

# Operating Environment and Strategies by Business Segment

各事業を取り巻く環境と戦略

## At a Glance

事業概要一覧

Profile  
プロフィール

Sales Composition  
売上高構成比

Net Sales and Operating Income (Loss)  
売上高と営業利益（損失）の推移

Profile  
プロフィール

Sales Composition  
売上高構成比

Net Sales and Operating Income (Loss)  
売上高と営業利益（損失）の推移

### Contracted Food Services

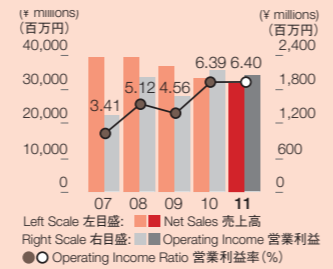
コントラクトフードサービス事業

16.2%



We supply meal services under consignment and provide food services for the dining facilities of companies (offices, factories, and resort facilities), as well as schools, government offices, and other outlets. We offer high-value-added food services with extensive menus that are safe, reliable, and healthy and tailored to suit the dining styles of each facility. As of March 2011, SHIDAX supplied meal services, including those under consigned management, to 1,324 facilities nationwide.

企業（オフィス、工場、保養所）、学校、官公庁などの食堂・給食の受託運営を中心に「安心・安全」で健康に配慮し、豊富なメニューや各施設に合った食事スタイルの提案を行うなど付加価値の高いサービスを提供しています。2011年3月現在で、全国1,324の施設にて給食サービス及び管理業務等の受託運営を行っています。



Net Sales: ¥31,690 million  
Operating Income: ¥2,029 million

売上高：31,690 百万円  
営業利益：2,029 百万円

### Medical Food Services

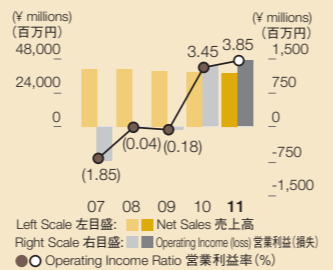
メディカルフードサービス事業

19.3%



SHIDAX provides meal services for hospitals (patient meals and staff canteens), elderly nursing facilities, care homes, and day centers. In addition to customizing meals to meet the balanced nutritional requirements of individuals, we also provide healthy and enjoyable meals. We also seek to provide an enjoyable dining experience by developing "Soft Mother Food" for the elderly who have difficulty chewing and swallowing food. As of March 2011, we provided meals at 856 facilities.

病院（患者食、職員食堂）をはじめ、老人福祉施設や保育園などで、一人ひとりに合わせた、栄養バランスだけでなく健康的でおいしい食事を提供しています。また、嚥む力や飲み込み力が低下した高齢者向けの「やわらかマザーフード」の開発など、「楽しい食生活」をサポートしています。2011年3月現在、856の施設を受託しています。



Net Sales: ¥37,606 million  
Operating Income: ¥1,446 million

売上高：37,606 百万円  
営業利益：1,446 百万円

### Deli and Convenience Services

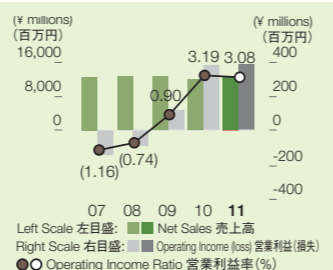
コンビニエンス中食事業

6.4%



As of March 2011, SHIDAX undertook the consigned management of a total of 377 retail outlets for foodstuffs, daily commodities, medical and sanitary goods, at hospitals, companies, universities, government agencies, and other facilities. Leveraging our track record and know-how amassed from more than 350 outlets in hospitals, we built customized stores that reflected the characteristics of each facility in order to deliver services tailored to suit customer needs.

病院、企業、学校、官公庁等において、食料品や日用品、医療衛生用品等を販売する売店の受託運営を2011年3月現在、377箇所で行っています。特に病院売店では350店舗以上の実績・ノウハウによる、施設毎の特性を把握したカスタムメイドの店舗づくりで、お客様一人ひとりのニーズに合わせたサービス提供を行っています。



Net Sales: ¥12,479 million  
Operating Income: ¥384 million

売上高：12,479 百万円  
営業利益：384 百万円

### Slogix Businesses

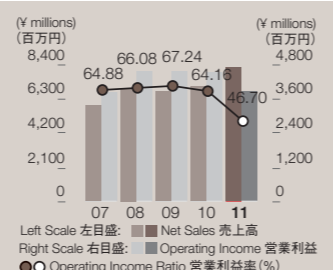
エスロジックス事業

4.2%



SHIDAX supplies safe and reliable foodstuffs, materials, and consumables within and outside the Group throughout Japan. We conduct meticulous quality control by preparing a "food health record" for all foodstuffs we provide, which includes rigorous freshness checks by setting three temperature zones (frozen, chilled, room temperature) for each process. Further, we operate a reliable supply system that maximizes the economies of scale and keeps purchase prices low.

一元物流システムにより、全国に「安心・安全」な食材・資材・消耗品を配送しています。提供するすべての食材に「食のカルテ」を作成し、すべての行程で三温度帯（「冷凍」「冷蔵」「常温」）設定による厳しい鮮度チェックをするなど、品質管理を徹底しています。また、スケールメリットを活かした安定した供給体制と仕入れ価格の低減化を実現しています。



Net Sales: ¥8,200 million  
Operating Income: ¥3,830 million

売上高：8,200 百万円  
営業利益：3,830 百万円

### Restaurant and Karaoke Businesses

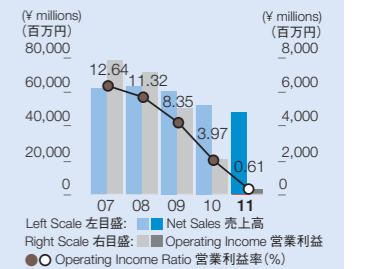
レストランカラオケ事業

24.5%



We have restaurant karaoke outlets that offer customers the opportunity to enjoy delicious food and have a wonderful time in a wide assortment of karaoke rooms. The many types of special rooms include "Kids Rooms," especially designed for children, and "Wonderful Rooms," where customers can enjoy karaoke together with their pet dogs. In addition to karaoke, we have "U-Stream Rooms," "Rental Studio Rooms," and other spaces that meet all sorts of customer needs. As of March 2011, we had a nationwide network of 302 restaurant karaoke outlets.

おいしい食事と多種多様なカラオケルームで楽しい時間を過ごす「レストランカラオケ」を展開しています。「キッズルーム」や愛犬と楽しめる「ワンだふるルーム」などの多彩なコンセプトルームや、「USTREAM ROOM」「貸しスタジオルーム」など、カラオケにとどまらないあらゆるニーズにお応えする空間を提供し、2011年3月現在、全国302店舗体制で営業しています。



Net Sales: ¥47,795 million  
Operating Income: ¥291 million

売上高：47,795 百万円  
営業利益：291 百万円

### Specialty Restaurant Businesses

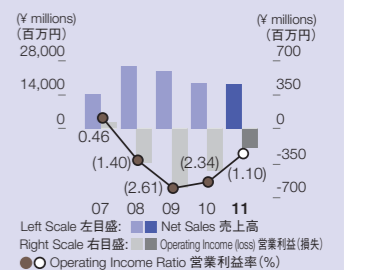
スペシャリティールレストラン事業

9.3%



We operate a variety of restaurants, including French, Italian, steak houses, and contemporary Japanese cuisine, at highly popular landmarks in the United States and Japan. We also have a confectionery boutique in Shirogane-dai in Tokyo. We offer diners authentic cuisines made using seasonal ingredients served by friendly and accomplished waiting staff in restaurants themed to provide a special dining experience. As of March 2011, we operated 45 specialty restaurants in the United States and 16 in Japan.

北米及び日本の話題性の高いランドマークで、フレンチ、イタリアン、ステーキハウス、和風創作料理などのレストランと東京白金台でスイーツブティックを展開しています。旬の素材を使った本格料理と特別な時間を演出する空間、卓越したホスピタリティでお客様をお迎えしています。2011年3月現在、米国45店舗、国内16店舗で展開しています。



Net Sales: ¥18,160 million  
Operating Loss: ¥200 million

売上高：18,160 百万円  
営業損失：200 百万円

### Total Outsourcing Businesses

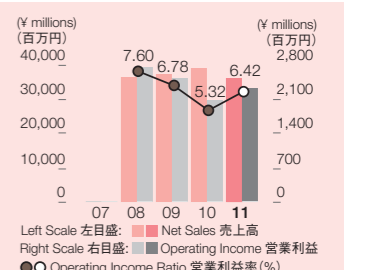
トータルアウトソーシング事業

18.5%



SHIDAX provides all-in-one services that include food, vehicle operation management and maintenance, facility management, and office services, subcontracted to the Group by companies and autonomous bodies. We simultaneously realize service efficiency, cost optimization, and customer satisfaction by offering total outsourcing. The services offered by our administrative and financial reform consultancy business encompass the submission of proposals through to operation and management of regional revitalization.

企業や自治体への車両運行管理や各種施設の運営管理、OA事務等、「食」を含めた多岐にわたる業務の一括受託サービスを展開しています。また、行財政改革のコンサルタントとして、地方活性化の企画立案から運営管理までを一括受託するなど、業務効率・適正コスト・住民の皆様の満足と同時に実現しています。



Net Sales: ¥36,102 million  
Operating Income: ¥2,316 million

売上高：36,102 百万円  
営業利益：2,316 百万円

#### Main Companies 関連子会社

Business Segment	Main Companies	Related Subsidiaries
Contracted Food Services コントラクトフードサービス事業	SHIDAX Food Service Corp. SHIDAX Creative Delica Co., Ltd. SHIDAX Food Service HOKKAIDO Corp. KOKUNAI Food Service Corp.	シダックスフードサービス株式会社 シダックスデリカリエイツ株式会社 シダックスフードサービス北海道株式会社 国内フードサービス株式会社
Medical Food Services メディカルフードサービス事業	SHIDAX Food Service Corp. KOKUNAI Food Service Corp.	シダックスフードサービス株式会社 国内フードサービス株式会社
Deli and Convenience Services コンビニエンス中食事業	SHIDAX i Corp.	シダックスアイ株式会社
Slogix Businesses エスロジックス事業	SLOGIX Corp. SHIDAX Engineering Corp. DAISHINTO Inc.	エス・ロジックス株式会社 シダックスエンジニアリング株式会社 大新東株式会社
Restaurant and Karaoke Businesses レストランカラオケ事業	SHIDAX Community Corp.	シダックス・コミュニティー株式会社
Specialty Restaurant Businesses スペシャリティールレストラン事業	SHIDAX Restaurant Management Co., Ltd. Patina Restaurant Group, LLC and the 15 subsidiaries	シダックスレストランマネジメント株式会社 Patina Restaurant Group, LLCおよびその他LLC子会社15社
Total Outsourcing Businesses トータルアウトソーシング事業	DAISHINTO Inc. DAISHINTO HUMAN SERVICE Inc.	大新東株式会社 大新東ヒューマンサービス株式会社

# Contracted Food Services

コントラクトフードサービス事業

# Medical Food Services

メディカルフードサービス事業

## 今期の施策 The Year in Review

The business environment for this segment is very challenging due to intensifying competition with other major market players, production cutbacks and reassessment of personnel deployment by companies, and diversifying meal styles caused by increased use of convenience stores and home-made boxed lunches. Under these circumstances, we worked hard to improve profitability by stepping up the introduction of consolidated distribution system, implementing more rigorous cost controls, and pursuing economies of scale by consolidating foodstuff manufacturers.

During the year, we enhanced added value by providing meal services that cater to the diversified and sophisticated needs of customers. We also offered comprehensive solutions at existing outlets. These included vehicle operation management, cleaning, and facility management services. In addition, we worked hard to expand business by strengthening development in conjunction with new businesses, while at the same time focusing on increasing earnings and minimizing the cancellation of contracts.

大手同業他社との競争激化、各企業の生産調整・人員配置の見直し、コンビニや弁当持参による食事スタイルの多様化など、経営環境は大変厳しい状況にあります。そのような中、一元物流システムの導入強化、コスト管理の徹底、食材メーカーの集約によるスケールメリットの追求などによって収益性の向上を図りました。

また、多様化・高度化するお客様ニーズに対応した食事サービスで付加価値を高めるとともに、車両運行管理や清掃・施設管理サービスを含んだ総合的なソリューション提案を行い、収益向上と解約防止に努めるとともに、新規案件と連動して開発強化、事業拡大を図りました。

## 今後の戦略 Strategies for the Future

Consumers across a broad range of age groups are extremely conscious of food safety and health. In addition, customers also seek high-level personalized services amid diversifying needs that have given rise to local production for local consumption, low-calorie foods, and an increasingly sophisticated sense of taste. Through the creation of smaller segments tailored to these needs, we will endeavor to provide reliable services with a reputation for safety and peace of mind, enhance our expertise, and establish specifically targeted operation and management techniques.

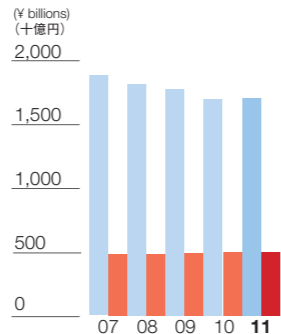
We will utilize data accumulated by each store operating under integrated control to produce total outsourcing proposals in a timely fashion. To this end, we will further strengthen links between businesses at both the branch office and store levels in each region. In addition, we will strive to appoint appropriate personnel as well as upskill and stabilize human resources through the establishment of an occupation-specific education framework that covers the responsibilities and duties of nutritionists, chefs, store managers, and other staff positions.

食の安全性や健康に対する意識は幅広い年齢層に渡り非常に高まっています。さらに、地産地消や美容食、多種多様な味覚などお客様のニーズは多様化し、高いレベルでの個別対応も要求されています。それらを的確に捉えセグメントを細分化することで、専門性を高め個々に見合った運営・管理手法を確立し、「安心・安全」で信頼あるサービスの提供に努めていきます。

また、一元管理された各営業店の蓄積データを活かし、迅速なトータルアウトソーシング提案をするため、地域ごとの支社・支店において事業間の連動を一層強化していきます。そして、人材の適正な人員配置と、栄養士・調理師・店舗責任者など職責・職務に応じた階層的な教育体系を整備し、人材の安定化・スキルアップを図っていきます。

## Contracted Food Services Market

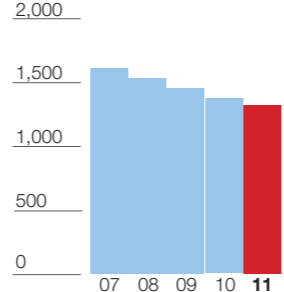
事業所・学校給食市場の推移



Source: Food Service Industry Survey Research Center.  
出典：(財)外食産業総合調査研究センター

## Number of Contracted Food Services Contracts

コントラクトフードサービス事業の受託施設数推移



## 今期の施策 The Year in Review

Amid a challenging business environment for hospitals stemming from the current economic climate, competition is intensifying between SHIDAX and other major market players. In response to this situation, we worked hard to improve profitability by implementing a range of measures. These included stepping up the introduction of a consolidated distribution system, ensuring meticulous control of food and labor, pursuing economies of scale by consolidating the Group's foodstuff manufacturers, and minimizing contract cancellations by existing outlets.

In the year under review, we strove to reinforce safety, reliability, and hygiene management. We worked hard to enhance customer satisfaction by offering original products, such as "Soft Mother Food" made at our centralized kitchens.

In addition, we endeavored to increase sales to new customers who recognize the benefits of the Group's total outsourcing services.

## 今後の戦略 Strategies for the Future

Efficient operation and staff retention and education are more important than ever given the current business climate facing hospitals, as well as demand for low prices on the back of mergers and integrations, and diversification of personalized meals. In the face of these challenges, we will promote our consolidated distribution system, utilize centralized kitchens, and maintain tight control of food and labor costs to enable individual facilities to secure healthy gross profits. At the same time, as a Group that helps create better health, we will offer health advice, augment our healthy menus, and foster a culture of hospitality.

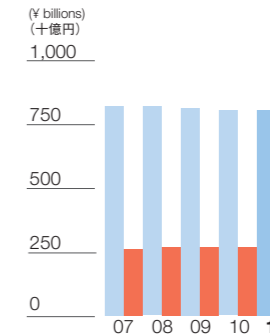
With a view to acquiring operations in large-scale facilities that have undergone consolidation, we will recruit staff regularly and establish an educational instruction program to standardize and improve staff skills. With respect to new business development, we will leverage the comprehensive strengths of the SHIDAX Group to submit proposals for creating added value using total outsourcing.

病院施設の経営環境や統廃合による低価格ニーズや個食対応の多様化に対して、効率的な運営、人材の確保と教育が一層不可欠となっています。一元物流システムの推進、セントラルキッチンを活用、材料・労務費の徹底的な管理により店舗ベースでの粗利益の確保を図ると同時に、健康創造産業として、健康アドバイス、健康メニューの充実を図り、ホスピタリティーを醸成させていきます。

また、統廃合された大規模施設の運営獲得を見据え、定期的な人材採用を行い、教育指導体制の整備によりスキルの平準化・向上を図っていきます。新規の営業開発については、トータルアウトソーシングによる付加価値創造を積極的に提案し、シダックスならではのグループ総合力を活かした展開を行います。

## Medical Food Services Market

メディカル給食市場の推移



Source: Food Service Industry Survey Research Center.  
出典：(財)外食産業総合調査研究センター

経済情勢により病院などの経営環境が厳しい状況の中、同業他社との競争は激しさを増しています。そのような中、一元物流システムの導入強化、材料・労務運営管理の徹底、食材メーカーの集約によるスケールメリットの追求、既存店舗の解約防止などによって収益性の向上に努めてまいりました。

また、「安心・安全」・衛生管理の強化や高品質なサービスの提供を行うとともに、セントラルキッチンを活用した「やわらかマザーフード」などオリジナル商品の提供を行い、お客様満足度の向上に努めてきました。

さらに、トータルアウトソーシングを意識した新規のお客様への営業開拓にも努めてきました。

# Deli and Convenience Services

コンビニエンス中食事業



## 今期の施策 The Year in Review

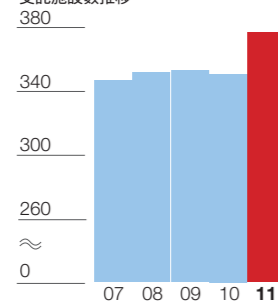
The operating environment for this business segment remained harsh due to various factors. These included intensifying competition from hospital outlets owned by major convenience store chains, challenging operating conditions for hospitals, and the downsizing and closure of schools and factories. Against this backdrop, we opened 33 new stores and implemented measures to increase sales inside and outside efficient stores, including running a campaign that fully utilizes point-of-sale (POS) data and strengthening our product lineup. At the same time, we worked hard to improve profitability through meticulous control of labor costs and waste elimination. Targeting increases in customer satisfaction levels, meanwhile, we conducted in-depth improvement activities, including compilation of store inspection checklists and cross-lateral promotional of successful cases. In these and other ways, we strove to minimize contract cancellations by emphasizing store operation that values customer relationships unique to a hospital setting.

大手コンビニエンスストアとの病院内出店の競争激化や、経営状況の厳しい病院、学校、工場の縮小・閉鎖などにより、厳しい経営環境が続いています。そのような中、新規に33店舗を獲得し、POS情報を活用したキャンペーンや商品力強化等による効率的な店舗内外の売上拡大施策を実施するとともに、労務費および廃棄ロスの徹底管理により収益性の向上に努めました。

また、お客様満足度の向上を目指し、店舗点検表や好事例の水平展開を実施するなど、改善活動を徹底させ、病院売店ならではの、お客様との関係を大事にした店舗運営を目指し、解約防止にも努めてきました。

Number of Deli and Convenience Services

コンビニエンス中食事業の受託施設数推移



## 今後の戦略 Strategies for the Future

The changes occurring in specialist facilities, such as hospitals and schools, have prompted increased demand for timely and appropriate services. Under these circumstances, we will create a business promotion framework that takes full advantage of the Group's comprehensive strengths and amassed operational know-how, while monitoring trends in hospital operation. We will also strive to expand revenue and earnings by offering customers optimal solutions via outlets that possess a competitive edge.

In order to strengthen our on-site capabilities, meanwhile, we will raise the efficiency of operations, adopt meticulous hygiene management, and introduce a system that enables stores to communicate with each other. Furthermore, we will expand products and bolster campaigns linked to hospitals and physicians, as well as hold Group events and offer finely tuned, customer friendly services. In these ways, we will establish a competitive advantage over other major industry players and large convenience store chains.

病院・学校など各種専門施設の環境変化に、迅速・適切に対応したサービスが求められています。そのような中、病院経営等の動向を見据えた上で、グループ総合力と今まで蓄積してきた運営ノウハウを活かした事業推進体制を構築し、優位性を保持した営業展開により、お客様に最適なソリューションを提案することで、売上・利益の拡大を図ります。

また、現場力向上のため、運営オペレーションの効率化や衛生管理を徹底するとともに、店舗間のコミュニケーション制度を導入していきます。そして、病院施設や医師とのタイアップ商品の拡大やキャンペーンの強化、グループ共通イベントやお客様の利便性を追求したきめ細かいサービスで、同業他社や大手コンビニエンスストアとの競合優位性を確立していきます。

# Slogix Businesses

エスロジックス事業



## 今期の施策 The Year in Review

In the year in review, we implemented integrated ordering and delivery of highly reliable and safe food using our system of rigorous hygiene management. We worked hard to further streamline utilization of our consolidated distribution system by introducing standardized menus, and centralizing distribution centers and products. At the same time, we endeavored to improve profitability by maximizing joint purchasing agreements with other market players.

In addition, the Group stepped up its response to the need for traceability\*1 and non-allergenic food.\*2 With respect to cooking utensils and consumables, meanwhile, we applied stringent selection criteria that included safety, reliability, and environmental friendliness. In these and other ways, we sought to rigorously ensure the supply of safe and reliable foods, materials, and consumables.

\*1 Traceability: The ability to trace a food item back to its origin using recorded information on each process from production and processing through to distribution and sale. The term "traceability" usually refers to such a system.

\*2 Non-allergenic food: Food that does not contain substances that cause allergic reactions.

安全性・信頼性の高い商品を徹底した衛生管理体制で、一括発注・配送をしてきました。また、一元物流システムをより合理的に活用するため、標準メニューの導入促進、物流センターの集約、商品集約の追求などに努めるとともに、同業他社とのアライアンスによる共同購入機構によってスケールメリットを最大限に活用し、収益性の向上に努めてきました。

また、トレーサビリティ\*1、アレルギー\*2 対応を一層強化し、調理道具や消耗品に関しても、「安心・安全」で環境等を考慮し厳選された商品・アイテムを拡大するなど、「安心・安全」な食材・資材・消耗品の供給を徹底してきました。

\*1 トレーサビリティ：食品の生産から加工・流通・販売までの過程を明確に記録し、商品からさかのぼって確認できるようにすること。また、そのシステム。生産履歴管理システム。

\*2 アレルギー：アレルギーの原因となる抗原物質。

## 今後の戦略 Strategies for the Future

We will further strengthen the Group's consolidated distribution system that eliminates waste and build a framework that enables the prompt provision of information and services sought by customers. In addition, we will make provision for sudden changes in world market prices for raw materials and foods by procuring from multiple countries and adopting pricing strategies that take account of price projections.

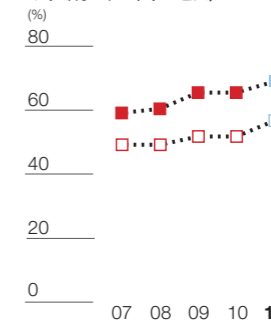
In addition to reinforcing safety and reliability standards, we will streamline our network of vendors—from raw materials suppliers to providers of transportation and goods supply—as well as standardize products. We will also increase the frequency of hygiene inspections of suppliers' plants and maintain tight control of our food information database to create a more robust control system for ensuring safety and peace of mind. On the environmental front, SHIDAX will proactively reduce packaging and review distribution routes as a means of decreasing gas emissions.

ムダ・ムラ・ムリを排除したグループ横断の一元物流システムをより一層強化し、高まる「安心・安全」に対する情報とサービスを、リアルタイムに提供する仕組みを構築していきます。また、食材・原材料の国際相場急変に備え、調達国の分散を図り国際相場の見通しを踏まえた価格政策を推進していきます。

「安心・安全」に関しては、管理基準を強化するとともに、原材料の調達から物資の移送、供給までの仕入業者の絞り込みと商品統一化を行い、管理基準を強化するとともに、仕入業者工場の衛生点検回数を増やし、食品情報のデータベース管理を徹底させ、さらなる「安心・安全」への管理体制構築に努めていき、環境対策に対しても、包装の軽減や物流ルートの見直しによる排ガス低減など、積極的に取り組んでいきます。

Consolidated Distribution Ratio (Contracted Food Services/ Medical Food Services)

一元物流導入率 (コントラクトフードサービス事業/メディカルフードサービス)



■ Contracted Food Services  
コントラクトフードサービス事業  
□ Medical Food Services  
メディカルフードサービス事業

# Restaurant and Karaoke Businesses

レストランカラオケ事業



## 今期の施策 The Year in Review

Due to protraction of harsh employment conditions and languishing worker incomes, cost-consciousness and conservative spending habits among consumers have remained high. In the year under review, the leisure industry faced ongoing challenges amid diversifying leisure opportunities, including the proliferation of free games on mobile phones and smartphones, on top of languishing personal consumption.

Under these circumstances, the SHIDAX Group sought to attract more customers by offering unique events and services. We kept abreast of changing consumption patterns by boosting special offerings such as "Ladies' Days," "Leisurely Lunches," and packages for groups of young women. We also rolled out rooms based on new concepts, including "U-Stream Rooms" and "Gaming Packages" developed in association with business partners.

In addition, we strove to attract more customers by increasing the number of members of our mobile service. We improved the effectiveness of marketing by adopting a one-to-one marketing approach that targets individual customers.

## 今後の戦略 Strategies for the Future

SHIDAX will work hard to enhance its information gathering and marketing capabilities by utilizing IT networks to enable timely and appropriate responses to changes in consumption trends. We will make concerted efforts to attract more customers by differentiating SHIDAX from others in the market and establishing a competitive edge. To this end, we will offer a wide variety of settings and services through alliances with other enterprises and the development of concept rooms. We will leverage the comprehensive strengths of the Group to offer exciting menus, including seasonal menus and confectionery party menus, that will boost our assortment of entertainment services and offer customers delicious food and enjoyable experiences. We will also promote energy saving by installing LED lighting in all outlets.

At the same time, we will create safe and relaxing outlets that are popular among local communities by running food education campaigns and other community-based events, such as cleanup parades.

消費動向の変化に迅速・的確に対応していくため、ITネットワークを活用した、情報収集力・マーケティング力の向上に努めていきます。他企業とのアライアンス及びコンセプトルーム開発による多種多様な空間サービスや、季節限定メニューやスイーツ・パーティーメニューなど、グループ総合力を活かした美味しい楽しい素敵なおとどきを満喫できる、遊び心に満ちた様々なサービスを強化し、同業他社との差別化と優位性を確立することで集客拡大を図ります。

また、LEDの全店導入など省エネルギー化を推進していくと同時に、食育キャンペーンやクリーンアップ・パレードなどの地域交流イベントを積極的に開催し、地域に愛される「安心・安全」で「楽しい」店舗づくりを目指していきます。



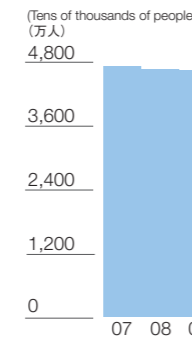
厳しい雇用環境や所得低迷の長期化により、生活防衛、節約志向は依然高い状態が続いています。レジャーに対しても、個人消費の低迷に加え、携帯電話やスマートフォンの無料ゲームの普及などレジャーの多様化が進み、厳しい経営環境が続いています。

そのような中、お客様の消費行動を捉えた「レディースデー」や「ゆったりランチ」、「女子会バック」の強化や、アライアンスによる「USTREAM ROOM」や「モンハンルーム」など新たなコンセプトルームの提供など、独自のイベント企画とサービスによる集客施策を行いました。

また、ケータイ会員を拡大し集客を図るとともに、ターゲットを明確にしたOne to Oneマーケティングによる個々へのアプローチを確立し、マーケティングの精度・効果を向上させてきました。

## Karaoke Market

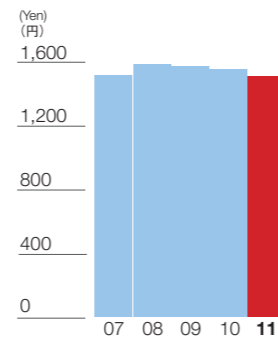
カラオケ市場の推移



Source: Karaoke Industrialist Association and Institute for Free Time Design.  
出典：全国カラオケ事業者協会および財団法人自由時間デザイン協会

## Sales per Customer

レストランカラオケ事業の客単価の推移



# Specialty Restaurant Businesses

スペシャリティレストラン事業



## 今後の戦略 Strategies for the Future

Customers' needs have become increasingly sophisticated and diverse, and they also demand extremely high-quality settings for their dining experiences. In response, we will strive to operate our restaurants with a focus on providing true hospitality underscored by strong customer relationships. At the same time, we will foster a top-quality dining environment befitting the best restaurants in the industry through alliances that will help us enhance menus and boost chef training.

In the North American market, we will make improvements to existing restaurants in order to increase sales and raise profitability. We will also improve the efficiency of operations through tighter control of labor costs and cost reductions, while withdrawing from unprofitable restaurants and reducing administrative costs.

In Japan, we will expand marketing channels by making effective use of information technology and websites that attract customers. We will also reinforce the development of menus that offer diners delicious seasonal selections and gustatory delights that are in keeping with the theme of each restaurant. Furthermore, by offering cordial hospitality based on proper etiquette, our specialty restaurants will provide high-quality service that is a notch above all others.

お客様のニーズは多様化・高度化してきており、空間作りにおいても高いレベルが要求されています。そのような中、レストラン事業の最高峰を保つべく、メニューの充実やシェフ研修を含めた連携により、一層のプレミアム感を醸成しつつ、お客様とのリレーションを確立し、真のホスピタリティ事業としての店舗運営を目指していきます。

北米市場では、既存店舗の改善による売上増および収益力アップに加え、高いオペレーション効率を追求し、労務費管理強化・コスト削減を進め、不採算店の撤退・オフィス費用の削減を行っていきます。

国内市場においては、ITや集客サイトの有効活用によりマーケティングチャネルを拡充するとともに、店舗特性に合わせた、旬の美味しさや食の楽しさを体感していただけるメニュー開発を強化していきます。そして、「真心」と「礼節」によるおもてなしの心で、ワンランク上の上質なサービス提供を行っていきます。

## 今期の施策 The Year in Review

In North America, stock market prices and personal consumption trends began to show some signs of rallying despite little improvement in the unemployment rate. Under these circumstances, we worked hard to increase sales by holding events featuring seasonal menus. At the same time, we strove to improve profitability by maintaining strict control of the food and labor costs of existing restaurants.

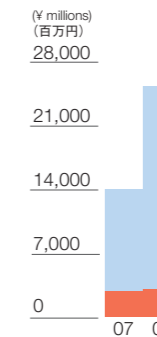
In Japan, competition intensified amid consumer trends that saw people eat out less and demand lower-priced services as they became increasingly cost-conscious and careful about spending due to ongoing difficulties in the employment market and stagnating incomes. SHIDAX responded by adopting marketing-oriented management and boosting special events in order to attract more customers. We also worked hard to improve profitability by maintaining strict cost controls.

米国における状況は、失業率の大きな改善はみられないものの、株価や個人消費動向に明るさが見え始めていました。このような中、季節メニューイベントの実施等により売上拡大に努めるとともに、既存店の材料費および労務費の徹底管理による収益性の向上に努めてきました。

また、国内の状況は、厳しい雇用環境や所得低迷の長期化による生活防衛意識、節約志向の個人消費により、外食離れ、低価格サービスへのニーズの高まりなど、競争が激化している中、マーケティング重視の運営を行い、イベント企画の強化などで集客力アップを図り、コスト管理を徹底させ収益性の向上に努めてきました。

## Domestic and Overseas Sales

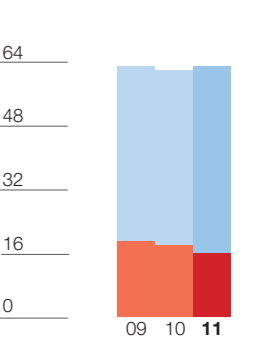
国内・海外売上高



Legend: Overseas Sales (海外売上高), Domestic Sales (国内売上高)

## Number of Restaurants

店舗数推移



Legend: U.S.A. (米国), Japan (日本)

# Total Outsourcing Businesses

トータルアウトソーシング事業

Private Sector 民間部門

Public Sector 公共部門

## 今後の戦略 Strategies for the Future

Amid ongoing uncertainty regarding the future of the Japanese economy, we anticipate continued growth in outsourcing coupled with demand for cost reductions. At the same time, we will receive more requests to provide customers with high-value-added services.

The Group will respond by offering appropriate proposals that deliver peace of mind and safety underpinned by a track record as a pioneer in its various businesses, with the aim of forming long-term relationships with customers. In order to expand the scope of consigned services, we will raise the level of customer service by providing training in etiquette, with a view to improving the quality of services. At the same time, we will work hard to improve customer satisfaction.

Using the quality of our consulting capabilities and services, derived from our industry-leading track record and know-how, we will adopt a professional approach when dealing with both new and existing customers.

先行きが不透明な経済環境が続く中、今後、外部委託のニーズは引き続き拡大し、コストダウンに加え、お客様への高い付加価値の提供がより一層求められると考えられます。

当社グループでは、各事業において、バイオニア企業として培ってきた実績をもとに、「安心・安全」でかつ的確な企画提案をすることで、お客様との長期的なリレーションシップを図っていきます。

また、受託業務の幅を拡大させるため、業務クオリティの向上を念頭に置き、礼節教育を徹底し接客力とサービス力を高め、お客様満足度の向上に努めていきます。

そして、業界トップの実績・ノウハウによる提案力とサービスの質を武器に、新規・既存のお客様へ専門的アプローチを推し進めていきます。

### Vehicles in Operation of Total Outsourcing Businesses (Private Sector)

車両管理台数推移 (民間)  
(Units)  
(台)



### Social Management Personnel of Total Outsourcing Businesses (Private Sector)

社会管理人員推移 (民間)  
(People)  
(人)



## 今後の戦略 Strategies for the Future

Going forward, we expect the needs for cost reductions to increase as local authorities come under increasing financial pressure. At the same time, competition from other companies will further intensify. By contrast, we expect that the shift in emphasis from public sector to private sector services, as well as acceleration in financial and administrative reforms, will contribute to market expansion.

The SHIDAX Group aims to seize the opportunities presented by these changes to expand its services for public sector customers in areas earmarked for increased outsourcing. These include public vehicle operation, facility management, and school lunch services.

For integrated regional revitalization services, ranging from planning proposals to operation and management, we will deploy our impressive track record and know-how to provide a consulting business that focuses on obtaining contracts for all-in-one services from local governments.

We will also apply rigorous standards to ensure accident prevention, eco-friendly driving, and staff training, and we will share information and know-how and reinforce cooperation within the Group. In these ways, we will continue delivering the safety and reliability required of public facilities.

地方財政の圧迫によるコスト削減ニーズや同業他社との競争が一層厳しくなる一方、「官」から「民」への動きや、行財政改革への拍車による市場拡大も見込まれています。

当社グループではそのような変化をチャンスと捉え、ニーズの拡大が予想される、公用車運行業務、各種施設管理、学校給食などにおいて、受託件数の拡大を目指していきます。

また、地域活性化への企画・立案から運営管理までを一貫して行う地域活性化サービスにおいても、実績・ノウハウを活かしたコンサルティング営業で、地方自治体の業務一括アウトソーシングの獲得に注力していきます。

そして、事故防止・エコ運転・社員教育などを徹底し、グループ内での情報・ノウハウの共有と運動体制の強化を図り、公共施設に求められる「安心・安全」で信頼あるサービスを提供し続けていきます。

## 今期の施策 The Year in Review

The market for public sector outsourcing services was challenging amid ongoing cuts in public works budgets and delays in fiscal and administrative reforms by local authorities. In this environment, we endeavored to provide courteous services and earn the trust of customers by drawing on our track record in Japan, which is second to none.

In the vehicle maintenance and operation sector, we sought to broaden our nationwide presence in public bus and community bus operation services, which included proposals for the establishment and restructuring of regional transportation networks. In the social services sector, we were contracted by local authorities to provide school lunch services and library services, and received contracts to provide other new services. During the year, we leveraged the Group's comprehensive strengths to expand market share and increase earnings.

公共投資予算の継続的な縮減や、地方自治体の行政改革推進の遅れなどにより、厳しい経営環境が続いています。そのような中、国内随一の実績による信頼を培い、礼節を伴うおもてなしのサービス提供を心がけてきました。

車両運行管理業務においては、地域交通網の整備・再編の企画提案を含め、公営バスやコミュニティバスの運行業務などにおいて、全国規模での営業拡大を図りました。

また、社会サービス業務においては、市区町村から学校給食センター業務や、図書館業務を受託した他、新たに一括アウトソーシングを受託するなど、グループ総合力を活かした営業活動により、シェア拡大と収益向上に努めてきました。

### Vehicles in Operation of Total Outsourcing Businesses (Public Sector)

車両管理台数推移 (公共)  
(Units)  
(台)



### Social Management Personnel of Total Outsourcing Businesses (Public Sector)

社会管理人員推移 (公共)  
(People)  
(人)

