



平成20年9月25日

各 位

会 社 名 シンワオックス株式会社
代表者名 代表取締役社長 今田 輝幸
(コード番号 2654 大証第二部)
問合せ先 取締役副社長 佐藤 勝弘
(TEL. 06-6683-3101)

中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、平成21年3月期（今期）から平成23年3月期までの3ヵ年における中期経営計画を策定いたしましたので、その概要について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 計画策定の背景

当社グループは、これまで「育成」と「撤退」の選別を行い、事業再編を進める中で、不採算店舗および事業の撤退を実施し、また、有利子負債の圧縮、人件費をはじめとする販売費および一般管理費の圧縮等を推し進め、収益改善を図ってまいりました。

また、各事業ともに収益改善が図られ堅調に推移しておりますが、管理部門の経費をカバーするまでには至っておらず、昨今においては、重点課題として「新たなビジネスモデルの構築」、「事業基盤の強化」、「新たな事業軸の開拓」に向け取り組んでまいりました。

従来、中期計画「グローバル2010」（平成22年3月期を最終年度）を策定しておりましたが、今般、上記取組みの一環として給食事業を新しい事業の柱として追加することとなりましたので、これを機に平成23年3月期を最終年度とする中期経営計画を策定いたしました。

なお、各部門における詳細につきましては、以下のとおりとなります。

卸売部門

販売政策を変更し、販売チャネルの拡大および取扱商材を増加（牛肉に限らず、豚、鶏など）させるとともに、高利益商材の販売を強化したことにより、粗利益率が上昇いたしました。また、ロスおよび在庫管理をはじめ、販売費および一般管理費の管理を強化いたしました。

上記のとおり、より効率的な事業へとビジネスモデルの転換が図られ、着実に収益体制が確立できつつあります。

ほか、新事業の開拓にも着手し取り組んでまいりましたが、香港への日本食材（高級食肉等）の輸出（東アジアマーケットへの進出）および肥育事業に関しましては、急速な発展には至っておりません。

外食・ホテル部門

外食事業におきましては、不採算店舗の撤退をはじめ、販売費および一般管理費の圧縮により営業利益率を改善いたしました。また、既存店舗において、メニューおよびサービスの品質向上に努めており、よりクオリティの高い運営が出来るよう取り組んでおります。

また、ホテル事業におきましては、認知度の上昇に伴い、安定的に売上確保できる体制になっており、コストコントロールによる収益改善が図られております。また、人員不足により営業力が低下したことによる

需要の取りこぼしがありましたが、現状、人員の補填を行うなど改善に向け取り組んでおります。

管理部門

有利子負債を圧縮したほか、資産の流動化等を実施し、財務体質の改善に努めてまいりました。また、人件費をはじめとする販売費および一般管理費を圧縮したほか、組織再編による業務の効率化を図った結果、合併（平成18年8月1日）当初と比べ大幅なスリム化が実現できております。

2. 基本戦略

（1）収益体制の構築、安定化

今般、収益性の高い給食事業を追加することにより、収益力の強化に大きく寄与するものでありますが、安定的な収益を永続的に確保できる体制にすべく取り組んでまいります。

（2）事業基盤の確立、強化

外食事業における新規出店をはじめ、給食事業における受託施設増など、利益確保できる事業拠点の増加を促進し、その確立を図ってまいります。また、グループシナジーを創出し、効率的運営を実施する一方で将来的な収益を見込める事業を開拓し、事業基盤の更なる強化を目指してまいります。

（3）企業価値の向上

収益および財務の両面において基盤を強化するとともに、グループの一元管理体制を確立させ、グループ全体の企業価値の向上につながる整備、運用をしてまいります。また、「食」に携わる事業を営む企業として「安心・安全」を保証するのはもちろんのこと、すべてのステークホルダーから信頼を得られるよう取り組んでまいります。

3. 重点施策

（1）卸売部門

- ・高利益商材の販売強化
- ・東アジアマーケットへの日本食材の販売（輸出）強化
- ・肥育事業の安定化
- ・ペットフード事業の育成他、新規事業の開拓

（2）外食・ホテル部門

- ・料理およびサービスの品質向上、維持
- ・新規店舗の出店およびリニューアルの実施
- ・独自収益モデルの構築
- ・ロイヤルユーザー化の促進
- ・積極的な人材育成
- ・衛生管理体制の強化

（3）給食部門

- ・営業拠点の拡大および営業力の強化による受託施設数の増加
- ・提供商品（給食）における付加価値の創出によるクオリティの向上
- ・グループシナジーの活用（商材の調達、メニュー開発などにおいて、従来培ったノウハウを活用）

（4）管理部門

- ・財務基盤の強化
- ・更なる業務効率化による経費の圧縮
- ・グループの一元管理体制の確立
- ・積極的かつ適切な IR の実施

4. 事業目標（連結）

（単位：百万円）

項目	平成 21 年 3 月期 (34 期)	平成 22 年 3 月期 (35 期)	平成 23 年 3 月期 (36 期)
売上	25,339	27,828	29,094
営業利益	384	853	1,045
経常利益	166	721	914

平成 21 年 3 月期（今期）におきましては、平成 20 年 11 月より給食事業が加わることで、売上、利益ともに大きく寄与する見込みであります。給食事業は、従来の事業と比べ収益性が高いため、営業利益率が大幅に改善され、また、35 期、36 期においては、さらに受託施設数を年間 6 施設およびその対象となる入居者が約 360 名増加する見込みであるため、持続的な収益確保が期待できるものであります。

また、上記に加え、外食事業における新規出店による事業拠点の拡大や、各部門による重点施策の実施により、収益に貢献する見込みですが、それらに伴う管理部門の費用（経理、総務等に関わる経費）増はありませんので、営業利益率は上昇推移する見込みであり、より効率的な経営が可能となる見通しであります。

（注）上記の予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき作成しており、実際の業績は、今後様々な要因により予想数値と異なる場合がございます。

5. 今後の展望

「食」の多様化と少子高齢化が進む中、当社グループが営む「食」に携わる事業といたしましては、時代の流れに柔軟かつスピーディに対応することにより、付加価値を見出していくことが不可欠であります。特に給食事業におきましては、将来性のある事業ではありますが、競争も激しく、同業他社との差別化を図り、継続して入居者を獲得していくことは容易ではありません。また、高齢者にとって「食の楽しみ」は、不可欠な要素であり、それに対する幅広い提案力を持つことは、強みに成りえると考えております。

そこで、当社が長年培ってきた外食店舗におけるノウハウと卸売事業における食材の調達力、開発力を活用し、付加価値を創出することで、受託施設数および入居者数の増加に繋げてまいります。また、将来的には、受託施設における供給に留まらず、小規模施設や集合住宅地等へのケータリング事業を育成してまいりたいと考えております。

また、当社グループは、これまで関西地区を中心に事業を展開してまいりましたが、給食事業における受託施設の大半が関東地区にあるため、その拠点を活用し、卸売事業における販売先の拡大および外食事業における新規出店等を推し進めてまいります。また、給食事業の受託先を関西圏において開拓することにより、事業拠点を拡大するとともに、営業所の統廃合等を推進し、更なる業容の拡大と業務の効率化を目指してまいります。

今や外食産業の中でも集団給食事業は、3兆6千億円規模のマーケットサイズがあり、当社は、新たにその分野に参入するものでありますが、そのマーケットに提案できる当社独自のノウハウがあると自負しておりますので、積極展開を図り、同マーケットにおける成長性に期待できるものと考えております。

また、事業部門において収益改善を図り、経常利益を確実に確保することにより、資金の手許流動性を高め、安定的な事業基盤を構築し、積極的経営への転換を図ってまいりたいと考えております。

以 上

中期経営計画(補足資料)

(平成21年3月期～平成23年3月期)

平成20年9月

シンワオックス株式会社

計画策定の背景

これまでの取組み

「育成」と「撤退」

新たなビジネスモデルの構築

卸売事部門

- ・販売チャネルの拡大
- ・取扱商材の増加
- ・高利益商材の販売強化
- ・ロスおよび在庫管理の徹底



効率的なビジネスモデルへの
転換

事業基盤の強化

外食・ホテル部門

- ・不採算店舗の撤退
- ・経費の圧縮
- ・メニューおよびサービスの
品質向上



クオリティの高い運営
安定的な売上確保

新たな事業軸の開拓

管理部門

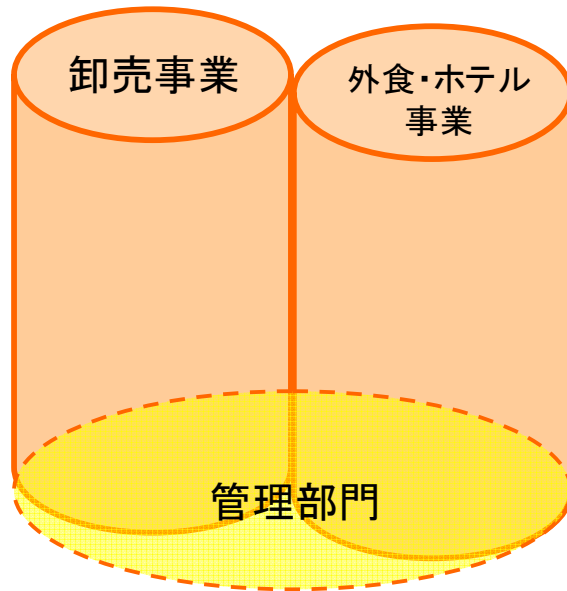
- ・有利子負債の圧縮
- ・資産の流動化
- ・経費の圧縮
- ・業務の効率化



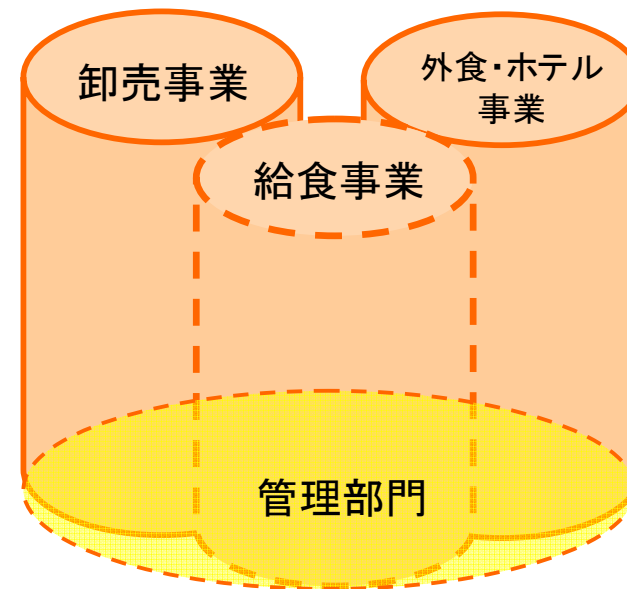
財務体質の改善
スリム化の実現

収益改善・財務体質の改善

新事業の開拓、事業基盤の強化



収益性の高い給食事業を追加することで、
事業基盤を強化し、収益性を高める



新事業の開拓による
事業基盤の強化

基本戦略

基本戦略

収益体制の構築、安定化

事業基盤の確立、強化

企業価値の向上

重点施策

重点施策

卸売部門

高利益商材の販売強化

東アジアマーケットへの販売強化

肥育事業の安定化

ペットフード事業の育成、新規事業の開拓

外食・ ホテル部門

料理およびサービスの品質向上、維持

新規店舗の出店およびリニューアル

独自収益モデルの構築

ロイヤルユーザー化の促進

積極的な人材育成

衛生管理体制の強化

給食部門

営業拠点の拡大および営業力の強化による受託施設数の増加

提供商品（給食）における付加価値の創出によるクオリティの向上

グループシナジーの活用（商材の調達、メニュー開発など）

管理部門

財務基盤の強化

更なる業務効率化による経費の圧縮

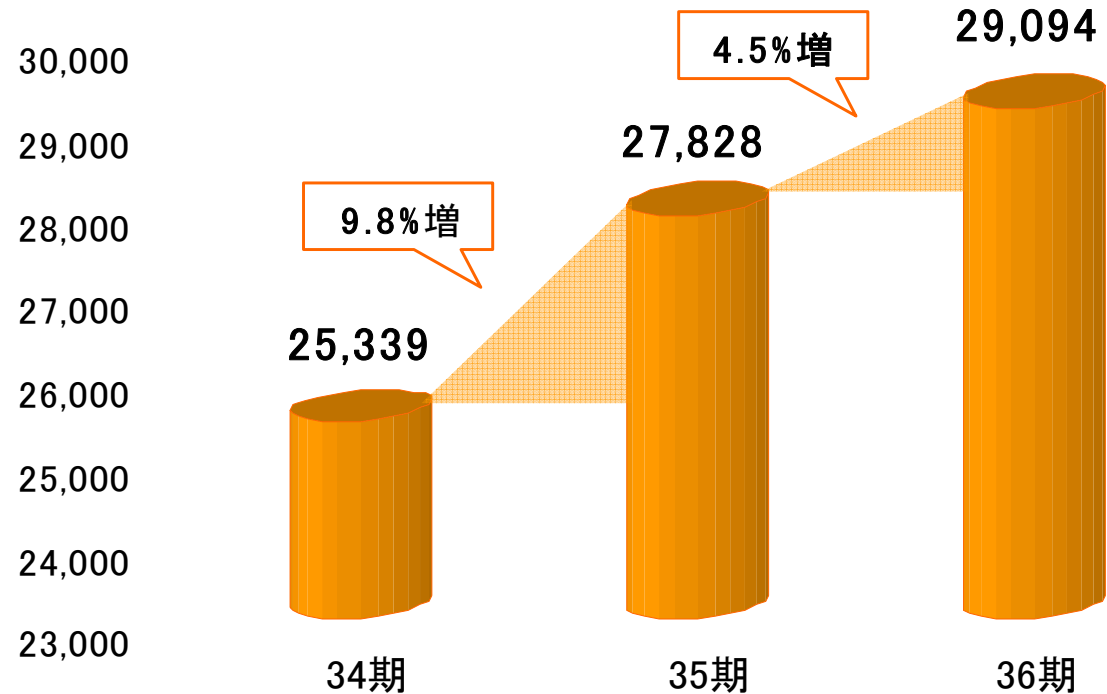
グループの一元管理体制の確立

積極的かつ適切なIRの実施

事業目標

売上高（連結）

（百万円）



・11月より給食事業
を追加
(5ヶ月間の寄与)
・各部門 重点施策の実施

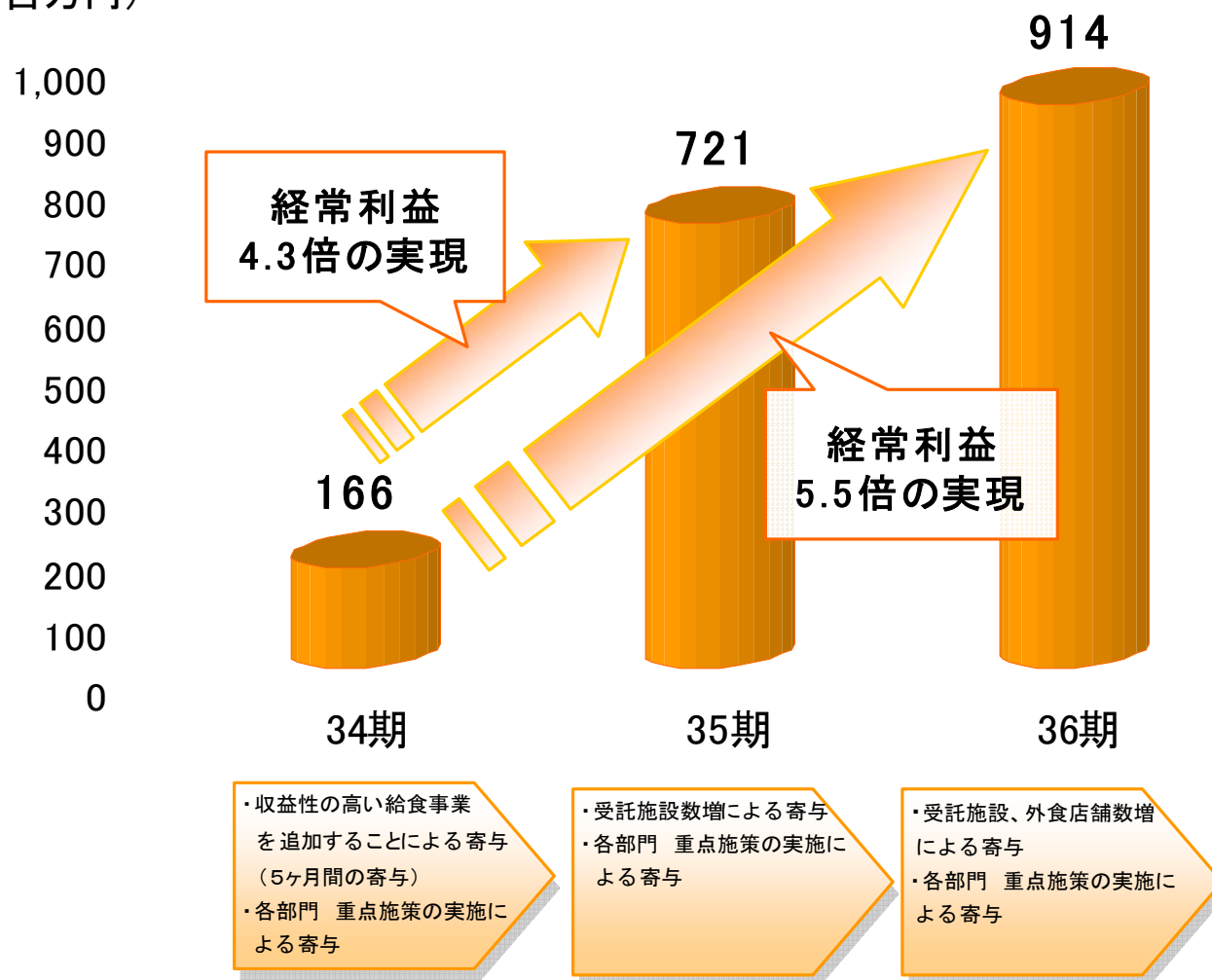
・受託施設6施設増
(対象入居者数360名増)
・各部門 重点施策の実施

・受託施設6施設増
(対象入居者数360名増)
・外食店舗の出店および
リニューアル
・各部門 重点施策の実施

※受託施設数の増加(年間6施設増)に関しましては、現状の増加水準をもとに算出しており、
堅実な計画となっております。

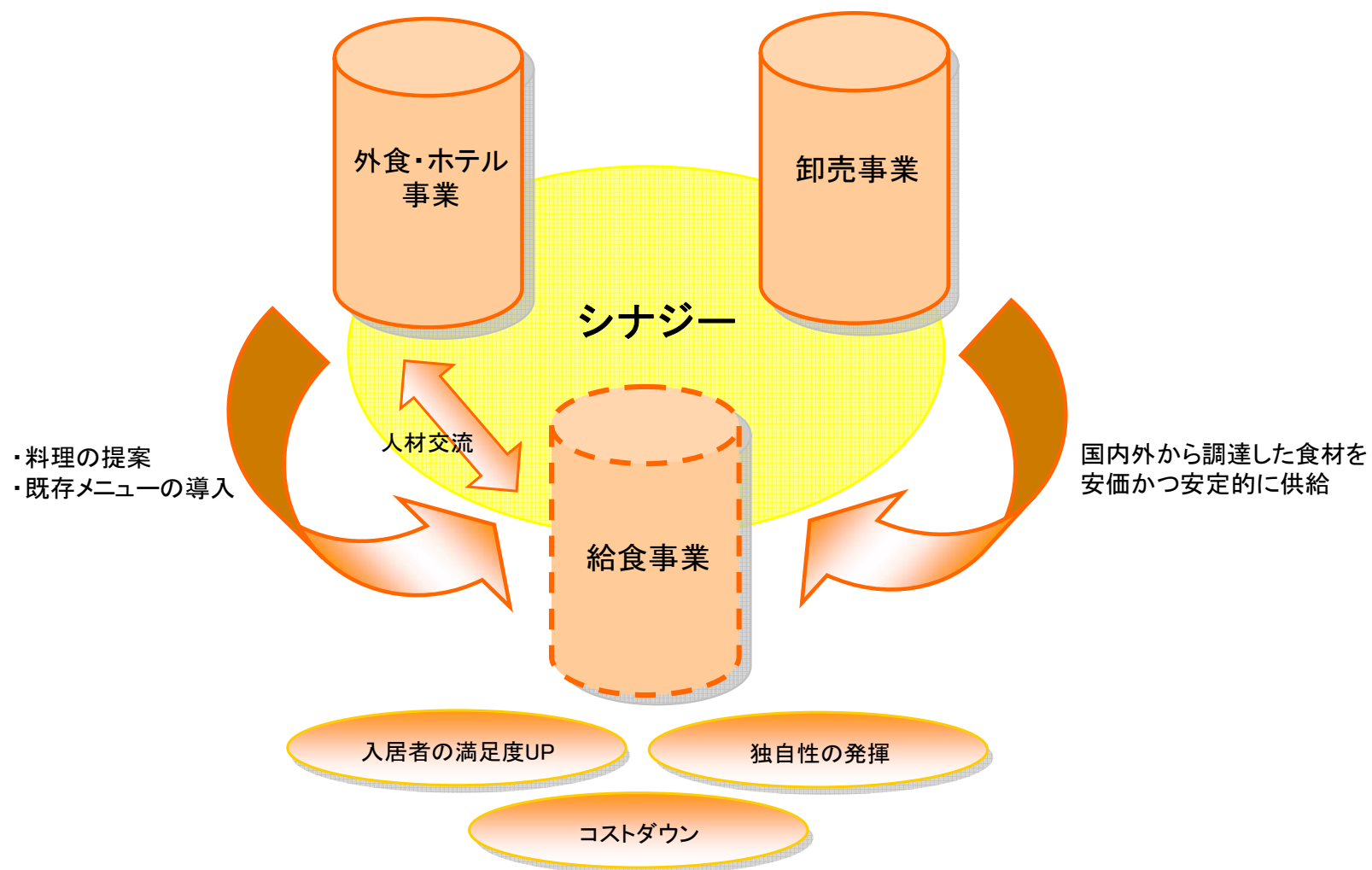
経常利益（連結）

（百万円）



今後の展望

シナジーの創出



事業展開

