

# GRAY

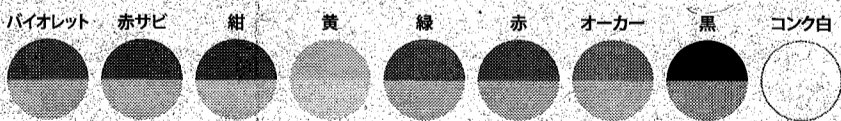
# 新色 グレイ クセになるこの1本!!

## 業界初



※飲み物ではありません。

## 現場 調色革命



※印刷見本のため、現物とは色が異なる場合があります。(各色原色/容量比1%添加)

YouTube にて詳細動画をご覧ください。

ユニラントチャンネル

検索



白ベースに添加すればグレイ色になるよう  
あらかじめ配合された着色カラーです。

黒、オーカー、赤錆を使用して1から調色する  
必要がなく作業時間の短縮になります。

どなたが添加してもグレイになるので  
指定色でないグレイの調色に最適です。  
(指定色の場合は微調整が必要になります)

unirant® 最高級外部用

溶剤塗料用濃縮着色剤

# ハイコンク

水性塗料用濃縮着色剤

# 水性コンク



5%添加

3%添加

1%添加

(イメージです)

### 高耐候性・万能性



お問い合わせは、

発売元 **横浜化成株式会社**

- 大阪支店：大阪市北区西天満 5-1-9 (大和地所南森町ビル 9F) TEL.06-6364-4981
- 本社：東京都港区高輪 2-21-43 (YCC 高輪ビル) TEL.03-5421-8266
- 千葉支店：TEL.043-259-2311 ●静岡営業所：TEL.054-282-5366

塗料流通特集

座談会

# 強みを磨き、職業的魅力を明確にする

関口 豊氏  
(アイベック社長)

富澤浩史氏  
(高瀬塗料社長)

清水雄一郎氏  
(三興塗料社長)

塗料産業全体において、販売店の衰退を懸念する声が高まっている。廃業に伴う数的減少が、ネガティブな印象を増幅させている面もあるが、直販メーカーの台頭と販売店の存在価値に揺さぶりをかけられる。業態としての

将来性が不安視される中、販売店トップはどこに活路を見据え、成長ビジョンを描いているのか。東京都内に拠点を構えるアイベック、高瀬塗料、三興塗料のトップ3人と座談会を行った。  
——個々の販売店においては、地域

で顧客を確保し、しっかりと事業として成立させている現状もあります。数の減少はともかく塗料販売業は存在価値を失っているのでしょうか。

関口氏「塗料卸売業に限らず、日本全体において卸売業は岐路に立たされています。商流もどんどん変わっていますし、メーカーの直販も至る産業で進んでいます。一般の商社についても今こそ存在価値が問われる時代となりました。だからこそ我々は、周りからも同じ目線があることを認識した上で、事業価値を高めていく必要があります。塗料販売店が衰退するか否かではなく、塗料販売店なりの戦略を立て直すことが重要だと考えています」

——機能的価値を見直すということですか。

関口氏「生き残り方はさまざまあると思います。塗料販売を極めていくのか、他の商材に活路を見出すのか。またはデリバリーやネット販売に注力するのか、それぞれ販売店の考えで進めていくことだと思います」

——特徴を明確にするということですね。富澤さんはどうですか。

富澤氏「私は以前塗料メーカーの自補修部門に在籍していた時、塗料販売店はいらないと考えていました。販売店は配達業務に追われ、実質的な営業機能が果たせていないと見ていたからです。クレームもメーカーにおんぶに抱っこという状況も見受けられまし

た。そんな私が今立場を変えて、そうした塗料販売店にならないよう社内に伝えていますが、現実には多くの課題を残しています。少なくとも従来のやり方を続けるだけでは立ち行かなくなると見えています」

——特徴を明確にする必要性は感じていますか。

富澤氏「はい。まずはなぜお客さんが当社から塗料を買ってくれるのかということから強みを見出すことが大事だと思っています。規模も大きくありませんので、扱い商材が広く、配送機能も強い資金力のある会社には太刀打ちできません。資本力のある会社がやらない、地域に根差した機動力が当社の戦略となっています」

——続いて清水さんお願いします。

清水氏「これから残る塗料販売店というのは、メーカーと同じ機能をどれだけ担えるかが勝負になると捉えています。さすがに塗料を作るところまではいきませんが、配達、調色、在庫、クレーム対応などは販売店ができる領域であり、どんどんチャレンジするべきだと考えています」

——現業機能で存在価値を発揮することですね。人材を要する領域でもあります。

清水氏「塗料販売店の社員も昔と比べてかなり減りましたが、塗料メーカーも同様の傾向を感じます。特に最近30代後半から40代の中堅社員の退職が目立っています。加えて数年、新卒を採用していない大手メーカーもあり、メーカーはますます人が少なくなっていくのではないのでしょうか。その意味で塗料販売店が再び存在意義を発揮できる時代が来ると感じています」

——ここまでの話からそれぞれの強みを生かした機能面の強化に活路を見

**塗料・塗装に特化した業務管理システム!**

人手不足解消! 導入検討必須!  
 複雑な仕事をすべて P4CLOUD にお任せください!

**P4CLOUD**  
 ピー・フォー・クラウド

利用者 **1000人** 突破!  
 導入企業 **350社** 突破!  
 月額 **600円** から始める!

受発注・納期管理      SDS定期更新  
 リスクアセスメント作成      IOTで生産管理・自動発注  
 見積書、請求書、納品書、報告書の電子化管理

**p4next**      3ヶ月無料体験実施中  
 株式会社 P4NEXT (ピーフォーネクスト)  
 〒330-0052 埼玉県さいたま市浦和区本太 1-13-10 N302  
 E-mail: info@p4next.co.jp      URL: https://p4next.co.jp/

# 色のない世界はつまらない。

ビル・マンションや自動車、橋梁、電気製品、工業製品など身の回りのありとあらゆる分野の塗料・塗装関連製品を扱う塗料の専門商社です。

街の風景を彩り、建築や製品の性能・品質向上に寄与する塗料の提供を通じて、人々の豊かな暮らしや日本の産業の発展成長を支えています。



塗料・塗装設備・塗装機器の総合商社

**株式会社 中島商会**

本社/〒700-0904  
 岡山県岡山市北区柳町2丁目2番23号  
 TEL 086(232)2711 FAX 086(225)6489  
 e-mail/ns-info@nakashima-shokai.co.jp



ホームページ



出していることが分かりました。あとは人材の確保が鍵になりますね。

清水氏「塗料販売業という知名度が低い職業において、どのように人材を集めるかが最大の課題です。その上で社歴の長さは十分に訴求する価値があると考えています」

—「どういうことでしょうか。三興さんは創業58年、アイベックさんは75年、高瀬さんも66年と皆さん50年を超えています。」

清水氏「採用活動を通じ大学生と会って感じるのは、地元志向の強さと安定思考の高さです。こと当社のある板橋区は、創業50年を超える会社が100社前後しかなく、安定性を表現する上で業歴の長さは絶大なアピールポイントになります。また当社は転勤もありませんので塗料販売店であっても若者の価値観にフィットする材料は十分にあります。あとはいかに存在を知ってもらえるかです。そのため当社は地域ボランティアやスポーツチームのスポンサーなどブランディング活動に注力しており、コツコツでも地元で名の通る会社になりたいと考えています」

—「富澤さんは社歴がメリットに感じる場面はありますか。」

富澤氏「面接の時に必ず聞かれますし、何より親御さんが安心するようです。ただ、採用の際に重要視しているのは、塗料販売業を知ってもらうことです。ほとんどが塗料販売業を知らずに来られますからね。あとは、いかにやりがい伝えられるかです」

—「やりがいも難しいテーマです。」

富澤氏「我々の仕事は、メーカーや施工会社と異なり、形の残る仕事ではありません。お客様のパートナーとなり業績向上に貢献すること。塗料の魅力を伝え、需要を生み出すことが販売店の役割であり、やりがいと捉えてい

ます。こうしたやりがいを明確に示すことが会社として重要だと考えており、結果的に業界人材の質的向上に寄与すると思っています」

—「関口さんは採用について工夫していることはありますか。」

関口氏「当社は中途採用が多いのですが、やはりみなさんと同じく塗料販売業を知らずに来る方が多いです。そのためホームページは、採用を意識し、塗料の魅力を伝える内容にしています。今いる社員も何かしら塗料に魅力を感じて応募に至ったと思います」

—「塗料の魅力を説明することを重視しているわけですね。」

関口氏「そうです。まずは商材である塗料をしっかりと説明することが重要だと思っています。お酒のように気軽に買うものでもありませんからね」

—「やりがいについてはどう考えますか。」

関口氏「この上に何を塗ればいいのか、トラブルの際にどう対処すべきか、面倒な商材ではありますが、知識と経験が非常に重宝される職業でもあります。言い換えれば、その知識が販売業の価値であり、やりがいでもあります。特に現役寿命の長さは他産業と比べて長い印象があります。60歳を超えて一線で頑張れる業界を他に知りません。塗料販売においては、50歳でも中堅の部類ですし、当社は本人にやる気があれば65歳でも雇用を妨げません。現役寿命の長さは、大きな優位性です」

—「社会を多角的に捉えることで、販売業の魅力を発掘できますね。」

関口氏「当然、知識スキルを積み重ねていく過程で苦勞もありますが、時代や会社によって価値が失われるものではありません。若い人には、知識に自分なりの個性を加えることで、ずっと活躍できる業界だと伝えたいです

ね。いずれ時代も今人気のベンチャーやコンサルから我々のように長く働ける仕事に回帰すると思っています。塗料販売業は、知識を身につけ、人間関係をうまく作れば自ずと価値を増していく良い仕事です」

—「富澤さんは地域密着を採用面でもアピールしているということですか。」

富澤氏「当社は東京といっても多摩エリアの辺鄙などところにあるためか、社員は半径20km圏内に住んでいます。通勤も30分、ほとんどが車通勤です。そのため求人もあえて近隣の範囲に絞り込んでいます。そうすることが、「地元のためにできることを目指す」当社の姿勢が共有しやすいからです。採用の際、仕事の内容は伝えますが、塗料の魅力を伝えることはしていません。私自身が会社組織に馴染めなかったこともあります。最低限守るべきベクトルを合わせつつ、やりたいことができる社風を伝えることに重きを置いています。責任の大きさを楽しめるような人材を求めています」

—「アプローチは違いますが、人材に価値を置いていることが分かります。塗料販売会社の減少がみなさんの事業に影響を及ぼす視点はありますか。」

富澤氏「事業に対する直接的な影響はありませんが、同業者の廃業は寂しい気持ちしかありません。特に行き場を失ったお客さんや社員さんの受け皿になるような同業連携があればいいなと思っています。業界には、貸し借りをしない風潮がありますが、配送の協業も含め、手をつなげるところはどんどん進めていくべきだと思います」

—「協業の必要性を感じているということですね。清水さんはいかがですか。」

清水氏「富澤さんと同じ考えです。廃業によって、その社員を路頭に迷わせたくないですね。他社であっても経験を積まれた人材は貴重です。なんとか地元の販売店が受け皿になるような連携を取りたいです。少なくとも他業界に人材を流出させることは避けなければなりません」

—「関口さんはどうですか。」

関口氏「他業種の状況をみても、残念ながら減少自体は止められないのではと思っています。そうなった場合でも、ユーザーに対しての塗料需要がなくなってしまうことがないように、販売店ならびにメーカーと連携して対応していくことが大事かと思っています。おそらくメーカーは、販売量を減らさないように、販売店の減少については敏感に施策を考えています。現実的な見方をすると、そうなった時に、ユーザーにもメーカーにも選んでもらえる会社にしていくことが重要だと思います。これから業界内もいろいろな変化が予想されますが、とにかく私が伝えたいのは、塗料販売業は社会的に見ても本当に価値のある仕事であるということです」

—「本日はみなさんありがとうございました。」

◇プロフィール

- ▷アイベック(本社・東京都品川区)：創業1949年。営業拠点7カ所。社員数85名。販売品目：建築・防食・自補修・工業用塗料の他、環境資材など。
- ▷高瀬塗料(本社・東京都西多摩郡瑞穂町)：創業1958年。営業拠点1カ所。社員数15名。販売品目：建築用、自補修用塗料。
- ▷三興塗料(本社・東京都板橋区)：創業1966年。営業拠点1カ所。社員数46名。販売品目：建築用塗料など。

伝統と革新の融合した課題解決力、塗料業界に貢献します。



acc 株式会社アック <https://a-c-c.co.jp/>

本社/名古屋市港区十一屋二丁目12番地 〒455-0831 TEL (052) 381-5599

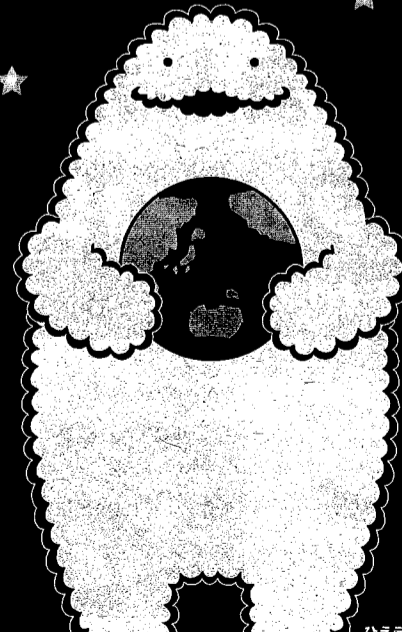
名古屋・小牧・三河・豊川・弥富・浜松・静岡・いわき・山口・東京・相模原

地球にもっといいこと

豊かなくらしに 貢献する企業へ


DNTはあらゆるコーティング製品を開発し続けてきました。

これからも、新しい価値の創造を通じて、地球環境や資源をまもり、豊かなくらしの実現に貢献する企業を目指します。



ひえティ<sup>®</sup>

DNT 大日本塗料株式会社 <https://www.dnt.co.jp/> 塗料相談室フリーコール 0120-98-1716

会社公式 Instagram 

### 塗料流通特集

#### 店頭調色システム、濃色対応スタート 関西ペイント

関西ペイントの店頭調色システム「K-MATCH」が注目されている。物流問題で塗料業界の納期がタイトになる中、塗料販売店からの即納対応で店頭調色ニーズが高まっているためだ。「調色精度の確かさと扱いやすさで、実戦的、実用的な店頭調色システム」(塗料販売店)と評価を高め、導入が進んでいる。

K-MATCHの基本システムは、オペレーションPC、調色機(自動/手動)、攪拌機のジャイロミキサーからなり、水性塗料50種、弱溶剤塗料36種と建築塗装で使用されるほとんどの塗料の調色をカバーする。

最大の長は、配合データの豊富さと調色精度の確かさだ。配合データは同社のカラーセンターで出荷実績のある数万色のデータを導入社店と共有し、随時アップデート。検索でいつでもベストな配合データが入手でき、メーカー調色で合格した精度の高い調色品を供給できる。簡単操作で誰でも調色でき、配合検索から調色、攪拌、色確認、ラベル添付までの一連の作業を約10分で完了、作業性もセールスポイントだ。「お客様へのサービス品質の向上に役立つ」と追加で導入、複数台設置の塗料販売店も増えている。

更に、「濃彩色にも対応したい」との声を受け、K-MATCHの濃彩調色対応をスタートさせた。濃彩色がアクセントカラーで使われることも多いことを考慮し、小缶調色にも対応、店頭調色の幅が一段と広がった。塗料販売店のビジネスの付加価値化を調色システムで支援する。

#### 業務改善に 生成AI活用極める ニューマネジメントシステム

「価格改定作業がスピーディーで楽になった」と塗料販売店の現場で好評なのが、塗料販売管理システム「スーパー塗料」の価格改定機能(オプション)だ。商品マスターや得意先ごとの特徴をExcel上で改定してシステムに反映できる機能により、価格改定作業に費やしていた時間と労力を大幅に削減。塗料や副資材、運賃の値上げが頻発する中、塗料販売店の業務改善に役立つ機能として導入が進んでいる。

こうした、塗料販売店が直面する現状の課題への対応を進める一方で、中長期的な視点に立ったサービスの開発に力を入れる。「塗料販売店様の経営環境の変化、とりわけ人手不足の加速とテクノロジーの進化への対応は避けて通れない」とし、業務改善への新たなアプローチを進めている。

その1つとして強化しているのが生成AIスキルの装備だ。「より使いやすく利便性の高いシステムとなるよう、いずれはスーパー塗料にも活用する予定ですが、その前段階としてまずは我々自身で生成AIの活用を極めなければならぬ」とし、社内での取り組みを強化している。

「各種業務の効率化や精度の向上にどのように活用できるか、営業、総務、経理など属人的な仕事をいかに標準化して再現性を高められるかなど、まずは社内でも生成AI活用のスキルを確立。ここで蓄積したノウハウをお客様に提供できるようにしていきたい」と方針を示す。人手不足とDX化の推進、労働生産性の向上といった塗料販売店の課題克服に、システム会社が挑む。

#### “アイデアを形にする” P4NEXT

「仕事の中心が電話と紙のやりとりというような状況を続けていけば、人材は採れない」と話すのは、P4NEXTの井上芳文社長。幼い頃からデジタルツールに慣れ親しんできた若手世代において“アナログ手法”は「とてもストレスが高い」と指摘する。

井上氏が「塗料販売店の活性化に寄与したい」と前職の塗料ディーラーから同社を設立したのが2019年。以来、クラウド型塗料受発注システム「P4CLOUD」を主力事業に据えつつ、業務効率化を求める塗料販売店の種々さまざまな要望に対応している。

具体的には、ホームページ制作から人材採用、在庫管理、営業政策に関することなど。サポート領域は塗装工場まで範囲を広げ、前処理の薬液管理や生産管理システムの構築まで手がけている。「P4CLOUD」の成約率は97%に達し、「塗料販売の実情をよく知るITベンダー」として信頼度を高めている。

塗料販売店の業務は、度重なる法改正を加えて煩雑さを極めており、客先とやりとりするSDSも最たる例。

「仕組みができていないため、営業担当は急ぐ客先の要望に追われ、余計な時間を奪われている」と井上氏。日常業務の些細な部分に着目した仕組化支援も同社が強みにするサービスだ。

「アイデアを形にしていきたい」と井上氏。現在、IoTを活用した自動生産システムや自動回答システムの構築に着手しており、実測データとラボデータにIoTを組み合わせるなど、実用性を追求したノウハウが差別化となっている。

#### IT化から 人材採用の枠を広げる Paintnote

塗料販売店向けにクラウド型塗料販売管理システム(Paintnote)及び塗料受発注システム(Paintnote EDI)を展開するPaintnote。現在も「月数件程度のペースで問い合わせが得られている」(藤井友輝社長)と着実に採用企業を増やしている。

「Paintnote」の特長は、簡単な操作で受注簿、発注簿などの受発注情報を電子化し、発注書、請求書、納品書などの情報類を一元管理、かつ自動出力できる点。手動登録は受注登録の一度のみと転記や登録作業の手間を大幅に削減することができる。更に社内にサーバー設置を不要とするクラウド型である点や月額料金制という手軽さも評価を高める要因となっている。

しかし、その一方で「IT化の必然性を感じていない店も多くある」と藤井氏。やり慣れた現状の体制を「システムから変化を促すことは難しい」と話す。

そこで同社が提案するのが、人材採用や働き方改革に寄与する視点。

「若い世代にとっては、紙やFAXを扱っている光景にネガティブなイメージがある」と指摘。更に「業務情報を電子化することで、極端に言えば日本全国、世界から人材を募集することができる」と話す。現状の経営課題をシステム化から支援していく考えだ。

機能を限定することで月数千円から始められるのも同社のメリット。

「合わなければ、すぐに解約できることも知ってほしい」とシステム導入に対するハードルの低さをアピールする。

**浸透型補修剤 スレート屋根材専用 タスマジックSP**

**物価高騰、だから増量しました!**

お値段そのまま

瓦・タイル・石材にも使用可能 多用途・断面接着用 **タスマジックα**

1箱(10P入)入れちゃいました。



この他、専用プレート5枚&コグチストッパー5個も増量!

株式会社 **セイム** ☎ p-support@same2006.co.jp ☎ 0120-603-565  
〒302-0109 茨城県守谷市本町 257-1 □ www.e-same.biz |セイム| 検索 受付時間 / 9:00~17:00 (土日祝祭日を除く)

**mittoku**

薄膜、厚膜。エポキシから水性硬質ウレタンまで、塗り床材はもちろん、プライマー、副資材も充実。塗り床工事を強力にサポートします。

**塗り床材は、ユータック。**

◎ 日本特殊塗料株式会社

