

米国PCOのトップ100社 — 20年の歴史を振り返る

環境生物コンサルティング・ラボ 技術士 平尾 素一

1. はじめに

2020年から続く新型コロナウイルスの影響により、2020年度の米国のGDPはマイナス3.5%であったが、エッセンシャル・サービスとして認定されている米国のペストコントロール業界は幸いなことに、プラス2.9%（2020年）の伸びを示している。調査会社Specialty Consultant社の推定では、業界の総売り上げ額は96億3000万ドル（日本円：1兆5930億円）に達したとしている。

米国の業界誌Pest Control Technology (PCT)の2021年5月号に、今年も全米トップ100社が紹介された。これは各社からの自己申告の成績によって決定されるものであるが、同誌がトップ100社を初めて取り上げたのは20年前の2000年からであり、今回は20周年に当たる。そのため、5月号ではその間のいろいろな思いで深い出来事や技術の進歩なども紹介

している。長年Top100の編集に携わってきたPCT社のJodi Dorsh氏によると、この20年間を一言で表すと”A rising tide lifts all boats”という格言であるという。”上げ潮はすべての船を持ち上げる”という意味で、故ケネディ大統領がスピーチの中でしばしば用いた表現である。世の中、好況であれば、企業も個人も誰もがその恩恵を被るものであるが、PCOも世間の好況の恩恵を受け、うまく成長を遂げてきたという意味である。

2. Top 100社

これは2020年度のPCO各社の売り上げ(Revenue)実績(各社からの申告制)が、翌年春に集計され、1-100位まで発表されることになっている。紙面の都合で、1-20位までのみを紹介した。第1位は2210億円(1ドル110円として)で、100位は6億880万円である。

表1 全米トップ20位

順位	社名	年商(米ドル)	支店数	成長率%
1.	Rollins	2,009,935,000	800	7
2.	Terminix Global Holdings	1,782,000,000	470	8
3.	Rentokil North America	1,150,000,000	-	21
4.	Ecolab Inc.	546,750,094	-	2
5.	Massey Services	289,630,466	160	11
6.	Arrow Exterminator	284,491,000	134	12
7.	Aptive Environment	267,979,243	43	35
8.	Anticimex	245,800,000	10	15
9.	Cook's pest control	180,000,000	40	-

順位	社名	年商(米ドル)	支店数	成長率%
10.	Terminix Services	137,869,602	56	4
11.	Truly Nolen of America	119,979,000	75	2
12.	ABC Home & Communication Service	105,140,000	4	11
13.	Abel pest control	85,000,000	29	7
14.	Home Paramount Pest Control	76,300,000	35	3
15.	Fox Pest Control	69,400,000	14	69
16.	Punkett's Pest Control	67,000,000	2	8
17.	Dodson Pest Control	63,720,000	38	4
18.	Greenix Pest Control	63,404,000	18	80
19.	Terminix Co. of North Carolina	59,700,000	-	80
20.	Edge	48,954,816	9	22

第1位のRollinsの2021年の2四半期(4-6月)の成績は6億3820万ドルで、2020年の同期に比べ、15.3%も増えている。第2位のTerminixの2四半期は、5億6000万ドルで、昨年同期に比べ5%増となっている。

9月末の米国業界ニュースで、第6位の老舗

のArrow Exterminators はRentokilに買収されたと報じられている。来年のTop10ではまたかなりの変化があると思われる。

参考までに2000年、2010年、2015年度のトップ10示した。

2000年	2010年	2020年
1. Terminix international	1. Terminix international	1. Rollins
2. Orkin Pest Control	2. Rollins	2. Terminix international
3. Ecolab Inc.	3. Ecolab Inc.	3. Rentokil North America
4. Centex Pest Management	4. Rentokil North America	4. Ecolab Inc.
5. J. C. Ehrlich Co.	5. Cook's Pest Control	5. Massey Service
6. Western Exterminator	6. Massey Service	6. Arrow Exterminator
7. Truly Nolen	7. The Steritech Group	7. The Steritech Group
8. Western Pest Service	8. Arrow Exterminator	8. Cook's Pest control
9. Clark Pest Control	9. Terminix Service	9. Terminix Service
10. Terminix Service	10. Clark Pest Control	10. Truly Norn of America

2000年に10位までにランク入りしている会社が10年後には4社の名前が消えているが、大手による買収の結果である。2015年の第1位のRollinsは、1901年創業のOrkin社を1964年に6200万ドルで買収したが、Orkinの名前で仕

事を展開していた。2010年に2000年度の順位5,6,8,9位の会社を次々買収し、少し前に買収したCrane、Home Team、Tritech、Paramount、Waltham、Critic社など名前の良く知られた中堅どころの会社を次々と買収し、一躍トップ

米国PCOのトップ100社 — 20年の歴史を振り返る

に躍り出て、2020年までトップを維持している。したがって長年トップであったTerminix internationalは2位になっている。

第3位のRentokil社は、創業1901年で英国に本社を持ち、世界60カ国以上で業務を展開する世界1のPCOである。米国のPCO業界に進出したのは1974年のことである。豊富な資金力をバックに次々と有力PCOを買収し、2002年には24位に入り、2006年には自社よりはるかに大きい年商1億4200万ドルのJ. C. Enrlich社を買収し、一躍第4位に躍進している。買収した年はJ. C. Enrlich-Rentokilと名乗っていたが、次の年からRentokil North Americaと社名を変更。2014年には英国内の採算の悪い支店をいくつか売却し、米国市場に進出し、2015年にはTop100の4,23,57,76位のPCO買収し、更に2016年には7位の技術力のあるSteritech社を買収し、一躍全米3位になっている。現在、世界中で21社のPCO買収している。2020年現在、北米で14億1500万ドル、ヨーロッパ等で3億9200万ドル、UKその他で2億8500万ドル、アジア地区で2億2660万ドル、太平洋地区で1億1300万ドルで、合計24億3100万ドル(日本円約2674億円)のビジネスを展開している。余談ながら、Rentokil社は新型コロナウイルスのパンデミックが始まるや、その4週後には技術者教育を行い、60か国でコロナ消毒サービスを開始している。2020年には衛生部門で10億3400万ドルの成績を上げている。

第8位のAnticimex社はスウェーデンのストックホルムに本社のあるグローバル企業である。

フランスで強力にM&Aを推進し、2020年の買収額は2億4700万ドル。PCOを回復力のあるビジネスと見なしているという。

3. Top 100社の市場占有率は年々増加し、2020年には業界総売り上げの90%を占めている

これは良いことなのか、よくない事なのかの判断はさておき、業界全体の総売り上げは100億ドル近くになっているが、その中に占めるTop 100社の売上合計比率が年々増加している。2000年には占有率は51.8%であったが、2005年には56.6%、2010年には78.6%、2015年には80%、2020年には90%を占めるようになった。現在米国には19,000-20,000社のPCOの会社があるが、10億ドル程度の残りの市場を分かち合っているという厳しい状況である。米国全体に言えることであるが、1990年代中頃より、大企業と中小企業の差は継続的に拡大している。大企業はますます支配的地位を維持し、中小との格差をますます広げている。この格差拡大は、大企業の研究開発費の増加であるとみなされている。

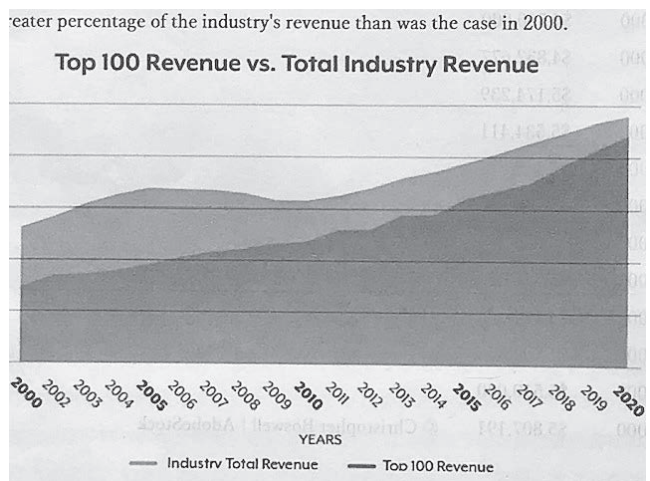


図1. Top 100社の市場占有率
下の濃いエリアがTop100社の総売り上げで、年々占有率が高くなっている。

4. 業界に成長をもたらした主なものは何であったか?

1) M&A (合併と買収)の急増

2004年頃より、大手PCOによるM&Aが活発

に行われてきたが、毎月の業界ニュース誌にも、最近はどこそこのPCOが、こんな会社を買収しましたというニュースが毎月のように発表される。しかし、なんととっても熱心なのは、ビッグ4と呼ばれるRollins、Terminix、Rentokil、Anticimexである。銀行金利が低下し、預けてもほとんど利子がないことから、10%

は利益を生み出すPCO会社の買収に興味が高かったものと思われる。参考までに、ビッグ4の2017年から2020年の買収額を表に示した。2020年度はコロナで、買収工作が一時ストップしたことにより、減少しているが、現在再び活発になってきたと報じられている。

表2 ビッグによる4年間の買収額(単位米ドル)

	Rollins	Terminix	Rentokil	Anticimex	年度合計
2017年	1億3000万	1億0300万	1億3000万	1億7300万	5億3600万
2018年	2億2500万	1億9100万	3億9500万	2億2400万	9億3500万
2019年	4億3500万	5億1300万	4億2000万	4億0600万	17億5600万
2020年	1億4800万	3600万	2億7600万	2億4700万	7億0700万
計	9億3800万	8億4300万	12億2100万	10億5000万	40億5200万

By Potomac Company

2) インターネットによる業務の効率化が生産性を上げた

今から20年ほど前、オフィスではタイプライターを使用してデータの再入力、サービスチケットの発行、壁のボード式の訪問予定表の作成、顧客管理などを行っていたが、最近ではクラウドベースのソフトウェア・アプリの使用へと移行していった。連絡手段もポケベル等からインターネットに切り替わり、更に2007年に販売されたスマートフォンやタブレットへと変化していった。作業をした人がその場で請求書を発行し、お客様のカードで入金し、提案事項をその場で発行し、同時にオフィスにも接続することを可能にしている。

2000年頃、PCO業界でWebsite持っていた会社は36%だけであり、Onlineで訪問スケジュールを作成していたのは14%、支払業務をしていたのはわずか4%であった。この頃からインター

ネットとデジタルマーケティングはTop100の成長のカギを握っていたと言われている。しかし、中小PCOはデジタル化の遅れでチャンス逃がしたとも言われている。

3) 新製品とそれを使いこなすプロの技術が消費者に評価され始めた

2000年代の初頭、米国EPAは、メーカーに有機リン剤やカーバメイト剤の室内使用を自主的に中止するよう勧告したため、市場から商品はなくなった。しかし、その後、新しいより安全で低濃度でしかも少量使用で効果のある製剤が、市場に導入された。1995年にはシロアリベイト剤のセントリコンが発売され、2000年代には広く使用されるようになり、1996年には忌避性の少ないシロアリ剤が発売されるようになった。機器類では、インターネットに接続されたモニターカメラ(リモー

米国PCOのトップ100社 — 20年の歴史を振り返る

ト、赤外線光ファイバー)やドローンは発生場所を確認したり、侵入を追跡したり、侵入箇所や被害調査に役立っている。データ収集法も改善され、より効果的な制御手段を発見するのに役立っている。

これらの技術を教えるトレーニング法も改善された。Micro-learningと呼ばれる方法が重宝がられている。通常、講義で1時間くらいをかけて行う内容を5-10分程度で、数回に分けて視聴できるようにしたもので、スマホやタブレット端末などで、わずかな空き時間でも学べるという方法が普及し始めた。次々と新しい防除技術が、あちこちの大学の研究者により開発され、公表されPCOの防除の中に採り入れられている。このように業界内では技術レベルが向上していても、消費者にはなかなか伝わらないものである。言葉やリーフレットで「高い技術力です」というだけでなく、第三者的な機関の言葉による証言が必要になる。それに功績があったのがPPMA (Professional Pest Management Alliance)である。20年ほど前、業界の優れたリーダーであるABC ペストコントロールの社長のBobby Jenkins氏の発案で、プロの害虫防除の価値をマーケティングすることを目指してNPMA内に別組織として発足した。企画やPRに必要な経費は賛同する多くの会員からの寄付で賄われている。プロの害虫管理サービスの価値に対する意識を高め、継続的な全国ネット及び地元メディアへの話題提供、革新的な広告キャンペーン、メディアへの関与、公共サービスの発表などを通じてプロの害虫管理が果たす役割のすばらしさを高めてきた。活動にはかなりの経費が掛かるが、広告の価値をよく認識している大手PCO各社の毎年の多大の出費により賄わ

れているが、投資のメリットをよく理解している人々の賜物であるとしている。

興味のある方は、PPPMのAnnual report 2020をご参照ください。

4) 害虫管理以外のサービスラインも拡充された

15年以上にわたりTop100の多くの会社はサービスメニューを拡大してきた。芝生の手入れ、住宅の断熱工事、プール・窓ガラスの清掃、照明関係の洗浄、床下クロールスペースのカプセル化、HVAC (Heating, Ventilation, Air conditioning)の設置、配管管理など、ペストコントロール以外の事業をいくつか提供し、売り上げを伸ばしている。その業務を、1つのペストコントロールの支店ですべてやるのではなく、エリア内に仕事に応じた会社をいくつか設立し、仕事の中身によりそれぞれの系列企業が分担をして受注し、事業を拡大している。

5) シロアリの収入の落ち込みを、トコジラミが救った

2000年代初頭の住宅市場は好況で、シロアリや木材腐朽検査も寄与し業界は好調であった。新築前の防蟻処理の仕事は特に好調で大きな収入源であった。Special consultant社の調査によると2002年のシロアリの成績は14億7000万ドルであったとしている。しかし、2008年には住宅バブルが崩壊し、PCO業界は大きな打撃を受けた。これをカバーしたのが、そのころから徐々に広がり始めたトコジラミ防除である。2002年頃ではまだ人気の施工ではなかったが、11年後の2014年頃にはシロアリ施工の減少分を十分にカバーできる仕事に

なっていた。マットレスを包み込む細目布のカバーやインターセプトトラップによる調査などの技術が導入され、年間平均収入の13.2%を占めるまでに成長し、シロアリ施工の落ち込みを十分カバーしたと言われている。

6) 訪問販売で急成長のPCO出現！

米国でD2Dと呼ばれる販売法がある。ドア・ツー・ドア、訪問販売である。日本でも1980年代にシロアリの訪問販売が盛んになり、大きく伸びた会社もあったが、トラブル多発のため法規制が厳しくなったり、昼間の自宅在宅者が減少したことなどから下火になっていった。米国のPCO業界では、2019年頃からトップ10にランクされるD2Dの会社が現れ、注目を集めている。ユタ州プロボ市にあるAptive Environmental社である。創業者のDavid Royce氏は2001年大学の学費を稼ぐため住宅の害虫管理の訪問販売を行い4年間で60,000軒をセールスし、そのコミッションで学費を稼いだという。2005年にはMoxie社を立ち上げ、2008年にはそれをTeminix社に売り、Eco First社(2008-2011)、Alterra社(2012-2015)を立ち上げ次々Terminix社に販売して資金をためて行った。現在は4番目のAptive Environmentalを経営している。独自のセールステクニックを社員に教育し、全米各地で1035の支店を持ち、130万の顧客を持っているという。PCT社のTop100に入ったのは2017年で\$37,145,000で21位、2018年には\$88,168,081で11位、2019年には\$141,968,548で8位、2020年には\$199,759,084で7位に入っている。日本円で約200億円である。2021年には\$363million、約400億に達するという。

5. M&A, 日本のPCO業界にも波及するか?

米国PCO業界成長の大きい要因は、M&Aによる業務合理化により利益を上げることであるとされている。その理由として

- 1) 合併により同一サービスエリアでの値引き競争が少なくなり、効率の良いルートサービスの再編成により訪問件数が増加し利益増につながる。
- 2) PRの波及効果がより効率的になる。
- 3) 今まで持っていなかった新しいサービスを提供できる。
- 4) 管理・経理処理が一元化されるため収益性がよくなる。

等があげられている。このM&Aを行う不動産業者のような専門の仲介業者が米国には多数存在している。PCOを専門にしているところもあり、Rollinsや Rentokilには専属の仲介業者がいる。このところ業界紙を見ると、毎週のように2,3件のPCOのM&Aのニュースが出ている。

雑誌PMP (Pest Management Professional)も毎年9月にMergerガイドを特集している。経営者が自社を販売するに際して何を一番に考えますか?の質問に対し、2021年のアンケートでは「いくらで売れるか」が70%であり、「価格ではない」が22%、「はっきりしない」が8%で、2020年のアンケートでも、各々74%、20%、6%となっている。やはりいくらで売れるかが一番気になるようである。大きな会社を買収された後のサービスはよくなると思いますか?の質問に対しては、2021年では「よくなる」が22%で、「よくなるが」78%、2020年でも「よくなる」が19%で、「良くなるが」81%となっている。やはりこれまでの自分たちのサービスが良いとみなしているようである。

米国PCOのトップ100社 — 20年の歴史を振り返る

日本でも、近年企業のM&Aは急激に増加している。マスコミ情報では2021年に日本企業が関連する合併買収件数は過去最高になる見通しであるとしている。コロナ後の成長を見据えての企業の投資意欲が高まっているためである。IT技術を活用して事業構造を抜本的に改革するDX（デジタルトランスフォーメーション）関係の大型案件が多いと言われている。コロナ禍の経営自粛で業績が著しく悪化した企業と運転資金が豊富で、不景気でも攻

撃的な運営ができる企業とに二極分化していると言われている。インターネットのPRではM&Aを取り扱う会社のPRも沢山出ている。資本金の大きい企業から小さい企業まで相談無料で受け付けている。買ってくれる相手を探してくれるようである。高齢のため、或いは適切な後継ぎがないため、仕事を辞めたい。まとまった退職金代わりの金が欲しい、という場合に一度そういうところに相談してみてもいいであろう。

