

2024年3月期 第2四半期決算説明会資料

2023年11月15日
シダックス株式会社
(東証スタンダード：4837)

 JPX-NIKKEI Mid Small



シダックスグループ連結決算概要

決算ハイライト

引き続き堅調な増収もコスト上昇による減益に

売上高においては、受注契約が増加し、経済活動の正常化が一段と進んだことにより、主要3事業における各種需要も回復するなど、堅調な推移となり増収を継続。一方で、利益面においては、主に原材料価格の高騰によるコスト上昇への対策に課題を残すなど、収益率の低下に伴い営業減益となりました。

通期計画に対してインライン

上期着地は増収減益となったものの、新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴うコロナ禍からの需要回復見込みに、各事業セグメントにおいて強弱をつけ、物価上昇が続く中での価格転嫁の可能性も織り込んでいたことで、通期計画に対してインラインで推移しております。引き続き、コストコントロール強化等の対策を講じ、通期計画達成に向けて尽力してまいります。

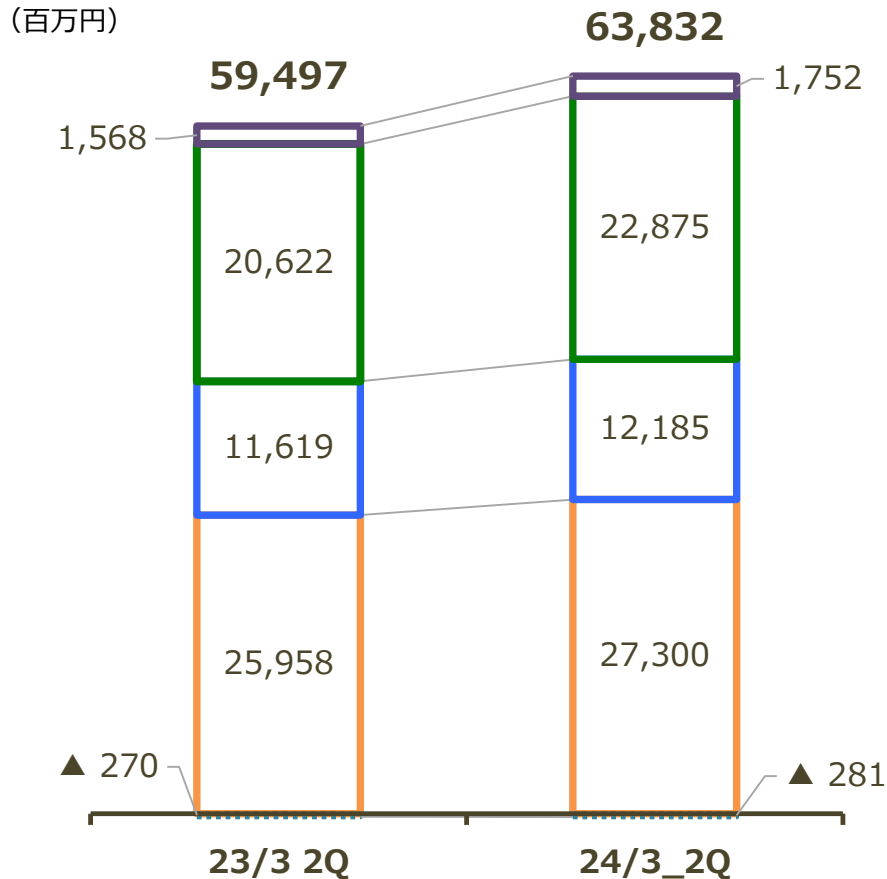
連結決算概要

(百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	前期比	増減	要因
売上高	59,497	63,832	107.3%	+4,334	社会サービス +2,252、フードサービス +1,342 車両運行サービス +566
売上総利益	8,374	8,700	103.9%	+326	[原価率] 前期：85.9% 当期：86.4%
販管費	5,991	6,432	107.4%	+441	[販管費率] 前期：10.1% 当期：10.1%
営業利益	2,383	2,268	95.2%	▲114	[営業利益率] 前期：4.0% 当期：3.6% その他 +88、車両運行サービス +54 社会サービス ▲60、フードサービス ▲193
営業外収益	192	203	105.4%	+10	
営業外費用	437	130	29.8%	▲306	前期：シローン手数料 244
経常利益	2,138	2,341	109.5%	+202	営業外費用の減少
特別利益	230	14	6.1%	▲216	
特別損失	55	20	36.1%	▲35	
税前利益	2,313	2,335	100.9%	+21	
法人税等	408	998	244.5%	+590	[法人税等調整額] 前期：113 当期：723
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,905	1,336	70.1%	▲568	法人税等の増加

売上高・営業利益 前期比較

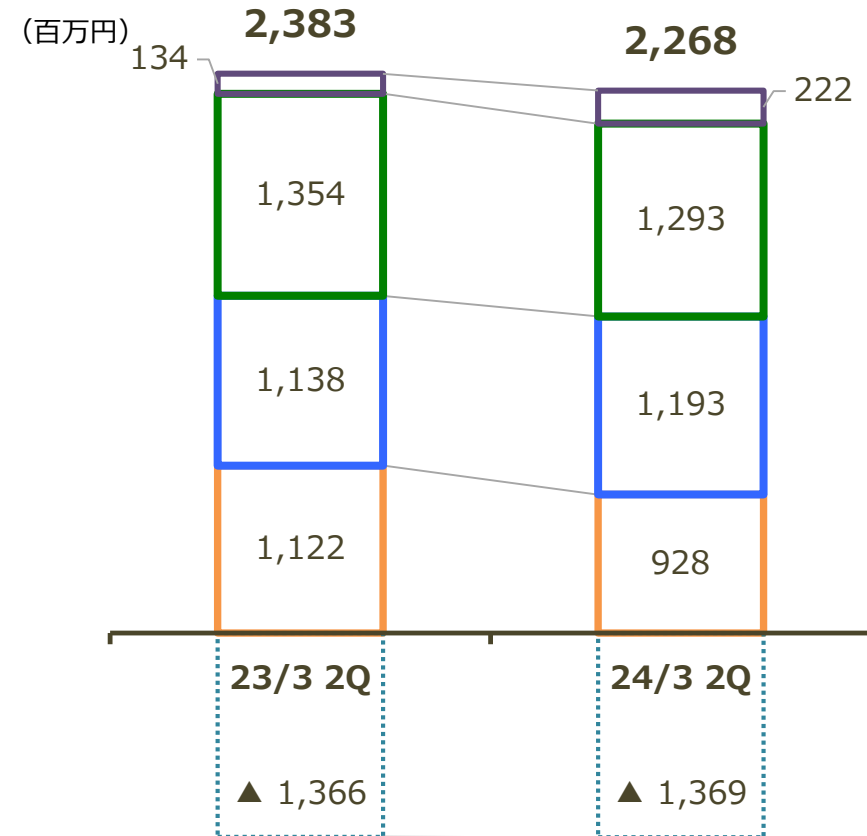
■ 売上高

受注契約の増加および各種需要の回復も追い風となり、引き続きコア3事業全てが増収を達成し、**4,334百万円の増収**



■ 営業利益

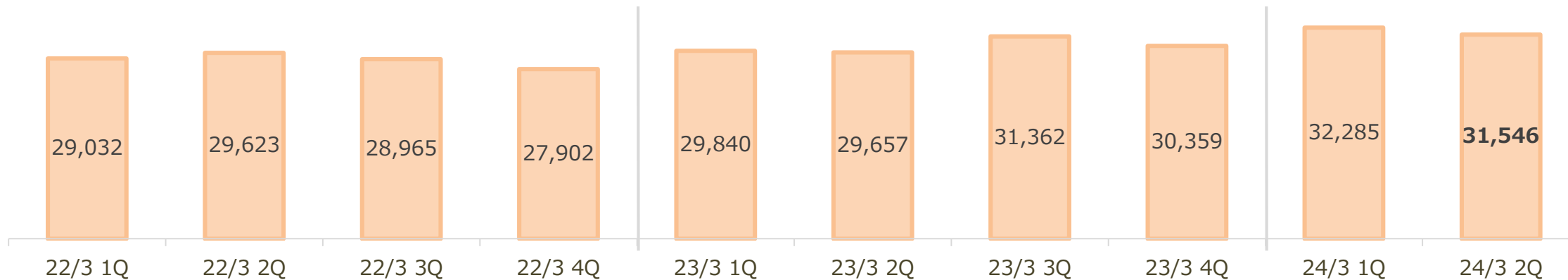
価格転嫁が難航するなどF/Lコスト増加による原価率上昇 (+0.5pt) をカバーしきれず、利益率の低下 (▲0.4pt) に伴い、**114百万円の減益**



売上高・営業利益 四半期推移

売上高

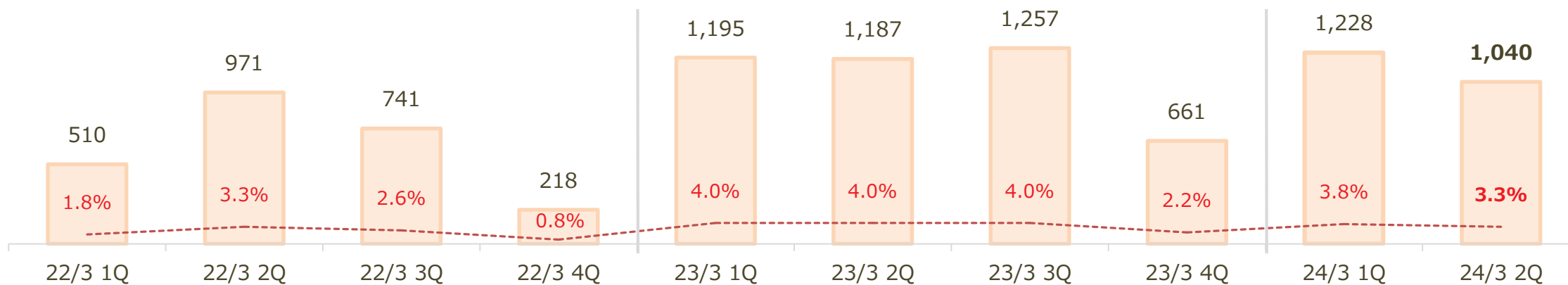
(百万円)



営業利益

(百万円)

営業利益 (棒グラフ) 営業利益率 (折線グラフ)



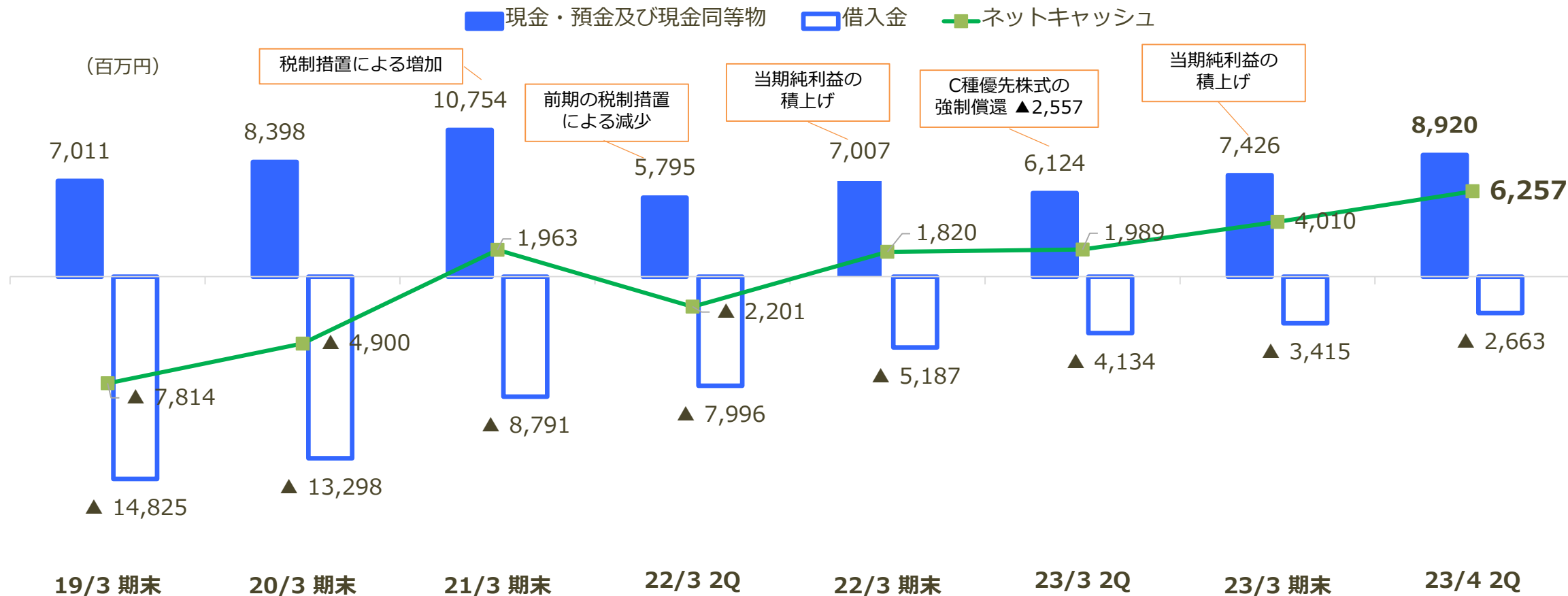


財務状況

B/Sサマリ 関連指標

(百万円)	23/3 期末	24/3 2Q	増減
資産	33,195	35,322	+2,127
負債	20,969	22,150	+1,180
純資産	12,225	13,172	+946
有利子負債残高	3,415	2,663	▲751
ネット有利子負債	▲4,010	▲6,257	▲2,246
D/Eレシオ (倍)	0.28	0.21	▲0.07
ネットD/Eレシオ (倍)	▲0.33	▲0.49	▲0.15
現金及び現金同等物残高	7,426	8,920	+1,494
自己資本比率 (%)	36.8%	37.3%	+0.5pt

キャッシュポジション



高いネットキャッシュポジションを保ちつつ、自己資本の「質」を優先的に改善



事業セグメント決算概要

事業セグメント 決算サマリ

セグメント	(百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	前期比	増減
フードサービス	売上高	25,958	27,300	105.2%	+1,342
	営業利益	1,122	928	82.7%	▲193
車両運行サービス	売上高	11,619	12,185	104.9%	+566
	営業利益	1,138	1,193	104.8%	+54
社会サービス	売上高	20,622	22,875	110.9%	+2,252
	営業利益	1,354	1,293	95.5%	▲60
その他	売上高	1,568	1,752	111.7%	+184
	営業利益	134	222	166.0%	+88
消去・全社費用	売上高	▲270	▲281	—	▲10
	営業利益	▲1,366	▲1,369	—	▲3
連結計	売上高	59,497	63,832	107.3%	+4,334
	営業利益	2,383	2,268	95.2%	▲114

フードサービス事業

- 売上高は既存店の回復により**13.4億円の増収**と堅調に推移したものの、営業利益は原材料価格高騰の影響および労務コスト上昇による原価率の悪化に伴い、**1.9億円の減益**で着地

(百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	前期比	増減
売上高	25,958	27,300	105.2%	+1,342
(コントラクト)	10,213	10,945	107.2%	+731
(メディカル)	15,437	15,934	103.2%	+497
(その他)	307	420	136.6%	+112
営業利益	1,122	928	82.7%	▲193
利益率 (%)	4.3%	3.4%	-	▲0.9pt

主なプラス/マイナス要因

- (+) 新型コロナウイルス感染症の5類移行に伴い
既存店（コントラクト部門）が回復
- (+) 運営店舗数の増加
- (-) 原材料価格の高騰（価格転嫁の交渉を継続中）
- (-) メディカル部門の回復鈍化
- (-) 労務コストの上昇

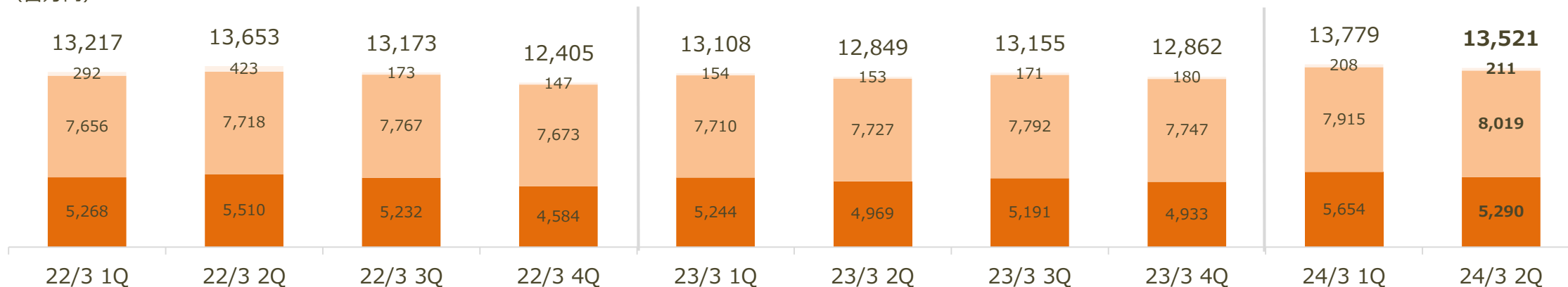
引き続き値上げ交渉を促進し、安定食材への切り替えや献立変更による材料費の抑制など、コストコントロールによるF/Lコスト改善策を強化

フードサービス事業 四半期推移

売上高

(百万円)

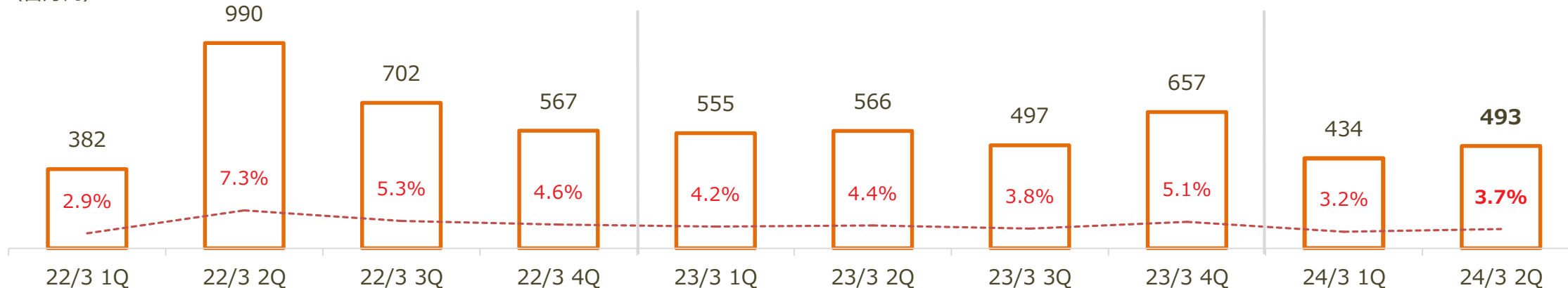
■ コントラクト ■ メディカル ■ その他



営業利益

(百万円)

□ 営業利益 - - - 営業利益率



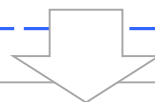
車両運行サービス事業

- 期首からの増車に加え、経済活動の正常化による時間外運行等の需要回復が収益寄与するなど、引き続き堅調な推移となり、臨時便の減少および燃料単価高騰の影響を吸収し、**増収増益を達成**

(百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	前期比	増減
売上高	11,619	12,185	104.9%	+566
(役員車両)	5,012	5,340	106.6%	+328
(一般車両)	4,807	4,971	103.4%	+164
(旅客運送)	1,768	1,840	104.1%	+72
(その他)	31	32	102.5%	+0
営業利益	1,138	1,193	104.8%	+54
利益率 (%)	9.8%	9.8%	-	+0pt

主なプラス/マイナス要因

- (+) 前期末比144台の増車
- (+) その他売上（時間外運行、休日運行）の回復による収益寄与
- (-) コロナ禍の臨時便減少
- (-) 燃料単価高騰の影響

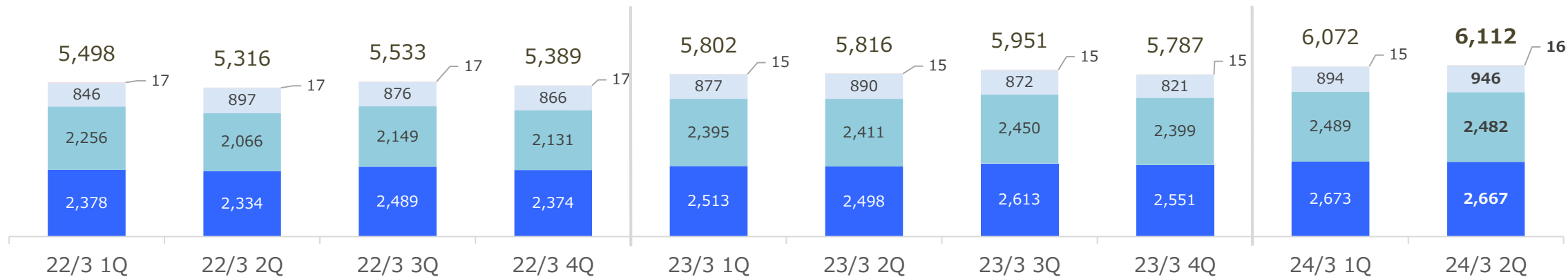
- 
- ・Webプロモーションによる販促やクロスセル推進による営業活動を強化し、新規増車獲得を狙う
 - ・人材確保に向けて採用施策を展開

車両運行サービス事業 四半期推移

売上高

(百万円)

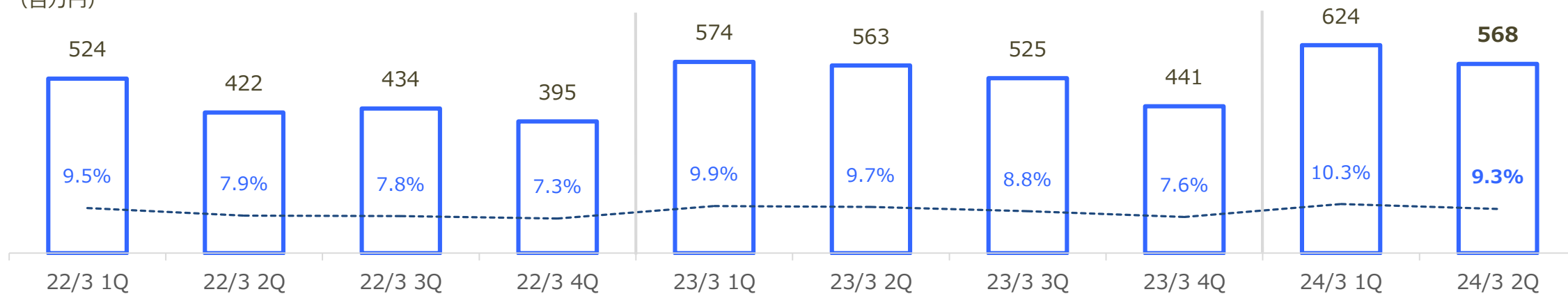
■ 役員車両 ■ 一般車両 ■ 旅客運送 ■ その他



営業利益

(百万円)

□ 営業利益 - - - - 営業利益率



社会サービス事業

- 学童保育の成長拡大や図書館等の運営施設数の増加が寄与し、**売上高は二桁成長**を遂げるなど引き続き好調に推移、減益での着地となった**営業利益は、上下期の不均衡が一定程度解消**する見込み

(百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	前期比	増減
売上高	20,622	22,875	110.9%	+2,252
(社会サービス)	6,211	6,496	104.6%	+284
(学童保育)	7,778	9,312	119.7%	+1,533
(学校給食)	6,607	7,044	106.6%	+436
(その他)	24	22	90.9%	▲2
営業利益	1,354	1,293	95.5%	▲60
利益率 (%)	6.6%	5.7%	-	▲0.9pt

主なプラス/マイナス要因

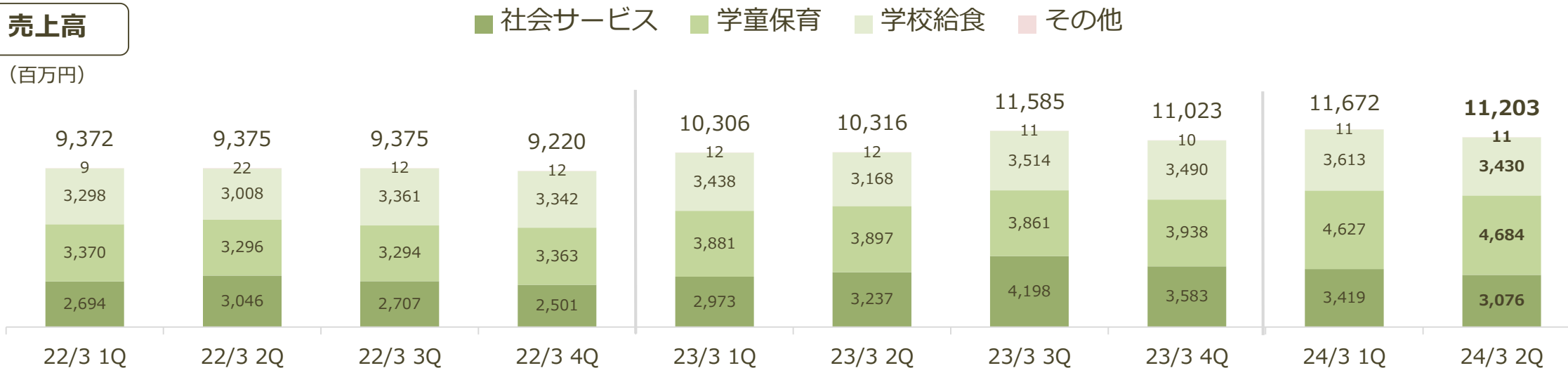
- (+) 図書館等の施設管理数の増加
 - (+) 学童保育 258箇所増加 (前年同期比)
 - (-) 観光・レジャー天候要因 (酷暑・悪天候)
 - (-) 最低賃金の改定、インフレの影響
- ※主要3部門において、おおよそ通期計画通りの進捗

- ・入札案件対応など、引き続き自治体営業に注力
- ・更なる施設の利便性と運営効率の向上を図る

社会サービス事業 四半期推移

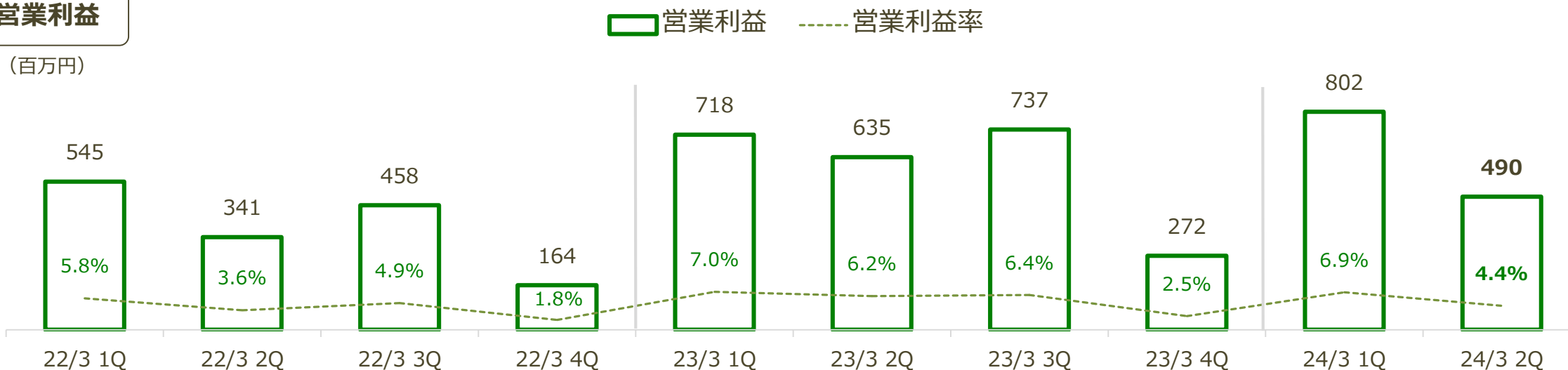
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



参考データ

2023年3月期		期首	4月	5月	6月	7月	8月	9月	第2四半期末	10月	11月	12月	1月	2月	3月	期末
フードサービス事業 ｺﾝﾄﾗｸﾄ店舗数	増加		13	1	3	4	2	4	27	2	0	1	4	6	5	45
	減少		8	2	1	5	7	1	24	2	3	0	3	6	31	69
	計	1,056	1,061	1,060	1,062	1,061	1,056	1,059	1,059	1,059	1,056	1,057	1,058	1,058	1,032	1,032
フードサービス事業 ﾒﾝﾊﾞｰｼｯﾌﾟ店舗数	増加		31	1	0	1	2	2	37	6	2	4	2	3	3	57
	減少		0	2	1	0	0	1	4	2	8	1	1	7	19	42
	計	738	769	768	767	768	770	771	771	775	769	772	773	769	753	753
車両運行サービス事業 管理台数	増加		309	17	23	17	23	13	402	19	19	18	23	17	6	504
	減少		237	9	8	8	8	2	272	18	20	9	8	7	8	342
	計	3,623	3,695	3,703	3,718	3,727	3,742	3,753	3,753	3,754	3,753	3,762	3,777	3,787	3,785	3,785
社会サービス事業 管理人員	増加		939	351	333	983	743	337	3,686	136	149	433	63	254	1,907	6,628
	減少		222	275	234	262	336	338	1,667	196	190	317	186	174	1,669	4,399
	計	17,664	18,381	18,457	18,556	19,277	19,684	19,683	19,683	19,623	19,582	19,698	19,575	19,655	19,893	19,893

2024年3月期		期首	4月	5月	6月	7月	8月	9月	第2四半期末	10月	11月	12月	1月	2月	3月	期末
フードサービス事業 ｺﾝﾄﾗｸﾄ店舗数	増加		22	3	3	1	3	4	36							36
	減少		2	3	2	6	2	3	18							18
	計	1,032	1,052	1,052	1,053	1,048	1,049	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050	1,050
フードサービス事業 ﾒﾝﾊﾞｰｼｯﾌﾟ店舗数	増加		25	2	3	1	4	5	40							40
	減少		1	3	1	3	3	3	14							14
	計	753	777	776	778	776	777	779	779	779	779	779	779	779	779	779
車両運行サービス事業 管理台数	増加		283	22	21	30	24	25	405							405
	減少		202	15	4	21	12	7	261							261
	計	3,785	3,866	3,873	3,890	3,899	3,911	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929	3,929
社会サービス事業 管理人員	増加		1,210	514	1,433	1,208	1,261	747	6,373							6,373
	減少		309	233	247	278	357	364	1,788							1,788
	計	19,893	20,794	21,075	22,261	23,191	24,095	24,478	24,478	24,478	24,478	24,478	24,478	24,478	24,478	24,478

A red decorative graphic consisting of a curved, ribbon-like shape on the left side of the page, extending horizontally across the page.

APPENDIX ～ESG・SDGs 推進活動～

ESG・SDGs 推進活動

17の開発目標

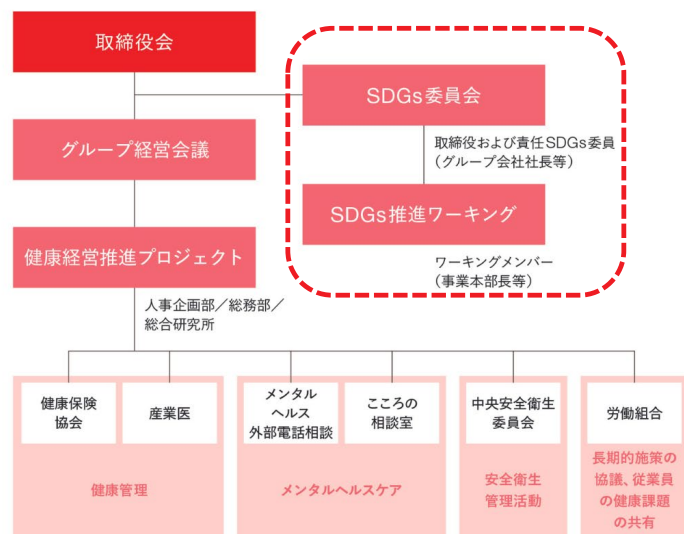
企業が追求すべき社会性は、SDGsとして17の開発目標が示されていますが、当社の事業領域は社会性が高い上に、多くの社員・顧客・パートナー企業を抱える企業形態のため、他社と比べても能動的に取り組める目標が多くあります。



取り組み事例①

～ SDGs 委員会～

SDGs委員会は、2021年10月志太勤一代表取締役会長兼社長を委員長とし、事業会社の社長を含む委員8名で発足しました。「人財／環境／街づくり／安心・安全／コーポレートガバナンス」重要課題（マテリアリティ）としワーキンググループを作り、各グループで設定した目標達成のための活動を継続し、委員会で進捗管理を行います。2023年には「GHG排出量削減」も課題に加え、TCFD対応も検討を進めるなどグループ全体のESG・SDGs活動を指導、実施しています。



～ フードサービス事業～

水産庁が官民協働で魚食普及を推進する活動「さかなの日」に賛同し、活動強化期間となる2023年11月の「いいさかなの日」に、全国の企業、学校等で保育園・幼稚園、病院・高齢者福祉施設等の全国最大約1,800店舗・施設にて、計4種類のシーフードメニューを提供するほか、喫食者様（喫食者の保護者様含む）へポスターやツール等を通じて、魚を食べる大切さを発信する活動を推進しました。



各所で展開されたイベントポスター

取り組み事例②

～ フードサービス事業 ～

学校法人 香川栄養学園 女子栄養大学と、2023年9月26日に健康・食・栄養の分野で産学連携を図ることにより、産業、社会の発展に貢献することを目的とした産学連携包括協力協定を締結しました。この連携により、「食育」「持続可能で健康な食環境整備」等の情報提供や啓発活動を展開していくことを目指します。第一弾として食環境イニシアチブ（厚生労働省）の一環となる2023年スタートした「適塩施策実施店舗認証」の認証で女子栄養大学の監修を受けるなど、適塩施策の取り組みへの監修・助言を受けていきます。



「協定締結式」の様子

左：代表取締役会長兼社長 志太 勤一 | 右：女子栄養大学学長 香川 明夫氏

～ 車両運行サービス事業 ～

2023年10月1日（日）より、宮城県名取市の公共交通車両計20台（コミュニティバス14台、デマンド交通車両6台）の運行を受託しました。地元高校生がバスの社内外のデザインに地元高校生が参加するなど産官学が協同するプロジェクトに参画しました。同時に、災害時応援協定も締結。名取市内において災害対策基本法第2条第1号に定める災害等が発生した場合に、平時運行にあたる運転サービス士によって、これらの車両を市民の皆様や物資の輸送手段として運行サポートを行います。



コミュニティバス



デマンドバス

取り組み事例③

～車両運行サービス事業～

2022年東京都江東区と災害時協力協定を締結。江東区内において、豪雨、地震、水害等の発生時に、平時運行にあたる運転サービス士によって、区内に設けている営業所で管轄する車両を移送手段として使用する等のサポート体制を敷いております。2023年9月1日に行われた防災の日イベント「交通防災まちづくりにおける社会実験『明日の危機～関東大震災100年～』」の水害時事前避難訓練において、避難者をバスで移送する実証実験に協力しました。約20名の区民の皆様を対象にバスで移送。安全に移動が完了できる実際の走行時間の計測のほか、交通防災展示の見学、炊き出し弁当の試食等も行いました。



「イベントにおける展示、避難者バス移送実証実験」の様子

～社会サービス事業～

トヨタ・コニック・プロ（株）と連携し、トヨタ自動車が全国の小学校で実施してきた出張授業プログラムの一つ「未来モビリティプログラミング教室」を、2023年8月1日（火）より、SDHが全国11自治体で受託運営する放課後児童クラブ・放課後子ども教室約260カ所で順次開催しています。

この学習プログラムでは、まず社会課題について考え、それを解決するための技術を学びます。そして、モビリティに見立てたロボット玩具を使ったプログラム体験を通して、技術を支えるプログラミング的思考とプログラミングの基本要素を身につけていくプログラムです。



「未来モビリティプログラミング教室」の様子

今後の経営方針

(志太HDによるMBOの実施について)

A red decorative graphic consisting of a curved, ribbon-like shape on the left side of the slide.

MBOの実施について

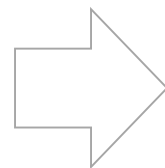
背景と目的

背景

- 社会課題解決型企業の役割を果たし、先行き不透明な経営環境が続いていく中で、持続的な成長による企業価値の最大化の為に最適な事業体制を検討
- それぞれに異なる食の社会課題に対し、潜在ニーズをいち早く捉え、ニーズに即した商品・サービスを迅速に展開することが不可欠
- 当社およびオイシックス両者グループとの間で営業情報およびノウハウ、顧客基盤、各種人材等の両者のアセットや経営リソースを相互に活用し、一体感をもって迅速な意思決定を行い両者のシナジーを発揮することが急務

目的

- グループ連携強化による効率化と事業拡大
- 一般株主との間の潜在的な利益相反関係の解消
- 非公開化による上場維持コストの削減



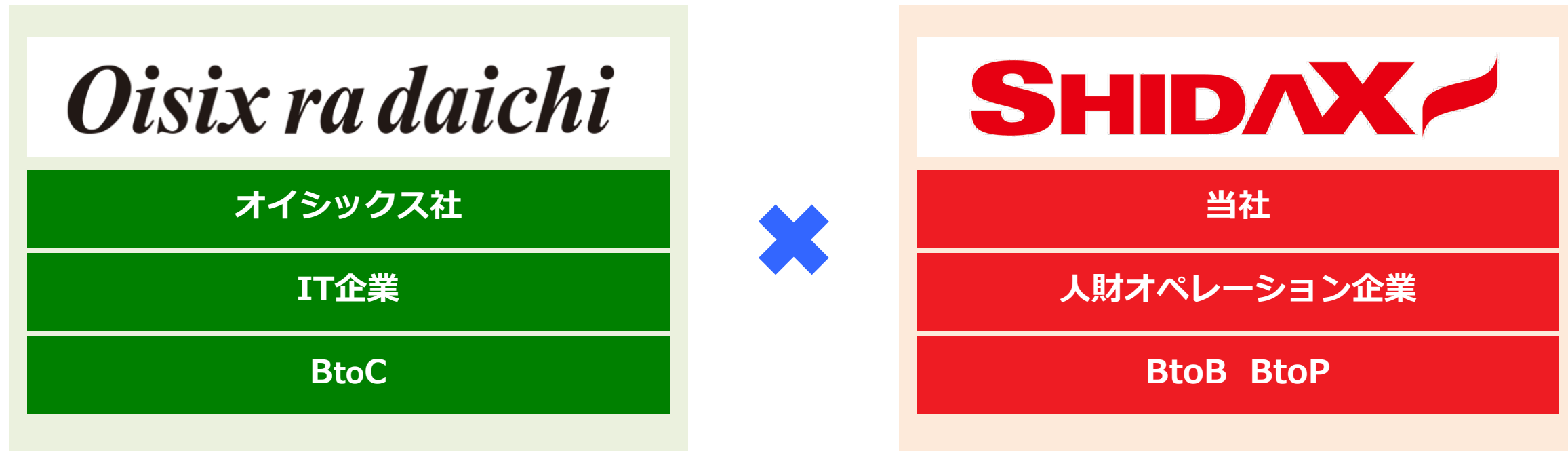
経営スピードと自由度を向上させ、競争激化が予測されるサービス産業の中で、福利厚生総合サービス企業として独自のポジションを獲得する

▶ 共同経営が両社にとって機動的な意思決定による事業展開を可能にし、企業価値の最大化が期待できると判断

※ご参照 2023年11月10日公表の「志太ホールディングス株式会社によるMBOの実施及び応募の推奨に関するお知らせ」

持続的な成長と事業拡大に向けて

■ 共同経営体によるB2B2Cモデルの構築



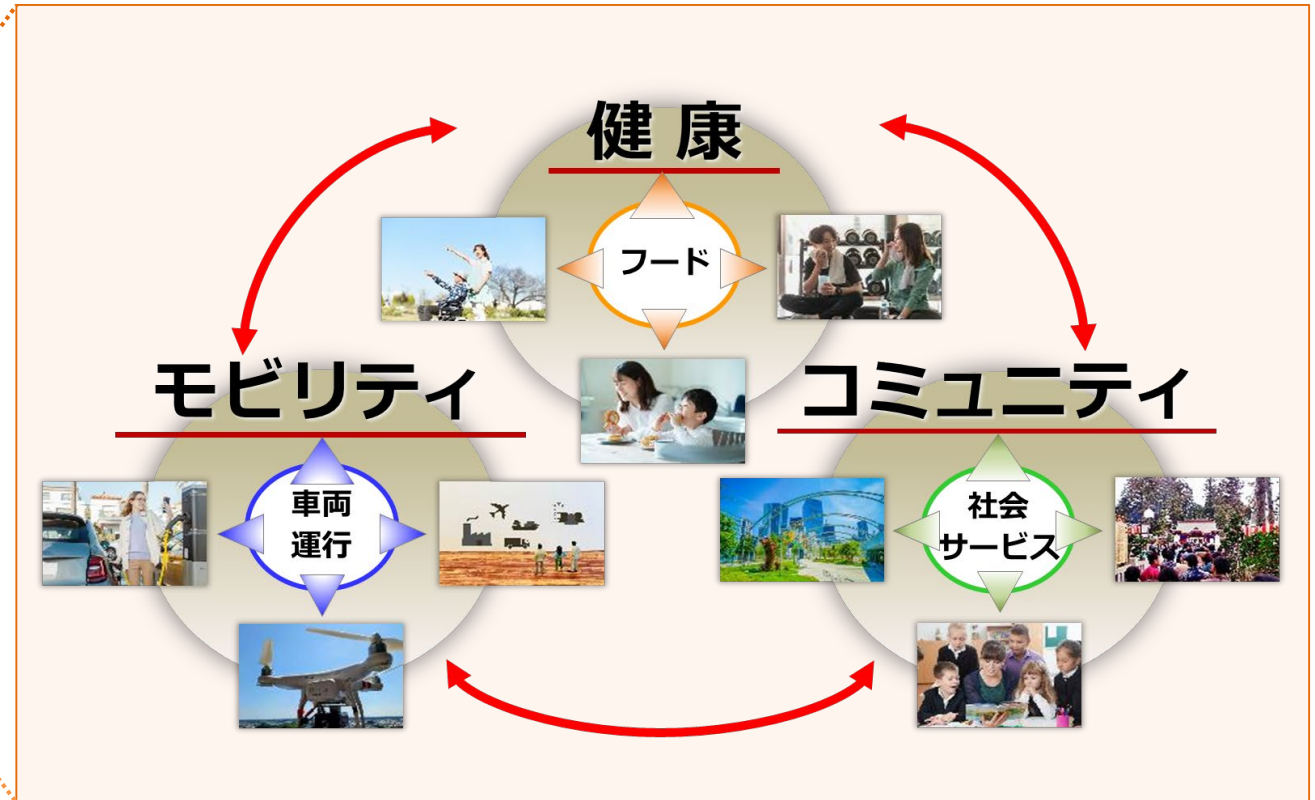
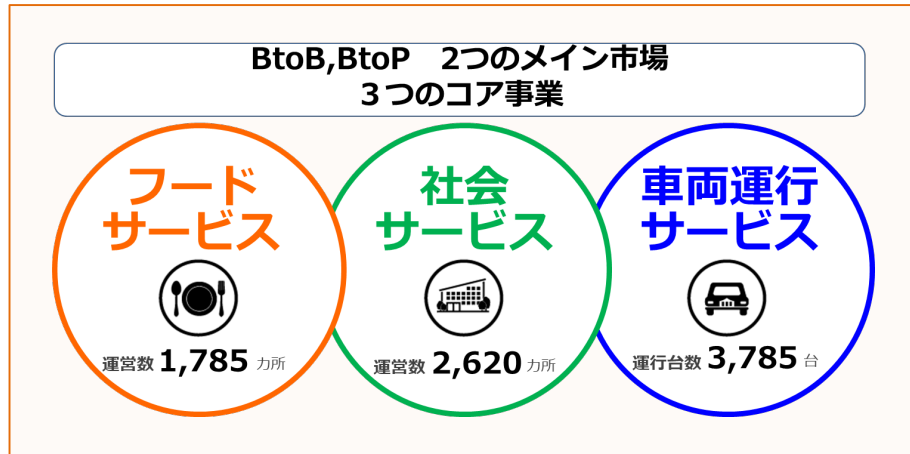
BtoBtoC、BtoPtoC の市場開拓

社会課題解決型企業としてのプレゼンス

■ 更なる事業ドメインの進化

～ 目指す姿～

— 現在 —



福利厚生総合サービスの実現へ

当期見通し

- 通期連結業績予想は、2Q着地がインラインで推移していることから**据え置き**とし、
 配当予想は、志太HDによる当社普通株式を対象とするTOBが成立することを条件に**無配へ修正**いたします

	23年3月期 実績	24年3月期 前回予想 (5/16公表)	24年3月期 今回修正
売上高	121,220	124,000	124,000
営業利益	4,301	4,400	4,400
利益率 (%)	3.5%	3.5%	業績予想 据え置き 3.5%
経常利益	4,188	4,400	4,400
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,817	2,700	2,700
1株あたり配当金 (円)	10	12	0

TOB決済後の期末配当を行う場合、TOBに応募する株主の皆様と応募しない株主の皆様との間に経済的効果の差異が生じる可能性があるため、公平性を確保する観点から**無配へ修正**

※ご参照 2023年11月10日公表の「2024年3月期の期末配当予想の修正（無配）に関するお知らせ」

経営計画について

■ 中期経営計画（Re-Growth 2025）数値計画の取下げ

主な理由

- 原材料価格および労務費高騰等の影響は今後も継続することが想定され、フードサービス事業の事業環境は依然として厳しい状況が続く見込み
- 車両運行サービス事業および社会サービス事業においても、コロナ禍からの回復が一段落する2024年3月期の下半期以降、燃料費や労務費の高騰による業績悪化の懸念材料が顕在化
- 市況による解約増加や競争激化といった傾向を踏まえると、中期経営計画で前提としていた水準までの受注を増やすことが困難な状況

これらの事業環境の変化や直近の当社グループの業績等も踏まえ、中期計画上の数値計画（売上高、営業利益等）の取り下げを決定

※ご参照 2023年11月10日公表の「中期経営計画（Re-Growth2025）における数値目標の取下げに関するお知らせ」

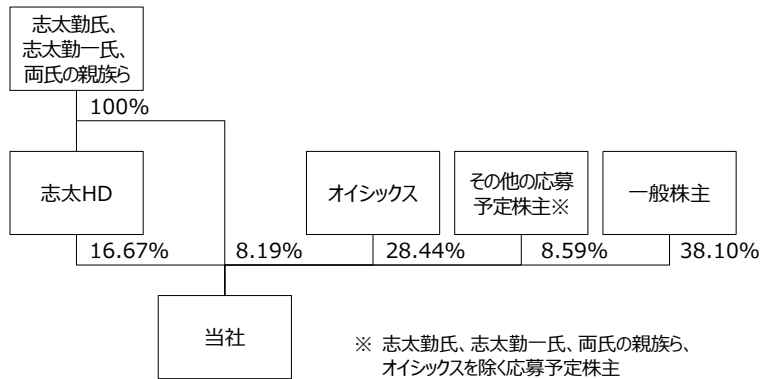


MBOスキームの概要

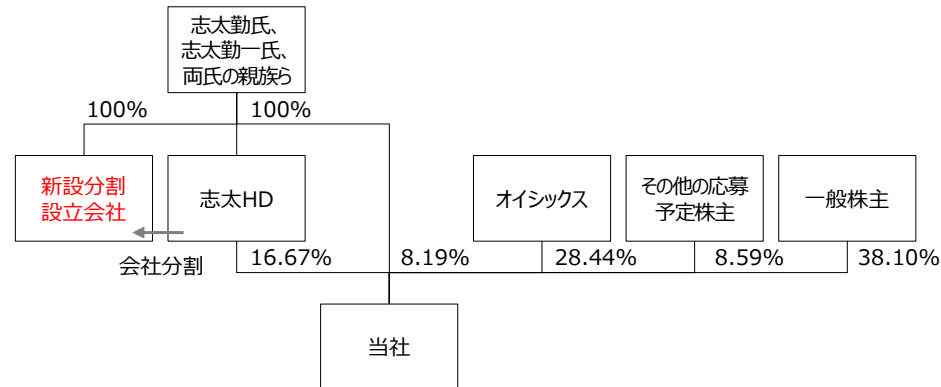
スキームについて

■ このMBOにはオイシックス*も参加しており、TOB成立後当社はオイシックスの子会社となり、スクイーズアウト手続を経て上場廃止になる予定

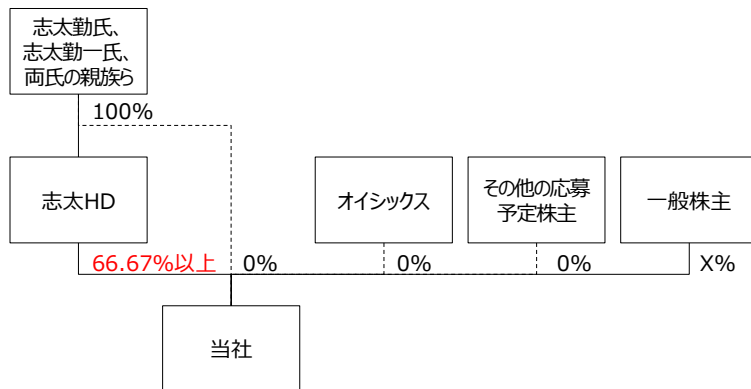
①現状



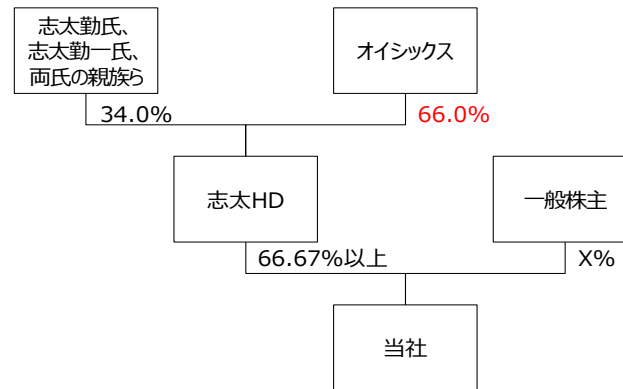
②新設分割（志太HDを買収目的会社化。不要なものを別会社に切出し）



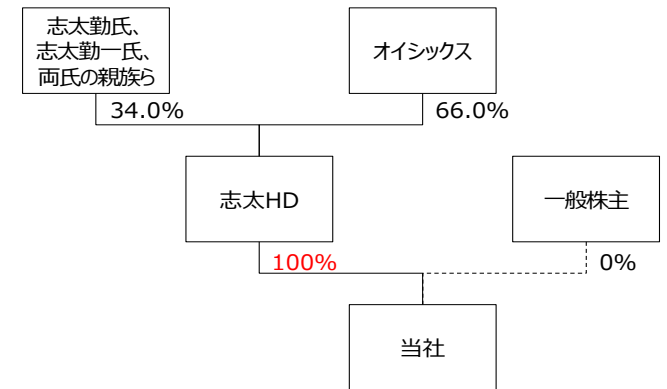
③本公開買付け**



④オイシックスを割当先とする増資



⑤スクイーズアウト**



* オイシックス・ラ・大地株式会社

** 本公開買付けにおいて、志太HDが当社の発行済株式の全てを取得できなかった場合には、本公開買付け成立後、株式売渡請求又は株式併合により、当社の発行済株式の全ての取得を目的とした手続を実施する予定

特別委員会による答申

- MBOに存在する構造的な利益相反の問題に対処するために、独立した委員3名*から構成される特別委員会を設置の上、当委員会を13回開催し「取引の是非・取引条件の妥当性・手続きの公正性」を検討

<p>当委員会の設置目的</p>	<ul style="list-style-type: none"> 当委員会は、本公開買付けがマネジメント・バイアウト（MBO）に該当する取引の一環として行われるものであり、構造的な利益相反の問題が存在すること等を踏まえ、当社の2023年8月30日付取締役会決議により、企業価値の向上及び一般株主利益の確保を図る観点で、本取引の是非や取引条件の妥当性についての交渉及び判断が行われる過程全般にわたってその公正性を担保すること等を目的として設置された 当社取締役会は、本特別委員会の判断内容を最大限尊重して本取引に関する意思決定を行うものとし、本特別委員会が本取引の取引条件が妥当でないと判断した場合には、当社取締役会は当該取引条件による本取引の承認をしないことを決議している
<p>当社取締役から当委員会への諮問事項</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 当社取締役会において本取引を承認すべきか否か（本取引の一環として行われる当社株式に対する公開買付けについて賛同すべきか否か、また、当社株主に対して公開買付けへの応募を推奨すべきか否かを含む。）について検討し、当社取締役会に勧告を行うこと** ② 当社取締役会における本取引についての決定が、当社の少数株主にとって不利益なものでないかについて検討し、当社取締役会に意見を述べること
<p>当委員会から当社取締役への答申内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> ① 当社取締役会は、本公開買付けに関して、本公開買付けに賛同する旨の意見を表明するとともに、当社の株主に対し、本公開買付けへの応募を推奨することを決議するべきであると考える。 ② 当社取締役会において、本公開買付けに関して、本公開買付けに賛同する旨の意見を表明するとともに、当社の株主に対し、本公開買付けへの応募を推奨することを決議することは、当社の少数株主にとって不利益なものではないと考える。また、本公開買付けが成立した後における公開買付け者による当社の非公開化に必要な手続（本公開買付けに対して応募がなされた株式の数に応じて、株式売渡請求の承認又は株式の併合）を当社が実施することについて取締役会で決議する場合も、当社の少数株主にとって不利益なものではないと考える。

* 当社社外取締役である川井真氏及び妹尾正仁氏、外部有識者である松山昌司氏（公認会計士・税理士、松山公認会計士・税理士事務所 代表）

** 上記諮問事項①の検討に際しては、(i)当社の企業価値の向上に資するか否かの観点から、本取引の是非について検討・判断するとともに、(ii)当社の一般株主の利益を図る観点から、取引条件の妥当性及び手続きの公正性について検討・判断するものとする。また、上記諮問事項①の検討に際しては、当社及びオイシックスの間の2022年10月7日付基本合意書に従い、オイシックス又はその他第三者との間におけるフードサービス事業の協業に関する検討を行うことができるものとする

スケジュール

【公開買付けスケジュール】

- 2023年11月10日（金） 本件公表
- 2023年11月13日（月） 公開買付期間開始
- 2023年12月25日（月） 公開買付期間満了（30営業日）
- 2023年12月26日（火） 買付結果公表
- 2023年 1月 5日（金） 買付代金決済日

（公開買付け概要）

買付者：志太HD
 対象会社：当社
 公開買付価格：1株当たり800円
 買付予定株式数：45,656,987株
 買付総額：約365億円
 買付予定株式数の下限：27,392,800株

【スクイーズアウト手続スケジュール】

- 本公開買付け成立後、志太HDが所有する当社の議決権比率が90%以上：株式売渡請求
- 2024年2月上旬頃 上場廃止、完全子会社化（売渡請求効力発生）
- 本公開買付け成立後、志太HDが所有する当社の議決権比率が90%未満：株式併合
- 2024年2月下旬頃 臨時株主総会
- 2024年3月下旬頃 上場廃止、完全子会社化（株式併合効力発生）

※2023年11月10日公表時点のスケジュール

協業によるシナジー

■ 当社グループとオイシックスグループ両者のアセットを活用したフード領域における協業の実現

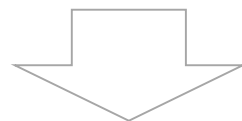
① 給食現場の生産性向上、高付加価値の創出

② サステナブル領域での付加価値強化

③ 食材の共同調達、配送

④ BtoBtoC領域への展開

グループ連携強化による効率化と事業拡大



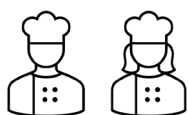
- フードサービス事業におけるミールキットや完全調理品の活用による生産性および付加価値の向上
- DX化による労務負荷および販管費の削減による利益体質化および付加価値の向上
- 営業、運営人材への積極投資による成長加速
- 資本を伴うアライアンス等を活用した事業の積極拡大
- 社会サービス事業とオイシックス事業の連携による付加価値向上

協業の展開

- 当社が受託している幼稚園や保育園施設に、オイシックスと共同開発中の「すくすくOisix」を軸としたミールキットを展開

施策内容

顧客（幼稚園・保育園施設）



当社のオペレーション対応力を活かした現場調理提供

当社



オイシックスの保有する小型車両による小回りの利いた食材・献立提供

オイシックス

- 当社の得意とする保育現場オペレーションとオイシックスの保有する高品質食材を掛け合わせ顧客に新しい価値を提供
- 当社は保育現場の開拓・立ち上げを行い、オイシックスはそれぞれの保育現場に合う食材・献立を提供

施策による期待効果

施設の経済効果

- ミールキットによって調理コストが減少するため、施設の厨房設備や水道光熱費等、**給食に係る諸コストの削減**

顧客提供価値向上

- オイシックスの**高品質な食材を提供**することで施設にさらに安心安全な食を提供
- **小回りの利く配送機能**により、小~中規模施設に対しても給食提供が可能
- 結果として、更なる顧客獲得を目指す

現場調理員の負担軽減

- 献立と食材がセットされているため、現場での事務作業の時間短縮
- カット済み食材を活用することで、調理時間の短縮

協業の進捗

■ Oisix食材×シダックス運営で新規受託

東京都国立市に2024年3月オープン予定のベネッセ様施設

ミールキットトライアル 千葉県稲毛市ウィズダムアリス園



オイシックスの安心・安全で新鮮、高品質の食材を活用し、シダックスの医療、スポーツ、介護、関する食の知見を活かしたコラボメニューを開発して、ベネッセグループの有料老人ホームでの食事提供を行う。
このシダックス、オイシックス協業による食事提供モデルは、多様化した高齢化社会に対応する取り組みとして、全国展開を目指す。

厨房機能が小さく、専属の給食人財がない、調理専任であり業務範囲が限定的など食材の定期配送が出来ない規模にも効果的で省人化・省力化への新しいビジネスモデルを展開。

- ・トライアル：小規模保育事業者（20～45人規模）
- ・受託開始時期：2023年8月

免責事項

- 本資料に記載された意見や予測等は資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
- 本資料に掲載されている事項は、シダックスグループの財務情報および経営情報の提供を目的としたもので、当社が発行する株式の購入、売却および投資アドバイスを目的としたものではありません。投資に関する決定は、ご自身の責任、判断のもとになされますようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている事項には、当社に関する将来予測や業績予測が記述されていますが、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は、経営環境の変化などにより、異なる可能性があることをご承知おきください。
- 本資料に掲載されている事項または、本資料を利用することで生じたいかなる損失や損害に対しても、当社は一切責任を負うものではありません。また、予告なしに情報の掲載中止や変更を行うことがあります。

SHIDAX 

未来の子供たちのために