

# ヒット商品を生むために

To Bring Forth Successful Products

取締役 常務執行役員  
塗料事業部営業統括（汎用）  
関西ペイント販売株式会社 代表取締役社長  
毛利訓士

Kunishi  
Mouri



平素より「塗料の研究」をご愛読いただき、また貴重なご意見並びにご提案を頂戴しておりますこと、大変感謝申し上げます。塗料の価値創造に向けて日々研究活動に励んでおりますが、その成果をお伝えする目的で本誌を発行させていただいております。

私ども関西ペイントは製造メーカーであります。製造メーカーにとっての使命は、お客様にご満足いただき、貢献できる新商品を上市し続けることであり、そのなかでお客様に広く支持された商品こそがヒット商品となっていくわけです。

ヒット商品を生み出すためには、主に以下の3つの取り組みが基本になるのではないかと考えております。

1つ目は、絶えずお客様の声に耳を傾け、市場動向を察知し、徹底的なマーケティングとベンチマークから得た新商品に必要な機能とコスト目標を、マーケットの最前線に位置する営業部門が技術開発部門に高い精度で具体的に示さなければならないということです。アウトプットされた商品が明確な訴求点を持ち、講釈の必要なしに一目、一塗りでその機能を理解いただけることが、広くお客様の支持を得ることに繋がると思います。例えば、自動車に搭載された衝突防止機能を初めて見たときに、驚きと感動を覚えた方も多いと思いますが、まさにあの機能を訴求するのに、もはや何の講釈も必要としないわけです。

2つ目は、市場を取り巻く環境が常に変化しているなか、いかにタイムリーに新商品を投入していくかということ

です。需要期の「旬」を逃さず、お客様のニーズに対応するには、変幻自在に商品ラインアップを組み替えていく必要があります、そのためには商品の根幹を成す単位技術が充実し、かつ組み合わせに対する幅広い応用力を持っていることが求められます。

3つ目は、コストと環境対応です。これは新商品に限らず大変重要なファクターです。広くお客様にご満足いただくためには、商品そのもののコストだけではなく、生産性向上を可能にする塗装工程短縮型塗料などお客様側でのコスト削減に寄与する商品が必要です。更には、エネルギーコスト削減を可能にする遮熱塗料のように、経済性の側面だけではなく、環境にも配慮した技術開発の重要性が今後ますます増すものと考えております。

ヒット商品にはお客様との接点を幅広くする効果も持ち合わせております。接点が広がることでよりニーズの本質を認識することが可能となり、商品力に磨きをかけることで更にお客様の満足度を高めることができるわけです。ヒット商品が次のヒット商品を誘導していく構図が理想的な形であり、そこに新たな技術開発に挑戦していく原動力が存在すると思っています。

1つでも多くのヒット商品を生み出すべく、弊社は技術、営業他全部門が垣根を取り払い一丸となって邁進していく所存です。

これからも皆様のご支援、ご指導をお願い申し上げます。