## 実験で伝える
## 珪藻土編

# 調湿効果を一目で理解
# 新建材と自然素材を比較

珪藻土は自然派志向の消費者に人気の壁材として、さまざまな企業が開発している。シックハウス、湿気対策などの高まりからリフォーム会社でも積極的に提案を行っている企業は多い。しかし、消費者にとってはどの珪藻土がよいのか、また実際に塗ってみて本当に効果があるのかといった不安がある。ユーザーに実験形式でわかりやすくＰＲする方法を紹介する。

▶稲垣建材（京都府京都市）はイベントで日本システム機器（北海道札幌市）の珪藻土の塗り壁体験を実施。実際に塗りながら機能を説明し理解を促進することが狙いだ。

### 詳しい知識より納得させる工夫

「消費者はもちろん、プロユーザーでも珪藻土について詳しい知識を持っている方は少ないでしょう」

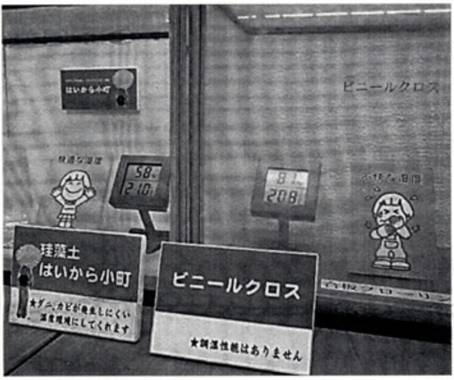
こう話すのは健康に配慮した建材の製造販売を行うアトピッコハウス（神奈川県横浜市）の後藤坂社長。同社でも珪藻土を製造しているが、本格的に説明すれば何時間もかかるという。

「プロユーザーもあの珪藻土とこの珪藻土の違いはどこか、ということについて完璧に知識を持つ必要は特にないのではないでしょうか。この商品にはこんな効果があるということを消費者に納得させることができればいいわけです」（同氏）

同社では取り扱い企業に対して商品の販売だけではなく、効果的に販促活動をしてもらうために実験形式の提案法とツールの販売も行っている。

### ビニールクロスと機能の違いを証明

珪藻土には湿気を吸収し、適度な湿度を保つという効果がある。これを言葉だけで理解することは難しい。そこで同社は30㎝×50㎝ほどの水槽を2つ用意し、片方は壁に珪藻土を塗り、もう一方にはビニールクロスを貼る。それぞれに温度計と湿度計を設置。そこに80度ほどの熱湯を注いだコップを入れれば、蒸気が発生し湿気が発生する。いかに珪藻土が湿気を吸収し、湿度を一定に保つかということが両方の水槽を見れば明らかとなる。実験により珪藻土の効果を消費者に理解させるのだ。しばらくすると、湿度に差が現れ珪藻土の水槽のほうが快適な空間であるということが証明されるのである。



▶2つの水槽を部屋に見立て新建材の部屋と珪藻土の部屋では調湿性能が違うことを実験で説明する。ビニールクロスの部屋はガラス面がくもって湿度が約20％高いという結果が出た。

## 火であぶり煙をのぼらせる

次に珪藻土が本当に天然成分だけでできているかを証明する実験を行う。珪藻土は塗りやすくするために結合材を使用する。この結合材は人工的な化学物質を使った場合、燃やすと煙が出るという特徴がある。それを消費者に伝え、自社の珪藻土のサンプルを火であぶるのである。煙は出ない。次に化学物質が使われた珪藻土のサンプルをあぶると黒い煙が立ち上がるのである。この実験を通じて天然素材でできている製品の安心さをアピールする。

消臭効果については、煮干の詰まった小瓶と珪藻土と煮干が入った小瓶を両方用意しそれぞれ消費者に臭いをかいでもらう。珪藻土入りのほうはほとんど臭いがない。次にアンモニア入りビンの蓋を開けかいでもらう。刺激臭が鼻につくが、これをスポイトですくい、珪藻土の入ったビンに入れ数回振れば、臭いが消えるのである。

「詳しい知識を覚えるよりも効果をいかにわかりやすく興味を持って理解させるかということに力を注いだほうが効率的だと思います」（同氏）

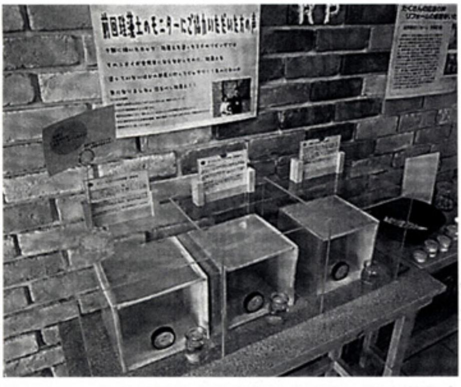
珪藻土を提案する際に珪藻土自体に霧吹きで水を振り掛け瞬間的に吸収する様子をパフォーマンスする企業があるが、これはコンクリートなどでも水分を吸収するため、ＰＲには不十分なテクニック。あくまで湿気を吸収して吐き出すという調湿効果をアピールしなくては珪藻土の魅力を伝えたことにはならないという。

### 3種の箱で各特徴を紹介

自然素材にこだわったリフォームを手掛けるリフォームプロ（神奈川県川崎市）では、ショールームの一角に珪藻土の実験ツールを配置している。同社の場合は三つの箱を用い、それぞれビニールクロスの部屋（新建材）、自然素材でできた紙クロスの部屋、珪藻土の部屋と3種の部屋を用意している。それぞれ中に湿度計と温度計を配置し、提案の際には熱湯を注いだビンを配置し実験を行う。

「壁材に関してはほとんどが珪藻土ですね」と阿部悌二社長も話すとおり、手作りで制作したこの実験装置は提案の際に効果的だ。現物の素材も用意し、手触りなどを確かめることもできる。さらに「モニターの声」という施主の声を実験装置の上に配置することで、その効果をイメージすることができる仕組みになっている。

実験を通しての商品紹介はわかりやすく、施主にとっても驚きがある。施主とお互いに楽しみながら提案できる点も、カタログを見せて詳細な知識を事細かに伝えるよりもメリットは大きい。



▶リフォームプロでは、新建材・紙クロス・珪藻土の3種類のボックスを用意し、それぞれの効果を説明する。実験を行うことで、珪藻土の調湿機能が一目でわかり提案しやすい。

### 塗り壁体験で施工性を実感

一般消費者に対してＤＩＹ向け商品販売を行う場合は塗り壁体験が効果的だ。ＤＩＹの場合は珪藻土の効果ももちろんだが、自分で塗れるかどうかという施工性が重要になってくる。購入しても実際に塗れなければもとも子もない。塗り方を指導し、経験がなくても簡単に塗ることができることを身をもって感じてもらう。カタログではわからない実際の質感や色味もわかる。楽しいという実感を伴うことで購入動機にも繋がる。

### 触っても白くならない点もＰＲ

**リフォームプロ**

阿部悌二社長

当社ではお客さんに対して積極的に無垢材や珪藻土などの自然素材を提案しています。予算がない場合でも、キッチンなどのグレードを落として提案したりもします。お客さんはなんとなく良いものということは分かっていますが、実際にショールームで実験を行えば効果を理解してもらえます。珪藻土に関しては湿度の実験だけではなく、触っても剥がれない点や服が壁に付いても白くならないことなどもあわせて提案しています。ショールームの壁自体にも珪藻土が塗ってあります。実際に見て触ることで素材感もよくわかると思います。また空気感も感じてもらえるので一石二鳥です。