

シダックス株式会社

2006年3月期 中間決算説明会

2005年12月1日 木曜日
帝国ホテル 鶴の間

当説明会で述べられた内容の内歴史的事実でないものは、一定の前提の下に作成した将来の見通しであり、また、それらは現在の入手可能な情報から得られた当社経営者の判断に基づいております。実際の業績は、様々な要素により、これら見通しとは大きく異なる結果となる場合があります。実際の業績に影響を与える重要な要素としては、

- (1) 当社を取り巻く経済情勢、需要動向等の変化、
- (2) 為替レート、金利等の変動、

等です。但し、業績に影響を与える要素はこれらに限定されるものではありません。

セグメント毎の活動

エスロジックス事業では全国物流体制を強化したことにより、一元物流の導入率が向上したことに伴い収益性も向上
メディカルと公立小中学校給食で順調に新規顧客開拓が進む
レストランカラオケ事業で携帯会員システムが順調に滑り出し



コスト競争力の向上

コントラクトとメディカルで週次単位の原価管理の仕組みを一層強化
ビジネスサービスセンター構想により間接業務をHQに集約
標準メニューと統一食材の連動が現場に浸透

エスロジックスシステムの強化

全国に展開する店舗網と全国をカバーする流通体制
トレーサビリティの実証実験を推進中

グループ統合と専門分化の組織構造の構築

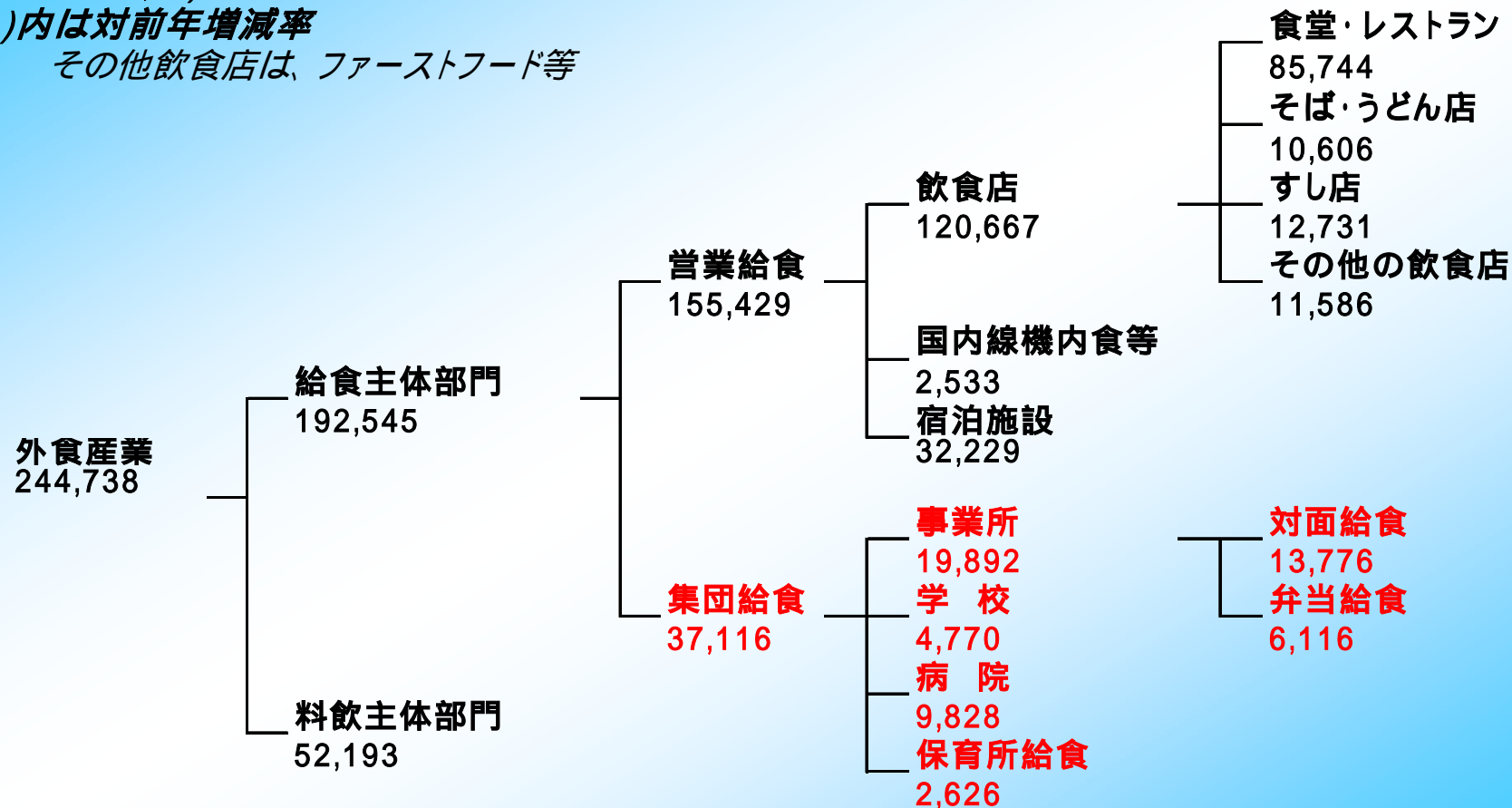
マザーフードの理念を一貫させるためメニューチームとマーケティングチームをHQに集約
お客様をセグメント化し、それに対応する組織体制に再編 例: 管理費制と単価制
one to one marketing 体制の整備

平成16年(2004年)外食産業市場規模推計値

(単位: 億円, %)

()内は対前年増減率

その他飲食店は、ファーストフード等



シダックスグループの位置付け

平成16年 飲食業者 グループ売上高(百万円)		
1位	日本マクドナルドグループ	395,942
2位	すかいらーくグループ	370,271
3位	ほっかほっか亭総本部	195,235
4位	シダックスグループ	156,500
5位	日清医療食品グループ	156,400
6位	ゼンショーグループ(すき家)	155,859
7位	吉野家ディー・アンド・シーグループ	139,278
8位	モンテローザ(白木屋等)	131,406
9位	日本ケンタッキー・フライド・チキン	125,589
10位	ダスキン(ミスタードーナツ)	125,000

出典:日経MJ 第31回日本の飲食業調査

グループとしての事業構図		
1位	直営+FC	ハンバーガーチェーン
2位	直営+FC	ファミリーレストラン
3位	FC	持ち帰り弁当チェーン
4位	直営	あらゆるタイプの「食」を提供
5位	直営	病院給食事業に特化
6位	直営+FC	主に牛丼チェーン
7位	直営+FC	牛丼チェーン
8位	直営	居酒屋チェーン
9位	直営+FC	フライドチキン・ピザチェーン
10位	-	ドーナツ販売チェーン

順位	全国カラオケ市場売上高ランキング 社名	2004年度部門 売上高(百万円)
1	シダックス・コミュニティー(シダックス)	62,981
2	第一興商(ビッグエコー)	26,532
3	クリアックス(カラオケルーム歌広場)	11,150
4	ヴァリック(コート・ダジュール)	8,630
5	コシダカ(まねきねこ)	3,608

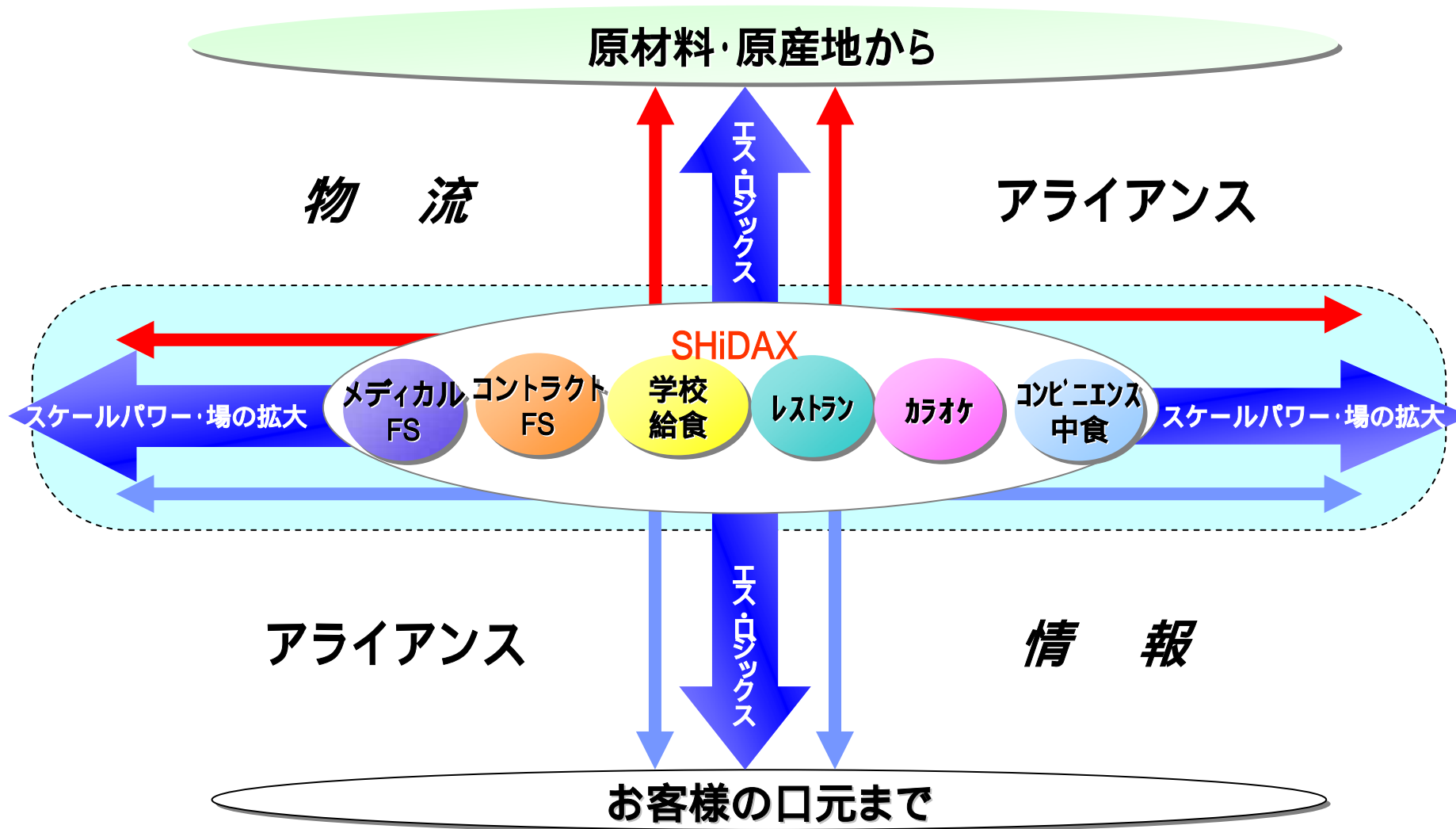
出典:日経MJ 第23回サービス業調査

全国飲食業者グループ売上高で第4位
多様性、および直営といった視点では、他の
グループと異なる

「外食産業総合フードビジネス企業」

全国カラオケ市場における**「ナンバーワン企業」**
であり、同業他社との比較においては、リーディング
カンパニーとしての地位を確立

原材料・原産地からお客様の口元までの仕組みづくり



様々な場所で様々な食事を提供

お客様に最も近いところで、お客様の立場に立ってサービスを提供

水平垂直統合型グループ構造の完成により
エスロジックスを中心とした収益構造を強化

エスロジックス株の
グループ内部販売利益率

05年3月期末

06年3月期中間

コントラクトフードサービス事業への
グループ内部販売利益率

7.5%

11.5%

メディカルフードサービス事業への
グループ内部販売利益率

14.0%

16.4%

利益率が前期末より順調に増加

今後の課題

下期の一元物流導入率の目標

コントラクトフードサービス事業 70%

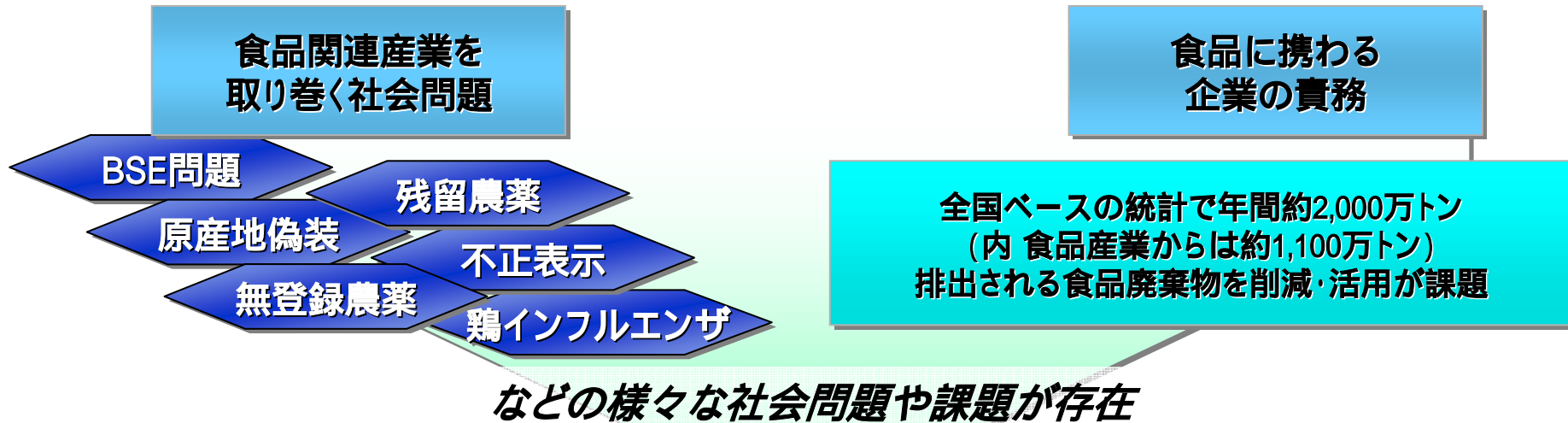
メディカルフードサービス事業 60%

共同購買機構(Funs AP)を最大限に活用し、
利益構造をより一層強化



平成17年10月現在ではPB商品49品目
(冷凍野菜、調味料、グロサリー等)

一元物流・スケールメリットにより、良い食材を安価に安定して
供給するだけでなくグループ全体の利益に貢献



外食産業の今後の課題

食材の安全性確保
食品廃棄物等の
リサイクルへの取り組み

シダックスの取り組み

トレーサビリティの強化
食品廃棄物のリサイクル・
循環型システムの構築

シダックスグループはエスロジックスのシステムを活用し

収益構造を構築と同時に 社会問題解決型企业へ

食材の安全性確保

そのためには

トレーサビリティをより実用的なものとするための構造構築が必要

トレーサビリティシステム
構築への課題

多段階の経路を経て食材が流通される

煩雑な検品作業

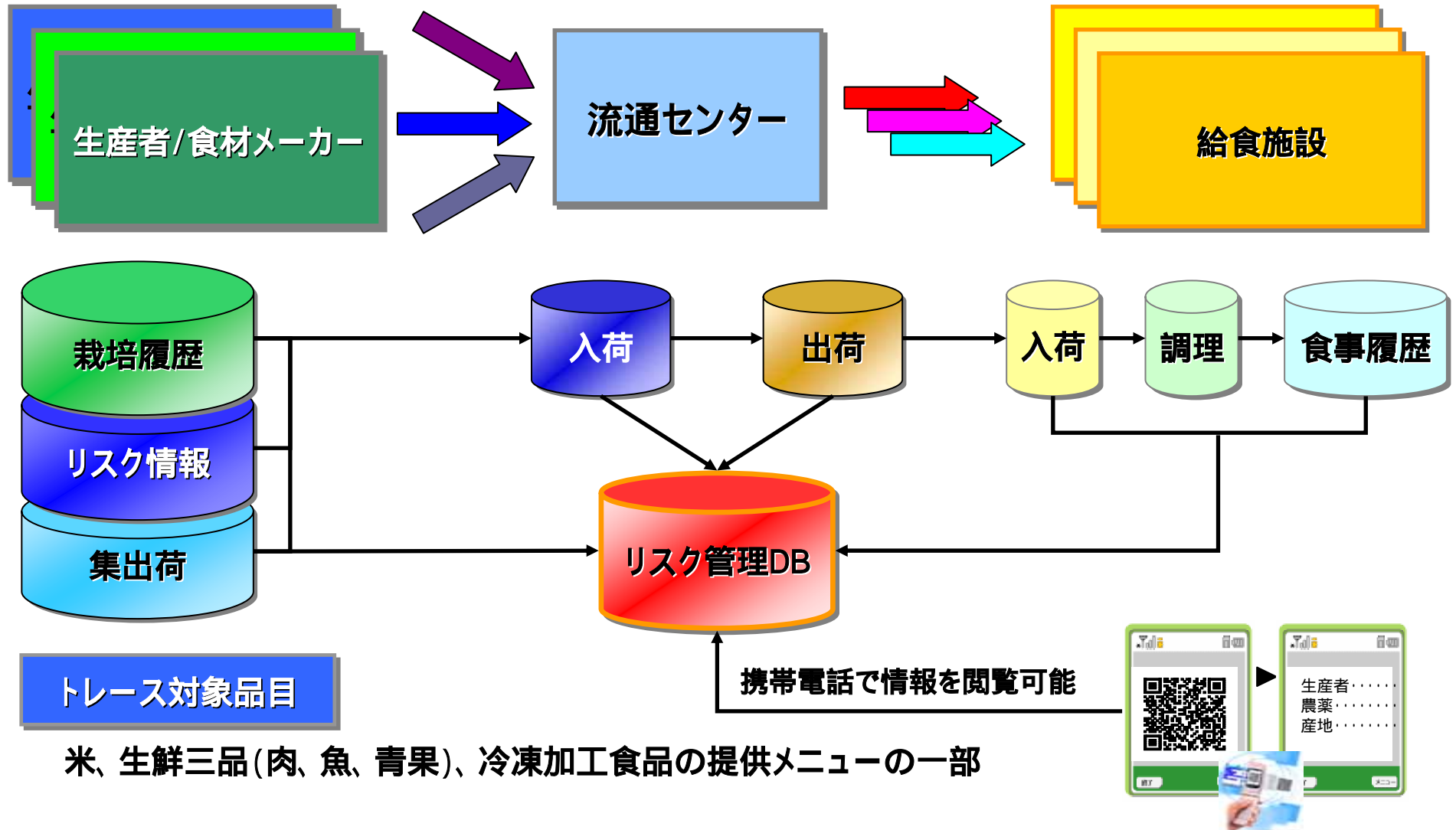
給食業界では食材が多品種、
小ロットになりがちでコストアップの懸念

シダックスではこれらの課題に対応し
トレーサビリティの普及に貢献すべく、
業界を代表して実証事業に取り組む

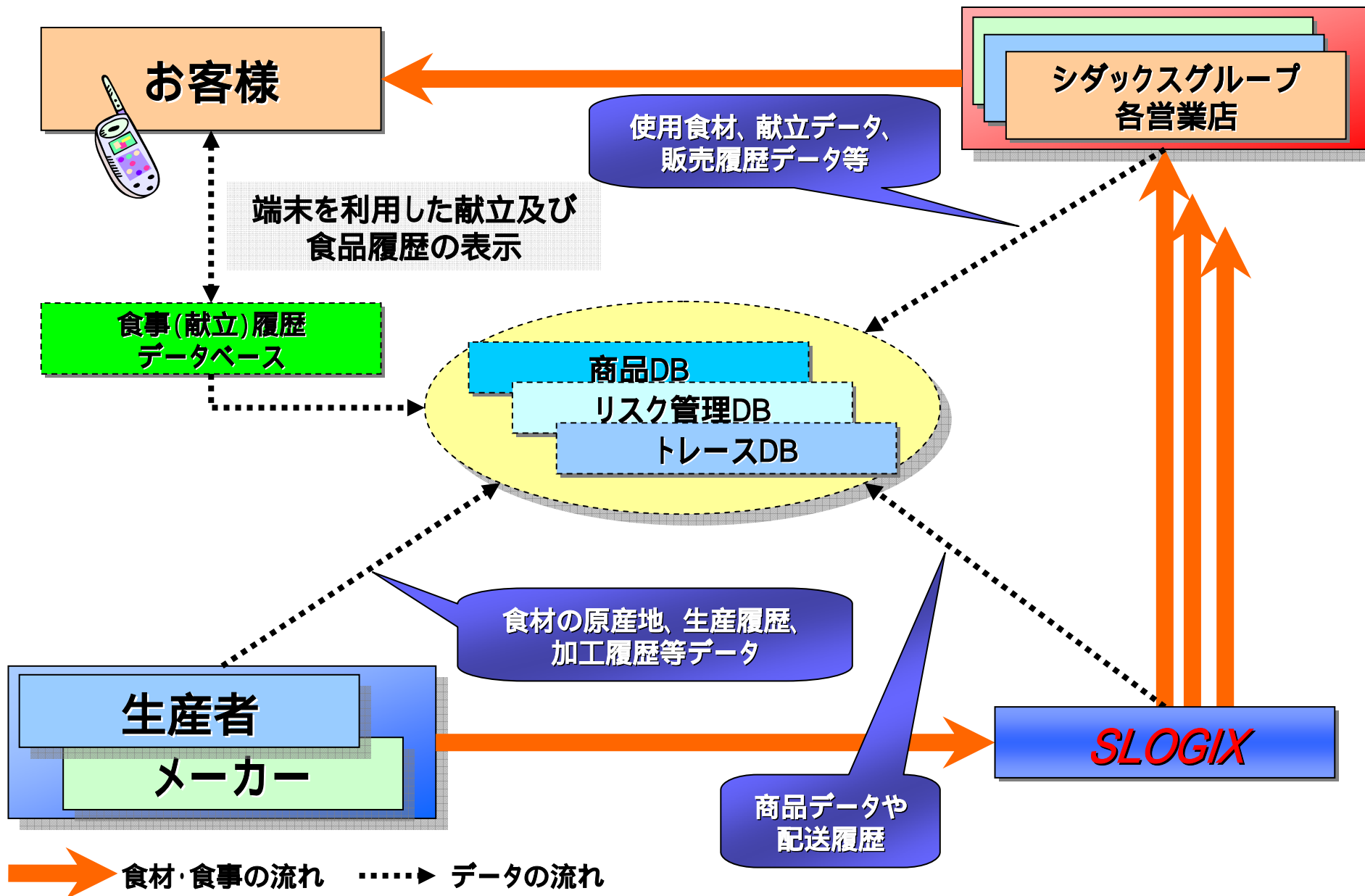
農林水産省の補助を受けて
『集団給食のメニューを対象とした食材のユビキタス
食の安全・安心システムの構築・検証』を推進中

(来年1月頃より実証実験を予定)

生産から食事提供までのトレーサビリティの仕組み



IT技術を駆使し、物流の高度化と共に検品作業も効率化・省力化



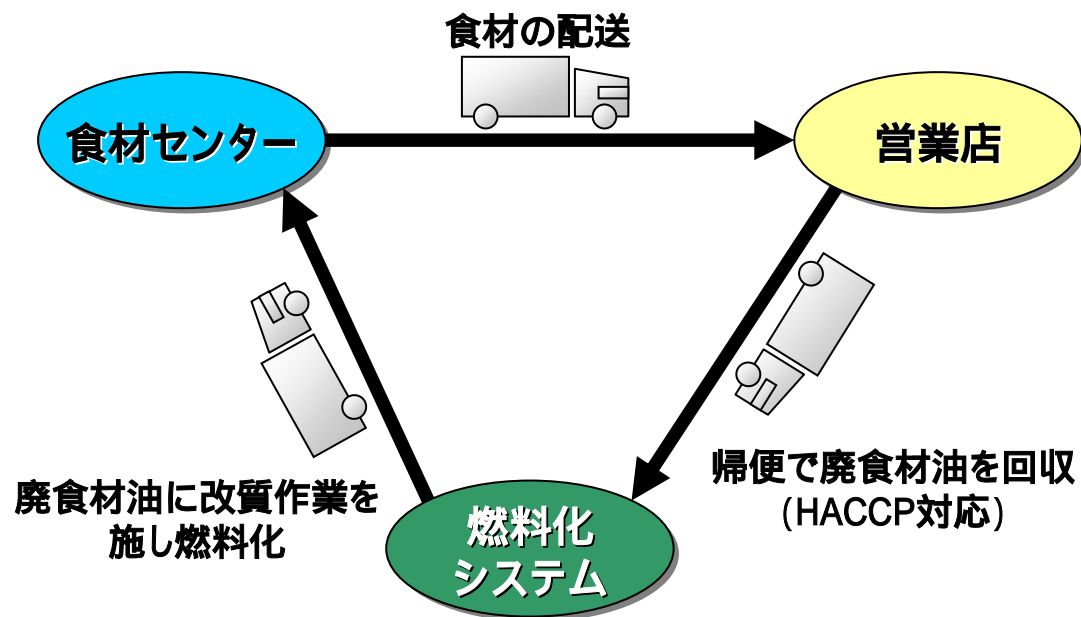
食品廃棄物等のリサイクルへの取り組み

消費意識の変化、過度の鮮度志向
などにより大量の食べ残しが発生

自然環境への
負荷が問題化

食品循環資源の
有効活用が必要に！

食材配送車で廃食材油を燃料化、同時に資源回収を実用化に向けて
シダックスとNEDO技術開発機構との共同研究



実用的リサイクルシステムの
構築へ向けてテスト中

エスロジックスの収益構造の強化

安心・安全なものを提供するための
トレーサビリティシステムの構築

社会的責任である
リサイクルシステムの構築

ビジネスモデルを確立しつつ、
『健康創造産業』としてお客様の『健康を創る』、
『社会問題解決型企業』として『食の循環型構造』を構築し社会へ貢献

シダックスグループ全体に浸透させ
競合他社との差別化へ

安心・安全な食事の提供

母が家族の健康を考えるのと同じように真心を込めた「食」の提供

本来あるべき本当の「食」の姿を・・・

シダックスではこれらを「食」に携わる企業としての責務と認識

MOTHER FOOD SHIDAX

(故)ドロシー・ロー・ノルト博士によるセミナー開催



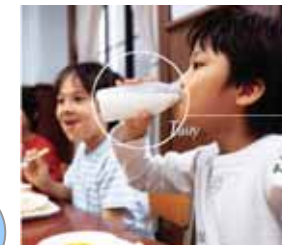
さまざまな食の体験をまとめたエッセイを出版予定



私立保育園給食へのアプローチ

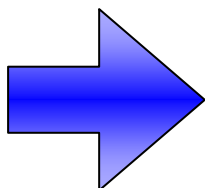
小中学校給食事業への本格参入

「食育プロジェクト」の立上げ



マーケティング機能の強化

各事業子会社に分散していた販売促進企画の機能を集約



フードサービス事業
外食レストランに対抗できるマーケティング機能

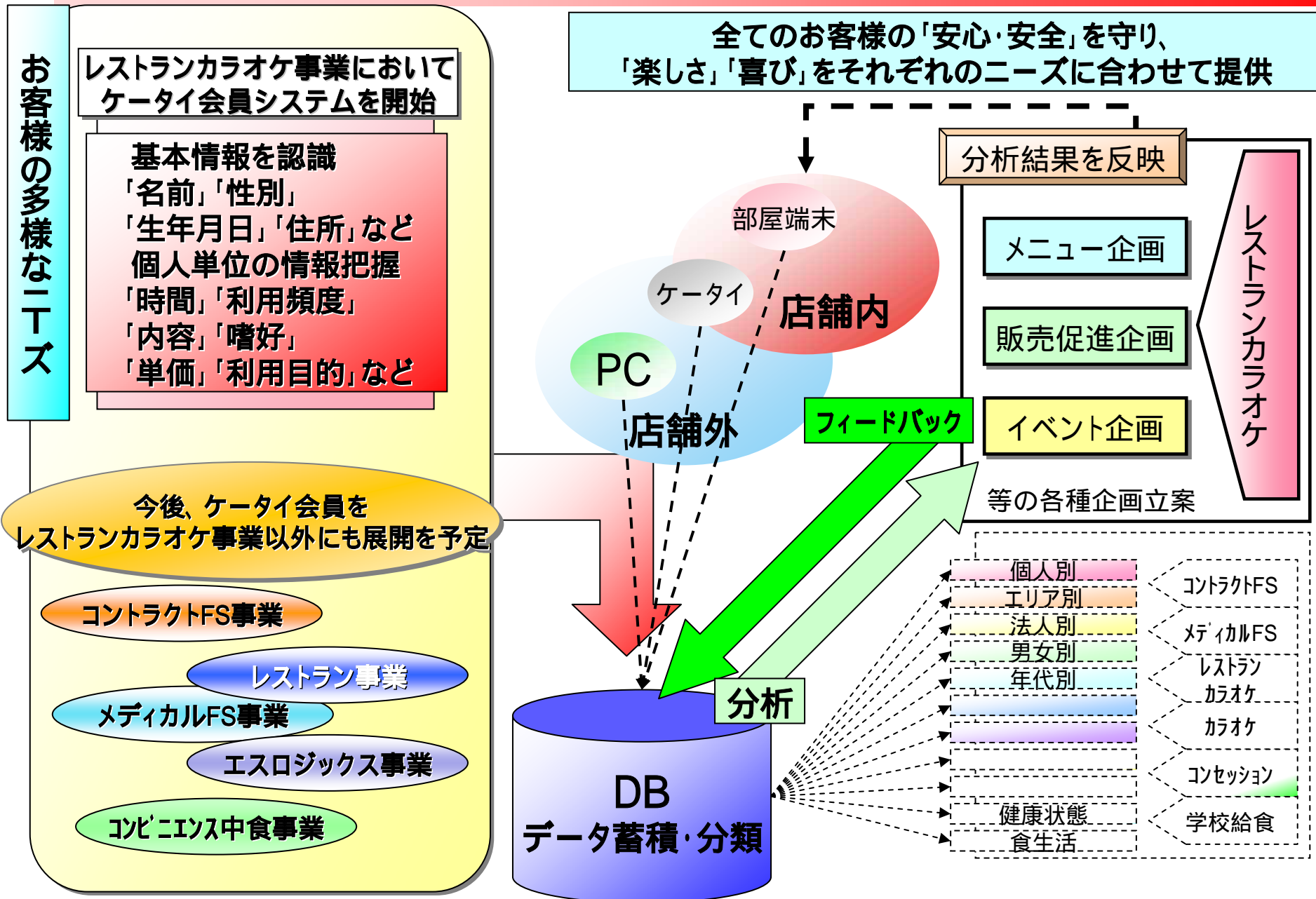
レストランカラオケ事業
給食現場のノウハウから豊富なメニューの提案、食の傾向の反映

上期よりレストランカラオケ事業においてケータイ会員を開始

お客様ニーズのさらなる深堀へ

MOTHER FOOD SHIDAX

マーケットアイの強化



MOTHER FOOD SHIDAX

あなたの”美味しい! 楽しい!”のために・・・