

製品、サービスで 差別化鮮明に アトミクス

「遮熱塗料自体、既に特別なものではなくなっている」とアトミクスの担当者。遮熱塗料の機能や性能への評価も市場で一巡し、安定した需要はあるものの塗料のカテゴリーとしては既に標準化、汎用化しているとの見方。それだけに、「他社製品との差別化を明確にしていかなければならない」(同)との方針を掲げる。

その差別化製品として注力するのがオール水性システムの「アクアルーフ」だ。溶剤系が主流の遮熱塗料群の中にあって、「下塗りから上塗りまでのオール水性は分かりやすい差別化ポイント」と強調。加えて、「防錆・防水機能も備えていることから、各種工場や大型

プラント、倉庫などの鋼板屋根に説得力が高い」とアピールする。

同品は、下塗り・中塗り兼用の「アクアルーフ」と、上塗りの「同トップ」で構成。一般的な遮熱塗料の2倍の厚さの塗膜を形成するのが特徴で、これによる高い防錆力と耐久性を確保。また高弾性タイプのアクリル樹脂バインダーにより屋根基材の膨張収縮に追随、優れた防水性能も発揮する。「遮熱による省エネと職場環境改善、防錆・防水による屋根基材の耐久性向上を両立。加えてオール水性による安心安全、臭気レスなどが好感され、採用増が続いている」と自信を示す。

そして、もう1つの差別化のポイントがドローンを活用した屋根の調査・診断システム「AS (アトムサーベイ) システム」だ。「安全対策を施し、人が屋根に上って調査するのに比べて、手間もコストも心理的負担も軽減できる」ことから調査依頼が増加、既に400件以上の実績がある。「屋根の全体像や劣化状況が映像や画像でリアルに確認でき、屋根塗装への強い動機付けになる。メーカーが提供しているサービスなので説得力も高い」と、屋根用塗料や遮熱塗料事業を後押ししている。