

HISHI MIZU

暮みず

2025.1.1

vol.91 Winter



HISHIMIZU

Winter 2025 vol.91

Contents

- 2 | ごあいさつ
代表取締役社長 水谷 成彦
- 3-4 | TOPICS
ナノコンポジットW発売から20周年
- 5-8 | 私たちのお得意さま
販売店様 「株式会社エビナ」
代表取締役 社長 海老名 創 様
施工店様 「岡崎塗装店」
岡崎 吉典 様
- 9-10 | 技術通信
NADポリマSiを改めてご紹介
- 11-14 | 塗装実績
札幌営業所移転のお知らせ

表紙説明

ベルリン中央駅

(Berlin Hauptbahnhof)

2006年5月26日、サッカーの世界カップ・ドイツ大会開催に合わせる形で開業した。

東西冷戦下で2つに分裂していたベルリンでは、長距離列車の拠点となるターミナル駅も2つに分かれていた。本来あるべき都心に立地する当駅に統合されたことで、旅客の利便性は飛躍的に高まった。

乗降客数はハンブルク中央駅、フランクフルト中央駅、ミュンヘン中央駅について4番目に多い駅である。

(Wikipediaより)

ごあいさつ



水谷ペイント株式会社
代表取締役社長

水谷 成彦



あけましておめでとうございます。

昨年2024年の元旦に発生した能登地震および9月の奥能登豪雨で被災された方々には心よりお見舞い申し上げます。

世界はコロナウイルス禍が落ち着いたにもかかわらず、ウクライナ、中東の紛争により核戦争の可能性もある大変な時代に突入しました。この2か所の紛争に影響され、塗料原料の価格上昇およびサプライチェーンの混乱はまだまだ続きそうです。

当社は本年2月1日から基幹系コンピュータシステムを新規システムに変更します。新システムの導入に伴い以下のサービス向上を実現いたします。

- 適正在庫管理による在庫切れ回答の減少
- 実際原価管理による適正価格での製品提供
- リアルタイムの横持ち移動把握による提供納期の短縮
- 原料調達漏れ撲滅による納期の厳守
- トレーサビリティ強化による厳格な品質管理
- 試験成績のデータベース化による製品品質の向上
- 在庫の見える化によるお客様への迅速な納期回答

当社は1978年から46年間、基幹系システムについては富士通のオフコン「FACOM-V」でスタートし、順次システムを拡充し構築して使用してきましたが、この度47年ぶりに最新式のERP統合型システムに更新します。

基幹系システムの更新の第二段階として時期は未定ですが、インターネット発注システムのWEB-EDIシステムを導入する予定です。当社はWEB-EDIシステムを導入することによって、これまで以上の迅速なサービス向上を実現します。

昨年12月に札幌営業所を札幌市白石区から同東区に移転しました。これまで北海道に関しては苗穂

倉庫のみの製品在庫体制でしたが、新営業所は旧営業所にはなかった危険物倉庫、一般倉庫を備えていますので、今後はお客様の利便性と即納化を考えた製品在庫の拡充を図りたいと思います。

また、当社は今年4月13日から大阪夢洲で開催される「EXPO2025」の「大阪ヘルスケアパビリオンのバーチャル会場」に出展します。世界に当社の情報を発信したいと思います。

2022年にそれまでの樹脂開発グループの「基礎研究室」を子会社化したエム・エイチ・エル株式会社は、開発した独自の製品を展示会を中心にPRし、徐々にではありますが、成果が出てきております。今後も全国の製造業に独自の製品を拡販してまいります。

昨年、4年ぶりにリアル形式にて新製品発表会を再開しましたが、今年も全国8会場で実施します。通常の新製品情報以外に、WEB形式の発表会では言えない開発裏話やマル秘のデータを発表します。

昨年から進めてきた「生産性向上プロジェクト」は本社工場と埼玉工場を対象に、製造能力の向上と塗料の製造方法の見直しによる効率化・省力化を目的としています。本社工場については大規模な生産システムの改善と工場再編成を今年度から開始します。

一昨年3月に発売しました「ナノテクシリーズ」は顧客の皆様のご支援のおかげをもちまして、ヒットシリーズとなり、順調に販売実績を伸ばしています。

今年も顧客の皆様のご業容発展に貢献できるよう、全社員業務に尽力いたしますので、ご指導、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

以上

TOPICS

ナノコンポジットW発売から20周年

ナノコンポジットWは、2004年に業界初の産学官連携(産：水谷ペイント 官：科学技術振興機構 学：京都工芸繊維大学)で開発し発売されました。

ナノテクノロジーを活用し時代に先駆けて「地球温暖化対策」を明確に打ち出した画期的な製品として注目を集め、発売から20年が経過した今でも、根強いファンが多い塗料です。ナノコンポジットシリーズの開発は1996年にスタートし、国の研究支援に採択され大きな期待を寄せられて進みました。そして研究を大きく進展させたのは、反応温度の操作ミスによりナノコンポジットエマルジョン(ナノコンポジットWに使用されている樹脂)の重合に成功した、まさにセレンディピティ[※]でした。

※セレンディピティ(serendipity)：偶然に出会い予想外のものを発見すること。例えば、筑波大学名誉教授の白川英樹博士は実験の間違いから導電性高分子を発見してノーベル化学賞を受賞した。地道な研究の中でセレンディピティから優れた成果が生まれることがある。

そして2004年に発売となりましたが、その性能やコンセプトは20年が経過した今でも通用する先進的な塗料でした。

1. 無機系塗料

単純にオルガノシロキサンやセメント成分を配合した塗料と異なり、ナノテクノロジーを用いてシリコン樹脂に超微粒子シリカを内包させた有機-無機コンポジット塗料である。(図1)

2. ラジカル制御

ラジカル制御に用いられる一般的な3つの技術「酸化チタンの表層保護」「紫外線吸収剤(UVA)の添加」「ラジカル捕捉剤(HALS)の添加」に加えて、特に酸化チタンの周りにHALSを配置させることで効率よくラジカルを捕捉するハイラジカル制御を行っている。

3. SDGs対応

当時はまだSDGsという概念はなかったが、環境問題をいち早く意識し「地球温暖化対策」というコンセプトを打ち出している。

4. 艶消し市場の創造

塗料業界では「壁用塗料＝艶有り」が常識とされていた。そんな中ナノコンポジットWは艶消しのみの販売であった。しかし、市場は「上品で落ち着いた仕上がり」と反応がよく、さらに「艶消し仕上げでありながら高耐候性で超低汚染性」であることも評価され、一気に艶消し市場が拡大した。

ナノテクノロジーで無機成分を有機成分で包み
超低汚染性と耐久性の両立を可能にしました。

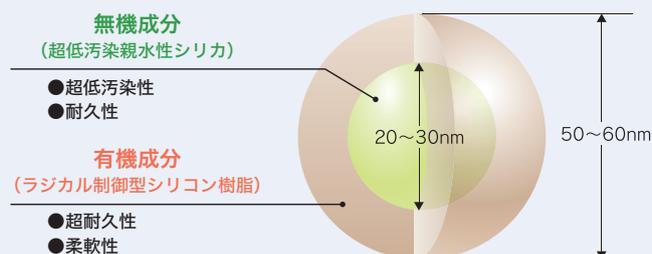


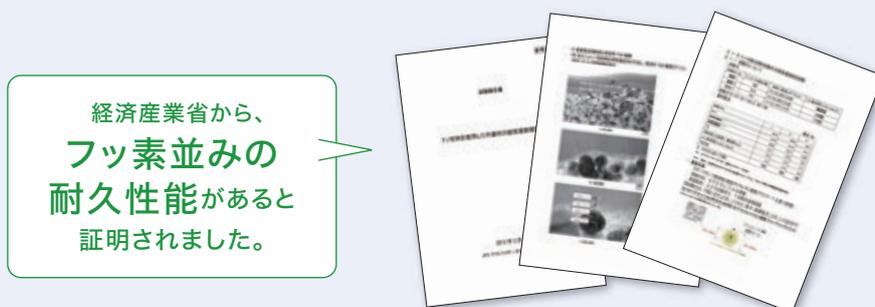
図1



図2

2007年には日本三大技術賞の一つである「井上春成賞」を受賞しました。塗料技術に関連する受賞は初めてという快挙でした。同年「工業技術賞」も受賞し、研究成果が世に認められた証と言えました。(図2)

2013年には経済産業省のナノ物質の安全性調査の対象製品となりました。調査の結果、安全性は高く耐候性はフッ素樹脂塗料に近いことが証明され、大きな自信となりました。(図3)



当社ホームページより閲覧可能です
<http://www.toso-nano.com/20130329.pdf>

図3

その後、藻の発生抑制に特化した「ナノコンポジットW防藻+」や、フッ素樹脂を採用し耐久性をさらに高めた「ナノコンポジットF」など、製品ラインナップを拡充し、多様なニーズに応える製品展開を行ってきました。

発売から20年を迎えた現在も、ナノコンポジットシリーズはその高い性能と信頼性により、多くのユーザーから選ばれ続けています。今では、ナノコンポジットシリーズが外壁用塗料として屋根・床塗料に次ぐ第三の柱として当社を支えています。(2004年と2024年の屋根・壁・床塗料出荷割合)

ナノテクノロジーの今後

当社を代表する技術「ナノテクノロジー」は、ナノコンポジットシリーズだけでなく様々な塗料に様々な形で導入されています。特に2023年には、耐久性を追求するためのナノテクノロジーを受け継いだ「ナノテクシリーズ」をラインナップしました。

今後も、さらなる技術革新と品質向上を目指し、ユーザーの期待に応える製品開発を続けていきます。

1996年	開発スタート
1998年	独創的研究成果育成事業採択
2003年	研究成果最適移転事業採択
2004年	ナノコンポジットW 発売
2007年	産学官(産:水谷ペイント 官:科学技術振興機構 学:京都工芸繊維大学)共同特許取得



2007年	第32回井上春成賞受賞
2007年	第57回工業技術賞受賞
2010年	ナノコンポジット防藻+ 発売
2013年	経済産業省から『耐久性』と『安全性』を証明
2015年	ナノコンポジットF 発売
2023年	ナノテクシリーズ 発売



『株式会社エビナ』

東京都調布市

代表取締役 社長 海老名 創 様



Q. 創業について教えてください。

1949年4月1日に祖父が創業し、私は3代目になります。先代が渋谷に事務所を構えてから、高崎に調色工場を置くなど一時期は関東に5拠点程支店を構えていたようなのですが、先々代が亡くなる頃には現在の体制に落ち着きました。

Q. 社長就任に至ったきっかけや、苦勞したことはありますか。

元々保育士を目指しており、福祉系の大学に進学したので跡を継ぐ予定はその当時はありませんでした。また幼い頃からドラムを続けており、15歳の頃に知人の紹介で音楽事務所の社長さんと知り合ったことをきっかけに、事務所に所属して大学入学前からはお仕事もいただいていたので、プロドラマーとしての道も考えていました。大学卒業後も大手事務所に所属してバンド活動を続け、バンド解散後も27歳くらいまでフリーでハンガリーをメインに活動していました。

音楽活動と同時にバイトとして当社で働いていたのですが、年々売上が落ちており、3人しかいない営業担当者も全員60代以上で会社の将来に危機感を

感じ、自ら営業として働くことを決めました。

その後、入社14年目の令和3年に社長に就任しました。

経営や組織作りについてまったくわからない上に会長は放任主義で頼れる人もおらず、最初は苦勞しましたね。手探り状態でお客さまへのヒアリングと価格の見直しからはじめました。バンド仲間の親父がゼネコンさんの社長だったので、頼みこんでお客さまを紹介してもらったこともありましたが、今でもわからないことだらけで苦勞していますし、大学で経営について勉強しておけばよかったと後悔したこともありましたが。

兄妹が4人居るのですが、私が入社後、紆余曲折あり次男が専務として入社し、次に三男が常務として入社、最後に妹も入社し兄妹全員が同じ職場で働くことになりました。兄妹全員が揃ったのが10年ほど前になります。

専務がECサイト関係に強かったのでネット販売を始めたところ、売り上げが飛躍的に向上し現在でもメイン販路の一つとなっています。



本社として機能している東京営業所



渋谷区にある自社ビル

Q. ECサイトを始めるきっかけは何だったのでしょうか。

きっかけは16年ほど前にWEBデザイナーの友人から通信販売はしないのかと言われたことでした。

当時はECサイトで塗料販売を行っている販売店は1社しかなく、社内の反対もありました。また、そんなサイトを作るノウハウもなく悩んでいたところ、丁度その分野に詳しい専務が入社してきたので任せてみたんです。売り上げもあがり、結果的に取り組んでみてよかったと思っていますが、始めたばかりの頃は地方の販売店の方からお叱りを受けることもあり大変でした。今現在は参入する販売店も増えたので、業界の先駆けになれたのかなと思っています。

Q. 力を入れていることや、今後取り組みたいことがあれば教えてください。

社内のDX化を進めているところです。Zoom会議で今までは議事録をまともにとれていなかったのですが、自動音声で議事録を作成してくれるソフトを導入したり、ペーパーレス化の流れに則り請求書は紙からデータに移行、勤怠管理もネット上で行えるように変更しました。今後はOCRやRPAの導入を検討しています。どれも思っていたよりコストがかからないので助かっています。

人材不足を解消するためにできるところから自動化して、少ない人数で大きなことをできるようにしていきたいと考えています。

DX化を進めるのと同時にホームページもリニューアルしたいと考えています。ブランディングに振り切って、ぱっと見では何をやっているのかわからないような、スタイリッシュな雰囲気になりたいです。

Q. 同業他社と差別化しているところなどありますか。

差別化に入るかはわかりませんが、自由な社風が当社のいいところかもしれません。基本的にお客様に不快感を与えなければ問題ないので、服装や髪形などは自由です。またテレワークも導入していて、営業担当者が家庭の都合などで出社できないときはリモートで仕事ができるように環境は整えています。自由なのでみんなデスクに好きなものを置いていて、私も含めアニメなどのフィギュアに囲まれて仕事をしている人もいます(笑)。和気あいあいとしていて、雰囲気はいいと思います。

Q. ご兄妹全員と同じ職場で働くうえで、仲良くする秘訣などあれば教えてください。

個人的にですが、それぞれに役割があると思っています。私はバランス的な役割で、下の3人がぎくしゃくしていたとしても、それを上手くまとめてあげるようにしています。そのせいかみんな私には好き勝手に言ってくるので、それがストレスなところはあります(笑)。でも、みんなそれぞれお互いの能力は認め合っているようですし、受け止めきれている間は円滑にいくと思っています。

Q. 社長のご趣味は何ですか。

ドラムは今でもずっと続けており、家族に内緒で夜にこっそりスタジオに入って練習しています。他にも趣味は色々あって、3日に1回プールに通ったり、月1でフットサルに参加してリフレッシュしています。



ドラム練習中の様子



フットサルの様子

『岡崎塗装店』

岡山県岡山市

岡崎 吉典 様



Q. 創業について教えてください。

父が創業し、今年で55年目になります。私は10年ほど建材商社に勤めた後、家業を継ぐため2代目として就任しました。前職が建材関係だったので、その時のお付き合いから仕事を紹介してもらったり、今でも懇意にいただいています。

現在は私を含む4名の職人で仕事に取り組んでいます。小規模ではありますが、弊社は社員全員が職人のためすべて自社施工で完結することができ、今の規模だとすべて目が届くので、クレームになっても対処しやすいのがいいところだと思っています。

Q. 社長に就任して苦労したことはなんですか。

小さいころから家業の手伝いをしていたので、仕事内容についてはなんとなく理解していたのですが、チームワーク構成と指示だしの仕方に苦労しました。私の父の代からお世話になっているベテランの職人達で、それぞれの個性、特性に合わせて仕事を回せるように心掛けています。

職人仕事の他、経理や資料作りなどの事務作業も私一人で行う必要があるので、その点も大変だと少し感じています。

Q. 主な事業内容を教えてください。

民間塗装工事がメインです。岡山は地元意識が強い地域性なのか、新規開拓での仕事を取りにくいと言われているようですが、父の代から地元で長く営んでいるので、紹介で仕事をいただくことが多いですね。

口コミや紹介が多い分、現場の近隣の方は塗装作

業を知らぬ間にじっくり見ていることが多いようなので、丁寧な塗装を心がけています。

Q. 仕事をする上で心掛けていることがあれば教えてください。

コツコツ地道に丁寧な仕事を心がけています。仕事を始める前に挨拶回りをしっかりと行うなど、社員全員が基本的なことをきちんとするように徹底しています。

広告などを打ち出して変化を狙ってもいいのですが、続かないと意味がないと思うので、今まで続けてきたやり方を貫いています。

Q. 同業他社と差別化しているところはありますか。

特別これといったものはないのですが、やはり真面目に丁寧に仕事をこなして、信頼していただくことが一番大切だと思っています。

仕様を提出するときは細かく記載し、実際に塗装した物件を直接見てもらうことで製品の良さのPRに繋がっています。

私は歴史が好きなのですが、仕事にかかわらず



本社工屋

日ごろから「至誠惻怛(しせいそくだつ)」をモットーにしています。これは岡山の偉人である幕末期の陽明学者・山田方谷が弟子の河井継之助に贈った言葉なのですが、「まごころ(至誠)と、いたみ悲しむ心(惻怛)があれば、やさしくなれる」という意味です。誰に対しても思いやりを持って接することが大切だと思っています。



山田方谷の像

Q. 力を入れていることや、今後取り組みたいことがあれば教えてください。

施工の適正価格を浸透させていきたいと思っています。

近所の塗装風景を見てうちも塗り替えようかなと思う方が多いようで、ありがたいことに口コミでお仕事をいただくことがよくあるのですが、お話を伺うと初めて塗り替えを行う方も多く、適正価格がまだまだ浸透していないという印象を持ちます。

基本的に当社としては、相見積もりになっている場合は設計価格を調べてみるよう助言したり、本当の価格・製品品質をご理解いただけるように詳しくご説明をさせていただくようにしています。



11月に施工完了した体育館屋根

また、今後の取り組みとして、人との出会いを大切にしていくことを継続したいと考えています。私の尊敬する安岡正篤先生の言葉で「縁尋機妙、多逢聖因(えんじんきみょうたほうしょういん)」という言葉があります。良い縁がさらに良い縁をもたらすことは誠に妙なるものがあり、いい人と巡り合

うと良い結果に繋がるという意味です。この言葉を糧に今後も仕事に取り組みたいと思っています。

Q. 水谷ペイントへのご要望などあればお聞かせください。

材料の良さと品質の高さが気に入っています。年間50棟ほど施工していますが、外壁はナノコンポジットWと決めています。ナノコンポジットWは発売当初からずっと仕様に取り入れていて、汚れにくく仕上がりも綺麗ですし、お客様からの評判も良いです。

ナノコンポジットWをよく使用するので、水谷さんのカタログ資料の「施工事例写真集」が助かっています。ビフォーアフターをお客様に見てもらいとどれだけ長持ちするのか、汚れにくいのかなど製品の良さをわかってもらいやすいので、他の製品でも経過写真集があればPRしやすくいいなと思います。

Q. 社長のご趣味を教えてください。

旅行や読書が好きです。特に旅行は学生時代から神戸港から鑑真号でリュック1つで上海まで行って、行き当たりばったりで楽しむなどバックパッカーのようなことをしていたこともあり、今でも国内・海外問わず時間があれば夫婦で旅行を楽しんでいます。最近は台湾に行くことが多いですね。先もお話しした通り私は歴史が好きなので、台湾だと日本統治時代の建物がそのまま沢山残っていることもあり、そういった歴史にまつわる場所を巡るのがとても楽しいです。私も妻も観光地よりも現地の人しか知らないようなディープスポットに行くのが好きなので、バイクを借りて二人で回ったりもします。

でも、妻は歴史にはあまり興味がないので、現地集合でご飯だけ一緒に食べてあとは別行動なんてこともあります(笑)。

今は仕事が忙しくて思うように旅行に行けないのですが、定年したら世界の様々などところに行きたいなと思っています。



趣味の旅行先での様子

NADポリマSiを改めてご紹介

NADポリマSiは、2024年8月に価格を見直しました。これを機に、改めてご紹介いたします。

Q. 価格を安価に見直した背景は？

昨今の物価高は多くの産業に影響を与えており、お客様の経済的な負担も大きくなっています。この状況に対応しお客様のご負担を少しでも軽減するために価格の見直しを行いました。しかし、価格を下げたからといって、品質の妥協は一切しておりません。何よりも「良い製品を世に出し、お客様にその価値を評価していただきたい」という強い信念により実現しました。

Q. 改めてNADポリマSiの特長を教えてください。

NADポリマSiは「弱溶剤系1液型塗料」として開発し、3つの特長があります。

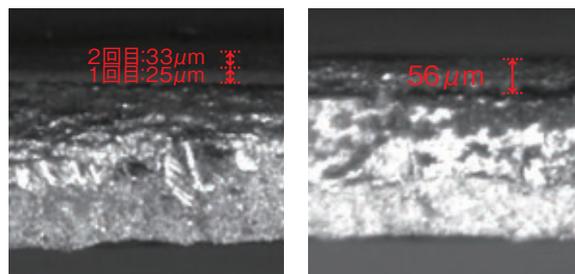
①1回塗りで省工程

従来の上塗り塗料は2回塗装で仕上げるのに対してNADポリマSiは1回塗りで十分な膜厚、外観、品質を実現できるように設計されています。それを支えているのが、独自開発された非水-分散型のNAD樹脂です。NAD樹脂は、主に有機溶媒とそれに溶解している樹脂(分散安定剤)の中で樹脂粒子が分散している形態をとっており、高固形分と低粘度化が可能です。樹脂合成では、粒子成分の大きさ、数、分子量、硬化特性などを調整することができ、目的に応じた樹脂を設計することができます。

従来の上塗り塗料の塗装回数を2回から1回にすることで施工期間を短縮し、作業効率が向上します。この省工程化は、建築塗装業界における職人不足の問題解消にも寄与します。また、1回塗り仕様は溶剤排出量を大幅に削減し、環境負荷軽減に貢献します。

NAD樹脂の特徴である高固形分、低粘度を活かしつつ樹脂粒子の大きさ、濃度をコントロールすることで塗装時に垂れにくく、しっかり塗付できるように設計しています。

膜厚比較



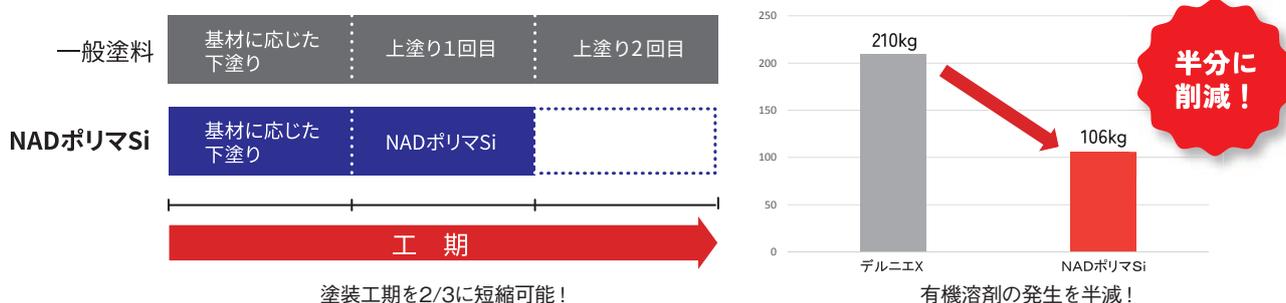
一般的な2回塗り塗料

NADポリマSi

②1液型でも安心の耐候性

一般的に弱溶剤系1液型塗料は溶剤可溶樹脂塗料とNAD樹脂塗料の2種類がありますが耐候性はあまり良くないものがほとんどです。その理由としまして、溶剤可溶樹脂塗料の樹脂はそもそも分子量が低いため耐候性があまり高くありません。また、通常のNAD樹脂塗料は高分子量化した樹脂を分散安定剤中に分散させるため粒子成分の分子量は高いのですが、分散させるために使用する「分散安定剤」は溶剤可溶樹脂塗料と同様に分子量が低く、屋根用塗料として満足のいく性能を得ることができません。しかし、当社は独自の重合技術を駆使することで塗装後に自己架橋することにより屋根用塗料として満足できる高性能な分散安定剤の開発に成功しました。これにより、NADポリマSiは塗膜の耐水性と耐候性を2液型塗料と同程度まで引き上げることができました。

当時(～2021年)はまだまだAIを駆使した実験を行うような時代ではなく、耐水性や耐候性を向上させるために分散安定剤や粒子構造の調整に一つ一つ膨大な数の樹脂合成を行ってきました。そのため開発に時間は要したものの実験の成果として、紫外線や酸素、水、熱など過酷な環境にさらされる屋根塗装においても、十分な性能が得られたことを確認しました。



さらに、セメント瓦や金属屋根材といった幅広い素材への適応も実証され、建築現場での汎用性が高い塗料であることも確認しました。

NADポリマSiは弱溶剤系塗料でありながら、塗装の省工程化や塗料のハイソリッド化によって溶剤排出量を削減した環境配慮型塗料を実現することができています。

③ 水系と比較して乾燥性に優れる

「水系シフトに注力している水谷がなぜ今NAD(弱溶剤)を……」と思われる方も多いかもしれません。確かに、当社は環境に優しい水系塗料を主力としていますが、特に平均気温が低い地域では乾燥性が大きな課題となっています。水系塗料は乾燥に時間がかかることがあり、条件によっては施工が難しくなる場合があります。一方で、NAD樹脂塗料は水系塗料よりも優れた乾燥性を発揮し、より早く仕上がり、施工期間の短縮にも寄与します。

これらの特長に加えNADポリマSiは幅広い用途にご使用いただけます。

- ① お求めやすい塗料価格
- ② 幅広い用途：金属系屋根、窯業系屋根、塩ビ樋、破風板など
- ③ 幅広い艶対応：艶有・3分艶・5分艶のラインナップ
- ④ デリバリー・在庫充実：12時までのご注文で当日出荷
- ⑤ 小缶対応：4kgのラインナップで少量の使用にも対応
- ⑥ 塗シン対応

Q. 今後の展開

今後は外壁への対応も積極的に検討しており、さらに汎用性の高い製品として位置付けていきます。ぜひ一度ご使用いただき、その品質をお確かめいただければと思います。

施工例





塗装実績

水谷ペイントは、用途や目的に応じた、建築用塗料で皆様の生活のさまざまなシーンに対応しています。
弊社の製品を使用した塗装実績の一部をご紹介します。



After



After

Before

O様邸(千葉県)

屋根：バイオマスR-Si
壁：マイルドSi
施工：リフラット株式会社 様



Before

フタバ薬局前橋本町店(群馬県)

壁：ナノウォール15
施工：株式会社フジサワ 様



After

Before

N様邸(千葉県)

屋根：水系ナノシリコン
壁：ナノシリコンW
施工：リフラット株式会社 様



After

Before

N様邸(千葉県)

壁：パワーシリコンMX
施工：リフラット株式会社 様



After

Before

戸建住宅(長野県)

壁：ナノコンボジットW
施工：株式会社アイブラン 様

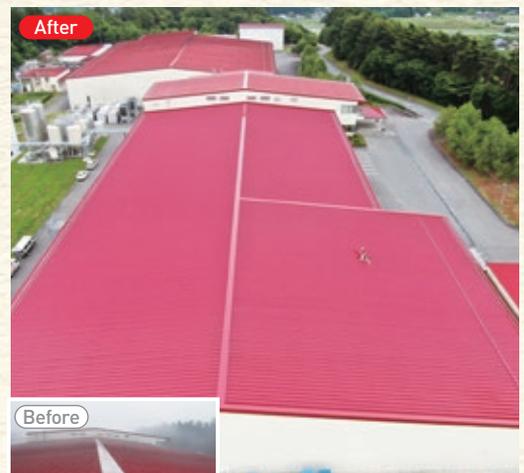


After

Before

戸建住宅(長野県)

壁：ナノコンボジットW
施工：株式会社アイブラン 様



After

Before

内堀醸造株式会社(長野県)

屋根：パワーフロンマイルド
施工：株式会社アイブラン 様



After

Before

戸建住宅(長野県)

壁：ナノコンボジットW
施工：株式会社アイブラン 様



戸建住宅(山口県)

壁：ユーロテックス
施工：渡壁塗装 様



戸建住宅(山口県)

壁：ユーロテックス
施工：渡壁塗装 様



第2遠賀ビル(福岡県)

壁：ナノウォール15
施工：ハヤシ塗装 様



イオン松江ショッピングセンター(島根県)

壁：ナノウォール15 施工：株式会社桑原塗装店 様



倉庫(広島県)

屋根：ルーフマイルドSiR
壁：ナノウォール15



戸建住宅(北海道)

屋根：PSマイルドSコート
壁：ナノウォール15



厩舎(北海道)

屋根：PSマイルドSコート



食品工場床(北海道)

床：ポウジンテックス エポワイド



塗装実績

水谷ペイントは、用途や目的に応じた、建築用塗料で皆様の生活のさまざまなシーンに対応しています。
弊社の製品を使用した塗装実績の一部をご紹介します。



戸建住宅(北海道)

屋根：PSマイルドSコート



戸建住宅(北海道)

屋根：PSマイルドSコート
壁：ナノウォール20



工場(福島県)

床：ポウジンテックス #2700EX
施工：エスエーケント株式会社 様



アパート(福島県)

屋根：ナノルーフ15
施工：大塚塗装店 様



飯野製作所(福島県)

床：ポウジンテックス #8000



アパート(福島県)

壁：ナノコンボジットW
施工：武田塗装興業株式会社 様



高等学校(埼玉県)

屋根：快適サーモBio 施工：森田塗装店 様



アパート(神奈川県)

壁：ナノコンボジットW
施工：株式会社鈴木塗装店 様



法人事務所(埼玉県)

壁：ナノウォール15
施工：石井塗装 様



戸建住宅(千葉県)

壁：ナノコンボジットF
施工：株式会社松屋建装 様



トリプルH(神奈川県)

屋根：ナノルーフ15
壁：ナノウォール15
施工：有限会社添田塗料店 様



ダイエー(大阪府)

床：ポウジンテックス MMA



ムラカワ(大阪府)

床：ポウジンテックス#8000



戸建住宅(岡山県)

壁：ナノコンポジットW
施工：岡崎塗装店 様



集合住宅(岡山県)

壁：ナノコンポジットW
施工：岡崎塗装店 様



O様邸(岡山県)

屋根：NADポリマSi 施工：有限会社新東防水工業 様



戸建住宅(岡山県)

屋根：水系ナノシリコン 壁：ナノシリコンW 施工：有限会社新東防水工業 様



札幌営業所 移転しました

2024年12月1日より、当社札幌営業所が下記のとおり移転いたしました。これまでの苗穂倉庫に加え、新事務所には危険物倉庫を併設しております。

今後は新事務所倉庫での製品引き取り対応も予定しており、より迅速な納期対応を目指してまいります。

引き続き、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

新住所

〒007-0850 札幌市東区北50条東2丁目3-12
Tel:011-702-5556 Fax:011-702-5557



今年も 販売店様・パートナー施工店様 製品説明会を開催します！

2025年2月より、各地の会場で
リアル参加型で開催！

<開催予定地域>

札幌、仙台、埼玉、東京、愛知、大阪、広島、福岡

日程など詳細は郵送で
追ってご連絡いたします。