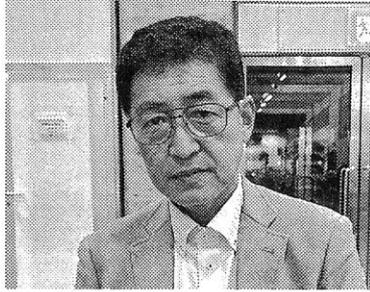


## 変化する市場、柔軟に挑む

和信ペイント 瀬川義浩社長

「続けるために変わり続ける」と話すのは、和信ペイントの瀬川義浩社長（写真）。親会社（和信化学工業）から購入した本社土地代の返済を終える来年以降にも新工場設立に向けた準備を開始する考えを示した。

コロナ禍後も市況低迷を続ける家庭用塗料市場だが、同社の積極施策が目立つ。「当社も例外なく苦戦を強いられているが、価格改定と新製品が下支えしている」と瀬川社長。数年前に投入した木材防腐剤「クレオパワー」が高価格帯にある木材保護塗料の需要を奪う形で販売量を伸ばし



ている他、主力のニス商品も水性化をいち早く進め、プロユース向け（業務用）の需要を伸ばしている。

更に成長戦略として海外展開を積極化しており、まずは韓国、中国で足固めを行っていく考え。中国においては、今年秋からオンライン市場を通じニスを

販売する予定で、「日本の高級水性ニスとして販売される。果敢にTRYすることが重要だと考えている」と今後の展開に期待を寄せる。

同社が柔軟な対応を見せる背景には、加速し続ける販売チャンネルの多様化が念頭にある。「全売上に占めるEC率は1割に満たないが、amazonをはじめ多チャンネル化は今後も進んでいく。メーカーとして遅れずに対応することが重要」とコメント。ニスのトップメーカーとして全国ホームセンターとの関係を堅持する一方、3年前に小口製造チームを発足。「ロットの制約による機会損失を取り除きたかった」と少量・小口対応力を強化することで多様な販売チャンネルを活用した展開に可能性を見出している。