

シダックス 自治体向けサービス強化へ

社会課題解決、SDGsを経営の中心に

社員食堂の受託に始まり、レストランカラオケで一時代を築いたシダックス。近年ではビジネスを大きく転換させ自治体向けサービスを充実させようとしている。現在、中長期的な再成長(Re-Growth)に向けた改革に取り組む同社。会長兼社長の志太勤一氏に話を聞いた。

東京都調布市で受託した社員食堂からスタートしたシダックスグループ。当時、1日わずか360食の提供だった給食事業は、60年後の今日、1日72万食にまで成長した。

他社との違いを考え より良い社会の実現を事業目標に

シダックス会長兼社長の志太勤一氏は「大きなターニングポイントは創業間もなく。給食事業の将来を考え、他社との違いを出すため、『食事の提供だけでなく、利用者の健康を守る』という考えに至ったことです。以降、食事だけでは健康で楽しい人生は提供しきれないと、幅広い分野へ事業を展開してきました」と分析する。

1993年、レストランカラオケ事業

を開始。2001年、食材物流の一元管理を行うエス・ロジックスを設立。2004年、学童保育施設の受託運営を開始。2007年には、行政アウトソーシングと車両運行サービスを手掛ける大新東を完全子会社化している。

現在、3600台の車両運行を請け負う車両運行サービス事業、約500自治体から業務を受託しさまざまな行政サービスを行う社会サービス事業など、BtoBおよびBtoP (Public) を対象としたサービスを中心に、業容を拡大している。一方で、2018年にはカラオケ事業を売却。事業ポートフォリオの見直しを積極的に行い、2019年からはユニゾン・キャピタルと資本業務提携し、中長期的な再成長(Re-Growth)に向けた改革に取り組んできた。

志太氏は自社について「『1人のお客さまを、どう健康に幸せにしていくか』という考え方が常に軸にあります。そのために、会社は変わっていく必要がある。社会に合わせ、時代に合わせ、お客さまの人生は変わっていきますので、それに合わせ、我々の事業も変わっていきます」と説明した。

1人の人間を重視する視点はそのまま、社会全体への視点へと移っていく。目の前の個人が幸せであるためには、社会が良くなければならないからだ。「社会課題解決型の企業を目指す中で、食事の提供だけでなく、車両ビジネスや公共サービスと、直接的に社会を良くしていくための事業に関与してきました。ここ数年、SDGs目標達成への貢献が多くの企業の重要経営課題に



社員食堂運営受託から始まったシダックスの事業。現在は様々な行政サービス受託へと幅が広がっている



志太 勤一(しだ きんいち)
シダックス 代表取締役会長兼社長

1957年生まれ。1981年にキャフトフードサービス(現シダックスコントラクトフードサービス)に入社。1995年3月、多摩大学大学院修士課程(経営情報学)修了。1997年にシダックス(現シダックスコントラクトフードサービス)代表取締役社長に就任、2001年4月、現・シダックスの代表取締役社長に就任。2012年より現職。

サービスを安定・継続することが to P企業としてのミッション

2022年5月に掲げた新しいミッションは「未来の子どもたちのために、よりよい社会づくりの視点で、人々と共に『安心』『安全』『笑顔』の日々をつくる」。公的な事業も受託しているシダックスでは、一度、サービス提供を開始したら、自社の都合による終わりがあってはならないと考えている。ニーズも社会状況も常に変化するなかで、常に未来を見て、未来永劫、必要なサービスを提供し続けていく。新しいミッションには、そんな想いが込められている。

SDGs目標が明示されるずっと前から、社会課題と向き合ってきた同社。以前は「社会のためにというのは甘い」と株主から指摘されたこともあったという。

「SDGs目標が設定されたことで、『社会に資する』というものの考え方が世界標準化し、企業価値を決めていくようになったことはシダックスにとっても良いことです。一方で、その行動が本物が偽物かを問われる時代になってきています。本物であり続けるためには努力が必要で、会社の体制がしっかり正しい方へ向いているかどうかを常にモニタリングしていく環境づくりが重要だと考えています」。

SDGsへの取り組みには壁も多い。その壁は仲間や同志と共に乗り越えていく。同社では今後、企業間はもちろん、行政などとも連携し、協力して社会課題の解決を目指す。変化する時代の中で、シダックスが常に企業として重視してきた「事業を通じた社会課題の解決」。今後も、SDGs経営を中心に据えてサービスを提供していく。

なっていますが、我々は約20年も前から、社会課題解決ということのなかで、ビジネスを展開してきています」。

ワンストップのアウトソーシング が強み

フードサービス事業、車両運行サービス事業、社会サービス事業を事業ポートフォリオとして再設定したシダックスグループ。その強みは、命を授かる産婦人科でのフードサービスにはじまり、保育園、学校給食、学童保育、企業、高齢者施設、公共施設から斎場まで、人のあらゆるライフステージに関わりを持つことだ。

近年では、多岐にわたるサービス提供の強みを活かし、クロスセルを強化、顧客・ユーザーが求めるあらゆるサービスを一括して受託し、コスト削減と付加価値提供を両立させた自治体からの「包括受託」を全国規模で強化している。

「新規事業については、『NOと云わない営業開発』が基本です。現場の担当者が聞き取ってきたニーズに対するソリューションを開発し、成功すれば商材として横展開していくような仕組みを作っています」と志太氏は話す。健全な娯楽としてのカラオケという文化をつくり、全国展開したシダックス

だが、2018年にカラオケ事業からは撤退を決めた。現在は、BtoB事業へ特化すると同時にBtoP事業の発展を目指している。トータルアウトソーシングの強みを活かし、各市町村との包括契約を進めており、現在、北海道よりも町をはじめとする8カ所の自治体と契約を結んでいるという。

「包括契約は大きな都市から小さな市町村まで可能ですが、効果が目に見えて早く表れるのは人口3万人前後の中型都市です。これまで我々の積み重ねてきたBtoB、BtoCのノウハウをBtoPの事業領域で昇華させていきたいと考えています」。

シダックスグループの事業は幅広いが、領域としてはサービス業。「ゆえに、最大の財産、コアバリューは人であれば」と志太氏は語る。

同社の人材育成の基本は、『やりたいことにたいして一生けん命に学ぶ』。「人は、好きなことでなければ学ばせません。我々のグループは幅広い業態からなっていますので、入社する社員の入口はそれぞれです。しかし、最初の場所に飽き足らない人には、どんどん違う業態で挑戦してほしい。グループ内で人を流動させていく、同じ社内で色々なことに挑戦できるのは、重要な特長と考えています」。