



大阪塗料工業 株式会社

企業プロフィール

業種 | 木工・建築木部用塗料、家庭用塗料、特殊コーティング用塗料の製造・販売ほか
所在地 | 大阪市城東区
創業 | 1949年2月
特色 | 昭和21年に酒精ニス製造販売業を始め、今日まで『木』と向き合い、その風合いと魅力を引き出すニス・建築木部用塗料・木工用塗料づくりに尽力してきた大阪塗料工業。木部用塗料は、非常に専門性の高いニッチな市場だが、そこで独自の存在感を発揮している会社である。福井県に自社工場を持つ。

公式ウェブサイト

<http://www.osaka-toryo.com>

シニア人材プロフィール

伊吹 泰治 氏

年齢 | 61歳 (1953年9月28日生)
経歴 | 世界的外資系化学メーカーの日本法人に長く勤務。その後、その子会社で社長を務める。事業計画の策定を得意とし、実際にその計画を成功に導いた実績を持つ。今後は中小企業などの経営・事業計画の策定に協力するコンサルタント業務を積極的に行っていく予定である。

〇お話を伺った方

長谷 史雄 氏 (大阪塗料工業株式会社 代表取締役社長)
 伊吹 泰治 氏 (シニア人材)
〇営業担当
 古川 雅浩 氏 (テンプスタッフキャリアコンサルティング株式会社) コンサルタント

企業の概要と支援ニーズ

塗料業界は乱立と寡占 中小メーカーが生き残るためには…

日常生活で塗料を意識することは減多にないだろう。だが、塗料はあらゆる分野の副資材として使われる、欠くことのできない製品である。つまり用途は多種多様で、多品種少量生産が基本。したがって大量生産によるコスト削減が困難な一方で、零細などの小規模メーカーでも販売数量に応じた効率化を進めることによって、競争力を維持できる業界でもある。事実、国内だけでも200社以上がひしめきあい、過当競争を繰り広げているのが現状だ。

だが、目を海外に転じると事情は大きく異なってくる。大手メーカーによる市場の寡占化が進み、全市場の60%近くを上位10社が独占している。

国内塗料業界は、1990年代のバブル期をピークに、内需は縮小傾向を継続している。ここ数年の景気対策による好況でやや持ち直してきてはいるが、長期的トレンドに大きく変わる余地はない。今後は残存者利益を確保する成熟市場と断言していいだろう。

他方、世界の塗料業界は、新興国の建築・インフラ投資の増加、製造業の生産拡大等で大きく拡大することが見込まれている。

国内メーカーもこの機を逃さぬよう、大手を中心に海外

進出を加速させている。世界の大手グローバル企業に対抗するためにM&Aや現地企業との提携などで規模の拡大を目指している。

このような「乱立と寡占」の業界にあって、木部用塗料というニッチな市場で独自の存在感を示しているのが大阪塗料工業株式会社だ。

木材という、生きている素材を相手にしているという点で非常に専門性が高い製品を製造・販売。特に近年は、繰り返し使える環境負荷の少ない資源として木材が見直されており、木を活かすための塗料には、美観はもとより付加価値や機能性が求められる。それに応える経験と技術を持つのが、70年に迫る歴史を誇るこの大阪塗料工業なのである。

それでも現状は厳しい。縮小する市場で生き残っていくための方策を探らなければならない。社長・長谷史雄氏は業務連携・提携に活路を見出そうと考えていた。

しかし、現有の人材、あるいはコネクションの中でそれを求めていくことに限界も感じていた。プレイクスルーのきっかけが欲しい。そんな時にテンプスタッフキャリアから連絡があった。



写真上:長谷社長 写真下:伊吹さん

シニア人材の支援活動

シニア人材の持つ知見や人脈の力が 企業のオーダーも変えてしまう

長谷社長が初めてこの制度の話聞いたときは半信半疑だったようだ。

「最初はなんでテンプスタッフがこういうことをしているのかと、一瞬疑ったというか心配しましたね。無料ですよ、と言われると余計にね(笑)。国の事業とは知らなかったからですが」

きちんと説明を聞くと、この制度の良さが理解できた。登録をしてしばらく時間がかかったが、最適なシニア人材が紹介された。それが伊吹泰治である。

伊吹氏は世界的化学メーカーの日本法人で活躍、その後は子会社の社長も務めた業界に通じた人物である。

伊吹氏に白羽の矢が立ったのも、その希少で貴重な知識と経験による。

「今回私を呼んでいただいたのは、シニア人材のデータベースに登録されている塗料ビジネス経験者が私しかいなかったからだと思います。大阪塗料工業は社長をはじめ若手幹部や社員のみなさんがチャレンジ精神旺盛な会社です。事業拡大に対する組織の強い意欲が期待出来る企業でした。国内での販売拡大のみならず海外市場への販路拡大が可能な事業内容なので将来性があると思いました」

早速、長谷社長は懸案の連携・提携話を切り出した。ところが話は違った方向に展開していった。

「当初は企業連携のアドバイスをお願いしていたのですが、話をしていく中で、伊吹氏から『企業の連携よりも、東日本での商圏拡大や顧客拡大のほうが、考えておられることに近いのではないですか?』と言われ、確かにそうだと思いますね。最初想定していた企業連携から、結果的に中身が変わってしまいましたが、私自身は非常に満足しています」

具体的には現在の西日本編重から、東日本の商圏エリアの拡大。顧客の拡大に向けて、新たな販売チャネル構築のための標的グループや標的セグメントが明確になった。

「おかげさまでやろうとしていたことがより明確になりました。それまでは、やろうとしていること自体の情報源もありませんでしたし、話を聞ける人もいなかった。皆さんもこの制度をもっと活用なさったらいいと思いますね。シニア人材の持つ知識や経験、人脈は中小企業の経営者にとって貴重です。国はこの支援の制度を継続、拡充して欲しいですね」