



平成 29 年 5 月 12 日

各 位

会 社 名 株式会社ライドオン・エクスプレス  
代表者名 代表取締役社長兼 CEO 江見 朗  
(コード番号：6082 東証第一部)  
問合せ先 取締役副社長兼 CFO 渡邊 一正  
(TEL. 03-5444-3625)

## 中期経営計画「GRIP 2020」について

この度、当社グループは、平成 30 年 3 月期から平成 32 年 3 月期までの 3 ヶ年を対象とする中期経営計画「GRIP 2020」(※)を策定致しましたのでお知らせいたします。

※「Growth of Ride on Platform 2020」の略

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』」を実現していくことが、当社グループの使命であると認識しております。

当社グループの主力業態である宅配寿司チェーンの売上は、これまでと同様に堅調に推移をすると考えておりますが、今後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（お客様の要求に応じて即時にサービスを提供する）でのサービス提供を軸とした「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。目指すべき目標を明確にした上で、その達成に向けた経営ビジョン・基本方針に基づく成長戦略・基盤強化策を強力に推進し、一層の宅配食市場の拡大と持続的成長が可能な強い企業体質の構築を目指して、スピード感を伴った経営に取り組んでまいります。

「中期経営計画」の概要は、下記のとおりです。

### 1. 経営ビジョンおよび基本方針

<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。

経営ビジョンにおける 3 つのキーワード

#### ➤ Growth

当社グループの主力事業である宅配寿司「銀のさら」「すし上等！」の両ブランドのブラッシュアップによる顧客価値の最大化、新たなブランディング・販売チャネルの確立を行うことにより、今までの成長推移以上のチェーン総売上高の拡大と、経営基盤の安定化を目指す。

#### ➤ Ride on

宅配代行サービス「ファインダイン」を基軸とした新たな複合店舗「REXPJ店舗」(※)の推進により、複数の商品やサービスを同時に運ぶことによるデリバリーオペレーションの効率化と、首都圏への積極出店によるサービスの拡大を目指す。

※「Restaurant Express Project 店舗」の略

➤ Platform

お客様の生活を豊かで便利にするためのサービス窓口である「セールスプラットフォーム」の、利便性、認知度を高めていくことで、よりお客様に寄り添った日常的なサービスとする。

また、当社グループが保持する「オンデマンドデリバリープラットフォーム」を更に拡大するため、出店促進、テクノロジーの活用による効率化、事業提携及びM&Aの検討を、推進していく。

<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する。但し、更なる成長のため、引き続き積極的な成長路線に軸足を移していく。そのために4つの成長戦略と、2つの基盤強化策を実行する。

◇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
  - ・ よりお客様の満足にお応えする、商品力、サービス力、即時提供力の向上
  - ・ 「銀のさら」「すし上等!」のブランドポジション戦略による、宅配ユーザーの更なる増加
- ② 宅配代行サービス「ファインダイン」の出店、他ブランド複合化による効率化、レストランの開拓
  - ・ 新たな出店形態である「REXPJ店舗」の出店促進によるサービス地域の拡大
  - ・ 新たな営業体制構築と、営業戦略の変更による、提携レストラン開拓数の増加
- ③ WEBからの注文比率の向上
  - ・ UIの改善や、WEB注文限定のサービス導入による、顧客利便性の更なる向上
  - ・ 複数のサービスとの連携による集客の促進
- ④ 複合化のための新ブランド・サービスの開発・育成
  - ・ 事業開発部隊の組成による、新たな複合化ブランドの開発
  - ・ デリバリーのみではなく、テイクアウトによる販売形態の検証

◇基盤強化策

- ⑤ 店舗・本部における生産性の向上
  - ・ 作業分析による店舗オペレーションの効率化と、新たなテクノロジー導入による人的作業の削減
  - ・ 組織の適正化による、本部オペレーションの生産性向上
- ⑥ 人的資源の充実・育成
  - ・ 「女性・シニア・海外」の人財が活躍できる環境の構築と、雇用の促進
  - ・ 新たな雇用形態や、クラウドソーシングの導入などによる、働き方の多様化
  - ・ ホールディングス体制による新たな経営人材の育成

2. 経営目標（平成32年3月期）

<経営目標>

- ・ 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

以上

# 『GRIP 2020』経営ビジョンと基本方針

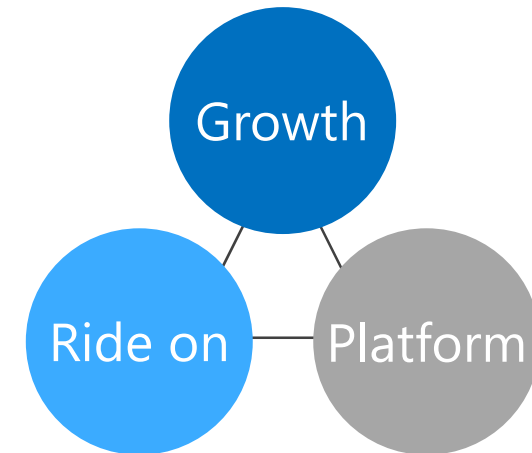
## ■ 経営ビジョン

- 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。

## ■ 基本方針

- 更なる成長のため、積極的な成長路線に軸足を移していく。

## GRIP 2020



### 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 「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

# 『GRIP 2020』経営目標

## GRIP 2020

