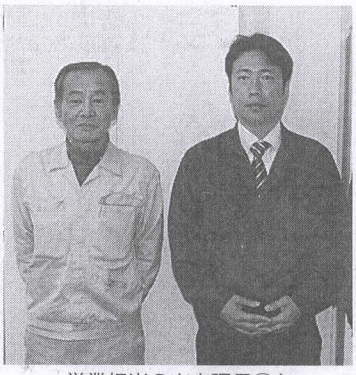
ユーザーと共に繁栄目指す

優れた塗装作業性をアピール

エスコート（兵庫県三木市）は、このほどカラーデータを再構築し、ベースコートの本格販売を開始した。同社の基本理念はメーカーだけ儲かったらいいという考えではなく、売ってもらう販売店、使ってもらうエンドユーザーと共に繁栄していこうということ。今後さらなるコスト低減、作業性向上を目指していく。営業担当の山本努課長と研修センターの篠原修アドバイザーから話を聞いた。



営業担当の山本課長㊨とアドバイザーの篠原氏

《営業について》

ベースコート「S. Coat №2010」の拡販に全力投球している。カラーデータを1年強かけて全て取り直し、昨年秋に確立した。今後は外車のデータも充実する予定。全国の取引している販売店に、新しいカラーベースの優位性を奨めて理解してもらっている。

現在は不景気で売る商品に困っている販売店が多い。同システムが販売店にもボディーショップにも利益があることを提案し、塗装のデモも行って成約につなげるように営業している。

新しいカラーデータが構築され、なおかつコストも安く、作業性もいい。非常に売りやすく、使いやすい塗料システムである。

営業先は販売店で、塗料販売店をはじめ自動車部品・工具商にも販売している。

これまでゆっくり確実に市場を広めてきたが、まだPRできていない販売店、地域がある。今後それらの地域にPRして広めていくことが課題である。兵庫、大阪の関西地区をメーンで、沖縄・北海道地区に強い。今後は関東圏が手薄なので関東で人口の多い地区に広めていく。

現状はクリヤーが代表的商品である。十数年前から販売していて全国に広まっている。今までの自補修塗料メーカーは下地からトップコートまでラインアップする形が主流だった。同社は他社のベースコートにも使えるように開発。塗膜の品質も問題なく、他メーカーより低コストで高品質。作業性も良く、しまり、磨きも良い。特にクリヤーの透明度が高い。

硬化剤が共通して使えることが大きなメリットである。他社はクリヤー、ベースコート、サフェーサー全て専用の硬化剤を使うので、入れ間違ったりすることがある。同社は硬化剤を統一。配合比率をきちんと守れば一つの硬化剤で済むので非常に便利である。販売店やボディーショップは不要な在庫が省けて、最低限の量で使える。

またスーパーマルチウレタンシンナーは、他社のベースコートにも使える。

他社との差別化は、作業性、乾燥性、低コスト。商品の性能は標準かそれ以上のレベル。今後、自補修塗料の値段が上がることが予想されるが、同社では流通コストを徹底的にカットして、さらに品質の向上を目指す。

ボディーショップ、カーディーラー、板金塗装業に販売している。カーディーラーで作業性、コスト面を評価してもらい導入されたケースがある。同社の塗料はトマリが良くて使用量も少なくて済む。今後さらにディーラーにも納品してもらえるのではないかと期待している。

《塗装現場でのデモンストレーション》

スプレーマンの篠原氏は、長年現場で仕事を経験してきたので、現場の考えていること、求めていることが良く理解できる。販売店の依頼で板金会社、ディーラーを回り、デモを行っている。

作業性の良さ、材料の使用量の少なさ、低臭性といったことを現場の人に見てもらい、体験してもらっている。現場で実感してもらうのが一番だという。

自動車補修塗装では作業性が最重要である。同社の塗料の特に優れた点をアピールすると、現場の人も強い関心を示してくれる。「これまで自分が苦労していたことがこんなに簡単にできる。しかもコストも安い。使用量も少ない」と評価されている。

デモをやっている途中で現場の人の目の色が変わってくる。途中から実際にやってもらうと「なんでこんなに簡単にできるのか」とびっくりされるという。

実車を直している時にぶつかるトラブルとして例えば傷が残っていることがある。従来の塗料では熱をかけたり、時間を置かなければできなかったが、同社の塗料は数分でできる。それを実演すると、その日に即決して、塗料を変えるというケースもある。

沖縄では人気が高くブームになっている。全くガンをも持ったことのない人にも丁寧に指導しており、導入件数がめざましく増えている。

最近、100%ディーラーの仕事をしているボディーショップで、40年、他の塗料メーカーの塗料を使っていたが、経費節減ということから採用してもらった。

同社は後発メーカーなので知名度は低く、知らない人も多い。篠原氏は現場に訪問してデモを実際に見てもらうのがベストと考えており、毎日楽しく仕事をしている。

現場で困るのはシルバーや淡彩のピンク系など補修しづらい塗装である。広い面積やドアを交換した場合の補修は、なかなか色が合わなかった。同社の塗料はクロズミやムラが出にくいので少しの面積で部分補修が可能。経験の浅い人でも、特に高等技術を使わなくとも、通常にやって補修でき喜ばれている。

高隠蔽で使用量削減

豊富なカラーデータ誇る

エスコートのベースコート「S. Coat №2010」は、昨年秋、国内9社の過去11年間のカラーデータ（基本色約1千色、見直し色約2300色）を完備した。豊富なカラーデータにより現場での調色を迅速かつ正確に行えるようにし、楽々調色を可能にした。調色データ（カラーチップ）は再現性の向上に注力した。

隠蔽性の良さとボカシ作業の容易さを併せ持ち、ペーパー目が出にくく（ゴミ・ブツに対するストレスの低減）空研ぎが容易に行える特性を持ち、高仕上げを可能にした。それによって、業界ナンバー1の作業性と経済性の両立を達成した。導入後、3カ月から1年で導入費用を回収できる。その後は、30%以上のコストダウンができる。

「S. Coat №2010」は、密着性、ワレ、変色、光沢低下などの塗膜欠陥が生じにくく、極めて良好な耐久性の実績ある塗料。

1液ベースとしても2液ベースとしても使用できる新しいタイプのベースコート。製造・流通過程の徹底的なコストダウンにより他社商品に比べ低価格で提供できる体制を構築した。また隠蔽性の向上により使用塗料の削減が可能になり、経済性の向上とVOC削減を実現した。

硬化剤は「エスコート№2000クリヤー」「エスコート №2010」「SPフィラー」に使用できるマルチ（共通）硬化剤。

【特長】

隠蔽性に優れ、ムラになりにくい。塗装回数や使用塗料の削減を可能にし、作業時間の短縮や作業ストレスの低減を実現。驚異的なボカシ作業性を持ち、ボカシの際の黒ずみがなく、スムーズにボカシ作業ができる。ボカシ作業が容易になり、最小限の面積での補修作業を可能にし作業効率を大幅に向上できる。

滑らかなベース肌と乾燥性を両立させた塗料設計。樹脂の馴染みが良好なので、ミストやメタリックの黒ずみが発生しにくい。クリヤー塗装後の仕上がり外観が他社のベースコートより著しく向上した。

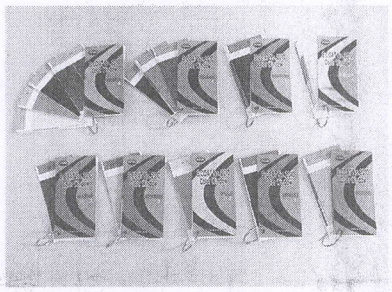
空研ぎ#1000以上で安易に中研ぎができ、ペーパー目が発生しにくい。ゴミ、ブツの対策が安易に行える。

環境性。周囲の環境に配慮した低臭性ベースコートでVOC発生を抑えたエコ商品。

現在、問い合わせが殺到中であり、昨年秋より5カ月間で約100店のボディーショップでS. コート№2010が導入された。さらに導入検討中のボディーショップも増えつつあるという。今後、営業およびデモンストレーターの増員により営業活動を充実していく予定とのこと。

☎0794・85・3617

エスコート製品群



再現性向上に注力したカラーチップ