

【ニュースリリース】

2025 年 10 月 31 日

株式会社アドバンテッジパートナーズ

**光を基軸に空間価値を最大化するグローバルソリューションサービスプロバイダーへ：
遠藤照明の非連続成長を AA 成長支援ファンドが支援**

株式会社アドバンテッジパートナーズ（以下、「当社」）は、当社がサービスを提供するファンドが出資する特別目的事業体が、株式会社遠藤照明（以下、「遠藤照明」）の第三者割当により発行する無担保転換社債型新株予約権付社債の引受けに合意し、当社が遠藤照明に対して、同社の更なる成長に向けた各種施策の立案及び実行支援を行う事業提携契約を締結したことをお知らせ致します。

遠藤照明は、1967 年の創業以来、照明器具メーカーとして確かな信頼を重ね、国内の商業施設においてトップクラスの実績を築いてきました。昨今では、その優れた開発力と先進の技術力、多様なニーズに応える供給力を強みに、百貨店やホテルなど商業施設に加え、オフィスや工場、学校まで様々な分野に展開しています。2026 年 3 月期を初年度とする中期経営計画においては長期ビジョン「エシカルソリューション No.1 リーディングカンパニーへ」を掲げ、無線制御照明市場シェア No. 1 メーカーとして、照明の省エネ性にとどまらず、快適性・健康性などの Well-being 向上や生産性改善といった新たな価値を同時に実現する次世代ソリューション照明の市場創造・拡大とトップブランドに向けた企業変革を進めています。

今回の事業提携においては、遠藤照明の「光を基軸に空間価値を最大化するグローバルソリューションサービスプロバイダー」への進化を後押しするため、事業・組織・経営管理の各領域で非連続的な成長施策を共同で推進してまいります。

まず、営業・顧客開拓面では、商業施設・オフィス・ハイエンド空間といった重点市場において、業種・業態別の最適な照明ソリューションの開発・展開を進め、営業 KPI の可視化や DX を通じた提案力・生産性の向上を図ります。

事業モデル面では、照明器具の販売に加え、レンタルやメンテナンス・アフターサービスを組み合わせたトータルソリューション型への転換を推進し、無線制御技術を活用した高付加価値サービス領域の拡張を支援します。

また、経営管理面では、在庫・案件・原価データの統合管理などを通じて、資本効率と収益性を両立する経営基盤を確立します。さらに海外では、本社の技術・ブランドマネジメント機能などを生かしながら ASEAN・欧州を中心に現地販売体制の強化を進め、ENDO ブランドの国際的プレゼンス向上を目指します。

加えて、M&A や戦略的アライアンスを通じて新たな事業領域や顧客接点を創出し、光の力で空間価値の最大化を実現してまいります。

当社はこれらの取り組みを通じて、遠藤照明の非連続成長を実現し、企業価値を一層高めていくことを目指します。当社が掲げる「ファンド投資先企業を、ファンドから離れた後も強く競争力を保ち、地球環境問題や社会的課題の解決に貢献しながら永続的に成長する企業へと発展させる」という方針は、遠藤照明の中長期的な成長戦略とも深く通じるものです。当社は、本提携を通じて、同社の変革を共に推進してまいります。

<遠藤照明の概要>

会社名	株式会社遠藤照明
代表者	代表取締役社長 遠藤 邦彦
所在地	大阪府大阪市中央区備後町一丁目 7 番 3 号
事業内容	照明器具の製造販売、照明器具・省エネ機器のレンタル、インテリア家具の販売

以上