

新しい価値への挑戦 株式会社エスコート

自動車補修用塗料製造販売---古いしきたりへの挑戦

自動車補修用塗料の販売の環境は厳しく、塗料メーカーからの販売金額において、ピーク時の昭和60年代に約500億円あった市場は、平成23年現在290億円まで減少している。また、平成14年以降毎年約1割のペースで減少している。また、平成14年以降毎年約1割のペースで減少している。また、平成14年以降毎年約1割のペースで減少している。

激減はポディエーション業界の業績低迷につながっている。自動車補修用塗料を扱うオートサブライヤー（塗料販売）は全国に8000社で約30,000社のポディエーションショップに流通している。ポディエーションショップの減少に比べ販売量の減少が殆どないのは塗料販売の高い利益率にもあるとも言われる。

塗料メーカーは12社あり、とりわけ数社の塗料メーカーの販売数量は販売戦略の失敗、相対的な商品力の低下や価格上昇により販売数量を激減させている。寡占化の進行が顕著な業界とも言える。

株式会社エスコート
 代表取締役 櫻井 隆宏
 本社：兵庫県三木市藤が丘町東1丁目10-25
 設立：平成11年2月4日
 資本金：2500万円
 正社員：12名
 販売代理店数：92店
 全国40都道府県で販売



S.COAT (エスコート)
作業性と低価格を追求した塗料

競争が激化する中でポディエーションショップに支持される塗料の新興メーカーがある。エスコートだ。同社は鋳金塗装に使用されるクリヤー、硬化剤、サフェーサー、シンナー、ベスコート（新製品 S.COAT No2010 ベース）等を製造販売する。塗料の作業性、低価格、商品アイテムの簡素化（作業効率を優先、無駄な商品アイテムを排除）等で販売店やポディエーションショップの負担軽減に努力を続けている。

徹底したコストダウン

良い商品を低コストで販売するノウハウを構築するため、塗料製造や危険物倉庫はすべてISO取得塗料メーカー等数社にアウトソーシング。流動性の高い会社を数社に削り、商品開発や生産等の固定資本を極端に削り、商品開発や生産等のノウハウ、および営業に特化した経営のスムーズ化を実現している。



神戸市内の外部委託倉庫



自社開発にこだわる

塗料の開発および合成樹脂の開発は、すべて自社技術あるいは原料メーカーとの共同開発だ。自動車補修用塗料メーカー12社の中には、塗料開発で最も重要な合成樹脂設計のノウハウを持たないメーカーもある中、社員12名の小企業でも開発力とスピードで他社を圧倒する自負がある。また、カラウインドウなる実車カラウデータ3500色をわずか10か月で完成させた。

堅調な販売実績

現在の出荷数量は45トン/月で、販売開始以来の12年間で、年平均3.5%程度のペースで数量を伸ばしている。国内の数量シェアは約2.5%程度と推測され、今後もこれまでのペースでシェアを拡大し、5年以内に10%以上のシェア獲得を目指す。

エスコート導入事例 (沖縄県)



高幸自動車鋳金工場

沖縄県那覇市で営業。ディーラーの鋳金塗装や一般客の修理鋳金塗装を精力的に行っている。

S.COAT No 2010 ベース導入時期
平成22年10月

デュポン センタリヤから切り替えて作業性向上による業務改善、コスト削減できました。導入当時は、実車カラウデータがエスコートにはなく調色ラダーデータがエスコートに大変更がありました。昨年10月に実車カラウデータのカラーウインドウが完成し、現在はほぼ100% S.COAT No 2010 ベースで作業を行っています。クリヤーは7年前からすべてエスコート S.COAT No 2000 HN、TN クリヤーを100%使用。

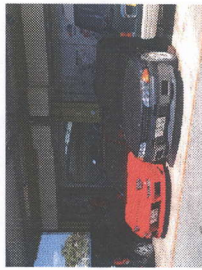


高嶺鋳金塗装

沖縄県豊見城市で中古車の鋳金塗装や一般客の鋳金塗装を積極的に行う。県内トップクラスの処理台数を誇る。

S.COAT No 2010 ベース導入時期
平成23年11月

日本ベイント スベリオから S.COAT No 2010 ベースに変えて、30%以上の作業性向上と大幅な塗料コスト削減ができ、月間の処理台数が大幅に増えたと、社長や従業員が大変喜ばれています。クリヤーに関しては8年前に日本ベイントのクリヤーからエスコートの S.COAT No 2000 HN、TN、S クリヤーに切り替え。



カーメイク aika

沖縄県西原町で一般客の鋳金塗装や保険の鋳金塗装を中心に営業。丁寧な仕事に定評がある。

S.COAT No 2010 ベース導入時期
平成23年12月

昨年アコロベースから S.COAT No 2010 ベースに変えて、調色性の大幅な改善と塗料経費の削減で社長は大変喜ばれています。イサム塗料 ウルトラサフから S.COAT No 2000 SP フライヤーへ、アコロベースから S.COAT No 2010 ベースへ、アケセルクリヤーから S.COAT No 2000 G クリヤーへ、すべてエスコートに塗料に切り替え。

エスコート販売店 日重商事

平成12年9月より販売。エスコート創業後間もない時期に取り組みを始めたハイオニア精神にあふれる塗料販売であり、代理店として積極的にニューザーにアピールしていただいています。営業は4名で、現在約150店のポディエーションショップにエスコート商品を納入していただいております。沖縄県内のポディエーションショップ（新製品 S.COAT No 2010）ベース導入ポディエーションショップは現在32社あり、わずか8か月で25社と驚異的な導入スピードであり、他社塗料販売店の脅威になっている。エスコート塗料販売の原点とも言える強力なオートサブライヤーである。エスコート塗料の弊外線照射は本土の約2倍であり、同内自動車補修塗料メーカーの耐熱性規格である屋外露置は沖縄周辺で行われていて、実績は通常2年程度となっている。その規格の6倍にも及ぶ期間において自動車オーナーナーからのクレームは発生しておらず、エスコート製品の耐久性はこの沖縄ですべてに裏押されている。

