



**RECRUITING GUIDE**



# ホンキ、塗りたい。

この仕事に就いて、初めて知った。

カベに塗られる塗料、クルマに塗られる塗料、  
ニオイの少ない塗料や、  
優れた抗菌性を持つ塗料まで、  
あらゆる塗料が多くの苦労の上に生まれてきたことを。

要求された色味に近づけるために、  
剥がれにくい塗料にするために、  
昨日よりも良い製品にするために、  
日夜研究開発を繰り返す仲間たちがいる。

私が売るのは、製品だけではない。  
彼らの苦労の結晶だ。  
本気で売らなきゃ、ダメだろう。

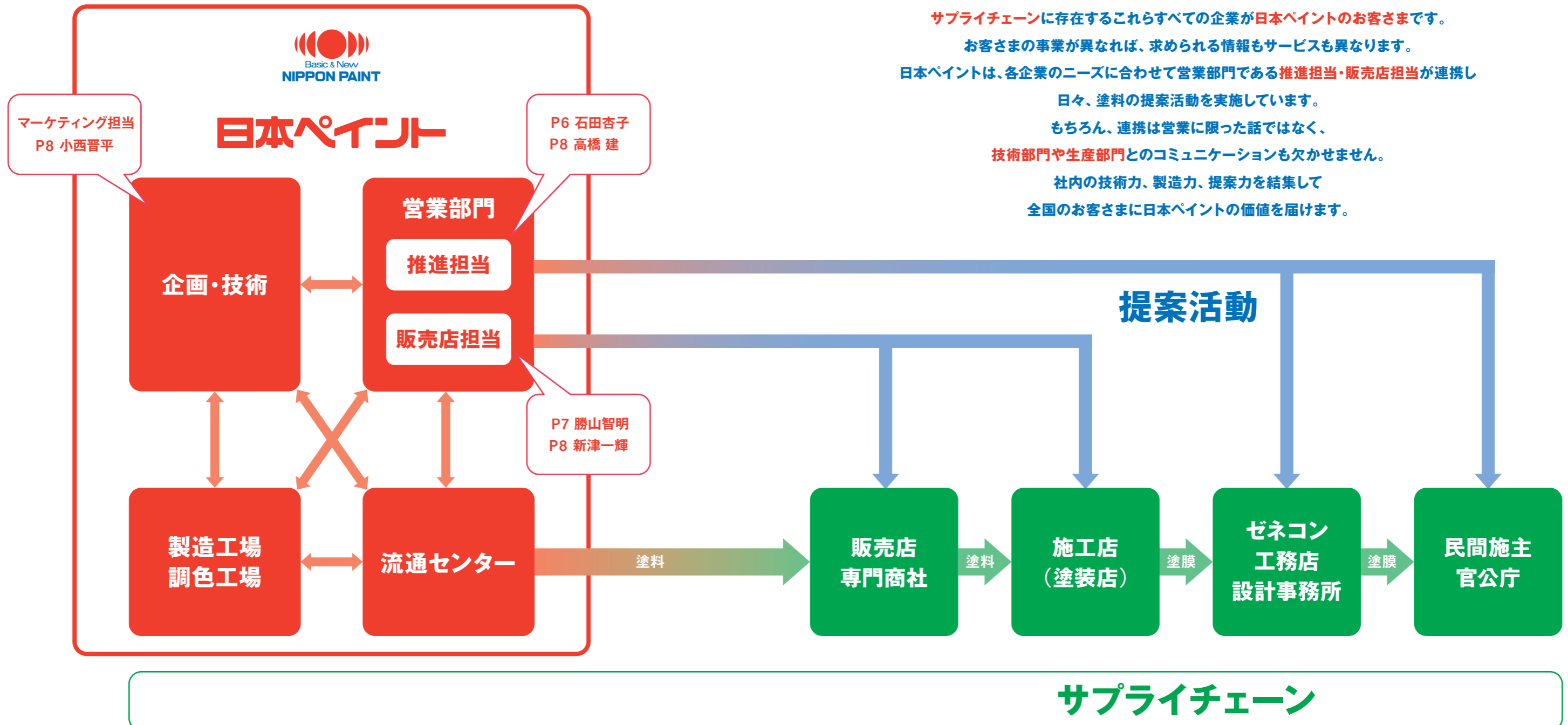
仲間の想いに応えたいからこそ、  
納得してもらえるまで  
何度だって提案し続ける。

そんな製品が、  
ついに新築の高層ビルに塗られた。  
オープンを大々的に報道するニュースを見ながら、  
「やっぱり“ニッペ”の塗料が最高だよ」  
と現場担当者に言われたことを思い出して、  
じんわりと、  
やりがいが胸に染み渡る。

まだまだ「塗りたい」の私だけど、  
この本気だけは、何度だって塗ってやる。

当社は日本ペイントホールディングスグループの一員として、  
 住宅やビル、マンションなどの建築用塗料、  
 橋梁・プラント・タンクなどの大型構造物用塗料、  
 自動車の補修用塗料の開発・製造および販売を展開。  
 全国のネットワークを通じて、卓越した塗料の意匠性と  
 コーティング技術を提供しています。

# 日本ペイントの仕事の流れ



## 採用実績例



東京駅八重洲グランルーフ  
 採用塗料：タイカリット(耐火塗料)+デュフロ  
 ロン4F2 スーパーフレッシュ(4フッ化フッ  
 素樹脂塗料)



中国飯店 花壇  
 採用塗料：パーフェクトインテリアEMO  
 (内装用多彩意匠仕上材)  
 「花壇」企画・設計管理 株式会社ブルースタジオ



レインボーブリッジ  
 採用塗料(改修時)：デュフロン100ファイ  
 ンHB(厚膜形フッ素樹脂塗料)



損保ジャパン日本興亜株式会社  
 本社  
 採用塗料：アブラウドシエラスター(超高耐  
 候超低汚染無機塗料)

素材である「塗料」は人の手で塗られ、固まり、「塗膜」となって初めて価値を発揮します。  
 「塗膜」を必要としているお客さまに日本ペイント製品の価値が届くまでには、  
 製品の流通を担う企業、実際に施工する企業など数々の企業が存在します。  
 サプライチェーンに存在するこれらすべての企業が日本ペイントのお客さまです。  
 お客さまの事業が異なれば、求められる情報もサービスも異なります。  
 日本ペイントは、各企業のニーズに合わせて営業部門である推進担当・販売店担当が連携し  
 日々、塗料の提案活動を実施しています。  
 もちろん、連携は営業に限った話ではなく、  
 技術部門や生産部門とのコミュニケーションも欠かせません。  
 社内の技術力、製造力、提案力を結集して  
 全国のお客さまに日本ペイントの価値を届けます。

# 自社製品を街で見かけると 誇らしい気持ちに

SCHEDULE 推進担当の1日

## 石田杏子 Ishida Kyoko

推進担当

2018年新卒入社

- 8:30 出社。
- 9:00 朝の部署ミーティング。お客さまの情報共有とその日の行動予定の共有。
- 11:00 資料作成。商品の比較表や事例集等。
- 12:00 昼食。午後に訪問する顧客事務所の近くで。
- 13:00 顧客訪問。カタログと作成した資料を基に商談。  
即答できない技術的な内容は保留して会社に持ち帰り。  
記録をとり、いつでも振り返れるように。
- 15:00 帰社。持ち帰った内容をすぐに技術担当に確認。  
早く回答するよう心がける。
- 16:00 資料作成。見積書や塗装仕様書等。
- 17:00 退社。

建物の施主や設計事務所、ゼネコンといった工事を統括する法人を担当しています。

この仕事の難しいところは「正解がない」ことです。もちろん、製品によって用途は決まっていますし、定石はありますが、コストや納期等の制約は現場によって異なります。

色へのこだわりが強いのも特徴です。ある外食チェーンの案件では、コーポレートカラーをより緻密に表現するために、色の調整を何度も繰り返しました。苦勞の甲斐あって、ご納得いただけるものになったのですが、提案した製品がそのときの塗装現場で求められる規格要件を満たしていないことが発覚。代替品の提案によりことなきを得ましたが、要望されたことだけでなく、それが使われる環境・条件まで、視野を広く持って配慮する必要性を痛感しました。

他部署との連携も重要です。ご要望にお応えするために、様々な製品を組み合わせる特注の製品を納品することがあります。そんなときには、深い知識を持った他部署との連携は不可欠です。製造ラインの調整等、無理をお願いすることも多々ありますから、一肌脱いでもらえるように、実際に会って話をする機会を少しでも持って、想いを伝えることを心がけています。

やりがいを感じるのは、自社製品が使われているのを目にするとき。特に、自分が担当した案件で、色にこだわったものだと、誇らしい気持ちになりますね。



# 売った後の 「その先」まで考える

SCHEDULE 販売店担当の1日

## 勝山智明 Katsuyama Tomoaki

販売店担当

2017年新卒入社

- 8:30 出社。メールチェック、見積りや資料の作成。
- 10:00 販売店の方に同行いただき、マンションの塗料選定のための事前調査。
- 12:00 調査終了後、販売店の方と昼食へ。仕事の話やゴルフの話で盛り上がる。
- 13:00 別の販売店訪問。  
販売店の顧客である塗装店や物件情報についての打ち合わせ。
- 14:00 電話対応。込み入った話になることも。
- 15:00 施工店訪問。キャンペーンのPR。  
購入ポイントにより景品をプレゼントするというもの。
- 16:00 帰社。用具の片づけや撮影した写真の整理等。
- 17:00 販売店向け塗料勉強会の資料準備。
- 18:00 退社。

スーツを着込んで颯爽と客先に向かい、商談する。そんな姿を思い描いていたのですが、実際は作業着を着て、足場を登っています。たまにスーツでお客さまを訪問すると、「今日はどうしたの？ スーツなんか着ちゃって」と言われてしまうほどです。

塗料販売店へのルート営業が主な業務です。具体的には担当する販売店を訪問して、製品をPRしたり、塗料の講習会の案内をしたりします。足を使った、地道で泥臭い営業をしています。

作業着を着るのは、物件の調査のときです。マンション改修をメインでやられているお客様のときには、施工前に必ず調査を行います。物件が塗り替えに耐えうる状況が確認するのですが、壁や天井等、あらゆる部位の調査をします。

最初は、階段の上り下りで息が上がっていたのですが、今では慣れました。作業着姿も板に付いてきたと言われることもあります。

担当販売店とは長い付き合いになりますから、より深い信頼関係を築くことができるかどうかが鍵になります。塗料というのは、売ったら終わりではなく、塗ってから固まって初めて製品として機能します。ですから、売った「その先」まで責任を持つ必要があるのです。その責任を果たすために、お客様とことごとく向き合うのが「ニッペの営業」です。少しでも魅力を感じたら、ぜひ、志望してほしいですね。



# 日本ペイント座談会 —直撃！それぞれのニッペ—

推進担当・販売店担当・マーケティング担当という

「売ることの最前線」に立つ3名の若手社員が集まりました。

普段から、同じフロアで顔を合わせているけれど、仕事について話し合うのは初めて。

これからの日本ペイントを背負って立つ、彼らが考える仕事の魅力。

そして未来の展望を聞きました。



—仕事を簡単に説明してください。

**高橋** 橋や高速道路、プラントなど、大規模な工事を発注する官庁やゼネコンが主な顧客です。

通常、塗料は建設計画が決まってから選定されるのですが、計画の初期段階から営業をかけて、より早期に当社の塗料が選定されることを目指す。そんな営業です。

**新津** 販売店担当は、塗料を販売するディーラーの「販売店」と、工事現場で塗装を行う「施工店」に対して営業活動を展開します。

この仕事を一言で表現すれば、人間関係の構築。これに尽きます。営業の人柄で塗料が売れると言っても良いかもしれません。現場への同行など、お役に立てることがあればなんでもやります。意外に商談がまとまるのは、雑談の中からだったりします。

**小西** 私の仕事はマーケティングなので、高橋さんや新津さんのように社外に出ることは多くはありません。当社の製品の商品戦略を立て、営業部隊をサポートすることが主な業務です。

海沿いや寒冷地、湿気の高い地域の橋梁や鉄塔などを、サビから守る「重防食塗料」という製品があります。この重防食塗料の市場調査から価格設定、需要予測まで、マーケティングに関わる全てが私の仕事です。

## 話すことで知った、お互いの仕事

—皆さんは普段、仕事で関わることはありますか？

**高橋** あまり一緒に仕事をすることはないですね。

**新津** 目と鼻の先に座っているはずなんですけどね（笑）。小西さんはよく高橋さんの部署にいるのを見かけます。

**小西** 私が担当する重防食塗料は、高橋さんの顧客である官庁やゼネコンが手がける橋や高速道路で使われるんですが、工事が決まらないと塗料の需要予測ができないので、こまめに情報収集しています。新津さんは、会社にはいない週は全然いませんよね。

**新津** 大抵、そういうときは現場対応で出ずっぱりです。特にクレームが入ると、状況の確認をしに行ったり、対応を協議したり、作業着で調査をしたりして、現場を駆けずり回っています。

先日、ある施工店から連絡が入って「塗装がはがれてしまった」とクレームを受けました。現場を調査すると、施工店の下地塗料の塗り方に原因があることがわかりました。ただ、施工店はお客様なので、こういうときは言い方に苦勞するんですよ。なんとかご納得いただけましたが、常日頃からの人間関係の構築が重要と改めて実感しました。



## 高橋 建

Takahashi Takeru

推進担当

2016年新卒入社



## 新津一輝

Niitsu Kazuki

販売店担当

2014年新卒入社



## 小西晋平

Konishi Shimpei

マーケティング担当

2013年新卒入社



—仕事をする上で大切にされていることはなんですか？

**小西** マーケティング担当に任命されたとき、上司から「逆算して考えろ」と教わりました。メールや報告書、企画書を作るときに、それを受け取った人にどう動いてほしいか想像しろと。そうすれば、伝えるべき情報が自ずとわかります。

商品戦略もどんな塗料を開発すべきかを考えるとき、「逆算」が有効です。施主やゼネコン、施工店、そして製品を売る当社の営業社員の動きを想像して仮説を立てます。



**高橋** それは営業の仕事にも言えますね。お客さまにはいろいろなタイプの人があるので、相手の出方を見ながら柔軟に対応できる人が向いています。その場にふさわしい振る舞いを感じ取って、動くことが大事かなと。

## 将来は3人で 新商品の開発をしてみたい

—お互いの仕事を知って、どんな風を感じましたか？

**新津** マーケティング担当の方は、わからないことを教えてくれるという印象でした。

**高橋** 確かに（笑）。

**新津** 私がまったく知らない知識を持っているので尊敬します。

**高橋** マーケティング担当は営業だけでなく技術担当と密にやりとりしていて、文字通り部署を横断して活躍していますよね。もっと有益な情報を提供できるような営業になりたいです。

**小西** いえ、営業あつてのマーケティングです。もっと営業の負担を減らせるように、成長しなくてはと思っています。10年後くらいに、この3人で新商品を作れたら最高ですね。夢を実現するためにも、お互いに日々の仕事を頑張っていきましょう。

# 最先端のコーティング技術と 色彩の可能性で、暮らしに豊かさを

時は1881年。

洋式塗料の国産化の歴史は日本ペイントホールディングスの前身である

光明社の設立から始まりました。

創業者の茂木重次郎は、

明治初期という化学知識と技術水準がまだまだ発展途上の最中、

人生をかけて、近代塗料の礎を築きました。

あれから140年。

今や塗料のグローバルリーディングカンパニーにまで

成長したグループの一員として、

日本ペイントは国内市場での競争力と存在感を高め

未来への革新に挑戦し続けます。

## GROUP STRUCTURE

日本ペイントホールディングスおよび  
グループ中核事業を担う事業会社



グループ戦略立案および  
各事業会社の統括管理

### 日本ペイント・オートモーティブコーティングス株式会社

自動車ボディを彩る高機能かつ意匠性の高い塗料をはじめ、バンパーや各種樹脂部品用の塗料を展開

### 日本ペイント・インダストリアルコーティングス株式会社

建設機械、外装資材、家電製品をはじめ、最新型の鉄道車両等、多岐にわたる工業分野に塗料を展開

### 日本ペイント株式会社

建築用塗料（住宅・ビル等）や大型構造物塗料（橋梁・プラント等）、自動車補修用塗料に関する研究開発・改良・製造・販売および技術サービスを展開

### 日本ペイント・サーフェミカルズ株式会社

金属やプラスチックの表面に防錆性や塗膜密着性、耐久力の向上等、様々な機能を付与する表面処理材を展開

### 日本ペイントマリン株式会社

船舶用塗料に関する研究開発・改良・製造・販売および技術サービスを展開

# 働く人を支える社内の制度・仕組み

## 福利厚生

- 健康保険制度
- 企業年金制度
- 慶弔金・遺児育英年金等の共済事業
- グループ保険
- 各種保養施設
- 寮、社宅完備
- 財産形成貯蓄制度
- 従業員持株会（日本ペイントホールディングス株式）
- 予防接種補助
- 福祉センター給付（結婚、出産、入学祝い、災害見舞金、香料等）
- 育児 介護両立支援（ならし保育休暇、在宅勤務等）
- ワンウィークホリデー
- コミュニケーション予算

## 人事評価・人材育成

### 人事評価

### チャレンジ制度

社員一人ひとりに能力発揮の機会を提供し、成果を処遇へダイレクトに反映

### 人材育成

各ステップに応じて能力開発の機会を提供

(例) 指導員研修、階層別研修、マーケティング研修、自己啓発支援

(参考) 入社一年目の研修スケジュール例

導入研修

調色実習

工場実習

フォローアップ研修

OJT (指導員制度)

3年ステップ表/目標設定 7月

週報 5月～9月

技術基礎e-learning 6月～8月

調色工場・流通センター実習 6月～8月



Basic & New  
**NIPPON PAINT**

**日本ペイント株式会社**

〒140-8677 東京都品川区南品川4-7-16