



**イオンディライト株式会社  
(9787)**

商業施設などの施設管理首位。イオングループ向け6割程度。積極的にグループ外から受注している。16年2月期会社計画:売上高2,800億円(前期比5%増)、営業利益170億円(同7%増)、通期配当52円。6期連続増収、12期連続増益、11期連続増配見通し。

# イオンディライト株式会社

代表取締役社長 **中山 一平氏**

「総合FMS(ファシリティマネジメントサービス)」という考え方を日本でいち早く導入したイオンディライト。私たちの生活に不可欠なショッピングモールやオフィスビルといった各種施設で利用者の「安全・安心・快適」を担う総合FMSのリーディングカンパニーである。同社の代表取締役社長中山一平氏に同社の現状や好調なアジア展開についてお話を伺った。

－御社の事業内容と沿革について教えてください。－

商業施設やオフィスビル、工場、病院、学校など、多種多様な施設で「設備管理」、「警備」、「清掃」といったビジネスを柱とし、お客様が本業に集中できる環境を創るための管理・運営業務を一括して引き受ける総合FMSを展開しています。

当社は、2006年イオン(株)と(株)マイカルそれぞれのグループでビルメンテナンスを担っていた、(株)イオンテクノサービスと(株)ジャパンメンテナンスの2社が合併して誕生しました。(株)ジャパンメンテナンスについては、マイカルグループの経営が厳しくなる中で、グループ外からの受注に力を入れており、当時売上の6割を占めていました。このことが、イオングループ外のお客様との取引を拡大している当社の企業風土を醸成するきっかけになりました。さらに、2010年にはオフィス事務用品、店舗資材や自動販売機の管理運営など、バックオフィス業務に強みを持つチェルト(株)と合併したことで、お客様に対して総合FMSを提供できる経営資源が整いました。

－御社は事業の多角化が進んでいます。－

「設備管理」、「警備」、「清掃」、「建設施工」(管理物件の大規模修繕・店舗内装工事等)、「資材関連」、「自動販

売機」の各事業が、売上高構成比の各々13~18%を占めており、また、家事代行サービスや貸会議室の運営等、事業の分散が進んでいます。こうした中、新しい事業への参入や事業ポートフォリオを中長期的な視点から検討を行うのが、私の役目だと考えています。

－利益率の高い事業が多いのも、特徴ですね。－

例えば、清掃事業では、日本に3万人、中国に5千人のスタッフが当社のユニフォームを着て働いています。地域やスタッフによってサービス品質にばらつきが出ないよう、各清掃業務を標準化し、徹底的に生産性の向上に努めています。4年前に続いて、昨年も半年ほどかけて、一斉に清掃手法や時間の適正化を行いました。清掃事業の利益率は、現在の粗利率から5ポイント以上伸ばせると考えています。

－ビルメンテナンス業界は、競合が多いですが。－

昨年ごろから、日本経済の回復が当社に追い風となっていると感じています。長年のデフレ環境下では、ビルメンテナンス各社は事業環境の厳しさゆえ、「清掃」「警備」などの業務を安く、単独で請け負っていました。ところが、景気回復により、大型施設等では、ファシリティマネジメント(FM)業務を一括で委託する傾向が顕著になっ



アテンダーの館内設備点検



衛生清掃の様子

ています。加えて、ビルメンテナンス業界は人材不足です。こうした中で、多数の有資格者を含む豊富な人材を有し、お客様のニーズにトータルで対応できるノウハウを持つ当社の優位性が相対的に高まっています。

現在約1万社あるビルメンテナンス業界も寡占化が進むものと見込んでいます。

－サービスの質が御社の強みなのですね。－

例えば、当社が独自に養成している「アテンダー」は、インフォメーション業務や警備業務補助を中心に、横断的なサービスを担う、新しい試みです。広いモールで迷ったお年寄りのサポートから銀行ATMでの詐欺防止まで、お客様の安全・安心・快適なお買い物のために、総勢70名程度が活躍しています。

－中国事業が好調ですね。－

当社は、2007年に中国に進出しました。国内で培った高品質なサービスを強みに、現地の需要や地域性に合致する総合FMSを展開しています。中国ではすでに累計151施設(15年2月末時点)と契約しており、近年では、日系企業に留まらず、中国の国営・民間企業からの受託も増えています。また、日本では取引がなかった日系大手企業からの受託も多く、サービスの高さに満足されて、日本の施設にもビジネスが拡大することがありました。

中国市場の魅力は、市場規模です。現在FM市場は、日本の3.6兆円に対し、中国は5.6兆円。さらに、2020年には推定9兆円まで拡大する見通しです。

また、中国では不動産の需要が減速傾向にあり、物件の価値を高めるため、メンテナンスの重要性が高まっています。商業施設の空洞化など「鬼城(ゴーストタウン)」の問題はありますが、物件の選別については、当社はノウハウを蓄積しています。

海外事業の見通しとしては、中国のほか、マレーシア、ベトナムにも進出していますが、海外売上高比率を現状の3%程度から17年2月期に10%の300億円まで拡大することを目指しており、現在順調に進捗しています。

－中期経営計画達成のポイントは。－

17年2月期に、売上高3,300億円以上、営業利益210億円以上、当期純利益110億円以上を目指しています。達成には、海外事業に加え、現在、注力する2つの事業分野の成長が不可欠だと考えています。

1つ目が、「エネルギーソリューション」です。既に全国の商業施設などで、BEMS(ビルディング・エネルギー・マネジメント・システム)を使ってエネルギー使用量を一括管理しています。こうして得たビッグデータと当社が40年以上にわたり培ってきたFMに関する知見を活用し、当社ならではの省エネサービスの事業化を進めてまいります。

2つ目が、「衛生清掃」です。医療施設に向けた独自の衛生清掃モデルの構築を進めており、病院からの受託を伸ばしています。

－株主還元に対するお考えを教えてください。－

当社は、16年2月期で11期連続増配の見通しです。直近5期に関しては、配当性向30%前後を実質的に継続しており、今後も業績と連動した形で株主の方々に利益を還元していきます。一方で、当社にはアジア市場でシェア拡大の絶好のチャンスが訪れています。手元資金は各事業分野の研究開発やM&Aなど成長のための投資に活かしたいと考えています。

－最後に投資家の方々にメッセージをお願いします。－

日本では、まだ馴染みの薄い総合FMSですが、欧米では、売上1兆円を超える規模のグローバル企業も存在します。現在、FMのISO(国際標準)制定の動きが本格化しています。これにより、FMのプロセスが標準化され、グローバルに拡大しやすくなります。

さらに、当社はIoTなどの新たなテクノロジーを積極的に活用して、総合FMSのビジネスモデルを進化させていきたいと思っています。当社の成長にご期待ください。

－本日はお忙しい中、ありがとうございました。－

(金森 陸美)