



2015年3月期  
決算説明会資料

2015年5月21日

株式会社 ライドオン・エクスプレス  
(証券コード: 6082)

# Summary

---

## ■ 15.3期 決算概要

- 売上高172億円、経常利益10.5億円と増収増益。過去最高益を更新。
- 銀のさら・釜寅事業における既存店売上高前期比が通期平均100%を超える。
- 期末配当予想を発表。1株あたり20.0円（分割前）
- 1株につき2株の割合にて、株式分割の実施を発表（2015年4月1日より）

## ■ 16.3期 事業戦略

- 16.3期予想：経常利益を前年度に対し2桁成長の11.7億円（連結）を見込む。
- 注力ポイント
  1. 銀のさら商品構成のブラッシュアップ
  2. ろくめいかん・すし上等！の出店推進
  3. ファインダイン新システム
  4. テイクアウトサービス「mocci」の推進
  5. 銀のさら拠点を活用した展開モデル検証

# Agenda

---

1. 2015年3月期 通期業績
2. 2016年3月期 通期戰略
3. 參考資料

## 2015年3月期 通期業績

- 前期比で775百万円の増収。経常利益も116百万円の増益
- 既存事業の売上が好調により売上増、かつそれに伴い営業利益が増加。
- 経常利益は戦略的 F C 店舗買取により、営業外損失が発生するものの、前期より +12.5% と増加。

(単位：百万円)

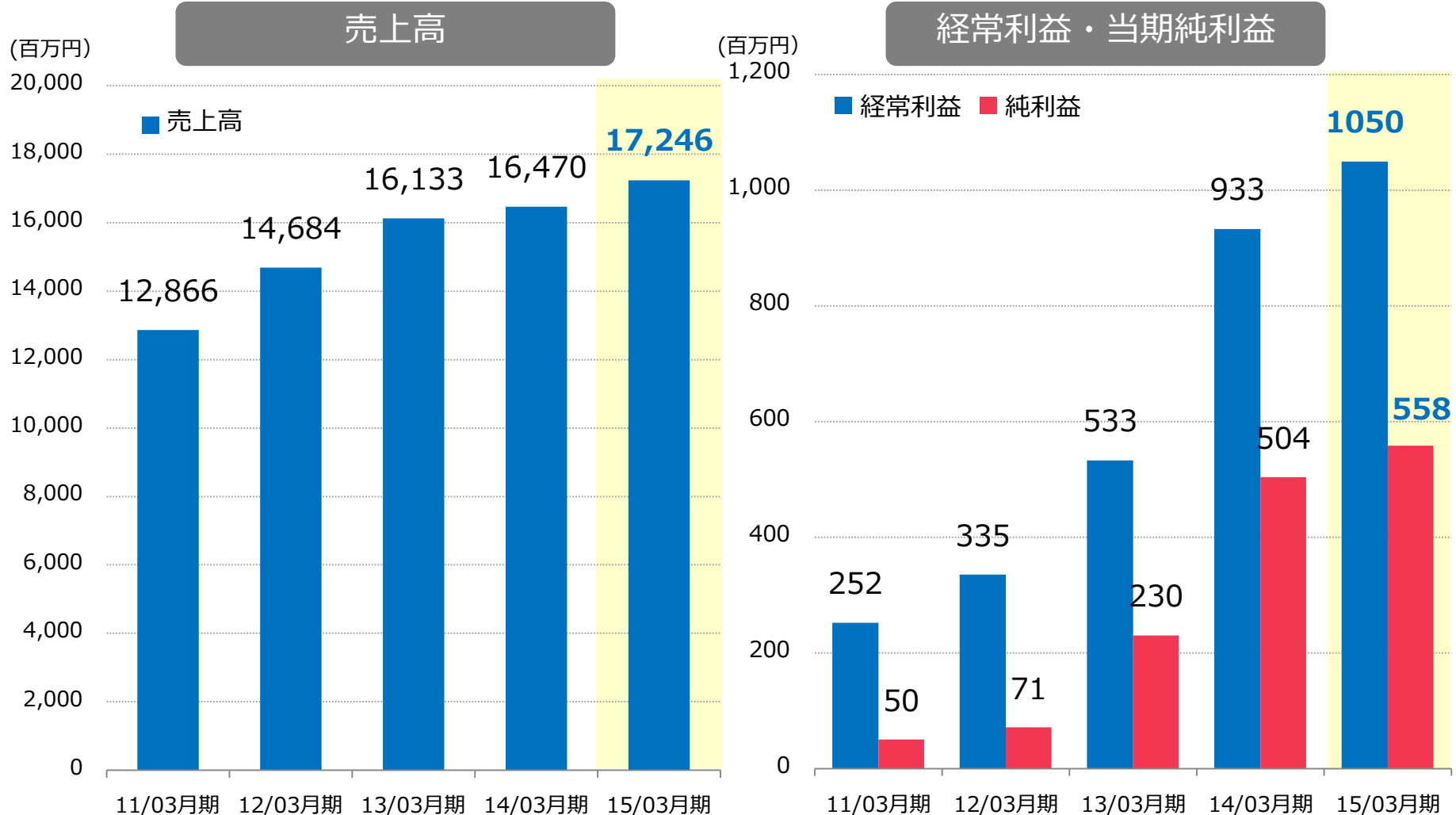
	14.3期 通期 実績(個別)	15.3期 通期 実績(個別)	前期比
下段：	売上構成比%	売上構成比%	前期増減率%
売上高	16,470	17,246	+775
	-	-	+4.7%
営業利益	917	1,071	+154
	5.6%	6.2%	+16.8%
経常利益	933	1,050	+116
	5.7%	6.1%	+12.5%
当期純利益	504	558	+54
	3.1%	3.2%	+10.7%
1株当たり当期純利益 <sup>(注)</sup>	59.81円	58.76円	△1.05円

(注)当社は、平成25年8月14日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っております。また、平成27年4月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。そのため前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり当期純利益を算定しております。

※上記全て百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

# 2015年3月期 通期業績

■ 引き続き過去最高売上・利益を更新



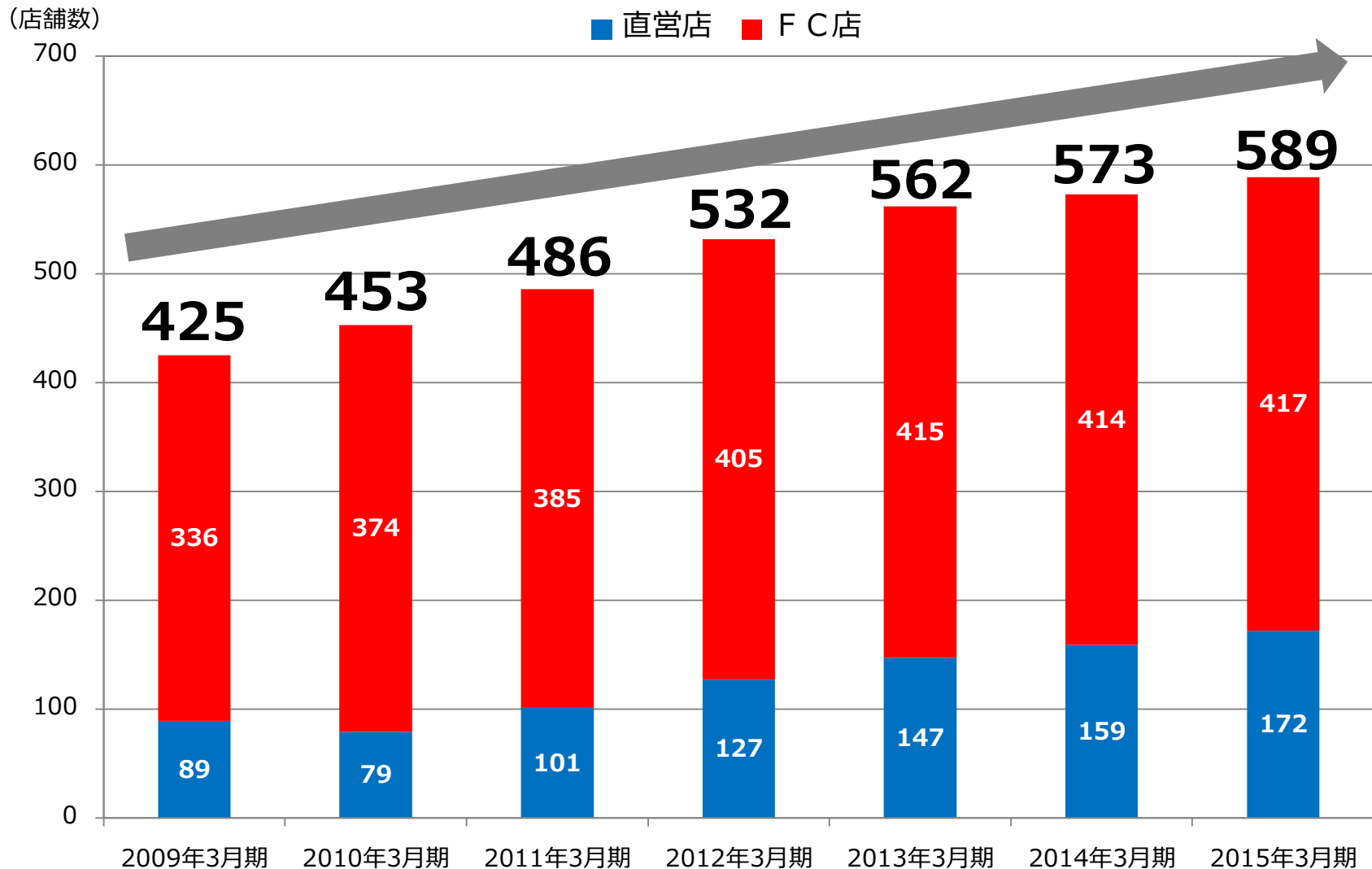
## 通期店舗数・拠点数の増減

■ 新規出店28店舗、純増店舗数16店舗。店舗数は589店舗となる。

事業形態	ブランド	14.3期末 店舗数	出店	閉店	統合	15.3期末 店舗数
宅配事業	銀のさら	365	5	△5	－	365
	釜寅	186	5	△5	－	186
	銀のお弁当	9	－	－	△2	7
	ろくめいかん	－	15	－	－	15
	その他	2	－	－	－	2
宅配代行事業	ファインダイン	11	3	－	－	14
合計		573	28	△10	△2	589

	14.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	15.3期末 拠点数
直営店	84	2	△2	6	90
FC店	287	5	△3	△6	283
合計	371	7	△5	0	373

# 通期店舗数の増減



## 通期BS

(単位：百万円)

	14.3期末 (個別)	15.3期末 (連結)	前期比	ポイント
流動資産	3,857	4,633	+775	流動資産 775百万円増加 現預金 627百万円増加 貯蔵品 219百万円増加 投資その他 90百万円増加
(うち現預金)	2,410	3,037	+627	
有形固定資産	666	578	△88	※貯蔵品（うなぎ・甘えび等） －食材高騰抑制のため、一部食 材を事前に確保しております。
無形固定資産	252	244	△7	
投資その他資産	765	856	+90	
資産合計	5,542	6,312	+770	
流動負債	2,241	2,416	+174	流動負債 174百万円増加 未払金 92百万円増加 消費税 137百万円増加
(うち1年内有利子負債)	174	158	△16	固定負債 142百万円減少 借入金 158百万円減少
固定負債	819	677	△142	
(うち1年超有利子負債)	392	233	△158	
負債合計	3,061	3,093	+32	
株主資本	2,481	3,217	+735	株主資本 735百万円増加 利益剰余金 558百万円増加 SO 177百万円増加
純資産合計	2,481	3,219	+737	
負債・純資産合計	5,542	6,312	+770	



# 2015年3月期の振り返り

## Ⅰ 銀のさら・釜寅

### メニュー戦略による売上拡大と、販売戦略

- メニュー変更による商品価格の二極化戦略を実施。
- 「お誕生日は、お寿司でお祝い」をコンセプトの認知度向上施策を実施
- 宅配寿司では初となる、寿司ネタの中トロを、段階的に本マグロへ一本化（2015年6月にて全店完了予定）



## Ⅰ ファインダイン

### 新しい受注サイト、新システムの開発

- ブラウザ・スマホ共に新受注サイトを2014年8月カットオーバー
- 次期ステージに対応したオペレーションシステム「NFシステム」を開発



ファインダイン新WEBサイト

## Ⅰ ろくめいかん

### 通期出店計画1店舗から、15店舗出店へと拡大

- 2014年9月よりF C出店を開始
- 直営8店舗、F C 7店舗で展開（2015年3月末時点）



盛り込み桶「さくら5人前」

## Ⅰ 全社・その他

### 「次世代ホームネットファンド」設立

- 当社とシナジー効果のある企業との業務提携やM & A、ファンドからの投資を通じ便利で快適な新しいライフスタイルを創出

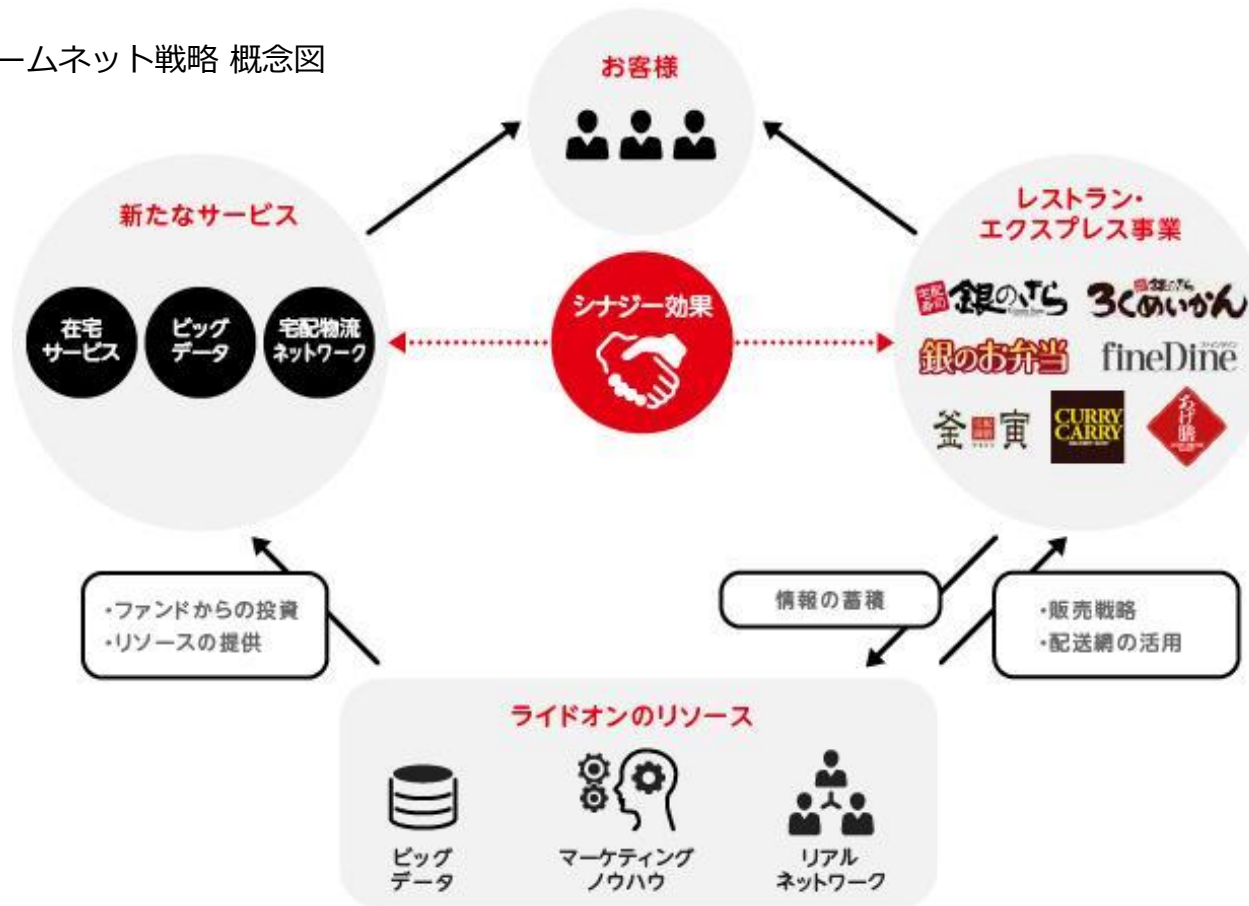
在宅サービス	ビッグデータ	宅配物流ネットワーク
医療、介護、ロボット技術、 スマホ等による コンテンツサービス・ ゲーム etc	マーケティング、販売促進、 データベース構築・解析、 eコマース、 IT 関連全般 etc	EV（電気自動車）、 GPS 配車システム、 宅配物流インフラ構築 システム開発・運営 etc

出資ターゲット一例

# 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、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ながら業務提携や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、より便利で快適な新しいライフスタイルの創出」に貢献していきます。

## 次世代ホームネット戦略 概念図



## 2016年3月期 通期業績予想

- 売上高
  - 前年度以前に買取を行った店舗の業績改善や、新規事業の伸長により売上高は増加するものの、16年3月期に見込んでいる直営店店舗売却などにより当社計上売上が減少。その結果、前年ほぼ横ばいの予想となります。
- 経常利益
  - 既存事業の収益改善と、上記で記載をしております直営店の店舗売却益により、前年に比べ増益となります。一方でファインダイン事業は更なる投資ステージとなります。

(単位：百万円)

	15.3期 通期 実績(個別)	16.3期 通期 予想(個別)	前期比	16.3期 通期 予想(連結)
	下段： 売上構成比%	売上構成比%	前期増減率%	売上構成比%
売上高	17,246	17,254	+8	17,254
	-	-	+0.0%	-
営業利益	1,071	1,150	+78	1,141
	6.2%	6.7%	+7.4%	6.6%
経常利益	1,050	1,184	+133	1,175
	6.1%	6.9%	+12.7%	6.8%
当期純利益	558	722	+164	713
	3.2%	4.2%	+29.4%	4.1%
1株当たり当期純利益	58.76円	71.36円	+12.60円	70.47円

※百万円未満切捨て、%は小数点第2位で四捨五入

# 2016年3月期 通期戦略

- 2016年3月期は、中期計画の達成に向けた戦略的投資の年
- 既存事業の巡航成長を担保しつつ、それによる増益を成長事業の2本柱である 「ろくめいかん・すし上等!」、「ファインダイン」に分配を行う。

## ①既存事業



## ②ろくめいかん事業



## ③ファインダイン事業



メニュー改定

すし上等!  
トライアル

展開モデルの検証と  
拡大に向けた投資

上期：検証期間

収益獲得時期

ろくめいかん  
すし上等!  
出店攻勢

展開戦略の検討

下期：計画再策定

# 「銀のさら」事業 商品構成のブラッシュアップ

## ■ お客様視点

- ネタの上質化を継続。
  - 今まで「マグロ」「ウニ」の改善を行い、6月より全店中トロを「本マグロ」に変更。
  - 商品ラインナップに中トロを打ち出した桶の登場。
- お客様のご意見を基に、新商品の追加や既存商品のバリエーションを変更。



「宴5人前」



「海鮮茶碗蒸し」



「カニマヨ軍艦」



「一本あなご」

## ■ 店舗視点

- 販促物の印刷工程などを見直したことにより、印刷物のF C販売価格を低減。
- 商品構成の見直しを実施し、店舗原価率を調整。



# 複合化戦略の推進 「ろくめいかん・すし上等！」



## I すし上等! のコンセプト

「消費者によりメッセージ性の高い、ターゲットを絞ったメニューを打ち出すことで、販売促進効果を高める」

- ① メニューの分かり易さ・選びやすさ
- ② 商品選定によるオペレーション効率向上
- ③ 回転寿司を意識した商品追加

## ● ろくめいかん 本メニュー



## I 他ブランドと比較したすし上等! の優位性

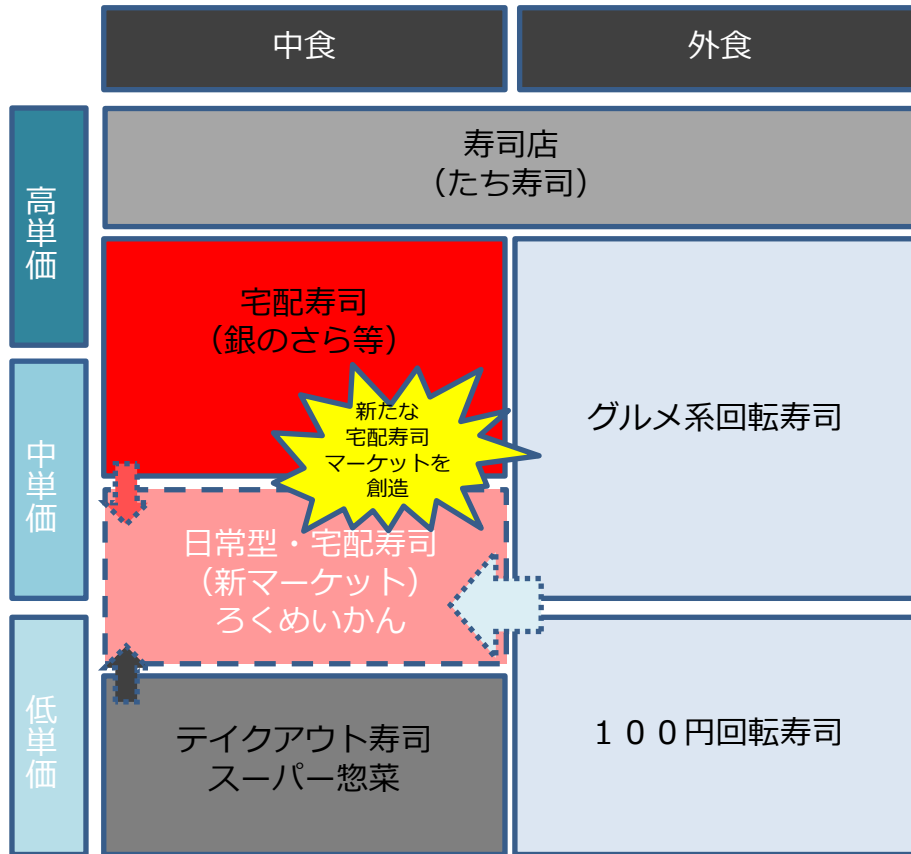
- ① 銀のさらと同様の設備を使うため、初期投資が低い
- ② 銀のさらと同様の作業手順であるため、オペレーションの負荷が小さい
- ③ 上記理由により、付設出店のスピードが速い

## ● すし上等! 本メニュー

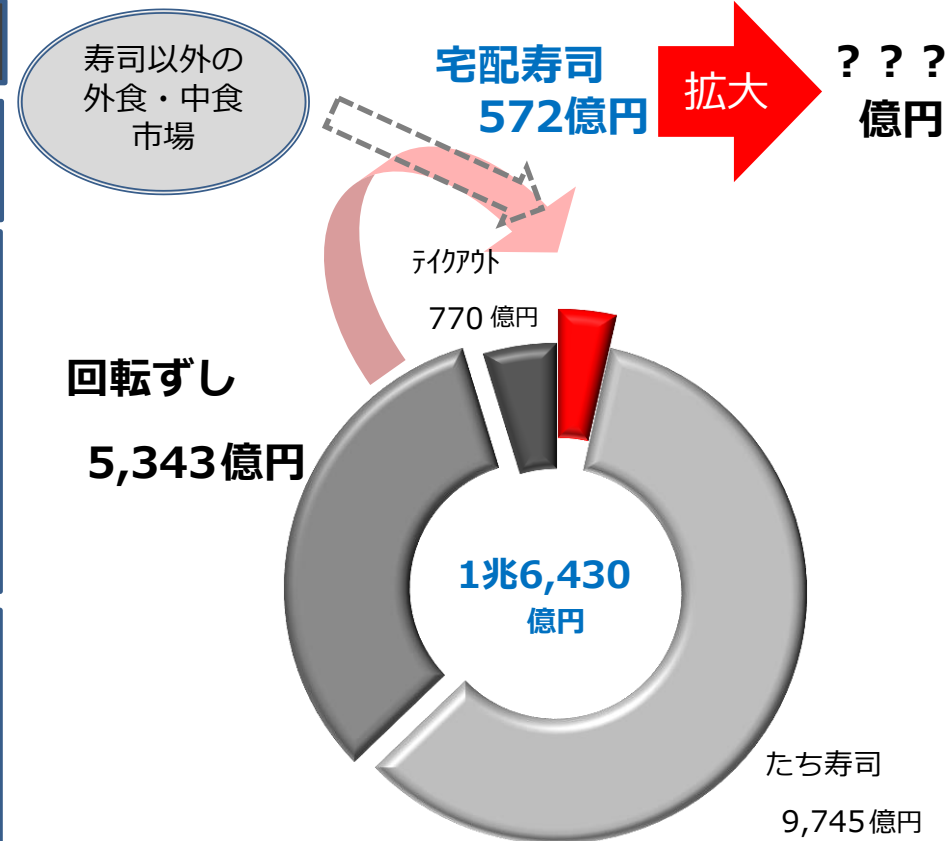


# 複合化戦略の推進 「ろくめいかん・すし上等！」

寿司業界イメージ図



再編イメージ図



- 日常利用を促進する中単価～低単価帯でのブランド構築により、回転寿司市場からの顧客誘導を図る。
- 仮に回転寿司市場の10% (10人に1人) を誘導出来れば、約500億円規模の新たな宅配寿司市場を創造できる。
- さらには、よりお寿司を身近に感じて頂くことにより、低単価帯のテイクアウト寿司市場からの誘導や寿司市場以外の外食・中食マーケットからの誘導も十分に狙うことが可能。

# ファインダイ事業の概要

宅配代行ブランド

ファインダイ  
**fineDine**

宅配機能を持たないレストランの  
宅配を代行するサービス。  
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。消費者と飲食店双方のニーズ  
に応えたまったく新しいデリバ  
リーサービスです。



消費者

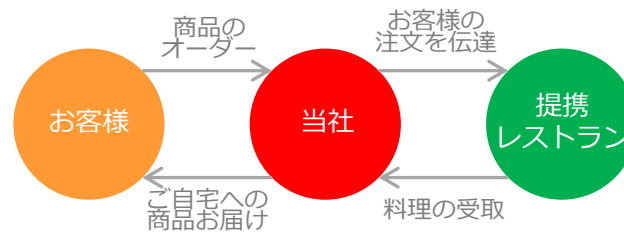


ニーズ

- 美味しいと評判のレストランに行きたいけれど、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。
- こだわりの料理を自宅でも手軽に食べたい。

ファインダイ  
**fineDine**

デリバリービジネスを知り尽くした  
RIDE ON EXPRESSだからこそ  
実現可能なビジネスモデル



飲食店



fineDineを利用するメリット

- ピークタイムの座席制限に縛られることなく、売上を確保できる。
- 効率的な広告宣伝・販促手法を確立できる。
- 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を獲得できる。



# 「ファインダイニング」新システム

## Ⅰ システム概要

- お客様、レストラン、配達者（ポーター）、コントロールセンターを繋ぐ 宅配代行ビジネスのシステム基盤
- ①発注や店舗情報を更新できるレストランサポートシステム、②WEBオーダーシステム、③POS&配車システム、④ポーター端末システムとなる。
- 全てオンライン化することにより、注文におけるお客様の利便性の向上と、人的作業を削減することにより、レストランおよびファインダイニング双方のオペレーション生産性向上に寄与。

## Ⅰ システム概要図



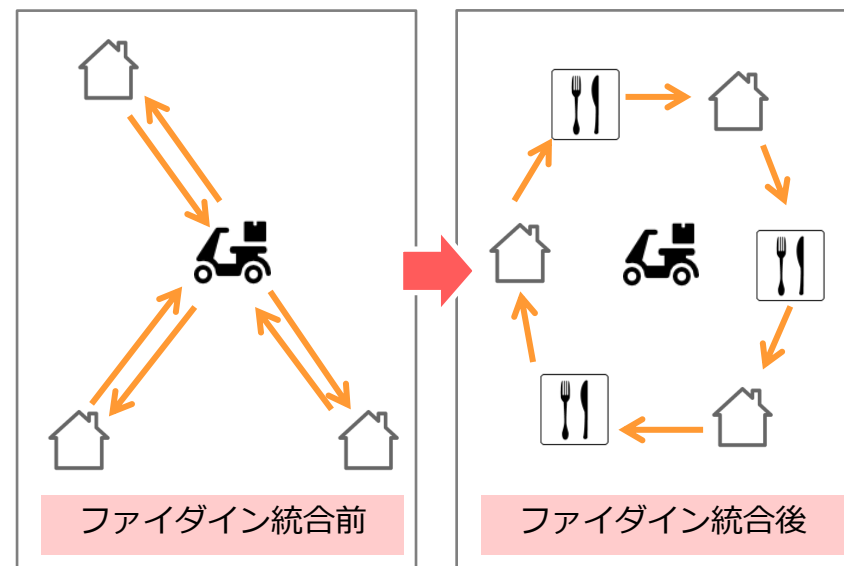
- お客様  
注文サイトより注文
- コントロールセンター  
顧客データや注文情報を管理し、レストラン、ポーターにオーダー情報を繋ぐ。
- 提携レストラン  
レストランサポートシステムで、注文の受注、繁閑や休店情報、メニュー情報など各種情報管理を行う。
- 配達者  
ポーター端末システムよりスマホを通して、配達指示の受信や、伝票発行、配送ナビを行う。

# 「ファインダイน์」新展開モデル検証

- テイクアウトサービス「mocchi」の推進
  - レストランへのテイクアウト発注をオンライン化したサービス
  - いままでテイクアウトをやっていなかったレストランが続々登場予定
  - 複数のレストランを検索・比較できる
  - WEB上で決済可能な為、会計待ちなどのストレスが無い
  - 店舗の繁閑情報を持っている為、テイクアウト可能時間の正確な予測ができる



- 銀のさら拠点を活用した展開モデル検証
  - 銀のさらとファインダインのデリバリー統合オペレーションの検証を実施。
  - 複合化戦略と同様に、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ることが可能となる。



レストランのテイクアウト発注をオンライン化し、市場を創造する

全国展開可能なオンデマンドデリバリープラットフォームを創る

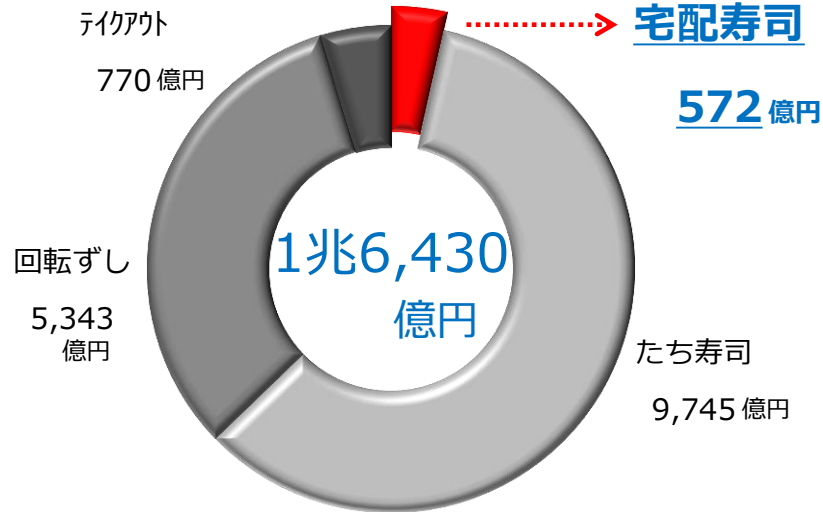
# 会社概要

商号	株式会社ライドオン・エクスプレス RIDE ON EXPRESS Co.,Ltd.
設立	2001年7月
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 江見 朗
資本金	9億2545万円
従業員数	正社員 303名、パート・アルバイト 2,145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
本社所在地	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
役員	代表取締役社長 兼 CEO 江見 朗 取締役副社長 兼 COO 松島 和之 専務取締役 兼 CFO 渡邊 一正 常務取締役 富板 克行 常務取締役 水谷 俊彦 取締役 赤木 豊 監査役(常勤) 清野 敏彦 監査役(非常勤) 瀧谷 啓吾 監査役(非常勤) 岩部 成善
決算期	3月
株式上場	東証マザーズ 2013年12月3日

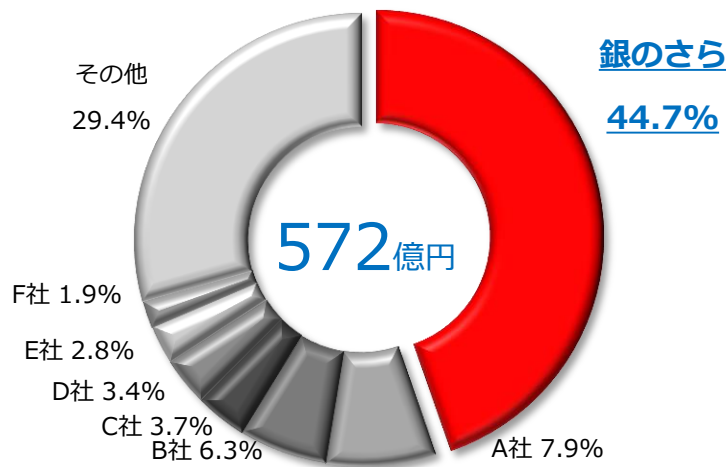
# 市場規模

※(株)富士経済（外食産業マーケティング便覧2014年）より

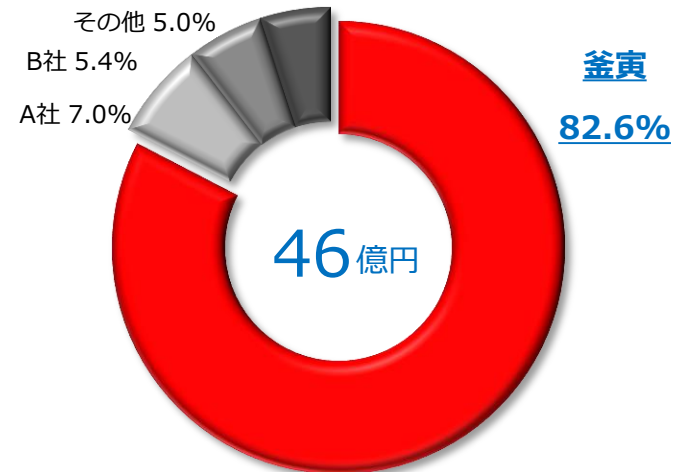
## I 日本の寿司市場（2013年実績）



## I 宅配寿司市場（2013年実績）



## I 宅配釜飯市場（2013年実績）



## 各種指標

※2015年3月期実績

## I ROA（総資本利益率）

9.4%

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：  

$$\frac{\text{当期純利益}}{(\text{期初総資産} + \text{期末総資産}) \div 2}$$

## I ROE（株主資本利益率）

19.6%

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：  

$$\frac{\text{当期純利益}}{\text{株主資本}}$$

## I 総資産回転率

2.73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：  

$$\frac{\text{売上高}}{\text{総資産}}$$

## I 自己資本率

51.0%

自己資本比率は一般的に30~50%で優良であるといわれます。ちなみに中小企業の場合は15%くらいが平均とされています。

計算方法：  

$$\frac{\text{自己資本}}{\text{総資本}}$$



この資料は、株式会社ライドオン・エクスプレス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。

当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予測なしに変更する可能性があります。また、本資料には、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測ならびにリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報、将来の出来事等があった場合であっても、当社は本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

以上を踏まえ、投資をおこなう際は、投資家の皆様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。