

SHIDAX
Please!



To Our Shareholders

株主の皆様へ

Review of the Fiscal Year to March 2005

During the fiscal year, the operating environment for the SHiDAX Group was severe and characterized by a decline in the number of contracted facilities in contracted food services because of corporate structural reforms and business restructuring, and demands for lower contract fees. In medical food services, however, outside subcontracting by hospitals and other health facilities is taking hold, with national health facilities also beginning to outsource. As a result, policies to significantly strengthen our marketing capabilities through a substantial increase in sales development staff resulted in increased new facility orders. In addition, adverse external factors such as weather conditions and competition from the Athens Olympics as customers preferred to watch the games on television, as well as increased competition between establishments, resulted in existing store customer traffic in the restaurant karaoke market of 92.9% the previous fiscal year's levels.

As a result, consolidated net sales for the fiscal year were ¥155,264 million (up 10.2% year-on-year). In terms of operating income, profitability in the SLOGIX and medical food services businesses improved, while profitability in the restaurant and karaoke businesses segment declined because sales for existing outlets were 7.3% lower than the previous fiscal year, which resulted in total consolidated operating income of ¥3,364 million (down 31.8% year-on-year), while consolidated ordinary income was ¥2,840 million (down 36.0% year-on-year) for the same reasons.

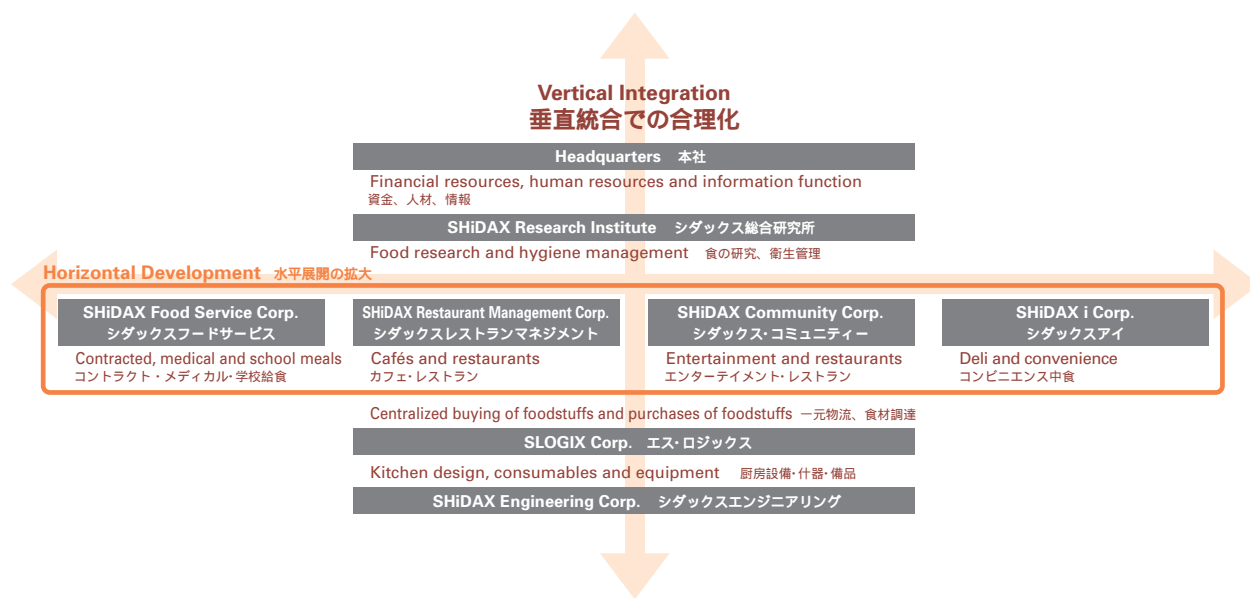
In addition to the above, consolidated net income for the period was ¥128 million (down 88.7% year-on-year), owing to a significant decline in extraordinary gains reported in the previous fiscal year.

Strength of the SHiDAX Group

The strength of the SHiDAX Group is its horizontal and vertical business development.

Horizontal and vertical business development in the food services industry refers to horizontal development through "Branding" methodologies, M&A and the use of business alliances, combined with vertical integration of the personnel, foodstuffs and distribution management resources of the parent company with SLOGIX Corp.'s capabilities. This style of efficient corporate management is unique to the SHiDAX Group. Heretofore, the Group has pursued a strategy of expansion by leveraging the scale merits of this model to develop its business.

In terms of horizontal development, the Group added SHiDAX Restaurant Management Corp., which was the platform for a full-scale entry into the restaurant business. The meal menu and services accumulated through the restaurant business are being utilized in the contracted food services and restaurant and karaoke businesses. In addition, SHiDAX C&V Corporation (SHiDAX i Corp.) was made a subsidiary to provide in-house sales concession management services to hospitals and universities. Moreover, the medical food services business is also being developed leveraging synergistic effects. In terms of vertical business development, SLOGIX Corp. was used to enhance the cost competitiveness of foodstuffs and increase the ratio of introduction within the Group. Going forward, the SHiDAX Group will continue pursuing its expansion strategy utilizing integrated horizontal and vertical business development in an effort to make "SHiDAX" number one and only one in terms of both profits and services in the food services industry.



2005年3月期のレビュー

シダックスグループを取り巻く市場環境は、事業所向けの給食市場が企業の構造改革や事業再編成などによる受託施設の減少、契約料金の値下げ要請など厳しい状況が続いています。しかし病院給食の分野では、病院等の施設における外部委託は定着し、国公立施設も外部への委託が進みつつあります。このような状況で、受託拡大のための営業開発員を大幅増加させた営業強化策などにより、新規施設の受託を増加することができました。

レストランカラオケ市場では、天候不順やアテネオリンピックのテレビ観戦など外的環境等の影響および店舗間競争の激化により、お客様の数が前年既存店比92.9%となりました。

こうした中で、連結売上高は155,264百万円(前期比10.2%増)となりました。連結営業利益については、エスロジックス事業およびメディカルフードサービス事業の収益性が改善する一方、既存店前年売上高が92.7%となったレストランカラオケ事業の収益性が低下したことなどにより3,364百万円(前期比31.8%減)となり、連結経常利益も同様の理由により2,840百万円(前期比36.0%減)となりました。

当期純利益は、前期と比べ特別利益が大幅に減少したことにより128百万円(前期比88.7%減)となりました。

シダックスグループの強み

シダックスグループの強みは、水平・垂直統合型事業展開にあります。

水平・垂直統合型事業展開とは、フードサービス産業領域において「ブランディング」手法やM&A、アライアンスを活用して水平方向に事業範囲を拡大するとともに、人材・食材・物流などの経営資源を本社機構やエス・ロジックス(株)で垂直に統合し、より効率的な企業経営を行うシダックスグループ独自の展開方法を言います。これまでこの事業展開により、スケールメリットを生かした拡大戦略を進めてきました。

まず水平展開として、2003年から新たにシダックスレストランマネジメント(株)が加わり本格的なレストラン事業の展開を始めました。このレストラン展開で培われるメニューやサービスをコントラクトフードサービス事業やレストランカラオケ事業に生かしています。また、2004年にシダックスシーアンドブイ(株) (現シダックスアイ(株)) を子会社化し、病院や大学内の売店の受託運営を開始しました。さらに、メディカルフードサービス事業との相乗効果を狙った事業展開をしていきます。垂直統合としてはエス・ロジックス(株)の活用により食材のコスト競争力を高め、グループ導入率を向上させました。今後も水平・垂直統合型展開で拡大戦略を推し進め、利益・サービスともにフードサービス業界におけるナンバーワン・オンリーワン企業「シダックス」を目指していきます。

Major Policy Initiatives for the Fiscal Year

The main policy focus of the SHiDAX Group during the fiscal year was the expansion of medical food services, where further market expansion is expected. Specifically, the major policy initiatives for the fiscal year were as follows.

As a result of a decision to significantly increase the number of sales development staff to expand contract volume, the number of new contracts for the year was 234 facilities (up 20.0% year-on-year). Moreover, thanks to efforts to strengthen our management and administration capabilities by recruiting nutritionists to serve as office managers, and given the solid progress seen in strengthening employee training in keeping with the increase in new facilities, there was no deterioration in profitability or service levels.

Another initiative was the conversion of SHiDAX i into a consolidated subsidiary. Medical facilities are experiencing a decline in management resources centering on medical services because of healthcare insurance reforms, which is leading to increased outsourcing of related services including the provision of food services. In order to accurately convert this business opportunity into a full-fledged business, SHiDAX i was made a consolidated subsidiary to provide partial outsourcing of facilities management services and in-house concession operations. As the conversion of this company into a subsidiary will also produce synergies with the food services business, we intend to implement strategies to fully realize the effects of such synergies.

Future Issues and Countermeasures

In contracted food services, falling prices at family restaurants, expanding sales of prepared meals at convenience stores and the entry of foreign firms as well as companies from other industries into the food services business is changing the operating environment, while consumer needs are diversifying.

Given this environment the SHiDAX Group is working to strengthen the collaboration between the menu and recipe development section and the SLOGIX foodstuff procurement business in order to provide even higher quality meals and enhance our expertise in order to provide high value-added services.

In medical food services, the nature of the facilities with which we contract our services requires personnel with specialist nutritional knowledge. While the SHiDAX Group has locally deployed 444 government-registered nutritionist-dietitians nationwide as of July 14, 2005, expanding personnel resources has become an issue given the growth in the market. As a result, we are working to significantly expand the number of new hires and provide enhanced in-house training and development. In addition, there are an increasing number of welfare facilities for the aged given the rapid aging of Japan's society. Here, we are working to expand our marketing capability by significantly increasing the number of sales development staff and utilizing an SFA system to share information.

In the restaurant and karaoke businesses, there is an increasing need for store formats that cope with the increasing diversity and sophistication of consumer needs and flexibility. Our aim is to develop creative, up-market menus, gold room specifications and other high quality menus and services, in addition to providing individualized rooms and various pricing options in order to provide detailed, wide-ranging and multi-dimensional services that offer detailed responses to customer needs.

As foodstuff procurement for the Group as a whole accounts for over 30% of sales, the SLOGIX business is working to reduce costs through bulk purchases of foodstuffs and consumables.

今期の重点施策

今期の重点施策として、市場のさらなる拡大が期待されるメディカルフードサービス事業では次のような施策を実施しました。

受託拡大のための営業開発員を大幅増加させた営業強化策により、新規受託数は234施設(前年同期比20.0%増)となりました。さらに栄養士を事業所管理者であるマネージャーに登用する運営管理強化策、新規店舗の増加に対応するための従業員教育の強化も着実に成果を上げ受託数増加にともなう損益悪化とサービスの低下もありませんでした。

もうひとつが、シダックスアイ(株)の子会社化です。医療関連施設は、医療制度改革もあり経営資源を医療業務中心に投下し、給食をはじめとした関連業務のアウトソーシングが進んでいます。その流れを的確にビジネス化するため、売店運営業務を受託しているシダックスアイ(株)を子会社としました。この子会社化により、給食業務との相乗効果も期待できるため、その効果を発揮できる戦略を打っていきます。

今後の課題と施策

コントラクトフードサービス事業では、外食産業の低価格化、コンビニエンスストア等におけるお弁当などの販売拡大、外国企業や他業界からの進出で給食産業を取り巻く環境は変化しており、消費者ニーズも多様化しています。このような環境の中、シダックスグループではメニューレシビ開発担当部門と食材調達を行うエスロジックス事業と

の連携を強化し、よりクオリティーの高い食事で専門性を高め付加価値の高いサービスを提供していきます。

メディカルフードサービス事業では受託施設の特性上、専門的な栄養学知識を持つ人材が必要となっています。シダックスグループでは、2005年7月14日現在で国家資格である管理栄養士444名を全国の現場に配置していますが、市場拡大にともない人材の確保が課題となります。そのため、管理栄養士の大量採用と社内教育の充実を図り人材確保と育成に努めています。また、高齢化社会の進展により、老人福祉施設も多く新設されています。営業開発員を大幅に増やしSFAシステムを活用した情報の共有化で営業力の強化を図ります。

レストランカラオケ事業では、多様化・高度化する消費者のニーズに細かく対応した店舗形態と柔軟性が求められています。高級創作メニューの開発やゴールドルーム仕様など、よりクオリティーの高いメニュー、サービスの提供とともに、個性的なルームやニーズに合わせ価格帯を選べるなど多種多様なお客様のご要望に細やかに対応できる運営を目指します。

また、グループ全体の食材仕入れコストが売上の30%を超えていることもあり、エスロジックス事業による、食材と消耗品などの一括発注でコスト削減を図っていきます。

Branding Strategy

Because the SHiDAX Group has developed its business along several lines, including corporate, school and hospital meal services as well as restaurant and karaoke establishments, the brand image among customers differs according to which SHiDAX service they use. However, the common thread is our basic philosophy of Mother Food SHiDAX, whose mission is embodied in the "It's Delicious!", "It's Delightful!" customer response. In 2004, we moved to establish the SHiDAX brand image by moving SHiDAX headquarters to Shibuya and adding SHiDAX Restaurant Management Corp. The primary goal of this strategy is our entry into the restaurant business through SHiDAX Restaurant Management. The restaurant business, beginning with Tokyo Main Dining, provides spatial ambience and abundant menus matched to the age, sex and goals of the customers who visit the restaurants. In terms of meal preparation, the SHiDAX Group procures the freshest produce and prepares each meal with conscientious care, in keeping with its Mother Food philosophy. In addition, our Market Eye-focused services identify customer needs and go one step more in providing related services. In this way, as each restaurant acts as an advertisement for the SHiDAX Group, our aim is to unify our brand image among customers who use our various services. In addition, we believe that, by applying the know-how built up through the restaurant business in corporate and hospital meal preparation as well as the restaurant and karaoke businesses, we can provide customers with high value-added meals and services.

ブランディング戦略

シダックスグループは、事業所給食、学校給食、病院給食、レストランカラオケといった異なる事業を展開してきたことで、お客様が利用されるサービスによって「シダックス」のブランドイメージは異なっていました。しかし、「あなたの“美味しい!楽しい!”のために・・・」マザーフードのシダックスという根本的な理念は共通しています。2004年に本社機構を渋谷に移転し、シダックスレストランマネジメント(株)を加えたことによって、ブランドイメージの確立を狙った戦略を行っています。その中心的な役割がシダックスレストランマネジメント(株)の展開するレストランです。トウキョウメインダイニングをはじめとしたレストランは、利用されるお客様の年齢・性別・目的にそれぞれマッチした空間演出と豊富なメニューを用意しています。料理に関しては、マザーフードの概念を大切に、新鮮な食材を調達し、一品一品真心こめて調理しています。また、マーケット・アイを心がけたサービスで、お客様のニーズを汲み取り一歩先を行くサービスを提供しています。そして各レストランがシダックスグループの広告塔の役割となり、それぞれのサービスを利用するお客様にブランドイメージの統一が図られることを狙っています。

また、このレストラン事業で培ったノウハウを、事業所給食や病院給食、レストランカラオケで活用することで、お客様に、付加価値の高い食事とサービスが提供できると考えています。

SHIBUYA SHIDAX VILLAGE

渋谷シダックスビレッジ

1 Restaurant Karaoke SHiDAX **SHiDAX Please!**

At Shibuya SHiDAX Village, Shibuya's Largest 130 Rooms Offer a Magical Atmosphere

レストランカラオケ シダックス

渋谷シダックスビレッジでは幻想的イメージ空間を演出した渋谷最大130ルームを提供

2 Tokyo Main Dining

Recipes Arranged from Seasonal Ingredients from around the World Offer a Unique Dining Experience

トウキョウメインダイニング

旬の素材を世界各国のレシピでアレンジしたユニークなダイニング

3 Chateau T.S Bar EX

Carefully Selected Wines and 30 Varieties of Cocktails

シャトー T.S バーEX

厳選したワインと30種類のカクテル

4 Chateau T.S Wine Galleria

Carefully Selected Chateau T.S Wine and Goods Shop

シャトー T.S ワインギャレリア

"シャトーT.S"が厳選したワイン & グッズショップ

5 Craighton's Grand Cafe

Individually Prepared Gracious and Original Light Siphoned Coffee

クレイトンズ グランド カフェ

光サイフォンを使用した1杯だけの丁寧なオリジナルコーヒー



Corporate Governance

The SHiDAX Group's basic corporate governance philosophy is that, as management decision-making processes need to be accelerated to strengthen corporate competitiveness in response to a rapidly changing business environment, corporate governance must also be strengthened to improve management transparency.

Regarding oversight of management decisions and operational execution, the position and function of the Company's Board of Directors is to meet monthly to deliberate and decide on basic management policies and important operational matters, while also supervising the status of business operations. In addition, a headquarters management strategy committee consisting of board members and headquarters division managers and a Group management strategy committee consisting of board directors, headquarters division managers and business division managers meet monthly to deliberate on matters to be presented to the Board as well as other important business issues.

The Board of Corporate Auditors consists of four auditors, of which one is a regularly attending auditor, while one is an outside auditor. In addition to attending the Board meetings, corporate auditors also regularly attend important meetings and function to oversee management activities. Moreover, the Company's outside auditor has no business relations with the SHiDAX Group. As regards internal compliance, a compliance office has been established, which along with the Company's corporate auditors and

the Company's certified public accounting firm works to enhance the Company's internal compliance system. SHiDAX also has legal advisory contracts with outside legal counsel and where necessary seeks advice. In addition, a compliance committee has been established to ensure and foster a mindset of compliance with laws and regulations. Going forward, the Company will continue working to establish a framework to enhance management transparency.

Policies for Enhancing Shareholder Returns

SHiDAX places great importance on providing returns to our shareholders. Consequently, we are working to apportion retained earnings in a way that ensures a sound financial and operating base and strengthens our competitiveness, while at the same time provide dividends based on earnings results. For the fiscal year to March 2005, we declared a full year dividend of ¥1,500 per share.

Going forward, we will continue proactively disclosing management information through IR activities to expand SHiDAX's shareholder base and to improve market liquidity. At the same time, we will pursue corporate management that efficiently utilizes shareholder capital to raise ROE and earnings per share and will proactively provide shareholder returns through a flexible dividend policy that is based on earnings performance.

コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は、変化の激しい経営環境の中にあつて、企業競争力の強化のため経営判断の迅速化を図ると同時に、経営の透明性を高めるため経営チェック機能の充実を図っています。

経営上の意思決定、執行および監督に係る経営管理については、取締役会を毎月定例で開催し、経営の基本方針等、経営に関する重要事項を決定するとともに、業務執行状況を監督する機関と位置付け運用を図っています。これに隔週で開催される取締役およびHQ（ヘッド・クォーター）本部長で構成されるHQ経営戦略会議、毎月定例で開催される取締役、HQ本部長および事業本部長で構成されるグループ経営戦略会議で取締役会議題の事前協議および経営上の重要事項を協議しています。

監査役会は4名で構成されており、うち常勤監査役が1名、社外監査役が1名です。監査役は取締役会に出席するほか、定例的に開催される重要な会議に出席し、経営監視の役割を果たしています。なお、社外監査役とシダックスグループとの取引関係はありません。

内部統制の仕組みについては、内部監査室を設置しており、監査役による監査および公認会計士のもとに内部管理体制の充実を図っています。顧問弁護士とは顧問契約に基づき、必要に応じてアドバイスを受けています。また、法令遵守の精神を浸透させ実行するためにコンプライアンス委員会を設置しています。今後も、経営の透明性を高められる管理体制を構築していきます。

株主還元政策

当社は株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題の一つとして考えています。利益配分は、財務体質や経営基盤、競争力の強化を図るための内部留保に努めながら、収益の状況に応じた配当を行うことを基本としており、2005年3月期の1株当たり年間配当金については1,500円とさせていただきます。

今後の方針については、投資家の拡大および株式の流動性向上のため、IR活動を通じて経営情報の開示を積極的に進めるとともに、株主資本を効率的に生かした企業経営により、ROEや1株当たり利益を高め、業績に応じた柔軟な配当政策で積極的な利益還元を考えています。



Kinichi Shida, President
志太 勤一 代表取締役社長