

はぐくむ、大切なことのすべて

SHIDAX



シダックス株式会社

2012年11月21日

2013年3月期 第2四半期 決算説明会

目次

	【 ページ 】
■ 2013年3月期 第2四半期 総括	2
■ シダックスグループ戦略	3
■ グループ総合力の発揮	4
■ 2013年3月期 下期のポイント	5
■ コスト管理の深堀り	6
■ グループ連動イベント・キャンペーンの連打	7
■ 健康創造産業	8
■ スポーツ&カルチャー事業	9
■ グループ事業との連動・相乗効果	10
■ 社会サービス事業	12
■ 圧倒的差別化戦略	13

【免責事項】

本資料には、中長期的戦略・計画・見通しが含まれております。
歴史的事実でないこうした記述は将来の業績を保証するものではなく、
事業等のリスクと不確実性を内包しております。
将来の業績は、経営環境の動向などにともない変化し得る可能性があるため、
本資料に全面的に依拠することは控えるようお願い致します。

【経済市場】

2011年後半から、復興需要を背景にサプライチェーンの復旧や消費回復が景気回復を支えていたが、欧州や中国等対外経済環境を巡る不確実性は高い。国内の景気を下押しするリスクも高まり、日本の景気はターニングポイントに差しかかっている。

【B to B市場】

海外景気の下振れリスクや円高の影響等で輸出はアジア向けを中心に減少している。長期化するデフレ状況も重なり、製造業を中心に生産調整や人員削減などコスト対策が急務な状況である。

【B to C市場】

先行き不透明な経済情勢により、厳しい雇用環境や所得低迷(二極化)は長期化している。生活防衛意識や節約志向は依然高い状態を保ち、さらに震災以降、新たな消費マインドが生まれている。

【B to P市場】

少子高齢化と過疎化が同時進行する中で、財政再建と地域活性化ニーズは依然高い。着実に民間委託が進んでいるが、改革のスピードは非常に緩やかな状態である。

市場の目減りが想定よりも大きく推移

売上は当初計画より若干下回るが利益は確保

シダックスグループ戦略

■ 不確実性の未来に対する組織構造

↳ 事業ドメイン(B/C/P)によるバランス経営

■ サービスを提供し続ける持続・安定的な収益

↳ 水平垂直統合型グループ構造による経営資源の効率化

■ 個性化する価値観への対応・創造力

↳ 総合サービス企業によるトータルアウトソーシング

■ 高潔さと実行力による社会的存在意義

↳ 健康創造企業 / 社会問題解決型企业

グループ総合力の発揮

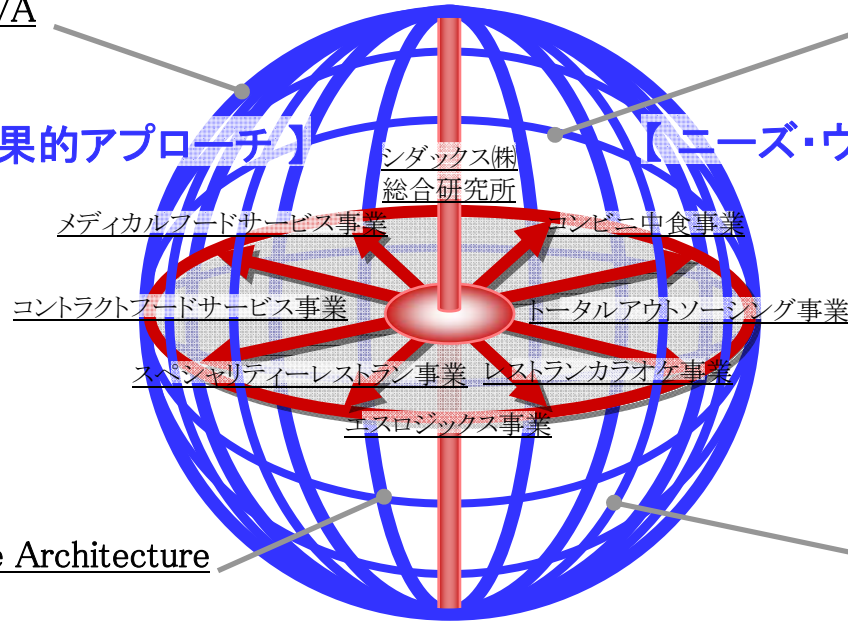
【グループ統合型情報システム】

SHiDAX CLUB MOViVA
(ケータイ会員システム)

Shidax Communication
(社内グループウェア)

【ITマーケティングによる効果的アプローチ】

【ニーズ・ウォンツのリアルタイムな共有】



Smart Shidax Community store Architecture
(運営管理システム)

SLOGIX
(一元物流システム)

【コストコントロールの効率化】

【スケールメリットの最大活用】

- グループ横断のセグメント別イベント・キャンペーンの実施
- 情報とスケールメリットを組み合わせたコスト管理

1. 施策の継続実施・連打

- コスト管理の深掘り
- グループ連動イベント・キャンペーンの連打

2. 中長期戦略の基盤構築

- スポーツ&カルチャー事業の始動
- 社会サービス事業(BtoP)の拡大

コスト管理の深掘り

■ 「ムダ・ムラ・ムリ」削除の促進

- 運営オペレーションの効率化と運営経費の管理徹底
- 完全調理済食品の導入促進による単純作業の削減
- 間接部門の業務統合促進による人員の有効活用



完全調理済食材

■ スケールメリットの最大活用

- 一元物流システムによる物流効率向上とコスト削減
- 外販、共同購買機構等、バイイングパワー拡大による仕入れ価格の低減
- グループ全体のお客様情報共有による販促活動の効率化

Dogue®

Fun for AP
Food purchasing Union Network System for Alliance Partners



水平垂直統合型構造により経営資源の効率化を促進

グループ総合力とアライアンスによる付加価値拡大

■ ロジスティックによるスピードと規模の最大化

- 「業界初 陳建一プロデュース 四川料理フェア」
- 「月別メニューフェア」
- 「パーティーコース」 ○「ディナーコース」
- 「ゆったりランチ」 ○「女子会パック」

■ グループ総合力による特別感

- 「心やすらぐ温泉の旅」
- 「ケータイ会員500万人突破キャンペーン グラム旅行プレゼント」
- 「クリスマスケーキご予約者から抽選でグラム旅行プレゼント」

■ アライアンスによるブランド価値と至高性

- 「INAC神戸レオネッサプレゼントキャンペーン」
- 「ライブダム限定企画 ランキングバトル」
- 「シダックスグループ大感謝フェア」

■ 社会文化創造(ブランドの活用)

- 「アニバーサリーサービス」
- 「母の日」 ○「父の日」 ○「敬老の日」
- 「ハロウィン」 ○「七夕」

—— Quality of Life ——

現代人にとって必要な「運動・栄養・休息・心」の
育む“場”と“サービス”を提供

運動

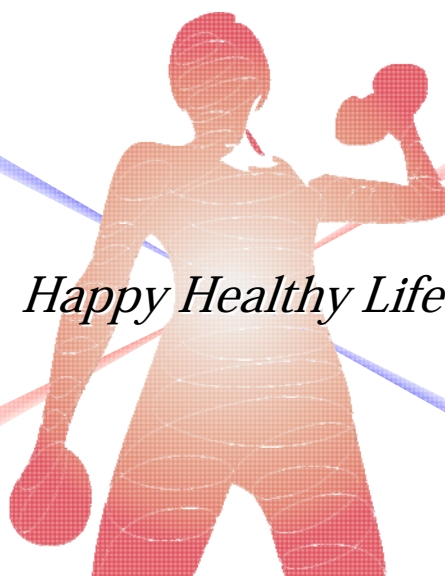
TRAINING

【スポーツ事業】

栄養

FOOD DESIGN

【フードサービス事業】



Happy Healthy Life

休息

RELAXATION

【レストランカラオケ事業】

心

THERAPY

【カルチャー事業】

CULTURE WORKS

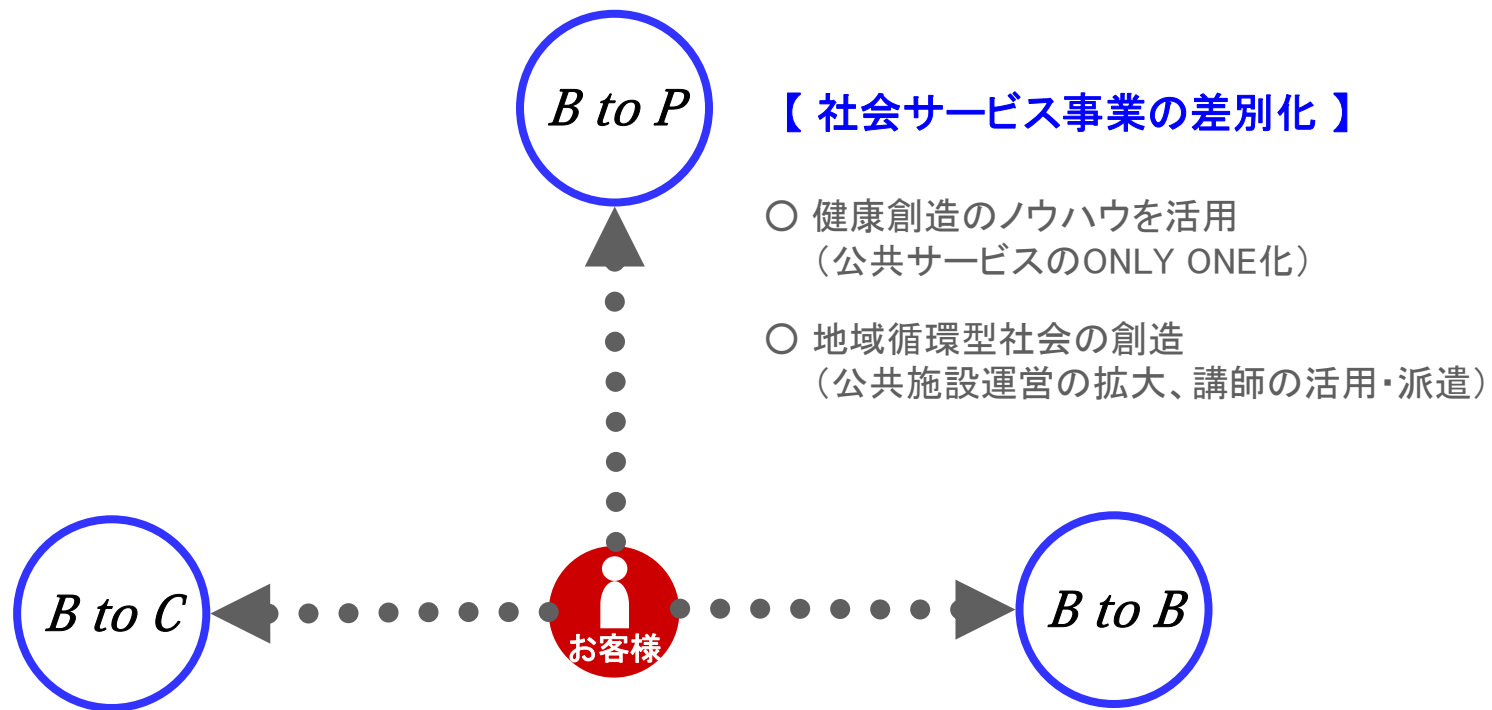
カルチャーワークス

——— 生きること・楽しむこと・集うこと ———

CONCEPT: 豊かで健康的な生活スタイルのために
運動や学びを楽しむ。



グループ事業との連動・相乗効果



【社会サービス事業の差別化】

- 健康創造のノウハウを活用
(公共サービスのONLY ONE化)
- 地域循環型社会の創造
(公共施設運営の拡大、講師の活用・派遣)

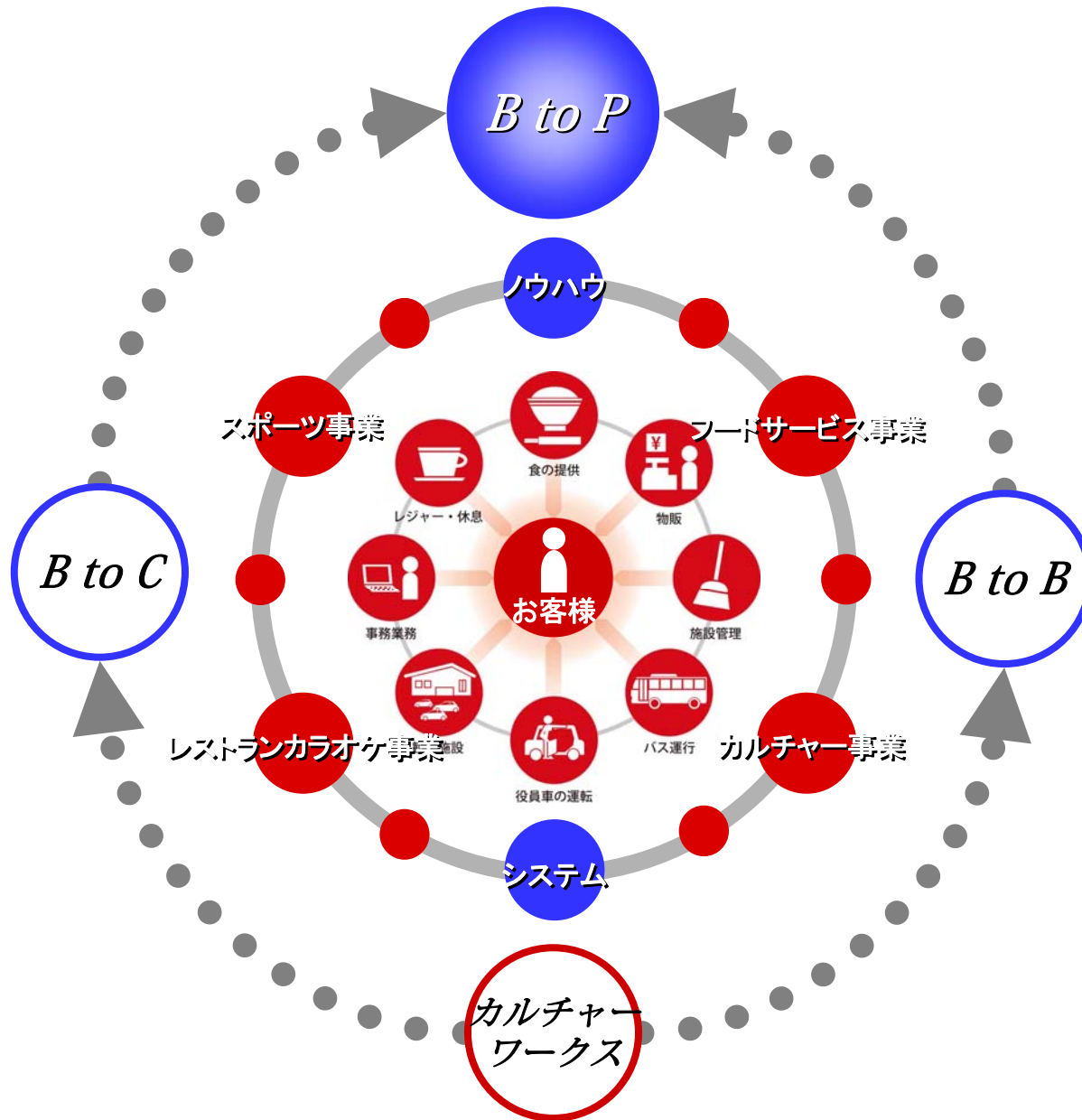
【レストランカラオケ事業の差別化】

- カルチャースクールのブランド価値を顕在化
(新たなお客様層の開拓)
- 講師・インストラクターのビジネスモデルを提供
(養成→ハード・ソフト提供→スクール運営)

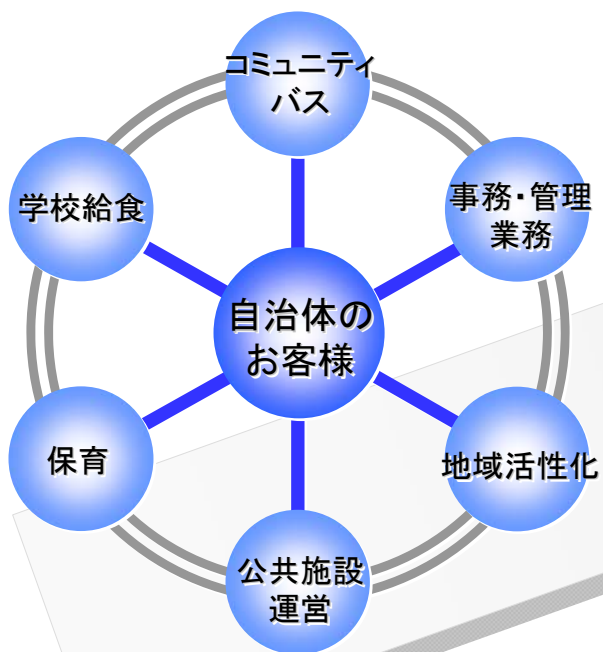
【フードサービス事業の差別化】

- お客様と講師のネットワーク(場)を提供
(レストランカラオケへの牽引強化(BtoBtoC))
- 新たなトータルアウトソーシングの提供
(福利厚生等の運営サービスの拡大)

グループ事業との連動・相乗効果



【安定的成長市場】



グループ総合力の発揮

【トータルアウトソーシング】

■ サービス向上とコスト削減の両立

- グループの幅広いサービスの提供
- 一括受託による窓口の一本化(手続き削減)

■ プロフェッショナルサービスの提供

- BtoC事業のノウハウを活用

■ 観光開発コンサルティング

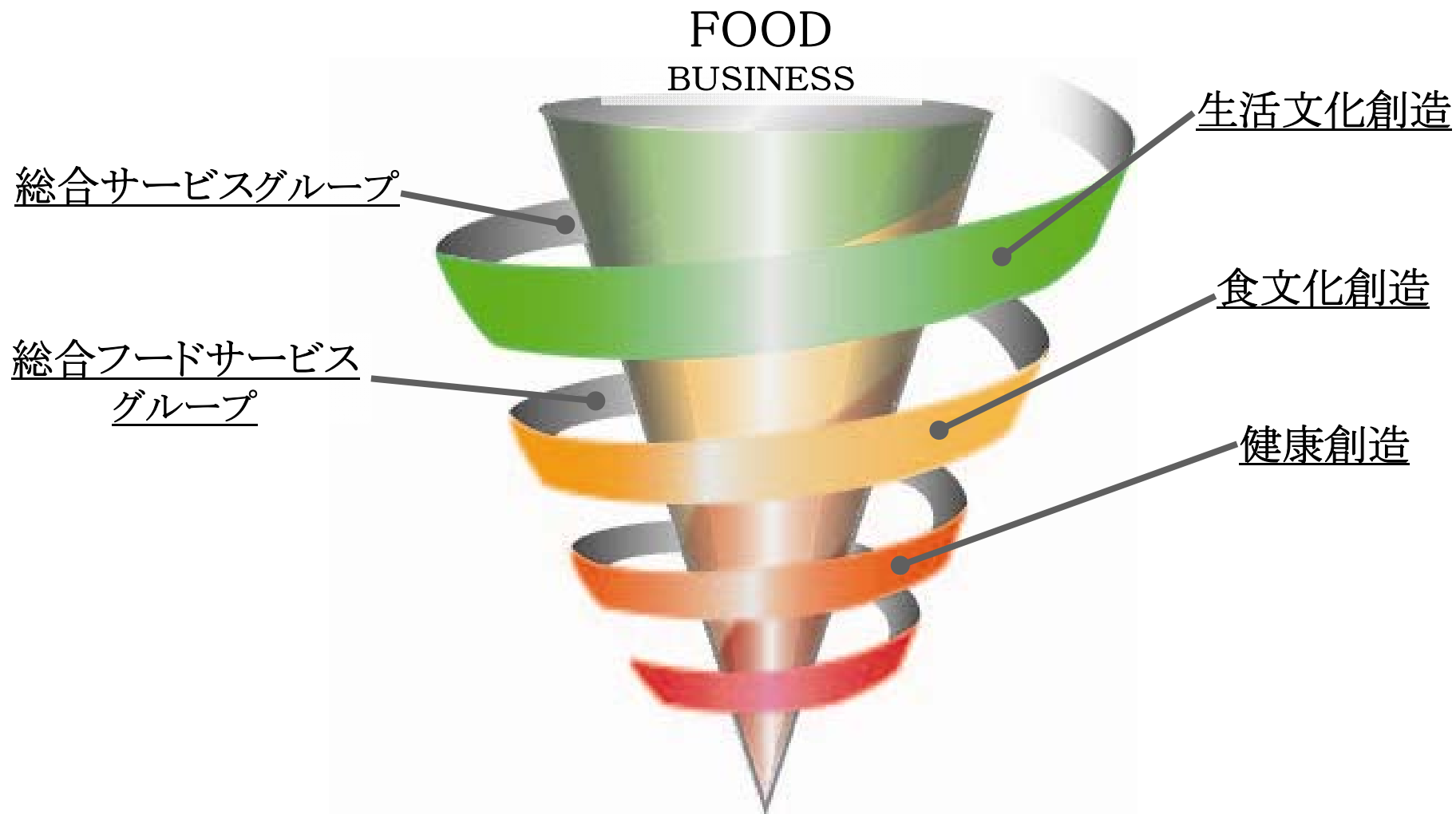
- 地産商品の販売(グループ販路の活用)

■ カルチャーワークス事業のノウハウ

- 施設運営管理の実績

業容と付加価値の拡大による事業優位性の確立

【 社会問題解決型企業 】



はぐくむ、大切なことのすべて

SHIDAX 