

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58回 食らいついたら絶対に離さない ～バイスザウルス誕生～

2017年10月から12月にかけてのカンブリア大爆発で生まれた新製品は、おかげさまでいずれも好評をいただいています。今回はそのなかのバイスザウルスの開発秘話をお話します。

そもそものきっかけは、やはり愛用者カードでした。「ネジを掴んだときに保持できるようにしてほしい」というご意見は、「トラスネジを外したい」(2009年 4代目ネジザウルスGTで解決)、「皿ネジを外したい」(2015年 ネジ・バズーカで解決)という声と同様にかなり前からいただいていた。ネジザウルスはネジの頭を掴みつつ、回すという2つの作業が必要です。掴んだまま保持できれば、あとは回すだけなので力が分散されません。ユーザーの要望はここにありました。

この根本的な解決策は簡単に見つかりました。従来からあるバイスプライヤーという工具の先端に縦溝を設けるのです。ハンドルを握るだけでロックされる、別名ロッキングプライヤーと呼ばれるバイスプライヤーは、板金・溶接・配管・仮止め作業など幅広い分野で使われています。ネジ頭を掴んだ状態でロックされるため、縦溝を設ければ滑らずに回すことができます。愛用者カードのご意見は30代や40代の男性が多かったようですが、握力の弱い女性やご高齢の方にとっても、固いネジを掴みながら回すのはひと苦勞で、このようなバイス型が適しているのかもしれないと考えました。

しかし問題がいくつかありました。ネジザウルスであればネジの頭をそのまま掴むだけですが、バイス型の場合は先端の開き幅をネジのサイズに微調整しなければな

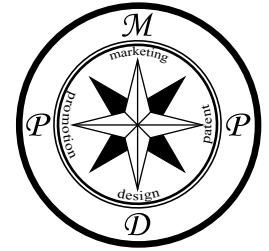
りません。また、ロックを解除するレバーは押し上げ型と押し下げ型の2種類があり、プロの方でも間違えやすい構造です。このようなことからバイス型ネジザウルスを一般の方向けに販売するのは難しいと判断し、製品化の検討は保留となっていました。

開発再開のきっかけは、前々号でお話したように皿ネジ対応のネジ・バズーカが2015年に誕生したことです。これ以降「あらゆるネジトラブルをワンストップで解決する」というブランド戦略が明確になり、バイス型ネジザウルスの製品化の優先順位が上がってきたわけです。2016年末から開発をスタートし、MPDPのプロセスをしっかりと踏みながら1年後に「食らいついたら絶対に離さない」バイスザウルス(大・小)が誕生しました。

当初の問題であった先端の開き幅の微調整やロックを解除する方法については、丁寧な商品説明がポイントになると考え、素人の方にも分かりやすい動画を作成しました。これをホームセンターの小型ディスプレイやネットショップの商品サイトで流すことで、使いやすさをアピール。バイスザウルスのMPDPにおいては最後のP: Promotionが大きな役割を果たしました。



商品紹介動画の1コマ



全員：皆さま、明けましておめでとうございます！ 本年もどうぞよろしくお願いいいたします。

高：おめでたいといえば……前号でも予告させていただいたけど、銀次郎くんが正式に大阪市のテクノマスターに認定されたんだね。

銀：市役所のメッチャ豪華な部屋で、市長さんからの認定証もらいました。これが証拠写真ですわ！



ウ：名前呼ばれても声出んくらい、緊張してたらしいやん。

まあ、滑舌悪うて滑るよりマシやったかもな。(*^^*)

高：これからは後進の指導にも大いに期待しているよ。

銀：ところで社長はん、新製品の評判、ええみたいでんな。(*^^*)

高：ありがたいことに予約注文も入れていただいております、品薄でご迷惑をおかけしないか心配している。

ウ：社長はんも30～40代のころは「数撃ち当たる」みたいな感じでぎょうさん新製品を出しましたな。

銀：下手な鉄砲は、何発撃っても当たりまへん。(^^;)

高：あの時代は、絶滅危惧種を大量に発生させただけの、いわば無駄なカンブリア紀だった(2017年1月号)。

ウ：今回は3カ月ちゅう短い間に出した新製品(5品種：9SKU)が全部お客さまに評価されたんでっしゃろ！

銀：未来へつながらる価値あるカンブリア大爆発ですな。

高：同じカンブリア紀でもこんなに顕著な差が出たのは何が原因か……分かるよね？

ウ：そりゃ～もうMPDP理論しかおまへんやん！(*^^*)

銀：今回のバイスザウルスでっけど、プロのお客さまをターゲットにするか、一般の方にも使ってもらうか迷ってはりましたな。

高：マーケティングのSTP (Segmentation, Targeting, Positioning) は知っているだろう？ 市場を細分化

して、ターゲットを選び、自社製品の立ち位置を決定する重要な出発点なんだ(2016年3月号)。

ウ：プロのお客さまであれば、バイスプライヤーの使い方は分かってはるから、くどくどした説明はいらん。

銀：一般の方にも使ってもらいたいんやけど、ちょっと難しいかも。で、決め手になったんが……。

高：一家に一本、ネジザウルス！ 4代目ネジザウルスGTが大ヒットした時の合言葉だった。(*^^*)

ウ：「あらゆるネジトラブルをワンストップで解決する」うちゅうブランドコンセプトができたけど、「あらゆる」にはプロだけでなくご家庭でもという意味が含まれてまんねん。

銀：よっしゃ、これでバイスザウルスのSTPも明確になりましたな。いよいよ、MPDPの出番や！(*^^*)

ウ：P:Patentでは、縦溝にマク歯の意匠を採用してまっせ(本稿2016年6月号)。これでトラスネジもパッチリ摺めるんや。

銀：バイスザウルスの商標も出願済みでんな。

高：ネジザウルスVP (=Vice Plier) という名前も持っているが、これだけ品種が増えてくると「ネジザウルス〇〇」では覚えにくい。「食らいついたら絶対に離さない」という特徴をアピールするバイスザウルスという名前を前面に出すことにしたんだ。

ウ：D:Designでは、紛らわしかったロック解除方式に、イージーリリース機能を採用。ネジザウルスカラーの緑のエラストマーグリップがついてるから簡単に解除できて安心ですわ。

銀：P:Promotionでは、不肖わたくし、銀次郎がハンドモデルを務めさせていただきました。(*^^*)

ウ：さすが、テタレマスター……やのうて、テクノマスターやな。(^^;)

高：次号は、水回りの救世主、ポンプラザウルスの誕生秘話です。ご期待ください。