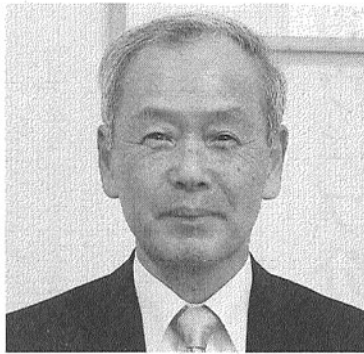


(1) 2011年(平成23年)12月21日

この人

和信ペイント(埼玉)



代表取締役社長 深澤 筑紫氏

た。特に教材関係は授業閉鎖があり急激に落ち込みました。ホームセンタも落ち込みました。回復が早く夏場から元に戻りました。それは社員降は順調で、これは社員

震災、原料高騰、そして需要の落ち込みと厳しい状況から、いち早く回復し前年を超える業績を上げ爽やかな笑顔の、深澤筑紫社長に、「業績回復の要因や新たな事業展開など」を聞いた。回復要因は社員が新しいチャレンジを営業、技術一体になり行動力で示した結果だ。このパワーを来年はさらにアップし業績向上を図る。また、新発売した「水性工芸うるし」を塗装の新しい需要層の開拓につなげたいと果敢な挑戦が感じられる。

が頑張り仕事のやり方を張ったこと。昨年からホームセンターで「水性ガードラック」のPRや提案を始め、これが受け

くことに専念していま

また売り上げは伸ばせる余地があり、現在、提案商談を進めています。これが具体化し、ニスとガードラックを合わせ大きな伸びが期待出来ます。来年もこの活動を継続していきます。活動はさ

今までのしがらみに捉われず、今何をすべきか、お客さんに何をアピールするかに取り組みています。ニスの専門

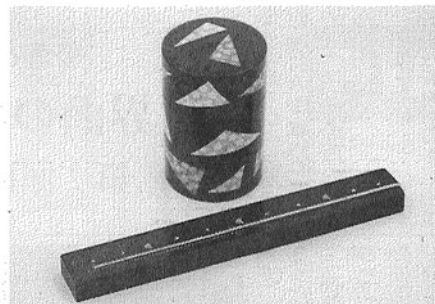
営業と技術で新たなチャレンジ

価格競争勝つブランドに

メーカーとしてホームセンターで8割取引している。DIYは売り場を取る手に入る」が目標です。それとガードラックを一般消費者にPRして行くこと。得意な分野をより強くして伸ばして行

今年以上の結果が出ると思えます。DIYは売り場を取るか取られるかの世界で触ってもらい身近なものに感じてもらう商品を開発していただくことを来年も続けます。メーカーの仕事として店頭でお手

水性うるしは、学校教材用で子供達がマイ箸、マのお椀を作り楽しんでます。今までは下げる。その中でも安定した利益は確保出来ると思えます。会社は小さいが内容は良い会社を目指しています。



「水性工芸うるしをベースに」アクリレーション

してホームセンターで買っている。たたくようにしています。今回、塗装の新しい需要層の開拓に「水性工芸うるし」を発売しました。油性の漆を使いレヘルアップして行くしかないと思います。訪問し価格の話で、品質が良いからと言っても実感は出来ない。では、直接売り場でやってみます、ご覧いただきたい、と話しています。和信さんの商品が良い、和信に変えて売り上げが上がったと言っていた。価格競争に打ち勝つためブランドを強くして、ファンづくりに徹します。