

2026 年新春特集

塗装工程で培った課題解決力を生かす オーウエル 代表取締役社長 川戸康晴氏

塗料商社として卸売業を軸に事業領域の拡大を推進させている。強みとするマーケティング力と塗膜形成力を駆使して、新たな領域を開拓し需要創造を図っていく。塗装代替技術の台頭に対しても、現場で培った課題解決力を生かすチャンスと捉えている。

◇

——工業用塗料市場は厳しい声が多いですが、中間業績の状況は。

「コーティング関連事業は、減収減益となりました。自動車の国内生産台数について、期初は前年並みの想定をしていたのですが、それを下回る結果でした。金属製品分野のお客様で大型塗装設備の完工がありました。鉄鋼や建設機械向けの販売も低調でした。鉄鋼については、建築関係が低調に推移し、建設機械は北米市場をはじめとした輸出向けも良くない状況でした。一方でエレクトロニクス関連事業は減収増益となり、トータルとしては前期とほぼ同等から若干のマイナスという結果となりました」

——今年の市況の見方は。

「海外途上国はこれまで通りの伸びが期待できる一方で、国内市場はポジティブ要素は見つけにくいと言えます。その中で中期経営計画MAP24-26でも示している通り、従来の塗料卸売業から請負・加工業へ、グローバルへの展開、更に塗料代替手段が採用される際には一部を担ってビジネスにするなどチャンスは出てくると思います」

——塗料代替手段に対する関わり方

について詳しく教えてください。

「まず、塗料・塗装は、物体に『意匠と機能を付与する』手段として太古から存在する材料と工法です。対象物を組み上げたり、形を整えた後からでも『意匠と機能を付与』できるなど工法としての幅も広く、なくなることはありません。更に工業用製品ではコストについても修練されており、他の仕上げ手法に比べて優位性があると思います。これらの理由から簡単にはなくならないし、すべてが代替手段に置き換わるとは思いません」

——一方で、CO₂ 排出の観点から塗装の課題が注目されています。

「CO₂ 排出の観点では悪者と考えられていますので、一部では塗装レスやフィルムなどの検討が進んでいくでしょう。当社としては、塗膜形成部において、その領域で何ができるかについて研究しています。現時点で具体的なアウトプットはできていませんが先を見据えて研究に着手しています」

——どのようなアプローチですか。

「求められる『意匠と機能』について1品や1台を仕上げることはできるでしょうが、工業製品ですので、連続的に安定した品質で、なおかつコストを抑えて生産しなければなりません。これには必ず課題が発生します。この課題に対し、我々が塗膜形成力と呼ぶ『塗装工程で培った課題解決力』が活かせるはずだと考えています。なぜなら『意匠と機能を付与する』という最後の目的は変わらないからです。要するに、塗



装でなくても『意匠と機能を付与する』目的は同じであり、材料メーカーの材料を量産工程に乗せることも同じです。構造が同じであれば、我々の出番が必ずあるはずだと考えます」

——先を見据えた研究開発ですね。

「塗料・塗装の価値や今後どうなるかについてさまざまな業界の声を集めて、新領域での研究としてやっています。かつて、自動車のサンルーフ等のガラス材が燃費向上のための軽量化の観点で、その代替として樹脂開発が活発に行われた時期があります。結果的に安全性やコストの問題等もあり、取って代わることはなかったですが、最も樹脂の研究開発をしていたのは、ガラスメーカーだと聞いています。自分達の領域がなくなる可能性があるから、自ら代替品の開発をしていたのです。塗料・塗装業界も代替技術売り込む、またはユーザーが代替を考えると最初に相談してもらえる存在にならなければならないと考えています」

——塗装代替技術は脅威でないと。

「むしろチャンスが生まれると思っています。今までのスキームや枠組みとは変わるかもしれませんが、『意匠と

機能を付与する』対象素材が変わったり、代替材料が導入される時には、その目的を同じくする塗装工程を熟知している我々が役に立てることが必ずあるはずです」

——話は変わりますが、昨年10月、コーポレートベンチャーキャピタル(以下、CVC) ファンドを設立しました。その狙いは。

「中期経営計画MAP24-26の中で成長投資の実行を掲げています。少し長いスパンでの先を見据えた取り組みとして、今回のCVC ファンド設立があります。新しい技術を持っている、あるいは新しいビジネスモデルを考えているスタートアップ企業との出会いのために設立しました。全く関係ない業界への参入を目論むのではなく、当社の事業シナジーを発揮し、お客様への提供価値を高めるためです」

——貴社では新たな試みですね。

「国内でもCVC ファンドの動きが広がってきていましたが、その背景として、自社で新しい事業を起こすことは簡単ではありません。一方でスタートアップ企業はエッジの利いた技術やオリジナリティ溢れる発想を持っているので、そこに資金を投入し自社の事業と結びつけていきたい。当社にとって、初めての試みですので、ドキドキワクワクしています」

——動いている案件はありますか。

「候補の案件はいくつかありますが、具体的に動き出している案件はまだありません。これからとなります。塗料卸売業の役割は『売る』こと、そして『マーケティング』。これは需要創造とイコールだと捉えています。スタートアップ企業との出会いや取り組みが、今後の塗料卸売業の提供価値を拡大するのは、と夢見ています」

——ありがとうございました。