



井組自動車工業
サービスマネージャー 杉山幸三氏

水性塗料だからといつて構えすぎる必要はない



水性塗料以外にもBPに必要な設備は積極的に導入する

— 水性塗料に対する考え方 —
「かつての水性塗料は、環境面でアピールできるものの、溶剤系との仕上がりには差があった。作業にも時間がかかるといった昔のネガティブなイメージも残っている。しかし、そうしたデメリットは改善されている」「水性塗料は現場レベルよりも経営者が興味を持つ。『水性塗料は難しいのか』とたずねられるが、それほど難しいとは感じない。溶剤系塗料とは特徴や吹き方が異なるため、かえて早く覚えられる」

— 作業性については —
「水性塗料は時間がかかるといわれているが、導入前と比べてもスピードは落ちていない。エンジンの先のほうの2枚を塗装する時間を計測してみたが、1分もかからない。ピードは落ちていない。ファンダムのほうの2枚を塗装する時間も、乾燥させている間はほかの作業を行なうが速いのではないか」

— これから導入を検討するうえでのポイントは —
「水性塗料だからといつて構えすぎないこと。ただ、管理のポイントを温度から湿度に切り替える柔軟性が必要になる」

— 健康面でも水性塗料のメリットがある —
「手についた水性塗料の汚れは、風呂に入れば落ちる。その分、体に入ってしまうものも少ない。溶剤系塗料を使っていたころと比べて、寝るときの気分が違う。その点で、身体にいいと感じている。また、販売店の担当者からは水性塗料に対することで『ご飯がおいしくなる』と言わされたこともある」

水性塗料への切り替えが周囲の関心も集める

社長の方針で水性塗料に一本化—井組自動車工業(横浜市青葉区)

横浜市内3店舗で板金塗装(BP)などを手がける井組自動車工業(井組浩紀社長、横浜市青葉区)は昨年11月、港北・日吉店(横浜市港北区)でそれまで使用してきた塗料を水性塗料に一本化した。同社としては初の試みで、現時点では「試験的なもの」(杉山幸三サービスマネージャー)と位置づける。その一方で、水性塗料の変化を実感。他店舗への展開も検討している。



港北・日吉店

輸入車が多い港北・日吉店 千葉や埼玉から持ち込む人も

港北・日吉店は同社3番目の店舗として昨年6月にオープンした。もともと同店がある地域からの入庫が多かったことと、東京都内の新規客を取り込むことが狙いだった。入庫するクルマのほとんどが直需によるもので、同社の店舗のなかでも輸入車の修理を行う割合が高いのが特徴だ。

同店を訪れるユーザーは、店舗がある横浜市港北区や周辺の東京都大田区、同世田谷区を中心。同社のホームページを見て、千葉県や埼玉県内からクルマを直接持ち込む人もいる。持ち込み、引き取りとも「直接来てくれる人が多い」(杉山サービスマネージャー)。しかし、同店から最寄りの駅までは距離があるため、顧客を駅まで送迎する。同店の近くの顧客であれば自宅まで送ることもあるという。入庫は平均して月に80~100台。日曜日は1日で10組近い来店がある。



輸入車を扱うことが多く、工場内には輸入車が置いてあった



オープンから5ヶ月ほどで水性塗料に一気に切り替えた

疑問点は塗料販売店にたずねる 経験はあっても新しく覚えた

水性塗料に切り替えたことで、周囲の同業者からの関心も集めている。10年以上連絡がなかつ

てはプローチャンや調色で使う測色機を新たに購入する一方で、塗装ブースなどは従来のものを活用した。同社は最新のクルマに対応するためBPにおける設備投資は積極的で、水性塗料に限らず、井組社長がその必要性を認めた設備はためらうことなく導入している。

既存の塗料の併用で悩むも
社長の方針で水性に一本化

た同業者が、杉山サービスマネージャーに水性塗料の使い勝手についてたずねてきたこともある。

杉山サービスマネージャーは、過去に勤めていた整備工場で水性塗料を使った経験があつたものの、導入してからしばらくの間は、疑問点があればすぐに塗料販売店に電話で問い合わせた。経験はあっても、材料の使い方やマニュアル通りにいかなかつたときのトラブル対応など「新しく覚えたこともある」。塗料販売店のバックアップもあり、水性塗料については「十分にやつていける自信がついた」と話す。現在は、若いスタッフに水性塗料の塗装方法を指導している。

将来は本社がある青葉本店、都築・川和店への水性塗料の導入も視野に入れている。港北・日吉店ですでに手ごたえを得ており、「見通しは明るい」と話す。

(小野)

(大佐)