

埼玉経済

建築塗装のキューテック(吉川) 安田昌人社長

職人の高齢化や建設需要の増加で慢性的な人手不足が続く塗装業界。設立5年目でありながら建造物塗装工事で急成長するキューテック(吉川市、安田昌人社長)は、今期(2024年12月期)の売上が前期比2倍の8億円。「施工はサービス業」とい

う理念の下、業界内での圧倒的な地位を確立している。同社が手がけるのは一般的な建設塗装ではなく、腐食が進んだ建造物やインフラの再生、特殊車両の維持点検など。ニッチ市場でさらなる飛躍を目指す。

(足立英樹)

ニッチ市場に攻勢、飛躍

■車のカスタムペイントから建造物へ

安田社長55は幸手市出身。地元の高校を卒業後、大手自動車販売会社の営業職としてキャリアをスタートした。その後、

く、海外から塗料を取り寄せ、独学でグラフィックなどの特殊加工を研究。現在でも国内屈指のカスタムペインター「Matt(マット)」としても活躍を続けている。

■塗装業の人手不足 解消に貢献

学生時代から興味があったアメ車(米国産車)やハーレー(大型バイク)のカスタムペイントの魅力に引かれ、起業を決意。板金塗装の技術を習得する中で、「人に感動を与えたい」と24歳の時に車の特殊塗装業「キヤルトレンド」を設立した。当時は参考となる文献資料がな

安田社長は車塗装で培った技術を武器に21年、建造物の塗装や防さび工事のキューテックをキヤルトレンドの建屋内に設立。床塗装を中心に外壁・補修・防水・意匠など事業領域を広げ、取引先は大手外食チェーンや自動車メーカーなど大手が名を連ねる。来期の売上目標は大台の10億円だ。

同社では塗装業界のサプライチェーン構築を目指し、現場に適した人材を必要な時に必要な人数だけ提供する「ジャストインタイム方式」を採用。カスタムペイントの仲間ら塗装のプロ約200人と契約を結び、全国各地にステーション(拠点)を設置。「施工計画からアフターフォローまで一連のサービスを効率的に提供し、建設現場の人手不足解消に貢献したい」と安田社長。今後、インフラ補強など需要拡大が見込まれる中、年2回の技術研修や職長認定の「メジャー制度」を導入し、人材育成に注力する。



「フィールドは全国。埼玉から塗装業界を代表する企業になりたい」と語る安田社長(吉川市川藤のキューテック本社)

社員の平均年齢は42歳と若い。安田社長は人材確保に向けて、「カスタムペイントで培った特殊技術で他社が受けられない業務でも対応できる。未経験者でも技術を習得できる体制を整えている」と呼びかけた。