



2017 → 2067

FOR NEXT
FIFTY YEARS

技術で貢献するレンサルティング

AKT / O

2017 2067

FOR NEXT FIFTY YEARS

技術で貢献するレンサルティング



004 社長ご挨拶

代表取締役社長 小沼光雄

006 AKTIOグラビア

進化し続けるAKTIOの拠点

東京DLセンター

佐野テクノパーク統括工場

千葉テクノパーク統括工場

三重いなべテクノパーク統括工場

九州テクノパーク工場

AKTIO THAILAND CO., LTD. (タイ)

AKTIO PACIFIC PTE. LTD. (シンガポール)

AKTIO MALAYSIA SDN.BHD. (マレーシア)

PT. AKTIO EQUIPMENT INDONESIA (インドネシア)

AKTIO TAIWAN CO., LTD. (台湾)

AKTIO BANGLADESH LIMITED (バングラデシュ)

012 AKTIOレンタルティンブレポート

課題や要望を捉え

技術開発力で多様な分野の最適解を提案

レンタルティンブレポート01 遠隔作業ロボット

レンタルティンブレポート02 アシンメトリー式排土クレーン

レンタルティンブレポート03 i-Construction

レンタルティンブレポート04 小ガレキ撤去収集装置

レンタルティンブレポート05 伐根用アタッチメント

「レンタルティンブレ」とは

アクティオが創造したコンサルティング型のレンタル。お客様へ単にモノを貸し出すのではなく、システム設計や機械開発までも行う、付加価値の高いサービスを提供します。

020 小沼理論 創造のセオリー

未来対応メソッド【経営者とは】

未来対応メソッド【マネジメントとは】

未来対応メソッド【マーケティングとは】

026 2017-2027 AKTIO 創造と革新の10年先へ

028 2028-2067 未来予測年表 (Powered by 日経BP未来研究所)

032 AKTIOヒストリー

1967～1972 第1章 レンタル創業期

1973～1990 第2章 レンタル拡大期

1991～2000 第3章 理念創造期

2001～2010 第4章 レンサルティンブレ黎明期

2011～ 第5章 レンサルティンブレ構築・発展期

054 巻末資料

054 売上推移

保有資産推移

人員推移

055 グループ一覧

056 Our Company Name

Our Logo

“「創造と革新」の精神で お客様と共に 次の50年をつくります,,

おかげさまで、アクティオは本年設立50周年を迎えることができました。1967年に売り上げわずか2400万円の機械修理会社から始まった弊社の道のりは、長く険しいものがありましたが、現在では、グループ全体で、従業員 約7300人、総売上高 約3000億円の規模となりました。

顧みますれば、70年代のオイルショック、90年代後半からの金融危機、それに伴う国内建設投資額の減少、2008年のリーマンショックなど、幾多の逆風の中、弊社は成長を続けることができました。これもひとえに、お取引先をはじめとする皆様の温かなご支援の賜物と衷心より御礼申し上げます。

さらに近年は、社是に掲げる「創造と革新」の精神の下、i-ConstructionやIoT技術の活用、産業設備・道路・鉄道・林業・イベント事業など各分野の開拓、さらにアジアを中心とするグローバル化への対応などを積極的に進めてまいりました。また、近い将来にはレンタル機械の位置や使用状況を把握できるシステムを提供し、お客様の作業の一助にしたいと存じます。

これからも弊社は、レンタルティンクの発展を指針とし、利便性の向上、コスト削減を追求し、お客様のお役に立てるようグループ一丸となって努力してまいります。今後とも末永くご愛顧賜りますようお願い申し上げます。



代表取締役社長

小沼 光雄
Mitsuo Konuma



巻頭グラビア

進化し続ける AKTIO の拠点

|||| 東京DLセンター ||||



|||| 佐野テクノパーク統括工場 ||||



|||| 千葉テクノパーク統括工場 ||||



|||| 三重いなベテクノパーク統括工場 ||||



|||| 九州テクノパーク工場 ||||



Factory Aerial View



Factory Aerial View



Factory Yard



Factory Yard



Office Building



Interior View of the Factory



Entrance



Interior View of the Factory



Factory Yard



Factory Yard



Office Building



Entrance



Interior View of the Factory



Office Building



Factory Yard



課題や要望を捉え 技術開発力で多様な分野の最適解を提案



— Industrial Facility Industry —

産業設備分野

特殊溶接機や
定修工事用発電機などを
開発から提供

お客様の課題を解決するため、
機械開発から対応。製油所の計画
停電では、燃料供給に必要なエア
を作るための代替コンプレッサシ
ステムを提案。メンテナンスによ
る出荷作業の中断を防いだ。また
業界で唯一の可搬型高圧発電機を
メーカーと共同開発。急な停電時
にも、緊急送電によって工場を操
業停止から守る。



製油所に設置された代替コンプレッサシ
ステム。停電時も、陸上出荷場のローリーへの燃
料供給を止めずに済むようになった。



— Road Construction and
Maintenance Industries —

道路分野

道路工事に関する
機械提供にとどまらず
あらゆる提案でバックアップ

大型重機から保安用品、照明機
器まで道路工事に関する機械を提
供するほか、さまざまな提案を行
う。例えば、道路舗装会社の入札
にNETIS*登録商品の技術提案を
行い、受注率向上に貢献。着工後
も、工事成績評定アップに寄与す
る商品をレンサルティングしてい
る。加えて高速道路の大規模更新、
大規模修繕工事などメンテナンス
分野にも力を入れている。

※国土交通省が運営する新技術情報
提供システム



— Railway Industry —

鉄道分野

駆動システムをはじめとする
独自開発の軌陸車輛は
安全性と操作性で高い評価

鉄道現場で利用される軌陸車
(軌道・陸上兼用)の開発とレンタ
ルを手がける。中でも、ダンプ、
平トラック、クレーン付きトラッ
クは、設計・製造から点検・整備
まで、アクティオで一貫して行う
体制を整えており、お客様の声に
応える開発に取り組んでいる。ま
た、社内に本格的な研修施設を備
え、社員教育やお客様への技術講
習を積極的に実施している。



東京DLセンター（東京都江東区）にあるトレ
ーニングセンター

海外にも広がるアクティオのレンサルティング

急速に進むビジネスのグローバ
ル化を予見し、早くから海外
での事業展開に積極的に取り組み、
実績をあげてきたアクティオ。2011
年のトルコ ボスポラス海峡横断鉄道
建設工事では、シールドトンネル工

事の流体輸送設備、沈埋函のバラ
スト設備の納入に加え、技術要員を派
遣し、国家的事業の成功に貢献した。
海外法人も、シンガポールおよび
マレーシアでのグループ会社設立を
皮切りに、2017年現在で11社を展開。

日系企業だけでなく現地企業へも積
極的に営業を行い、各国の社会や地
域に根ざした事業体制を確立してき
た。今後は東南アジアを中心とした
実績を基にさらなる事業展開を追求
していく。



— Dismantling Industry —

解体分野

新商品開発と
安全確保への取り組みで
高い優位性を堅持

建築物やインフラ、プラント設
備の解体に関する資機材の提案・
提供を行う。解体分野参入から2
年間で約40機種もの新商品開発
や海外新製品導入を行ってきた。
並行して解体作業の安全確保にも
取り組む。危険を伴う高所ビル解
体時の散水作業には、散水ロボや
遠隔散水装置を導入。各種解体作
業を安全に行う自動ロボ・遠隔装
置も積極的に採用。安全規制が強
化される中で評価を得ている。



— Forestry Industry —

林業分野

高性能林業機械の
レンサルティングで
林業の生産性向上に寄与

林業現場の作業の効率化による
労働軽減と現場の安全確保を実
現。木材の伐り出しに不可欠なグ
ラップル機では、全機種に比例制
御方式を採用して操作性を向上、
経験の少ない作業員でも熟練者並
みの作業が可能に。また、使用者や
地域により要求の異なる多様な機
種構成の造材機では、自社ノウハ
ウと建機メーカーとのマッチング
で最適な機械を提供している。



0.25㎡ハーベスタ高性能林業機
械による伐倒作業。



— Event Industry —

イベント分野

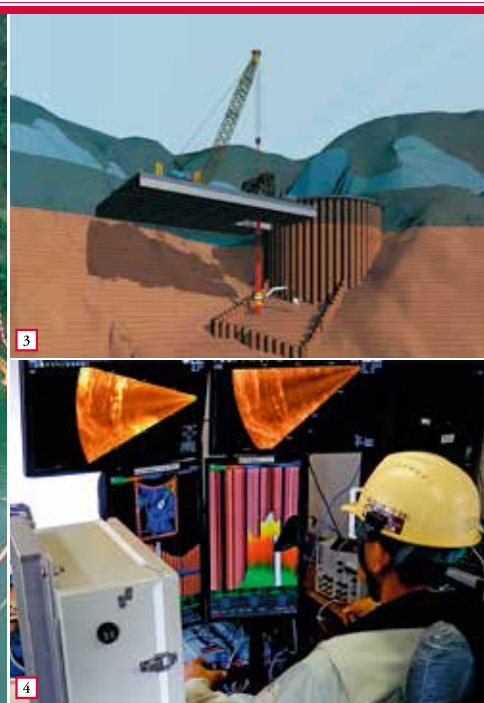
「何でも貸します」を
モットーに掲げて
イベントを幅広くサポート

ライブコンサートや花火大会、
国民体育大会(国体)などの会場設
営を中心としたサービスを提供。
とりわけ屋外催事に関する手腕に
は定評がある。国内最大規模の発
電機や投光機、レンタルカー、仮設
トイレなどの豊富なラインアップ
と全国約360カ所の営業拠点で、
フジロックフェスティバルなど各
地の大型イベントを力強くサポー
ト。今後は、企画設計やデザイン
などソフト面の強化を目指す。



水深40mのダム湖掘削工事に向けた水中作業機の開発 シャフト式遠隔操縦型水中施工機械「T-iROBO UW」

“Resulting” Report_01



2015年7月、京都府宇治市の天ヶ瀬ダムで、遠隔操縦の無人ロボットによる水中掘削工事が開始された。同ダムは1964年の建設。洪水調節や発電、水道用水などに利用されてきた。完成から50年。治水と水源利用の両面で機能強化が必要となり、ダム湖からのバイパストンネルを新設し、放流能力を高めることとなった。

この工事で初めて導入されたのが、シャフト式水中作業用ロボット「T-iROBO UW」だ。大成建設とアクティオが、かねてより水中工事用に開発を続けてきた遠隔操縦式の多機能施工機械だ。大成建設、アクティオ、極東建設の3社の共同開発で特許を取得。アクティオは、機械設備全体の計画と遠隔操縦式のマシンガイダンスの製作を担当した。2014年、佐野テクノパーク統括工場での陸上試験を経て完成し、この天ヶ瀬ダムが初の現場導入となった。

工期の短縮が可能に

T-iROBO UWが採用されたのは、バイパストンネルの前庭部掘削工事だ。施工は、まずダム湖に堆積した土砂を浚渫し、湖底の岩盤を掘削する。技術部 技術推進課 主査 太田八生は「従来工法では、人工の地盤を形成してから全周回転掘削機で掘り進むので、仮設構台のコストや時間がかかる。T-iROBO UWは、組み立て式のフロート台船を利用することで、仮設棧橋や構台を不要とした点も評価された」と語る。

無人化で作業環境が安全に

もう1つの効果は、無人化による安全作業の確保だ。これまでの水中掘削工事では、ダイバーが潜水し、要所要所で作業していた。深い湖底での作業は常に危険が伴う。だがT-iROBO UWなら、台船上のオペレーターがモニター画像を見ながら

遠隔操作で作業できる。技術部 副部長 石田 一は、「水深40mの湖底では、視界は約20cmしかない。このシステムなら、ソナーや超音波カメラで岩盤の形状をリアルタイムで可視化できる」と語る。

業界の注目が集まる

天ヶ瀬ダムの現場にはT-iROBO UW導入から約4カ月間、技術部 技術推進課 春原和宏が常駐した。春原は初導入にもかかわらずトラブルなく進めてこられた理由を、「開発段階から培ってきた協力会社同士のチームワークを背景にした、現場の細かな気づかい」と明かす。

革新的な技術が評価されたT-iROBO UWは、土木学会技術開発賞、日本建設機械施工大賞、ダム工学会技術開発賞、エンジニアリング協会奨励特別賞の4つを受賞。水中施工を手がける建設・土木関係者から、注目が集まっている。

T-iROBO UWの特長

1. 大深水をダイバーレスで施工可能
2. 水中オーガーによる急傾斜地盤での安定支持
3. 各種アタッチメントによる多機能作業
4. 情報化施工*(マシンガイダンス)による出来形精度向上
5. 超音波カメラにより視界の悪い水底が施工可能
6. マルチファンビーム搭載による事前測量

※情報化施工とは、ICT(情報通信技術)を活用し、施工の各工程から得られる情報で、工程全体の高効率・高精度化を実現するもの。

1. 曳航時の現場全景。(提供：大成建設株式会社) 2. アクティオ佐野テクノパーク統括工場4カ月にわたり陸上試験が行われた。3. 前庭部の掘削イメージ (提供：大成建設株式会社)。4. オペレーターは遠隔操作室でマシンガイダンスと超音波カメラ映像を使用して操作を行う。5. シャフト先端に取り付けられる水中オーガー。シャフトを地盤に固定し、水中作業機はそのシャフトを昇降する。6. 各種アタッチメント。水中作業機に取り付けて、多工種の施工ができる。

顧客の声

熱意あふれる提案にアクティオの団結力を感じた

大成建設株式会社 天ヶ瀬ダム放流設備建設工事作業所
工事課長 谷地宣之 氏

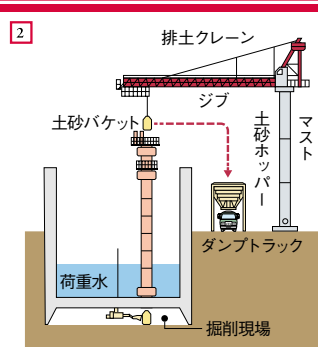
アクティオからは、T-iROBO UWの開発段階から熱意あふれる提案を受けた。自社の持つ多彩な人材や技術を柔軟に組み合わせ、顧客の要望を実現しようという団結力を非常に強く感じている。今後はダムのほかにも、さまざまな水中施工に対してT-iROBO UWを活用していきたい。

高精度の施工と無事故で予定の工期を守れた

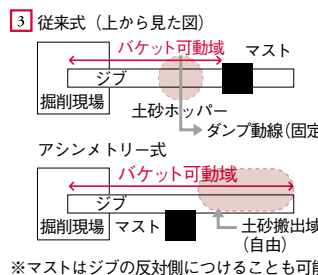
大成建設株式会社 天ヶ瀬ダム放流設備建設工事作業所
矢部和史 氏

天ヶ瀬ダムは入社3年目の私にとって初めての現場体験とあって、苦労の連続。その中で、T-iROBO UWで掘削作業におけるトラブルが未然に防げ、工期を守れたことは大きな成果だった。この先もアクティオにはいろいろな専門企業との仲立ちとなって、私たちの要望に優れた回答をもらえることを期待する。

省スペース&柔軟な現場レイアウトを可能にした アシンメトリー式排土クレーン AS-2920



1. ケーソン工、作業現場の風景。
2. ニューマチックケーソン工法における排土クレーンの役割。ケーソンを沈設するために掘削した土砂を地上のダンプへ運び出す。3. 4. アシンメトリー式のメリット。マストがジブを遮らないため、バケットの可動域を広く取ることができ、ダンプによる土砂搬出を効果的に行える。さらに、ジブはマストの左右に取りつけることができるため、レイアウトの自由度が高い。



※マストはジブの反対側につけることも可能



“Resulting” Report_02

アシンメトリー式排土クレーン AS-2920の特長

1. コンパクトな設置スペース
2. 狭い敷地でも自由なレイアウトや車輛動線の確保が可能
3. 住宅地などでも活用できる低騒音型

現在建設中の東京外かく環状道路（外環道）中央ジャンクションは、外環道と中央自動車道を結ぶ交通の要。これを支えるケーソン設置工事に、アクティオのアシンメトリー式排土クレーン「AS-2920」が導入されている。

省スペースで静かなクレーン

「元請の大林組からアシンメトリー式の発注を受けたが、メーカー各社では作っておらず、自社開発に踏み切った。開発にあたっては排土クレーンの実績が豊富な大本組の協力を得て完成、特許を取得した」と、クレーン事業部 技術部 部長 松原譲司は振り返る。

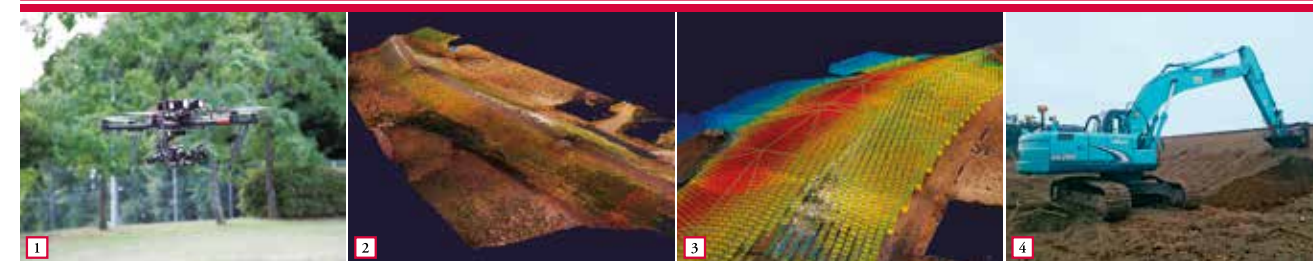
今回の工事では、地中を深く掘り「ケーソン」と呼ばれる箱状の基礎を沈設する。排土クレーンはその掘削工事で出た土砂を地上に取り出す作業に使われる。だが中央ジャンクションの建設現場は閑静な住宅街に囲まれているため、作業スペースが限られる上に、騒音対策が不可欠。クレーン事業部 副事業部長 堀内照夫は、「アシンメトリー式は従来の排土設備に比べて小さなスペースに設置可能で、現場の作業状況や要望に合わせて自由にレイアウトや動線を変更できる。巻き上げ機も、住宅地域での使用に耐える静音型を採用した」と、現場の要望に応える性能を実現でき

た成果に胸を張る。

現場導入後の対応に評価

現場でAS-2920を活用して工事を進めてきた、大林組 工事長 八木純樹氏は、「導入後も、リミッター（安全装置）の追加のほか、杭の形状変更などにも応じていただいた」と、製品に加えて顧客対応の面でも評価を与える。また同工事長（機電担当）中嶋徹氏は、「今回は導入から日が浅く、電気系のトラブルもあったが迅速に対応してもらっている。機械的なスペックは非常に高いので、プログラムを改良して作業の一部を自動化できれば、次の現場に生きると思う」と期待を語った。

ICTの活用で工事の品質や作業効率を大幅に向上 i-Construction 機器&システム



1. 測量用UAV（ドローンなど）。2. 得られた測量データから現地の3次元データを作成する。3. 設計図書から作成する3次元設計データと重ね合わせることで、切り盛りが見える化され、施工量を算出することができる。4. GNSS3Dマシンガイダンスを搭載したバックホー。衛星からのGNSS受信機やチルト（角度）センサーなどを取り付け、オペレーターの操作をサポートする。

【AKTIOが提供するサービス】



i-Construction

i-Construction機器 & システムの特長

1. 短時間で高密度な3次元測量が可能に
2. ICT 建設機械の自動制御で、高品質で標準化された完成度を実現
3. 3次元データによる出来形管理の省力化

“Resulting” Report_03

国土交通省は2016年度から、「i-Construction（アイ・コンストラクション）」を開始した。これは労働力人口減少への対応と、建設現場の生産性向上に向けた試みである。土木分野を対象として、測量から設計、施工、そして完成検査までの工程をICTの導入で効率的に進め、スピーディーで高品質な施工を実現することを目標としている。

アクティオではi-Constructionの実現に向け、ICT技術活用について研究を進めている。その具体的な工程は、①ドローン等による3次元起工測量、②3次元測量データと3次元設計データによる計画土量の算出、③ICT建設機械による施工、④完成

検査の省力化の4つのプロセスに分けられる。

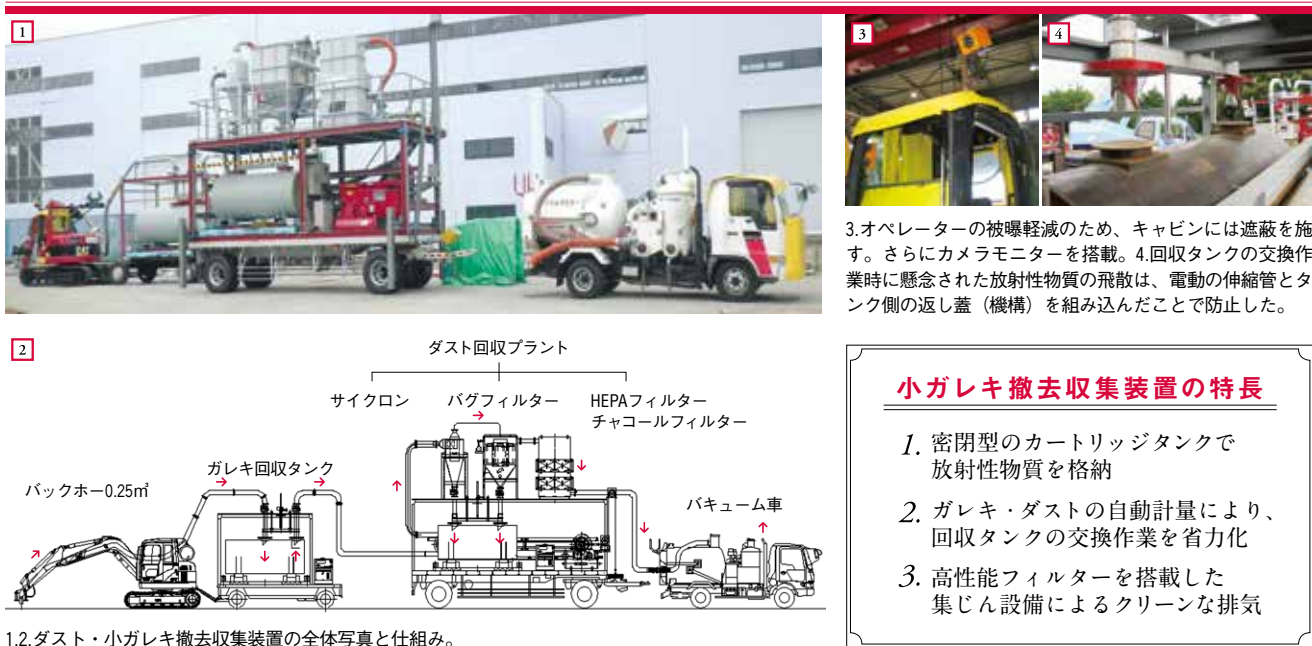
3次元測量で目指す作業性向上

3次元測量では、高解像度カメラを搭載したUAV（ドローンなど）による空中写真測量、人工衛星を利用するGNSS（Global Navigation Satellite System）測量、走行する自動車から行うMMS（モバイルマッピングシステム）測量、3次元レーザースキャナーによる測量などをラインアップ。現場の状況に適した測量方法を選ぶことができる。これにより、測量時間の大幅な短縮や、作業員では難しかった高所や危険地域での測量が可能になった。

経験不足をICTで補助

「ICT建設機械による施工」は工事現場で導入済みだ。茨城県内の災害復旧工事では、GNSS3Dバックホーマシンガイダンスが採用された。これは、バックホーがGPSで受信した位置情報をもとに、爪先の切土・盛土までの距離や位置を割り出し、オペレーターの作業をガイドする仕組みだ。法面整形など、従来はオペレーターの高度な技術が必要だった作業も、経験量にかかわらず一定の完成度で仕上げるができる。熟練オペレーター不足の解消につながると、現場から高い評価を得ている。

放射性物質で汚染された小ガレキや砂を安全に撤去 ダスト・小ガレキ撤去装置



小ガレキ撤去収集装置の特長

1. 密閉型のカートリッジタンクで放射性物質を格納
2. ガレキ・ダストの自動計量により、回収タンクの交換作業を省力化
3. 高性能フィルターを搭載した集じん設備によるクリーンな排気

“Resulting” Report_04

2011年、東日本大震災の影響で発生した福島第一原子力発電所の水素爆発事故。原子炉建屋が吹き飛ばされ、高濃度放射性物質が付着したコンクリートガレキが飛散した。大きなガレキは遠隔操作の重機で回収できるが、こぶし大以下の小ガレキや砂、粉じんは難しい。「爆発事故の2カ月後、得意先のゼネコンより連絡が入った。放射性物質に対応した回収装置は前例がなかったが、とにかくやってみると答えた」と技術部 技術推進課 課長 北原貴明は明かす。

震災直後の困難期での開発

物流が停滞する中で行われた資材調達は困難を極めた。1カ月という

納期に間に合わせるため、保有するレンタル機械で計画を行い、佐野テクノパーク統括工場へ向かった。大風量バキューム車はメーカーから中古で調達し、集じん機と計量架台の製作を急いだ。技術部や各拠点からエンジニアが集結し、最大時20人のプロジェクトチームが寸暇を惜しんで開発と製作を進めた。「通常ならとても無理な体制と納期だが、『福島のために』と全員が精いっぱい協力してくれた」（北原）

過酷な現場への配慮

装置には現地ですぐ稼働させるために、さまざまな工夫が凝らされた。可能な限り工場でユニット化

し、自走搬入できるようにすることで、現場の組み立て作業が軽減される。また、装置にさほど精通していない作業員でも、一目で連結部の見分けができるよう、ジョイント部を色分けしている。

この装置を使った吸引撤去作業により、現場の地上1mの放射線量は、撤去前と比較し最大53%減少し、毎時0.62ミリシーベルトまで低下した。「厳しいプロジェクトだったが、新たな経験に加え、通常使用しない機器や放射線に関する知識を得られた。何より、協力してくれた各部のエンジニアと関係した専門業者の方々に感謝している」と北原は語る。

騒音などの影響を抑えて効率よく街路樹を伐根 街路樹用根切断機「根こそぎ切るソー」



根こそぎ切るソーの特長

1. 別工程による街路樹の根切り(ねきり)作業が不要なため、作業員減と、施工時間短縮化が可能
2. 周囲を掘り起こす必要がないため、周辺への影響が少ない
3. 低騒音で、切断木片の飛散が少ない
4. 超鋼刃により、土中の切断作業が可能

1.2.ホールソーは油圧駆動で回転。約80cmの深さまで掘削し、横根を切断する。3.切断後は通常バケットを装着したバックホーで切り株を除去。4.工事の風景。

“Resulting” Report_05

わが国の街路樹の多くは昭和40年代に植樹された。約半世紀を経て、老化で枯れる樹木が急増。だがその伐根は、チェーンソーを使った手作業が多く、造園業者は敬遠していた。また街路樹は狭い場所に植えられ、根も横に向かって張るため、伐根の際に周囲の縁石、舗装などを壊す例も多い。「機械で効率よく抜く方法はないかと、造園業者からアクティオのグループ企業であるサイニチに相談が来たのが、『根こそぎ切るソー』開発のきっかけだった」と技術部 副部長 小林宏は語る。

困りごとに応える技術屋魂

当初、サイニチは各メーカーに打

診したが、採算が合わないと言われ続けた。最後にたどり着いたのが、アクティオの本社技術部だった。開発には、さまざまな要求をクリアする必要があった。街路樹の伐根は街中での作業なので、騒音や木くずの飛散に配慮しなくてはならない。この答えとして、バックホーに付けた円筒形のホールソーを切り株にかぶせて回転させる方法を採用。横に伸びた根を地中で断ち切って根株だけを除去できるので、掘削面積も最小限で済み、木くずや大きな音も出ない。また、土中には碎石等も混ざっているため、これらを除去しながら作業できる刃を協力企業と開発。こうした工夫により、作業効率は大幅

アップ。従来工法では1日3本しか抜けなかったものが10本抜くことも可能になった。

制度面からもバックアップ

ニッチな需要だと予想された本機だが、2013年に発表されるとマスコミで取り上げられ、注目が集まった。また、新しい工法に対応する、工事見積もりの算出基準となる歩掛[※]を新たに提案するなど、自治体に採用されるための制度面からもバックアップ。こうした積み重ねが評価され、公共工事への採用が増えていく。小林は「改良を重ね、さらなる機能向上で、各所で活用してもらいたい」と期待を語る。

※土木建築工事などで、作業の手間や日数を数値化したもの

小沼理論

創造のセオリー

「計算」と「情熱」で、変動する時代を乗り越える
コア・コンピタンス創出の極意

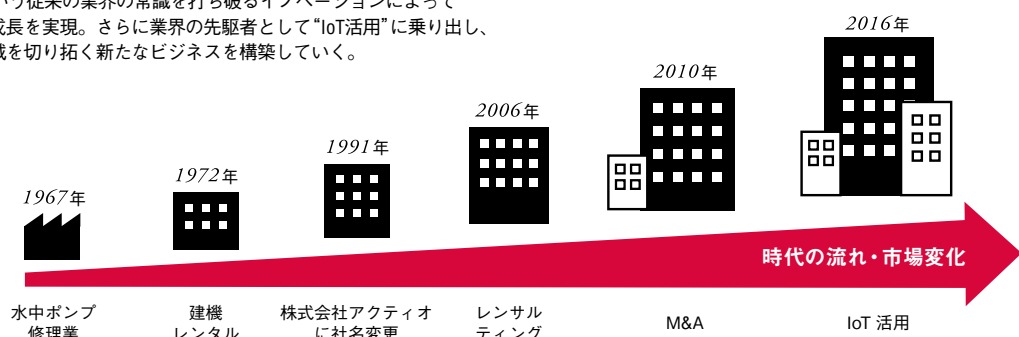
Managerial Theory

経営者とは？ 会社においてどういう存在であるべきか。
不可欠な能力や必要な考え方、社会との関わりについて考える。

column 01 :

企業を成長させる経営者の資質〈新たな価値と市場の創造〉

アクティオはターニング・ポイントを迎えるたびに“建機レンタル”“レンサルティング”“M&A”という従来の業界の常識を打ち破るイノベーションによって飛躍的な成長を実現。さらに業界の先駆者として“IoT活用”に乗り出し、未知の領域を切り拓く新たなビジネスを構築していく。



1964年創業。資本金3万円とたった3人の従業員からのスタートだった。そこから50余年にわたって業績を伸長させ続け、設立初年度わずか2400万円だった売り上げは50年を経た2017年現在、アクティオグループ全体で約3000億円に達しようとしている。この飛躍的な成長を成し遂げたカギが、ターニング・ポイントごとに実現してきた「新たな価値と市場の創造」にある。機械の修理業者から日本に存在しなかった“建機レンタル”とい

う業態を開拓し、その高効率なビジネスモデルと確かな技術力によって市場を確立。やがて、付加価値の高いコンサルティングを組み合わせた“レンサルティング”という新しい概念を打ち出して一気に業績を伸ばしていく。建機レンタルで圧倒的なシェアを獲得した後も“M&A”によって商材とネットワークを拡大。そして、“IoT活用”によってアクティオは未来に向け、さらなる進化を遂げようとしている。



profile

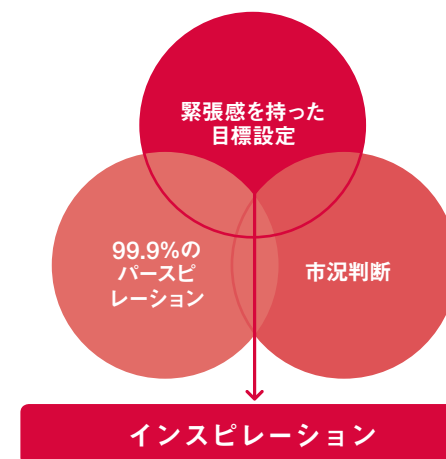
小沼光雄 代表取締役社長

大学卒業後、大手建設会社に入社。技術者として活躍したのち、独立。1台の水中ポンプを顧客に貸し出したことがきっかけとなり、レンタルが秘めるビジネスの可能性に気づき、建設機械レンタルを開始。

column 02 :

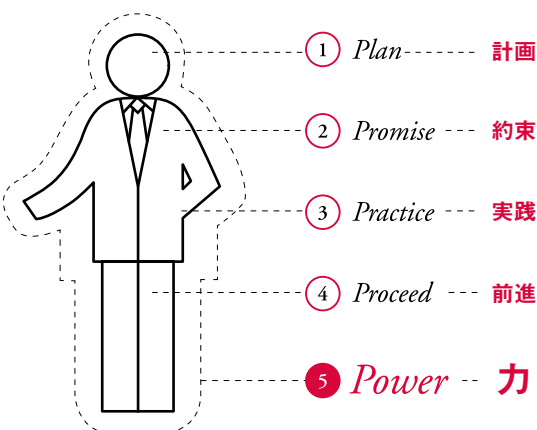
決断力とインスピレーションの源泉

経営者の最も大きな役割＝決断。さまざまな局面で下した重大な決断が、アクティオにイノベーションをもたらし、進化へとつながった。その決断力とインスピレーションを生み出すものが、「緊張感を持った目標設定」「99.9%のパースピレーション(perspiration)」「市況判断」だ。この3つを常に意識しながら、愚直なまでにひたすら考え続けることだけが、企業の将来を左右する革新的な意思決定につながる。



column 03 :

経営者を形成する〈5P〉の要素

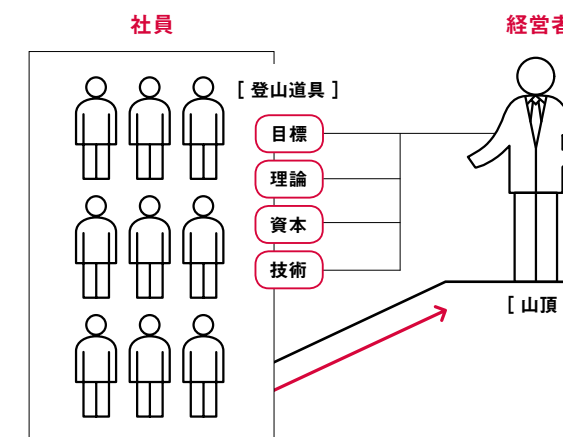


経営者はどんな存在であるべきか。それは「自分でシナリオを書いて、演技をして、同時に観客でもある存在」である。創業当初から自分で経営を考え、自分で営業をして、自分で修理作業を行い、自分でビジネスを大きくしてきた創業者ならではの言葉だ。これをフレームワーク化したのが「5P」。計画立案から従業員、顧客、ステークホルダーに成果を約束し、自ら実践して仕事を前進させる。その繰り返しが経営者の“力”となる。

column 04 :

ビジョン実現の道しるべ

経営者は常に組織の先頭を歩き、現状に満足せずさらなる高みを目指す。登山に例えれば、「自分がいる高さから見える新たな世界を社員たちに伝え、登頂のための“登山道具”を用意すること」が経営者の仕事だ。計画通りに登頂できれば、組織に対する外部からの信頼は強まり、組織も拡大する。さらに高い山を目指せる。これは同時に経営者自身の進化と成長をもたらす。この「正の循環」により、登るべき山はどこまでも高くなっていく。



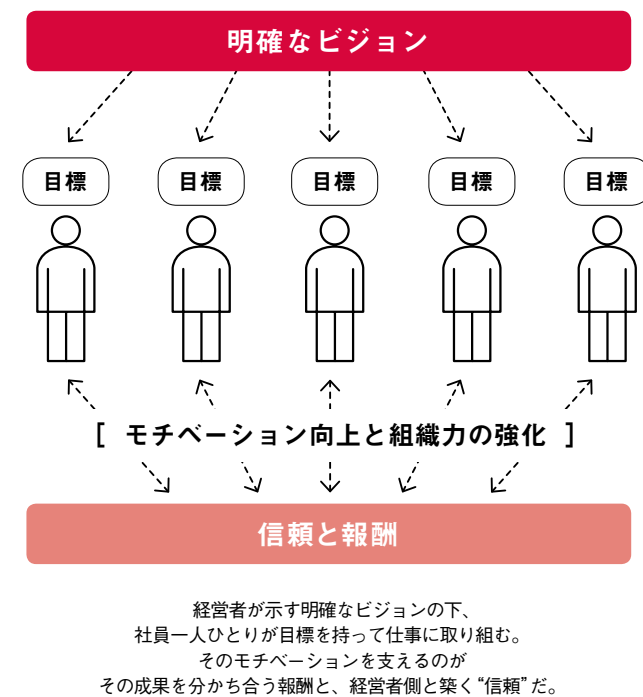
Management

事業戦略、組織づくり、財務、育成…。
マネジメントがカバーすべき領域は多岐にわたる。
複層的に絡み合う要素を解きほぐす。

column 01 :

不況に打ち勝つ組織構築

創業当初から共に働く社員のことを「家族同然に思う」。その思いは7000人を超えるグループ社員を有する現在でも変わらない。長年にわたって行っていたテレビCMは、広告宣伝よりも「忙しく働く社員の家族が見て安心してもらう」ことが目的だった。不況においても安易なリストラを是とすることなく、新たな仕事を開拓して乗り切る。業績が伸びなくても社員に責任がないと判断すれば、ボーナスカットは行わない。その原資を調達するのは「経営者の責任」である。業績が伸びれば経営者自ら「もっと出せるはずだ」と主張してボーナスを増額させる。全社員が参加する社員旅行では、数億円単位を投資。経営者のこうした「信じて与える」姿勢が、“運命共同体”として強固な組織を構築する。そこでは企業の成長と自分の成長を重ね合わせることができ、社員の一人ひとりが自らの目標に向かって主体的に仕事に取り組み、ビジョンを実現していく。

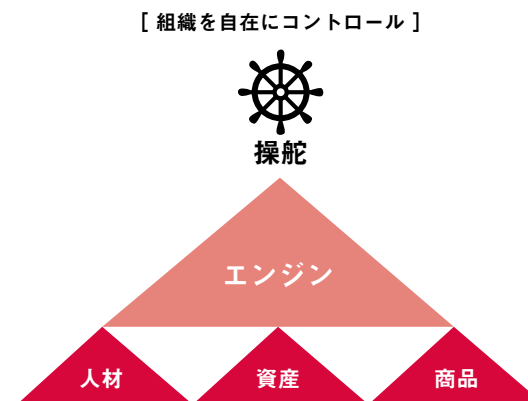


column 02 :

危機的状況をチャンスに変える〈エンジン〉

オイルショック、リーマンショック等の経済・金融危機や阪神・淡路大震災、東日本大震災等の自然災害——あまたの危機的状況を乗り越え、そのたびに成長を遂げてきたアクティオ。操舵を行う経営者をサポートするエンジンが「人材」「資産」「商品」だ。やみくもに

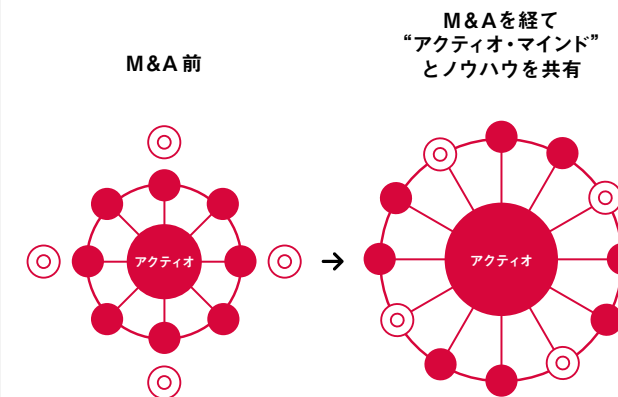
業績拡大だけを指すのではなく、この3つのバランスを常に意識し積み重ねていく。このマネジメントにより、経営者は組織を自在にコントロールできる。突発的な危機的状況に巻き込まれず、先手を打ってチャンスにするための最適解を導き出せるようになる。



column 03:

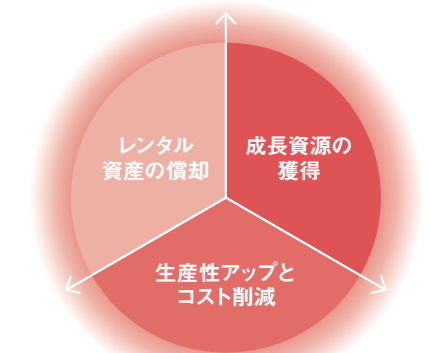
領域拡大のネットワークを形成するM&A

アクティオはM&Aによって事業規模・業績を伸ばしてきた。特筆すべきは赤字経営だった企業がアクティオグループに入ると、黒字化を実現している点だ。それは50年かかって築き上げてきた“アクティオ・マインド”と、ノウハウを共有することによって成し遂げられる。それぞれの得意分野や実績を生かし、お互いの理解と努力で化学反応が起こっていく——。そんなM&Aによって新たな技術力と商品を手にし、アクティオネットワークは事業領域を拡大し続けている。



column 04:

未来へ広がっていく財務戦略



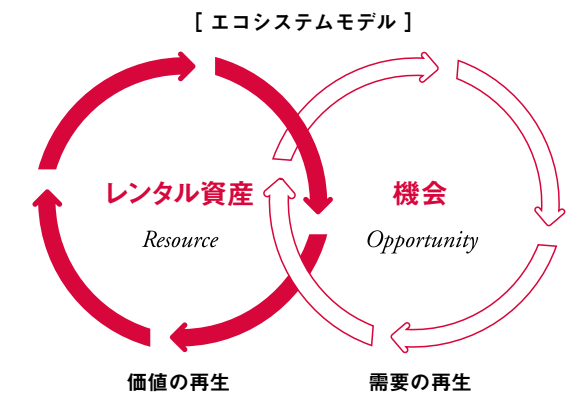
企業価値の増大

アクティオはこれまで非上場を貫いてきた。それは上場するまでもなく安定した信頼と資産を築き上げてきたからだ。さらに未来に向け、新たな価値・市場創造により成長資源を獲得し、三重いなベテクノパーク統括工場や東京DLセンターといった拠点構築により生産性アップとコスト削減の効率化を実現。そしてグループ全体では、約6000億円規模になるレンタル資産の償却が進むことで、アクティオの企業価値はさらに増大していく。アクティオが株式上場を果たすのは、単なる資金調達を超えた“意味”が見いだされたときになる。

column 05:

経営を恒久化するエコシステムモデル

機械の価値は何もしなければ下がる一方である。しかし、あらゆる機械を技術力とメンテナンスで再生すれば、商品価値を70～80%で維持できる。また、国内需要を経た後も、例えば海外で機械を活用し、需要を再び創出する。このようなエコシステム(生態系)を前提にしたビジネスモデルなら、いわば“慣性の力”によって好循環が生まれ、事業継続性と経営の恒久化実現が期待できる。



Marketing

世の中を読み、事業を開発する。情報を整理し
競合戦略も立てる。マーケティングの成功には、ことさら
センスが必要に見える。果たしてそうか。

column 01 :
業績を倍増させる方程式

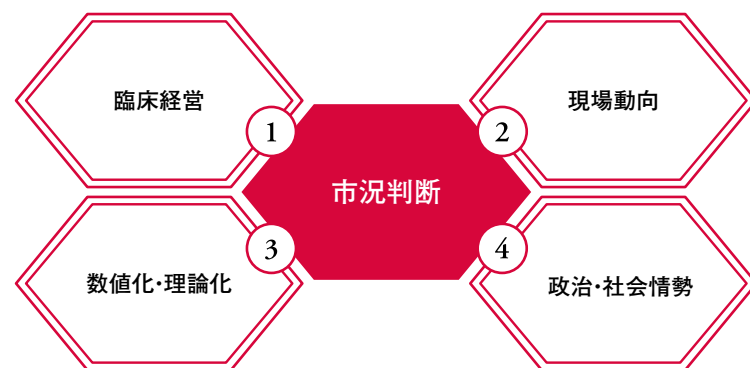
商品単価 (X) × 販売量・稼働数 (Y) × 市況 (Z)

創業から50余年にわたって成長を続け、3000億円企業
をつくり上げた業績倍増の方程式は、「市況(Z)」という
変数を組み込んだところがポイントだ。これまでの経営
実績を振り返り、XとYに実際の当時の数値を代入。そ
こで得られた数値と現実の数値の違いが、「市況(Z)」の
影響になる。こうした過去の実績と経験から今度は未来
の「市況(Z)」を仮定することにより、目標業績に到達す

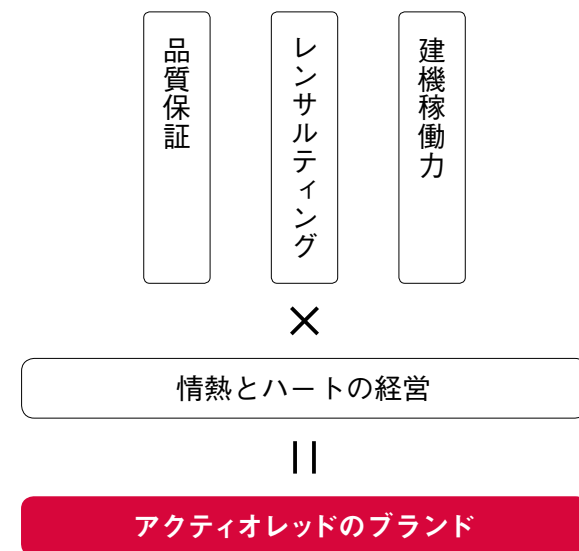
るための「商品単価(X)」と「販売量・稼働数(Y)」の数値
が導き出される。2013年の排ガス規制直前の約100億円
規模の追加機械購入、2016年の東京DLセンター竣工と
いった強気の投資は、この方程式から導き出された必然
的で確信のある経営判断だった。これからは、東京オリ
ンピック開催、グローバル化、IoT時代到来といった変数
「Z」をセットしてから「X」と「Y」を当てはめていく。

column 02 :
市況を読み取るための4つのポイント

「商品単価(X)」×「販売量・稼働数(Y)」×「市
況(Z)」という方程式で最も重要なのが「市況
(Z)」を読み取ることだ。そのために必要な
第1のポイントが「臨床経営」から得られた
経験値」だ。臨床経営とは経営において直面
してきた数々の事態への臨機応変な対応を意
味する。第2が「現場動向」。常に“現場”を見
ていると、その動向が正確につかめる。この
2つの要素に第3の「数値化・理論化」、第4の
「政治・社会情勢」を掛け合わせることで、「市
況(Z)」を分析する。

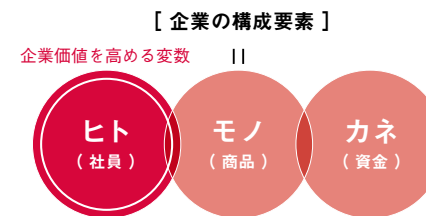


column 03:
情熱とハートの経営が生む〈ブランディング〉



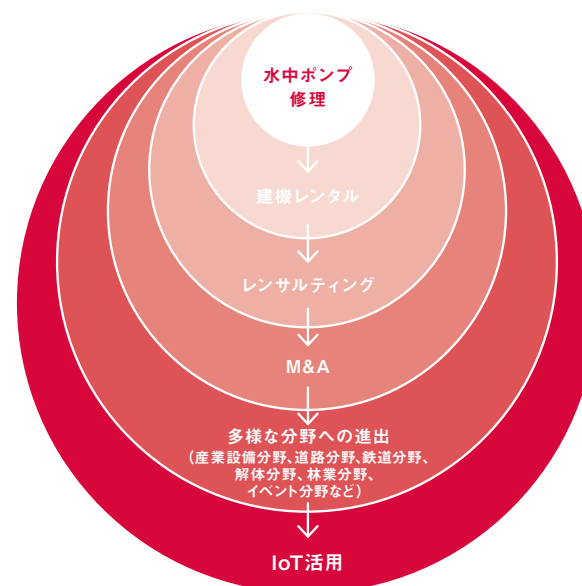
創業から常に経営の核となってきた、確かな技術力によ
る品質保証。そして“レンタルティンク”による顧客目
線に立ったビフォー&アフターサービスの徹底。豊富な
経験値と保有機械による圧倒的な建機稼働力で業界トッ
プシェアを獲得してきた。そして「経営の本質はヒュー
マニズムにある」と、時に義で動く“情熱とハートの経
営”がアクティオの確固たる地位と信頼を築き上げた。
今日この日も現場で稼働する真っ赤に塗られたアクティ
オの建機一台一台が、その唯一無二のブランドを構築し
ている。

企業を形成する「ヒト」「モノ」「カネ」。重要なのは「ヒト」だ。教育や実
技指導で社員の力を高め、「人財」となす。これこそが企業価値を高める
変数となる。



column 04:
未来に向けた
コア・コンピタンスの創出

「10年後、20年後のアクティオは今とまったく違う仕事
をしているだろう」と予言する。これまでの建機レンタ
ル、レンタルティンク、M&A、そしてIoT活用と、さ
まざまな領域で新しいビジネスをつくることでアクティ
オは事業を拡大し、成長を遂げてきた。「クオリティー
を担保された数字の拡大は美学」である。アクティオの
成長に伴い業績は加速度的に大きくなり、推計約1兆
3500億円の建機レンタル市場におけるアクティオの
シェアはより高まるだろう。そのピークは“5000億円企
業”。その骨組みとなるコア・コンピタンスを、事業承
継までに確立する。挑戦は続く。「それもまた“1兆円企
業”に至るまでの通過点の1つにすぎない」



AKTIO | 2017-2027 |

創造と革新の 10年先へ

建機レンタル分野を開拓してきたアクティオ。
50周年を機に、さらなる未来を見据えている。

●…… AKTIO (事業展開) □…… AKTIO (研究開発)

AKTIO (事業展開)

50周年こそがアクティオの新たなスタート

● 夜間でも即時対応可能な
物流センターの運用開始

● トンネル工事向け
レンタル事業に本格参入

● パワードスーツが市場に
出回り、需要が拡大

● 作業服の機能性・ファッション性を高めた
アパレルブランドを設立し、海外展開

● 自動走行トラクターなどの
農業機械レンタルを開始

● 自律型・遠隔制御型重機の運用開始

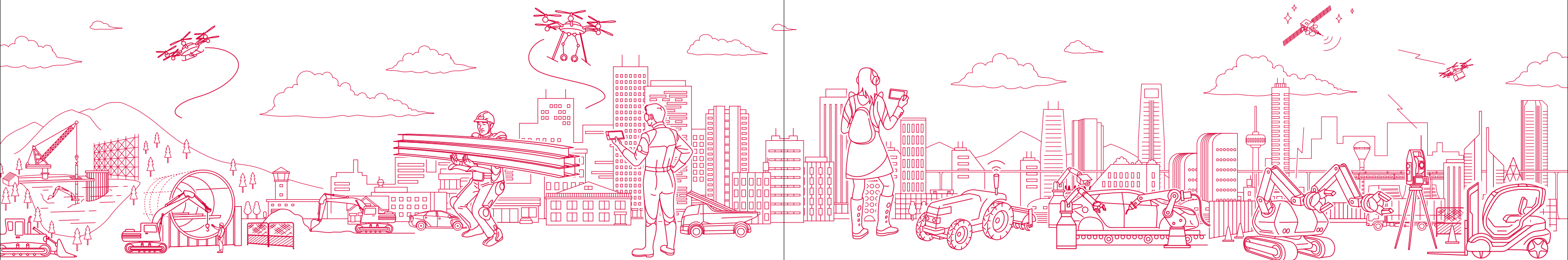
● IoTを活用した出庫システムの実用化

● ビッグデータ事業を開始

● 顧客との自動対応を行うAIロボットが
全営業所に配置される

2017 >>> >>> >>> >>> 2020 >>> >>> 2021

>>> >>> 2022 >>> >>> >>> >>> >>> >>> 2027



AKTIO (研究開発)

さまざまな領域で新技術を研究開発

□ AIを活用した、新たなレンタルシステムの
研究開発を開始

□ ドローンによる現場管理システムを導入。電波が届かない場所
においてもドローンを飛ばすことで機械の管理が可能に

□ ロボットアーム付き等の
ドローン機械を開発

□ BIM、CIM原則化工事への
3Dモデリング(建機)提供サービスを開始

□ 機材整備工程での
ロボットによる自動化を推進

□ 遠隔操縦式水中作業機による
ダム湖堆砂処理の実証試験を開始

□ 自律型・遠隔制御型重機運用のための測量機械、
センサー、システムの開発

□ VR、ARを用いた研修施設の開発

□ AIを活用した受注電話の
自動対応が可能に

□ レンタル機械の管理・運用を
衛星から行うことが可能に

□ センサーによる安全管理システムが
開発、導入される

□ レンタル機械にセンサーが搭載され、
位置情報による稼働管理が可能に

□ MG・MC建機のラインアップが
さらに充実し、導入を強化

□ 原発廃炉に向けた関連商品を開発

未来予測年表 | 2028-2067 |

powered by
日経BP未来研究所

社内外から得た膨大な知見とデータから未来像を描き出す、未来予測の専門機関。
産業、社会、ライフスタイルの長期的な「変化のシナリオ」や「未来の社会像」を予測します。

2028 >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>>

社会・経済

*Society &
Economy*

- ▷ 日本の人口、1億1747万人に
- ▷ 日本の潜在GDP成長率がマイナスに
- ▷ インドの人口が世界一に。フィリピンの人口が日本を抜く
- ▷ エネルギー貯蔵が成長分野に
- ▷ アフリカが通貨を統一
- ▷ 1日1.25ドル未満で生活する「極度の貧困」撲滅

環境・技術

*Environment &
Technology*

- ▷ ガソリン燃料の10%がバイオ燃料へ
- ▷ 北極点の氷が消失
- ▷ 安全な情報化社会を世界規模で実現可能にする量子暗号が実用化
- ▷ レベル4の完全自動走行が市場展開される
- ▷ NASA、月に有人基地

建機・レンタル

*Construction
Equipment &
Rental*

- ▷ ロボットレンタル事業が成長
- ▷ エネルギー貯蔵が成長分野になり、貯蔵設備建設が拡大
- ▷ 全身プロテクトアーマーのレンタル開始
- ▷ 機械自身が自動的に整備・メンテナンスを行う

>>>> >>>> >>>> 2035 >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> 2040 >>>>

- ▷ 北海道新幹線が全線開業（新函館北斗～札幌間）
- ▷ ドローンビジネスが100兆円市場に
- ▷ 日本で75歳まで働く環境が整備される
- ▷ 全国でほぼ半数の896市区町村が将来消滅の危機に直面
- ▷ 世界経済成長がピークアウト
- ▷ 日本の年金が枯渇

- ▷ 自身のAIを1人1台保有するようになる
- ▷ 原油が燃料の主役から転落する
- ▷ アフリカの気温が58℃に
- ▷ 高温ガス炉が完成する
- ▷ 人工脳に人の意識をコピーできるようになる
- ▷ AIが保険の自動診断を行うようになる
- ▷ 脳間通信で意思疎通が可能に

- ▷ 建設業向けの多様な無人施工ロボットの開発
- ▷ AI搭載型無人バックホーを開発
- ▷ 建機レンタル事業とビッグデータソリューションを併せた事業が確立
- ▷ インフラ整備用無人点検ロボットを開発。レンタルへ

Future prediction Topics

• Topic 1 •

2029

**自律型ロボット建設機械登場
AI搭載型も**

プログラミングで動く自律型ロボット建設機械により、人は建設現場に行かず、遠隔からの監視が業務の中心になる。人間と同等のAIを搭載する建設機械も登場し、その場の状況判断を建設機械が自動的に自身で行い、作業するようになる。

• Topic 2 •

2030

**海中・地中が新しい居住地に
建設機械のニーズが高まる**

温暖化の進行が原因で、海中・地中への都市計画が進む。海中・地中の都市開発技術が進化し、自律型の重作業ロボットも実用化される。陸上で行っていたアクアポニックスが海上で行われるようになる。養殖と農業を海上で行うための建設も増加。

• Topic 3 •

2032

**スマートシティが
1000兆円市場に成長**

スマートハウスの建設拡大とともに、街全体を一体化し結びつけるインフラの整備、スマートグリッドの構築が進む。さらに、IoTとAIを取り込んだ公共施設・交通機関を含めた、街のインテリジェント化に向けたスマートシティの建設が拡大する。

• Topic 4 •

2035

**機器自身が保守点検を行う
重機管理システムが進化**

AIの活用で、重機管理システムが建設機械の各可動部、エンジンなどあらゆる箇所の動作・劣化状況データを収集し、管理や自己分析を行う。自己修理可能な箇所については、機器自身で保守メンテナンスを行うシステムへと進化する。

• Topic 5 •

2037

**再生可能エネルギーによる
発電量シェア34%に**

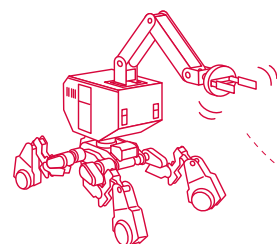
太陽光発電、風力発電などの再生可能エネルギー供給が、世界全体で3～4倍に拡大（2017年比）。各国で、こうしたエネルギーに加え、海洋エネルギー発電の導入が進む。再生可能エネルギーの発電量シェアが、世界全体で34%まで拡大する。

• Topic 6 •

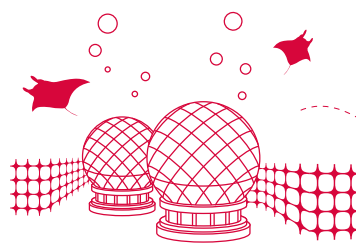
2040

**需要が高まる月面基地・
宇宙ステーション建設**

宇宙旅行が一般の人にも普及し、月面ホテルや月面住宅など、宇宙での居住空間の建設技術開発が進む。それとともに、月面基地・宇宙ステーション建設に用いる、宇宙空間での作業可能な建設機械の開発に注目が集まる。



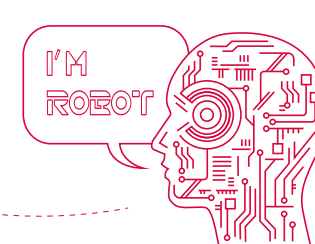
Construction Machine



Underwater City



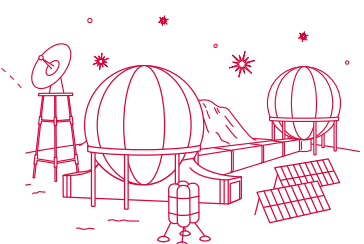
Smart City



AI Robot



Drone Business



Construction of Lunar Bases

>>>> 2041 >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>>

社会・経済

Society &
Economy

- ▷ 世界経済でインドが米国を抜く
- ▷ 日本の生産年齢人口が50%に⇒3人に1人が高齢者
- ▷ 中東の高齢化が始まる
- ▷ 団塊ジュニアが定年退職、高齢者人口ピーク
- ▷ リニア中央新幹線(名古屋～大阪間)が開業

環境・技術

Environment &
Technology

- ▷ AIが人を超える(シンギュラリティ)
- ▷ 世界の被害が110兆円
- ▷ 100万円で宇宙旅行
- ▷ トリウム型原子炉が実現
- ▷ 肉の代わりに昆虫食が注目され需要が高まる
- ▷ 一般乗用車のうち75%がEVに
- ▷ 平均寿命100歳に

建機・レンタル

Construction
Equipment &
Rental

- ▷ 合体変形型建設機械が開発
- ▷ 超高齢社会対応万能型人型ロボット開発。レンタル開始
- ▷ 宇宙服のレンタル事業が始まる
- ▷ レンタル向け高効率太陽光発電装置が開発される
- ▷ 完全自動ロボ工場が運用開始

Future prediction Topics

• Topic 7

2041

街が自律的に管理・運営
スマートシティの最適化が進む

IoTと自律的に常時動き回るロボット自動車
が、街のあらゆる情報を収集。街自身が
収集したビッグデータをAIが解析。街のイン
フラや施設の監視・管理・運営を行うよ
うになる。スマートシティは最適化に向け、
さらに進化・発展を遂げる。

• Topic 8

2046

無人で管理・生産・配送
インテリジェントファクトリー

インダストリー4.0発表から35年が経過し、
完全無人のインテリジェントファクトリー
が登場する。IoT、AIにより、消費量など
から受発注を自動判断。工場が需要を予測
し、生産・配送・管理のサプライチェーン
マネジメントを自律的に行うようになる。

• Topic 9

2050

温室効果ガス排出量を
2008年比で80%削減

石油、シェールガスといった化石燃料が枯
渇。再生可能エネルギーと原子力エネルギ
ーなどCO₂排出量が低いエネルギー源の比
率が向上する。地域をまたいだ超超高電圧
(UHV)線の整備により、温室効果ガスの排
出が大きく削減される。

• Topic 10

2052

建造物用の
大型3Dプリンターが開発

3Dプリンターであらゆるものを作る時
代に。3D/CADとAIを活用し、自動的に建造
物を作る大型3Dプリンターが登場。プレ
ハブ住宅のような建造物が簡単に作れるよ
うになる。また、建造物用3Dプリンターに
使う新たな建造用素材の開発も行われる。

• Topic 11

2055

アジアの人口52.9億でピークに
世界の65歳以上人口は16億

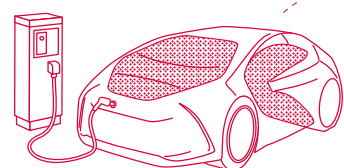
中国の人口は、2030年をピークに減少。イ
ンド、インドネシアの人口増加も落ち着き、
アジアの人口は52.9億人をピークに減少し
始める。一方、アフリカの人口は急激に増
加。後発途上国の高齢化も進み、世界全体
の高齢者人口が16億人へ到達する。

• Topic 12

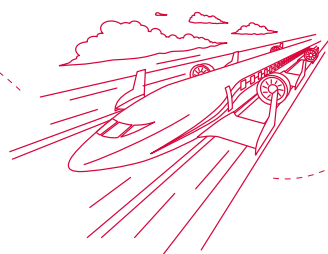
2060

国民1.2人で高齢者1人を
支える「肩車型」社会に

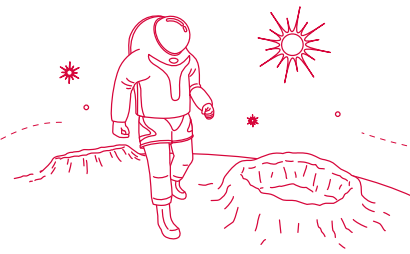
2060年には日本国内の総人口が9000万を割
り込む。65歳以上の高齢化率が、40%近い
水準となる。20～64歳1.2人で、65歳以上
の高齢者1人を支える時代に。高齢者を補
助するのはAIやロボットの役割となり、肩
車型社会の支え役を担う。



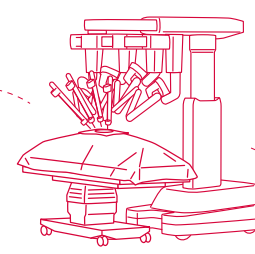
Electric Vehicle



Linear Motor Car



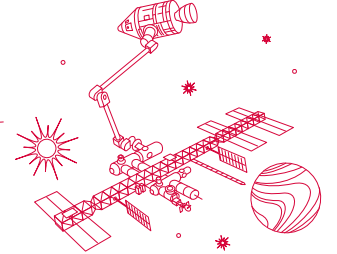
Spacesuit Rental



Surgical Robot



Toll-Free Highways



Machine Rentals for Space Construction

2050 >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> >>>> 2067

- ▷ 世界の子ども人口(4歳以下)の約40%をアフリカ大陸が占める
- ▷ 日本の高齢化率(65歳以上)が38.8%に
- ▷ 東京都の人口が約1175万人に減少
- ▷ 世界の人口は103億人に
- ▷ 日本的高速道路の料金徴収が満了

▷ 再生医療の国内市場規模が2.5兆円に

▷ AIによりロボットが手術を行うようになる

▷ ロボットが全ての匠(たくみ)の技を再現できるようになる

▷ 人型ロボット運用ソフト開発が盛んに

▷ 宇宙建設向け重機・機器のレンタルが始まる

▷ 月、惑星における新エネルギー事業開発

AKTIO / O ヒストリー

日本の建機レンタル業界を牽引してきたアクティオ。
その創意工夫と成長の証しを主なトピックで振り返る。

● = トピック
赤い面グラフはアクティオ設立からの売上推移(1984年よりグループ売り上げも計上、単位:億円)。棒グラフは、日本国内の建設投資額における民間投資と公共投資の割合と推移(単位:兆円)を示した。

「始まりは1台の水中ポンプから」 — 1964年

第1章

1967-1972

レンタル創業期

「建機レンタル」をビジネスに

- 1964 光進電気工業所創業
- 1967 新電気株式会社を設立
間もなく水中ポンプの修理から、レンタルを開始
- 1969 営業所第1号店として茨城県鹿島市に鹿島営業所を開設
- 1972 東京都江戸川区に本社社屋・整備工場を新設
当時の業界最先端の水中ポンプの修理・再生産ラインを稼働
本社・地方営業所・深川工場を結ぶオンラインネットワーク構築



荒川区東尾久の新電気株式会社本社



社員旅行



江戸川本社・工場

新電気株式会社設立(2400万円)

※()内は該当年の売上金額、以下同

大阪支店開設(10億円)

シンガポール・マレーシアに拠点設立(92億円)

株式会社アクティオに社名変更(420億円)

資本金増資(687億円)

第2章

1973-1990

レンタル拡大期

高度経済成長期から地方の時代へ

1973 大阪支店(現:関西支店)を開設

平塚工場・出張所完成、
全国展開を本格化

1975 人材確保を強化
大卒新卒採用を開始

1976 新電気工業株式会社
(現:小型機械事業部)を設立

1979 東北支店を開設

1980 本社を東京都中央区
日本橋蛸殻町に移転

1983 シンガポールにSHINDENKI RENTAL
SINGAPORE PTE. LTD. (現:AKTIO
PACIFIC PTE. LTD.)を設立

マレーシアにMADURA-SHINDENKI
SDN. BHD. (現:AKTIO MALAYSIA
SDN. BHD.)を設立

本社を東京都千代田区岩本町に移転

1988 名古屋支店を開設



平塚工場・出張所



組み立てライン



コンピューターによるオンライン化

「修理という名の 再生産、リ・プロダクト」 — 1972年

「レンタルとは人に尽くすこと」 — 1997年

第3章

1991-2000

理念創造期

アクティオ誕生

1991 社名を株式会社アクティオへ変更
CI導入により、機器類から看板まで
一斉に新デザインに変更

1994 九州支店、北海道支店を開設

1995 阪神・淡路大震災発生、
六甲営業所を開設し復旧・復興に協力

1996 資本金を56億450万円に増資

1997 東京都心部に在庫センターを設け、
都市型レンタルを実現するため
ND(ニューデリバリー)計画を推進



アクティオへ社名変更



新デザインの建機



南麻布センター

第4章

2001-2010

レンタルティンク黎明期

大規模拠点開発に取り組む

2001 栃木県栃木市に
佐野テクノパーク統括工場が完成

エンジニアリング事業部
通信計測部にてISO9001
(品質マネジメント規格)の認証を取得

2002 佐野テクノパーク統括工場がISO14001
(環境マネジメント規格)の認証を取得

2004 新潟県中越地震発生、小千谷市に
営業所を開設し、復旧・復興に協力

2006 「レンタルティンク」を商標登録

2007 本社を東京都中央区日本橋に移転

2008 福岡、大阪、東京、仙台にて
レンタルティンクフェアを開催

2010 レンサルティンクの拡充を目指し、
本社内に技術部を設置



佐野テクノパーク統括工場



レンタルティンクフェア



中央区日本橋の本社

第5章

2011-

レンタルティンク 構築・発展期

建設現場を超えて

2011 東日本大震災発生、
復旧・復興に協力

2012 千葉県山武市に
千葉テクノパーク統括工場が完成

2013 株式会社
アクティオホールディングスを設立

2014 シャフト式遠隔操縦型
水中作業用ロボット
「T-iROBO UW」完成

2015 三重県に三重いなべ
テクノパーク統括工場が完成

2016 熊本地震発生、
復旧・復興支援に協力

東京都江東区新砂に
東京DLセンターが完成



東日本大震災



三重いなべテクノパーク統括工場



東京DLセンター

「50周年はキックオフ」 — 2017年

「レンタルティンクを 商標登録」 — 2006年

1967～1972

第1章 レンタル創業期

すべては1台の 水中ポンプから始まった

2017年、日本の建機レンタル市場を切り拓いてきたアクティオが、設立50周年の節目を迎えた。苦闘と創造を経て成長してきたその足跡をたどることは、これからの50年を歩むための原動力になるだろう。



アクティオの“原点”といえる水中ポンプ

“日本の建機レンタルの 歴史を牽引してきたアクティオ”

現在、約1兆3500億円と言われる国内建機レンタル市場。独立系の総合レンタル企業をはじめ、大手建機メーカー系から中小の地場企業まで約3000社が国内にひしめいている。まだ“レンタル”という言葉すら普及していない時代から、この分野のパイオニアとして市場を切り拓いてきたのがアクティオである。1964年に従業員わずか3人の機械修理会社としてスタートし、1967年に設立した同社は、今やグループ従業員約7300人、グループ総売上高は約3000億円もの巨大企業へ成長。2017年に設立50周年を迎えた。

もちろん、これまで常に順風満帆だったわけではない。法人化して3年目には売り上げの8割を占める顧客が経営不振に陥るといった危機に見舞われた。2度のオイルショック、また産業構造の変化や技術革新などの外部要因にも対応しながら自社のあり方を変革し続けてきた。国内建設投資額は、1992年の約84兆円をピークに減少の一途をたどる。だが、同社の売上高はむしろ右肩上がりの成長を続けている。

なぜ今日まで成長を続けることができたのか。創業来の歴史をひもときながら、その秘密を探る。

機械修理工場としてスタート

アクティオの前身である新電気株式会社が東京都荒川区に設立されたのは1967年1月10日。その3年前の1964年当時、大手建設会社の機械部に勤めていた小沼光雄は、サラリーマン生活に別れを告げ、わずか3万円の資本金で独立、機械の修理工場をスタートさせた。26歳のときだった。東京五輪開催年で、日本経済は高度経済成長時代の真っただ中

だった。東海道新幹線をはじめ、五輪開催に合わせて国内のインフラ整備が劇的に進んだ時期でもある。

独立した小沼が主に請け負ったのが、水中ポンプの修理だ。地下水がわき出ることの多い日本の土木・建築現場において、その水を排出することが可能な水中ポンプは、なくてはならないものだった。しかし、当時の水中ポンプは輸入品がほとんど。まだ品質が低く、常に過酷な現場で使用される。そのため1～2時間使用しただけで、オーバーヒートして壊れてしまうこともしばしばだった。

大手建設会社時代から水中ポンプを担当していた小沼は、故障するたびに現場の工事がストップしてしまう不合理さを感じていた。この分野で迅速で質の高い修理・再生産はできないものか。いずれは改良まで含めた水中ポンプの修理ビジネスが土木・建築において重要な役割を果たしていくのではないかと考えた。[建設機械の修理に即応する、あるいは適宜改良を加えれば、ユーザーの状況にきめ細かく対応でき、ひいては社会のお役に立てるのではないかと考えた]と当時の思いを振り返る。

とはいえ資本金も乏しい創業期だ。水中ポンプの改良修理ビジネスへ本格的に取り組めたわけではない。事務所はあっても固定電話を導入するお金すらなく、公衆電話を使って



東京都荒川区東尾久に設立された新電気株式会社(1967年)

御用聞き営業を繰り返した。小さな仕事でも
 どんどん取った。「当時、30万円の水中ポン
 プを修理すると、修理代がだいたい1万円。
 材料費が5000円で手間賃が5000円」(小沼)。
 毎日必死に水中ポンプの修理を続け、得た手
 間賃を地道に蓄積しながら、次の成長の契機
 を模索した。そんな中、同社の将来を大きく
 左右するような最初の出来事が思いがけず
 やってきた。

レンタルの可能性を見いだす

ある日、建設会社から水中ポンプ修理の依
 頼が舞い込んできた。都内の建設現場で突然
 故障し、工事が完全にストップしてしまった
 という。工事はあと10日間で終わらせなけ
 ればならない。そのポンプはモーター部分が
 焼けてまったく使い物にならず、メーカーか
 ら部品を取り寄せる時間はない。それでは本
 当に困るだろうと、修理を請け負うと同時
 に、工場内にたまたま保管していた水中ポン
 プを代替機として貸すことにした。



水中ポンプのレンタルを始めた深川工場(1968年)

10日後に修理を終え、いつも通り材料費と
 手間賃を足した1万円を請求したところ、そ
 の建設会社は修理代以外に1日1000円分の
 代替機の謝礼をぜひ払いたいと言ってきた。

受け取ったのは、いつもの修理代1万円と、
 10日分の謝礼1万円。同じ1万円でも、価
 値も意味合いも大きく異なると小沼は気づい
 た。もし新品同様の機械を常に1日1000円
 で貸し出したら、ユーザーは設備購入のため



待望の江戸川本社・工場が竣工(1972年)

本社工場の完成を報じる新聞

の初期費用や、保管管理コスト、工事現場ま
 での輸送費やメンテナンスコストなどさまざ
 まな負担が生じない。「建設機械を貸して、
 リース・レンタル料を受け取る。これは今後、
 極めておもしろいビジネスになると直感
 し、本格的にリース・レンタルをメインの事
 業にすることにしたのです」(小沼)

「資本×労働力」のビジネス

確かに建機レンタルビジネスは、ユーザー
 にとってさまざまな付加価値をもたらす。し
 かし、逆に建機を貸し出す側にとってはコス
 ト負担が大きい。特に設備購入のために多額
 の初期費用がかかるため、相応の規模の資本
 力が求められる。仮にアイデアが思い浮かん
 でも、創業間もない小規模な企業がリース・
 レンタルビジネスを手がけるのは難しいと考
 えがちだ。

しかし小沼はそう考えなかった。注目すべ
 きは、建機レンタルビジネスを構想しただけ
 でなく、「技術」と「労働力」、そして「信用力」
 を活用してレンタルビジネスをスタートさせ
 たところだ。

「大事なのは『お金がないことが発明の母だ』
 ということです。資本がないのは仕方がな
 い。それなら代わりに何ができるか考えまし
 た」(小沼)

当時の水中ポンプ業界では2大メーカ
 が、市場で大きな存在感を示していた。1社
 は技術力に優れており、もう1社は販売力に
 強みを持っていて、徐々に売り上げを伸ばし
 ていた。そこで小沼は後者に対し、20万円
 の機械を計10台、1年間貸してほしいと持
 ちかけた。もし機械が売れなければ1年後に
 は新古品になってしまう。だったら私を1年
 間信用してみませんか、と。

今考えれば無茶な交渉だが、相手は、ゼネ
 コン時代から地道な努力を重ねてきた小沼の
 人間性を信頼した。それに、その斬新な発想
 力にも期待した。1年後に必ず200万円を支
 払うという条件で、機械を貸すことを快諾し
 てくれたのだ。

このおかげで、小沼は当初構想していたレ
 ンタルビジネスのイメージ通り、計10台の水
 中ポンプをさまざまな顧客にレンタルで使っ
 てもらえる運びとなった。改めてレンタルビ
 ジネスに手応えを感じたとともに、相手との
 約束を守ったことで業界内での信頼度もま
 すます高まった。これらを契機に、同社は建機
 レンタルビジネスに本格的に舵を切っていく。

徹底した技術力強化

同社の建機レンタルビジネスが飛躍したも
 う1つの要因は、修理・メンテナンスを主軸
 にしたところだ。

レンタルビジネスは“打ち出の小槌”では
 ない。過酷な建設現場で建機を使えば、新品
 の品質を100%とすると60%程度の状態にす
 ぐに落ちてしまう。これをそのままレンタル
 しようとすれば値引きを要求され、価格競争
 に陥る。収益性も悪化していく。そこで同社
 は、使用後の建機の品質を95%程度にまで引
 き上げる修理・メンテナンスを実現しようと
 考えた。単なる修理・メンテナンスの範囲にと
 どまらない「リ・プロダクト(再生産)」だ。

具体的には1972年7月、最先端の設備を擁
 した新本社工場を東京都江戸川区に新設。建
 設機械リース・レンタル業界としては初め
 て、ベルトコンベアの導入により製品工場並
 みの修理・再生産ラインを稼働させた。ライ
 ンの中に機械テストや性能試験なども盛り込
 む。技術者1人あたりの作業負担を軽減する
 とともに、修理の質・量を共に大幅に引き上
 げたのである。

水中ポンプは故障率が高く、リース・レン
 タルビジネスの主力にはなりにくい。これが
 当時の業界の常識だった。しかし同社は技術
 力と発想力で、その常識を覆していった。
 「最初から大きな資本があり、最初からた
 くさんの機械があつて、私たちのような建機
 レンタルでリ・プロダクトができたわけでは
 ありません。起業して生き延びたいという強い
 思いがそうさせたのです」(小沼)

その後、アクティオは目覚ましい成長を遂
 げていく。売上高は1969年度には1億991万
 円と初めて1億円の大台を突破。その後も
 1970年度・2億834万円、1971年度・3億3154
 万円、1972年度・5億4067万円と、順調に
 推移していった。しかし、日本の高度経済成
 長は間もなく終わりを迎える。そして次の大
 きな転機が待ち構えていた。



本社工場竣工記念披露パーティーを開催(1972年)

1973～1990

第2章 レンタル拡大期

全国展開を推進しつつ 海外拠点も新設

「高度経済成長の終焉は、地方の時代の幕開けでもある」
——いち早く予見した小沼は、拠点網の整備と組織力の強化を進めていく。
日本に未曾有の大不況をもたらしたオイルショックは、
アクティオの経営力を一層強める契機となった。



コーポレートカラーとして、初めて「赤」を採用(1978年)

“逆境下で積極経営に邁進したことで 「営業力」と「組織力」を獲得”

新電気は1972年に本社工場を新設した際、修理・メンテナンスの技術力に加えて、もう1つの大きな強みを獲得していた。拠点間のオンラインネットワークだ。本社工場の新設と同時に、本社・地方営業所・深川工場を結ぶネットワークシステムを構築。各設備の稼働状況、工場での資材の購入・管理や商品の納入、さらに経理情報までをすべてコンピューターで一元管理できるようになった。

これと最新鋭の修理・再生産ラインを連動させることで、多様化する顧客のニーズに迅速かつ正確な対応が可能に。建機レンタルの収益性に不可欠な「稼働率の向上」も図れる。これも業界に先駆けた、極めて先進的な取り組みだった。現在のアクティオは国内に400を超える拠点を有し、全国どこでも建機レンタルのオーダーに迅速対応する体制を整えている。その原型はすでに1970年代初頭に構築されていたのである。

第1次オイルショックの衝撃

次の飛躍への準備は万全だった。本社工場新設の翌1973年には大阪支店(現:関西支店)と平塚工場・出張所が相次いで完成。これを機に、新電気は全国展開に本格的に取り組もうとしていた。

しかしその年、日本経済は第1次オイルショックによる大混乱に見舞われる。原油高騰に伴い「狂乱物価」と呼ばれる急激なインフレが発生。これに対応するため、日本政府は公共事業を抑制するなど財政政策を緊縮路線に転換し、日銀も金融引き締めを実施した。経済成長率はこの年、戦後初めてマイナス成長を記録。日本の高度経済成長時代はここに終息した。日本の産業構造は、エネルギー多

消費型の重厚長大産業から、自動車を中心とする高付加価値の組み立て加工産業へと徐々にシフトしていくことになる。



江戸川本社・工場(1973年)

当然ながら一連のオイルショックの影響は、当時の新電気経営にも及んだ。政府の緊縮財政路線の影響もあって、建設工事需要も一時的に縮小する。売上高は1973年度・10億3239万円、1974年度・14億3476万円と引き続き順調に推移していたものの、1975年度は15億3998万円と伸びが鈍化する。法人化して以来、策定してきた「10年計画」がここで初めて計画を大幅に下回ることとなった。

全国展開の加速と組織力の強化

しかし、厳しい経営環境に直面したにもかかわらず、小沼は、これを機に事業を縮小するどころか、むしろ積極経営に突き進む。「オイルショックは当時の日本にとって、単なる資源エネルギーの問題にとどまらず、当時の産業構造や経済成長路線を抜本的に見直す重要な契機となりました。急激な工業化や大都市への人口集中などの弊害が改めて強く認識されたのもこのときです。東京をはじめとする大都市だけに、開発事業が集中する時

代は長くは続かず、地方が重視される時代が来るだろうと考えていました」(小沼)

オイルショック後は、景気低迷もあって地方から大都市への人口流入は沈静化。大都市への過度な人口集中の弊害が意識され、建設投資が地方に配分される割合が高まりつつあった。小沼は、こうした「地方の時代」の到来をいち早く予見し、全国展開推進計画を前倒して進めた。地方での土木工事の拡大に伴う建機需要をしっかりと取り込むには、全国各地の拠点整備が欠かせなかった。

1972年時点の国内拠点は本社工場のほか、鹿島・千葉・横浜・埼玉の4営業所および深川工場のみだったが、右表のようにその数は急速に増えていく。

1970年代に開設された主な新規拠点

1973

大阪支店(現:関西支店)、大阪営業所、平塚工場・出張所、土浦営業所

1974

調布営業所、京滋営業所(現:京都営業所)

1975

江戸川第2工場

1976

大阪工場

1978

会津営業所、北陸支店、新潟営業所、横浜支店、盛岡営業所

1979

エンジニアリング事業部、東京営業所、東北支店、仙台営業所、東京北営業所、八王子営業所、郡山営業所



平塚工場・出張所(1973年)



左／土浦営業所 右／大阪支店(1973年)

もちろん、拠点の数を増やただけで販路が拡大できるわけではない。小沼は新規の顧客開拓など全国展開を推進するためには、組織力を強化する必要があると考えた。そこで1975年に初めての試みとして、15人の大卒者を新卒採用。その後も大卒者を定期採用していく。若くフレッシュな人材が増えていくことは、既存の社員たちにも大いに刺激を与えた。小沼の期待通り、社内組織は活性化し、「地方の時代」を踏まえた全国展開を円滑

に進める原動力となった。

小沼の前向きな経営姿勢と迅速な経営判断により、新電気は地方を中心とした建設投資の受け皿となることに成功。その結果、苦境下においても着実に業績を伸ばしていった。1979年、第2次オイルショックが起これ、再び日本経済は動揺する。だが、高い技術力に強い営業力・組織力を備えた新電気の経営は大きく揺らぐことはなく、荒波を無事乗り越えていった。

1980年、新電気は本社を東京都中央区日本橋蛸殻町に移転した。80年代は日本の景気が再び上昇基調に向かった時期だ。1982年の東北新幹線・上越新幹線の開業、1983年の中国自動車道全線開通、1985年関越自動車道新潟線開通など、まさに国家的プロジェクトが次々と着工・完成していった。こうして建設需要が高まる中で、建設業界では、自社で建機を「所有」して使用することから、その都度、建機を「レンタル」して使用する、「建機レンタルの活用」が一般的になりつつあった。新電気が開拓してきた建機レンタルビジネスが、日本国内で本格的に普及。新電気も市場拡大に対応するため、今まで以上に全国展開に力を入れていった。社員数も増加し、社内報『新友』の発行や保養施設の購入など、福利厚生の実施に一層力を入れるようになったのもこの頃だ。

アジアでの中古建機販売を開始

もう1つ、80年代に取り組んだのが、東南アジアへの進出である。

1983年にはシンガポールにSHINDENKI RENTAL SINGAPORE PTE. LTD. (現: AKTIO PACIFIC PTE. LTD.)、マレーシアにMADURA-SHINDENKI SDN. BHD.

(現: AKTIO MALAYSIA SDN. BHD.) をそれぞれ設立。これらは当初、建築需要の旺盛な東南アジア諸国に、中古の建設機械を輸出するのが目的だった。



江戸川第2工場(1970年代)

「当時はまだ途上国と呼ばれていた東南アジア各国の工業化に対するニーズをどうしたら満たせるのだろうか、と考えたわけです。日本などで再生産した良質な中古の建設機械を輸出すべきではないか。その具体的な方策が、1983年のシンガポールに系列会社を設立したことに端を発する海外拠点設立です」(小沼)

やがて東南アジア諸国の経済は急成長を遂げていく。これらの海外拠点は現在、中古建機の販売だけでなく、建機レンタルの重要拠点としても機能している。アクティオの海外展開の足がかりを得たのも1980年代だったわけだ。

この時代の業績も、順調に伸びていたといえる。1980年度に66億4213万円だった売上高は、1984年度には97億7709万円に達する。円高不況の影響で翌1985年度はやや落ち込んだものの、1986年度には104億3653万円と100億円を突破。1988年度には194億8031万円を記録した。そして、のちの日本の産業界を大きく揺るがす「バブル経済」が間もなく始まろうとしていた。



組み立てラインの様子(1970年代)

1991～2000

第3章 理念創造期

新電気から
アクティオへ社名変更

1991年、CI（企業イメージ確立戦略）により「アクティオ」が誕生する。

社名に込められた「行動する集団」のコンセプトの通り、バブル崩壊後の厳しい経営環境の中で、新たな付加価値の提供を追求。次なる成長局面へと向かっていく。

CIにより、全てが新デザインへ変更

“「レンサルティング」は
かつてないチャレンジだった”

1989年、新電気は3年後の設立25周年に向けて、CI計画に着手していた。節目となる年に、これまで建機レンタル事業のパイオニアである自社の企業理念や事業の存在価値などを再定義し、それを社内外に明確に打ち出そうと考えたのだ。

実は、CIの一環としての社名変更は、小沼が以前から温めていた構想でもあった。「富山に営業所を誘致されたことがありましてね。名刺交換のとき『新電気』の名刺を出したら、電気関連の企業と思われてしまったのですよ。これが直接の動機です」（小沼）

1991年5月15日、新電気は「株式会社アクティオ（AKTIO）」として新たなスタートを切った。新ロゴは鮮烈な赤を基調とした現代的なデザインを採用。看板はもちろん、同社がレンタルする機器類も、すべて新デザインに切り替わった。

アクティオという言葉は、ドイツ語で「行動」を意味する“AKTION”に由来する。「行動する集団」という意味合いが、新しい社名には込められているんです。この社名には、我が社がバイタリティーにあふれた集団であることが端的に表れていると思います」（小沼）

また、新社名が持つ「行動する集団」のイメージは、間もなく同社が打ち出す「レンサルティング」（レンタル+コンサルティング）の下で、従来の「単なるモノ貸し業」から“付加価値の高いサービス業”への進化を目指す姿勢とも符合すると、のちに小沼は述べている。

もちろん社名もロゴも、日々接する顧客からの信頼を積み重ねて初めて、優れたブランドとして機能する。「真っ赤なカラーリングのアクティオの建機なら、常に100%の性能で安心して使うことができる。そのように現

場で思っただけなのが私たちのプライドになっていきました」（小沼）

こうしてアクティオの真っ赤な建機は、顧客にとって信頼と安心のトレードマークとなっていくのである。

バブル崩壊でも揺るがなかった経営

時代は「バブル崩壊」と「失われた20年」に向かっていく。国内の土木建築全体の投資額は、1992年の約84兆円がピークであり、そこから激減の一途をたどる。建設業の就業人口もその後の15年間で約180万人も減少した。さらに1995年1月に兵庫県南部を中心に近畿圏広域を襲った阪神・淡路大震災も、建機レンタル業界に大きな打撃を与えた。建設業界を取り巻く環境が厳しくなり、建機レンタルへの値下げ圧力が強まったのもこの頃だ。



社名変更の記者会見には多数の報道陣が詰めかけた（1991年）

そんな中にあっても、アクティオの経営が大きく揺るぐことはなかった。バブル崩壊の影響は受けたものの、1992～94年度の売上高はほぼ横ばいで推移している。1995年度には498億円と再び上昇し始め、1996年度に

は583億円(グループ全体では約700億円)にまで達した。

常に時代の先を見据えた事業展開、5カ年計画に基づいた緻密な経営、「修理・メンテナンスこそが要」という建機レンタルの本質を見据えた技術力など、アクティオの強みはいくつかある。しかし、バブル崩壊後の厳しい経営環境の中でも収益を伸ばしてきた最大の要因は、同社が従来型のレンタル業から脱却し、高付加価値の新しいレンタル業への転換を目指した点に尽きる。提案型・コンサルティング型のレンタルビジネス。すなわち同社が掲げる「レンサルティング」である。

レンサルティングの萌芽

「いったい何がアクティオの成長を支えているのか。それは私たちが単なるモノ貸しのレンタル業ではないということ。現場へ機械をレンタルするときに、他社が簡単にまねできないようなコンサルティングとともに提供するのはです」(小沼)



CI導入によって、機器類のデザインが一斉に切り替わった



東京流通センター(1993年)

具体的には、すべての社員が顧客に真摯に寄り添い、望んでいることや困っていることに対して、あらゆる提案やアドバイスを行い、その一環として最適な機械を提供する。場合によっては、顧客専用の機械を用意したりシステム設計まで行ったりする。

建機の性能が高度化し、1台で複数もの機能を備えるようになると、ユーザーがそれを使いこなせないという事態が出てくる。どの状況でどの機能を使えば、最も確かつ効率的に工事が進められるか。この提案をアクティオの事業の付加価値として再定義した。顧客に対し、同業他社にはまねできない付加価値を提案できれば、過当な値下げ競争からも一線を画することができる。

長年、建機レンタルに携わってきたアクティオである。内部には土木工事と建機に関する知見やノウハウが蓄積されていた。とはいえ、レンサルティングは同社にとってまったく新しいサービスであり、大きな挑戦といえた。しかし結果的に、この挑戦が社員の士気を高め、その後の成長の大きな原動力ともなった。

またこの頃から、拠点の全国展開も「現場型」から都市部にも展開し始めた。単なる拠点づくりにとどまらず、新たな都市型レンタ

ルのあり方を模索した結果である。

「具体的には、東京の都心部に在庫センターを設け、時間・空間・機能面でレンタルの新しいコンセプトをつくり出すことで、お客様へのサービス向上を実現し、取引拡大を目指しました」と、小沼は当時の戦略を語る。

メーカーの生産動向も左右

建機メーカーと建機レンタル会社の関係性が変化したのもこの頃からだ。

ゼネコンが「持たざる経営」にシフトしていき、建機メーカーにとっての顧客として、建機レンタル会社の比重はますます高まっていく。かつての高度成長時代には、ユーザーの声を建機メーカーが直接吸い上げることができた。しかし工事の効率化、環境対策、情報化など、土木・建築工事の現場で求められる「性能」は年々高度化・複雑化していった。それらすべてを建機メーカーが拾い上げるのは難しい。

そのため、アクティオの「レンサルティング」は高く評価された。全国に配置した拠点を通じて、顧客の細かなニーズをアクティオは詳細に把握した。そのニーズを具現化するプランを考え、それを基に建機メーカーと共



設立30周年記念パーティーが盛大に催された(1996年)



鹿児島北営業所(1994年)



野田センター(1993年)

同で製品開発をするようになっていったのである。現在では、建機レンタル会社がどれほどの数の機械を購入するかが、メーカーの生産計画を左右するまでになっている。「メーカーとレンタル会社のどちらが優れているか、という話ではありません。お互いに、それぞれ自分たちが得意とする領域がある。それを別々に、単独でビジネスにするのではなく、お互いに協業するようなかたちでやっていく時代になったということでしょう」(小沼)

1990年代後半、バブル崩壊後の建設業界の不況は深刻化していった。アクティオの業績もその影響を受けたものの、売上高はほぼ横ばいの状態を堅持。さらにレンサルティングの本格化に加え、M&Aや海外展開の強化など新たな成長戦略を打ち出し、次の2000年代からは再び上昇基調に向かう。

2001～2010

第4章 レンサルティング黎明期

大規模拠点開発と
M&Aを次世代の布石に

公共工事削減という逆風の中、次世代のレンサルティング発展の布石となる

「テクノパーク」を開設。さらに、全国各地の建機レンタル企業とのM&Aによって、「アクティオ・マインド」の浸透を図っていく。



三重いなベテクノパーク統括工場外観

“きめ細かなニーズに応える基盤で
レンサルティングの本格展開へ”

2001年4月、小泉純一郎政権が発足した。「改革なくして成長なし」をスローガンに、政府はさまざまな改革に大胆に取り組んでいく。当時の日本経済は、1990年代後半から不良債権問題を背景とする金融危機に見舞われ、その影響はまだまだ続いていた。日本経済は苦境から脱し、再び成長路線へ向かえるのか。改革の進行を、国民は期待と不安を持って見守っていた。

構造改革は痛みを伴う。財政再建のため、大幅な歳出削減が進み、公共工事は真っ先にその対象となった。国内建設業界にも深刻な打撃だ。建機レンタル業界に対しても、価格圧力はますます強まっていく。

しかし厳しい経営環境にあっても、先行きを冷静に見つめ、積極経営に邁進するのがアクティオである。小沼が2001年以降に取った戦略は、レンサルティング強化による一層の高付加価値化と、地方企業への積極的なM&Aによる拠点拡大だった。

佐野テクノパーク統括工場完成

全国各地の顧客に対し、レンサルティングを実現するには、万全の整備体制と豊富な機械保有台数、瞬時に対応できるデリバリー力が求められる。その技術拠点として小沼が構想したのが「テクノパーク」だ。アクティオでは機械の全品チェックが徹底して行われる。「返却された機械の壊れた箇所を修理するのは当然のこと。さらに、機械全体を隔々まで点検して『治療』を行う。たゆまず技術向上に努める。これこそがアクティオの提供する品質なのです。こうしたきめ細かなサービスを、全国で迅速に行える体制をつくりたい。その思いがありました」(小沼)



左／高さがある開口部から自然光を均質に取り込む 右／社員の交流を促す場である中庭

2001年、栃木県栃木市にテクノパーク第1号施設となる「佐野テクノパーク統括工場」が完成し、稼働を開始した。総面積は約2万坪、東京ドーム1.5個分にもなる。最先端の整備技術を取り入れ、整備ラインの工夫や省力化によって高い生産効率を誇る大規模整備拠点だ。ISO14001認証を取得し、リデュース・リユース・リサイクルの「3R」を徹底。環境面の安全にも配慮している。さらに「テクノパーク」の呼称が表すように、実機を使用した講習なども実施。特許取得技術の開発や付加価値の高い商品を生産するなど、高品質のレンサルティングを実践するための新技術研究拠点でもある。

翌2002年3月には約3億円を投じて、同敷地内に水中ポンプ工場(約500坪)も新設した。小型ポンプから超大型ポンプまで全種類の整備が可能。アクティオにとって最重要品目の1つである水中ポンプの主力整備拠点である。

なお、その後、アクティオは栃木県栃木市に続き、千葉県山武市、三重県いなべ市にテクノパークを開設していく。その中でも2015年4月に設立した三重いなベテクノパーク統括工場は、全国約100の工場・センターの中で最大規模。従来のテクノパークとしての整備工場・研究開発拠点としての役割を果



新潟県中越地震の震災復旧・復興にも協力(2004年)

こうした独自のM&A戦略が奏功し、アクティオは建機レンタルを中心に、事業領域を着実に拡大。業界随一の企業グループへと成長していった。

リーマンショックを克服しV字回復

アクティオの売上高は1990年代後半の深刻な国内不況期にも横ばい状態を堅持。2003年度からは再び上昇基調に向かう。2007年度には売上高900億円を突破した。また同年、本社を現在の東京都中央区日本橋に移転した。2008年には福岡、大阪、東京、仙台にてレンサルティングフェアを開催。アクティオは、レンサルティングの一層の強化によって、さらなる成長を遂げようとしていた。

しかし同年9月、米国大手証券会社のリーマンブラザーズが経営破綻。これを機に、欧米金融機関の経営が動揺し、世界的な金融危機が発生する。「リーマンショック」だ。「100年に1度の危機」とも呼ばれるほど、世界は深刻な不況に見舞われた。日本経済も2008年度はマイナス3.5%、翌2009年度はマイナス2.2%と、大幅なマイナス成長を記録した。こうした経済情勢の影響を受け、アクティオも2009年度・2010年度の2年間は売り上げ減。しかし、アクティオはこの歴史的な困難も人員削減ゼロで克服した。2011年度からは急激なV字回復を遂げる。ここから、まさにアクティオのレンサルティングが真価を発揮することになるのだ。

業が急回復するわけではない。増資やグループファイナンスを実施して財務体質を強化したり、レンタル機器や部品材料などの共同購入も行う。しかし、アクティオのM&Aにとってそれ以上に重要なのが、小沼が長年続けてきた「顧客志向の建機レンタルビジネス」の考え方をグループの全社員に浸透させることだ。

「各社の得意分野や実績を生かし、正しいやり方で商売をすれば、お客様にも喜ばれるし、それで売り上げも利益も上がり、自分たちにも還元される。そうすると商売が楽しくなるのは自明の理です。基本的に、M&Aでアクティオグループに加わった社員もそのまま働き続けます。それで黒字を出せるようになるのは、正しい商売のやり方によって、自分たちの自信を回復できるからです」(小沼)



レンサルティングフェアを開催(2008年)

小沼が「情のネットワーク」と呼ぶように、アクティオの社員と買取先の社員、それぞれが誠意と熱意を持って協力し合う。たとえ、赤字企業であっても全力で支援していくことで、同じアクティオの仲間としての意識も育まれていく。「常に社員には、機械を大切に、そして人を大切に伝えていきます。なぜなら、会社は人の力で持っているからです。特に、部下を持つ社員には『自分ができない仕事を部下にさせるな』とも話します。自らが主体的に動く姿を見せ、社員たちが一緒に取り組むことで得られる達成感を大切にしたい」(小沼)

社を買収することで、短期間に営業網や技術力などを手に入れられる。とはいえ、企業を動かしているのはあくまで「人」だ。

M&Aによって事業規模と収益力を伸ばすのはそう簡単ではない。互いの力が生かせずに、その成果が「1+1=2」にならないケースも少なくない。また当時は、日本の産業界全体でM&Aが注目された。特に、投資ファンドなどによる敵対的買収が話題にもなった。

独自の「情のネットワーク」

しかし、アクティオのM&Aはそれらとはまったく異なる経営哲学に基づくものだった。M&Aによって傘下に入った企業も含め、アクティオは企業文化の浸透を優先しつつ、グループ全体が同じベクトルでレンサルティングを進めている。

「アクティオのM&Aは、敵対的なものではありません。経営が厳しい会社を受け入れて、すべて黒字化もしています。親会社の弱体化を補うために元気な企業をM&Aによって取り込み、その業績で立派に見せている企業もあります。しかしアクティオは、親子とも立派に成長する一種のエコシステム(生態系)をつくっているのです」(小沼)

もちろん、アクティオの傘下に入ったからといって、何もせずに業績が低迷している企



「レンサルティング」を商標登録(2006年)

たすのはもちろん、人材教育のための研修施設や、災害時には機械・機材供給基地としても機能する。

これらにより、アクティオのレンサルティングビジネスをハード面・技術面で支える体制は整いつつあった。



佐野テクノパーク統括工場。ISO14001認証を取得し、「3R」を徹底した大規模拠点

全国でM&Aを積極的に推進

もう1つ、2001年以降にアクティオが本格的に取り組み始めたのが、全国の建機レンタル企業のM&Aである。

2001年に大阪レンタル(現：東海大阪レンタル)の株式を取得したのを皮切りに、2002年にはエニックス、2003年には甲陽建機リースと電動舎、2004年にはサイニチ、2007年にはチガサキレンタルの株式をそれぞれ取得。アクティオグループに取り込んだ。さらに2005年には共成レンテムの株式を一部取得し、業務提携を結んだ。このほか、独自の営業網や特許工法を持つ建機レンタル企業との業務提携にも積極的に取り組んでいった。例えば、造園業者を顧客に持つサイニチとアクティオ技術部が共同で、「根こそぎ切るソー」を開発。グループシナジー効果を発揮したPB商品も次々と誕生している(詳細は「レンサルティングレポート」を参照)。

一般にM&Aは企業にとって、「時間を金で買う行為」と称される。営業網や技術力を自社で増強するのは長い時間がかかる。同業他

AKTIO History

2011～

第5章 レンサルティング構築・発展期

被災地復旧に 技術力と提案力が生きる

東日本大震災という歴史的な大災害に直面し、アクティオはレンサルティングによって培ってきた「提案力」をフル稼働させて復旧に尽力する。そして、復興需要や五輪特需の中でも、さらにその先を見据え、研究開発力を強化。「次の50年」の飛躍に向けて動き始めている。



2016年に完成した東京DLセンター外観

“ 未知の領域を切り拓く —— 危機で力を発揮する「アクティオ魂」 ”

2011年3月11日14時46分。東北地方・三陸沖を震源とする最大規模の地震が発生した。最大震度7、マグニチュード9.0と戦後最悪の自然災害となった東日本大震災だ。

地震自体の規模もさることながら、地震直後には太平洋沿岸部の広範囲に巨大な津波が押し寄せた。多くの人命が奪われ、道路や電力・ガス、通信などのインフラに打撃を与えた。さらに福島第一原子力発電所事故も引き起こし、数多くの人々の生活に影響を及ぼすこととなった。



大船渡営業所(写真左上)ほか、
アクティオの東北地方にある各営業所も
壊滅的な被害を受けた(2011年)

アクティオも甚大な被害を受けた。東北地方にあった48営業所のうち、仙台南、気仙沼、大船渡の3営業所が津波により建物ごと壊滅し、仙台工場、仙台営業所、石巻営業所も営業できないほどの事態となった。

地震発生直後、アクティオは本社に災害対策本部を設置。宮城県の仙台西多賀営業所に現地対策本部を置き、被害状況の把握に努めるとともに、すぐに機材の調達・移送と応援要員の派遣を決定した。

アクティオは、平時から多くの自治体と「災害時における物資の提供に関する協定」を

締結していた。このときもその要請に基づいて仮設トイレ、発電機その他レンタル機材を優先的に供給した。

特に東日本大震災では、津波の被害が極めて広範に及び、過去の阪神・淡路大震災や新潟県中越地震などと比較してもインフラの被害は甚大だった。

「避難所を開設しようにも、電気などのインフラが壊滅し、照明や暖房、電話やインターネットさえも使えない状態でした。そのため、発電機が一刻も早く必要とされました。だからこそ、その日から野田工場(千葉県)をはじめ、アクティオは不眠不休の応援態勢を取ったのです」(小沼)

未曾有の危機に直面し、アクティオはこれまでの建機レンタルのノウハウを基に「津波で流され損傷した発電機を直して使えるようにする」という決断をする。

水没した発電機の再生に挑戦

復旧活動を進めるには、1台でも多くの発電機を現地に届けなければならない。平時であればメーカーから調達すればよいが、それがままならない。そこで海水と泥に浸かった発電機を、部品単位までに分解・洗浄し、組み立て直すことに。業界随一の整備工場を有するアクティオにとっても初めての挑戦だった。しかし、かつて小沼は「新電気」の時代に、資本も機械もない状態で水中ポンプの修理に取り組み、現在の事業の礎を築いた。ゼロから何かを生み出す力こそアクティオの原点。その熱意が水没した発電機の再生へと突き動かした。

同社のベテランエンジニアたちの「技術」と、創業来培われてきた「アクティオ魂」によ



全国各地点からの迅速な支援を得て、
わずか数カ月程度で営業再開を果たした
(2011年)

り、この挑戦に見事に成功した。数多くの発電機が再び稼働。復旧活動に大いに貢献することができた。

もう1つ、アクティオが意欲的に取り組んだのが「福島プロジェクト」だ。津波により福島第一原子力発電所はSBO（ステーションブラックアウト）、炉心溶融や建屋ガス爆発など深刻な事故を引き起こした。事態収拾のため、関係機関との協力の下、アクティオが原発から20kmの地点に設置したのが福島プロジェクトだ。ここでは、放射線防護服を着用して作業する人々の休息室・操作室、爆発によって敷地内に飛散した汚染ガレキを回収する専用機械など、特別な施設や機器が求められた。このような新たなニーズに対応できるのがアクティオの力だ。

「単なるレンタル企業であれば不可能だったといっていでしょう。ただ単に機器をレンタルするのではなく、『知恵やノウハウをプラスする』レンタルティングの積み重ねがあったからこそ、不可能を可能にしたわけです」(小沼)

しかも特筆すべきは、必要な機器を生み出ただけでなく、高濃度の放射物質の残る現地で作業する任務を買って出たアクティオ社員が数多くいたことだ。特注された機器やシステムを開発した社員たちが、「他人に任せ

るわけにはいかない」と手を挙げた。

アクティオには純粋な仕事への情熱を持った社員たちが多数いること、彼らがアクティオの根幹を支えていることが明らかになったのだった。

持株会社化で新グループ戦略

東日本大震災は、その後、国内の建設業界・建機レンタル業界にとって大きな転機となった。未曾有の被害をもたらしただけに、その復旧・復興需要も莫大なものとなった。これまで公共事業費を削減してきた政府も、「5年間で19兆円」という復興予算の基本方針を打ち出す。国内建設投資が長期的に縮小していただに、復興需要の恩恵は関連業界にとって非常に大きかった。むしろ設備や技術者が不足し、その対応に追われるほどの事態となる。

アクティオは震災復旧の需要に対応しつつ、レンタルティング力を高めてきた。2012年に千葉県山武市の千葉テクノパーク統括工場を稼働させたのもその一環だ。

続く2013年には「株式会社アクティオホールディングス」を設立。これによりアクティオグループは事業持株会社体制へ移行した。顧客の変化に迅速に対応し、より機動的にレンタルティングを提供できる企業を目指していく。

すでにM&Aにより、グループ内には多数の子会社が存在していた。持株会社化によっ



左／「福島プロジェクト」の施設・機器類 右／これらの開発を担当した社員が現地で作業

て、グループ全体の資本関係や人的関係における統率性を確保できる。また、アクティオ本体と対等な関係となれる“受け皿”を準備することで、アクティオの傘下に入る抵抗感を緩和し、今後のM&Aを容易にする狙いもあった。

2020年、そして「次の50年」へ

2013年9月、2020年開催の夏季オリンピック・パラリンピック開催地が東京に決定した。競技施設や周辺のインフラ整備なども含め、建設需要はさらに拡大。これも建機レンタル業界にとって、さらなる追い風となっている。

しかし小沼はこの潮流も冷静に捉えている。復興需要も五輪特需も一時的な盛り上がりすぎない。需要が一段落する2019年以降を見据えて、どんな手を打つかが中長期的な成長にとって重要なカギになるからだ。「晴れのときにこそ雨のときを考えなければいけません。普段なら油断をしてしまう晴れのとき何を考え、準備しているかが大事になるのです。だからこそ私たちアクティオは事業が順調なときに研究開発費を投資する。市況の追い風がなくなっても、事業が停滞しないように備えるわけです」(小沼)

2016年、東京都江東区新砂に東京DLセンターが完成した。レンタルティングと研究開発の最新拠点だ。工事現場での不測の事態や災害時の対応などに迅速に対応できる24時間体制。そして、顧客のあらゆるニーズに応えるための研究開発拠点としての機能を備えたのが最大の特徴だ。業界最高の出入庫能力を誇る自動ラックを完備しているほか、ラボセンターには多数のエンジニア・研究者を集約し、3DCAD／3Dプリンターを活用した商品企画などに取り組む。

技術面で、最も重要になると見られるの

が、IoT活用である。すべての建機にセンサーやネットワーク機能を搭載すれば、稼働状況が正確に把握でき、省エネ化の提案や故障・不具合の防止などにつなげられる。顧客の要望もさらにきめ細かく汲み取れるようになる。レンタルティングの高度化には、必要不可欠な技術だ。東京DLセンターは、こうした先端技術の開発拠点を担う。

建機レンタルのパイオニアとして市場を切り拓いてきたアクティオグループ。小沼は、今後その活躍の舞台を建機レンタルだけにとどめず、さまざまな分野に広げていくべきだと考えている。例えば、産業設備分野、道路分野、鉄道分野、解体分野、林業分野、イベント分野への進出強化だ。さらに2017年現在、7カ国11社の海外拠点を、ミャンマー、ベトナム、フィリピンへと拡大していく計画だ。

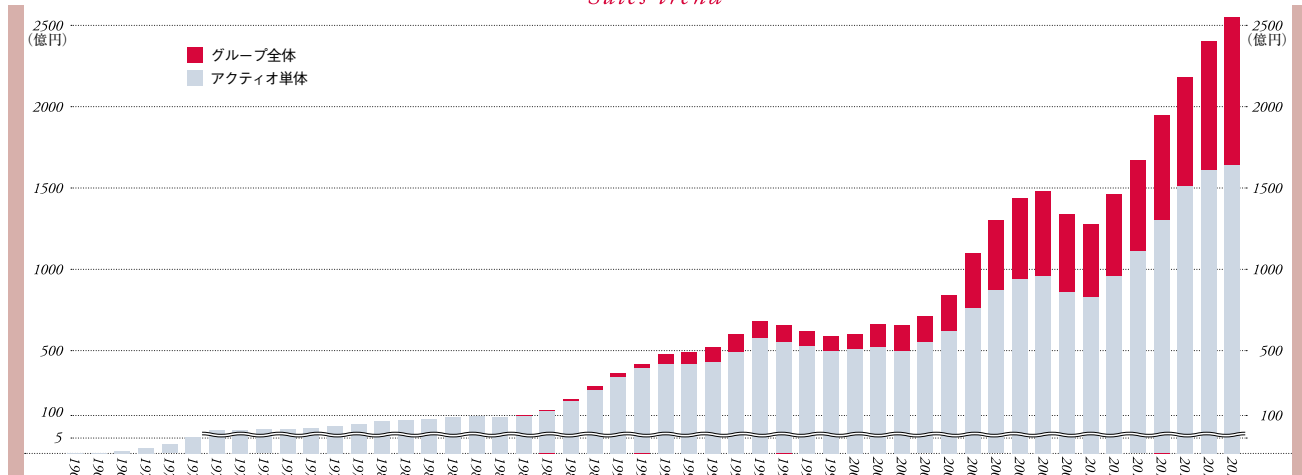
2017年に設立50年を迎えたアクティオは、すでに「次の50年」に向けて動き始めている。



東京DLセンター。24時間対応365日稼働。
都内(23区内)なら最短30分で建設機械等が配送可能

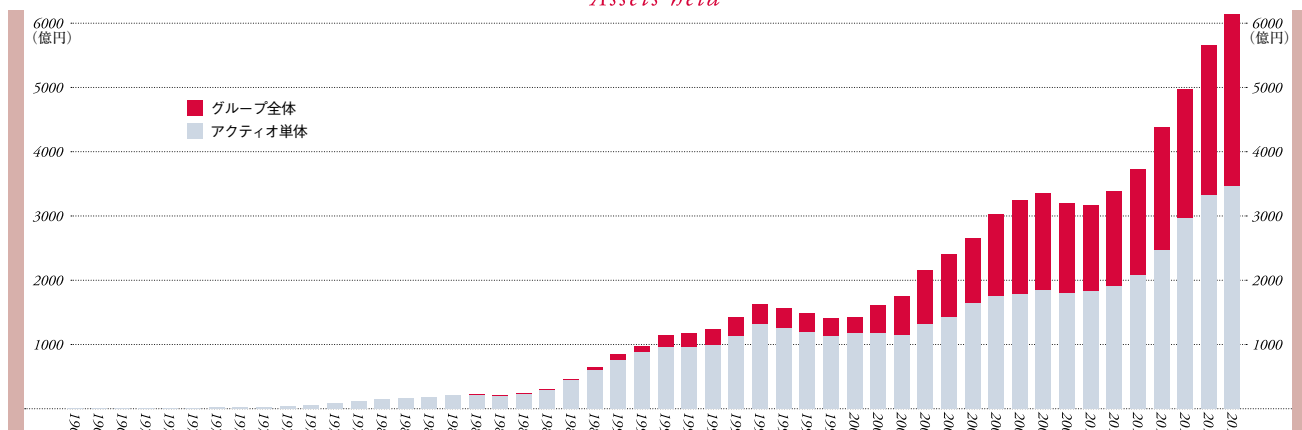
売上推移

Sales trend



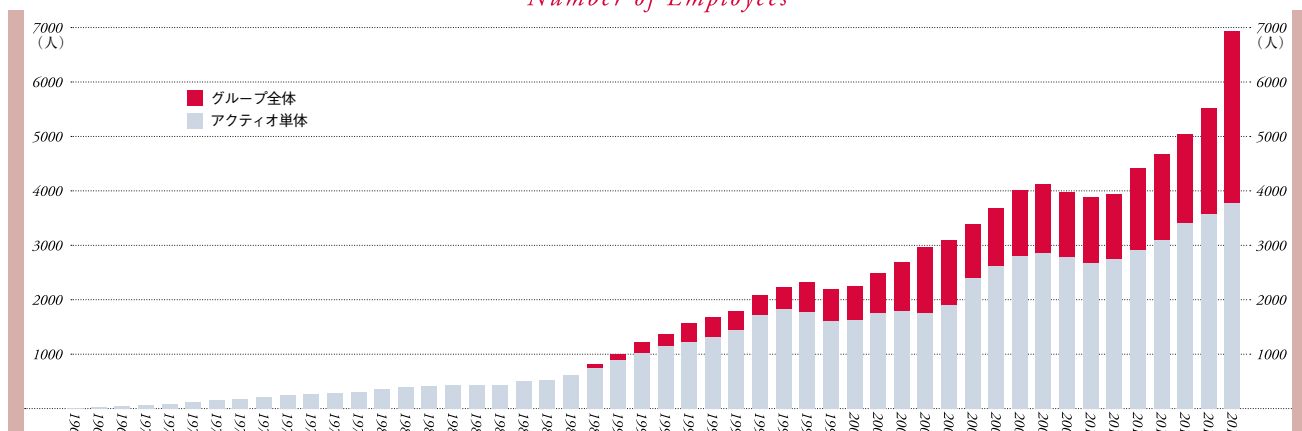
保有資産推移

Assets held



人員推移

Number of Employees



グループ一覧

List of Group Companies

株式会社アクティオホールディングス

〒103-0027
東京都中央区日本橋3-12-2 朝日ビルディング7F
TEL：03-6880-9001

株式会社アクティオ



〒103-0027
東京都中央区日本橋3-12-2 朝日ビルディング7F
TEL：03-6854-1411

株式会社共成レンテム



〒080-0048 北海道帯広市西18条北1-14
TEL：0155-33-1380

株式会社電動舎



〒230-0053 神奈川県横浜市鶴見区大黒町9-11
TEL：045-501-1641

エスアールエス株式会社



〒103-0027
東京都中央区日本橋3-12-2 朝日ビルディング8F
TEL：03-3517-3360

株式会社東海大阪レンタル



〒567-0836 大阪府茨木市目垣2-34-21
TEL：072-632-2113

株式会社ソクト



〒840-0034
佐賀県佐賀市西与賀町大字厘外1338番地2
TEL：0952-26-0117

株式会社イブキ産業



〒027-0048 岩手県宮古市板屋1-2-7
TEL：0193-63-4411

高石機械産業株式会社



〒604-8831 京都府京都市中京区壬生森前町6
TEL：075-802-0171

株式会社サイニチ



〒354-0043 埼玉県入間郡三芳町竹間沢125-1
TEL：049-257-0777

チガサキレンタル株式会社



〒253-0071 神奈川県茅ヶ崎市萩園1171
TEL：0467-84-4633

甲陽建機リース株式会社



〒400-0815 山梨県甲府市国玉町797
TEL：055-237-7801

上田建機株式会社



〒914-0812 福井県敦賀市昭和町2-18-3
TEL：0770-23-6611

株式会社総建



〒276-0004 千葉県八千代市島田台897-17
TEL：047-488-2960

機械商事株式会社

〒023-0841 岩手県奥州市水沢区真城字杉山下8-2
TEL：0197-25-7777

機械興業株式会社

〒023-0002 岩手県奥州市水沢区水沢工業団地4-14
TEL：0197-24-0195

国広機工株式会社

〒878-0011 大分県竹田市会々3645-6
TEL：0974-63-9536

ダイドー重機商工株式会社

〒411-0934 静岡県駿東郡長泉町下長窪1022-6
TEL：055-987-1224

株式会社シンテクノ



〒103-0027
東京都中央区日本橋3-12-2 朝日ビルディング9F
TEL：03-6854-1210

日本メンテナンス株式会社



〒252-0318
神奈川県相模原市南区上鶴間本町7-35-38
TEL：042-745-9211

株式会社アクティオトランスポート

〒136-0075
東京都江東区新砂3-6-41 東京DLセンター内 オフィス棟2F
TEL：03-6666-2182

株式会社スタッフ・アクティオ



〒103-0027
東京都中央区日本橋1-12-8 第二柳屋ビル4F
TEL：03-3275-4111

岐阜工業株式会社



〒501-0304 岐阜県瑞穂市田之上811番地
TEL：058-257-1000

株式会社トーマック



〒306-0314 茨城県猿島郡五霞町大字川妻字川岸前1362
TEL：0280-84-3860

株式会社桜川ポンプ製作所



〒567-8525 大阪府茨木市五日市1-2-11
TEL：072-645-5252

株式会社ASサービス

〒370-1135 群馬県佐波郡玉村町板井1205-4
TEL：0270-30-2010

AKTIO THAILAND CO., LTD.

88/8 Moo 3 Bangna-Trad Road, KM. 23 T. Bangsaothong,
king A. Bangsaothong, Samutprakarn 10540, Thailand
TEL：66-2-338-6700

AKTIO PACIFIC PTE. LTD.

No.11 Pioneer Sector 1 Jurong Singapore 628422
TEL：65-68616777

AKTIO MALAYSIA SDN. BHD.

Lot 1834, Jalan Balakong Batu 13, Kg. Baru Balakong,
43300 Seri Kembangan, Selangor Darul Ehsan, Malaysia
TEL：60-3-8962-3800

AKTIO TAIWAN CO., LTD.

No.106,Sec.2,Chang an E.Rd., Zhongshan Dist.,
Taipei City 104, Taiwan R.O.C.
TEL：886(0)2-2503-2193

AKTIO SERVICES CO., LTD.

88/8 Moo 3 Bangna-Trad Road, KM. 23 T.
Bangsaothong, king A. Bangsaothong,
Samutprakarn 10540, Thailand
TEL：66-2-338-6700

PT. AKTIO EQUIPMENT INDONESIA

Kawasan Industri Greenland International Industrial
Center (GIIC) Blok CD No. 17 Kota Deltamas,
Desa Pasir Ranji, Cikarang Pusat Kabupaten Bekasi,
Jawa Barat 17530
TEL：+6221-2956-6567 / +6221-8991-1257

AKTIO BANGLADESH LIMITED

House-56 (1st Floor), Road- 8,Block-D, Banani,
Dhaka-1213, Bangladesh.
TEL：880-2-8833747

AKTIO MYANMAR CO., LTD.

Lot No.D-15 Thilawa SEZ Zone A Yangon
Region, Myanmar



Our Company Name

アクティオの社名は、
独語の「AKTION(行動)」を
語源として造られました。

A: Active 積極的な
K: Know-how ノウハウ
T: Technology 技術
I: Integrated 総合・集積
O: Organization 組織

Our Logo

同時に発表されたロゴは、
AKTIOの文字をそのままデザインしたワードマーク。
「アクティオ・レッド」「アクティオ・ブラック」の
2色のコーポレート・カラーは、それぞれ
「燃える情熱と都会的で洗練されたイメージ」
「信頼性、安定性、事業拡大の可能性」を表しています。
また、マークのIの部分(アクティオI)は、
アクティオの伸びゆく未来の象徴です。

2017 2067

FOR NEXT FIFTY YEARS

技術で貢献するレンサルティング

アクティオ50年史

発行	2017年5月15日
発行者	小沼光雄
編集	株式会社アクティオ 東京都中央区日本橋3-12-2 朝日ビルヂング7階
編集委員	成澤幸子・武田一希
編集協力	株式会社 日経BP 株式会社 日経BPコンサルティング
デザイン	株式会社ダイナマイト・ブラザーズ・シンジケート
印刷製本	大日本印刷株式会社

本誌の無断転載を禁じます。

