

リフォーム伸長 上場も視野に

閉塞(へいそく)感の続く建設業界でリフォーム会社のオンテックス(大阪府住吉区、06-6669-4116)が業績を伸ばしている。84年に外壁塗装をメインに設立、オリジナルの建材・工法をはじめ研究開発型企業の色彩を強めながら業容拡大してきた。特にここ数年の成長は著しく、98年に24億円だった売上高は、2001年3月期には110億円。05年には全国200支店、グループ全体の売上高1000億円を目標に、上場も視野に入れる。小笹公世社長は自身は元プロボクサーという異色の経歴、合理的な人材育成システムで競争力を強化している。「基本は仕組み」と語る小笹社長に人づかりを聞いた。

(大阪・浅田 一朗)

「自社ブランドの塗料販売に踏み切ったのが発展のきっかけとか。」

「21歳で建築工事下請けとして独立したが、不慣れをもちろたりにいろいろあり、思い切って元請け一本に絞った。しかし今度は大手特約店との競合で、付加

価値の高いオリジナル商品し、営業も入れ替わって販の必要性を痛感した。そこ売した。これが良かったと好評だった石材調外壁塗 想つ。営業マンを育てるに材を自社ブランドで開発 はあれもこれもではなく、

オンテックス社長

小笹 公世氏に聞く



マニユアルで職人養成

生活総合支援企業目指す

「このものに特化するや早るで、ところら現場を押さるで、自信もつく。経験一マニユアルにやる合理的 させるや早く覚える」

「給与体系もステップアップ方式ですね。」

「現場に出ている人が 現在一事業部では管理技 能に比例して給料が上が る。認めはいいし自立もで きる。結局、職人でも一人 になるかだ。」

「顧客満足度を高める方 法は、」

「卒後はアンケートは がきなどを使い、顧客から の評価を調べてフィードバ ックする。職人だけでなく、現場監督の人事管理に 関しては一つのもの に特化するや早い」と小笹 さん

も反映させる。協力会社に ついても同じで、AからD までのランクがあり、規定 量をこなすチームがなければ上がる。ホームページからも顧客の意見が私の元 に入るとなっている」

「今期は13支店増設、7月の東海支社開設など全国展開が本格化しますが、」

「技術も営業も人が育つ のを持っていた面がある。 経験者を模範的指導するこ とより、新卒を教育すること」にこだわってきた。今年 は社内ベンチャーで健康食品の新会社、ピニアテクノを設立したが、これも人の 活性化が目的。最終的には 生活総合支援企業を目指す マンションをはじめ福祉、 環境、情報を中心に事業拡 大を図って行く。将来は分 社もあり得る」