

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

## 企業理念

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し、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』実現する

売上高  
23,430百万円

経常利益  
804百万円

親会社株主帰属当期純  
429百万円

## ② 中長期の経営戦略

## 1. 次世代ホームネット戦略

デリバリーネットワーク構築により獲得した顧客データ・マーケティングノウハウを活かし、業務提携・M&A・ファンド出資を通じ、自宅での新しいライフスタイル創出に貢献

## 3. 新規市場開拓

銀のさらの認知度・ブランド力を活かした海外出店強化、新オリジナルブランド開発、M&A・事業提携によるブランド拡大を推進

## 2. 収益力の強化

新規ユーザー獲得とリピート促進、オペレーションシステム強化、品質向上やリブランディング、生産性向上によるチェーン運営効率最適化を実施

## 4. 人財採用・育成

新卒・中途採用、クルー登用を強化し、店長候補育成や段階的研修を充実。モチベーション向上施策で優秀人財の確保に注力

## ③ 対処すべき課題

## ① 収益力の強化

- 新規顧客獲得とリピート促進が重要。SNS・アプリ・デリポイント活用で顧客接点増加
- 採用競争激化に対し、システム活用による店舗運営効率化が必須
- 2024年度チェーン総売上高は銀のさら等寿司で342億円、釜飯で49億円

## ② 新規市場開拓

- 宅配寿司市場603億円、釜飯市場58億円の中での競争強化が課題
- 海外市場出店・検証を強化し新規収益源確保
- M&A・新オリジナルブランド開発による事業拡大

## ③ 人財確保と育成

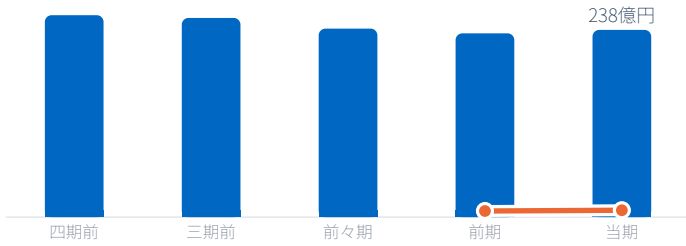
- 少子高齢化による労働人口減少で採用競争が激化
- 店舗オペレーション・マネジメント研修、テクニカル・ヒューマンスキル習得環境構築
- クルーのモチベーション維持・向上がグループ業績に直結

## 面接で使えるポイント

- 宅配寿司『銀のさら』などオリジナルブランドで603億円規模の市場を開拓し…
- 単身世帯増加・夫婦共働き世帯の増加といったライフスタイル変化に対応し…
- 採用競争激化に対しシステム強化・人財育成に投資し、2026年3月期に売上23,430百万円…

証券コード 6082

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに  
株式会社ライドオンエクスプレスホールディングス  
事業要…

主力事業・セグメント

- ・サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・－（判定に必要な数値が未開示）

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高  
238億円

営業利益率  
3.7%

財務健康度  
47点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 49.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
676万円

サービス業内 151位/524社

平均年齢  
42.2歳

サービス業内 128位/527社

平均勤続  
11.3年

サービス業内 107位/527社

女性管理職  
12.5%

サービス業内 256位/371社

男性育休  
－（未開示）

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース＋一言

