

2019年4月23日

株式会社助太刀
工機ホールディングス株式会社

工機ホールディングス×助太刀 **出資と戦略提携について**

このたび、工機ホールディングス株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 社長執行役員 兼 CEO：森澤篤、以下「KHD」）は、建設業に従事するすべての人たちを支えるプラットフォームをめざす株式会社助太刀（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長 兼 CEO：我妻陽一、以下「助太刀」）との協業を発展させ、2019年4月12日（金）に正式に戦略提携したことを発表致します。

戦略提携の内容

1. KHD は、助太刀へ約1億円を出資。
2. 助太刀は、KHD がお客様の理解をさらに深めるための機会を提供。KHD はこれを商品開発やサービス向上に活かす。
3. 今後協力を通じ、共同マーケティングやサービス開発を実施する。

1. 戦略提携の背景

日本における建設会社、建設業従事者に向けた求人サイト、案件のマッチングアプリ/サービスは、複数社存在しますが、今のところ突き抜けた存在はいません。そのような中、助太刀は建設会社単位ではなく、直接エンドユーザーのデータにアクセスできるメリットを活かし、サービス開始から短期間でお客様基盤の拡大に成功しています。またアプリの登録ユーザーを大工、電気、解体など全74職種に分類しておりますが、そのうち電動工具を利用している可能性の高い職種の割合は約7割に上ります。

70余年の歴史をもつKHDは、変化の激しいグローバルの潮流を視野に入れながら、森澤新社長のもと「4現主義」※に基づき、これまでの業界の常識に捉われずに「ユーザー重視」で事業展開しています。今回、様々な選択肢を検討した結果、建築、建設、電気工事などに携わるエンドユーザーと直接つながる最も優れたプラットフォームは助太刀であると判断し、これまで相互に調整を重ねてまいりました。その結果、方向性の一致を確認し合うことができ、まず電動・空気工具メーカーとしては初めて助太刀と広告のタイアップという「協業」で合意をしています（2019年4月2日発表）。そして今回、さらに一歩進んだ戦略提携で合意をし、出資を決定致しました。

2. 戦略提携のメリット

アプリ「助太刀」の登録ユーザーは現在約 6 万人で、日々増え続けています。今回の戦略提携を契機に KHD では、「助太刀」ユーザーに対して広告を出稿するだけでなく、効率の良いインタビュー募集や、アンケートを取ることが可能になります。また、このような機会を積極的に活用し、お客様の声に真摯に耳を傾け、お客様の身になり長く付き合うことにより、お客様にとってより良い、こだわりの商品の開発につなげたり、サービスの向上に活かしていくことができます。KHD は、あくまでもユーザー視点で、枠に捉われずにスピード感をもって改善を繰り返していくことにより、お客様になくってはならない存在をめざしています。今後も、継続的に助太刀と協力し合いながら、共同マーケティングやサービス開発を行い、未来の市場を創ってまいります。

世界はプロが創っています。私たちはプロのために「極上」を創り、その情熱と信頼に応えてまいります。

3. 社長コメント

(1) 工機ホールディングス株式会社 代表取締役 社長執行役員 兼 CEO 森澤 篤

先日、助太刀さんとの「協業」を発表させていただいたばかりですが、短期間でさらに関係性を強化する「戦略提携」の発表ができて、わくわくしています。私たちは、「現場」に足を運び、「現物」を確認することでお客様を理解したいと考えておりますが、今回助太刀さんを介して得られる接点も掛け合わせて、お客様の理解をさらに深めるとともに、より正確な「現実」を知ることができます。スピード感を重視する「現在」を加えた「4 現主義」※を徹底することで、これからも助太刀さんとともに進化する極上の体験を創造してまいります。

(2) 株式会社助太刀 代表取締役社長 兼 CEO 我妻 陽一氏

工機ホールディングスさんとの連携が「協業」からさらに一歩進んだ「戦略提携」に進化しました。とてもうれしく思います。私たちも歩みを止めませんが、思いを同じくする工機ホールディングスさんとこれから職人さんのためのパートナーシップを強化して、ともにビジネスを拡大させ、業界に新しい風を吹かせていきたいと考えています。この目標は専門家でチームワークすることで、必ず成し遂げられると信じています。これからの両社にご期待ください。

※「4 現主義」：「現場」「現物」「現実」「現在」を重視すること。

「現場」：現場に足を運ぶことで机上の空論を徹底排除し、現場を肌で理解し答えにつなげる。

「現物」：自社の、あるいは他社の製品がどうなっているか、現物を確認するとともに、どう使われていて、お客様にとって何がよいのかを理解する。

「現実」：人から聞いたあいまいな話を排し、「現場」「現物」に基づき、お客様の声に耳を傾けて、お客様の困りごとや喜ぶことを真剣に考え、本当のインサイト(洞察)につなげる。

「現在」：90 点の出来栄えのものを 98 点にするために 3 年費やすよりも、90 点のものをすぐ提案・テストして 3 年の間に 3 回エンドユーザー視点で改善するようなアプローチで行動する。

<ご参考>

株式会社 助太刀について

株式会社 助太刀は、建設現場と職人のマッチングアプリ「助太刀」を運営しています。アプリ「助太刀」は発注時には、現場ごとの細かい条件を指定することで、最適な職人だけに仕事を依頼することができます。また大手金融会社と提携し展開するフィンテック事業の「助太刀 Pay」を使えば、その日の工事代金を仕事が終わった時点で 24 時間 365 日受け取り申請ができ、即時受け取ることができます。さらに、その日の工事代金を即日チャージでき、利用できる Visa プリペイドカード「助太刀カード」を発行しています。助太刀カードには仕事における怪我を補償する傷害保険も付帯しています。

これらのサービスはすべて、煩雑な書類手続きは不要で、アプリ上からの操作でカンタンに利用することができます。

人気お笑いタレントを起用した TV コマーシャルを展開し、アプリのローンチ後約 1 年間で 6 万人のユーザー登録を獲得しています。

- ・社名：株式会社 助太刀
- ・代表者：代表取締役社長 兼 CEO 我妻 陽一
- ・所在地：東京都渋谷区南平台町 2-17 日
交南平台ビル5階
- ・資本金：779,806,888 円（資本準備金含む）
- ・設立：2017 年 3 月 30 日
- ・事業内容：インターネットを利用したサービスの企画、制作及び運営
- ・企業 URL：<https://suke-dachi.jp/>
- ・株式会社助太刀お問い合わせ先：担当：桑山（広報） Email：m.kuwayama@suke-dachi.jp

工機ホールディングス株式会社について

工機ホールディングス株式会社は、ドライバ、ドリルなど約 1,300 機種 of 電動工具、釘打機などのエア工具、刈払機や植木バリカンなどの園芸工具、クリーナーや高圧洗浄機などの家庭用電化製品群および超遠心機などのライフサイエンス機器を製造販売するリーディングカンパニーの一つです。

70 年の歴史に裏打ちされた高い信頼性と世界最高水準の技術力を誇り、日本はもとより、欧州、米州、アジア、オセアニア、中近東、アフリカにおよぶ世界 95 カ国に販売拠点をもち、グローバルに事業を展開しています。

- ・設立：1948 年（昭和 23 年）12 月 18 日
- ・資本金：178 億円※
- ・売上収益：1,912 億円（2017 年度連結）
- ・従業員数：連結 6,446 名※
- ・企業 URL：<https://www.koki-holdings.co.jp/>

※2018 年 3 月 31 日現在

<本リリースに関するお問い合わせ先>

工機ホールディングス株式会社 マーケティング・コミュニケーション室

担当：仲山、小松、小澤

〒108-6020 東京都港区港南二丁目 15 番 1 号（品川インターシティ A 棟）

Tel: 03-5783-0628（マーケティング・コミュニケーション室直通）

Mail: pr@koki-holdings.co.jp