

信 所 我が社の 新成長戦略 表明

イオンディライト

顧客企業の本業集中を支援＝「任せて、伸ばす。」 ノンコア業務一括受託の総合FMSへ

施設管理、清掃、警備など総合ビルメンテナンスのトップ企業、イオンディライトは、9月1日、資材調達、自販機運営などバックオフィスサポート大手のチェルトと合併し、総合FMS（ファシリティマネジメントサービス）事業を本格展開する。「選択と集中」の時代にあつて、顧客企業のノンコア業務を一括サポートすることが主な狙い。堤唯見代表取締役社長は「数年内に世界の総合FMSトップ10を目指す」と、今後の成長戦略を熱く語った。

——9月1日、「新生イオンディライト」が船出しますね。なぜこの時期に、何を狙つての合併なのですか。

21世紀も10年近くが過ぎ、日本全体、政治も経済も社会の仕組みも大きな転換期にあるのは明らかです。様々なものがすべて見直されている。事業仕分けがその象徴でしょう。企業セクションはもとより、兵庫県加西市のように行政サービスのあり方そのものや、国立などの病院がその運営全般を見直す動きも出ています。ノンコア事業をFMS 会社に任せ、本業に経営資源を投入して伸ばそうという「選択と集中」の経営は欧米では浸透、

1兆円企業も登場しています。当社もその方向を目指し、同じイオングループのチェルトと合併、相乗効果を発揮して世界に通用する企業になろうというわけです。

「総合」と「専門」を両立させ 効率化の果実をお客さまとともに

——周辺業務のアウトソーシングニーズが高まってきているのは確かですが、新会社の総合FMSのセールスポイントはどこにありますか。

1つには「総合」と「専門」を上手く組み合わせることです。総合とは、施設管理や警備、資材調達や自販機運営など様々

な業務を一括して引き受け、さらに受託範囲を人材サポートやエネルギー管理などへウイングを広げることです。それによってお客さま企業は幅広いノンコア業務運営の合理化ができます。今回のチェルトとの合併により、当社の総合FMSに向けての更なる基盤強化が実現しました。

一方で専門の観点から言うと、当社は北海道から沖縄まで全国に600の拠点を配し、大型商業施設やオフィスビル、工場など幅広い用途の施設管理で国内トップの実績があります。創業から40年あまりですが、この間、お客さま企業から大切な資産をお預かりし、その価値を維持向上させるため、自社の研修センターなどを通して、延べ2万人を超える有資格者を育成・教育し、時代のニーズに応える専門性の深化に努めてきたと自負しています。特に、ユーザーニーズの変化を素早く察知するコールセンター（危機管理ソリューションセンター）は今後の総合FMSの各メニューの展開でも、大きな力を発揮するものと期待しています。

この「総合」と「専門」を両立させ、業務



24時間体制の「危機管理ソリューションセンター」(左)。今春稼働を始めた「イオンディライトアカデミーながはま」と技術研修(上)

イオンディライト株式会社
代表取締役社長
堤 唯見 氏

のイノベーションを実行することで、コストダウンと品質の維持・向上を実現し、その果実をお客さまと分け合っていきます。まずは「省エネなども含め20%の経費削減を可能とするご提案を目指す」ことを強調したいと思います。

もう1つの特色は、イオンで育った「お客さま第一」を基本理念として持っていることだと思います。常にお客さま目線で考えるというDNAによって、ただ効率を追うだけではなく、安全や快適性に重きを置く考え方・行動が、おかげさまでお客さま企業はもとより地域社会からも受け入れられてきた1つの証だと考えています。それがまた、地震や洪水などの非常時対応でも実績とノウハウがあるという当社の強みにもつながっています。

環境関連を次代の事業に育て、 数年内に世界のトップ10に

——企業にとって環境対策が重要な課題なわけですが、昨年、環境事業本部を新設されましたね。どういった事業をどのように展開されるのですか。

環境事業本部を立ち上げたのは、お客さま企業から「環境対策は施設、設備が分かっているところに頼みたい」という要望があったことと、当社として既存のビルメンテナンス業務に続く次代の柱に育てようという強い思いからです。環境対策では、熱源の変更やLEDの採用などCO2削減のための機器を導入するだけではなく、その機器の管理・運用、電気使用量を「見える化」したり機械類の最適な組み合わせを工夫したり、ハードとソフト両面の展開をしていきます。

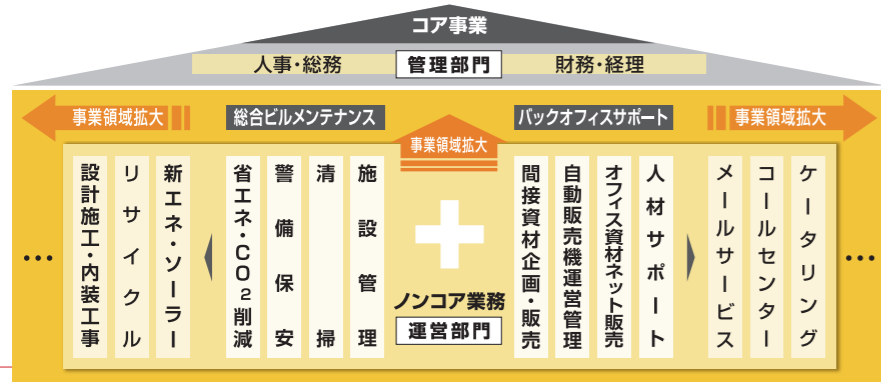
今春、専門性の深化とイノベーションを目的に、滋賀県の長浜に完成させた研究・研修施設の「イオンディライトアカデミーながはま」(写真)にはソーラー研修棟も設置、太陽光発電設備のパネル設置訓練や高所安全訓練などができるようになりました。補助金申請の手続きや、他の環境対策提案も加えた、特色のあるビジネスモデルを構築する計画です。——社長は「サービスにも科学的な視点を」とおっしゃっていますね。そこで、サービス産業の課題である生産性向上と、

それをバネにしての成長戦略を…。

例えば清掃に関しては、モップがけはどのように作業すれば効率的なのかを、インダストリアルエンジニアリング、動作分析などによって科学的に研究しています。モップやその使い方を開発し、知的財産としても確立しようとしています。また、お客さまが求める「きれい」に応えるには、清掃の回数ではなく光沢値とか細菌数を基に契約する方が理にかなっていると考え、中国で先行実施しています。いずれにしても、官・学の機関の協力もいただき、生産性の向上を科学的に進めていきたいと思っています。

今回、総合FMSへの本格参入を宣言した以上は2桁成長を続け、現在2000億円規模の売上高を5割程度増やし、数年後には世界のトップ10入りを果たしたい。国内では未知の領域を走るようになりますが、先頭にしか見えない風景もあるわけで、それをぜひ若い社員にも共有してほしい。新しい分野を切り拓くことで、事業も人も大きく育っていくようにしたいと思っています。

■イオンディライトの「総合FMS」展開モデル



総務や経理など様々な運営・管理部門の事業領域を拡充し、各企業に合わせた効果的なソリューション提供を目指す

イオンディライト株式会社 <http://www.aeondelight.co.jp/>