

はぐくむ、大切なことのすべて

SHIDAX



As a **comprehensive services** company committed to **resolving social issues** through our **business activities**, we will **continue putting our heart and soul** into **providing society with the important things in life.**

私たちは、「総合サービス企業グループ」「社会問題解決型企业」として事業活動を通じて、真心を込めて世の中の「大切なこと」を提供し続けていきます。

Message from the President
Kinichi Shida

Financial Highlights SHIDAX CORPORATION and Consolidated Subsidiaries
財務ハイライト Years Ended March 31 3月31日

	Millions of Yen 百万円		Thousands of U.S. Dollars 千米ドル
	2010	2011	2011
Net sales 売上高	¥202,591	¥195,098	\$2,232,242
Operating income 営業利益	7,051	4,312	49,340
Income before income taxes and minority interests 税金等調整前当期純利益	5,541	976	11,167
Net income (loss) 当期純利益(損失)	881	(672)	(7,696)
Total assets 総資産	108,034	97,935	1,120,540
Total net assets 純資産	23,023	20,786	237,828
Per share of common stock: 普通株式1株当たり			
	Yen 円		U.S. Dollars 米ドル
Basic net income (loss) 当期純利益(損失)	¥21.56	¥(17.16)	\$(0.20)
Cash dividends applicable to the year 配当金	15.00	15.00	0.17
Ratios: 指標			
Return on equity (%) 自己資本利益率(%)	3.9%	(3.1%)	—
Equity ratio (%) 自己資本比率(%)	21.2%	21.1%	—

Note: U.S. dollar amounts have been translated from yen, for convenience only, at the rate of ¥87.40 to U.S.\$1, the average exchange rate for the fiscal year ended March 31, 2011.

(注) 米ドル表記は、便宜上、2011年3月期の期中平均レート1米ドル=87.40円で換算しています。

Question
1

How would you summarize the Group's performance in the fiscal year ended March 31, 2011?
2011年3月期の業績について、どのように総括されますか？

Answer **Despite achieving some positive outcomes through cost competitiveness that leveraged the Group's combined strengths, some sales-related issues remain.**

グループ総合力によるコスト競争力では一定の成果が表れましたが、売上・営業に関しては課題が残る結果となりました。

In the year under review, the SHIDAX Group reported net sales of ¥195,098 million, down 3.7% from the previous year. This result was due to a number of factors. In the Contracted Food Services and Medical Food Services segments, more customers cancelled and reviewed their contracts in response to a worsening business environment, while the B-to-C universe including Restaurant and Karaoke Businesses segment and other domains targeting individuals remained challenging amid cutbacks in personal consumption, higher demand for lower-priced services, and competition from diversification in everyday leisure activities. In addition, the end of low-priced tenders for vehicle management and all-in-one services for government agencies—coupled with the work closures, temporary leave, and shortened working hours due to the Great East Japan Earthquake—resulted in a year-in-year decline in revenues.

We worked hard to increase introduction of the consolidated distribution system, improve service efficiency, and reduce selling, general, and administrative expenses. In the Restaurant and Karaoke Businesses segment, profit margins began to recover from the third quarter. However, the decline in net sales due to the Great East Japan Earthquake resulted in a 38.8% fall in operating income, to ¥4,312 million, and a 40.8% decline in ordinary income, to ¥4,059 million. The Group recorded a net loss of ¥672 million, compared with net income of ¥881 million in the previous year. This was due to extraordinary losses of ¥2,025 million loss on application of Accounting Standards for Asset Retirement Obligations and an impairment loss of ¥1,021 million on noncurrent assets, mainly in the Restaurant and Karaoke Businesses segment.

Despite the fall into negative profit territory by the Group as a whole, we did achieve some positive outcomes. Thanks to sustained efforts in recent years, we achieved increased operational efficiency owing to our horizontally and vertically integrated group structure, and also reduced costs. Going forward, as a comprehensive services group we will advance business expansion to secure sales through total outsourcing proposals and by drawing on the strengths of each business to provide high-quality, high-value-added services.

まず、2011年3月期の売上高は、195,098百万円(前年度比3.7%減)となりました。コントラクト・メディカルフードサービス事業では、経営環境悪化に伴う契約内容の見直しや解約の動きが加速しており、レストランカラオケ事業等のBtoC領域でも、個人消費における節約・低価格志向は依然高く、多様化する日常型レジャーとの競合とあわせて、厳しい経営環境が続きました。また、官公庁の車両管理や一括受託業務の低価格入札を取り止めたことや、東日本大震災による営業停止や臨時休業・営業時間短縮等の影響もあり、前期比でマイナスとなっています。

利益面につきましては、一元物流システムの導入強化や業務効率の改善に加え、販管費の適正化にも努め、レストランカラオケ事業においても、第3四半期以降の利益率は回復基調で推移してきました。しかし、東日本大震災の影響により売上高が減少した結果、営業利益は4,312百万円(前年度比38.8%減)、経常利益は4,059百万円(前年度比40.8%減)となりました。また、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額2,025百万円、主にレストランカラオケ事業での固定資産の減損損失1,021百万円を特別損失として計上したことにより、当期純損失は672百万円(前年度は881百万円の当期純利益)となりました。

グループ全体ではマイナス着地ではあったものの、近年注力してきた、水平垂直統合型構造によるオペレーションの効率化やコスト適正化の施策など、一定の成果が出てきたと考えています。今後は、「総合サービス企業グループ」として、トータルアウトソーシングの提案と各事業の強みを活かした高品質・高付加価値のサービスで営業拡大を推し進め、売上高拡大に注力していきます。



Question
2

As a comprehensive services group, what synergies did the Group achieve in the year under review?

「総合サービス企業グループ」としてのシナジー効果は、今期どのような点で発揮されましたか？

Answer **Leveraging our social business expertise, we were able to effectively approach local government entities.**

⇒ ソーシャルビジネスの優位性を活かし、自治体への効果的アプローチを行うことができました。

We took advantage of the strengths we enjoy as a comprehensive services group. These are our ability to provide everything from food services to public services, and to combine and optimize services using our horizontally and vertically integrated group structure to provide solutions tailored to the needs of individual customers. In addition, by incorporating customers' peripheral needs into all-in-one services, we are able to meet their requests in a timely fashion with our exhaustive quality, hygiene, labor, and control systems that ensure safety and peace of mind.

The SHIDAX Group's provision of all-in-one services to local governments is unique in Japan, and has helped it establish a competitive edge as a provider of social services. In the fiscal year ended March 31, 2011, this strength was evident once again in the large-scale orders received by the Group. Examples of new orders received during the year included an order for school lunch services from Tanabe City in Wakayama Prefecture, for library services from Kasukabe City in Saitama Prefecture, and for total outsourcing from Yokoshibahikari Town in Chiba Prefecture.

These orders were attributable to our professional approach to proposals, based on our track record and know-how amassed over the years, as well as regional-based sales activities made possible by reinforcement of the Group's sales development.

「総合サービス企業グループ」を標榜する当社グループの強みとは、フードサービスから公共サービスまで提供可能なサービス領域と水平垂直統合型の企業構造により、サービスを組み合わせ・最適化することで、お客様一人ひとりに合わせたソリューションを提供できることです。また、お客様の周辺業務を一括受託することによって、品質、衛生、労務、「安心・安全」の管理体制が徹底され、お客様への要望にも迅速に対応することが可能になります。

日本で唯一の自治体業務一括受注企業として、ソーシャルビジネスの優位性を確立している当社グループにとって、2011年3月期は大型案件を複数受注するなど、その強みを一層発揮した1年となりました。例えば、和歌山県田辺市の学校給食センター業務や、埼玉県春日部市での図書館業務、千葉県横芝光町において一括アウトソーシングを新たに受託しました。

これは、今までの実績・ノウハウに基づく専門的アプローチによる提案力とグループ営業開発の強化による地域密着型の営業活動を徹底してきた結果だと考えています。



An Example of Total Outsourcing トータルアウトソーシング事例紹介

B to P
PHI* 方式による受託施設



This client combines a primary school, community center, and preschool in a mixed-use facility that is receiving much attention as a new type of community base. In addition to providing lunch services, SHIDAX is contracted to provide other services, including managing the use of the school and other facilities by outside organizations, and planning events.

Through these community-oriented customer services that leverage the know-how of a private corporation, SHIDAX is establishing a strong relationship based on trust.

こちらのお客様は、小学校と地域ふれあいセンターや児童センターが一体化した複合施設となっており、新たな形の地域拠点として注目されています。当社は給食業務に加え、センターや学校開放業務の管理・運営、イベント企画などを請け負っています。

地域社会を意識した接客と民間企業のノウハウを活かしたサービス提供で、お客様と深い信頼関係を育んでいます。

* PHI: The method of contracting services long term in which private finance and know-how are used to operate public services.

* PHI…公共サービスの運営などに民間の資金・ノウハウを活用し、長期にわたり業務を受託する手法

Question
3

Please tell us about the Group's medium-term business strategy.

中期経営戦略について教えてください。

Answer **We will enhance our comprehensive group-wide strengths by focusing on building a business model based on total outsourcing, where we have a competitive advantage.**

⇒ 事業優位性であるトータルアウトソーシングのビジネスモデル確立に注力し、グループ総合力を高めていきます。

Over the past years, we have expanded the Group's businesses so that today we provide services to corporate clients, individual customers, and government entities. To support these services, we have established departments and divisions covering platforms that share the Group's entire resources and maximize its strengths. We have also focused on establishing a horizontally and vertically integrated group structure that enables a one-to-one marketing approach in all business fields.

As a comprehensive services group, however, we need to develop one step further in order to realize our philosophy. Going forward, we will strive to boost the combined strengths of the Group by focusing on building a business model based on total outsourcing, in which SHIDAX enjoys a competitive edge. We will achieve this by organically utilizing the organizational strengths and on-site capabilities that exist within the Group structure. This calls for the following four basic strategies.

First, we will strive to enhance our brand by establishing the "SHIDAX brand." This requires providing meticulous, high-quality, high-value-added services and creating a healthy, bright, and appealing image.

The second is to pursue operational efficiency by constantly examining and reviewing the structure of the Group's business departments, including head office divisions, so that we stay abreast of the rapidly changing business environment.

The third strategy we will pursue is efficient sales promotion activities and the gathering and utilization of marketing data by incorporating information technology in today's ever advancing information age, and using these data as a powerful weapon.

Our fourth strategy is to improve customer satisfaction in our role as a business committed to resolving social issues by adopting an aggressive approach to forming alliances. This will enable us to offer comprehensive social services, including vehicle operation management and facility operation and management, as well as services that create better health through the provision of high-value-added meals that ensure safety and peace of mind.

昨年までは、BtoB、BtoC、BtoPに広がる事業領域の完備と、それを支え、全ての資源を共有化しグループパワーを最大化するプラットフォーム部門・本部機構を整備し、全ての事業領域を貫くOne to Oneマーケティングを可能とする、水平垂直統合型の強固なグループ構造の構築に注力してきました。

しかし、私たちの想いを実現するためには、「総合サービス企業グループ」として、もう一段高いステージに上がる必要があります。今後は、グループ構造における「組織力」「現場力」を有機的に稼働させ、事業優位性のあるトータルアウトソーシングのビジネスモデル確立に注力し、グループ総合力のさらなる発揮を目指していきます。そのための基本戦略として以下4つを掲げています。

第一に、「シダックスブランド」の確立を目指し、徹底したホスピタリティーあふれる接客と高品質・高付加価値なサービスの提供で、健全で明るく快適なイメージの形成を図るとともに、ブランド力の向上を目指します。

第二に、経営効率を追求するため、激しく変化する経営環境を迅速に捉え、本社部門を含めた各事業部の組織構造の見直しを常に検討し実施します。

第三に、進化していく情報化社会の中で、ITを積極的に取り入れ武器化することで、マーケティングデータの収集・活用、効果的な販促活動を追求していきます。

第四に、「安心・安全」で高付加価値な食事の提供による健康創造サービスや、車両運行管理や施設運営・管理等の総合社会サービスを追求するため、各種アライアンスに積極的に取り組み、「社会問題解決型企業」としてより一層お客様満足度を向上させていきます。



Question
4

What challenges do these strategies present?

そのための経営課題とは何でしょうか？

Answer Our top priority will be to strengthen our on-site capabilities, which support
➡ direct customer contact, and our organizational strengths, which enable us to
utilize the resources that exist within the SHIDAX Group.

経営資源を有効活用するための「組織力」、お客様と直に接する場である「現場力」の強化が最重要課題になります。

It is absolutely essential that we reinforce the Group's organizational strengths and on-site capabilities while continuing to maintain and build on its competitive edge.

Given the uncertain economic climate and living conditions in today's information age, people are constantly developing new and different values. As a member of the service industry, it is important that we appreciate and respond to these changing needs and wants by not only taking on board various statistical data and academic discussions, but also by meeting our customers face-to-face.

For the SHIDAX Group, which comes into direct contact with its customers in approximately 3,000 locations nationwide, the No. 1 priority is to strengthen on-site capabilities and turn these into a powerful tool.

Today, to enhance the creativity and consulting capabilities of each individual employee, we are building a framework in which the entire Group can share and make effective use of information, ideas, and successful case studies from the shop floor. Specifically, this means that all employees will share new information using mobile phones, groupware, and other technology. The objective is to propose and deliver optimal services by encouraging employees to transcend the bounds of their particular business areas and consider what they can do on the spot to please the customer.

In order to improve service proposals and provision, as well as management and operational efficiency, it is important to strengthen and make full use of our organizational strengths. We will increase the speed, benefits, and efficiency of business management system reforms by making use of our horizontally and vertically integrated group structure to smoothly link our resources—people, goods, and information—and incorporate them into our systems.

今後、当社グループが事業優位性を保持し展開を行っていく上で、「組織力」と「現場力」の強化が必要不可欠になります。

先行き不透明な経済情勢や生活環境、さらに情報化社会の現在では、人々の中で新たな価値観が次々に生まれ、日々変化しています。そのような中で、サービス業である私たちは、様々な統計データや学識者の話を鵜呑みにするのではなく、お客様と接する中で、お客様の变化(ニーズ・ウォンツ)を感じ取り、応えていくことが重要になります。

全国約3,000箇所のお客様と直に接する“場”を持つシダックスグループにとって、「現場力」強化は最重要課題であり、また、大きな武器と成り得ます。

現在、社員一人ひとりの創造力と提案力を向上させるため、営業店からの情報・アイデア・好事例等をグループ全体で共有化し、有効活用する仕組みづくりに取り組んでいます。具体的には、ケータイやグループウェア等を活用し、全社員が新鮮な情報をシームレスに共有することで、各営業店の社員が事業の枠を越えて、目の前のお客様一人ひとりが喜んでいただけるためにはどうしたら良いかを考え、最適なサービスを提案・提供していくことを目指しています。

また、グループサービスの提案・提供、管理・運営効率を高めていくためには、「組織力」を強化しフル活用していくことが必要です。水平垂直統合型グループ構造を活かした、経営資源「ヒト」「モノ」「ジョウホウ」が潤滑する連携・体制を進化させ、営業管理体制改革のスピード・効果・効率をより一層高めていきます。



Question
5

Lastly, what message do you have for stakeholders?

最後にステークホルダーの皆様へメッセージをお願いします。

Answer With human resources as the cornerstone, the Group will continue relentlessly
➡ meeting every challenge as it embarks on its next 50-year journey.

次の50年に向けて、今後も「人財」を礎とし、企業グループとしてたゆまぬ挑戦を続けていきます。

Having passed the important milestone of the Group's 50th anniversary in 2010, together with shareholders, other investors, and all other stakeholders I renew my commitment to the Group as it embarks on its next 50-year journey.

As the person who steers the tiller of this comprehensive services group, I have consistently made fostering human resources my No. 1 priority. I reaffirm my determination to work hard on raising corporate value as a comprehensive services group that is committed to resolving social issues. With human resources as the cornerstone, we will achieve this by tirelessly facing every challenge while continuing to provide services to customers that draw on the combined strengths of the Group.

In line with the Group's policy of maintaining stable dividends, we declared annual dividends of ¥15.00 per share (¥1,500.00 per 100-share unit) for the fiscal year ended March 31, 2011.

I look forward to the ongoing understanding and support of shareholders and other investors.

2010年に迎えたグループ設立50周年という大きな節目を越え、シダックスグループは、日頃よりご支援いただいている株主・投資家の皆様をはじめとしたステークホルダーの皆様とともに、次の50年に向けて、決意新たに歩き始めました。

私は「総合サービス企業グループ」の経営の舵を取る者として、つねに「人財」を育むことを最優先に事業を継続してきました。今後も「人財」を礎とし、企業グループとしてたゆまぬ挑戦を続け、目の前のお客様に対してグループの総合力を活かしたサービスを提供していくことで、「総合サービス企業グループ」「社会問題解決型企業」としての企業価値向上に努め、決意を新たに取り組んでまいります。

ご支援いただいている株主の皆様への還元施策につきましては、当社グループの基本方針である安定配当の観点から、2011年3月期の1株当たり年間配当額を15円(1単元につき1,500円)とさせていただきます。

最後に、皆様におかれましては、今後とも格別のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

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

