



外観

今月の夢追い人は有限会社三浦塗料商事 代表取締役の三浦哲郎さんにお話を伺いました。（有）三浦塗料商事は1971年に設立され、今年で55年になるそうです。

「（有）三浦塗料商事は、主に木工用塗料の卸売販売を行っています。あわせて、木工所等で一般的に使用される副資材の販売も行っています。単に塗料を販売するだけではなく、お客様それぞれの用途やご要望に応じて、最適な塗料をご提案することを大切にしています。塗料は大きく分けて、車両用、船舶用、建築用、木工用などの分野がありますが、当社では主に木工用塗料を取り扱っております。塗料業界の中でも、木工塗料は独特で難しい分野であると言われています。」

難しいとされるのは、どのような理由からでしょうか。「その理由の一つは、塗装の対象となるものが自然素材の木であることです。針葉樹や広葉樹をはじめ、木の種類は多岐にわたり、それぞれ性質

## 塗料の先にある価値を届けたい

### 有限会社三浦塗料商事

### 代表取締役 三浦 哲郎 さん

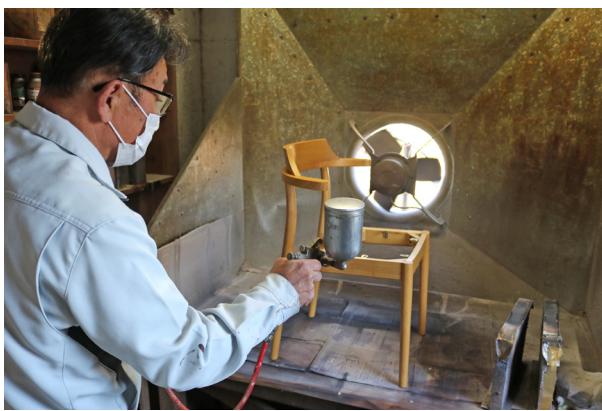
住所：〒831-0015  
福岡県大川市

TEL：0944-87-2659  
FAX：0944-87-2660  
大字本木室154-6

や色味が異なります。そのため、どうしても色のばらつきが生じてしまうんですが、色調合を行うことで木材本来の美しさを引き出し、見栄えを良くする着色を行っています。その上で、クリア塗料を塗布し、最終的には全体に統一感のある美しい木目を表現することが求められますね。また、木工塗料においては色調整だけでなく、塗膜の硬さの調整も重要な要素です。傷に強い塗料や、表面が硬く仕上がる塗料が好まれる傾向にあり、用途や使用環境に応じた細やかな対応が必要です。常にお客様にご満足いただける塗料と技術のご提供に努めています。

現在、木工用塗料を取り巻く環境はどのように変化しているのでしょうか。「木工用塗料は、大川地区な





塗装作業様子

らではの木工産業において重要な役割を果たしてきたと思います。でも、近年では家具製造業そのものが以前に比べて減少しており、それに伴い、木工用塗料の需要も確実に縮小しています。昔は取扱商品の8割から9割を木工用塗料が占めていましたが、年々その比率は下がつていて、現在では建築用塗料や、その他の分野の塗料も取り扱うようになりましたね。時代の流れとともに塗料に求められる需要や役割も変化しているんですね。ただ仕入れた商品をそのまま木工所へ卸すだけの業態では、これから先生き残つ

ていくことは難しいと思います。だからこそ、変化を受け止め、新たな分野への対応や付加価値のある提案を行なながら、時代に合わせた事業を続けていくことが重要だと思います。今年で設立55年になりますので、チャレンジの年にしたいですね。」

製品には多彩な色合いがあると思いますが、三浦塗料商事で色調合を行なっているの

「基本的に原色となる塗料をメーカーから仕入れ、それらを組み合わせて色の調整を行なっています。お客様からこの色にしたいという具体的なご要望をいただくことが多

いので、職人が長年培つてきた経験と技術を活かし、ご希望に沿つた色味になるよう丁寧に調合いたします。また、塗料には種類ごとに特徴があり、メリットだけでなくデメリットもあります。きちんとお客様にご説明した上で、ご理解・ご納得いただき、採用していただこうと大切にしています。条件や用途に最も適した塗料をご提案するよう心がけていますね。塗料の良さは見た目だけではなく、実際に傷に強い、耐久性に優れて

が施されている場合があります。そのため、価格だけで判断されてしまわないよう、塗料が持つ機能や付加価値をしっかりとお伝えすることが重要だと思います。塗料の良さをどう伝えるかが難しい部分もあるので、丁寧な説明と提案を通じて、ご理解いただけるよう取り組んでいます。」

お客様に常に寄り添う三浦塗料商事。三浦さんは家業を継ぐつもりで、入社されたのを最初はアルバイトとして働き始めました。当時は家企业を継ぐという意識は特になく、ただ目の前の仕事がむしやらに取り組んでいました。お客様のご要望をヒアリングし、ご納得いただいた上で商品を採用していただき、この商品にして良かったと言つてもらえたときはやりがいを感じましたね。仕事そのものが好きだったこともあり、家業を継ぐことは自然な流れだつたと思います。営業マンは、人柄が一番大切だと考えていました。どれだけ良い商品を扱っていても話しくい印象では選んでもらえません。長

は、話しやすい雰囲気づくりやコミュニケーション力が重要な役割を果たしていきたいです。」

人とのコミュニケーションを何よりも大切にしてきた三浦さん。そんな三浦さんの夢は何でしょうか。

「大川という木工の街だからこそ、家具に対して、これまで以上に付加価値のある塗料を提案していくことです。同時に、用途や環境に合わせた塗料をきちんと選び、最適なご提案をしていくことも大切

であります。その中で、将来的には塗料や塗装の技術を担う人材が育つていってください。ただ前の仕事にがむしゃらに取り組んでいました。お客様とコミュニケーションを取りることが楽しいんですよ。元々人と話すことが好きで、お客様とコミュニケーションを取ることが楽しいんですよ。お客様のご要望をヒアリングし、ご納得いただいた上で商品を採用していただき、この商品にして良かったと言つてもらえたときはやりがいを感じましたね。仕事そのものが好きだったこともあり、家業を継ぐことは自然な流れだつたと思います。営業マンは、人柄が一番大切だと考えていました。どれだけ良い商品を扱っていても話しくい印象では選んでもらえません。長

ネスの中で、単なる販売などまらず、課題解決のアドバイザーとして一層の存在感のあります。」

