

2020年(令和2年)

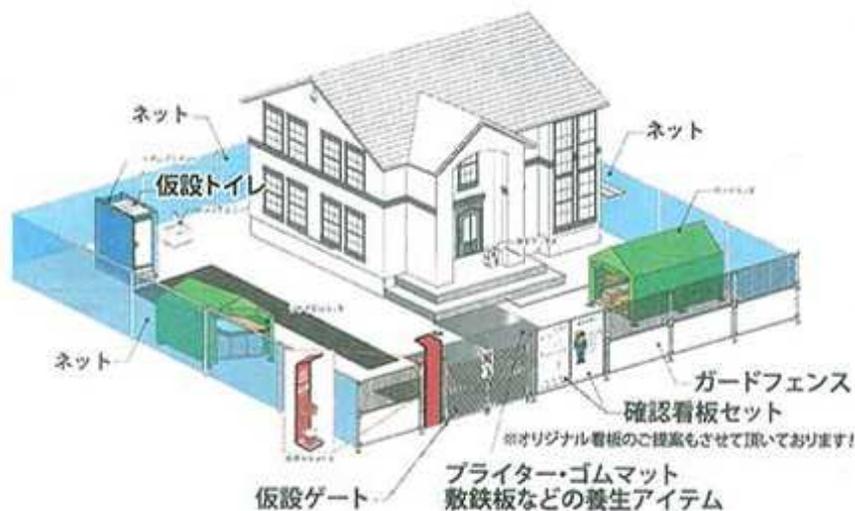
1月27日
No.1394

毎週月曜日発行(第5期は除く)
発行人:加藤光太郎
年間購読料 20,000円+消費税

リフォーム産業新聞

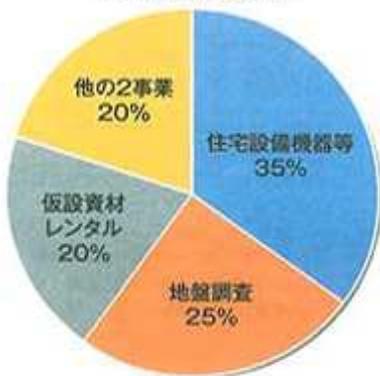
The Japan Journal of Remodeling

発行所: 街リフォーム産業新聞社
島岡大田印刷グループ
本社: 104-0061
東京都中央区新富8-11-1
TEL:03(6252)3450 FAX:03(6252)3461
大阪支局: 530-0005
大阪府大阪市北区中之島2-3-18
中之島フェスティバルタワー16階
暮らしをよくする、専門メディア



▲仮設資材のレンタルでの領域

売上高の構成比率



開始年月	開始した事業
2002年10月	建設仮設資材のレンタル事業
2003年3月	住宅設備機器・建設資材販売事業
2007年4月	産業廃棄物収集運搬事業
2013年1月	地盤調査(地盤ネットFC加盟)
2017年6月	発泡ウレタン断熱工事業
2018年10月	解体工事業・環境整備事業

仮設資材のレンタルから現場の産業廃棄物の回収までです。この「これだけ幅広く事業を行うのは、取引している住宅会社や工務店さんに浮気されないためです。地盤調査から入り、現場への商品納品、仮設資材のレンタルから現場の産業廃棄物の回収までです。」

「小さいと1回数万円で、自社デザイナーがデザインします。基本は段ボールプラスチックのボイルで4年で回収し、その際に新たな当サインを提供することもできます。」
今後の目標は、社内に10の事業を抱えること。100社を超えていませう。事業を安定化させるのがこれからの一番の目標です。フリストップサービスの領域をさらに広げていきたいです。【リポート/編集部 高田進介】

差別化戦略

キャピタルウツツ

仮設資材レンタルから、産業廃棄物処理、住設機器の卸売りまで行う企業がある。それが、キャピタルウツツ(群馬県高崎市)だ。「県内の仮設資材のシェアは、新築で3割を占め」(都木謙二代表取締役)、取引社数は全国で1000社超、売上高は15億円。同社の強みは、5つの事業を抱え「浮気させない」仕組みを作ったことにある。

住宅に関わる部分に借金1億円も3年で返済。現在、同社で手掛ける事業は主に5つ。①地盤調査、②仮設資材のレンタル、③発泡ウレタンでの断熱施工、④住設機器の卸売り、⑤解体工事と環境整備、及び現場での産業廃棄物の回収と処理だ。



都木謙二 代表取締役

「これだけ幅広く事業を行うのは、取引している住宅会社や工務店さんに浮気されないためです。地盤調査から入り、現場への商品納品、仮設資材のレンタルから現場の産業廃棄物の回収までです。」
「この結果、メインである仮設資材レンタルの県内シェア率(新築)も上昇。7年前までは1割にも満たなかったが、現在では3割を占め、稼働数は月500件以上になりました。稼働率は90%を維持し、取引社数は「社員を社内での多能工にさせて、事業を安定化させるのがこれからの一番の目標です。フリストップサービスの領域をさらに広げていきたいです。【リポート/編集部 高田進介】」

仮設レンタルから断熱施工まで

「浮気させない」戦略で売上高15億円

取。リーマンショック時に背負った借金1億円は、3年で返済した。多角化戦略でリスク回避社内多能工推進) 元々同社は、仮設資材のレンタルからスタートし、住設機器の卸売りと合わせて売上高はリーマンショック前に5億円まで伸ばしていた。しかし、その後借金を抱え、事業の再編を決意した。「事業を多角化する」と、事業に偏りがないようにしようと考え、工の請負を始めた。一昨年から解体工事と環境整備も手掛ける。社内の施工部隊や解体工事の職人は、自社で教育した社員職人だ。住宅工事で必要な部分を自社が一貫してサポートすることで、他の仮設資材のレンタル会社や卸売りと差別化している。