



Managing Director  
ワン・チャン

PROFILE

ミャンマー、シンガポール、ベトナム、スリランカを包括する日本ペイント・シンガポールグループのマネージングディレクター。35年にわたって新規事業や新市場の開拓に成功し、日本ペイント・シンガポールの事業基盤を拡大するとともに、防食用事業の責任者を兼務し、アジアにおける同事業の成長を推進。探求心に溢れるリーダーシップで効果的な戦略を打ち立て、チームのモチベーションを高めることで、NIPSEAの価値観に基づく目標達成に取り組む。

SWOT分析

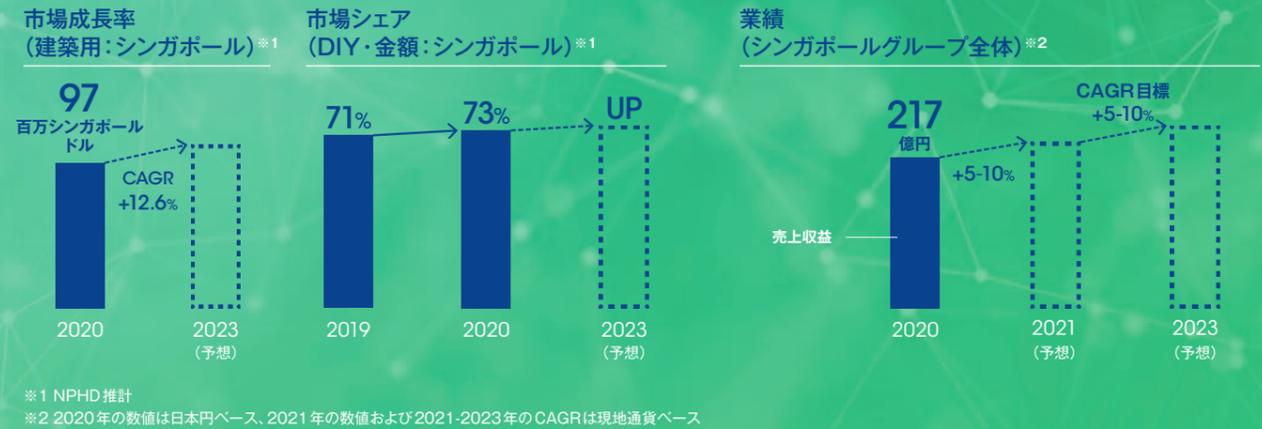
<p><b>Strengths 強み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●71%の消費者が最初に名前を挙げる「業界トップのブランド認知度」を誇るなど、強力なブランド資産を有する</li> <li>●充実した販売網やデザイナー・請負業者との強力な連携、塗装工との関わりを深めるエンゲージメントプログラムなどを通じて、シンガポールにおいて大規模な顧客基盤を構築</li> <li>●建築用分野におけるマーケットリーダーとして、幅広い製品を提供</li> <li>●地域に根差した製造拠点・営業拠点</li> </ul>	<p><b>Weaknesses 弱み</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●防食用分野では比較的歴史が浅く、市場の信頼獲得にはまだ認知度が不足</li> <li>●他の企業と同様に、世界経済や新型コロナウイルス感染症などの外部要因が事業に影響</li> </ul>
<p><b>Opportunities 機会</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●市場機会を捉えて、建材、建設化学品(CC)、フロアコーティングなどに製品ポートフォリオを拡大</li> <li>●日本ペイントグループが保有する「Selleys」事業を活用し、SAF(密封剤、接着剤、充填剤)などの塗料周辺分野へ進出</li> <li>●抗ウイルスや抗蚊など、画期的な消費者向け製品を通じて顧客基盤を拡大</li> </ul>	<p><b>Threats 脅威</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●Project市場において大手企業との価格競争</li> <li>●小売市場におけるEコマースの普及により、中小競合他社の参入障壁が低下</li> </ul>

市場の特徴・見通し

- シンガポールは年間成長率が1桁前半の成熟市場
- 人口増加や政府のインフラ投資に支えられた良好な住宅市況見通しにより、建築用市場の成長が今後も期待される
- 政府が「シンガポール・グリーン・プラン2030」を発表したことにより、クール(Cool)塗料技術などの環境配慮型製品の需要が増加すると予想

2021-2023年度の成長戦略

- オムニチャネルを活用したブランド構築の取り組みを通じて、圧倒的なブランド認知度を継続
- コンピュータ調色システム(CCM)普及率の向上、塗装工に対する顧客ロイヤリティ向上を目的とするプログラム、幅広い製品ラインアップにより、ディーラー・塗装業者の既存販売網を充実
- 住宅用、インフラ用を問わず、建築用市場で優位性を維持
- 既存の販売網を拡充し、SAF、建築資材、防食用などの新たな工業用事業に参入



# Nippon Paint Singapore



当社(日本ペイント・シンガポール)は、1962年設立のシンガポール大手塗料メーカー。住宅リフォームや建築・建設業界向けの製品に加えて、プロの塗装業者向け、自動車補修用、工業用、防食用などのニーズに対応した特殊製品などを網羅したポートフォリオを構築しています。また、高度な訓練を受けた塗装工チームが「NIPPON PAINT」ブランドのアンバサダーとして、専門的な塗装サービスを提供しています。2020年には「Selleys」事業を買収し、ポートフォリオをSAFなどの塗料周辺分野にも拡大したことで、住宅リフォーム、建築・建設業界向けにトータルソリューションとして製品・サービスを提供することが可能となりました。

データ

従業員数: 205人  
所在地: シンガポール  
持株比率: 100.0%

市場の特徴・見通し

当社(日本ペイント・シンガポール)にとってシンガポールは、主に建築用塗料の市場であり、さらに消費者向けの小売と業務用市場に細分されます。

シンガポールの小売チャネルは、当社の強力な販売網と地元の小売業者によって構築しています。また、オンラインチャネルなどのネットワークを介した流通の拡大にも注力しており、Eコマースビジネスを継続的に強化し、さらなる収益の増加を目指しています。

シンガポールでは、一定の年数で外壁を塗り替えることが法律で定められているため、当社の建築用塗料は、公共・民間の両方の塗り替えプロジェクトで安定した

需要を見込んでいます。

また、地方政府が進めるインフラ整備に伴い、公共建築分野においてさらなる需要の増加を予想しています。そのため、建築用と防食用の両分野において、今後も概ね好調な業況が持続可能です。

製品ポートフォリオの拡充や継続的なブランディングへの注力に加えて、シンガポールが新型コロナウイルス感染症から回復する中でインフラプロジェクトが加速していることもあり、当社の成長が今後の日本ペイントグループの収益性向上に貢献できると考えています。

2021-2023年度の成長戦略

シンガポール市場での優位性を維持し、安定した成長を実現するために、当社は次の戦略を推進します。

1. 建築用分野において市場シェアを維持するとともに、塗料周辺事業を成長
2. 顧客中心のアプローチや、ビジネスパートナーとのエンゲージメントプログラムを構築
3. 当社に対する信頼が厚い顧客向けに、高付加価値のサービスを提供
4. オンラインチャネルにおいて顧客との関わりを深め、当社の認知度を着実に向上

当社は建築用市場のマーケットリーダーであり、高品質な製品で高い知名度を有していることから、引き続き当該市場を中軸に収益を成長させていきます。また、この分野での需要を維持するために、

デジタルメディア広告やオンラインプロモーションを推進し、抗ウイルス塗料「VirusGuard」などの画期的な製品の認知度を高めていきます。

また、建築用に加えて、SAFや塗装用付属品、改修向け製品・サービスなどを提供する高付加価値ポートフォリオを構築しています。消費者が「NIPPON PAINT」ブランドを冠した高品質な製品やサービスを手に取りやすい環境を整えることで、好結果につながると考えています。

当社は2020年、「Selleys」事業を統合しました。今後は広範な販売網や顧客基盤を活用しながら、「リキッドネイル」接着剤、「S601」シリコン密封剤、「ノーモア・ギャップ」充填剤などのSAF製品を拡販することで、塗料周辺分野の需要を喚起してまいります。

顧客に高付加価値のサービスを提供するために、ロイヤリティプログラムやトレーニングを通じて塗装業者との相互

ネットワークを充実させることで、彼らが互いにつながり、新しい技術を学び、顧客に優れたサービスの提供を可能にしていきます。

建材分野では、デザイナーや建築業者との強固なネットワークを活用し、サービスセンターに自社物流機能を構築することで、さらなる成長を目指します。

シンガポールの塗料市場でさらなるシェアを獲得するためには、塗料周辺分野も含めたポートフォリオの多様化が鍵となります。従って、フロアコーティング、塗装ツール、「Selleys」ブランドのSAF製品、CC製品の認知度を高め、当該分野での競争力を高めていきます。

イノベーションの推進と多様性の向上を通じて質の高い顧客体験を提供することが、当地域で盤石の地位を確立し、当社事業全体の成長を実現していくために必要不可欠と考えています。