

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

ニュースウィーク日本版 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サ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つき始め、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すが、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二

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。誠実にお客様のニーズに添えていくうち、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、「必要に応じて必ず借りた」という「できるだけ近くで借りたい」という、顧客のニーズに添えること。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勞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「Space」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柵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っても嫌だった。ですから、社員が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、今後もしつ重要性和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な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、彼らに会社をいつそう大きくしてもらいたいですね。」

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

**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

上田桂司

UEDA KEIJI

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。