

事業展開の方針



2019年7月11日
シダックス株式会社
(JASDAQ スタンダード : 4837)

- 1. 当社事業の概要と特長**
- 2. 当社事業のマーケット**
- 3. 成長に向けた経営改革のポイント**
- 4. 中期成長目標**

1. 当社事業の概要と特長

B to B、B to P_{ublic} に特化した
(企業・法人) (国・地方自治体)

アウトソーシングサービス

当社事業の概観



10,000 件
総受託件数



400 市町村
取引地方自治体数



720,000 食
1日の食事提供数



3,500 台
車両運行台数



500 種
提供サービス種類



35,000 人
従業員数

**トータル・アウトソーシングサービス
を全国区で提供可能なオンリーワンの企業**

フードサービス 1,900 箇所

オフィス 530、工場 240、キャンパス 100、病院 220、
福祉施設 370、保育園・幼稚園 140

車両運行管理 3,500 台

黒塗り車 1,600、公共・コミュニティバス 550、
スクールバス 300

社会サービス 2,000 (件)

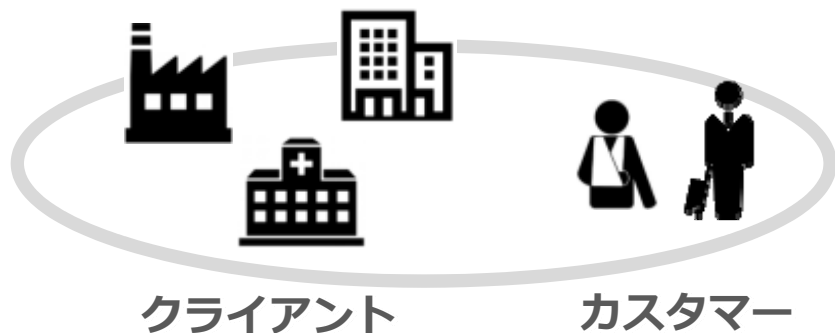
学童保育 660 クラス、公立小中学校給食 520 箇所、
施設・寮業務 280 件、観光業務 100 件、図書館業務 60 件

ビジネスモデル

契約に基づき、クライアントの“場”においてシダックスがサービスを提供

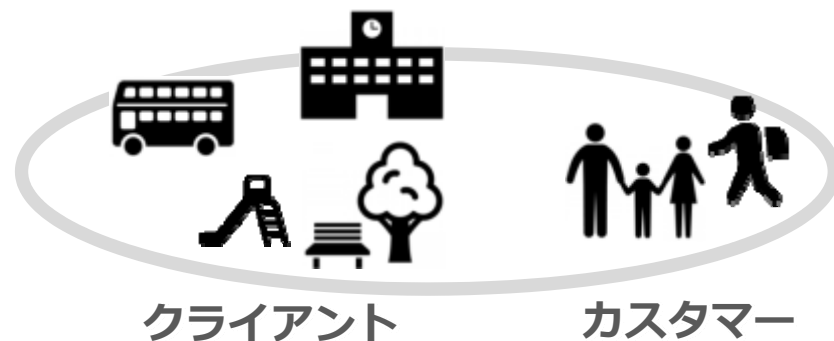
B to **B**usiness

- 企業
- 病院・福祉施設
- 幼稚園・保育園
- 従業員
- 患者・入居者
- 園児



B to **P**ublic

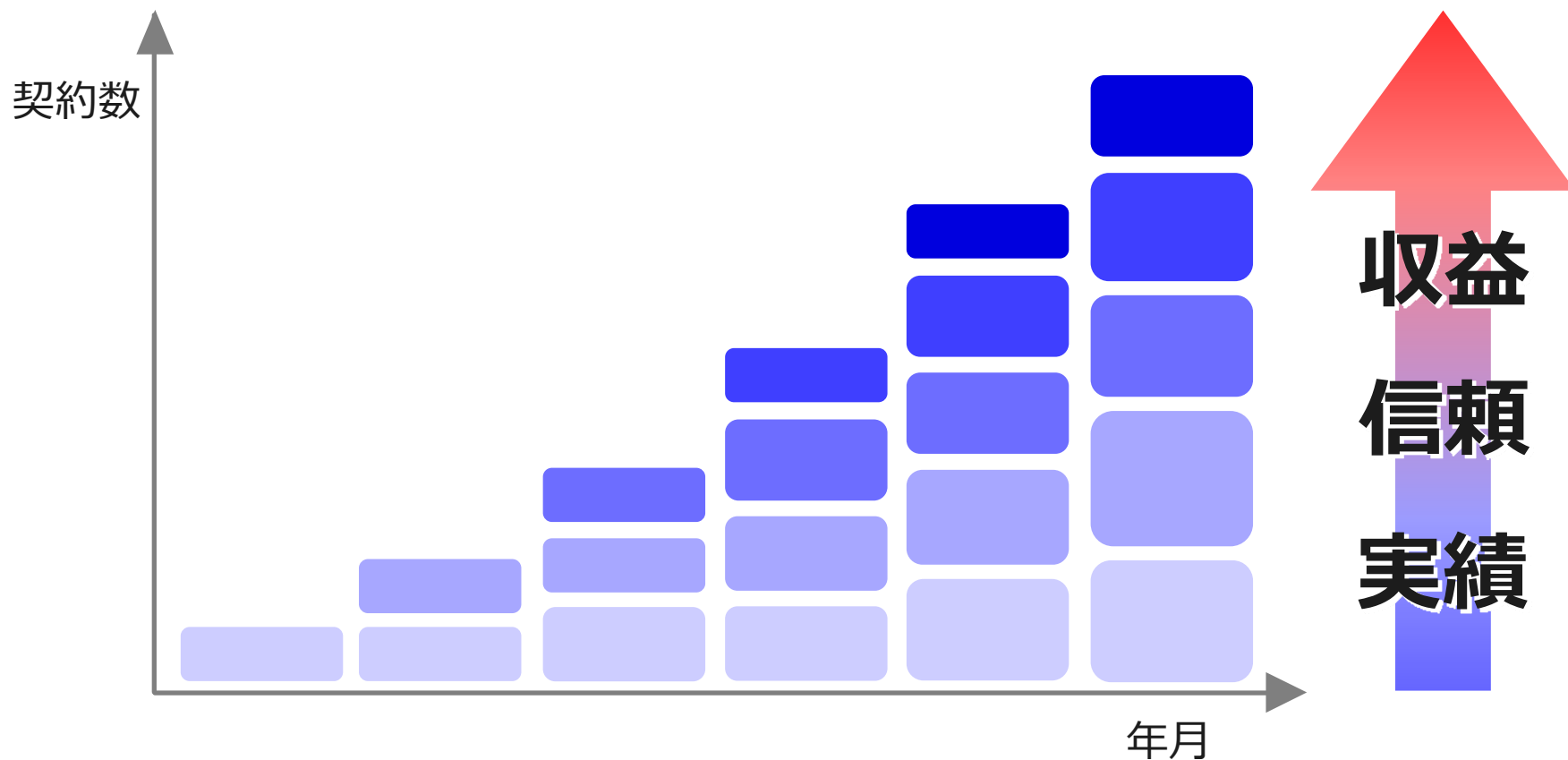
- 国・自治体
（“場”はさまざま）
- 住民
- 公立学生
- 観光客



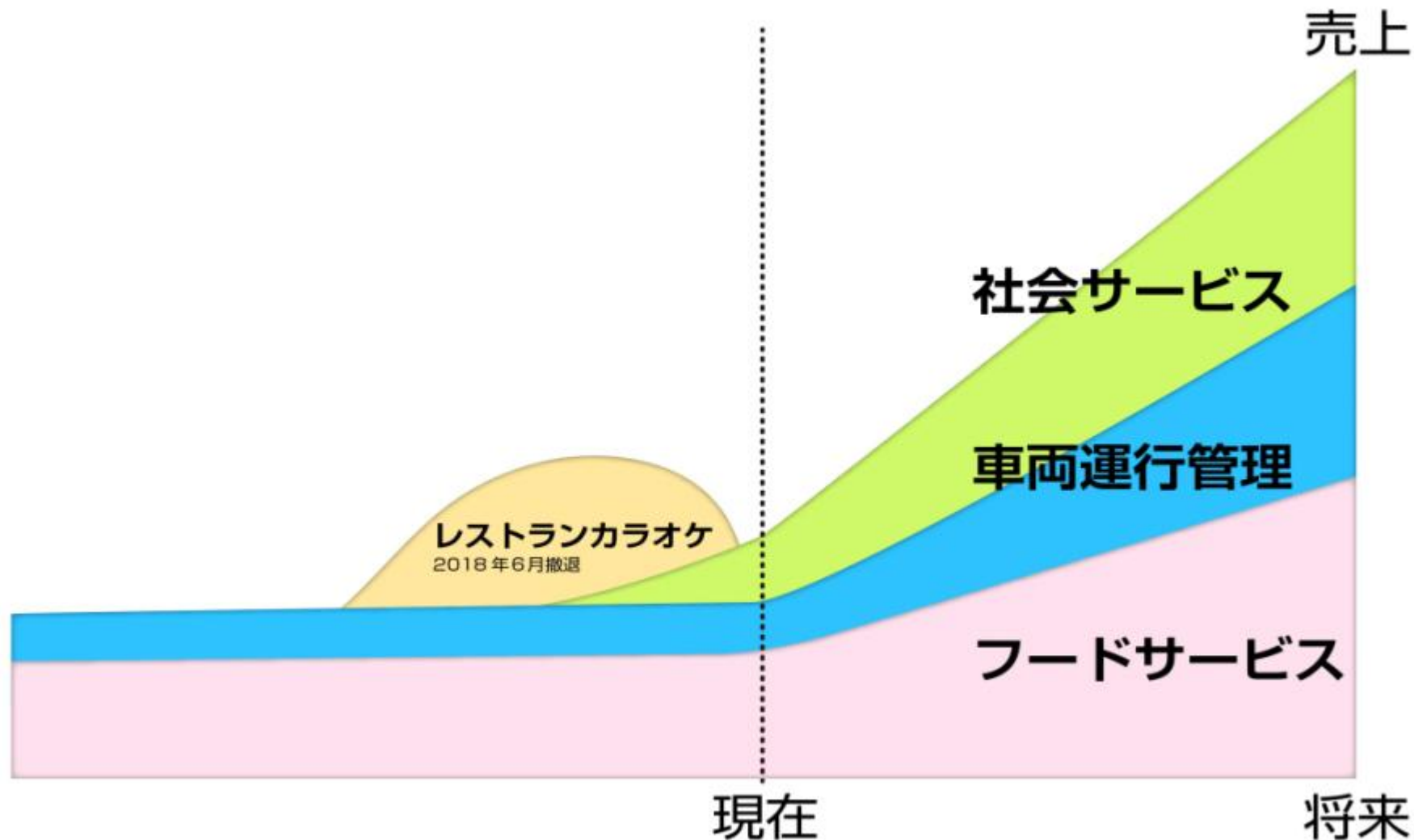
SHIDAX

アウトソーシングサービス事業の特性

中長期にわたって契約を積み上げるストックビジネス

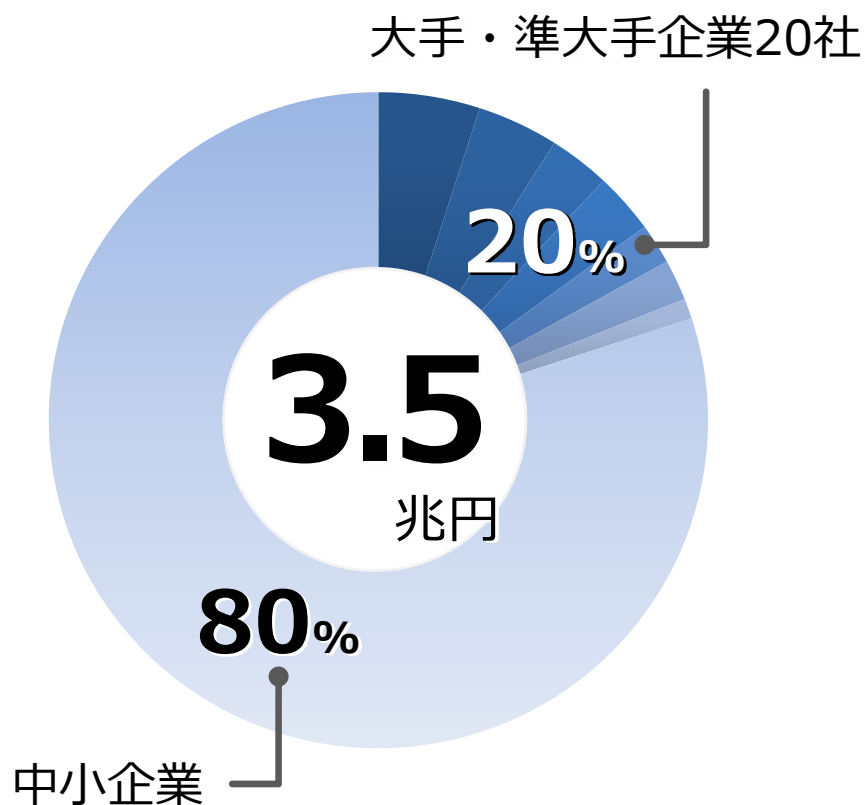


アウトソーシングサービス事業の強化による持続的成長



2. 当社事業のマーケット

国内フードサービス市場*1と業界シェア



*1 ここでは集団給食市場のことを指す

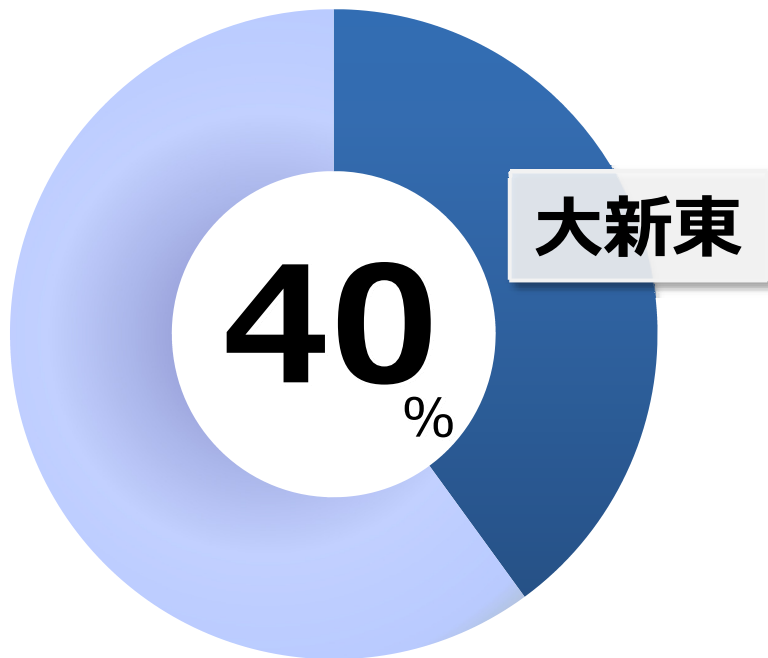
出所：日本フードサービス協会「外食産業市場規模推計」、当社調べ

- 3.5兆円規模の巨大市場だが、参入企業の99%が中小企業で、最大手群でもシェア5%程度と極めて分散化された市場



- 今後は緩やかに市場の寡占化が進むと見られ、大手プレイヤーにとっては規模拡大余地が大きい

自家用車両運行管理（役員車等）シェア



出所：当社調べ

- 自家用車両運行管理市場*1は、自治体や大企業の役員車、送迎バスなどのニーズに支えられた安定市場
- 過疎地高齢者の足となるデマンドバスなど地方自治体における新しいバス運行*2のニーズが拡大

*1 クライアントの自動車を運行管理する業務

*2 全自治体の約8割で小型コミュニティバスの導入が進んでいるが、今後、路線拡大、運行台数増加が見込まれ、市場成長余地が大きい

国・地方自治体の公募案件数



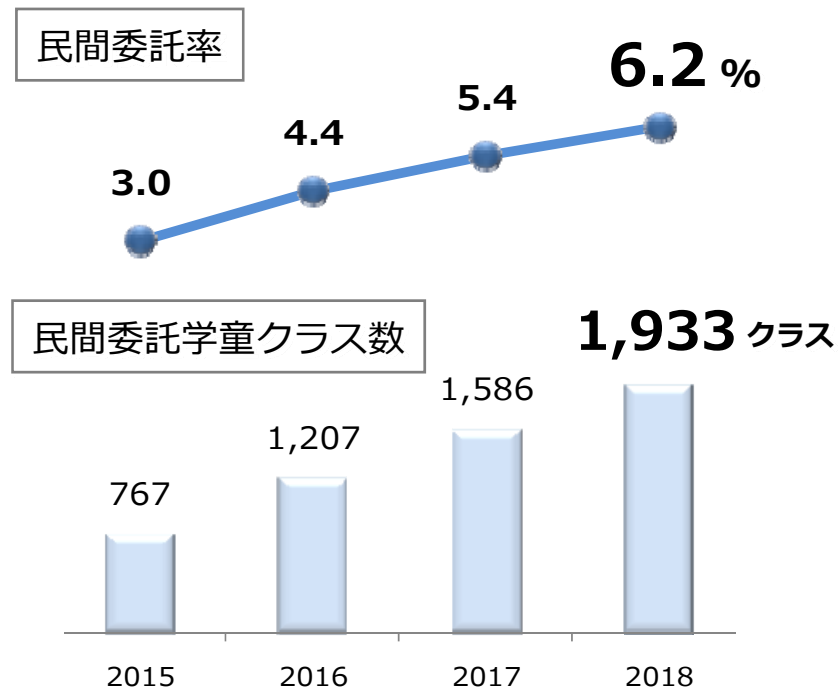
- 行政サービスや施設管理など自治体業務の民間委託化が進んでおり、今後さらに成長していく市場
- 地場企業など様々な事業者が参入しているが、全国規模で幅広い業務を一括受託できる企業は当社のみ

出所：NJSS入札情報速報サービス「官公庁・地方自治体入札市場レポート」、当社調べ

社会サービス事業（学童保育・学校給食）

学童保育市場

- 現在約30,000クラスある学童*1は、政府方針により、2023年までに7,000クラス増加する見通し。民間委託の流れも急速に始まっている

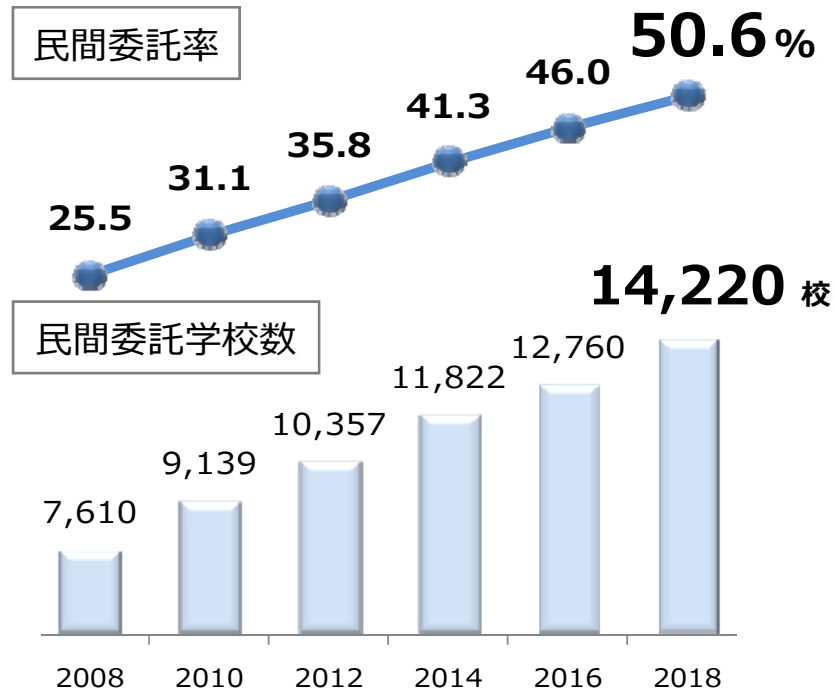


*1 ここでは学童保育（放課後児童クラブ）のことを指す

出所：全国学童保育連絡協議会「学童保育（放課後児童クラブ）実施状況調査」

学校給食市場

- 現在市場規模は4,500億円。今後も民間委託化の拡大が継続する成長市場



出所：文部科学省「学校給食実施状況調査」

3. 成長に向けた経営改革のポイント

人財投資

- 外部人材登用含めた成長分野への人財投資
- 人財の採用・育成・定着のサイクルを高いレベルで運用していくための人事制度改革

IT投資

- 経営管理のレベル、効率を共に飛躍させるITシステム改革
- デジタル活用による事業のバージョンアップ

M&A投資

- 時代のニーズを捉えたサービスライン拡充
- 既存事業の競争力獲得のためのM&Aも検討

営業改革

- 市場変化に合わせた営業戦略の構築
- 新規営業開発を強力に推進するための体制構築（組織及び評価体系）

競争力強化

- 成長事業における勝ちパターンの早期仕組化
- 基幹事業一つ一つの収益力の磨き込み

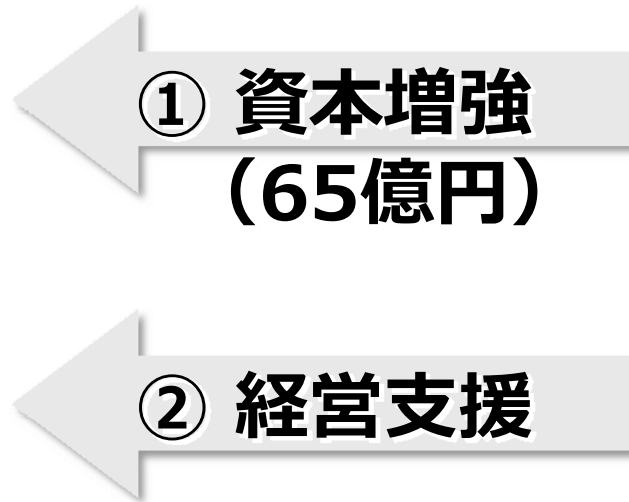
ガバナンス強化

- 意思決定の質と経営スピードを共に向上させる会議体・権限設計、PDCAサイクル管理強化

経営改革推進のための資本業務提携

シダックス

ユニゾン・キャピタル



中期スパンの抜本的な経営改革の推進が可能に

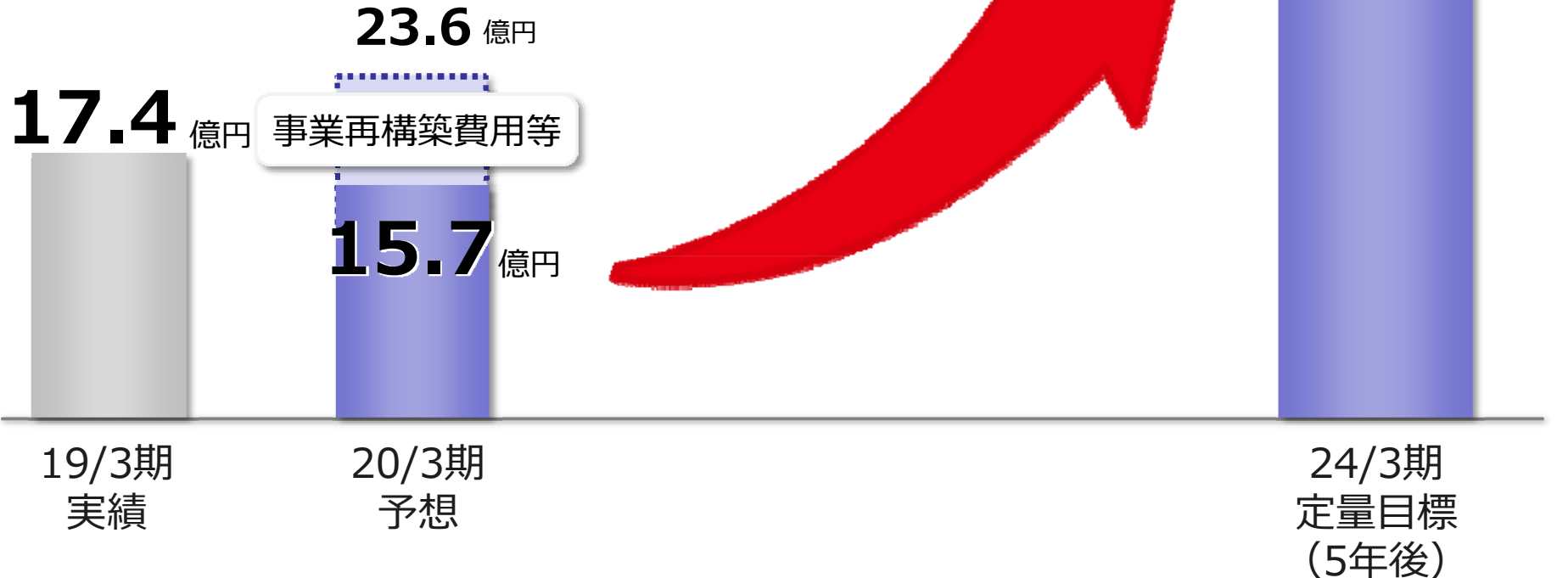
4. 中期成長目標

中期成長目標

営業利益

事業KPI目標：

- 学童保育契約数：660 ⇒ 1,200 件
- 学校給食契約数：520 ⇒ 700 件
- フードサービス：20 ⇒ 5 %
赤字契約率



Regrowth SHiDAX

オンリーワンの
トータル・アウトソーシングサービス企業として、
シダックスは経営改革を実行し再成長します

本資料の取り扱いについて

- 本資料に記載されている計画、見通し、戦略およびその他の歴史的事実でないものは、本資料作成時点において入手可能な情報に基づき判断したものであり、経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他要因等により変動する可能性があります。従いまして、将来における当社の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことを予めご了承ください。
- 本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によるデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害などに関し、事由の如何を問わず一切責任を負うものではありません。

SHIDAX 

人と社会を健康に美しく