

塗料流通特集

注目の建築用塗料「アミコート」 全国に“アミーゴ(仲間)”募る まつえペイント



地方の塗料販売店が開発した塗料が注目を集めている。まつえペイント(島根県松江市、小田雅志社長)が開発、販売している建築用塗料「アミコート」は、建物の屋根や壁を1回塗りで仕上げる究極の省工程を実現。職人不足や生産性向上など塗装業界の課題解決に期待が高まる。その革新性が認められ、地域の経済産業局が後援する「中国地域ニュービジネス大賞」の最高賞をこのほど受賞、地方発の革新的塗料として全国区へ名乗りを上げた。



まつえペイントの建築用塗料「アミコート」は、特殊繊維とシラスバルーン、特殊樹脂からなる特殊繊維強化型の水性塗料。下塗り・中塗り・上塗りの3回塗りを要した従来の建築塗装の常識を覆し、1回塗りで仕上がる究極の省工程を実現したのが最大の特長だ。しかも、従来の3回塗りの倍の膜厚を1回塗りで確保。超厚膜に由来する耐久・耐候性や強靱性など性能面でも従来の塗装仕様を超越した。

自身で開発を手掛けた小田雅志社長は、「特殊繊維、シラスバルーン、特殊樹脂のそれぞれの選定とベストバランス突き止めたことで、これまでになかった塗料の開発に成功した」と説明。原料サプライヤーやアミコートの受託生産を行う塗料メーカーと協業、量産体制を整えた。

アミコートは塗膜体積の約50%を天然無機素材のシラスバルーンで構成、ハイビルドな膜厚と無機成分由来

の耐久性を両立した。更に特殊繊維によって下地との密着性を高めプライマレスの1回塗り仕上げを実現するとともに、塗膜に耐屈曲性を持たせて下地を強力に保護。ラジカル制御チタンとHALSの採用により耐候性も強化した。



小田貴志専務

対象の下地は、カラー鋼板、亜鉛メッキ鋼板、ガルバリウム、化粧スレート屋根、コンクリート、モルタル、窯業系・金属系サイディング、塩ビシート、各種旧塗膜など建物の屋根や壁の基材の大半を1回塗りでカバーする。

塗料はスタンダードタイプと遮熱タイプをラインアップ。色は調色対応、遮熱タイプのみダークカラーを揃えた。荷姿は石油缶・16kg入りで、塗布面積は約50㎡/缶(1回塗り)。材工の設計価格は3,800円/㎡を設定。

「早さは価値」の説得力

「アミコート」の事業推進を担っている同社の小田貴志専務(写真)は、「通常3回塗りを要する塗装作業が1回塗りで済むわけですから、単純に考えて1人当たり3倍の面積を塗ることができ、職人さん不足や生産性の向上といった塗装現場の課題解決に有効。そればかりでなく、1回塗りでフィニッ

ッシュする施工の早さが塗装工事自体の付加価値を高めます」と言及する。

「1回塗りで仕上がるアミコートは塗ったそばから養生を外せるので、例えば窓を覆っているマスキングを外して換気や採光が早くできるようにする、共用部の廊下の床養生を外して歩行しやすくするなど住人のストレスや負担を軽減、施工の早さが価値に変わります」と、「早さ=価値」の観点を明示。

更に1回塗り仕上げに由来するメリットにも触れ、「塗装のトラブルは、下塗り・中塗り・上塗りの各塗膜の層間で発生することが多いのですが、1回塗りで済むアミコートにはそのリスクがありません。単層のアミコートは、まさに“一枚岩”のような強さを発揮します。加えて工程数が減る分、現場の管理も楽になる」と1回塗りの特性を明瞭に伝える。

市場展開に当たっては、こうした価値をいかに伝えられるかがポイントと説明。「高性能で強い塗膜を短時間で提供できるからこそ、そこに価値が生まれ施工価格に反映できます。“省工程



遮熱タイプの大規模採用も増えてきた

＝安価」といった従来の人工(にんく)発想的な慣習から解放され、付加価値の高い塗装工事を実現。建築塗装のバリューアップに材料サイドから大きく貢献するのがアミコートです」と自信をのぞかせる。

1回塗りで強靱な厚膜が得られる塗料設計が認められ、今年4月には製品特許を取得。更に今春、地域発の優れた製品やサービスを表彰する「第30回中国地域ニュービジネス大賞」(主催：中国地域ニュービジネス協議会、後援：中国経済産業局)の表彰制度で最高賞を受賞した。職人不足が深刻化する中、1回塗りによる究極の省工程が建設現場の働き方改革を実現すると評価され受賞、知名度を高めた。

同品は既に3年近い市場実績を持ち、全国の塗装現場で20万㎡にわたって採用。戸建住宅やマンション大規模修繕、商業ビル、工場など多数の実績を持つ。遮熱タイプの製品が物流倉庫の数万平米の屋根塗装に採用されるなど大型物件での実績も増えてきた。

「製品名のアミコートは、スペイン語で『仲間』を意味するアミーゴからとったものです。省人化と塗装の価値の向上を両立するアミコートのコンセプトを理解、共感していただける仲間と協働して広めていきたい」(小田貴志専務)とし、塗装に関わる全国の“アミーゴ”を募っている。問い合わせは同社のホームページより。

日本全国
400拠点以上
選ばれて36年

課題解決型 塗料販売管理専門システム

スーパー塗料

とことん専門だから、塗料販売店様に選ばれ続けています

NEW

スーパー塗料 複数メーカー
販売管理 EDI

大手メーカーEDIと 自動連携で もっと便利に!

システムでお客様の課題解決・利益向上に貢献する会社

☎ **03-3881-1703** 🌐 <https://www.nmsc.co.jp>

ニューマネジメントシステム株式会社 スーパー塗料 🔍 検索

new Management System Co., Ltd. 東京都足立区千住仲町40番11号 朝日生命北千住ビル3F

Webデモ・ご相談 受付中

こんな悩みありませんか？

- 電話・FAXでの発注に手間と時間がかかっている
- 【販売管理】と【メーカーEDI】2つの画面を行き来して作業効率が悪い
- 発注後のメーカーへの電話確認に時間がかかっている
- 毎月の買掛金のチェックがとにかく大変!

**スーパー塗料で
課題解決!!**

まずはデモをご覧ください