

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の業界ですね。アメ車のカスタムショップを

会社を運営するようになりまし

「カスタムショップとは全く別の業界ですね。思い立ったらやってみようという性格なので、アメリカでの人脈や経験を生かして、最初はアメ車の輸入・販売から始めました。シボレーの「インパラ」「カマロ」「エルカミノ」「シユベル」など1960年代

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ました。社員はカスタムショップ時代の仲間たちです。

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社内に講義やセミナーのできる人材を育て、コンサルティ

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

アメリカに憧れて「ハーレー・ダビッドソン」などのバイクが好きなでした。高校卒業後、英語もままならない状態でしたが、アメリカに渡り延べ2年半をロサンゼルスで過ごしました。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いにはどんなきっかけがあったのでしょうか。不動産事業を始めた頃は、ビンテージカーの市場が縮小して

「ベーシック」や「ポイント」を組み合わせたりと、御社のリフォームはカスタムの柔軟さが好評です。提案の際「RHB I(レントハウスビジネスインテリジェンス)」という自社開発の分析ツールが強みになって

その点、アメ車のカスタムは「自社施工」が当たり前でした。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

で家主も工事費用を軽減できず、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

会社概要

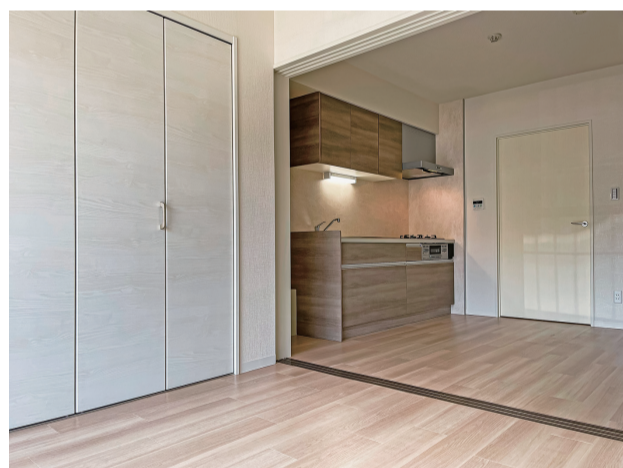
社名: 日設
所在地: 埼玉県川口市芝中田1-38-9 メープルコート芝1F
設立: 2005年4月12日
資本金: 300万円
事業内容: 住宅設備販売、リフォーム、賃貸物件のコンサルティング

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



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が多い佐藤社長。話し方のリズムで参考にしているのは、お笑い。落語は立川流をよく聴き、から漫才まで幅広く聴く。漫才で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。