

独立・起業[成功⇄失敗]の分かれ道はココ!

低資本スタート/特集

大手企業・成長事業の
戦略パートナー募集特集

お店で開業特集

FC&独立開業フェア
2/18 in福岡 出展企業特集

[雇われない生き方]が探せる独立情報誌

アントレ

<http://entre.yahoo.co.jp>

3月号

定価500円

RECRUIT

出世・収入・上司・仕事・成長・時間

自分で決める!



プロ独立した6人の決断とその後

コンヒニで成功する
のはどんな人?

今どき実例25

金持ちちオーナー
貧乏オーナー

体力・精神力の衰え、
夫婦関係の危機……

40代・50代

脱サラ組

「思わぬ落とし穴」

●起業家の軌跡

中卒プロボクサー

から大転身

100億円企業を

作り上げた男

オンテックス代表取締役会長兼CEO
小笹公也氏

File Number. 96

President Koyasu

株式会社オンテックス
代表取締役会長兼CEO

小笹公也

職人の技能と、**独自開発の商材・工法**で、
関西を代表するリフォーム企業をつくった男

高所作業も恐れぬ度胸と、職人としての腕を頼りに塗装業者として独立した小笹公也。

だが下請けの理不尽な現実が、小笹に元請けリフォーム業への脱却を誓わせる。

独自開発の外装塗装材や工法による競合との差別化。それを使いこなす高い職人の技能。

そして施工後のペンキ一滴の汚れも見逃さぬ厳しいモラルで、顧客満足度を高めていく。

リフォーム業界にまつわる様々な問題が噴出している今こそ、

あいまいな業界のあり方に妥協せず、あるべき方向を提示する経営者が求められているのだ。

大の勉強嫌いで 中学卒業後は料理人、 そしてボクサーの道へ

会長室に入ると、壁には親しくぼしを突き出したブルーマーリンの顔とY字形の黒ひれのはく製が!! 約り上げた時の写真も飾ってある。獲物と本人を囲んで、その釣果を祝福するかのようにならぬか数人!! 「さすがは会長……」と感心していると、「たまたま港の近くで新車の発表会をやったんで、キャンペーンガールの子らに一緒に写ってや」というてね(笑)。「馬の写真もある、馬主なのだ、夢は「G1勝利」と大きい」と、TVドラマに出てくるような、大変わかりやすい会長と会長室なのだ。

◆
生まれも育ちも大阪の阿倍野です。親父は料理人なんですけど、職人というより、大阪府の結構武場の料理長として働く地方公務員ですから、そんな気が荒いとか、包丁を振るとかという事はないですよ。上に社長と役員がいて、役員は勉強できて、まあ、僕等生ですわ。僕ですか? 僕自身は普通ですよ。学校でも、みんなと仲良く……(笑)。ただ、落ち着きがない。

これまでの 人生の軌跡 TOMOYA OZASA

1963.4

大阪府に生まれる

「女2男の末っ子。幼稚園のやんちゃだったけど、学校をさぼったことなし。新卒配達のバイトを続けるなど、一途な面もあった。中学卒業後、料理人見習を経てプロボクサーを目指す。しかし、体罰教育の失敗から職に就き難い。デビュー戦1戦のみで引退。アルバイトでやっていた塗装業に就く。

1984.7

オササ塗装工業創業

親父から独立するよう言われ、見習の職人と2人で、シャッター付きガレージを借り独立。速くきれいな仕事ぶり。新卒からの内定が大がかりで、業績も順調に伸びる。88年、「株式会社オササ」に改組。やがて「フル塗装の扉」を受け、下請けの立場の安定性を確保。元請けへの転身を図る。

1991.1

大手メーカー特約店に、 リフォーム業に専念

91年に日本ペイント、93年に関西ペイントと特約店契約を結ぶ。企業としての信用を高める。しかし、オリジナル商品なしでは競争力がないと悟り、自社ブランドのセラミック付珪藻土塗料を独自に開発。個人住宅向けのリフォーム業に事業を集中。業績を拡大。

1999.4

関西大学と 委託研究契約を結ぶ

研究開発を推し進めることで、商品開発力をアップ。以後、コンクリート強化剤「デタリオンデスター」や、外装塗料「外装熱工法」「E-トップスプロヒート工法」の開発、特許出願。塗料塗料「サーモテクト」開発など数多くの成果を挙げる。2000年、社名を「オンテックス」に。

2002.4

同志社大学商学部に入学

大検で受験資格を取り、AO入試で同大に合格。同年1月に新任した代表取締役社長兼CEOの職務と並行して、大学に通う。すでに卒業を2本も提出しており、今年3月に無事卒業予定。

2003.10

アントレプレナー・オブ・ ザ・イヤー・ジャパン受賞

すぐれた起業家を表彰する国際的なプロダクト「EOYジャパン」のファイナリストに選ばれる。現在、グループCEOとして、リフォームを核とした住宅事業、情報・通信関連事業、健康・福祉関連事業を展開する。

◆
「根本塗装」という、大阪でもかなり大きな塗装屋さんで世話になることになりました。社長の下に親方と職人のチームがようけあったんですけど、僕の親方は社長のお爺さんやっつたんで、ほかの親方が誰かのような大変な仕事を率先して受けていた。だから僕も誰かか、クレイジーとかようやりましたね。僕のタレインなんか、おっそろしいよ。あれ、50甲くらいあんなのがな。そこへ自分でロープかきついで上ってって、ロープかけて降りながら下りてくる。安全帯だけは巻いてますけどね。一番上の鉄骨に、ベタベタと這いつくばって這ってると、下は涙ですわ。たとえ海でも落ちたら死ぬからね。けど、自分が率先して上に行かんと、職人が付いてこんから。

◆
高校には行く気なかったですね。なんせ、勉強キライだから。両親も「高校へ行け」とは言いませんでしたし、兄貴と比べてどうこう言うこともなかった。ただ、「高校行かんのやったら手に職を付けんと」とやんわり言われて、親父の紹介で一応大阪府なんですけど、山奥の田舎にあるホテルと結婚式の厨房に、料理人見習い入ったんです。きつかったですわ。仕事は朝早いですし、夜遅いですし、周りに何もないから休みでも退屈やし。

◆
「はな、俺も行くわ」とって、一緒にジムに行くと、入門しました。「風間ボクシングジム」というところですね。やってみたら面白かったですね。その時の友達はずっと辞めたんですけど、僕は続いた。プロテストは17歳にならんと受けられないので、16歳の僕はジムの人にペンキ屋のアルバイトを紹介してもらって、昼は塗装、夜はボクシングの生活をしてたんです。ところが、ある時、仕事が終わった後、暑かったんで木水をがぶ飲みしたら、急に腹がものすごく痛くなって病院に担ぎ込まれた。医者「腸カタル、つまり腸炎でひどくやられとると、僕は練習の後、いつも水を無茶飲みして、それが悪かった

◆
「はな、俺も行くわ」とって、一緒にジムに行くと、入門しました。「風間ボクシングジム」というところですね。やってみたら面白かったですね。その時の友達はずっと辞めたんですけど、僕は続いた。プロテストは17歳にならんと受けられないので、16歳の僕はジムの人にペンキ屋のアルバイトを紹介してもらって、昼は塗装、夜はボクシングの生活をしてたんです。ところが、ある時、仕事が終わった後、暑かったんで木水をがぶ飲みしたら、急に腹がものすごく痛くなって病院に担ぎ込まれた。医者「腸カタル、つまり腸炎でひどくやられとると、僕は練習の後、いつも水を無茶飲みして、それが悪かった

◆
「はな、俺も行くわ」とって、一緒にジムに行くと、入門しました。「風間ボクシングジム」というところですね。やってみたら面白かったですね。その時の友達はずっと辞めたんですけど、僕は続いた。プロテストは17歳にならんと受けられないので、16歳の僕はジムの人にペンキ屋のアルバイトを紹介してもらって、昼は塗装、夜はボクシングの生活をしてたんです。ところが、ある時、仕事が終わった後、暑かったんで木水をがぶ飲みしたら、急に腹がものすごく痛くなって病院に担ぎ込まれた。医者「腸カタル、つまり腸炎でひどくやられとると、僕は練習の後、いつも水を無茶飲みして、それが悪かった

◆
「はな、俺も行くわ」とって、一緒にジムに行くと、入門しました。「風間ボクシングジム」というところですね。やってみたら面白かったですね。その時の友達はずっと辞めたんですけど、僕は続いた。プロテストは17歳にならんと受けられないので、16歳の僕はジムの人にペンキ屋のアルバイトを紹介してもらって、昼は塗装、夜はボクシングの生活をしてたんです。ところが、ある時、仕事が終わった後、暑かったんで木水をがぶ飲みしたら、急に腹がものすごく痛くなって病院に担ぎ込まれた。医者「腸カタル、つまり腸炎でひどくやられとると、僕は練習の後、いつも水を無茶飲みして、それが悪かった

◆
「はな、俺も行くわ」とって、一緒にジムに行くと、入門しました。「風間ボクシングジム」というところですね。やってみたら面白かったですね。その時の友達はずっと辞めたんですけど、僕は続いた。プロテストは17歳にならんと受けられないので、16歳の僕はジムの人にペンキ屋のアルバイトを紹介してもらって、昼は塗装、夜はボクシングの生活をしてたんです。ところが、ある時、仕事が終わった後、暑かったんで木水をがぶ飲みしたら、急に腹がものすごく痛くなって病院に担ぎ込まれた。医者「腸カタル、つまり腸炎でひどくやられとると、僕は練習の後、いつも水を無茶飲みして、それが悪かった

◆
「はな、俺も行くわ」とって、一緒にジムに行くと、入門しました。「風間ボクシングジム」というところですね。やってみたら面白かったですね。その時の友達はずっと辞めたんですけど、僕は続いた。プロテストは17歳にならんと受けられないので、16歳の僕はジムの人にペンキ屋のアルバイトを紹介してもらって、昼は塗装、夜はボクシングの生活をしてたんです。ところが、ある時、仕事が終わった後、暑かったんで木水をがぶ飲みしたら、急に腹がものすごく痛くなって病院に担ぎ込まれた。医者「腸カタル、つまり腸炎でひどくやられとると、僕は練習の後、いつも水を無茶飲みして、それが悪かった

◆
「根本塗装」という、大阪でもかなり大きな塗装屋さんで世話になることになりました。社長の下に親方と職人のチームがようけあったんですけど、僕の親方は社長のお爺さんやっつたんで、ほかの親方が誰かのような大変な仕事を率先して受けていた。だから僕も誰かか、クレイジーとかようやりましたね。僕のタレインなんか、おっそろしいよ。あれ、50甲くらいあんなのがな。そこへ自分でロープかきついで上ってって、ロープかけて降りながら下りてくる。安全帯だけは巻いてますけどね。一番上の鉄骨に、ベタベタと這いつくばって這ってると、下は涙ですわ。たとえ海でも落ちたら死ぬからね。けど、自分が率先して上に行かんと、職人が付いてこんから。

◆
「根本塗装」という、大阪でもかなり大きな塗装屋さんで世話になることになりました。社長の下に親方と職人のチームがようけあったんですけど、僕の親方は社長のお爺さんやっつたんで、ほかの親方が誰かのような大変な仕事を率先して受けていた。だから僕も誰かか、クレイジーとかようやりましたね。僕のタレインなんか、おっそろしいよ。あれ、50甲くらいあんなのがな。そこへ自分でロープかきついで上ってって、ロープかけて降りながら下りてくる。安全帯だけは巻いてますけどね。一番上の鉄骨に、ベタベタと這いつくばって這ってると、下は涙ですわ。たとえ海でも落ちたら死ぬからね。けど、自分が率先して上に行かんと、職人が付いてこんから。

◆
「根本塗装」という、大阪でもかなり大きな塗装屋さんで世話になることになりました。社長の下に親方と職人のチームがようけあったんですけど、僕の親方は社長のお爺さんやっつたんで、ほかの親方が誰かのような大変な仕事を率先して受けていた。だから僕も誰かか、クレイジーとかようやりましたね。僕のタレインなんか、おっそろしいよ。あれ、50甲くらいあんなのがな。そこへ自分でロープかきついで上ってって、ロープかけて降りながら下りてくる。安全帯だけは巻いてますけどね。一番上の鉄骨に、ベタベタと這いつくばって這ってると、下は涙ですわ。たとえ海でも落ちたら死ぬからね。けど、自分が率先して上に行かんと、職人が付いてこんから。

◆
「根本塗装」という、大阪でもかなり大きな塗装屋さんで世話になることになりました。社長の下に親方と職人のチームがようけあったんですけど、僕の親方は社長のお爺さんやっつたんで、ほかの親方が誰かのような大変な仕事を率先して受けていた。だから僕も誰かか、クレイジーとかようやりましたね。僕のタレインなんか、おっそろしいよ。あれ、50甲くらいあんなのがな。そこへ自分でロープかきついで上ってって、ロープかけて降りながら下りてくる。安全帯だけは巻いてますけどね。一番上の鉄骨に、ベタベタと這いつくばって這ってると、下は涙ですわ。たとえ海でも落ちたら死ぬからね。けど、自分が率先して上に行かんと、職人が付いてこんから。

◆
「根本塗装」という、大阪でもかなり大きな塗装屋さんで世話になることになりました。社長の下に親方と職人のチームがようけあったんですけど、僕の親方は社長のお爺さんやっつたんで、ほかの親方が誰かのような大変な仕事を率先して受けていた。だから僕も誰かか、クレイジーとかようやりましたね。僕のタレインなんか、おっそろしいよ。あれ、50甲くらいあんなのがな。そこへ自分でロープかきついで上ってって、ロープかけて降りながら下りてくる。安全帯だけは巻いてますけどね。一番上の鉄骨に、ベタベタと這いつくばって這ってると、下は涙ですわ。たとえ海でも落ちたら死ぬからね。けど、自分が率先して上に行かんと、職人が付いてこんから。

◆
「根本塗装」という、大阪でもかなり大きな塗装屋さんで世話になることになりました。社長の下に親方と職人のチームがようけあったんですけど、僕の親方は社長のお爺さんやっつたんで、ほかの親方が誰かのような大変な仕事を率先して受けていた。だから僕も誰かか、クレイジーとかようやりましたね。僕のタレインなんか、おっそろしいよ。あれ、50甲くらいあんなのがな。そこへ自分でロープかきついで上ってって、ロープかけて降りながら下りてくる。安全帯だけは巻いてますけどね。一番上の鉄骨に、ベタベタと這いつくばって這ってると、下は涙ですわ。たとえ海でも落ちたら死ぬからね。けど、自分が率先して上に行かんと、職人が付いてこんから。

起業家たちの軌跡

になった。根本塗装からの発注は減りつつあったが、小笹個人への引き合いはあった。元の職方の許しを得て、独自に仕事を始めた。やがて官公庁関係の仕事も来るようになり、契約のこともあって、独立4年目の88年には「株式会社オササ」として法人化。名実ともに経営者の道を歩み出した。

◆ 独立してよその仕事にも行くようになったら、「こんなに儲かんのか」とって驚きましたよ。根本塗装の時は仕事終わってから、大体こんなもんやろうって感じ。金額決めて、カツカツでやってましたから。例えば根本で1人1日1万5000円でやってた仕事

が、ほかのところでは3万円、5万円になる。よまは甘いなー思いましたよ。その頃は内閣府大やら花博やらで仕事はいくらでもあって、広げて人を貸すだけでほとんど金が入ってましたね。当時もう、下請けさん入れて40、50人おつたんと遊りかな。仕事の評判も良かったですよ。公園住宅とか、工場の建屋とか同じ形のものが並んでる現場に、ほかのこの職人と一緒に仕事に入ったら、一目瞭然ですよ。うちは仕事が多分トツで速いしきれいやったから。あと、根性というか、気負

真夏の炎天下で屋根部の鉄骨を塗ってるときに、隣でよその職人が根を上げて叫ぶんですよ。「ヨッシャ、やったー!!」てな声ですわ(笑)。(このままではまずいなあ)と思いついた人は、やっぱりパブル樹脂です。金を払わん雇い主が出てくるようになりまして。塗装業界というの、まずとにかく塗ってくれ、金のことはその後、みたいなことも多いんです。そうはいっても、こっちは塗料も使っ

し職人の手当も払わなあかん。ある会社が社長に何度電話しても会いに行ってもらえあかんので、「サラリーマン社長では話にならない」と、その大手建設会社のオーナーの家まで行ったこともある。もちろん、金の話なんかないからこじれるんで、インターフォンで「早くに来たんで、あいさつに寄りまして」と言われて帰ってきた。そして社長が焦ってね。最終的には6000万円とかの売掛金を回収しました。こっちも必死なんで、踏み倒されたことはほとんどないですけど、「下請けでは上がこけたらどうにもならん。何とか元請けになるようにせなあかん」と強く思っようになつたんです。

独自商品を武器に
リフォーム業で大成功。
次の目標は、大学!?

90年代に入ると、小笹は事業を塗装を主体とした個人宅の外装リフォームに絞り、自ら顧客開拓のための営業に乗り出した。塗料メーカーの代理店にもなったが、使っている塗料が同じである以上、できる仕事は他の塗装業者と変わらない。つまるところ、相見積もりでたまたま合いの世界。オリジナル商品による、自分たちだけが得意なリフォーム技術を開発しなければ、真の

◆ 元請けにはなれないと悟った。

セラミックの粉末を有機系樹脂に混ぜた塗料で、吹き付けると大理石とかそういう石材を張り付けたような仕上げになるのがある。以前から面白いなあと思っとなつたんです。これを個人住宅に持っていったら面白いと遊りかと。大きな建物でしか使ってませんでしたが、セラムック塗料のメーカーを訪ねて、うちのオリジナル商品と

してつくってほしいかと頼みに行きました。大手ではどこも断られましたが、ある中堅のメーカーが「ええよ」と言ってくれて、OEMでつくってくれることになった。「オサキヤスト」という、このオリジナル商品ができたことで、営業の成果が上がってきた。これで、ガッツといきましたね。



TOMOYA OZASA

たり、「オサキヤスト」をベースにして、本物の石積みやレンガ積みのような、目地のある外装を表現できるようにしたりと、塗料や塗装技術を考え出したんです。研究・開発のための技術者も採用して、製造はODM。同じものをどこかのメーカーがつくってても、間にいろんな中間業者が入ったら、施工料金は1坪あたり8000円とか1万円になりますよ。うちは、25000円です。全部自分でとてつくって

るから。ただ、研究開発にはどうしてもしるんな設備がある。それをどうやるのは大変なんで、90年に関西大学と委託研究契約を結んで、研究施設を借りるようになったんです。ええ機械、ありますよー(笑)。1台1億円とかする検査装置とか、いっぱいありますからね。2000年には、壁と仕上げ塗料の間に施工して外断熱効果を上げるEテックス、2002年には外断熱つまり熱ですわ、それを遮断する塗料「サーモテクト」をつくりました。そういう商品を持つことで、単に外装のリフォームだけではなく、断熱や遮熱といった機能性のある工法を提案できるようになりました。

◆

2000年には社名を「オンテック」に変更。その翌年、小笹はひょんなことからあれほど嫌いだつた勉強をすることになる。グループ内にIT会社ができ、経営者たるものITの何たるかくらい理解しなければと考えたのだ。新聞でIT関連の大学が学生を募集しているのを知り、受験を決定。ところが受験資格は当然ながら高卒以上。小笹は中卒である。

◆ 社員に聞いたら、大検というのがあ

塗装しかできん職人じゃなくて、
多能工を育てたいんですわ。
そうでないで将来が開けてこんでしょ



会社 DATA
 設立/1984年7月
 資本金/2億3840万円
 売上高/112億3000万円
 (2005年3月期)
 従業員数/1000名
 事業内容/一般住宅のリフォーム施工、リフォーム用材料および建材の製造・販売



▲セラミック外壁塗料「オルテックのオール-S」のサンプル。経年劣化も表面でも本物の石材そっくりだが、実は塗装。見た目だけでなく、防火・防水性も持ち、湿気や汚れなど家の建材の欠点も克服した。他の機能性塗料と合わせて、オンテックス独自の工法を支える商品である

る。8月と11月に試験があったので、当時の科目がありましたね。それなら最低でいいかと、家庭教師に来てもらって勉強したんです。国語と社会は実力でした。国語なんか、遅刻したのに100点でしたからね。ただ数学はそうはいかないので、最初からベクトル、数式、行列は捨てて、そのかわりはかの部分に徹底的にやりました。「選択は集中」いうやつですわ(笑)。

おかげで大検は合格したんですけど、その頃にはもともとこの動機やった1丁会社が業績上がらなかったので、健康食品の会社にしてたんです。「もう1丁大学にも行く必要ないわ」と思ってたんですが、たまたま法事の際に姉貴に「それやったら、別の大学受けたら」言われましたね。それで2002年に同会社の商学部に入社、アドミニエーション・オフィス入試という制度があったので、それを受けて合格したんです。今はノートパソコンもあるし、大学行かないながらも仕事の指示はでき

る。なるべく早く単位を取りたいんで、無遅刻無欠席でね。卒業も早くしたいんで、3回生の時に「成功ビジネスの着眼点」という卒論を提出したんです。先生に「失敗ビジネスについても書いてみなさい」と言われて、それも4回生になって提出しましたけどね。勉強は、目的があると楽しいし、やりますね。子供の頃はあんなにキラキラやったのに、ここで見込みのある学生見つけたら、将来自分がエンジェルになつてとか考えてるんですが、集まってくるのは体育会系ばかり(笑)。飲んだり、食ったり、うちに泊まったりね。

未成熟のリフォーム業界にあるべき姿を示した、厳しい自社ルールの徹底

2005年は、リフォーム詐欺が社会を騒がせ、業界全体の信頼性にまで疑問符が付いた年であった。奇や関西を中心に広くその名を知られるようになったオンテックスにとっても、人ごとではない。小番はこうしたリフォーム業界全体にかかわる問題に対して、どんな考えを持っているのだろうか。

そもそも、「リフォーム業界」というものがないのが問題なんです。何の資格もいらない、俺、今日からリフォームやる(一言うたら、そのへんのオフサでもすぐ始められる。本当は行政がきちんと認可制にして、リフォーム業というものを規定すべきやと思えます。それに違反してる業者はビシビシ取り締まるのが、まず第一でしょう。うちの営業に行った先でもね、変なリフォームの形跡やら、「こんなもの、この家にはいらんはずや」という

ようなもんがあったりする。プロの目で見たらわかりますから、そういう異常を見つけたら、会社を通じて行政に連絡するようにしたんです。では、うちの仕事の進め方はどうかという点、まず施工準備や見積資料を全部公開しています。打ち合わせ段階の書類も複写式になってますしね。工事にかかると、必ず現場の屋根とか床下とか見えない所の写真を事細かに撮っておくんです。技術については自信を持ってますけど、施工後にはお客様の満足度を知るためにアンケートとかアンケートを渡してらっしゃいます。ハガキが戻ってこないお客さんには、こちらから電話して話を聞いてます。そこでちょっとでもクレームがあれば、担当者を出して徹しくやりますよ。うちは営業必須やから、といっても、そんな大変なクレーム、いうのはないんです。たいていが「職人が使ったホース

にペンキが付いてた」とか「うちのほうがなくなつた」とか「お隣の庭に工事使ったらしい針金が落ちてた」とか。けど、そういう些細な不満でも、ほつたらかしくしとくと、いつか会社や業界にとって大きなイメージダウンになる。終わった後も定期的にお客さんのところを巡回して、何か問題が出てないかチェックしてます。だから今、うちにはダントツの営業というのはありませんよ。昔はありましたよ。けど、ダントツに売る人間というのは、いつか必ず問題起こしよるからね。

マスコミや自社の広報物で、小番は「中卒のCEO」「元プロボクサー」「ナニワの急成長企業の創業者」といった、ある種「イケイケドンドン」な経営者というイメージで語られていることが多い。実際の小番はもっと抑制の利いた人物のようにも思われる……のだが、

いや、ただ大きくなればいいとは思ってませんよ。多角化は私の、というより社員のためですわ。会社に入って「これしかやたらあかん」言われたら、夢がないですやん。うちは新商品開発の時もそうなんですけど、社員から定期的に提案を募ってるんです。そこで面白そうな事業提案があれば、GOを出しますし、赤字続きやたら私の権限で止めさせます。

この「選択と集中」の時代に、不動産事業、1丁関連事業、健康・福祉関連事業と、グループ企業が多角化しているのを見ると、やはり膨張志向なのかとも思ってしまう。

この仕事やっててよかったことって何か？ それはやっぱり、施工が終わった家を見る時ですわ。いうたら何やけど、幾何十年のまあそれなりの家が、新築かと思えるような家になりますからね。「俺、魔法使いと違わかな」思ってますからね、いや、ほんとに(笑)。

いや、ただ大きくなればいいとは思ってませんよ。多角化は私の、というより社員のためですわ。会社に入って「これしかやたらあかん」言われたら、夢がないですやん。うちは新商品開発の時もそうなんですけど、社員から定期的に提案を募ってるんです。そこで面白そうな事業提案があれば、GOを出しますし、赤字続きやたら私の権限で止めさせます。

けど、私自身は自分の本業は建築であり、リフォームやと思ってます。今就職人を育てるテクニカルスクールを開校するんですけどね。社員として給料をもらいながら、まず建築技術を学ぶ。一度現場作業を経験させて、今度はまた学校で建築以外の施工技術を学ぶ。建築士がでん職人じゃなくて、多能工を育てたいんですわ。うちの仕事をやるにせよ、独立するにせよ、そうでないと将来が閉じてこんでしょ。リフォーム業界にとって、大事なのは営業と施工のバランスなんです。営業がいくら仕事取ってきても、職人が少ないから仕事の質が落ちる。逆に少ない仕事を職人が奪い合っても無理がくる。バランスやな、と思います。

