



オートレント

株式会社オートレント

24時間・365日対応で異彩を放つ

高所作業車特化の建設機械レンタル会社



株式会社オートレント
代表取締役

うえの たくや
上野 拓也 氏

ショベルカーやブルドーザーなど、建設工事現場でよく目にする建設機械。これらはすべて建設会社が保有しているかというところではない。必要ときに、必要な場所で、必要なものだけ使えるようにしたほうが、建設会社は身軽になれる。そこで利用が進んでいるのが、建設機械のレンタルなのだ。そして、建設機械レンタルの市場規模は1兆2,000億円超にまで膨らんでいる。その一方で、大手のレンタル会社を中心に市場の寡占化の動きが強まっている。そうしたなか、高所作業車に特化し関東エリアでの存在感を増しているのが、川口市に本社を置くオートレントなのである。持ち前の小回りのよさをフルに活かし、痒い所に手が届く24時間・365日のきめの細かいサービス対応で、顧客との信頼関係ががっちり築いている。異彩を放つ同社の強みの源泉などについて、創業社長である上野拓也氏に話を聞く。

LEADER'S PROFILE

1960年（昭和35年）7月、栃木県生まれ。地元の宇都宮で高校卒業後、上京。清掃会社、運送会社などでアルバイトをするなかで、高所作業車の操作をマスターする。そして、知人から建設機械レンタル会社の社長を紹介され、1年ほど首都圏の工事現場での仕事に携わる。その社長から営業マンとしての誘いを受けて、87年に初めて建設機械レンタル業界に飛び込む。91年、別の建設機械レンタル会社にヘッドハンティングをされる。ここで、24時間・365日対応の高所作業車レンタルのビジネスモデルを構想。96年、株式会社オートレントを設立し、99年の実質稼働までの2年間、サラリーマンとの二足の草鞋を履く。座右の銘は「七転び八起き」。たとえ失敗したとしても、めげることなく挑戦していくことを自らに課している。

レンタル需要急拡大の要因

——建設機械レンタル業界全体の市場規模は、2008年に発生したリーマンショックを受けて減少傾向をたどり、09年、10年と2年連続で年間5,000億円のラインを割り込みました。そして、東日本大震災が発生した11年以降は増加傾向に転じ、19年には同1兆2,000億円規模になっています。この背景にはどのようなことがあったのでしょうか。

基本的に建設工事は、公共事業の発注規模に大きく影響されます。いま指摘があった東日本大震災で大規模な復興需要が発生し、さらに今年7月に開催予定だった東京オリンピックの関連施設工事に伴う発注が上積みされて、建設機械に対する

引き合いが一気に増えました。さらに、お客様である建設会社内部の理由もあります。

——それはどのようなことなのでしょう。

建設機械と聞いて、すぐに頭の中に思い浮かんでくるのがブルドーザーでしょう。新車のブルドーザーを買おうと、1台3,000万～5,000万円ほどします。当社がメインでレンタルしている高所作業車は、最大地上高が10m、20m、30mと伸びるのに従って高額になり、40mクラスになると5,000万円以上になります。そうした建設機械をフルラインアップで揃えようとする、中規模の建設会社であっても、何十億円という資金が必要になってきます。

その一方で、いま会社経営では「総資産利益率（ROA）」に代表されるように、少ない資産で効率よ



高所作業車総合レンタル オペレーター付きは業界 No.1



24時間365日の電話対応はもとより、お客様が何を求めているかを全ての従業員が考え、実践しています。高所作業において幾多の現場を経験してきたプロの目から、本当にお客様の必要とする車種を選別します。そして、常駐している経験豊富なオペレーターが、スムーズな作業を実現するため積極的にご協力いたします。

大手にはできないこの「人」の対応の質こそが、オートレントがオペレーター付き業界 No.1 と自負する理由です。

高所作業車とは？

高所での作業を行うための車です。足場をかけるために使用するほか、足場をかけられない場所でも作業を行うことができます。

- 看板の設置・蛍光灯の交換、カッティングシートの貼付作業に
- イルミネーションの設置・撤去
- 建築作業（シーリング等）
- ビルの清掃・塗装
- 木の枝の剪定など、造園業に
- テレビや映画、CM撮影に
- 建築物の眺望撮影



く利益をあげることが重要視されています。建設機械を自前で購入すると、それらは有形固定資産として決算書に計上され、分母の資産の総額が膨らんでしまいます。それに見合った分子に当たる利益が増えればいいのですが、競争が厳しく利益の伸びは限られ、ROAが下がってしまう可能性が高いのです。そこで建設機械をレンタルすれば、変動費の扱いになって資産は膨らみません。それでレンタルにシフトする動きが強まってきたのです。——確かに建設会社は、必要なときに必要な建設機械を、必要な数だけ借りれば済むわけで、身軽になれます。その他にもメリットがありそうですね。

建設機械を購入するための費用を借入金で賄えば、金利を支払わなくてはならず、その金利負担が軽減されます。また、何十台、何百台の建設機械を保管しておくための敷地が不要になり、地代の軽減も図れます。建設機械のメンテナンスも不要で、そのための人員を割く必要もありません。また、昨今では環境問題が大きくクローズアップされていて、オイルやタイヤなどの廃棄に頭を痛めることもなくなり、お客様にとってレンタルは、一石二鳥どころ

か、一石三鳥、一石四鳥にもなるのです。

——そうしたこともあって、日本国内にある建設機械の50%以上をレンタル会社が保有し、それを建設会社へ貸し出すようになっているのですね。その建設機械でも御社は高所作業車に特化されています。

直伸タイプ、屈伸タイプなど様々な車種の高所作業車がありますが、足場を組まずに作業ができることから、高速道路やビルの建設現場をはじめ、いろいろな現場で活用していただいています。また、作業者が乗るバケットの地上からの高さが、9.9 mのものから国内最大級の54 mのものまで取り揃えています。そうした高所作業車が300台近くあり、その他にカーゴクレーン付きのトラックや、一つの運転席で走行とクレーンの操作が可能なラフタークレーンなどを合わせると430台ほどの建設機械を保有しています。また、高所作業車を現場で操作するベテランのオペレーターを30人ほど擁しています。これだけ高所作業車に特化した建設機械のレンタル会社は国内に数えるほどしかありません。

26歳で建設機械レンタル業界デビュー

——上野社長は一代で御社の礎を築かれたわけですが、お父様の倅嗣氏も会社を創業されたとお聞きしております。

1933（昭和8）年生まれのお父は、22歳のときに東京・王子で鉄骨建物の設計・施工を行う会社を立ち上げました。そして事業の拡大にともなって、6、7年後には栃木県の宇都宮に工場付きの土地を探して移転します。お客様のご要望に合わせた図面を書き、それに基づいて鋼材を加工し、現場に運んで組み上げる作業を行っていました。その組み上げに必要なのが、当社でも揃えているラフタークレーンです。当時数台購入したそうですが、県内において自前でラフタークレーンをそれだけ揃えている同業他社はほとんどなかったそうです。

その会社の名前は「東北鋼業」と言い、そのほか建築を請け負う「東北重機」と、事務機器の販売代理業務を行う「東北事務機」を父は設立します。東北鋼業の社名は、父が事業を起こした東京と母の出身地である北海道から一文字ずつ取り決めたようです。私には4歳上の姉と、2歳下の妹がいて、将来は3人の子どもに各々の会社の経営を任せて、自分はグループのトップとして舵取りをしていくという、大きな夢を持っていたそうです。私の名

前は「拓也」ですが、母の故郷、北海道を「開拓」した先人の方たちのように会社の行く末を「拓いていってほしい」という思いからつけたようです。

しかし、父は私が小学校4年生だった70年9月に脳溢血で他界しました。3つの会社はともに経営は順調だったものの、後継者がいないことで止むを得ず廃業としました。そうした事情ですから、父に経営のことを教わったことはありません。ただし、母や叔父から父の話を聞くうちに自ずと、「自分も社長になって会社を運営してみたい」と考えるようになったのです。

——上野社長が建設機械レンタル業と出会ったきっかけと、この世界での起業の思いを募らせた経緯を教えてください。

宇都宮で学業を終え、「何かしたい」との思いから上京します。そして清掃会社や運送会社などでアルバイトをしているなかで、高所作業車の操作に携わるようになり、マスターしていきました。そうしたなか、知人から建設機械のレンタル会社を紹介され、首都高速・横羽線の大型塗装の補修工事で使う高所作業車のオペレーターを務めることになりました。日中に足場の資材を現場に運び込み、夜間に高所作業車を使って足場を組み上げ、早朝に仕事を終えるという激務が1年間続きました。

すると、めげることなく仕事をやり遂げたことを評価してくれたのか、そのレンタル会社の社長

高所作業はおまかせください！電話一本ワンストップで承ります。

24時間セキュリティカード 使用で、貸し出し&返却が可能！

オートレントなら、セキュリティカードを使用して、昼夜問わずいつでも貸し出し・返却対応ができます。営業時間に合わせた車のピックアップや、返却のために一時保管する必要がありません。また、急に車両が必要になった場合でも対応ができます。



足場を組まずに作業できる 9.9～54mまでの車種を取り揃え！

オートレントが貸し出しする高所作業車は、国内の高所作業の大半をまかなえる豊富なサイズが揃っています。また、1tまで積載することのできるスーパーデッキなど、特殊な案件にも対応できるラインナップです。

ラフタークレーン 13t、16t、25tを取り揃え

さまざまな現場に対応可能なラインナップです。



経験豊富なオペレーターが作業を的確にサポート！

オートレントには30人以上の経験豊富なオペレーター・回送員が駐在。機種の性能から、障害物を避けての最適な操作で、的確にご希望の位置へとナビゲートできます。また、積極的な協力を心がけ、作業のサポートをするようにしています。ガラス清掃員と高所作業車のセットプランもあります。



から「営業の仕事をして見ないか」と誘われました。87年の26歳のときのことです。これが私の実質的な建設機械レンタル業界でのデビューとなります。営業先は首都高速道路や道路公団の現場事務所です。工事は交通量が少ない夜間に行われ、現場事務所に所長や副所長が詰めているその時間帯に訪れて、工事の内容やスケジュール、そして必要な建設機械についてヒアリングしながら売り込みをかけました。そうしたなか、この世界で独立したいとの思いを募らせました。

—— 何が営業のポイントだったのでしょうか。

24時間・365日の対応です。過酷な作業を担う建設機械はどうしてもトラブルがつきもので、高所作業車のブームが畳めなくなったり、クラッチがうまく入らなかったり、不具合が生じます。そうした際に深夜であっても、連絡が入れば現場に出向き、自分で対応可能ならばその場で修理し、手に負えなければメンテナンスを呼ぶか、代替りの建設機械を手配します。スーツのまま、泥だらけになりながら建設機械の下に潜り込んだこともあります。そうしたなか、月に2,000万円以上の売上実績をあげるようになり、24時間・365日対応で、オペレーターが現場に高所作業車を回送し、そこで操作まで行うサービスを主体とするビジネスモデルであれば、自分が起業しても成功するだろうとの確信を深めていったのです。

当初は20台の高所作業車でスタート

—— さいたま市緑区でオートレントを設立されたのは96年6月ですね。

実は、そのとき既に2つ目の建設機械レンタル会社にヘッドハンティングをされて移っていました。飛行機が離陸するのにあたって滑走路での助走が必要なように、起業にも準備期間が必要と考えて「二足の草鞋」を履くことにしたのです。ただし、高所作業車に特化したレンタル業を始めるのにも、肝心な高所作業車がなくては話になりません。そこで設立趣意書を携えて、高所作業車の製造販売会社を何回も訪問しました。しかし、購入資金がほとんどないことを理由に、門前払いが繰り返されました。

転機が訪れたのが99年5月です。高所作業車のベースとなる車の部分を収めているディーラーのバックアップを取り付けたところ、製造販売会社から協力を得られることになったのです。その際に示された条件は、「いまいる会社を円満退職する」と、「無茶をせずに長続きさせる」ということでした。そして、勤めていたレンタル会社の社長の了解を得て退職し、新たに購入した新車7台と中古8台、私が保有していた5台の計20台の高所作業車で、その年の秋口からオートレント

ガラス外装クリーニング

建物の形状に合わせた豊富な機材を取り揃え
(高所作業車とセットプランあります)



高所作業車だけでなくローリングタワーやゴンドラの設置、解体も！

高層ビルで使用するゴンドラやローリングタワー（移動式足場）の設置や解体もレンタル・代行いたします。ローリングタワーは軽くて強いアルミニウム製を採用しています。

交通指導員・ガードマンの手配も可能

(埼玉県公安委員会認定 第43000772号)

自社ガードマンを現場に配置することにより、高所作業や看板工事に特化して教育された、交通指導業務を提供します。ガードマンのみのご依頼も可能です。

国の認証を受けた自動車整備部門があります

車の新車・中古車販売、車検や点検、整備などはガレージシステム事業部にお任せください。

ゲービット始めました。

- 車検・点検
- 整備・修理・塗装・板金
- 新車・中古車販売
- パーツ持込み取り付け



最適な車種をアレンジする、現場調査が無料！

(但し、基本エリア外は別途費用が発生します。)

「この作業にはどの車が最適かわからない」とお悩みの方でもご安心ください。幾多の現場を経験したオートレントのベテラン社員が伺い、作業に最適な車種をご提案します。また、作業時の道路使用許可など、作業に必要な手続きについてもアドバイスいたします。



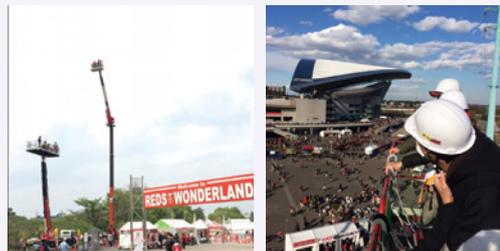
浦和レッズのファミリーパートナーで 高所作業車を使った「眺望体験会」を開催

以前勤めていた建設機械レンタル会社で、後輩から「Jリーグのサッカーは迫力があって面白いですよ」と言われ、サッカーに関心を持ち始めた上野社長——。埼玉で起業し順調に会社が成長するのにもない、「できれば地元の浦和レッズを会社として応援したい」との気持ちが高まっていく。そして、2012年にファミリーパートナーとなって、長年の夢を実現させる。

そうした上野社長の浦和レッズ愛は、高所作業車を使ったファンの「眺望体験会」の開催へつながっていく。「ファンサービスがマンネリ化したので、何か目新しいことができませんかと事務局の方から相談があったのです。だったら当社の高所作業車に乗せてあげて、普段は見ることのできない雄大な眺望を楽しんでもらったらどうかと提案したところ、是非にとOKが出ました」と上野社長は振り返る。

7年前から埼玉スタジアムの南広場で、春と秋の年2回開催される眺望体験会には、毎回200人ほどのファンが集まって、40mもの高さからの眺望を満喫する。その高所作業車はオートレートのコーポレートカラーである黄色ではなく、「赤・白・黒」のレッズトリコロールの配色が施されている。「息子からそこまでやらなくてもといわれたのですが、このほうがファンの方と一緒に楽しめますよね」と笑みを浮かべながら上野社長は話す。

残念ながら、今年は新型コロナウイルスの影響で春の眺望体験会は中止となり、秋についても未定の状況となっている。しかし、楽しみにしているファンが多く、上野社長も早期の開催を待ち望んでいる。また、そのうち登場するであろう50m級の新型の高所作業車も、内1台の配色はレッズトリコロールにするつもりでいるそうだ。上野社長自身、眺望体験会でのお目見えの日がいまから待ち遠しい気持ちで一杯の様子である。



のレンタル事業が実質的にスタートしました。

——でも、当初はコアになるお客様を獲得していくのに苦労されたのではないのでしょうか。

既存の人脈を活かそうとすると、前の会社で取り引きしていたところがターゲットになります。訪ねていくと「謀反を起こしたの?」と聞かれ、その都度、円満退社だったことを説明して納得していただきました。そうしたなか、前の会社で人事異動があって新任の部長の挨拶が延び延びになっていた中堅の建設会社を訪ねると、「まだ新規の話がまとまっていないので、その分だけ上野さんを応援するよ」と言っていただき、長期のレンタルの契約を何本か出してくださいました。このお客様は、いまでも売り上げ規模で5本の指に入る当社の大切なお客様になっていただいています。

営業とともに、商売道具である高所作業車でも苦労しました。スタート当初はかき集めた中古が少なくなかったからです。ある時、千葉県旭市の建設現場に2台を従業員と一緒に回送していました。すると、1台が首都高速で突然エンストして止まってしまいます。押し掛けの要領で何度かアクセルを踏んでからセルモータを回すと、もうもうと白煙を吐きながらゆっくりと走り出してくれました。しかし、しばらくするとまたエンストし

ます。それを繰り返しながら、なんとか約束の時間に間に合わせることができました。そして、エンジンがアイドル状態であればクレーンの操作ができることを現場で確認でき、胸を撫でおろしました。

大手には真似のできないサービス

——いま建設機械レンタル業界では大手による寡占化が進んでいます。そのなかで、高所作業車に特化して異彩を放っていらっしゃるのも、独自のビジネスモデルを確立されているからなのだと思います。

その通りです。前にも触れました「24時間・365日対応」が当社のビジネスモデルの根幹です。お客様にはICカードを渡してあり、何時でも営業所に来ていただき、キーボックスからキーを取り出して、高所作業車を現場に持っていくことができます。返却も同じです。ですから、急に高所作業車が必要になっても電話1本で借り受けることができ、また天候の悪化などによる急なキャンセルも可能なのです。

——小回りの利いた対応は大手には難しいはずですが。たとえば、お客様がオペレーター付きの貸し出



しをご希望だった場合、組織が縦割りになっている大手さんと一度お問い合わせの電話を切り、担当部署にオペレーターの空きを確認してから折り返すことになるでしょう。それが当社であると横のつながりが太く、常に情報共有を行っていることから、いただいたお電話1本ですぐに回答することができます。そうした使い勝手のよさが、お客様との信頼関係の構築につながっているのだと思います。

また、無謀とも思えるお客様のご要望に応えることも、当社にしかできないのではないのでしょうか。何年か前の休日に突然、私の携帯電話へ高崎のお客様から連絡が入りました。デパートの壁面にキャンペーンの垂れ幕を掲げるために借りた他のレンタル会社の高所作業車が動かなくなってしまい、いくらそのレンタル会社に電話をしても誰も出ず、助けてほしいと言います。そこで新幹線に飛び乗って現場に行き、近くの指定工場から修理担当を急遽出してもらうことで事なきを得ました。そのお客様はそれから全て当社へ発注してくれるようになったのですが、大手のレンタル会社だと「うちの高所作業車ではないから」と言って、杓子定規に断るのでしょね。

——そうやって業容を拡大され、いまでは年商60億円を目指されているとか。

お客様との信頼関係が太くなるのにつれて、保有車両が100台になるのに11年かかっていたものが、200台になるのには7年、そして300台になるのは6年と徐々に短くなり、それに合わせて営業所を埼玉だけでなく、東京、神奈川、栃木でも展開するようになりました。

取材後記

武蔵野銀行 鳩ヶ谷支店
秋山 浩一 支店長



株式会社オートレント様は、川口市内に本社を構えるほか、18カ所に営業所を展開し、高所作業車レンタルをメインとした営業で業容拡大を続けています。

同社のビジネスモデルの根幹である「24時間365日対応」により、お客様との信頼関係を構築されていることは、お客様と地域にずっと寄添っていく銀行を目指す当行としても、見習うべきことが大いにあると感じております。また、7年前から浦和レッズファン向けの眺望体験会を年2回開催されており、地域貢献活動への積極的な取り組みも参考にしていきたいと考えております。

年商60億円の実現に向けて邁進される、株式会社オートレント様の今後の発展に少しでもお役に立てるよう、これからも尽力して参ります。

年商を60億円にしようとしたら、営業所の数は現在の18カ所の倍は必要でしょう。そうなると、千葉や茨城での展開も視野に入ってきます。また、独自に営業所を展開するだけでなく、高所作業車が手薄な他の建設機械レンタル会社と連携する形での展開も考えられるでしょう。いま当社は25期目に入っていますが、年商60億円を実現するのは50期前後ではないかと見ています。

今期から私は率先して経営の第一線に立つことをやめ、新しく取締役本部長に据えた息子の翔太を中心に年商60億円の実現に向けて前進していきます。若い世代の感性や知恵を活かして、オートレントの新境地を切り拓いていってくれるものと確信しております。



■株式会社 オートレント 概要

設立 1996年6月
資本金 1,000万円
従業員 70人（協力業者27人）
本社 〒334-0005 川口市里1770
取引店 鳩ヶ谷支店

営業所
メインステーション鳩ヶ谷 Pier
サポートステーション
浦和、所沢、東川口、和光、戸田、
鶴ヶ島、三郷、首都圏（草加）、稲城、
東京ベイ、環七足立、東京葛飾、
横浜港北、相模原
リースセンター
宇都宮、浦和美園、川崎