



建機レンタル業界の未来戦略： 脱・モノ貸し宣言

データとソリューションで共創する建設業界の生産性革命

エグゼクティブサマリー：アセットヘビーから 「ソリューション・オーケストレーター」へ

業界は地殻変動の只中にある。生存のカギは「モノ貸し」から
「ソリューション・オーケストレーション」への転換である。



ビジネスモデル

「モノ貸し」から「ソリューション・
オーケストレーター」への転換



DX投資

統合データプラットフォームへの
戦略的投資とデータ駆動型経営



人材変革

次世代「建設ソリューション・
コンサルタント」の育成



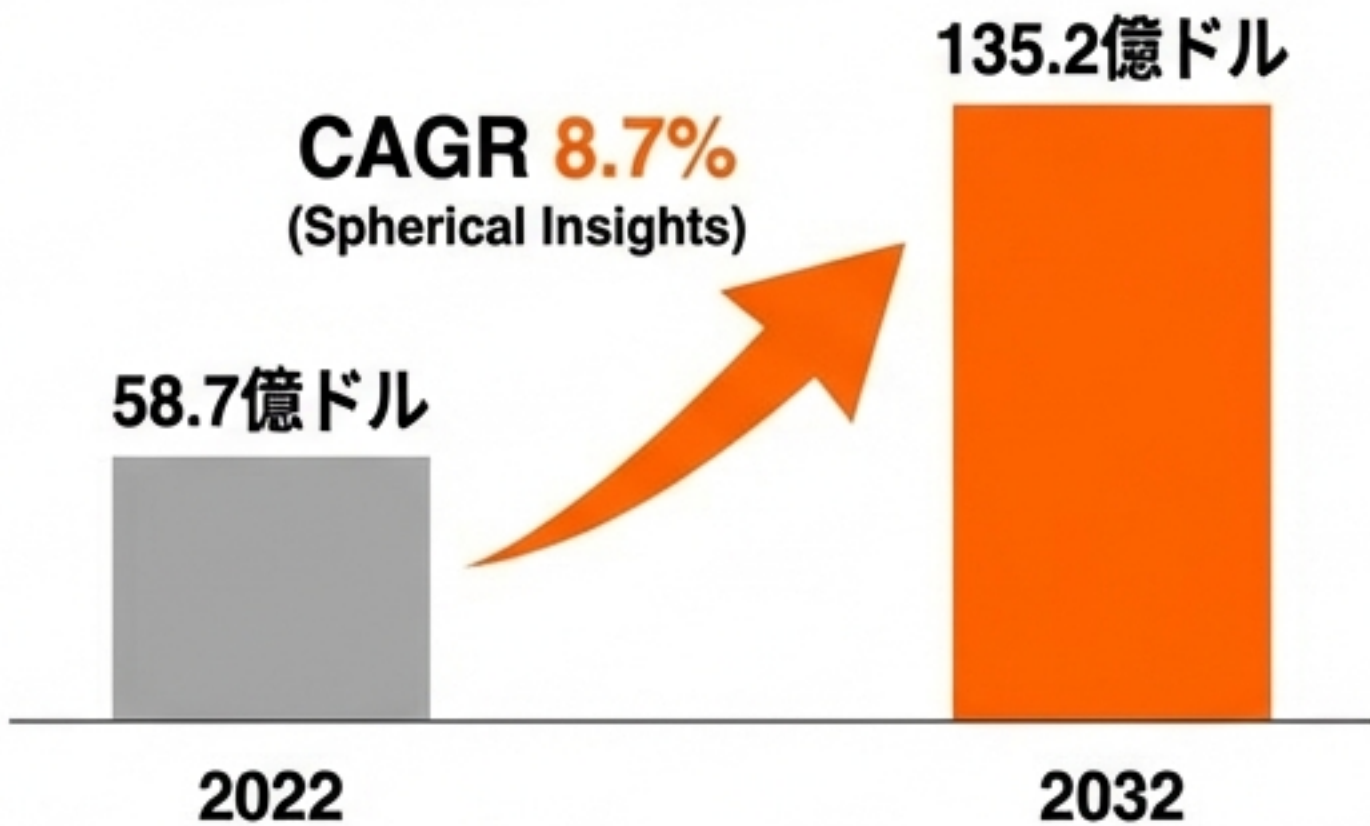
GX (Green Transformation)

脱炭素化を収益機会とする
GXソリューションの市場投入

成功の定義は「資産の量」ではなく、「データによる課題解決能力」へとシフトした。

市場概観：底堅い成長予測と、変容する需要の質

日本国内 建機レンタル市場規模予測 (USD)



世界 vs 日本 市場成長率

1	Global CAGR	5.0% - 6.0%
2	Japan CAGR	8.7%



労働力不足

深刻な人手不足と「2024年問題」による省人化ニーズ



アセットライト

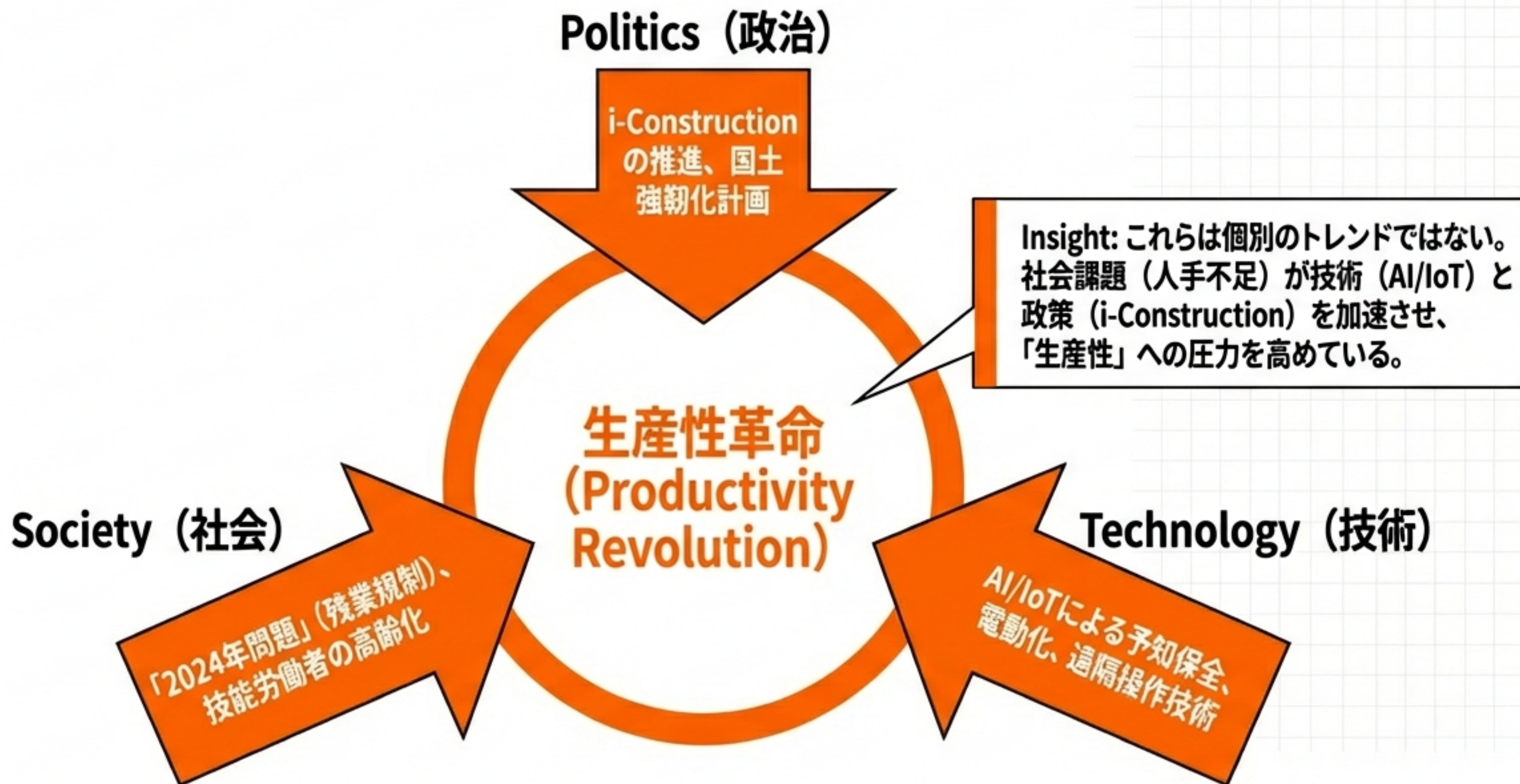
建設会社の「所有から利用へ」のアセットライト志向



公共投資

国土強靱化計画による安定的需要
(2024年度予算案：約6.1兆円)

外部環境分析：生産性向上こそが唯一の生存戦略



顧客分析：二極化するニーズと求められる「新しい役割」



スーパーゼネコン (Super General Contractors)

Needs：プロジェクト全体の成功、コンプライアンス、複雑な統合

Role Required: 戦略的パートナー (Strategic Partner)

Key Buying Factor：プロジェクト成果への貢献（安全・環境・デジタル統合）



中小建設会社 (SMEs)

Needs：生存、労働力の代替、使いやすいDX

Role Required：最高生産性責任者 (Chief Productivity Officer)

Key Buying Factor：ワンストップ支援 (DX代行)、コストパフォーマンス、即効性のある省人化

中小企業は自力でのDXリソースが不足しており、巨大な「ソリューション・ギャップ」が存在する。

競争環境：価格競争からの脱却と各社の戦略的ポジショニング

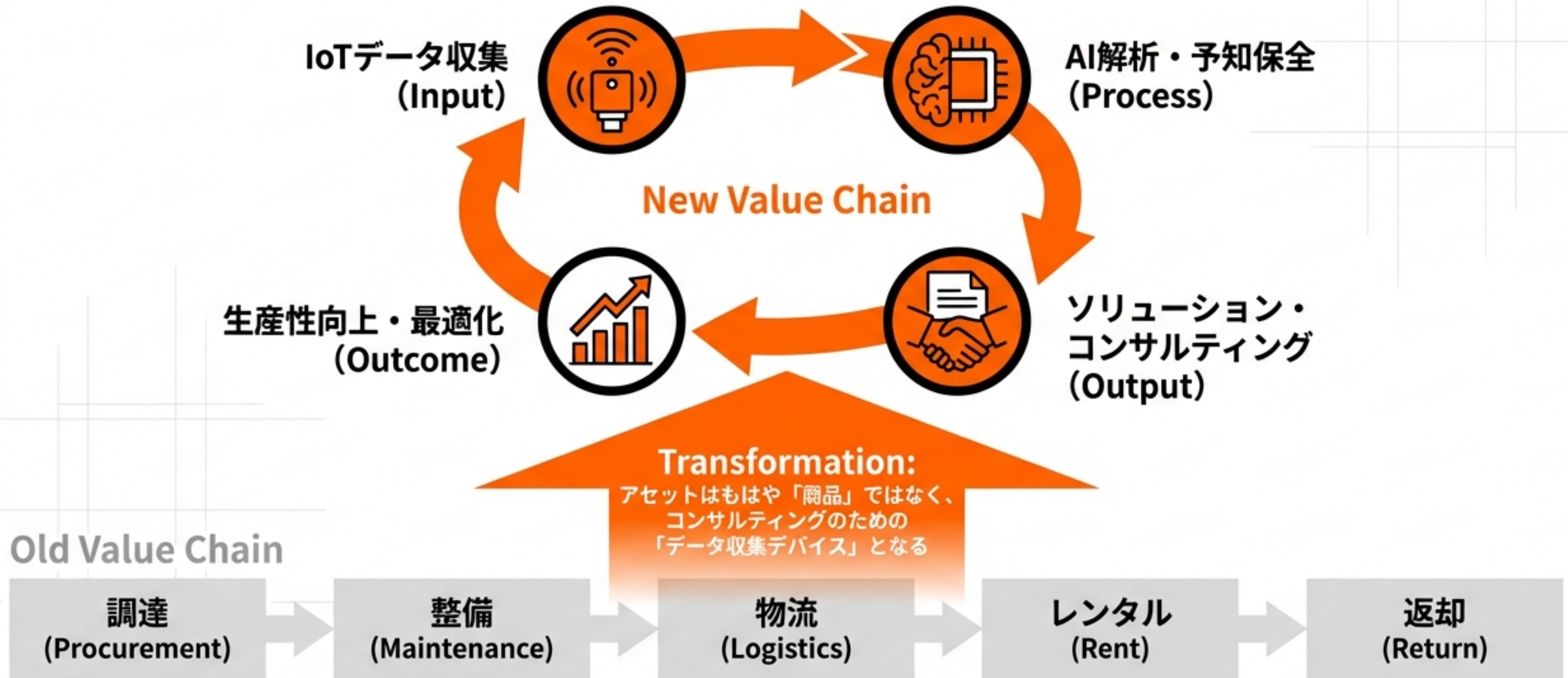


各社の戦略的ポジショニング

Aktio	Nishio Rent All
「レンタルティンク」 (Consulting + Rental). エンジニアリングに強み。	「建設DX」 & イベント特化。 インフラ基盤アプローチ。
Kanamoto	Nikken
オペレーショナル・ エクセレンス & グローバル展開。	「総合デパート」モデル。 幅広いポートフォリオ。

デジタルとフィジカルを統合したプレイヤーだけが、価格競争の「レッドオーシャン」を脱出できる。

バリューチェーンの変革： アセットマネジメントからデータマネジメントへ

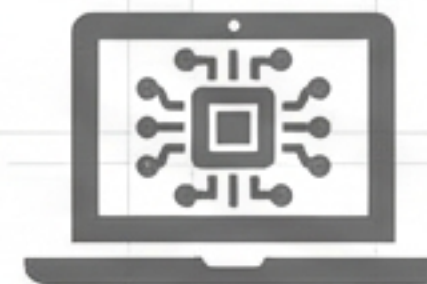
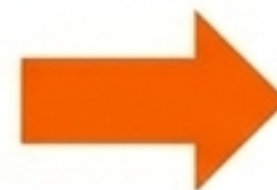


内部環境：ボトルネックは「機械」ではなく「人材」にある

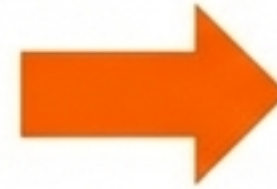
VRIO Analysis

資産・ネットワーク	Value: YES	Rarity: NO (Competitors have them)	
データ	Value: YES	Rarity: YES	Imitability: HARD
組織 (Organization)	**GAP DETECTED**		

Talent Crisis



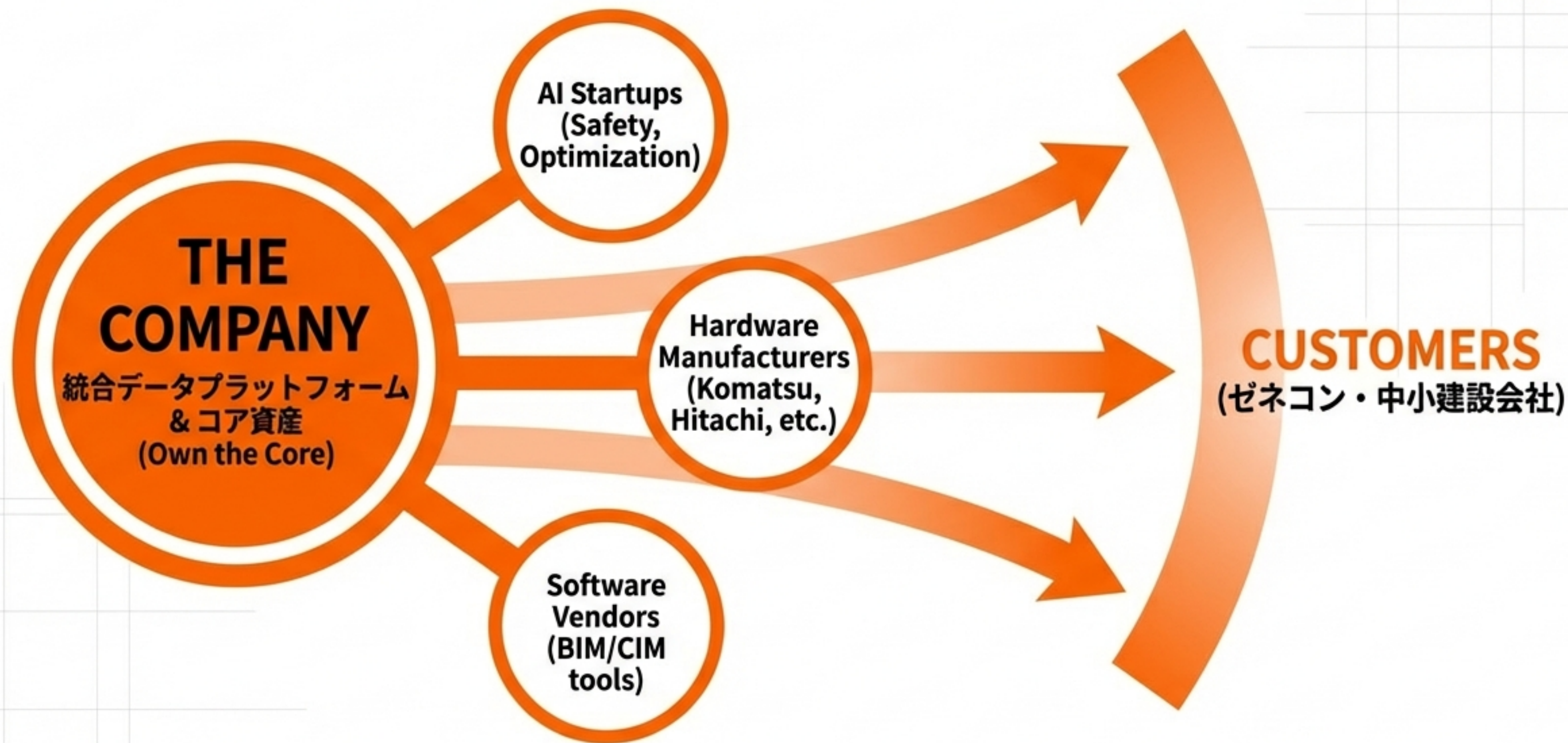
整備士：電子制御・EV対応スキルへの転換が必要



営業：「御用聞き」から
「建設ソリューション・コンサルタント」へ

人材のリスキリングと組織構造の変革が急務である。

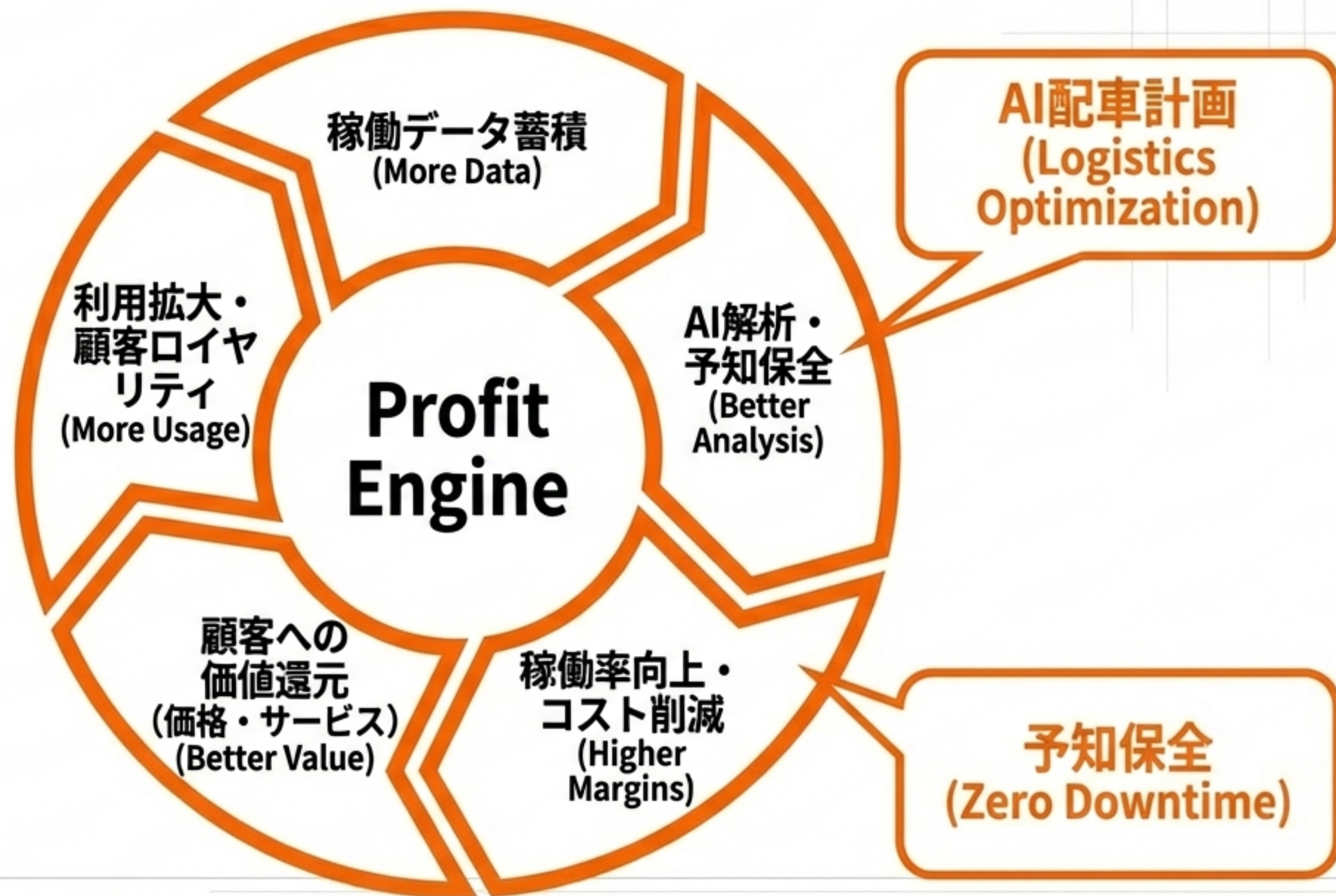
戦略の柱①：ソリューション・オーケストレーター・モデル



コンセプト: Own the Core, Partner for the Rest (自社でコアを握り、他は共創する)

すべてを自社開発せず、外部の最先端技術をオーケストレーション（統合）して顧客に提供する。

戦略の柱②：データ・フライホイールによる収益の最大化



戦略の柱③：GX（グリーントランスフォーメーション）の事業化

コンプライアンス対応を収益機会へ転換する（Compliance to Revenue）

ハードウェア
(Hardware)



電動建機（EV）の
レンタルラインナップ拡充

インフラ
(Infrastructure)



Energy Management
as a Service
(現場充電インフラ・
バッテリー交換)

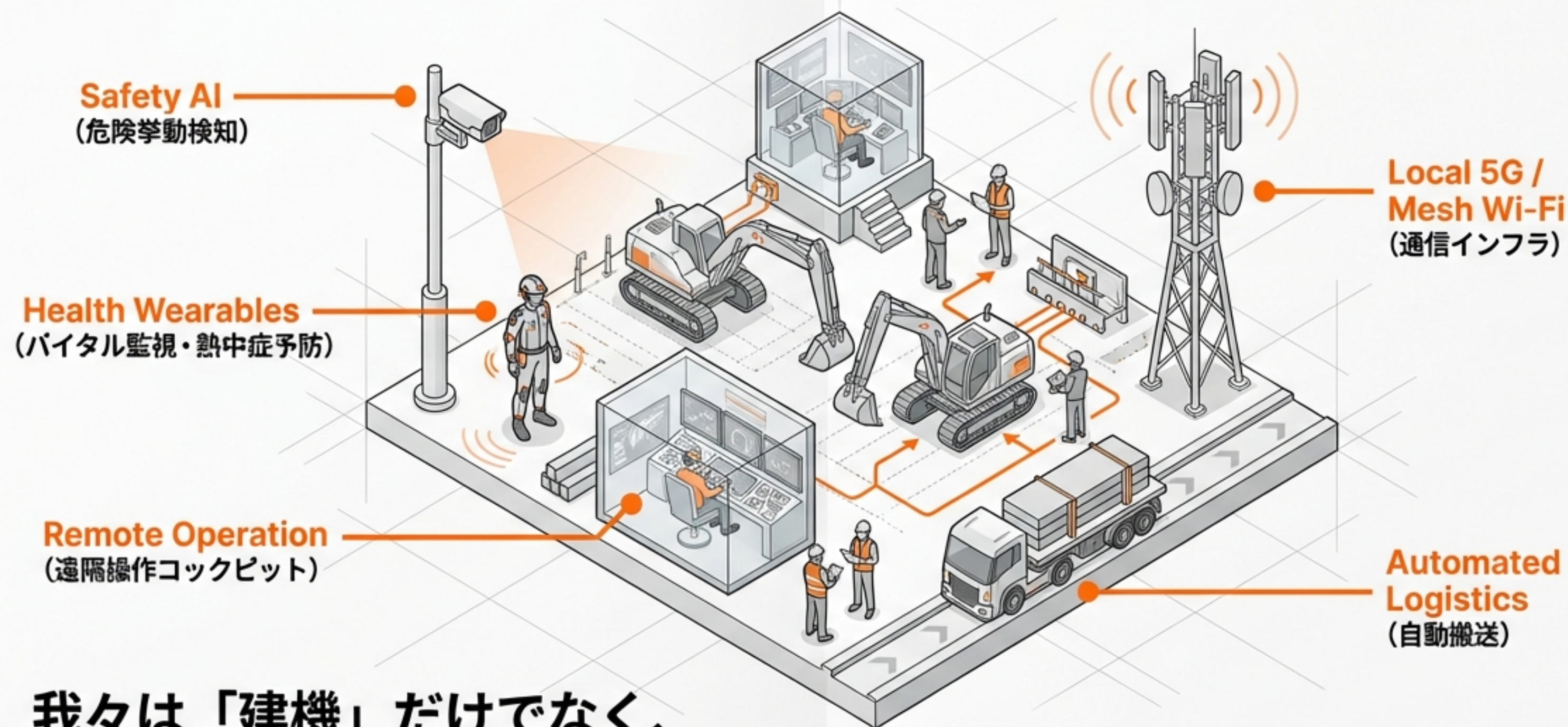
サービス
(Service)



CO2排出量可視化&
削減コンサルティング

2030年 CO2削減目標 40%（日建連）への対応を支援

将来像：「総合現場ソリューション」の提供 Helvetica Now Display Bold



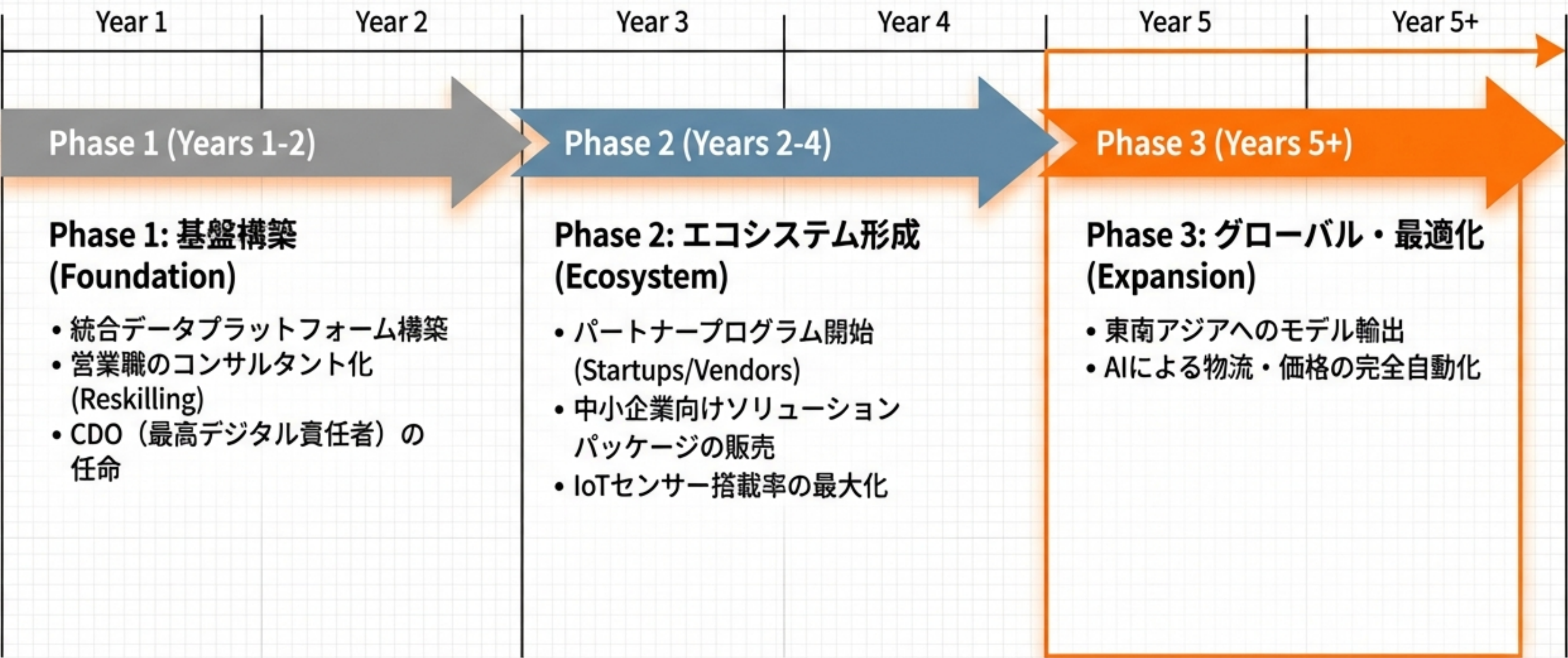
我々は「建機」だけでなく、
「安全で効率的な作業環境」そのものをレンタルする。

戦略オプションの評価と推奨

Option A: Organic (自前主義)	Option B: M&A Aggregator (買収)	Option C: Hybrid Orchestrator (推奨)
• Pros: 高いコントロール性 • Cons: スピードが遅い、コスト 過大	• Pros: スピードが速い • Cons: PMI (統合) リスクが高 い、文化摩擦	• Definition: データコアは自社構築、 アプリはパートナー連携 • Pros: スピード、柔軟性、資 本効率
 Verdict: ✕	 Verdict: △	 Verdict: ◎ (Best Path)

Option Cこそが、エコシステムを支配し、
持続的な成長を実現する**唯一の道**である。

実行ロードマップ：3段階の変革フェーズ



結論：建設業界の未来を支える 不可欠なパートナーへ

勝者は、鉄の量ではなく、知恵の量で決まる。
我々は「建機レンタル」の枠を超え、データとソリューションで
日本の建設現場を守り、進化させるインフラとなる。