

オンラインクス

吉岡、小畠公也CEOは「最高経営責任者」だ。志半ばでグローブを置いた元プロボクサーは、ビジネスというリングでは二十一年足らずで年商百億円を超す事業に育て上げた。

年後には株式会社化した。だが、当時はゼネコンや大手工務店からの下請け業務が大半。工賃の未回収や不渡りなどのトラブルに加え、バブル崩壊後は小口の仕事にも大手の参入が増えた。

ク系の油料を、一般家庭のリニューアルに利用。石造り風の高級感あふれる外壁作りでアピールした。小鉢CEO自ら一日百軒以上の飛び込み営業もこなした。

そんな取り組みから生まれたのが、平成八年に特許出願した防水効果の高いセラミック塗材「セラモールド」や、平



【本社】大阪市住吉区苅田2
ノ15ノ5
【資本金】1億9475万円
【代表者】小笛公也CEO
【創業】昭和59年7月
【売上高】110億円(平成13
年3月期、グループ連結)
【従業員】460人

独自の外壁塗装技術で急成長

航跡

中堅ベンチャー

道たが、過度の練習から内職を悪くし、プロデビュー戦は小差の判定負け。プロを断念した小笛CEOはアルバイト先の塗装店で腕を磨いた。

昭和五十九年、二十一歳で独立しオササ塗装工場を設立。公共工事にも参加できるようになると、四

にも限界がある。自前の成年出願の「OBP」賞業マンを育て、元受け法」など、数々の特許にならなければ」と、自「元受け」として大手と競争注中心の業態に転換り合つたためには、技術開発していく。この業態転換による独自性が不可欠だった」という。

つのが、独自に開発した外壁塗装技術だ。從来、ビルなどの外壁に使われていたセラミック

平成九年以降、倍々ペースで売り上げを伸ばす同社は、平成十一年に関西大学工業技術研究部

と委託研究の契約を結んだ。自社研究所も設置し、技術開発に力を入れた。吹きつけるだけで、コンクリートの老朽化を調べる「デタリオテスター」や、薄く塗るだけで断熱効果のある「E-テックスプロヒート工法」など、新たな特許も次々と生まれた。

一方、社内制度の改革にも積極的に取り組んだ。建築工など技術職社員にも、一定の条件を満たせば昇給するシステムを導入。徒弟制度の残る職人の世界に、透明性を持たせたほか、課長級以上に資材を貸与し、独立を支援する制度も導入した。

また、賞業社員には年

間営業成績の2%を支給する成果分配給を導入。顧客からクレームがあると、その時点で営業成績がゼロになるシステムだが、導入により施工後の顧客に対するケアも充実した。

間営業成績のうちを支給する成果分配給を導入。顧客からクレームがあると、その時点では営業成績がゼロになるシステムだが、導入により施工後の顧客に対するケアも充実した。

「この四月には新卒社員を四百五十人採用する。これまで西日本を中心とした営業拠点を、来年度四十三店舗に倍増。関東圏での事業展開を本格化させる。

「不況で新築住宅着工数が落ちれば、それだけ住宅の相場やリフォームへのニーズは高まる。再来年には創業二十周年を迎えるが、この節目に合わせて株式の店頭公開を目指す」と小畠CEO。鋭いフットワークで、着実に目標に迫っている。