

平成25年2月15日

和信ペイント株式会社

**水系「ガードラック」がゴールデン・ハンマー・オブ・ザ・イヤー2013
DIY：塗料部門において第1位を受賞しました**

和信ペイント株式会社（埼玉県幸手市 代表取締役社長 深澤筑紫）は、この度、ゴールデン・ハンマー・オブ・ザ・イヤー2013にて、「ガードラックアクア」「ガードラックラテックス」が塗料部門第1位を受賞しました。この賞は、米「ホームチャンネル・ニュース誌」と提携する「ダイヤモンドホームセンター誌」（ダイヤモンドフリースマン社）が毎年企画するもので、ホームセンターの店頭で業績貢献度の高かった新製品について、各ホームセンターの商品部にアンケート調査を実施し、その中で最もポイントの高かった商品に対して表彰されるものです。

和信ペイントでは3年前より水系「ガードラック」を一般消費者向けにホームセンターでの展開を行なってきました。アンケート結果では、ガードラック号に代表される店頭での積極的なプロモーション活動を実施したことによる「売場提案力」、また防虫・防腐・防カビ成分をマイクロカプセル化した機能や、木材保護塗料としては初めて塗料カップ付きの270ml ペット容器を発売し、攪拌用ビー玉を入れたこと等が「新規機能性」において票を獲得し最高の5ポイントの評価をいただきました。

これからもお客様から共感を得られる提案を強化し、ガードラックの普及拡大に努めてまいります。従来製品に引き続きお引き立ていただきますようよろしくお願い申し上げます。

ゴールデン・ハンマー・オブ・ザ・イヤー



<本件に対するお問い合わせ>

和 信 ペ イ ン ト 株 式 会 社 お客様センター 寺尾宛

住 所 埼玉県幸手市上吉羽2100番地18

連絡先 TEL0480-48-2021 TEL0480-48-2024

<http://www.washin-paint.co.jp>

特別企画 ● Golden Hammer of the Year
 ゴールデン・ハンマー・オブ・ザ・イヤー
 2013

DIY：塗料部門



ガードラックアクア ガードラックラテックス 和信ペイント



きめ細かい
 プロモーション活動で、
 幅広いユーザーを獲得

★★★★
選評
 木材保護塗料市場の
 活性化を促す商品

木材保護塗料の市場では、他社メーカーからも主力商品が販売されているが、和信ペイントの「ガードラックアクア」「ガードラックラテックス」は、水性

塗料であることと、低VOC、低臭の特徴と、防虫、防霉、防カビ成分をマイクロカプセル化して薬剤の効果を長持ちさせた機能を前面に打ち出し、市場に

★★★★
アンケート結果
 「売場提案力(販促)」と「新規機能性」
 で最高の5ポイント

油性から水性塗料へと移行が進んでいる木部塗料の市場で、発売された「ガードラック」シリーズ。

「売場提案力」で5ポイントを獲得。塗料は売場のフェース数によって売上が左右されがちだが、和信ペイントが展開した「ガードラック号」のプロモーション用の車を巡回させたことが、高評価につながっている。こうした取り組みは、新しいユーザー層を獲得するために有効である。

水性であること、さらに前述したような低VOC、低臭、防虫、防霉、防カビ成分をマイクロカプセル化した機能が票を得て、「新規機能性」においても5ポイントの最高の評価となった。

「ガードラックアクア」「ガードラックラテックス」の評価



270 mlにはビー玉を入れて顔料が沈殿しないような工夫を施したことも、機能のひとつとして評価を得ている。こうした機能は、最近増えている女性のDIYerに受け入れられている。「ブランド力」は4ポイントだったが、ニス市場ではトップブランドである和信ペイントのブランド力を、評価ポイントに挙げた回答もあった。

マ ー チ ャ ン ダ イ ザ ー の 声

A 社「自分で補修する人が増え、お買い得商材の売上が上昇しています。木部保護塗料では、『ガードラック』のような気配りのある機能が受け入れられています」

B 社「売れ筋の木部塗料で、油性から水性へ売上が移行しています。保護

塗料でも同じで、『ガードラック』は、売場の核となっています」

C 社「使いやすさと用途がわかりやすいことが、塗料のポイントです。メンテナンス用の『アクア』、新しい木部用の『ラテックス』ともに訴求しやすい商品です」

風穴を開けた。
 親会社の和信化学工業が業務用以前から発売していたブランドだが、和信ペイントが一般DIYerにまで広げることが目的に、0.7 kgと270 mlの小容量タイプを発売。店頭プロモーションを積極的に行い、HICの売場でも支持が集まっている。

消費者ニーズに添えて プロ向け商材の小容量タイプをラインアップ

ガードラックは塗料本来の性能に加え、売場提案・プロモーション活動が反響を呼び、今回の受賞につながった。

水系ガードラックは、和信ペイントの親会社、和信化学工業が開発した水系の木材保護塗料。プロ向け木材保護塗料としてさまざまな物件や塗装現場で使用され、高い評価を得ている商品だ。1回塗りで優れた着色力があり、塗り替えやメンテナンス塗装に最適な「ガードラックアクア」と、木目を生かした鮮明な発色で、新しい木の塗装に最適な「ガードラックラテックス」の2アイテムがある。用途や仕上がり感によって使い分けすることができる。

和信ペイントではこれからのDIY・ホームセンター（HC）での展開を踏まえ、2010年に小容量サイズの0.7kg缶を、12年春には木材保護塗料としては初めてのカップ付き270mlペット容器を発売した。プロ向けで性能がよく、かつ水性で安全・作業性に優れた木材保護塗料の要望は強く、和信ペイントが水系のガード

ラックで参入したことによって、木材保護塗料の売場が一気に活性化した。

水系のガードラックの特徴はプロの方々が重視する優れた耐候性と、低VOC、低臭、乾燥の速さといった、一般の消費者にとっても扱いやすいという両方を兼ね備えているところだ。木材保護塗料としては唯一、防虫・防腐・防カビ成分をマイクロカプセル化しており、徐々に薬剤成分を放出することで薬剤効果を長持ちさせると同時に、直接薬剤に触れることがないので、安心して使用することができる。一般生活者とともにHCへのプロ需要の要望にも応えられる商品だ。塗料

売場は並べて終わり、来店客はどれを購入すればよいかわからないという傾向があるなかで、プロモーション活動を重視。休日

返上のイベント実演を行い、来店客一人ひとりに丁寧な説明を行っていることが、売場の担当者からも高く評価されている。

昨年発売した270mlペット容器は、同社が得意とするニスですでに導入されており、塗料の沈殿を防ぐための攪拌玉や、塗料カップが付いている。今後ユーザー目線に立った扱いやすい商品を開発し、新たな顧客層を獲得してDIY市場を活性化させていきたい考えだ。



「ガードラック号」で全国のHCを巡回し、塗料の相談や、実演販売を実施している

メーカー（トップ）のコメント 売場の陳列数の争いに終始しない、 お客さま目線の提案を強化

最近のDIYはこれまでのプロユースや一部の愛好家に加え、女性でDIYに挑戦される方が増えています。最近注目されている

「DIY女子」ですが、この方々にHCでの扱いの商品や売場に対してお話を伺うと、とくに塗料は「わかりにくい」というご意見を多く耳にします。確かに塗料の評価は食品や生活日用品と違って、すぐにその良さがご理解いただけるものではありません。

そこで弊社では、直接お客さまに商品のよさを説明し、ご理解いただくこと、プロモーション用のイベントカー「ガードラック号」を準備し、HCの店頭に出向いて実演を行っています。現在全国に4台配置されており、毎週末に社員総出で巡回しています。ガードラック号が持ち込めない会場では、塗装教室を開催したり、実演を行うわけですが、HCで使用されている備品のウッドテーパーやベンチなどを、ガードラックでリメイクして店頭の方にも喜ばれています。これらのプロモーション活動は、売上だけでなく売場の活性化にもつながり、さらに弊社としても直接お客さまに向

き合うことで、これからの新製品や売り方提案の参考になっていきます。

弊社はニスでは、トップブランドとして広く知っていただいています。今後はニス市場でのさらなるシェアアップを図っていくこと、そして木材保護塗料の市場でも「ガードラック」の認知度を高めていくことを目標にしています。

そのためには、今後も売場の陳列数の争いに終始しない、お客さま目線の提案を強化してまいります。

（和信ペイント 代表取締役社長 深澤筑紫氏）



270ml、0.7kg、3.5kgをホリゾン陳列して、トップには塗装の見本と色見本を展開して訴求力を高めた売場