

ENGINEER

MPDP

ダイアリー

高崎 充弘



[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。



第55回 【続・続報】「ねじたる」ウルス号 爆走中！

いよいよ「めざせ！ 全国縦断。そのネジ、ウルスがはずしたる！（略称：ねじたる）」が始まりました。ネジザウルス累計売り上げ300万本突破の記念イベントとして何かできないか？ ……年初の社内懇親会でほんわかした雰囲気のなかから生まれたのがこの企画案。果たして本当に実現できるのか、当初は社員全員が一抹の……ではなく、かなりの不安を感じていたのを覚えています。キャラバンカーの製作、実演用機器の設置（内装）、ウルスくんの相棒となるドライバー（ハタ坊）の人選、訪問先店舗の選定など、経験したことのない課題が山積していましたが、前号までにご紹介した関係の皆さまの多大なるご協力とセレンディピティのおかげで、解決していくことができました。

実演初日は7月29日（会場：栃木県那須塩原市のホームセンター）と決まり、その数週間前に「ねじたる」サポートチームのLINEグループを立ち上げました。メンバーは総勢15名。Twitter担当、動画編集担当、海外SNS担当、実演応援スタッフなどがLINEで情報を共有し、綿密な事前準備をしました。「ねじたる」がスタートしてからも、ハタ坊への細かい指示やアドバイスを頻繁に行っています。ハリウッド映画における監督や助監督、脚本家、カメラマン、大道具・小道具、メイク担当、広報担当など、主演俳優の魅力を最大限に引き出す制作スタッフのようなノリです。

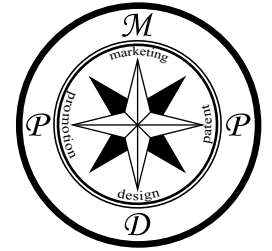
そんなサポートチームに見守られながらも、舞台に立つのは主役のハタ坊一人です。実演初日の前夜は緊張で眠れず、朝も顔がこわばっていたようですが、午後から

は徐々にペースをつかみ、ネジザウルス売り上げ25本という幸先の良いスタートをきることができました。

8月上旬まで栃木県下のホームセンター9カ所、中旬には茨城県で7カ所、下旬は群馬県で4カ所と北関東を中心にキャラバンしました。9～10月にかけて南関東の都県を縦断し、「ねじたる」夏の陣は3カ月で合計約70カ所のお店を訪問させていただきます。最終日10月25日は東京都江戸川区、ウルス号製作の話を持ちかけていただいた自動車工具専門店（本稿2017年8月号）に凱旋予定です。



これまでの当社におけるP：プロモーションは、パッケージ、ネーミング、訴求ポイント、店頭POP、製品動画、キャラクター（ウルスくん）、ウェブ・SNS、展示会・イベントなどを通じて製品の特徴をお客さまやユーザーの皆さまに的確に伝えようとする活動でした。一方、「ねじたる」はこれら全ての要素を包含した複合技であり、他動的ではない能動的な「攻め」の大きな仕掛けと位置づけられます。今回、漠然とした企画に対して主体的に取り組み、成果を挙げられた要因は、最後まで成功を信じて、心を合わせたチームの力だと思えます。この経験は今後グローバルにプロモーションを展開していくにあたり、とても大きな自信になりました。



ウ：「ねじたる」企画、始まるまでドキドキの連続やったけど、無事スタートしましたな！

高：当社が単独で行うプロモーションとしては、史上最大のイベントと言っても過言ではないね。

銀：ウルス号は外装・内装機材、全て完璧に仕上がったけど、みんなの心配事は実演パフォーマンスがどうなるかでしたな。

高：ハードが良くても、ソフトでできると台無しだからね。「ねじたる」が大ブレイクするか、大ブレイキになるか……営業経験ゼロのハタ坊に賭けるしかなかったんだ。



ウ：ウルス号を運転して、実演販売するのはハタ坊やけど、SNSではあくまで脇役っっちゃうか、黒子やねん。Twitterはボクがしっかりつぶやいてまんねん。

銀：フォロワーの皆さんに、ウルスくんをいかにかわいく思ってもらうかがポイントになってきますな。その辺は大丈夫なんですか？

高：SNSチームの結束力はバッチリだよ。ちなみに日本語、中国語、英語のSNSは全て女性スタッフが担当してくれているんだ。

ウ：日本語Twitter担当のEさんは、東京生まれやから、関西弁を猛勉強したらしいわ。(*^^*)

銀：中国のSNS、Weiboは、社長はんの姪御さんが担当してくれていますな。中国で長いこと日本語学校の校長先生してはったんやで。

高：日本語を勉強している中国人のフォロワーもたくさんいて、ネジザウルスの値段や売っているお店の問い合わせもあつたらしい。徐々にPR効果ができているみたいだ。

銀：ところで、ウルスくん、ネジザウルス1本売れたらボーナス(300円)ゲットできるんやろ！ それでご飯とか食べられるんやから、メッチャええやん！

ウ：そやねん、これまでの最高記録は35本。その日は特上の焼き肉をガッツリいただきました～。(*^^*)

銀：栃木県の「レモン牛乳」飲んでたところもTwitterで見たで！

ウ：レモンは酸っぱいイメージやったけど、メッチャまろやか。全国にPRしたら絶対に人気でと思うわ。

高：ご当地の名物や名所も紹介するので、観光振興になるし、インバウンドの外国人への情報提供にもなればと考えている。



銀：「ぐんまーにも来てください♡」とか「次はどのお店ですか？」みたいなコメントも増えてきましたな。

ウ：SNS効果が徐々にできてきているようで、楽しみやわ！

高：ところでウルス号の評判はどうなんだい？ 店内にスペースをもらえるときもあるみたいだね。

ウ：車好きの人も結構来店されるんで、いっぱい写真撮ってもらえるねん。道走ってたら、横から動画撮影する人もいてはるし。(*^^*)

高：ウルス号の人气ができれば、S2レーシングさんや改造していただいた皆さんのPRにもなつてうれしいね！

ウ：それに着ぐるみウルスくんの店内パフォーマンスも相変わらず大人気でっせ！ 子どもさんや女性客にはモテモテみたいですわ。(*^^*)

高：「ねじたる」着想のきっかけは、ウルスくんがイベントで大人気ということにもあつたんだ。そしてハタ坊が^{ばってき}抜擢された理由は、着ぐるみパフォーマンスの達人だということもあるね。

銀：ホンマ、見どころ満載の「ねじたる」になってきましたな～。

高：関東編を終えて、「ねじたる」がどのような展開をしていくか？ またお近くにウルス号、ハタ坊がお邪魔しましたら、どうぞお声掛けよろしくお願ひします。