

キッチン・オブ・ザ・イヤー2008 グランプリ受賞!

タニコーの企業力紹介・システム事業部5課

多方面から注目、期待を集める タニコーの家庭用システムキッチン



本誌前号(『Current News』No.22)でもお伝えした、タニコーの新事業・家庭用システムキッチンが本格始動し、「キッチン・オブ・ザ・イヤー2008」でグランプリを受賞するなど、早くも大きな反響を呼んでいます。

業務用厨房機器のリーディングカンパニーであるタニコーが、満を持して家庭用システムキッチンの分野に進出したインパクトは絶大。商品に関する問い合わせやカタログの請求が殺到し、あらためてタニコーの家庭用キッチンへの高い注目と期待が証明されました。

なぜこれほどまでにタニコーの家庭用キッチンが注目され、期待されているのか? 家庭用キッチンプロジェクトの核となる、システム事業部5課の岡崎次長にお聞きしました。



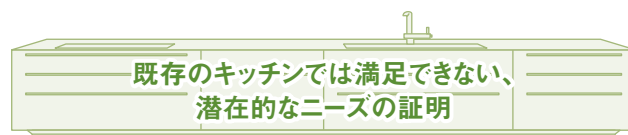
カタログ段階で、業界関係者から大反響

——スタートしたばかりの家庭用システムキッチン事業が、早くも大反響と聞いています。

おかげさまで、各方面から予想を超える問い合わせをいただいています。ニュースをリリースした直後から、業界誌や建築・インテリア関連の雑誌を中心に、製品写真貸出の依頼が多数あり、各方面でこの新規事業について記事にいただきました。問い合わせの多くは、そうした記事を見た方たちからです。

また、印象的だったのは、当初私たち事業部が一般のエンドユーザー以外で、営業ターゲットとして考えていた設計事務所、建築デザイナー、そして、不動産デベロッパーなど、いわゆる業界関係者から、「是非、実物を見てみたい」との声を多数いただきました。これには、「キッチン・オブ・ザ・イヤー2008」で最高評価をいただき、グランプリを獲得できたことも影響していると思います。

製品には絶対的な自信を持っていましたので、実際に見て、触って、体験してもらえれば、その良さ、魅力を実感していただけたと思っていましたが、カタログの段階でこれほど興味を持っていただけるとは、正直言って思ってもみませんでした。



既存のキッチンでは満足できない、潜在的なニーズの証明

——なぜ、そのような大きな反響が起きたのだと思いますか?

個人的な見解を言わせていただくと、やはりユーザーに潜在的なニーズがあったということでしょう。今までのシステムキッチンでは物足りない、でも、本格的な業務用のキッチンを家庭に入れるというところまではできない。そうしたユーザーが非常に多かったのではないのでしょうか。また、そうした需要を敏感に感じ取っていた設計事務所、建築デザイナー、不動産デベロッパーなどは、タニコーの家庭用システムキッチンを、今後、ビジネスの大きな“武器”にできると感じていただけたようです。

実際に建築デザイナーからお聞きした話では、お金をかけて個性的な家を作られる方でも、キッチンだけは没個性なユニットキッチンから選ばなければならない、家が個性的であればある程、キッチンが浮いてしまう、家全体の満足度が下がる、という悩みがあったそうです。

ですから、今回タニコーがプロトタイプをあらかじめ用意し、それをベースとして、お客さまのご要望にお応えしていく、比較的安価な家庭用システムキッチンを商品化したことで、一気に潜在的なニーズが掘り起こせたのではないかと、私なりに考えています。



本社ショールーム

DATA

タニコー株式会社
システム事業部5課
品川区戸越1-7-20
03(5498)7112



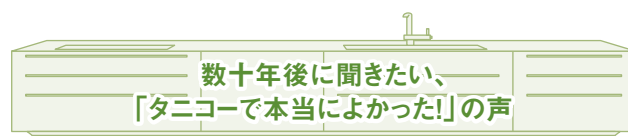
—インテリア作品のような宣伝材料写真のインパクト—

—業務用厨房機器のリーディングカンパニーであるタニコーが作る、家庭用システムキッチンってどんなものなのだろう？ という期待は感じますか？

それはひしひしと感じます。ニュースリリースとしては、当初、一枚の宣伝材料写真をマスコミの方々に提供させていただきましたが、その写真も、あえて従来の使用感を感じさせるお決まりの写真ではなく、工業美を際立たせたインテリア作品として撮影を行いました。あのタニコーが作るんだから、既存メーカーのものとは全く違ったものになるだろうと、特に業界関係者は期待していたわけですから、強いインパクトを与えたかったのです。

その写真の効果もあって、多くの方々から、もっと見たい、カタログが欲しい、詳細を聞きたい、という問い合わせをいただくことができました。現在は、そうした声に対応するために、カタログを増刷し、WEBでもシステムキッチン専用のサイトを立ち上げました (<http://www.tanico-kitchen.jp/>)。そのサイトでは、バリエーションやカラーなど、製品の詳細を見ることができますが、おかげさまで開設以来多くのアクセスをいただき、資料請求などの問い合わせもさらに増えています。

さらに、2月下旬には、家庭用システムキッチンを自由に見ていただける、本社ショールームもオープンしました。ショールームは、今まで実際に見てみたい、触ってみたいというお客様からの声に、なかなかお応えすることができなかった私たちシステム事業部としても、待ちに待ったものでした。



—数十年後に聞きたい、「タニコーで本当によかった!」の声—

—最後に、今後の事業展開についてお聞かせください。

やはり、カタログやWEBで集まった関心を、今度はより多くの方に実感として感じていただきたいですね。そうした意味では、本社ショールームはととても重要なスペースになるでしょう。カタログやWEBでは感じることのできない、厚板ステンレスの美しさ、高級感、存在感といったものを、より多くの方に肌で感じていただきたいと思います。

そして、製品への絶対的な自信とともに、お客様にあらためてお伝えしたいのは、タニコーが誇る全国80数カ所に及ぶ営業所（サービス網）がお約束する安心感です。タニコーが業務用厨房機器のリーディングカンパニーとして、プロの皆様から高い支持をいただいている大きな理由の一つは、売りっぱなしではない、万全のサービス体制にあります。もちろん、この家庭用システムキッチン事業も全国展開をいたしておりますので、業務用と同様の万全のサービスをお約束いたします。

リサイクルのきくステンレスは、今、最高のエコ素材として注目されていますが、私の夢は、家庭用のシステムキッチンを買っていただいたお客様から、10年、20年後に、磨きなおしの御注文を受けることです。タニコーのステンレスは、何十年後でも新品同様に磨き上げることができますから、新品同様になったキッチンを見て、もう一度お客様から「タニコーで本当によかった!」と言っていただく。そんな夢が実現するよう、これからも多くの方々におすすめしていきたいと考えています。

