



「快適・便利・独創的」な製品を生み出すニトムズ

News Release

景気低迷と戦い続けた「ゼロ年代」を超えて、見えてきたもの・・・
“消費者マインド”の変化にも、アジャストする！ “ニトムズ”の需要創造
- 2011年 スタートにあたって -



新年、あけましておめでとうございます。

■“消費不振”では片付けられない。価値(消費トレンド)転換の風を読む！？

08年の金融危機による世界不況以降、経済環境は激変しましたが、昨年およびそこに連なる“ゼロ年代”は、ITバブル崩壊、米国同時多発テロ(01年)からスタートした10年であり、最後まで明るい兆しを迎えることなく、負の時代はさらに加算されて『失われた20年』とさえ形容されています。ニトムズが担う“暮らし”の経済分野でも、先行きの不透明感(所得減収、雇用不安、老後不安など)、さらには家族、地縁の希薄化で“希望の持てない”社会に、消費者マインドも“物欲消滅”と言えるほどの構造変化が起きています。もはや、「買わない消費者を振り向かせるには？」の一点張りの目線では、購買喚起にもほど遠いでしょう。しかし、光が差しているところを見れば、不景気のなかでも、売れているものはある・・・！ 求める向きには実用性があり、品質も申し分なく、価格にも納得。“お買い得感”のあるモノ・・・確かに、消費の地殻変動はあり、「持たない生活」が「買わない消費者」を生み出していることも事実です・・・ しかし、何かしら、心豊かな暮らし・・・『価格ではない、価値の競争』へ挑む！ 風を読んだニトムズは、新しいポジションを目指します！

■創立100周年(2018年)もカウントダウンへ。日東電エグループ「100年企業ビジョン」の実現・・・！

ニトムズが属する日東電エグループも、世界同時不況の厳しい波に洗われました。その間、日東電エグループは、「無(む)・減(げん)・代(だい)」と称する、仕事の仕方を変えて新たな成長に舵を切るための構造改革運動を展開、ニトムズもその実践により、原価力強化・競争力向上を果たし、「無限大」へ進化するというプランへ一歩を踏み出しました。今年度、ニトムズは、新たな市場にチャレンジ、そして、戦うフィールドは変化のある新たなマーケットであり、構造改革の継続と共に、危機から成長へ取り組む方針で活動してきました。さらに、日東電エグループは、2018年の創立100周年を見据えて策定した「100年企業ビジョン」において「Green(環境関連)・Clean(新エネルギー関連)・Fine(ライフサイエンス関連)」を、これからの社会へ提供する価値として位置づけ、環境がいかに変化しようとも、自ら変革し、成長し続ける企業グループ像を描いています。ありがたい姿としては、お客様に対して成長し続ける会社”、“働く人にとって誇りに思える会社”、“社会から信頼される会社”、この3つを必ず、実現してまいります。

■“需要創造”のシンボリックな製品、新発売の『ミズトレック・水ではがせる両面テープ』シリーズ

エコポイントなど、いつとき“官製特需”に沸いた国内市場も、変わらぬデフレ(縮小する経済)と円高の心理的圧迫から、各企業とも思い切った行動に出にくい状況は変わりません。しかし、好況なときよりも、慎重を期する今の方が、改善点やお客様の声に傾聴する分だけ、製品を吟味し尽して送り出すからヒットするという現象も起きています。

ニトムズは昨年、他社には無い「水ではがせる・ミズトレック(水膨潤粘着技術)」を用いた「はがせる両面テープ 壁紙用」を発売。DIYヒット商品コンクール(日本DIY協会)の小売業バイヤーのプロの皆様による投票ランキングで最高得票の『ベスト・ヒット賞』を獲得。その前年にも、同じミズトレック技術によるチップタイプの「はがせる両面接着シート 壁紙用」をDIY新商品コンクール(日本DIY協会)に出品、審査員選考により第一席である『経済産業大臣賞』を受賞しており、2年連続でのコンクール表彰となりました。

この水で膨らんで、粘着力を著しく減衰させてはく離する技術は、日東電工において高度成長期に開発された、工業用の『水溶性両面テープ』に辿りつきますが、その後も製造プロセスにおける環境関連用途等に応用されていたものを、当社で新たな粘着剤設計と、はがすとき粘着剤に水を浸透しやすくするため、わざとちぎれやすくするテープ基材を開発することにより、『住まいと暮らし』の用途の中で、文字どおり、新しく需要創造した製品となりました。(それまで壁紙にポスター等をかざるとき、画鋸で穴を開けてしまったり、テープを使うと糊残りや壁が変色したり、はがすとき壁紙が破れてしまったりすることが使用者の悩み)この製品は、ニトムズに寄せられた消費者の皆様の声(「壁への掲示」画鋸が88%、フックが43%、テープが24%、「お困りのこと」ピン穴の跡78%、壁紙の破損48%、落下47%)から、誕生しました。

その他にも、“低炭素社会の実現”のため、家庭でできる温暖化対策「うちエコ!」として、08年のウォームビズ(11月-3月)宣言時に、環境省でホームセンターで購入できる温暖化防止推進グッズとして紹介された当社の代表的な『窓エコ』商品である「窓ガラス断熱」シリーズも灯油代高騰のシーズンに、お客様のご要望により新製品を投入、より選びやすく、使いやすい品揃えに充実させました。

また、おなじみの粘着クリーナー『コロコロ』は発売から25周年を経たロングセラーではありますが、「粘着カーペットクリーナーへの不満調査」での、「テープが床に貼り付く 30%、フローリングで使えない 24%」を受け、06年に“フローリングでも使える、マルチ床対応”『コロコロ フロアクリン』を、そして、「めくるところが分かりにくい 32%、毛が巻きついてめくるとき紙が縦に裂ける 18%」を受けて、09年には“めくりやすく、切りやすいオレンジライン搭載”『コロコロ スカットカット』を新発売。

《会社概要》

[社名] 株式会社ニトムズ <日東電工株式会社(東証1部上場)グループ企業>
[設立] 1975年4月1日
[資本金] 1億6,000万円 [2010年4月1日現在]
[従業員] 165名 [2010年4月1日現在]
[事業内容] 日用家庭用品の製造・加工・販売及び輸出入
[代表的なブランド名] 「コロコロ」「PROSELF/プロセルフ」「caremate/ケアメイト」など



お掃除の分野でも、お客様の新需要にお応えしました。このように、ニトムズは”選ばれる商品“を目指し、“使わないモノは、持たない。持つだけのモノは、買わない。”という、“持つだけでは満足せず、必要以上は買わない”という新しい消費トレンドにアジャスト（適応）する商品開発、マーケティングを継続してまいります。

■2011年、ニトムズの選択はひとつ、“需要創造”

ニトムズは、今年度、「ニトムズ グローバル元年」というスローガンのもと、今まで見えなかったお客様を求めて、ゲームプランの変更を敢行。“既存の限られた狭い市場の中で、同じ財布を奪い合う”といった従来の競争環境に留まっていれば、ビジネスチャンスは消滅するのみ。そこで 昨年4月、日東電工グループで初めて、「B to C事業」（消費財ビジネス）で韓国市場に、ニトムズ現地法人・日東電工ニトムズ韓国株を立ち上げました。さらに、今年度は、中国市場でも事業の再構築を本格化してまいります。

私たちの使命は『高い粘着技術を駆使した“住まい”と“暮らし”にかかわる快適・便利な製品を、役立つ情報とともに、グローバルな顧客に提供する』こと。そして、夢は、“需要創造（新しい顧客、新しい市場、新しい需要）”に挑み続けることで、世界の人たちが生活の中で、家庭やオフィスで日東電工グループの「ブランドマーク」と出会うタッチ・ポイントとなり、同時に、日東電工グループの「感動品質」を世界中のお客様へ、もっとたくさん届けることです。

2011年も、私たちが守り続けてきた、夢のある“経営理念”を実践していきます。ご期待ください。

【ニトムズ・経営理念】

『快適、便利で、独創的な製品を生み出し、
人々の暮らしに貢献する』

※紙面にお問合せ先、電話番号を記載される場合は、
【ニトムズお客様相談室】03-3544-0615 と記載ください。

《リリースに関するお問い合わせ先》

株式会社ニトムズ <URL: <http://www.nitoms.com/>>
経営管理部門 コミュニケーション・デザイングループ
担当: 滝島・森下

TEL:03-3544-0573 FAX:03-3544-0634

〒104-0061 東京都中央区銀座7-16-7 花蝶ビル