

# シダックスグループ 経営戦略

2019年5月30日 シダックス株式会社

(JASDAQ スタンダード: 4837)

#### ユニゾン・キャピタルとの資本業務提携

# Re-growth

#### 新たなパートナーと再成長を実現する

- ▶ レストランカラオケ事業の整理など、時代の変化に対応した事業ポートフォリオを再構築。 給食をはじめとしたフードサービス事業、車両運行や公共サービスのトータルアウトソー シング事業を主軸に、アウトソーシング・ニーズの高まりへの対応準備を前期までに整備。
- ▶ この時代の好機に、企業法人・自治体向けの「トータルアウトソーシングサービス」を 基軸とした再成長戦略をさらに強固なものとし加速させる。
- ▶ グループの再成長のために、ユニゾン・キャピタルの経営改革ノウハウと資本力を活用する。



#### シダックスグループの強み①

#### トータルアウトソーシングサービス

食の提供

Providing foods 物販 運動・カルチャー Supplying Fitness/Culture products 管理 事務業務 食育・子育て Administration Dietary Education/ Child-raising services 運営 お客様 Customers 施設管理 レジャー・休息 Leisure/Relaxation **Facilities** management 車両運行 Operating of vehicles

福利厚生



#### シダックスグループの強み②

#### 水平垂直統合型企業構造

## **Platform**

(ヒト・モノ・ジョウホウ) 中伊豆ワイナリー事業 Nakaizu Winery Business コンピニエンス中食事業 Deli and Convenience Services Restaurant and Karaoke Businesses シダックス株式会社 HQ SHiDAX Corporation Headquarters メディカルフードガービス事業 スポーツ&カルチャー事業 シダックス総合研究所 Medical Food Services Sports and Culture Business The SHiDAX Research Institute BtoF BtoC コントラクトフードサービス事業 ヘルス&ビューティー事業 エスアイテックス事業 Contracted Food Services Health and Beauty Business Sitex Businesses エスロジックス事業 Slogix Businesses 社会サービス事業 車両運行事業 Vehicle Operations Businesses Social Services Businesses



#### 未来への投資

#### 事業への投資

人財投資 IT投資

#### ■ 事業拡大

- ① クロスセル営業の推進
- ② 収益構造の強化
- ③ ITシステムの開発

#### ■ 内部改革

- ① 基幹システムの抜本的整理
- ② 人事・教育制度の改革



#### 事業拡大:①クロスセル営業の推進

## 全国に事業展開する 総合サービス企業の強みを発揮

- ➤ アウトソーシング・ニーズへの対応強化 (TOS: トータルアウトソーシングサービス)
- ➤ トップブランド (信頼・実績) 営業の推進 (ラグビーワールドカップ、東京オリンピック・パラリンピック等)
- ➤ 差別化コンテンツの拡充によるシェア拡大 (学童保育、学校給食、社会サービス)
- ➤ ロジスティックスの外販強化 (食材、資材、消耗品)



#### 事業サービス体系

B to Business

B to Public

トータルアウトソーシングサービス

エスロジックス

フード サービス ヒューマンサービス

車両 サービス

ITシステム



#### トータルアウトソーシングサービスの価値

#### [B to B]

➤ ノンコア業務と福利厚生サービスの一括受託により、 お客様のコスト削減と付加価値向上を実現

#### [B to P]

- ➤ 少子高齢化、健康創造、観光立国等の課題に対する トータルサポートでコスト削減と住民サービスの 向上を実現
  - ※ 自治体業務を一括受託できる唯一の企業グループ



#### トピックス①

#### ■ スターフェスティバル(株)と資本業務提携 (19/3)

- ▶ 相互のノウハウ・営業力を結集して新たな市場の 開拓を目指すジョイント・ベンチャーを設立
  - ・オフィス、工場等での喫食シーンにおける新たなサービスの提供
  - ・クライアント様向けのフードデリバリーサービスの拡充
  - ・スターフェスティバル社の加盟レストランに対する、 ノウハウ(衛生・品質管理、食材物流システム等)の提供

#### ※ スターフェスティバル(株)

飲食店・レストランの中食ビジネス参入支援、およびフードデリバリー 事業を展開。フードデリバリーの総合インターネットモール「ごちクル」、 デリバリー型の社員食堂「シャショクル」等を運営。



#### トピックス②

#### ■ ㈱ミツウロコプロビジョンズより事業譲受 (19/3)

- ➤ コンビニエンス中食事業を展開する連結子会社の シダックスアイ㈱がショップ事業の一部(約50店舗) を譲り受け。
  - ・同事業モデルを活用し新たなサービスを提供
  - ・関連事業との相乗効果

※ (株)ミツウロコプロビジョンズ

ショップ&レストラン事業を中心とする「食」に関するサービスを展開。ボランタリーチェーン事業を通して、地域に根ざした小売店舗を運営。



#### 事業拡大 ②収益構造の強化

## 適正利益の確保と ナレッジマネジメントの推進

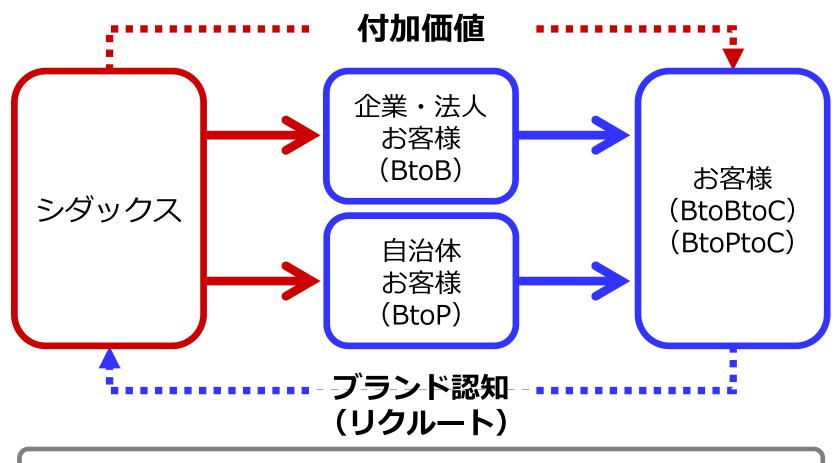
- > 赤字・不採算契約の収益性改善
- → 人手不足対策・運営支援体制の強化
  (従業員紹介制度の拡充、定年正社員の待遇改善、外国人採用等)
- ➤ ローコストオペレーションモデルの確立 (マーケット別運営スタイル、ロジスティックスの最大活用等)
- ➤ 営業体制・プロセスの見直 し (適正価格での新規案件獲得)
- ➤ 改革ノウハウのグループ展開

  (Re-growth委員会、各プロジェクト、マーケティング・研究所)



#### シダックスグループの強み③

#### All to C 戦略



ITシステム / 福利厚生系プラットフォーム



#### 事業拡大 ③ITシステムの開発

## ITを活用したコンテンツサービス による営業・運営の強化

➤ 福利厚生系プラットフォームの開発

- ・ サービス領域(運動・栄養・休息・心・美)を 活かした差別化コンテンツの拡充
- ITを活用し、すべてのお客様をグループ共有の お客様とする(All to C)



#### トピックス③

#### ■ ピーシーフェーズ(株)と資本業務提携 (19/3)

➤ 福利厚生系プラットフォームの開発に当たり、 ピーシーフェーズ社の純資産を増強。開発人員 リソースを確保し、開発スピードを上げる

【当社グループとの取引】

- ・2016年 レシピサイト「ソラレピ」のアブリ開発・保守管理を委託
- ・2018年 健康管理アプリのシステム開発を委託

#### ※ ピーシーフェーズ(株)

アプリケーションないしソフトウェアの開発、動画メールサービス「Vmail」の提供やデジタルマーケティングの企画・開発・運営等を行う。 人材育成クラウドサービス「shouin」をリリースし、 Edtech (Education Technology) 事業に本格参入。



#### 内部改革 ①基幹システムの抜本的整理

## 基幹システムの見直しによる 必要投資と改廃・統合

- ➤ 業務システム・人事パッケージの統合
- ➤ インフラ移行(クラウド化)

- ・IT関連コストの削減
- ・管理業務の効率化



#### シダックスグループ最大の強み

シダックスのビジネスモデルは 「人」が最も大切であり、シダックス最大の財産は「人」である



### シダックスグループ 最大の強み



500の仕事、シダックス。



#### 内部改革②人事・教育制度の改革

## 人財確保と育成

#### - 情熱と誇りを持って働ける企業へ-

- > 人事・教育制度の変更
  - ・パート・アルバイトの定年撤廃
  - 正社員区分(月給制)の増設
  - ・人財開発制度の再構築(次世代幹部・専門職育成など)
- ➤ 福利厚生の拡充
  - ・短時間勤務の適用拡大
  - ・インセンティブ制物販「社員還元祭」の実施
  - ・「学び」支援(資格取得など)
- ➤ 理念・ビジョンの浸透



#### シダックスグループの理念(大義)・ビジョン

人と人との絆を育み、社会を健康に美しくする ソリスーション・カンパニー



#### 目指す姿

## オンリーワンにしてナンバーワンの 「トータルアウトソーシングサービス企業」





ユニゾン・キャピタルの経営改革ノウハウと 資本力を活用し、再成長を実現



