塗料新報
2020年8月3日付 1～2面
(掲載許諾済)

シリーズ 関塗工 展望

共通の困り事の解決へ

関東塗料工業組合 業務効率化委員長 神保 敏和氏

関東塗料工業組合（略称：関塗工）の活動、企業を紹介するコーナー「関塗工展望」。第3回は時宜にかなったセミナーの企画運営等を担う業務効率化委員会の神保敏和委員長（アトミクス代表取締役社長）の登場です。委員会での取組や組合への想いを伝えます。あわせてアトミクスの会社概要や特徴について紹介します。

◇ ◇ ◇

神保氏は2015年にアトミクス社長に就任し、関塗工では初め教育研究委員長として新入を取り上げてセミナーを行っています。就任当初は、「ランサムウエア対

関塗工は、塗料業界初の工業組合として関東地区の中小塗料メーカー53社が参加して、昭和40年（1965）に設立され、今年設立55年を迎える。現在、第10代理事長の寺内裕雅氏（ミカサペイント）のもと、▽企画委員会▽総務委員会▽事業委員会▽生産性向上委員会▽業務効率化委員会▽技術環境委員会▽教育研究委員会▽物流VAN委員会の8委員会で、年間10本を超える講習会やセミナー、見学会、そして団体保険事業、業務の改善事例を表彰する「松本賞」の運営などの事業を遂行している。

理事長に就任して現在に至る。

『業務効率化委員会は、技術環境委員会と生産性向上委員会にかからない分野で、その時々で話題となっているテーマが、当時副委員長であった宛さん（UPCホールディングス）のアイデアで、『人事考課』『労務知識』『カテゴリーキラー戦略』『RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）』などをテーマに選び、『業務効率化委員会』と名付けました。

大変だのはテーマ決めと、限られた予算内で講師を探すことなのですが、『人事考課』『ハラスメント対策』『アンガーマネジメント』と様々なテーマでセミナーを行い、今年2月には『感染拡大に特化したBCP』セミナーを開催。有識者による基調講演とBCPを実践している3つの企業がそれぞれの取り組みを紹介するという画期的な内容が好評を得て、近年では最多の来場者数を記録しました。同時に、オンライン化が『自然災害が相次ぐ中、迫られるBCPの変革』という危機管理セミナーがオンラインで受講できることを知りました。全く講義がオンデマンドで無料で視聴できるというもので、内容的にも良く、主催者に確認をとった時に、お互いに相談できるような関係性、体制が整えられたらと思っています。関塗工、大塗工メンバーの多くがそれぞれの地域で生産して全国的に事業を展開しているので、例えば、サプライチェーンや生産面等々で支え合えることがあるのではないか、そうした将来的なカタチを作っていく努力はしていきたいですね。

一つひとつが会社なので、お互いがお手伝いしあう機会はあまりないのかもしれませんが、共通の目的や共通の困りごとを解決していければ、そういうことをみんなで解決していければ一番いいですよね』と語り、組合本来のメリットを大切にしたいと話す。

最後に、関塗工の良いところは？と聞くと『皆さん和やかで仲間意識がありますよね。それだけ長い歴史があり、若い頃から参加されている方が多いので気心が知れているということもあるのでしょう。私も温かく迎え入れて頂いている感じです。そういう雰囲気がとても良いところです』と即答した。

その後も、「人事考課」「労務知識」「カテゴリーキラー戦略」「RPA（ロボティック・プロセス・オートメーション）」などをテーマに選び、『業務効率化委員会』と名付けました。

大変だのはテーマ決めと、限られた予算内で講師を探すことなのですが、当時副委員長であった宛さん（UPCホールディングス）のアイデアで、『人事考課』『ハラスメント対策』『アンガーマネジメント』と様々なテーマでセミナーを行い、今年2月には『感染拡大に特化したBCP』セミナーを開催。有識者による基調講演とBCPを実践している3つの企業がそれぞれの取り組みを紹介するという画期的な内容が好評を得て、近年では最多の来場者数を記録しました。同時に、オンライン化が『自然災害が相次ぐ中、迫られるBCPの変革』という危機管理セミナーがオンラインで受講できることを知りました。全く講義がオンデマンドで無料で視聴できるというもので、内容的にも良く、主催者に確認をとった時に、お互いに相談できるような関係性、体制が整えられたらと思っています。関塗工、大塗工メンバーの多くがそれぞれの地域で生産して全国的に事業を展開しているので、例えば、サプライチェーンや生産面等々で支え合えることがあるのではないか、そうした将来的なカタチを作っていく努力はしていきたいですね。

一つひとつが会社なので、お互いがお手伝いしあう機会はあまりないのかもしれませんが、共通の目的や共通の困りごとを解決していければ、そういうことをみんなで解決していければ一番いいですよね』と語り、組合本来のメリットを大切にしたいと話す。

最後に、関塗工の良いところは？と聞くと『皆さん和やかで仲間意識がありますよね。それだけ長い歴史があり、若い頃から参加されている方が多いので気心が知れているということもあるのでしょう。私も温かく迎え入れて頂いている感じです。そういう雰囲気がとても良いところです』と即答した。

道路用塗料トップ

アトミクス～水性化で社会に貢献

アトミクスは1937年（昭和12年）2月、当時26歳であった創業者・西川梗之助氏が東京千代田区神田小川町に「西川商会」を設立、塗料販売をスタートしたのが起源とする。

その後、溶剤塗料、各種ニス、エナメルなどの製造に始まり、路面標示用塗料（米軍の滑走路用に開発したのが最初であった）や、家庭用塗料「カベコート」、合成樹脂塗料「ライフ」などを研究開発し、ヒット商品を生み出していった。

創立83年目となる現在、同社は道路・路面標示用塗料の国内トップシェアメーカーの座にあり、床用・屋根用塗料を中心とする建築用塗料と、独自技術で開発した環境対応型防水材「アトムライズ」の機能開発を図っている。

§ § §

――80年以上の企業活動を可能にしたポイントは何だと思われますか。

（神保社長）一つには、やはり創業者の先見性と言えるでしょう。塗料分野でも特殊な道路用塗料に目を付け発展させていったことは特筆であり、先を見ていたと感じます。

また、当社は公共需要、民間需要、一般需要の3つの需要分野に対して、道路用塗料、床・屋根用塗料、家庭用塗料（グループ企業・アトムサポート）を展開しており、3本柱としています。例えば現在、新型コロナウイルスによって民間設備が冷え込み、床材などの需要は厳しい状況にあります。一方で

（2面に続く）

塗料新報
2020年8月3日付 1～2面
(掲載許諾済)

「興こもり消費」と言われるように、家庭用塗料は堅調でした。これは、オイルショックの時も同じで、民間投資が減ると公共投資が盛んになり、景気が良ければ民間需要が増える。3つの需要分野に立脚しているので、景気の変動があってもバランスが取れます。このような体制を築いたのは、やはり創業者です。

創業以来「独創と努力」で

――社史を拝見すると、「世界初」などの技術も多く見られます。

道路分野では、溶融式付式区画機塗装機の開発（1971年）にはじまり、最近では水性塗料で速乾工法（特許工法）を確立したことが世界初です。なお、道路用塗料の水性化自体がおそらく初だと思います。また、家庭用塗料で水性スプレーを市販した（1978年）のも世界初です。先見の明と、開発における情熱と努力が為し得たものと考えます。

「独創と努力」は創業以来の経営方針でもあります。つい最近ですが、水性アクリルゴム防水材を上市しましたが、これは業界初です。

また、1953（昭和28）年にラジオCMを流したり、家庭用塗料の特約店制度を図ったのも業界では先駆けでした。こうしたことも、先見の明と言えるでしょうね。

――研究開発では塗料の水性化に注力していますね。

「人と環境にやさしい思いやり」を持つ企業として、地球および人の安全と快適さの確保を経営基盤と考え、事業活動を通じて社会に貢献をしていきたいという考えがあります。その中で、水性塗料は重要な手段の一つなので、重点を置いて開発を進めています。

といっても、一朝一夕でできるものではありません。前述の水性道路用塗料は開発もそうですが、実際に結びつくまでに10年以上かかりました。

なお、今年製品化できたものでは、▽光化コンクリートにも付着して幅広い下地に対応する水性プライマー、▽屋外用途を可能にした水使ウレタン塗床材、昨年も▽当社品比で耐久性が100倍となった水性カラー舗装材などをリリースしました。

この中には、昔からの研究課題をクリアしたものもあり、継続的に様々な角度から取り組むことの大切さを再認識しています。耐久性などの機能が向上することで適用範囲が拡大して新たな市場が開拓が進めるようになります。水性化を進めながら、特徴あるものを上市していくことが大切と考えています。

――防水事業部の設置も、水性の防水材がキーとなったのでしょうか。

そうですね。かねてからの研究課題でしたが、従来のウレタン防水材と同等の試験をクリアする水性アクリルゴム防水材を開発しました。この新しい材料に興味を持っていただいた施工業者さんと責任施工体制を築いて「アトムレイズ工業会」を設立、全国の有力業者さん70社ほどが加盟しています。一緒に市場づくりをしていくためにも、専属メンバーで積極的に展開できるようにと、事業部化に踏み切りました。

こうした動きは、当社の「施工者に近い」スタンスから生まれています。施工業者さんと直接やり取りをして現場でのお困りごとを聞き、塗料開発で培ったノウハウを活かしてご提案する。そういうループは製品開発にもつながります。当社の強みだと思います。

――社会貢献活動について教えて下さい。

創立80周年を機に行っている交通遺児への支援のほか、子どもたちへの学習サポート活動、塗装ボランティア活動に参画するなどの社会貢献活動に力を入れています。交通遺児については、我々も塗料で交通安全に関与しているという思いから関わりたいと考えています。

また、これまでの取り組みをSDGsに照らして整理して、今後の方向性づくりにも着手しています。

――今後の目標は。

市場を絞り込み、その市場でのナンバーワン、オンリーワンを目指しています。そして、これからも「人と環境にやさしい思いやり」を持つ企業として、社会に貢献していきたいと強く思っています。

――ありがとうございました。

【アトミクス株式会社】
◇創業＝1937年
◇所在地＝○本社：東京都板橋区舟渡3丁目9番6号○支店・営業所：大阪・札幌・仙台・新潟・横浜・名古屋・広島・福岡○工場：埼玉・加須市工業団地内、同・久喜菖蒲工業団地内、岡山・東山工業団地内
◇主な製品カテゴリー＝○道路・路面標示○コンクリート補修材○道路施工機械○地図管理システム○床用塗料○屋根用塗料○プール用塗料○防水材○区分線○内外装用塗料○家庭用塗料等