

顧客・スタッフとの縁を守るため 付加価値を与える誠実な仕事を積み重ねる



運送業をはじめ倉庫業、システム開発販売、人材派遣業、OA機器販売・設置、物流コンサルなどを手掛ける『シライサービス』。顧客に付加価値を与える確かな仕事を行い、着実に事業を拡大し続けている企業だ。本日は、タレントの市井紗耶香さんが白井社長と志智本部長のお二人に様々なお話を伺った。

家業に頼もしい友人を加え 結束力高く二人三脚で事業に臨む

——『シライサービス』さんは白井社長のご両親が始められた事業がもとになっているとお聞きしました。

(白) はい。両親が設立した『白井運送』が『シライサービス』の始まりです。小学6年生の時に父が亡くなり、母は一人で家庭と事業を切り盛りしていて。忙し

く走り回る母を助けるため、高校卒業後から家業に入りました。

(志) 白井社長は高校時代の同級生で、彼に誘われるかたちで当社に入りました。かつては今と違う業界で働いていましたが最後の就職先だと、思い切って当社に移ってきました。

——友人でもあり、ビジネスパートナーでもある、素晴らしい関係性ですね。学生時代からお互いをよく知っておられ

る、お二人のそれぞれの印象を伺います。

(志) 高校時代から大人っぽくて芯のある人で、ぶれないところは当時から全く変わっていませんね。

(白) 彼は縁を大事にする人です。仲間が多く人望があり、彼の周りには人が集まっていました。性格が似ているわけではないですが私が考えていることは理解してくれて、なくてはならない存在です。

——良いコンビネーションで仕事に臨んでいらっしゃるのですね。

顧客に付加価値を与える仕事を行い 100社の経営を目指して成長を図る

——社長は家業に入って、どのようにして事業を成長させていかれたのですか。

(白) 当時は働き方改革などない時代でしたから、24時間365日というぐらい働いていましたね。休息は二の次でした。

ゲストインタビュー
市井紗耶香

「お母様を助けるため高校卒業後に働き始めた白井社長。『学歴のある方たちの会話は先進的ですし、大卒のほうが周囲からの信頼性が高い』とお仕事をされる中で感じ、改めて大学に通っているそうです。いくつになっても向学心を忘れない姿勢も素晴らしいですね。そんな社長が率いる『シライサービス』さんはどんどん成長していくでしょう！」

有限会社 シライサービス

【本社】大阪府茨木市郡山2-32-46

【SG3rd 東京ロジセンター（東京営業所）】東京都江戸川区松江2丁目11-19

【SG4th 愛知ロジセンター（名古屋営業所）】愛知県春日井市町田町1丁目47番地

URL : <https://shraiservice.com/>

Column

『シライサービス』の立ち上げ当初は一心不乱に仕事に打ち込んでいた白井社長。その原動力について「母が懸命に働く姿を見て、私も頑張らなければと突き動かされました。母の存在はとても大きいです」と語った。志智本部長も、会長である社長のお母様について「学生時代からよく知っています。どんな時でも動じず、全てを包み込んでくれるような心の広い人で、今でもそれは変わりませんね」と話した。一人で事業と家庭を守り抜いてきた会長の姿は、二人にとって印象深いようだ。

仕事をする上で大事にしていることを問われた社長は、母親が語った「正論が全てだと思わないこと」という言葉を教えてくれた。それはつまり、合理性や正しさだけを追求するのではなく、社員を守り、会社を守ることを大事にしてほしいということだ。正論だとしても、結果的に縁が切れるような行きはすべきではない。最初はピンとこなかったようだが、会社の代表という立場になり、ようやくその真の意味が分かったそうだ。結ばれた縁を絶やさぬよう、「人」を重んじ真摯な仕事を続ける社長の原点が窺い知れるエピソードだ。



本部長 **志智 康亮** 代表取締役 **白井 真一**

そうして走り続ける中で最初は軽自動車2台だったのがやがて2トン車両となり、今は軽・2トン・大型車両合わせて50台以上はあります。OA機器やコピー機なども取り扱うようになり、26歳の時に会社として当社を設立しました。そして取引先からの要請もあって東京と名古屋に営業所を立ち上げてと、徐々に規模が拡大してきました。

——遠方の事務所を任せられる人材が揃っているということですね。社長がお仕事をする上でスタッフの方々に伝えているらっしゃることはありますか。

(白) まず、仕事をしっかりと行うのは当たり前。その先で、お客様の利益に繋がるようなプラスアルファの付加価値を提供してほしいと、スタッフには日頃から伝えています。

(志) そういった積み重ねが良い結果に繋がると、いつも社長に言われています。

——そして業界で信頼を積み重ねてこれらたのですね。では、御社の事業について教えていただけますか。

(白) 当社は運送事業・倉庫業を主に、システム開発・販売、物流コンサルを手掛けています。倉庫事業では、常温・冷

蔵・冷凍、様々な荷物の預かりが可能で多彩な保管環境と当社が開発した最新かつリアルタイムな在庫管理システムを駆使して、お客様のニーズに柔軟に応えています。

(志) 配送業では地域に密着した各種配達業務を行い、大手ネット通販との提携で早く確実な流通の一端を担っています。また、建築資材などの一般貨物においても輸送の効率化で全国各地への運輸業務に大きな強みを發揮しています。

——とても頼もしいですね。

(白) ありがとうございます。OA機器販売・設置では各メーカーの複合機を全国規模にて販売から配達・設置までオールインワンで請け負っています。PC設定や通信環境への接続・設定など様々なOAの業務に応じたバランス化を図ることで、作業効率化とコスト圧縮の両面を実現できました。システム開発・販売においては豊富な物流業界のノウハウを活かし開発した「SGストックマネージャー」を販売しており、在庫の受け入れから出荷までのプロセスを最適化してリアルタイムで正確な在庫情報の追跡と管理を可能にしました。また、当社の業

務の根幹はお客様の安心。万一のセーフティ部分も備え、事業で扱うサービスに安心と補償確保のための保険事業も行っています。

——お客様が安心できる、充実のサービスが整えられていますね。最後に今後の

ビジョンを教えていただけますか。

(白) 目指しているのは、100社のグループ経営です。当社は運送業を主軸にしておりますが、例えば社員が「運送業以外の仕事をしたい」と思った時に異業種の会社があればそちらに移ることができるでしょう？ 仕事の輪を広げて、ここで出会った人たちが離れることのない場所をつくりたいのです。現在は、グループ会社をどこまで増やせるかに挑戦している段階です。将来はグループ全体で100社を目指し、その想いを次の新しい社長へ託したいと考えています。そして「この100社を皆に知れ渡るくらい大きくしよう」など新しい目標が生まれたら楽しいでしょうね。いつかそんな未来が実現できれば嬉しいです。

——これからがますます楽しみですね。本日はありがとうございました！

(取材／2025年11月)