日刊工業新聞
Business & Technology
2002年(平成14年)
2 25
第19795号 月曜日

リフォームで急成長

オンテックス会長兼CEO 小笹 公也氏に聞く

塗装・防水特化で利益確保

春から大学生に 〝在学中〟には上場

オンテックス（大阪市住吉区苅田2の15の5、06・6699・4116）は塗装工事業をベースにしたリフォーム会社。住宅着工戸数が減少、大手ハウスメーカーの参入などで、リフォーム業界の競争はし烈だが、2001年3月期の売上高110億円から、02年3月期は150億円超まで急成長する見込み。創業社長の小笹公也氏（38）は元プロボクサー。1月、同社とグループ5社の会長兼CEOに就任した一方、今春からは大学に入学して学生としての生活も始める。小笹公也会長に急成長の秘けつを聞いた。

―社内ベンチャーを含めグループ企業の設立が急ピッチですね。

「子会社で法人取引を増やす目的もあるが、社員や幹部に危機感を共有してもらうのが最大の狙い。順調に成長してきたが、一番危機感を持っているのは創業者の私だ。会社を立ち上げる経験を通じゼロから利益を出すのがいかに難しいかを体感してもらう。人材育成の場でもあり、関連会社での業務を通して優秀な社員を見いだすこともある」

―関連会社設立の条件は。

「単純明快。初年度から黒字というだけ。そのかわり黒字にならなければ当然、給与に影響する」

―大きな課題を与えるというのは本体のオンテックスでも同じですか。

「その通り。例えば意欲的な営業所長には3年以内に売り上げ50億円達成という大きなテーマを与え、仕組みを考えさせる。単に営業強化だけでは達成はできないので、人の使い方から必要な製品まで考えなければならない。先から今を見るようにしむける狙いだ」

―メーンのリフォーム業界には塗装系に加え、大手のハウスメーカーも本格進出を始めていますが。

「我々のベースはあくまで専門工事業。あれもこれもではなく、塗装・防水に特化し専門工事で利益を出す。断熱機能を持つオリジナルの外壁塗料が好評だが他社からも同様の製品が出始めた。しかし塗料メーカー系のリフォーム会社は工事を下請けに出すため、価格に利益を上乗せしなければならない。当社は元来が工事会社なのでより安く提供できる。ハウスメーカーは競合相手ではなく塗装工事会社としての協力が可能で、そうしたケースも増えている」

―今後の策は。

「人材育成だ。将来目標は100%の自社施工。そのため今年から高卒の職人採用を始めた。地方では腕の良い職人には指名がかかるものだ。社内でしっかり教育したサラリーマン職人とすることでその域に迫りたい。多能工の育成も図る。塗装以外の補修作業にも柔軟に対応すれば結果として外注作業が減少し顧客の負担も減る」

―ところで小笹会長は今春、同志社大学に入学され〝経営者と学生〟の二足の草鞋（わらじ）を履く。その思いは。

「プロボクサーを志し生活の糧を得るために塗装職人となった。プロデビューは果たしたが身体を壊して断念。本格的に塗装の修業に励み、21歳で独立した。大検の受験を通じ勉強はおもしろいと感じた。体で覚えた実践的なものに大学での理論を加味しながら経営にあたる。そしてわたしが〝学生の間〟には上場を果たしたい」

社内で多能工の育成も図る…と小笹さん

記者の目

何事にも挑戦する姿勢

社内で〝サラリーマン多能工〟の養成に取り組む。難しいことだが「わたしも多能工だった」とさらっと言う小笹さん。とにかく何事にも挑戦する姿勢。市場見通しでは「バブル崩壊後、今、住んでいる家を大切にし、いかに快適に過ごすかを考える傾向が強まった」と受けとめる。今春からの二足の草鞋も立派に務めることだろう。

（大阪・浅田 一朗）