2006年(平成18年)
8月1日
No.741
毎週火曜日発行

リフォーム産業新聞
The Remodeling Business Journal

発行所　㈱リフォーム産業新聞社
本社：〒104-0061
東京都中央区銀座8-12-15
TEL03(3546)0774
FAX03(3546)0778
http://www.the-reform.co.jp/
発行人　加覧光次郎

住宅塗装で全国展開

オンテックス　小笹公也会長

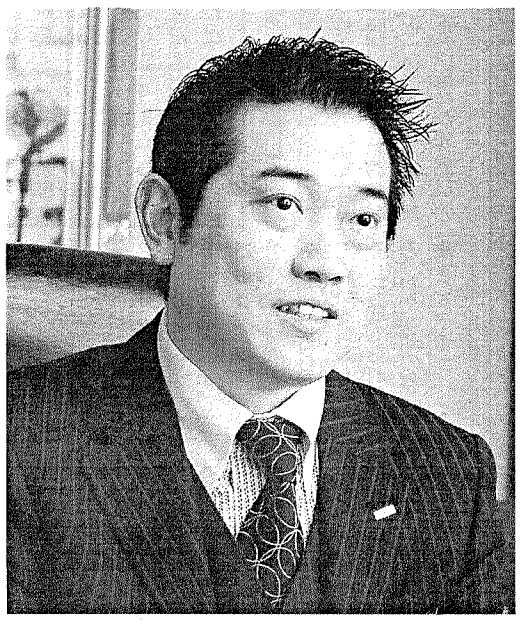
社長登場

自社職人育成する研修センターを設立

元プロボクサーという異色の経歴の持ち主であるのがオンテックス(本社・大阪市)の小笹公也会長だ。ボクサー時代にアルバイトで始めた塗装工事で独立。下請けから元請けへ転換を図り、いまでは全国で塗装工事を中心にＩＴや不動産など幅広く事業を展開している。また、今年、同志社大学を卒業、大学時代の様子や今後の事業展開について聞いた。

経営者兼大学生と二足のわらじ生活

10月には総工費50億円の新本社ビルが竣工



《プロフィール》　昭和38年、大阪市生まれ。昭和53年ボクシングジムに入門し、塗装業のアルバイトを始める。昭和56年、プロボクサーのライセンスを取得し、ジュニアフライ級でデビュー。昭和59年にオザサ塗装工業を創業、昭和63年に株式会社オザサに改組、代表取締役社長に就任。平成12年に現社名の株式会社オンテックスに変更、平成14年にオンテックスグループ代表取締役会長兼ＣＥＯに就任。同年４月に同志社大学商学部商学科に入学、平成18年に卒業。

風評被害の影響受け売上高３・９％減

――訪問販売系のリフォーム会社は昨年の悪質リフォーム事件の風上被害を受ける形で減収だったところが多かったようです。前期の業績はいかがでしたか。

小笹　当社も昨年は風評被害の影響もあって増収とはいかなかったですね。全体の売上としては前年比３・９％減の107億8700万円でした。リフォーム事業の落ち込みを他部門が補ったのでそれほど落ち込むことにはなりませんでした。

――しかし、いまやリフォーム業界では訪問販売営業は悪質リフォーム会社の代名詞となっていますよね。これからも営業活動がやりづらいのではないですか。

小笹　確かにあれだけ報道されてしまうと訪問販売リフォーム会社＝悪質というイメージを払拭するのはなかなか容易ではないでしょうね。訪問販売という営業スタイルは歴史もあり、誤解されている部分も多いように思いますけど。

――確かに訪問販売自体が悪いわけではないですよね。どうして悪質会社が出てきてしまうのでしょうか。

小笹　これまで倒産した会社もそうですが、モラルの問題が大きいでしょうね。中途採用者を多用して歩合給与の比率が高いと会社への帰属意識が低くなり、お金目的に働くという人が増えてしまうでしょう。過大なノルマも強引な営業も引き金になっているといえます。

当社ではもう9年前から新卒社員を採用して育成には力を入れてきました。給与も固定を基本としていきたいですね。

同志社大学商学部を今年卒業

――ところで、小笹会長は最近まで大学に通われていたとか。

小笹　ええ、京都にある同志社大学の商学部に通っていました。おかげさまで今年3月に無事卒業できました。

――経営者になってもう何年も経ちますよね。何か思うところがあったんですか。

小笹　大学に行こうと思ったそもそものきっかけは当社にＩＴに関連する部門があったんですが、社長の私が何も知らないんじゃまずいということでＩＴ系の学校に行こうと思っていたんです。でも途中でその必要もなくなってしまったので姉に相談したところ、せっかくだから大学に行った方がいいということで勉強を始めました。高校へは行ってませんでしたので、大検をとって試験を受けました。

――社長業と大学生という二束のわらじを履くのも大変だったでしょう。

小笹　京都にマンションを借りて、週の半分は京都、半分は大阪という生活でしたね。会社とはメールでやり取りしていましたから特に問題はなかったですね。昨年は既にほとんど単位を取得していましたから、週1日通うくらいでしたよ。

――大学生活はいかがでしたか。

小笹　学生ベンチャーで起業しているような骨のあるやつがいるかと期待していたんですが、残念ながらいませんでしたね。いたら出資してやろうと思っていたんですけど。ですから学生と、だいたい体育会系のやつばかりでしたけど、飲みに行ったり晩飯を食べに行ったりしましたね。

――全部小笹会長のおごりですか（笑）。

小笹　そりゃ、もちろんです。でも晩飯だけで6～7人で10万円ぐらいかかるんですから、若者の食欲の旺盛振りには驚きましたよ（笑）。

――卒業論文もやっぱり書いたんですか。

小笹　もちろんです。あまりにも早く出しすぎたんで、2本書きましたよ(笑)。ひとつは「成功ビジネスの着眼点」もうひとつは「企業潤落と持続的企業経営」というタイトルです。

――御社でも新卒者の採用をされているようですけど、学生と接してみてどのような印象を持ちましたか。

小笹　思っていた印象とだいぶ変わりましたね。生活できる余裕があるせいか欲がなく、体力がない、私の頃とは時代が違うのかなと思いましたよ。そのせいか、最近では新入社員に対してもだいぶ優しくなりましたね（笑）。

――確かに職人の確保はこれから重要になっていくでしょうね。研修施設はどのぐらいの規模なんですか。

小笹　敷地面積で4542㎡あります。その中に研修宿泊棟と実技施設が建っています。

――ずいぶんと大きいですね。費用もだいぶかかったでしょう。

小笹　建設費は5億円ぐらいです。最大で60名が宿泊しながら学べるようになっています。実技研修施設の中には2棟のスケルトンタイプの模型住宅が建ててあり、塗装や足場、養生作業や水回り、内装、内断熱住宅の構造などが学べるようになっています。現在一期生として17名が研修している最中で、来年の4月には30名が入ってくる予定です。ここで半年間みっちりと学んでもらうのです。

――今後の事業展開は。

小笹　今年の10月末には新本社ビルが竣工予定でなんば駅の近くに移転します。実は昨年堺にスーパー銭湯を建設し当社で運営も行っているのですがこれも好調なので、2、3つ出店したいと考えています。また銭湯内に設けていた岩盤浴エステ施設を独立させる形で今年3月末に名古屋にオープンしました。こういった事業を進めるとともに、本業の方は101億円を計画しています。会社全体では136億円を目標として増収を目指します。

最大60名が合宿しながら学べる研修施設を建設

――自社職人を育成する研修施設を最近作られたそうですね。

小笹　大阪の和泉市に今年4月に「オンテックス・テクニカルスクール」を設けました。これまでうちの工事を下請に発注する比率は75％ぐらいあったんです。施工品質の面はもちろん、これから会社を安定して成長させていくには職人の確保が重要と考えています。最近では、職人も年配の方が多く、確保するのは容易ではありませんし、若い人もこれから大学全入時代となれば職人になろうという人も少なくなるでしょう。下請け会社の職人では、すでに外国人労働者が一部では働いているというところもあるくらいです。自社職の比率が上回るぐらいに上げていきたいですね。

▼大阪和泉市にある「オンテックス・テクニカルスクール」

会社概要　昭和59年、オザサ塗装工業を創業し、昭和63年株式会社オザサ設立。平成12年より株式会社オンテックスに社名変更。資本金２億3840万円。決算期　３月。従業員数　750名（平成18年４月１日現在）。事業内容　一般住宅・ビル・マンションのトータルリフォーム、不動産事業、温浴事業、岩盤浴事業、ＷＥＢ事業。拠点　大阪本社、関西支社、東北支社、関東支社、東海支社、中国支社、九州支社。