

DIY 塗料・塗装特集

DIYベースの底上げを実感

昨年は新型コロナウイルス感染症拡大の影響から、「DIY HOMECE NTER SHOW」がオンラインのみの開催となった。例年、ホームセンター各社と行うワークショップ等で出展ブースを盛り上げてきた和信ペイント。2年ぶりの開催となった同ショーに出展した同社の瀬川義浩社長に、DIY部門の現況、自社の取組み姿勢などについて聞いた。

INTERVIEW



和信ペイント
代表取締役社長
瀬川 義浩氏

世の中の変化に合わせ良い商品作る

「今年は開催となりまして、現況はいかがですか。現在は集客も必要で大きく数字が伸びました。そのピーク時から下がってきていますが、一昨年と比べるとまだ伸びている状況で、今回のコロナ禍によりDIYベースの底上げが出来たと思います。今後はこれをどのようにキープしていくかという点になりまして、今年も開催ですが、一般のお客さんが集まらないのは残念ですが、アピールの場としてはいいですね。」

「第一として、我々はプロモーションを大事にしている。今回は今まで通りのことができなくて、小間も溝も狭く、とても残念です。ただ、バイヤー商談としては、主要なお得意先に伝えたいと思っています。」

「一般のお客さんに喜んでもらうためには、商品も、価格も、サービスも、すべてをアップデートする必要があります。来年は、一般のお客さんへのアピールの場として、万全なコロナ対策を前提の上、賑やかにやって、和信イベントのブースで



④出展ブース⑤新製品人工木デッキコートを展示

「皆さん楽しんでいらっしゃる姿が目に見えます。当社ブースの皆さんの笑顔を見ると私もとてもうれいです。DIYの現在の傾向についてどのように見えていますか。」

「昨年、わりとDIY女子など、ソフト系に流れていると感じます。おしゃれな容器に入っている文字系のものが売れる傾向が続いてきたということです。」

「そこで、私もやはり少し年配の男性に寄せてもいいかなと考えています。もう少し幅広い層に、必ずしも塗料の専門家が必要な状況ではない状況になっています。これは世の中の変化であり、その変化に合わせて商品を作っていくことが良いと思っています。」

「また、変化への対応としては、当社では来春新発売の予定で「人工木用塗料（パワープロテクト）」という製品を作りました。これは、ホームセンターで人工木の売上が、分母は小さいけれど、どんどん増えているから、ニーズが増えていくために必要だと考えています。ただし、デッキなどの需要が増えている訳ではなく、天然木から移り変わってきているということです。このような変化には敏感に対応したいです。」

「さらに今後の展開は、どのようになっていますか。やはり、基本的な話には、まずは売り場として、ホームセンター担当から報告を聞いたり、自身で見たりして常にチェックする必要があります。また、世の中の風潮・動向も重要な要素です。いずれにせよ世の中の変化も重要な要素です。いざいざ世の中の変化に、お取引先様に対して提案する。そういう姿勢を常に持ち続けたいです。」

「また、コロナ禍が収まって海外渡航が自由でできるような場合は、すぐにも東南アジア関係にも展開していきたいと考えています。ニス・ステイン部門においては、国内ではすでに大きなシェアを持っていますので、今後の発展のためにはやはり海外を視野に入れていきます。」

「上記をふまえて社員と共に、10年、20年と末長く元気に展開していきたいと思っています。」

「ありがとうございます。」