

# 「トラック投資」商品、需要が急増

## タカネットサービス、1年半で40億円を販売

タカネットサービス(横浜市西区みなとみらい、☎045・222・4488)の投資商品「投資deスグのり」が好調だ。発売1年半で40億円の売り上げを達成した。商品は、街の運送会社で稼働するトラックを同社が査定・買取り、投資家に販売する。今度は、投資家が買い取ったトラックを運送会社にリースすることで、定期的な賃料(リース料)収入が得られる仕組みだ。運送会社にとってもトラック売却で資金が得られ、リース契約を結べば、以前と変わらず乗り続けられる。投資家とトラック所有者の双方にメリットがある仕組みとしてニーズが高まる。

コロナ融資の返済本格化や中古トラック市場の盛り上がりなどを背景に、問い合わせが急増しているという。運送会社にとっては、所有するトラックを売ることで、減価償却費がなくなるほか、事業資金の調達選択肢が広がり、ローン返済などに活用できる。

トラックリースへの投資は少額投資(1

台500万円程度から)が可能。リース期間終了時に車両を売却すれば、売却益も得られる。「トラック投資は不動産投資に近いですが、類似商品と比べ利回りが高く回収も早いです」(曽我晋午取締役)と説明する。トラックの査定から買い取り、整備、下取りまではすべて同社が担当する。

同社によると、日本製トラックの平均寿命は乗用車より長く、中古でも価値が落ちにくいという。また、コロナ禍の巣ごもりで個人向け宅配を中心にトラック需要が急増。「今後も中古トラック



市場は底堅いです」(同)とみており、トラック投資商品も注目されつつあるという。中小企業オーナーなどに同商品を提案していく。

今年度は同事業だけで売上高30億円になる見通し。

# 「捨てる」を価値に変えるアプリ開設

## IKホーム、余剰建材のマッチングで有効活用

IKホーム(川崎市幸区南幸町、☎044・201・9715)は、余剰建材のマッチングアプリ「アマリー」を開設した。新築やリフォーム、リノベーション現場などで出た建材の余りを登録すると、アプリ画面に表示され、必要な人が購入できる仕組みだ。産業廃棄物として捨てていたものを商品とすることで、ゴミや処分費用の削減につながる。「DIYが趣味の人や、ちょっと足りない資材を調達したい同業者などに活用してもらいたいです」と、飯川潤也社長は語っている。

例えば、新築の内装であれば、クロスは施工先に合わせて寸法より少し長めに資材を用意するため、施工が終わった時点でクロスの出る。それ

は、利用できず産業廃棄物となることがある。逆に、少しでも建材が欲しい人や格安で仕入れをしたい人、DIYでプロ向け建材が欲しい人もいる。同アプリでは、双方をマッチングしていく。

売り手側は余剰建材の写真を撮ってアプリ上に登録・公開し、必要とする人に買ってもらう。登録は無料。サイト上でカード決済したときのみ手数料が

かかる。

IT企業とともに新会社を立ち上げて始めた新事業。捨てるのはもったいないが、在庫にすると倉庫代がかかる。そんな業界の悩みを、同業者と一緒に解決していけたら、と考えたのが始まりだ。

すでに約100社が登録。より多くの同業者にも使ってもらうため、自社での登録や発送が面倒とする企業には、同社が無料で引き取りも行う。「ゴミ削減だけでなく、個人や同業者など、新たな営業先の開



拓にもつながります。まずは同業者にどんどん使ってもらいたいです」と、飯川社長は話している。

## マイルストーンジャパン

# 固い岩盤、重機で穴あけ問題解決

重機販売・レンタルのマイルストーンジャパン(川崎市川崎区鋼管通、☎044・272・9698)は、脱炭素の流れで需要が高まるメガソーラーなどの太陽

光発電所建設用の重機アタッチメントを拡充した。太陽光パネルの設置で必要になる基礎杭の工事用として、強固な岩盤に

対し大型の削岩機(ロックドリル)ではなく、油圧ショベルを使った穿孔・削削を可能にするオリジナル製品「エアースイベル」を開発、レンタルしていく。

政府が2050年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにするカーボンニュートラルを宣言して以来、全国で大規模な太陽光発電所を建設する動きが活発になっている。

を製品化した。

あらゆるメーカーのユンボに、オーガとハンマーは対応できる。

これにより、従来の大型穿孔機が入れないような山間部の狭いエリアでも重機による穴あけ工事ができる。リニア新幹線関連工事の現場や富士山の溶岩破壊でも使用された実績もある。

■あらゆる穴あけに対応

きたいです」と話しており、さらなる販路拡大を狙う。

