



株式会社愛知レジン

代表取締役・IMANO TARO

今野 太郎さん

職人の価値向上へ向け、 業界の常識を塗り替える

なりました。

しかし、2008年のリーマンショックで元請け会社が不況に陥ると当社も仕事が激減し、社員の雇用を守るに危うい状態となりました。これを機に孫請け以降で仕事を請け負うことがほとんどである業界の慣習に危機感を覚え、2009年に法人化し、直接仕事を請け負えるよう営業活動を開始しました。当時の業界では珍しい自社HPの開設や、アメリカ産の塗料の技術ライセンスを取るなどの取り組みが知名度向上につながり、仕事を獲得していききました。現

業界への危機感から 超一貫体制を確立

当社は私が2003年に、当時勤務していた床塗装工事会社から独立し、24歳で個人創業した所からスタートしました。当時の塗床業界では、職人として経験を積み40代後半頃に独立することが一般的で、私はかなり珍しいケースです。創業当時は職人歴がまだ浅く、仕事も多くはありませんでしたが、会社員時代のご縁もあり徐々に仕事も任されるように

いつつやいます。

職人が一生働ける 会社を目指して

建設業界の職人として、ひとつの会社

在では営業・施工管理・工事までを自社で行ない、グループ会社で塗料・新工法の開発などを手掛けることで工事に関わるすべてを一貫して行なう「超一貫体制」という強みを確立し、工場などのエンドユーザーとなるお客様との直接契約も増えています。

職人の付加価値を上げる 自社塗料の開発

この業界にかかわらず、発注会社（元請け）と職人（下請け）の関係では利益や契約継続の面で職人の立場は弱くなります。私も職人の傍ら営業を続け、相見積もりでの価格競争の中で、職人の技術（工事を早くきれいに仕上げることを価格に反映する方法に苦心していました。そこで技術と塗料への知識に加えて付加価値として何を提供できるか考え、自社ブランドの塗料の開発に着手しました。取引先との打合せを重ね「レッドコートUS」という塗料を開発し、この塗料を用いた特許工法を取得しました。この工法は床面に長期的な耐久性や剥離への耐性を付与でき、現在は大型の機械が往来する工場や屋根、駐車場など様々な場所で採用されています。おかげさまで好評をいただき、長い付き合いのお客様も多く

建設業界の職人として、ひとつの会社に所属して働き続けることは給与や福利厚生の中で難しいのが現状です。こうした業界の慣習や常識を打ち破るべく、当社は職人が一生働ける会社となるために「2028年ビジョン」を策定しました。テーマは「100のオンラインワンと10のナンバワン」で具体的には、「2028年までに当社指名のお客様を100社作り、塗床業界で10項目でトップになる」という内容です。塗床業界の中で選ばれ続けるための強みとして社員や職人数・設備数・特許数といった項目での業界トップの達成や、労働環境の改善として年間休日数・福利厚生数・平均給与額・賞与額の増加を数値目標として掲げ、これを実現することで業界の先駆けとして職人の価値向上に取り組んでいます。

今後もお客様のニーズを捉えながら新たな商材の開発や工法の考案に取り組むことで、自社の付加価値向上につなげるとともに、職人が誇りを持って働き続けられる環境作りにも引き続き情熱を注いでいきます。

Column

＼ 注目のトピックス /

レッドコートUS



自社開発塗料の「レッドコートUS」は瞬間硬化の特性も持っています。大学との共同研究によりこの塗料を塗布することでブロック塀の耐久性の強化が確認され、災害対策への可能性も期待されます。

Company Data | 会社概要



株式会社愛知レジン

〔創業〕2003年
〔所在地〕名古屋市中川区打中2-164
〔TEL〕052-351-4611
〔URL〕<https://aichi-resin.jp/>
〔事業内容〕塗床工事・防水工事・ライニング工事



私は代表取締役を務めています。職人として現場で作業をすることもあります(写真上)。下地処理機の保有設備数は「2028年ビジョン」で掲げた達成項目のひとつで、保有設備数は現在業界内でトップです(写真右下)。また、2024年9月には社屋の移転を行いました(写真左下)。