

今日

全体を一言で表わす適切な言葉は使われてこなかったと思います。

塗料は完成品ではありません。我々の真の顧客は消費者であり、消費者が求めているのは「塗膜」という完成品であり、これがすなわち商品であることを再認識すべきです。我々の業界が「塗膜」を提供しているという共通認識を強くもてば、そこに塗膜業界としての主体性が生まれてくるに違いありません。

塗膜業界における「塗膜販売業」としてどのような活動に取り組んでいますか。一方、塗料業界は久しく製販装と「塗膜」という完成品を言われてきましたが、業界消費者に提供するために

塗料販売から建築塗装・工業塗装まで幅広く事業を展開している同社は、創業100年を迎えたのを機に発祥の地である神奈川県小田原市本町に本社を戻した。菟田社長は「最適な塗装設計書に基づき、最適な塗料と、最適な塗装で、最高の塗膜を作る」を信条としており、この「塗膜」が業界の共通認識となるのが望ましいと語る。この意味するところと工業塗装としてはケースが少ないが、10年ほど前に中国・上海に工場を立ち上げた経緯など話を聞いた。

は、製販装からの情報を取りまとめ、経済的にかつ高品質な「塗膜」の塗装設計書が必要となります。それに基づいて所定の場所に、求められる性能をもった最適な塗料で最適な塗装をすることが大事です。その意味で、塗料メーカーや建築塗装、木工・家具塗装、自動車補修塗装、工業塗装な

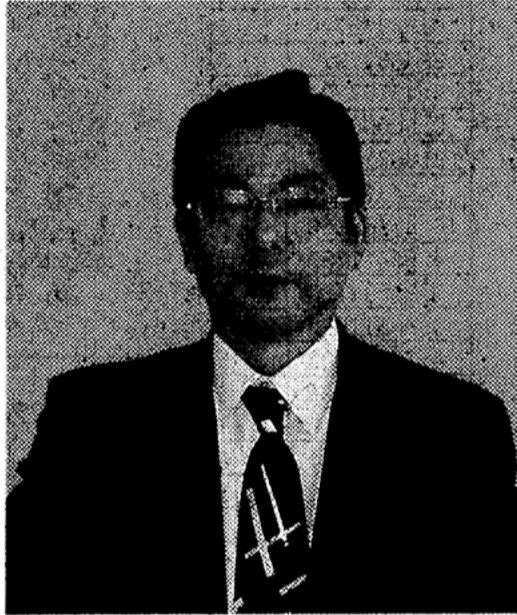
同時に顧客からの信頼を得ることもつながっています。今後は、消費者のあらゆる「きれいにしたい」という思いに答えられる相談窓口機能を充実させていきたいと思っています。

1983年に初めて訪れた。そこで粉体塗装工場として上海菟田噴塗有限公司を立ち上げたのが96年です。しかし、粉体塗装工場が多く単価競争ばかりで利益が出ず、また支払いが滞るなど苦慮したため、2000年に溶剤焼付塗装に切り替えました。家電や自動車などの各種部品塗装を行

ブツを減らせない、ハガレの原因がつかめないなど問題解決への取り組みが弱い。そのため、当社の単価は中国企業と比べて高いですが、塗装技術力を信頼していただき、お客が増えています。今後の展開は、上海から

つかれると思います。中国には日本だけでなく、世界から最新技術が導入されていますので、したがってより高度・精密なフッ素コーティングのようなコーティング分野への軸を確立していきたいと考えています。

ヤブタ塗料(神奈川)



菟田 勉社長

い、これで順調に軌道に乗せることができました。今だから気楽に話せるのですが、この間にパートナーにだまされたり、立退きにより移転を強制されたりして、人民裁判所に出廷したり、上海市政府の担当者と交渉したり、日本領事館に相談したりと苦労しました。

中国における業況と今後の展開についてお聞かせ下さい。

この業界の社会的評価を高め、業界に携わる人が自信と誇りをもって働けるように、さらに新卒の方が積極的に希望して業界に来るようになりたいと考えます。「塗膜を売るノウハウ」を製販装が一致協力して作る。いずれの業種にも深く関わってきた塗料報知さんには業界のベクトル合わせ、リーダーシップを是非お願いいたします。

最高の塗膜を作る 上海に塗装工場竣工

この塗装業者とは親密な協力業者としてパートナーの関係にあると思っていま

また、「塗膜」が完成品であり商品でありますので、商品を保証する『塗膜保証システム』を設けてお

9割が粉体塗装を行っています。現地塗装工場はヨミ

南京への方面はこれまで通り進めますが、上海・杭州

ベルは直に中国企業に追いつかれます。