



需要開拓 大作戦2009

発行所 塗料報知新聞社
編集印刷発行人 有馬得之
本社 電話(03)3260-6111
東京都新宿区矢来町3番地
FAX (03)3260-6116
振替口座 00170-5-196510
関西支社 電話(06)6244-0601
大阪府中央区東船場3-27(9F)(エスエフビル)
FAX (06)6245-4091
振替口座 00900-2-120509
中部支社 電話(06)10-8463-1083
北名古屋市緑区小倉町12号(12号棟1D)
FAX (06)10-8465-1907
編集科1か年(読者課)24,150円
URL http://www.e-toyo.co.jp

日本専門新聞 協会加盟
塗料報知新聞社 2009

オンテックス(大阪、小笹公也)代表取締役会長兼CEOは、戸建て住宅、マンションのリフォーム事業を主体に「生活総合支援企業」を目指している。

リフォーム事業以外では、不動産事業やパブリック事業、温浴事業を展開している。今後力を入れていくのは、リノベーションとコンバージョンの「バリエーション事業」である。

事業を開始して約1年を経過、マンションの一室を買い取り、再販を行う。同社の強みのリフォーム力を生かせる。またそこでリフォーム展示会を行うことで、他のマンション住民への提案ができることが最大の利点である。この事業を推進して不動産の中古マンションマーケットを開拓していく。

「サーモテック」は2007年と2008年の施工件数の対比で151%、「E1」は同202%と驚異的な実績となって表れている。

オンテックス

今後の開発面では、環境負荷の低減となるような商材や、高耐候商品の開発に力を入れていく。特に環境に良い商品、市場規模も大きく、また

代表取締役会長兼CEO 小笹公也氏



「E1」は同202%と驚異的な実績となって表れている。マのも、塗装工事には神奈川県厚木市にも

出店。これ、関東圏はほぼカバーできるようにしている。地域別では、現在好調なのが関東地方である。市場規模も大きく、また

リフォーム事業は、戸建て住宅が大半を占めており、賃貸・分譲マンションは約2割である。今年には景気の急激な落ち

頃には支店長が推薦した者を対象に合宿をやる。あんなに高所の鉄塔やクレーンなどの鉄骨塗装を進んでいった。昼休みでも調色の勉強をやり研

「サーモテック」は平成14年に開発した。塗るだけで赤外線を反射し室内の温度上昇を抑えることができる。

重要なオリジナル品作り

バリエーション事業に注力

込みで、トヨタの影響を受けやすい東海地域はこれまでに良かっただけに気がなる部分である。しかし新築にかける多額な

ターに毎月回っているが、営業に関するクレームはほとんどない。

「営業社員は自社の商材に自信がなかったら売れない。自分がいいと思うから積極的に人に勧めることができる」(小笹会長)と、価格だけでなく

りは当たり前になつてきている。日本の住宅寿命を欧米並みにのテーマのもと、塗装工事によ

小笹会長はボクサーを目指し通熟な練習をしながら、アルバイトとして塗装の仕事を持ち持ちした時期がある。「ボクシングと塗装の両方やって

「経営の基本姿勢と今のビジョン」顧客第一主義、顧客満足度200%を目標とする。第2段がエコ商品の開発貢献、地域密着

の塗り替えは不況で現在止まっているが、景気が回復すれば再開していく

研修はまず導入研修という形で全社員を対象に行う。入社して半年した

「サーモテック」は平成14年に開発した。塗るだけで赤外線を反射し室内の温度上昇を抑えることができる。