



# ENGINEER® の MPDP ダイアリー

高崎 充弘

## 第44回 おかげさまで、300万本達成！



### [Profile]

東京大学工学部卒業後、三井造船入社。米国レンスラー工科大学で修士課程修了後、(株)エンジニアの前身である双葉工具に入社。2004年に同社代表取締役社長に就任。独自の「MPDP理論」によるニッポンのモノづくり立国を提唱している。

2002年に初代のネジザウルスを世に出して以来、15年間でシリーズ累計販売数300万本を達成しようとしています。これもひとえに数百万人のネジザウルスご愛用者の方々のおかげであり、心より感謝申し上げます。

300万本のうち2009年までの前半で50万本、それ以降で250万本と、後半の売り上げが圧倒的に多くなっています。これは、リーマンショックの直後に発売したネジザウルスシリーズ4代目となるGT、そしてそのヒットの要因を分析して得られたMPDP理論が大きく貢献していることは間違いありません。

2014年には、ひと回り大きい8インチの5代目ネジザウルスRXが登場し、今年ラジオペンチ型の6代目ネジザウルスZ（ゼータ）が完成しました。RXとZの開発秘話は本稿2014年11月号と2016年6月号で紹介していますが、商品企画・開発段階からプロモーションに至るまでMPDP理論を徹底的に実践しています。

GOOD DESIGN賞を当社製品として初受賞したネジザウルスGTでしたが、それに続くRXとZも栄冠に輝くことができました。MPDP後に開発した3製品が全て同

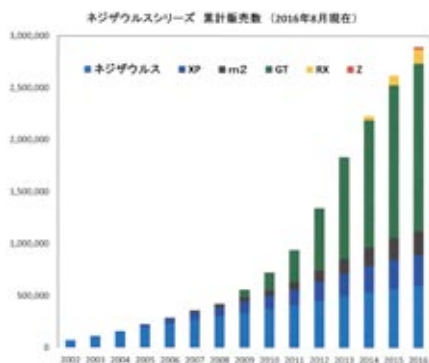
賞を受賞したことにより、そのデザイン性が認められたと思われ、感慨もひとしおです。MPDPに気づく前はデザインの重要性すら認識して

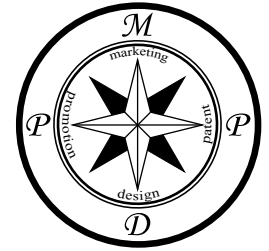
いなかったのですが、まさに隔世の感があります。

一方、パテントの要素で特筆すべきは、RXとZにおいて、従来のネジザウルスの特徴であったタテ溝「コマネチ角度」だけではなく、ヨコ溝にも新しい機能を生む「ギア歯」と名付けられた独自の形状を発明できたことです。これによって、RXとZは、「頭が潰れたネジを回せる」と「超薄板も掴める」という従来のペンチでは成し得なかった2つの機能を有する工具へと進化しています。

また、2015年にはネジザウルス・バズーカを開発しました。これは、10年来ネジザウルスの唯一の欠点（泣きどころ）であった頭が出ていない「皿ネジ」をたたかなくても外すことができる画期的な工具です（本稿2015年11月号参照）。外観がペンチ型ではなくドライバー型ですので、今回の累計販売数にはカウントしていませんが、ネジザウルスの相棒、あるいは別種としての進化の道歩んでいければと考えています。

このたびの300万本達成を機に、お客さまのさまざまなお困り事を解決する画期的な新製品を開発し続けていく所存ですので、今後ともご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。





ウ：社長はん、ネジザウルスが遂にトリプル・ミリオン達成でんな！ オメデトございます！

高：世界一愛される工具メーカーを目指して、お客さまのためにチーム・エンジニアが一丸となって頑張ったおかげだよ。君たちにも大いに感謝しているよ。

銀：300万本達成記念に、黄色バージョンのネジザウルスGTとRXの2種類を限定発売しまんねんな！



ウ：2年前のダブル・ミリオンの時もピンク色のGTを限定発売してメッチャ好評でしたやん！

高：今回も限定生産モデルとして、来年1月から全国のホームセンターや小売店、ネットショップで謝恩価格にて販売させていただく予定だよ。

銀：ところで社長はん、ワテからも読者の皆さまにご報告したいうれしいニュースがおまんねん！

ウ：アンタのニュースは6代目ネジザウルスのZ（ゼータ）がグッドデザイン賞受賞したっちゅうんやろ？

高：銀次郎くんが今回も、2次の対面審査でしっかり説明してくれたお陰だね。ありがとう！

ウ：ホンマに説明大丈夫やったんかいな、噛み噛みやで！ほやけど銀ちゃんがデザインに関わったネジザウルスが3つとも受賞したんはすごいことや。（\*^^\*）

高：ネジザウルスだけでなく、鉄腕ハサミGTや精密圧着工具も受賞しているから合計5個になるね。ひと昔前まではとても考えられないことだね。

銀：Zをはじめとする受賞作が一堂に会する「G展」が11月3日まで東京ミッドタウンで開かれてまっせ〜。ぜひ、見に来てください！ ワシは受賞祝賀会に初めて参加させてもらいまんねん。（\*^^\*）

ウ：ホットニュースやったらまだありまっせ！ DIY商品コンテストでネジザウルス・バズーカが新商品部門トップの経済産業大臣賞を受賞！ ほれから、ヒット商品部門ではRXがロングセラー賞を受賞！

高：私も表彰式に参加したが、新製品とロングセラー部門のダブル受賞はとても感激したよ。良い製品を開発して、お客さまに届け、愛用される……というMPDP理論の一連のプロセスが認められたからね。

ウ：そういえば社長はん、2009年にもGTがグッドデザイン賞とDIY協会会長賞をダブル受賞しましたな。

銀：それがきっかけで、売り上げがグッと伸びましたけど、今回のダブル受賞で400万、500万本と飛躍してゆければよろしいな〜（\*^^\*）

高：「一家に一本、ネジザウルス！」を合言葉にしているので、日本だけでも500万本を目標にしないとね！

ウ：全世界をターゲットにしたら、何十億本になりまんな！ こりゃ、相当しっかりせんぞ！

銀：そやけど社長はん、世界中で「一家に一本」を実現するためにはどうしたらええんでっか？

高：世界中のお客さまの潜在ニーズを的確に収集し、パテントをしっかり押さえ、デザインでブラッシュアップすることは従来どおりだが、最後のプロモーションだけは少しフェーズが異なってくる。

ウ：プロモーションでは、ネーミング、パッケージ、動画配信やWeb活用などに力を入れてますわな。最近では多対一マーケティングや、6：3：1（2015年6月号）、右脳と左脳のバランス（2015年9月号）などMPDP2.0に進化してまっせ。

高：新製品のプロモーションだけでなく、会社全体のプロモーションを推進することが必要。ネジザウルスに代表される製品ブランドと企業ブランドのシナジー（相乗）効果が重要になってくる。

ウ・銀：ENGINEERを世界に向けて発信してゆきましょ〜！