPICS 本マグロの中トロを味わい尽くせる 新商品「宴(うたげ)」の登場

2015年6月より宅配寿司「銀のさら」は商品メニューの改訂を実施。メニュー改訂では「銀のさら」の中トロを本マグロへ変更し、お値段は据え置きで上質化を行いました。更に、お客様に本マグロの中トロを堪能していただく、新商品「宴(うたげ)」を開発。お客様より大好評をいただいております。



2 TOPICS 「銀のさら」がアニメ「SUSHI POLICE」と コラボレーション

宅配寿司「銀のさら」は、2016年1月から3月までTOKYO MXで放映されておりましたショートアニメ「SUSHI POLICE」とコラボレーションをいたしました。アニメでは「銀のさら」の宅配バイクが登場するとともに、当社サイトにてアニメ公開記念オリジナルグッズプレゼントキャンペーンを実施いたしました。



©"SUSHI POLICE" Project Partners

3 TOPICS 宅配寿司「すし上等!」の出店を 通期141店舗と加速

宅配寿司「銀のさら」よりも低価格で、日常的なご利用を更に促進することを目的とした宅配寿司の第2ブランド「すし上等!」の開発を、2015年4月より進めておりました。10月より正式リリースを行い出店を進めた結果、当連結会計年度において、141店舗の出店を実現いたしました。

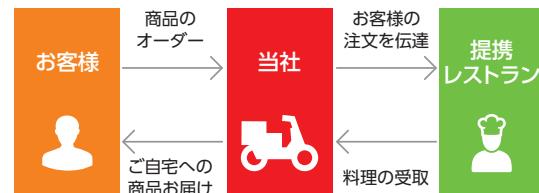


通期
141
店舗
出店

4 TOPICS 「銀のさら」×「ファインダイニング」 店舗複合化の検証をスタート

2015年8月より、提携レストランの宅配代行サービス「ファインダイニング」と他ブランドとの複合化戦略として、宅配寿司「銀のさら」、宅配御膳「釜実」の複合店に「ファインダイニング」を複合化した、新しい形態の検証をスタートしました。各ブランドと連携した配車システムを構築し、デリバリーの効率化による生産性の向上を目指しております。

■ ファインダイニングのフロー



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 9億5,043万円

従業員数 311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、「リトルアーティスト」の制作・販売

役員 (2016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。

株式情報

発行可能株式総数	40,000,000 株
発行済株式の総数	10,320,000 株
株主数	10,020 名
大株主	

株主名	所有株式数(千株)	持株比率(%)
江見 朗	1,367	13.24
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,309	12.68
有限会社イーエムアイ	1,260	12.20
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,161	11.25
MSIP CLIENT SECURITIES	407	3.94
松島 和之	249	2.42
野村信託銀行株式会社(投信口)	228	2.20
渡邊 一正	214	2.07
資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	213	2.07
富板 克行	207	2.01

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	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。
定時株主総会	毎年6月開催	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社
定時株主総会の基準日	毎年3月31日	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)
単元株式数	100株		

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5,000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)5kg」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5,000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



クリック

IRメールマガジンにぜひ登録ください!

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

〒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。