

# 2024年3月期 第2四半期 決算説明資料

2023年11月22日

証券コード:6082



# 2024年3月期 第2 四半期業績報告

# 2024年3月期 第2四半期業績 ハイライト

(単位：百万円)

	24.3期 2Q 実績(連結)	23.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
売上高	11,051	12,119	△8.8	10,998	0.5
売上総利益	5,498	5,830	△5.7	-	-
販売費及び 一般管理費	5,179	5,360	△3.4	-	-
営業利益	318	469	△32.1	279	14.2
経常利益	331	409	△19.0	279	18.6
親会社株主に帰属 する四半期純利益	122	267	△54.1	162	△24.5

※2023.9.27に業績予想を修正

# 2024年3月期 第2四半期業績 主な増減要因

(単位：百万円)

	24.3期 2Q 実績(連結)	23.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
売上高	11,051	12,119	△8.8	10,998	0.5

## 前年同期比

- 新型コロナウイルス感染症による特需の反動は緩和されつつあるものの、引き続きその影響を受けたことで主要ブランドである宅配寿司「銀のさら」「すし上等!」、宅配御膳「釜寅」の売上は減少傾向で推移。
- GWなどの繁忙期におけるテレビCMの放映や積極的なデリポイント施策を実施。



2023年4～5月放映CM



2023年母の日  
デリポイントキャンペーン

# 2024年3月期 第2四半期業績 主な増減要因

(単位：百万円)

	24.3期 2Q 実績(連結)	23.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
売上総利益	5,498	5,830	△5.7	-	-

## 前年同期比

- 売上総利益率49.8%。前年同期構成比差異+1.6%
- 2023年3月の価格改定により、店舗原価率が改善。
- 店舗原価率の改善に伴い、食材販売収入が減少。  
それに伴い相対的に直営売上高構成比が高まったことで、売上総利益率が上昇。

## 2024年3月期 第2四半期業績 主な増減要因

(単位：百万円)

	24.3期 2Q 実績(連結)	23.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
販売費及び 一般管理費	5,179	5,360	△3.4	-	-

### 前年同期比

- 販管費率46.9%。前年同期構成比差異+2.6%
- 繁忙期におけるテレビCMの放映や積極的なデリポイント施策の実施等により、マーケティングコストが増加。
- 2023年3月の価格改定により、直営店舗の収益構造が改善したことで、直営売上高における販管費率は減少。



# 2024年3月期 第2四半期業績 主な増減要因

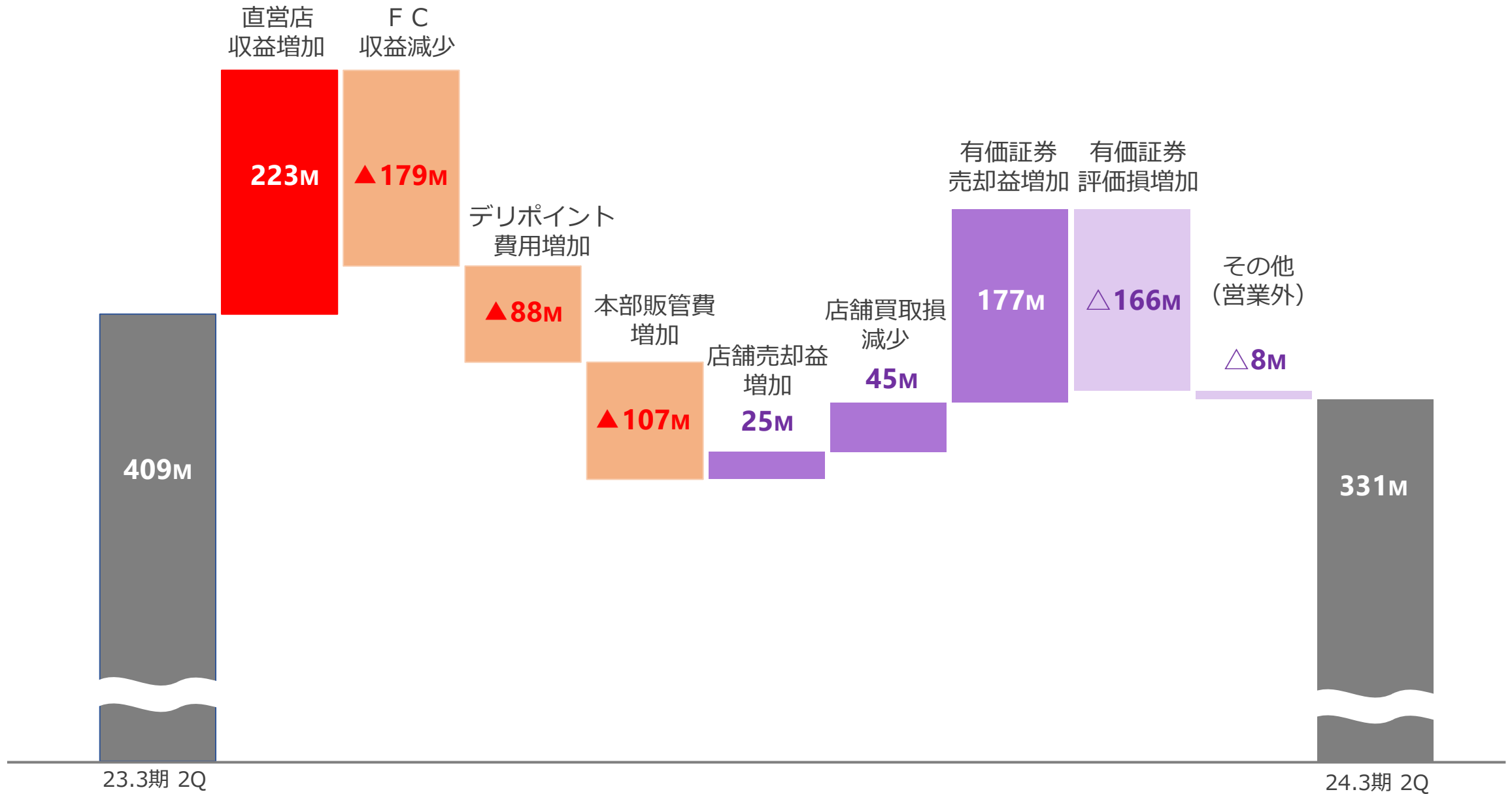
(単位：百万円)

	24.3期 2Q 実績(連結)	23.3期 2Q 実績(連結)	前期増減率 (%)	24.3期 2Q 予想(連結)	計画比 (%)
親会社株主に帰属 する四半期純利益	122	267	△54.1	162	△24.5

## 前年同期比

- 下記により営業外収益、営業外費用が増減
  - 店舗売却益の増加
  - 店舗買取損の減少
  - 有価証券売却益の増加
  - 有価証券評価損の増加
- 上記の有価証券評価損の増加が発生したことで、法人税等の構成比率が増加。

# 経常利益の前期比増減の構成 – 第2四半期





## 店舗数・拠点数の増減

事業形態	ブランド	23.3期末 店舗数	出店	閉店	24.3期 2Q店舗数
宅配事業	銀のさら	382	2	△4	380
	釜寅	227	3	△2	228
	すし上等!	148	-	△4	144
	DEKITATE	1	-	-	1
宅配代行業業	ファインダイン	17	-	△5	12
その他	和食レストラン	2	-	△1	1
合計		777	5	△16	766

	23.3期末 拠点数	拠点開設	拠点閉鎖	区分変更	24.3期 2Q拠点数
直営店	115	1	△5	0	111
FC店	272	1	-	0	273
合計	387	2	△5	0	384

# 連結B/S 対前期末

(単位：百万円)	23.3期末	24.3期 2Q	前期比	ポイント
流動資産	9,600	9,083	△516	<b>資産 △820百万円</b> ----- 【流動資産】 △ 516百万円 ・ 現金及び預金 △ 260百万円 ・ 売掛金 △ 151百万円  【固定資産】 △ 303百万円 ・ 有形固定資産 △ 60百万円 ・ 無形固定資産 △ 42百万円 ・ 投資その他資産 △ 200百万円
(うち現預金)	7,142	6,882	△260	
有形固定資産	1,017	956	△60	
無形固定資産	379	336	△42	
投資その他資産	2,542	2,342	△200	
<b>資産合計</b>	<b>13,539</b>	<b>12,718</b>	<b>△820</b>	
流動負債	3,594	3,169	△424	<b>負債 △718百万円</b> ----- 【流動負債】 △ 424百万円 ・ 買掛金 △ 318百万円 ・ 未払金 △ 177百万円 ・ ポイント引当金 + 50百万円  【固定負債】 △ 293百万円 ・ 長期借入金 △ 295百万円
(うち1年内有利子負債)	616	613	△2	
固定負債	2,813	2,519	△293	
(うち1年超有利子負債)	2,263	1,968	△295	
<b>負債合計</b>	<b>6,407</b>	<b>5,689</b>	<b>△718</b>	
株主資本	7,015	6,869	△145	<b>純資産 △102百万円</b> ----- 【株主資本】 △ 145百万円 ・ 四半期純利益 + 122百万円 ・ 有価証券評価差額金 + 43百万円 ・ 新株式の発行 + 23百万円 ・ 配当金 △ 291百万円
純資産合計	7,131	7,029	△102	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>13,539</b>	<b>12,718</b>	<b>△820</b>	

## その他取り組み

「銀のさら」では、天然資源を乱獲しないために、様々な養殖魚を取り扱って参りました。  
「ブランド養殖魚」を期間限定商品として取り扱うことで、日本の養殖魚の未来を救う第一歩となれば  
と思い、多くの水産業者の皆さまと手を結び、全国のお客様へお届けしています。

環境に優しい次世代型サーモン 『渥美プレミアムサーモン』  
を販売

『渥美プレミアムサーモン』は、陸上循環濾過養殖プラント「HTF-RAS」プラントという、周囲とは完全に隔離された無菌状態の屋内施設の中で、薬品を一切使わずに育てられた、非常に高品質な次世代魚です。

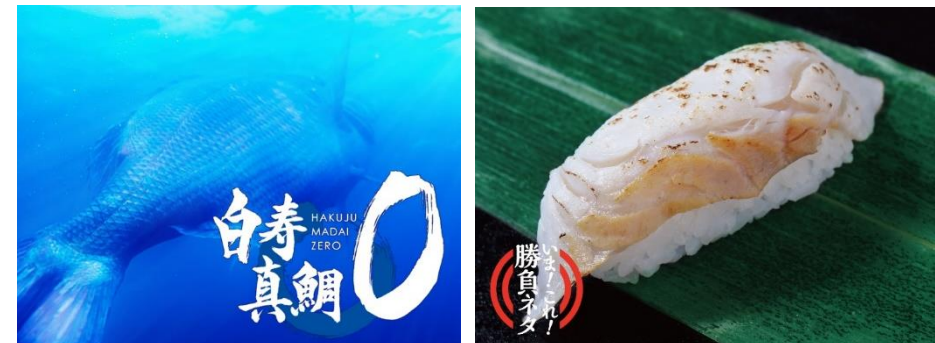
愛知県渥美半島の良質できれいな地下水を更に殺菌し、海水での汚染の影響や病気などのリスクも少なく、薬品は一切使用しない安全性もワンランク上のサーモンです。



完全養殖“ サステナブル真鯛 ”の成長産業化事業に参画

愛媛県西予市三瓶地区の真鯛養殖企業3社が出資し発足した「株式会社JABURO」では、『白寿真鯛0』を“サステナブル真鯛”として、この生産・販売を通じて、販路拡大や地域ブランド化、雇用創出等のシナジー効果を発揮し、真鯛養殖の成長産業化を共創する取組みを実施しています。

当社は本事業において、国内での“サステナブル真鯛”の販売促進や、新商品の開発を行っていきます。



## 2024年3月期 業績予想 – 連結

(単位：百万円)	24.3期 通期 予想(連結)	23.3期 通期 実績(連結)	前期増減率 (%)
売上高	23,703	25,353	△6.5
営業利益	911	1,251	△27.1
経常利益	890	1,099	△19.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	554	546	△1.5

### 修正の理由

※2023.9.27に業績予想を修正

- 2023年3月に実施した価格改定による値上げ等の影響により、店舗の原価率及び人件費率等が改善した為、業績見通しの修正を実施。
- 下期は年末年始の業績動向を見通すことが困難である事から、売上高の予想は据え置き。
- 店舗の原価率及び人件費率等は、上期の実績を基にして通期見通しを修正。かつ、当社グループチェーンの成長へ向けたマーケティング施策等の追加投資を見込む。

# 今後の成長戦略

# 市場背景

---

フードデリバリー市場は、コロナの収束に伴い、一時的特需が減少する中、食材、人件費、エネルギーコスト等も上がり、レストランサービス業全般と同様に収益性は厳しくなっています。

デフレから正常なインフレ社会への移行期間という厳しい環境条件ではありますが、当社は以下の理由から、この環境変化は大きなチャンスであると考えています。

## 既存ブランド強化

フードデリバリー市場が拡大・活性化され、既存ブランド強化により更なる売上拡大が見込める

## 複合化戦略の促進

ライドオン設立当初から一貫して取り組んでいる「複合化戦略」を促進できるチャンスである

## 海外出店

国内より大きな市場であり、成長が見込める海外への出店条件が整ってきた

# 2024年3月期の取り組み

---

## 既存ブランドの 強化・拡大

1. 「すし上等!」のリブランドによる売上向上
  - リブランドの骨子確定と、直営店での検証スタート
2. 「釜寅」のコンセプト変更による売上向上
  - コンセプトの骨子確定と、直営店での検証スタート
3. テイクアウト店舗の増加および強化
  - テイクアウト店舗の出店推進
4. ポータルサイトへの出店強化
  - 他社ポータルサイトの全店導入推進

## 新規事業と 新ブランドの開発

1. 海外出店への準備
  - 出店モデルの検証

## AI・システム導入 による生産性向上

1. WEB、アプリからの注文増加による人的工数削減
  - キャッシュレス決済拡充による利便性向上



# 既存ブランドの強化・拡大

---

## 1. 「すし上等!」のリブランドによる売上向上

### ▼概要

すし上等!を「銀のさら 和(なごみ)」へとリブランドし展開

### ▼想定効果

銀のさらブランドとの商品価格レンジ乖離の抑制と、新規顧客の開拓

### ▼対象店舗

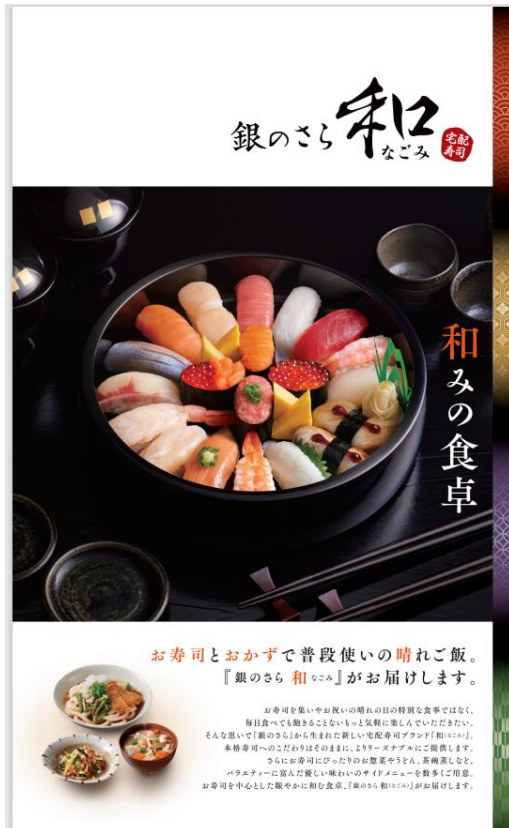
直営店 10店舗

### ▼検証開始日

2023年12月を予定



# 既存ブランドの強化・拡大



銀のさら **和** なごみ 名配 寿司

和みの食卓

お寿司とおかずで普段使いの晴れご飯。  
『銀のさら 和(なごみ)』がお届けします。

お寿司を集いやお祝いの晴れの日の特別な食事ではなく、毎日食べても飽きることがなく、もっと気軽に楽しんでいただきたい。そんな思いから「銀のさら」から生まれた新しい宅配寿司ブランド『和(なごみ)』。本格寿司へのこだわりはそのままに、リーズナブルにご提供します。さらにお寿司にぴったりのお惣菜やうどん、茶碗蒸しなど、バラエティーに富んだ優しい味わいのサイドメニューを数多くご用意。お寿司を中心とした賑やかに和む食卓、『銀のさら 和(なごみ)』がお届けします。

▼リブランド名  
銀のさら和(なごみ)

▼コンセプト

お寿司を集いやお祝いの晴れの日の特別な食事ではなく、毎日食べても飽きることがなく、もっと気軽に楽しんでいただきたい。そんな思いから「銀のさら」から生まれた新しい宅配寿司ブランド『和(なごみ)』。

本格寿司へのこだわりはそのままに、リーズナブルにご提供します。さらにお寿司にぴったりのお惣菜やうどん、茶碗蒸しなど、バラエティーに富んだ優しい味わいのサイドメニューを数多くご用意。



# 既存ブランドの強化・拡大

---

## 2. 「釜寅」のコンセプト変更による売上向上

### ▼概要

うなぎ(ひつまぶし)を軸としたメニュー訴求と、品質の向上

### ▼想定効果

釜寅ブランドの認知向上、新たな顧客層の開拓、収益性の改善

### ▼対象店舗

直営店 4店舗 (2024年2月より4店舗追加予定)

### ▼検証開始日

2023年11月

# 既存ブランドの強化・拡大

釜寅で使用してきた「釜飯」という名称を廃止し、お客様に「ひつまぶし」の商品イメージを持って頂けるようにブランドコンセプトを変更し、メニュー紙面での訴求方法を一新。

宅配だって、こままで出来る。

## 釜 ひつまぶし 寅

宅配、極まる。

釜寅の数量は、一人ずつ、1日ごはんと作り上げます。お届けする期にりとく運らされて、お客様がよなも頂ける時にお届けします。かつかつを、はふはふにたいて、心までかたかくなり。食へる人みんなを笑顔にする幸せのこはんと、釜寅がお届けいたします。

この美味しさを一人でも多くの人に。

釜寅の真骨頂「うなぎまぶし」

妥協なき、美味しさへの追求。

「釜寅」はすべて写真のセットでお届けします。「セット内容」は、釜寅の美味しさをさらに引き出すために、枕崎産のかつおぶし、桐原産のおよび、和房産の香ばし使用。

<b>【三種の厳選お漬物】</b> 日本・つや・製のワタメのみ。美味しく、お漬物の定番。お漬物の定番。お漬物の定番。	<b>【厳選国産コシヒカリ】</b> 日本・つや・製のワタメのみ。美味しく、お漬物の定番。お漬物の定番。お漬物の定番。	<b>【枕崎産かつおぶし・桐原産よ】</b> 高質な塩漬の「枕崎産かつおぶし」。桐原産の「よ」。お漬物の定番。お漬物の定番。お漬物の定番。
---	--	--

持続する満足感。三度美味しい釜寅。

<b>◆ まずはそのまま釜飯を。</b> 美味しい釜飯は、お漬物の定番。お漬物の定番。お漬物の定番。	<b>◆ お好みで薬味をのせて。</b> 薬味は釜飯の定番。お漬物の定番。お漬物の定番。	<b>◆ 締めは釜飯のおだしを付けて。</b> 釜飯は釜飯の定番。お漬物の定番。お漬物の定番。
---	---	--





# 既存ブランドの強化・拡大

今回のコンセプト変更に伴い、うなぎ商品の訴求強化のため、既存商品の商品数を大幅に削減。また同時に商品名も「ひつまぶし」を使用したものに変更。

宅配、極まる。

このうなぎの旨さは『釜寅』だけのもの。



**釜寅ひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 2,280円  
(税込 2,492円)

うなぎとごぼうの抜群の相性の良さに是非とも驚いてください。



**うなぎごぼうひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,790円  
(税込 1,903円)



**牛たんひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,990円  
(税込 2,141円)



**うな重【上】** 内厚3way使用 2,480円  
(税込 2,674円)



**牛たんひつまぶし【肉1.5倍盛】**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 2,590円  
(税込 2,797円)



**うな重【特上】** 内厚3way使用 3,200円  
(税込 3,431円)



**釜寅名物**

【釜寅】はすべて写真のセットでお届けします。  
セット内容 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。



絶品締めのお茶漬け

香ばしく焼き上げた牛たんと青唐辛子味増が絶妙。「釜寅」一押しメニュー。



**牛たんひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,990円  
(税込 2,141円)

牛たん・青唐辛子増量・大盛 ※実数でお届けします。

海と大地の恵みを存分に堪能できる「釜寅」創業以来の大人気メニュー。



**「釜寅」五目竹**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,690円  
(税込 1,823円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。

15種類の具材の旨みが絶妙に調和する豪華な「五目」。



**「釜寅」五目松**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,890円  
(税込 2,041円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。

きっちり入った旨みたっぷりのかにを、いくらと一緒に堪能する贅沢。



**かにいくらひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 2,280円  
(税込 2,492円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。

上品な鯛の香りが口の中に広がる。締めのお茶漬けも至福の旨さ。



**鯛ひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,690円  
(税込 1,823円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。


牛たん1.5倍増量の大量足メニュー。麦飯との相性もバッチリ。



**牛たんひつまぶし【肉1.5倍盛】**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 2,590円  
(税込 2,797円)

牛たん・青唐辛子増量・大盛 ※実数でお届けします。

旨みがぎゅっと詰まった鶏の照焼きと炭火焼鳥が食欲をそそります。



**鶏ひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,580円  
(税込 1,731円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。

ボリューム満点の旨みたっぷりの牛すきと炊きたてご飯が見事に絡み合う。



**牛すきひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,790円  
(税込 1,923円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。

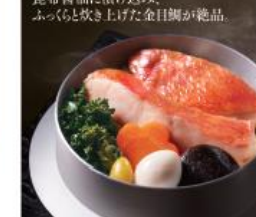
脂の乗った2種類の鯛と、プタンと弾けるいくらのおいしいコラボ。



**鯛いくらひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,850円  
(税込 1,991円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。

昆布醤油に漬け込み、ふっくらと炊き上げた金目鯛が絶品。



**金目鯛ひつまぶし**  
1WAY 回収容器 2WAY 1way容器 1,990円  
(税込 2,141円)

【セット内容】 ひつまぶし・こだわりのおだし・薬味・お漬物・お茶碗・しゃじり・お箸・お盆・容器お取り置き費 ※回収容器、1way容器は同梱格です。

# 既存ブランドの強化・拡大

---

## 3. テイクアウト店舗の増加および強化

### ▼目的

テイクアウトという販売チャネルの増加による  
利便性の向上と、新たな顧客層の開拓

### ▼進捗状況

テイクアウト併設店舗数 68店舗  
※2023年9月末時点



## 4. ポータルサイトへの出店強化

### ▼目的

拡大していくデリバリー代行サービス市場の  
取り込みと、新たな顧客層の開拓

### ▼進捗状況

他社ポータルサイト出店数 169店舗  
※2023年9月末時点



# 中期経営計画

23年3月期

24年3月期

25～26年3月期

27～29年3月期

戦略  
・  
取り組み

## マクロ環境の変化

フードデリバリー市場はコロナ収束に伴い、特需減少のタイミングではあるが、フードデリバリーのマーケット規模は確実に拡大しており、消費者のフードデリバリー利用傾向のライフスタイルは強く根付いている。

## 23～25期 ライドオンエクスプレスグループ中期経営計画

### <コア事業>

#### －コア事業のリブランディング

- ・すし上等!リブランドによる売上の向上
- ・釜寅の商品コンセプト変更と商品力強化による売上向上

#### －システム導入による生産性向上

- ・業務のオートメーション化
- ・業務見直しに伴う人的資本の再配置

コア事業  
収益の最大化

### <新規事業>

- ・タイを戦略地域とし、出店強化
- ・海外他地域への出店検討

経済圏の拡大による持続的成長

NEXT VISION

準備期

導入・実行期

拡大・発展期

グループ連結  
経常利益

10.9億

6億

8.5億

12億

20億

釜寅すし上等!  
リブランド  
計画店舗数

釜寅

0

90

220

すし上等!

0

70

140

23.3月期 (実績)

24.3月期

25.3月期

26.3月期

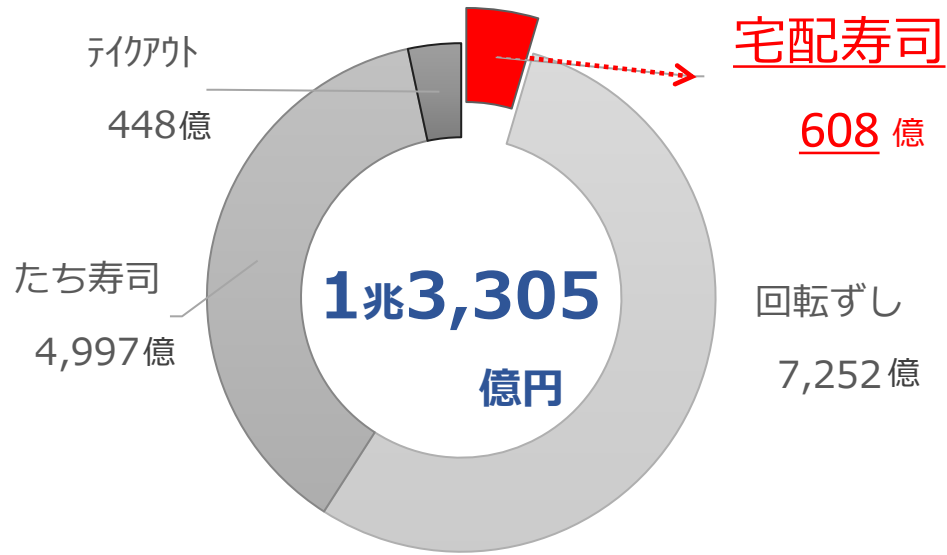
27～29.3月期



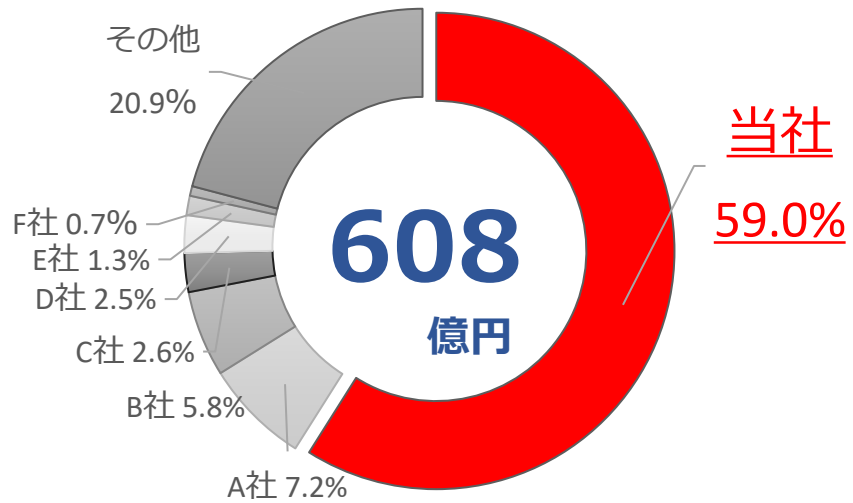
補足資料

# 市場規模

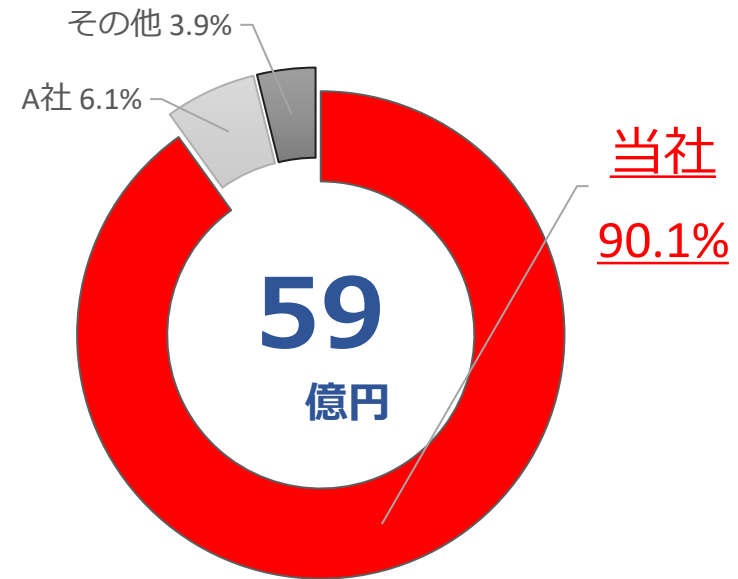
※株式会社富士経済（外食産業マーケティング便覧2023）より



日本の寿司市場 (2022年実績)



宅配寿司市場 (2022年実績)



宅配釜飯市場 (2022年実績)

# 会社概要

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.
設立	2001年7月
代表者	代表取締役社長 江見 朗
資本金	10億6,720万円（2023年3月31日）
従業員数	3,816名/うち正社員384名（2023年3月31日）
事業内容	フードデリバリーチェーンの経営管理業務
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 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 冨板 克行 常務取締役 赤木 豊 社外取締役（監査等委員） 齋藤 正夫 社外取締役（監査等委員） 吉田 真 社外取締役（監査等委員） 砂子 知香 常務執行役員 姉崎 道宏 常務執行役員 大橋 滋 執行役員 古徳 亮治 監査等特命役員 清野 敏彦
決算期	3月
株式上場	東京証券取引所スタンダード市場



***RIDE ON EXPRESS***  
***HOLDINGS***