

企業研究

vol. 155

日設

(埼玉県川口市)

佐藤 友彦 社長(43)



アメ車の販売から 不動産業界へ転身

御社はリフォーム事業の前
にアメ車のカスタムショップを
経営していたそうですね。創業
の経緯を教えてください。

現在、埼玉県川口市を中心に
月10件ほどの賃貸物件のリフォ
ームを手がけています。年商は
2億円です。中学生の頃からア

自社開発のツールを駆使し、コンサル業にも進出

賃貸分析ツールを 他社にも提供

大変な時期でした。当時のお客
だった給湯器販売会社の社長か
ら誘われて、給湯器を売り始め
たのがきっかけです。30歳の頃
からカスタムショップを少しず
つ縮小しながら、住宅設備中心
にシフトしていききました。社員
の人数は増えましたが、古参の
社員はカスタムショップ時代か
らの仲間たちです。

競争物件の設備設置状況が詳
細まで把握できます。選ばれる
物件になるための必要な設備が
一目瞭然とわかります。そのう
えでトレンドや家主の希望を加
味しながら単身者や若いファミ
リーなどターゲットとする層の
ライフスタイルに合った内装デ
ザインを検討して、競争物件と
の差別化を図っています。

顧客とのコミュニケーション
——今後の展望は。

リフォームについては、自分
達の手が届く今の月10件程度の
ペースを維持していくのが理想
的な形だと思っています。現状
はRHB Iの提供エリアが1都
3県と限られているので、今後
は提供エリアを拡大するともに
に社内に講義やセミナーのでき
る人材を育てて、コンサルティ
ングの部分に注力していきたい
です。夏にはRHB Iによるリ
フォーム提案のノウハウを収録
した研修パッケージの販売も予
定しています。「RHI(レン
ドハウスビジネスインテ

埼玉・東京を商圏に住宅設備販売やリフォーム事業を展開す
る日設(埼玉県川口市)。同社を率いる佐藤友彦社長は、アメ
リカでの生活を経て、ビンテージカーのカスタムショップから
不動産業界へ転身したという異色の経歴を持つ。現在はリフォ
ーム事業にも進出。品質を保つため月10件の施工を手がけつ
家主へのリフォーム提案に役立つ分析ツールを開発し、外部に
も提供。コンサルティング事業にも積極的な佐藤社長に仕事を
するうえでのごだわりや今後の展望を聞いた。

アメリカに憧れて「ハーレー・ダ
ビッドソン」などのバイクが好
まななれない状態でしたが、ア
メリカに渡り延べ2年半をロサ
メルズで過ごしました。帰国
後にビンテージカーの「アメ車」
を輸入しカスタムして販売する

の車を中心に扱ってました。
——そこから現在の事業を始め
たのはどんなきっかけがあっ
たのでしょうか。

——「ベーシック」や「ピンテ
ン」で大切にしていることは何
でしょうか。

一度に高額で大規模なリフォ
ームをするのではなく、100
万円くらいの部分ごとのリフォ
ームを提案して、できるだけ未
長い関係を築きたいと思ってい
ます。少しずつやっていくこと
で家主も工事費用を軽減できま
すし、一遍に大きなリフォーム
をしてしまうと次にリフォーム
できるのは10年後とかになって
しまいます。例えば、1度目の
起こしていきたいです。

——今後の展望は。

リフォームについては、自分
達の手が届く今の月10件程度の
ペースを維持していくのが理想
的な形だと思っています。現状
はRHB Iの提供エリアが1都
3県と限られているので、今後
は提供エリアを拡大するともに
に社内に講義やセミナーのでき
る人材を育てて、コンサルティ
ングの部分に注力していきたい
です。夏にはRHB Iによるリ
フォーム提案のノウハウを収録
した研修パッケージの販売も予
定しています。「RHI(レン
ドハウスビジネスインテ

会社概要

社名: 日設
所在地: 埼玉県川口市芝中田1-38-9 メープルコート芝1F
設立: 2005年4月12日
資本金: 300万円
事業内容: 住宅設備販売、リフォーム、賃貸物件のコンサルティング

会社メモ

給湯器をはじめとする住宅設備販売会社として起業。その後「RHI (Rent House Improvement: レントハウスインブループメント)」というブランド名で賃貸物件のリフォーム・リノベーション事業に進出。現在は収益の9割をリフォームが占める。賃貸物件分析ツールRHB Iを自社開発し、外部の不動産会社向けにも提供している。

社長メモ

1979年4月28日、埼玉県川口市生まれ。高校卒業後に渡米。帰国後、アメリカでの人脈を生かしてアメ車のカスタムショップを経営。その後、事業転換を行い2005年に日設を設立。社業の傍らパナソニックAW(エーダブリュー) エンジニアリング(東京都品川区)で賃貸戦略コンサルタントを務め、月2回程度のセミナーで講師を担当している。



キッチンの蹴込板(けこみいた)に本体と同色のシートを貼り統一感を演出
など、家主にとって大きな投資とな
るリフォームを最大限の効果に
導くのがRHB Iの概念です。
今は検索サイト
などで家主が自
分に合った物件
を探る時代なの
で「選ばれる賃
貸物件」でなけ
ればなりません
。このツール
では周辺情報や
空室状況などの
ビッグデータを
活用し、対象物
件の情報を入力
することで築年
数や間取りごと

話術の源はお笑い観賞

コンサルタントとして大勢
の前で話す機会の多い佐藤社
長。話し方のリズムで参考に
しているのは、お笑い。落語
から漫才まで幅広く聴く。漫
才では「猫の皿」。
「トークは起承転結が大切」
と話し、まぐらから本題へ自
然と展開する落語のように人
の心にスッと入り込む話し方
を心がけているという。



▲忙しいため、最近ではユーチューブでの視聴が多い