ウクライナ戦争 「ロシアの誤算」を喜べるか

NATO拡大の逆効果

米中間選挙
帰ってきた
トランプ劇場

北朝鮮
金正恩vs.
オミクロン株

ニューズウィーク日本版

定価480円

Newsweek



NATO vs. プーチン

「誤算」でNATOが拡大しても
ロシアはそれを恐れない

2022
5·31

既成概念にとらわれない挑戦で、建設現場に未来への“足場”を創造する。

2022年4月21日に、名古屋証券取引所ネクスト市場への新規上場を果たした株式会社ASNOVA。同社の前身は、2013年創業の日本レンテクト社。建設現場で必要になる足場のレンタル事業で着実に業績を拡大し、現在まで全国各地に17の機材センターと5つの営業所を開設。新商品開発などの新規事業への挑戦や、足場業界の人材不足という課題解決を目的としたオウンドメディアでの情報発信なども積極的に行う。

社名が現在のASNOVAに変わったのは、上場準備を開始した19年12月。

「社名について聞かれることが増えたものの、私自身が当初の社名にまったく思い入れがなかったのです。そこで変更を決めたものの、自分にはセンスがないと自覚していたので、社員の皆に考案してもらいました」。

こう話すのは、同社の上田桂司社長。ASNOVAとは「明日の場」、つまり明日の新たな価値を生み出す場を意味する。

もともと、故郷の福井で重機のレンタル事業を行う父の会社を手伝っていた上田氏は、38歳のときに独立して足場レンタル事業をスタート。最初は京都の城陽市に拠点を構え、徐々に拠点を増やしていった。

「東日本大震災の影響で原発が止まってしまい、地元福井での重機レンタル事業では将来が無いと思い始め、とにかく何かやらなければいけないと必死で始めたのが足場のレンタル。ビジネスとしての前例もなくて辛いことも多かったので、最初はいつやめようかとばかり考えていました」と上田氏は話す。

事業が継続できたのは、足場屋と呼ばれる顧客のとび職人に加え、社会からのニーズが大きかったからだという。

「マンションの老朽化や多発する自然災害などの影響もあって、今も足場レンタルの需要は大きく伸びています。しかも、ハンマーひとつで簡単に施工できるクサビ式足場を扱うレンタル事業者は他になく、多くの注文をいただきました。時には足場が足りなくてお貸しできず、お客様にお叱りを受けることもありましたが、誠実にお客様のニーズに応えていくうち、少しずつ拠点も社員も増えて会社が大きくなっていった。私自身や会社を成長させてくれたお客様には、本当に感謝しています」。

上田氏が大切にしてきたのは、「必要なときに必ず借りたい」、そして「できるだけ近くで借りたい」という、顧客のニーズに応えること。レンタル資材である足場には、毎年のように大きな投資を行う。また、多くのレンタル事業者が苦労する在庫管理については、蓄積した独自のノウハウをもとに、管理を徹底する仕組みづくりやマニュアル化を実施。一般的には約3%といわれる棚卸しの差異率を、0・02%にまで強化することに成功した結果、顧客の「近くで借りたい」という声に応える機材センターの全国展開を加速させることが可能となった。

さらに20年には、顧客の声やこれまでのノウハウから、オリジナル商品「SpeAx」のレンタルを開始。落下物を防ぐために義務づけられる防護棚の安全性と施工の効率化を高めたもので、人気のレンタル機材となっている。また、17年からはベトナムでテストマーケティングを実施し、22年度内には現地法人の開設を予定するなど、ASEAN諸国に向けた足場レンタル事業の拡大も視野に入れている。

今回の上場によって、さらに大きな事業の発展を目指す同社。そこで指針となるのが、「『カセツ』の力で明日の場を創りだす」という同社のパーパスだ。

「上場の準備は大変でしたが、上場がゴールになってしまうのも嫌だった。ですから、社員をできる限り集めてワークショップやディスカッションを行い、自分たちのパーパス、つまり“存在理由”を見直す作業をしたのです。その中で、ピラミッドなどの歴史的な建造物にも足場が使われていたことに気づいたり、事業を通じて自分たちが提供できる価値に気づいたりしながら、社員たち自身が意義あるパーパスにたどり着いてくれました」。

“カセツ”には同社の事業にも通じる「仮設」と「仮説」の2つの意味が込められており、2つのカセツを生かしながら、自由に軽やかに挑んでいくことがASNOVAのパーパスとなる。

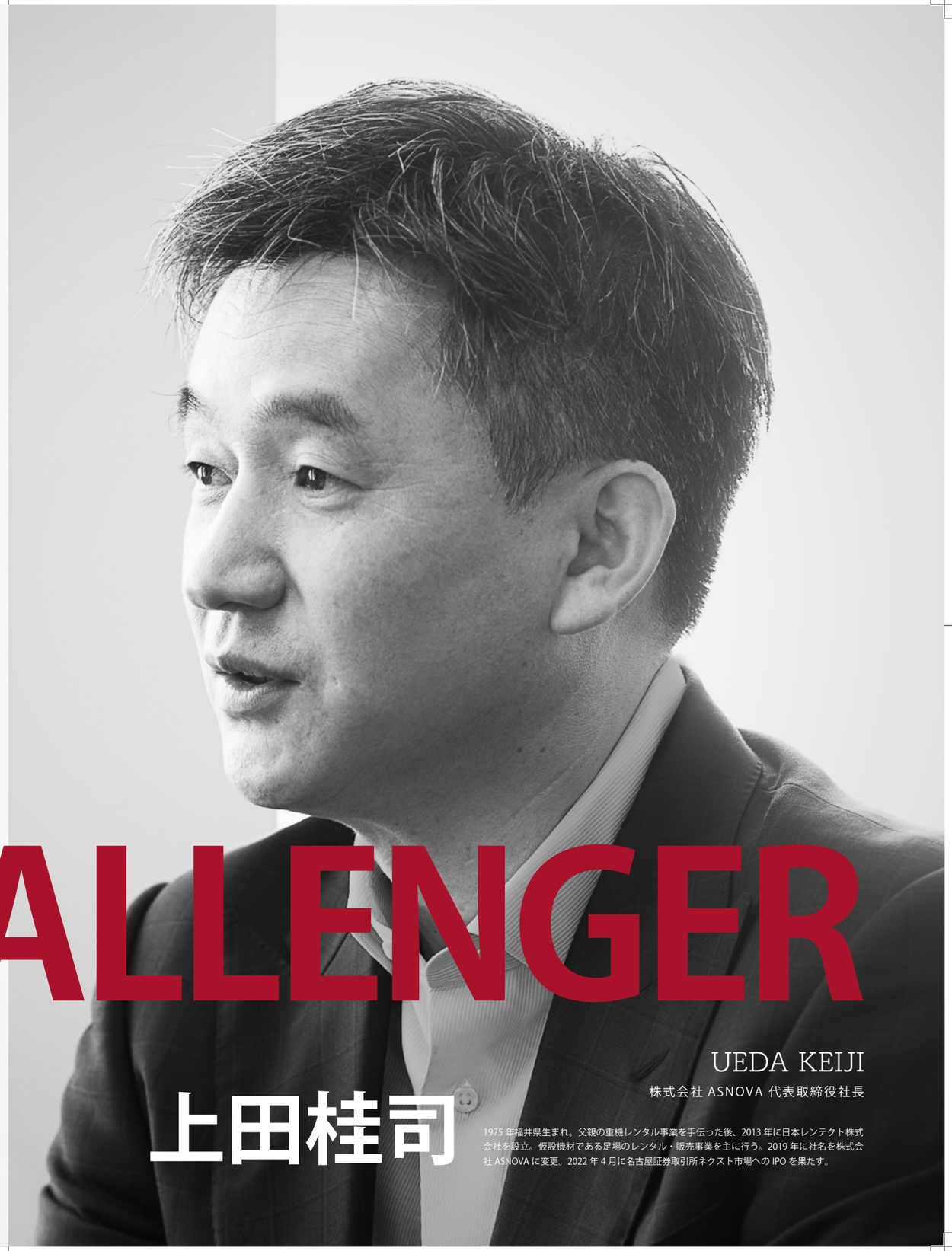
「現在は新商品開発や海外展開の推進の他、イベント会社や塗装業者、DIYを趣味とする個人のお客様などを足場屋さんとマッチングするサービスなど、新たな事業開発プロジェクトが10本以上進んでいます。もちろん機材センターの新規出店も加速させていきたいですし、今後もいっそう重要性や存在価値が高まっていく足場屋さんの魅力を発信する役割も果たしていきたいと考えています」。

2021年からはリカレント教育にも力を入れ、手を挙げた9名の社員が会社の負担する費用で社会人大学院などに通う。

「毎日のように色々なアイデアが出てきて、私はいつも驚いたりワクワクしたりしているだけ。これからも社員にはどんどん挑戦してもらいたいですし、特に若い社員の意見を取り入れて、彼らに会社をいっそう大きくしてもらいたいですね」。

そう話す上田氏が率いるASNOVAの挑戦は、今後も日本のインフラを支えていくはずだ。

株式会社ASNOVA　https://www.asnova.co.jp



CHALLENGER

UEDA KEIJI

上田桂司

株式会社 ASNOVA 代表取締役社長

1975年福井県生まれ。父親の重機レンタル事業を手伝った後、2013年に日本レンテクト株式会社を設立。仮設機材である足場のレンタル・販売事業を主に行う。2019年に社名を株式会社ASNOVAに変更。2022年4月に名古屋証券取引所ネクスト市場へのIPOを果たす。

The Extra Edge

世の中のトレンドをリードする
話題のモノ、ヒト、コトなどを紹介