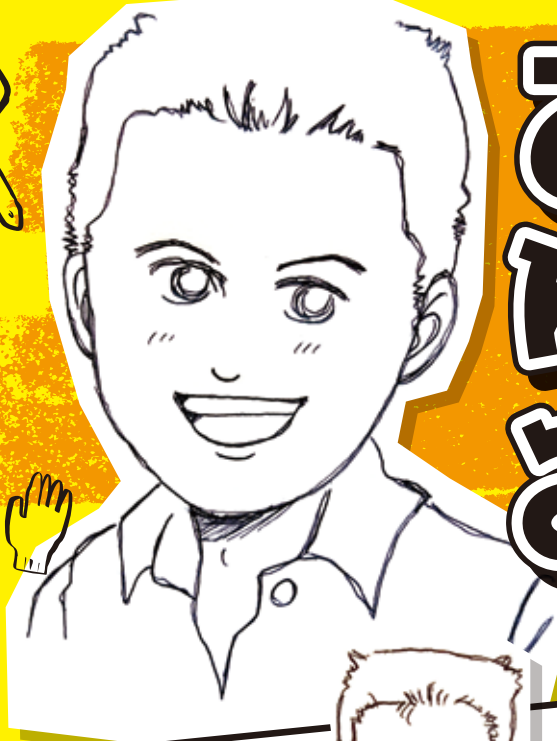


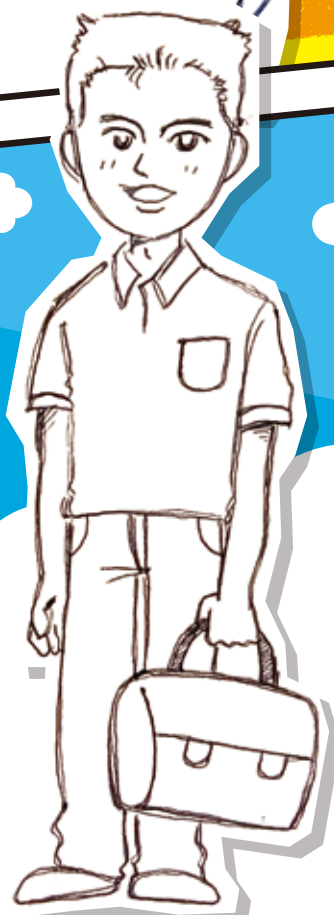
サンデークペイント エスラミ社長の あゆみ

エスラミ・セイエツド・レザ
故郷のイランから
療養中の父親を支えるため
日本へ出稼ぎに来ました

23歳

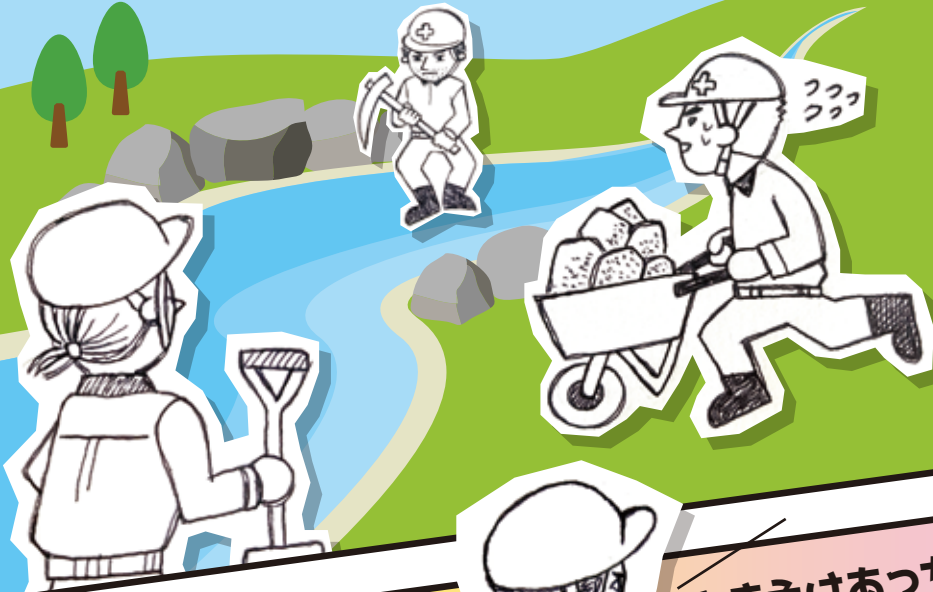


信州に根付いた
真面目な異国人は
どのようにして
塗装会社を起業したのか？



バブル期の日本で
初めて働いたのは
土木会社でした

ブラジル、パキスタンなど
世界各国から
多くの出稼ぎ労働者が
来ていました



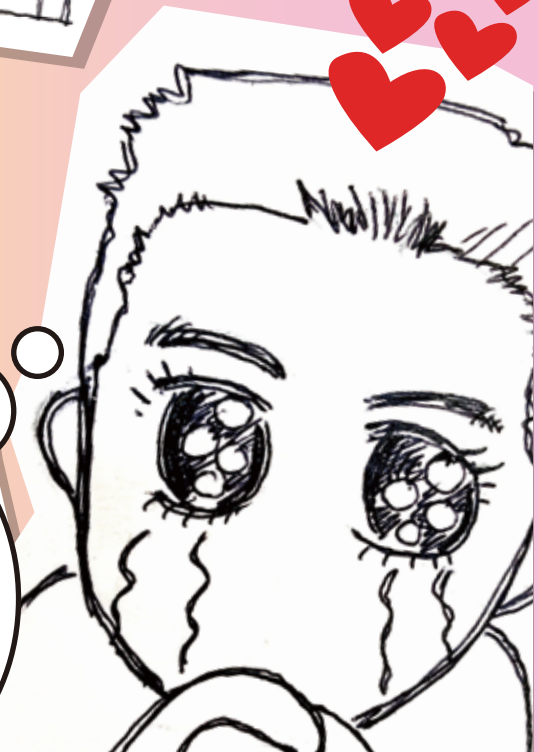
おまえはあっちだ
こっちだ

当時は言葉の壁もあり
「仕事は背中を見て覚える」
そう悟りました

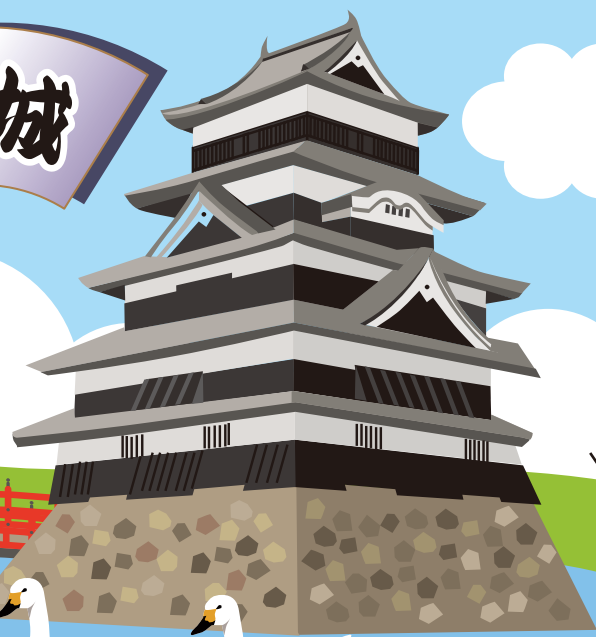
余談ですが、その頃の国民性として
イラン人はとつても真面目。
同期の日本人労働者たちより
覚えるのが早く、正確な仕事をしました。
(ブラジル人はサボるのがうまい※レザ調べ)



オヤカタ
カツコイイ



松本城



その後いくつもの
土木工事を経験し、
エスラミ・セイエッド・レザ
長野県松本市に友人たちと
遊びに来ました

26歳

もっと自分を磨く
チャンスかも…
よし、
やってみるか!!

そんな友人からの誘いを
受けることにしました

君の仕事ぶりは
優秀らしいね!
ぜひ松本の会社の
仲間になってよ!



塗装会社に
初出勤

おはよう
ございませ

塗って

えっ!!

社長

社長怖いし
うるやういし

何も教えられぬまま
いきなり作業に入りました

先輩職人たちを見て
仕事のやり方や
細かな段取り
道具の使い方など
覚えていきました
そんな修行は
7、8年続き……

実践あるのみ

「仕事は背中を見て覚える」
本領発揮!

塗りまくり



ある日気がつきます

初期メンズ

レザ

そんなこんなで
一念発起！
スタツフを固めて
個人事業主として
再出発しました

しのぶさん

児玉さん

アリさん

元請会社

塗料は
いいの使って

もっと安く

予算これだけ

早くして

あれも

これも

しかし――

OMG

現実

塗料薄め

お客さんに嘘をついて
利益を出していた元請会社

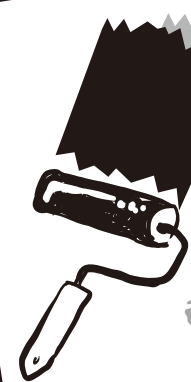
元請

表向きは
「3回塗り」と言いながら
実際には

安心してくださ
塗ってますよ
(ウソ)

2回塗りのみ

もう無理...



元請会社に
無理難題を課せられながら
従業員の給料を
なんとか捻出する日々

そしてついには

このままでは
塗装に必要な材料の
仕入れもできません！
嘘をつくのも
良くないです！

元請に直談判

だったら

営業活動も広報も

全てご自分で

やったら

どうですか

元請

同じような

下請けなら

いくらでもいるんで

お疲れさまでした！

こんなのお客様が
可哀想すぎる……
僕らはどうにか
良い仕事がしたい
だけなのに……

ガーン

悔しい！

元請に頼らず
やってやろう！
もっともっと
「良い仕事」を
お客様に
提供しよう！

法人化するぞ！



どーん

エスラミ・セイエッド・レザ
個人事業主から
ついに法人化！
もちろんそう簡単に
軌道に乗るわけがありません

40歳

社長

一社

妻、ひたすら
デスクワーク

増える仕事

増える従業員

さまざまな苦勞の中でしたが
エスラミ・セイエツド・レザ
ずっと秘めた想いがありました

「良い仕事」とは、

①丁寧なサービス

②適正価格

③アフターサービス

ひたむきな信念は
少しずつ実を結びます

社長！一緒に
頑張りましょう

エスラミさん
塗装お願い

丁寧な仕事で
助かるよ！

車庫の屋根
頼めるかい？

しょくにんさん
かつこいいー！



人に恵まりました

2026年 現在

サンテクペイント(三和テクノ株式会社)

本社に加え
塗装ショールーム
4店舗展開中



松本店



上田店



松本本社



佐久店



イオン安曇野店



つづく