

経 済 界

BIWEEKLY
MAGAZINE
OF
ECONOMY

2000.11.7

定価 600 yen

No.690

二人の社長がそれぞれ明かした!
「**第一生命と安田火災**」、
仰天提携で何が起こるか

<大特集> 口を開けばテーマパーク頼みの限界

伸るか反るか、
瀬戸際の「**関西経済**」

財政問題の権威、森木 亮(経済評論家)が追及する
今や「**債務超過776兆円**」で
誰も騒がない**ニッポン**の悲劇

なんと狡猾、恐るべし銀行団
「**ダイエー解体**」のシナリオ

「住まい」をキー
ワードに生活総合
支援企業を目指す
オンテックス

西日本を基盤に建築・リノベーション業界で急成長を続けているオザサが今年七月七日、社名をオンテックスに変えて新たなスタートを切った。

オンテックスとは、オザサ・ニュー・テクノロジィ・エクセレンスの頭文字で、「オザサの新しい卓越した技術」という意味が込められている。

「設立十五周年も終えず、きりがいいということでもC1に踏み切りました」

と、小倉公益社長は語る。

元プロボクサーという異色の経歴を持つ小倉社長は現在三十七歳。アルバイトとして始めた建築業がこの業界との出会いである。その後、ボクシング人生を断念。後進者に夢を託すことになる。ただ、ボクシングを断念するの



と同時に起業を考えたという。八四年、小倉氏が二十一歳の時にオザサ建築工業を創業。その四年後にオザサを設立した。

設立時から下請け的な仕事では先が知れているとして独自の商品の開発に注力するなど先をしっかりと見据えたビジョンがあったことも、同社の急成長を支えてきた要因の一つだ。各種の工法も含めて「出来たとときをイメージする。そうしたら楽しいです」と小倉公益社長。このガラス屋敷がパワワード

多くの特許・商標登録を申請中で、独自性ばかりでなくエコマイク商品や業界で初めてISO9002を取得するなど品質にも重点をおいている。

中でも昨年末に発売したコンタリット劣化阻害剤「アタリオテスター」は、鉄道などの高層の老朽化問題もあって多くの注目を集めた。現在開発中の断熱性を加えた外壁材は、省エネの点で大いに期待されている。

関西大学の近くに研究所を設立。新商品の研究・開発体制を整え、今後は、関東や中部のマーケットにも力を入れていくという。

「住まい」をキーワードとした環境事業、福祉事業、情報・通信事業の三本柱で事業展開を図り、生活総合支援企業になることが同社の目標だ。

「そのためには、当たり前のことですが細かいことを横着せずにつちりやる。それが最終的にお客様の信頼に繋がります」(小倉氏)

「これを日ごろから商品、営業そして現場などしっかりと実践していくことが大切だと力説する」。

「三つの事業を展開しつつ二〇〇五年には売上高一千億円を目指していきたい。そしてそのころには上場も考えます」(小倉氏)

急成長に反して、決して急ろない姿勢が印象的だ。

(本誌/加藤)

こんなに会社がないか 元気なるある

