

2021年新春特集

堅調な道路部門、業績を後押し

アトミクス 代表取締役社長 神保敏和氏

新型コロナウイルスの感染者数が再び広がる中、「売上は前年ベースをキープできている」と神保社長。事業ごとに増減はあるものの創業以来の補完しあう関係で安定した成長を図っている。BCP（事業継続計画）も見直し、コロナ感染対策にも余念がない。

◇

—コロナの感染拡大から1年近く経ちましたが、事業への影響を教えてください。

「売上全体では前年をキープできています。というも、創業から当社ではいくつかの異なる市場で製品を展開していることから、それぞれで補完しあっている状況だからです。伸びた分野もあれば、逆に市況の厳しい分野もありました」

—個々の事業の状況は。

「まず道路事業では、屋外での仕事が多いためコロナの影響が比較的小なく、緊急事態宣言下で仕事ができるのか誰もが身構えた状況でしたが現場は動いていました。指標の一つである舗装材料の出荷が前年比（4月からの累計）で102%くらいとなっています。舗装材料の数量が増えるに伴い、道路に引くライン塗料の出荷量も増えてきています。一方で建築関係は日塗工の出荷数量をみても前年比で15%ほど落ちてきており、当社でも同じような状況です。工場を中心とした企業の設備保全が抑えられたところが影響しました」

—家庭用塗料は大きく伸びている

と伺いました。

「家庭用塗料は一般消費者向けがホームセンターを中心に需要が増えました。今は5月の緊急事態宣言の時の伸びはないものの、果ごもり需要は継続する可能性が高いとみています。働き方と生活様式の変化で在宅ワークやリモートワークを導入している企業も多くあります。その生活に慣れ、家庭の中を見回してみると普段目が行っていない部分に目がいきます。そこに一般消費者に塗料を使ってもらえるチャンスが生まれています。海外と違い日本では自分で塗料を塗る習慣が少なかったですが、実際に家具の塗装などに自らチャレンジしている方々も増えており、「自分でやってみたら簡単」だと感じることも多く、次々にチャレンジしている方もいるようです。現在、家庭用塗料を販売しているグループ会社では動画などのコンテンツを充実させており、継続してお客様の塗料への関心を向上させていきたいと思っています」

—営業や仕事の仕方などで何か変化は。

「営業はお客様のところに訪問できない状況が長く続いていて、現在でも販売店様、施工業者様には訪問の許可をいただいてから行くようにしています。そのためお客様である工場や企業を訪ねる機会が少なくなっているのが現状です。通常は、施工店様と同行し、現場を直接調査した上で製品の提案を行っているのが当社のスタイルでした



が、それができない。そこに提案のしにくさがあります。加えて、県や地域を超えた訪問ができないところもあり、東京からの訪問は控えてほしいとの声もありました。実際、札幌営業所でも札幌市に営業所があるために他の市のお客様には訪問できないという言わば断断されたようなことが起こっていました。徐々に解消はしてきていますが、今後感染者が増えてくることも予想され、再び営業に行けないことを懸念しています」

—そのような状況になったとき御社としてはどのように対処しますか。

「先述の訪問の仕方とは別に、既に営業マンはウェブ会議システムを活用し、お客様の打ち合わせも行っていきます。お客様の不安な気持ちも十分に理解できるので、訪問を望まない場合には何らかのコミュニケーションがとれるツールとして活用しています。物理的な移動がないところはメリットを感じています」

—社内会議でも活用していますか。

「そうですね。ただ、ウェブでの会議が続くと細かいところで意思疎通が難

しくなってきます。また、何気ないコミュニケーションから発展するアイデアや、一見無駄と思われる会話から得られる手がかりのようなものが生まれにくくなっています。ウェブ会議だと発言や質問はあっても、お互いに雑談がしにくい状況にあります。それはお客様との会話も同様で、当社の基本姿勢である「お客様に近い立場で」という部分が少し厳しくなっていると感じています」

—難しいところですがその問題への対処法は。

「これには、抜本的な解決方法がないのが頭の痛いところです。逆に当社からの情報発信としてはウェブの活用をより重視していきたいと考えています。ホームページに掲載する情報の検討や行動の経路、関心を寄せている事柄などを分析することで適切な情報を発信してビジネスチャンスを作りたいと思います」

—その他に今後注力していきたいことは。

「BCPは今まで地震などの自然災害への備えとして考えていましたが、昨年、感染症対策も新たに加えました。ただ、今後この状況が長引いてくると、どこかで気のゆるみが出てくるとも限らないので、新型コロナウイルスに関しては、職場巡視などでウイルス対策の実施状況をチェックしながら、対策を徹底していく体制を整えました。BCPも継続的に見直しして必要な策を講じていきます」

—製品開発に関しては。

「抗菌・抗ウイルスのニーズが高いため、その需要にどのように対応していくかを検討しています。社会の課題を解決できる製品を開発することはメーカーにとって必要です」

—ありがとうございました。