

今年も5,000人の若い世代を応援。 受験生応援ゆるみ止めねじ プレゼントキャンペーン



当社日東精工が実施する「受験生応援ゆるみ止めねじプレゼントキャンペーン」。
今年、2017年度も3月まで4回に分けて実施。たくさんの方からご応募いただきました。
今号のニュースレターではこのキャンペーンの広がりについて時系列に整理してご報告します。

感謝の心を仕事に活かして社会に貢献する

～きっかけは当社人財教育の書籍化から

キャンペーンは、じつは2014年5月に発売された書籍『人生の「ねじ」を巻く77の教え』（ポプラ社）がきっかけでした。当社ではオリジナルの人財教育本をつくっていますが、たまたま縁あって、これらを1冊に再編集して、一般の方向けに書籍として販売したところ、多くのメディアに取り上げられ大変な話題となりました。

当社の社是「我らの信条」のなかに、「感謝の心を仕事に活かして社会に貢献する」があります。もちろんそれまでも会社として、あるいは社員が個人的にも地域の活動に参画していましたが、当社の事業が企業間取引ということもあり、エンドユーザー（一般の方）向けには、当社の事業や技術をアピールする機会は限られていました。しかし「等身大の日東精工をしっかりと知ってもらおう」「積極的に当社の製品や技術力をアピール・発信していこう」という当社の新たな方針と、書籍発行の企画がタイミングよく重なったこともあり、日東精工の企業価値、ブランド力を高めるきっかけとなったものです。

社員の士気高揚につながり、また株主や投資家・アナリストの方からも高く評価いただきました。

60年の歴史を背景に超スピードで企画を実現

そして2014年12月、翌年1月から発行することを決めた「ニュースレター」の打ち合わせのなかで、「ねじを巻く、ねじを締めるは受験生に直結する。

ゆるみ止めねじをプレゼントしよう」というアイデアが生まれました。

たまたま担当者の長男が大学受験を控えていたということもあり、思いついたのは12月7日、その2週間後には見本ができ上がり、クリスマス直後にはメディア向け発表というスピードで「受験生応援ゆるみ止めねじプレゼントキャンペーン」を開始。

通常、この手の企画はPR会社などと戦略を練って時間をかけてつくりあげるものですが、わずか2週間で実施できたのは、ファスナー（工業用ねじ）を60年にわたりつくり続けてきた歴史、そしてお客様ニーズに迅速に対応できるという体制がベースにあったからにほかなりません。

WEBメディアですぐに取り上げられたこともあり、翌年2015年の1月にはTBSやテレビ朝日の朝のワイドショーで紹介されるなどし、予想をはるかに超えるご応募をいただきました。

ベター イズ ベストの思想でバージョンアップ

前出の書籍でも紹介していますが「ベター イズ ベスト」という考えがあります。目標はベストにおく。しかしプランと実行力の足並みがそろわないとは限らない。まずはベターな方法を目指し、さらに次のベターな方法へとできることから着実に実行することの重要性を説くものです。たとえば当社制御システム事業部で製造・販売する地盤調査機「ジオカルテ」は、何度もバージョンアップを繰り返すことで、業界のトップシェアを獲得しています。

「受験生応援ゆるみ止めねじプレゼントキャンペーン」も、初年度は短い準備期間で進めたため、樹脂用ゆるみ止めねじ「ギザタイト」を金色にメッキ加工し箱に入れるというシンプルなものでした。しかし、2年目は透明ケースに入れてストラップタイプにしてより身近に持ち運べるように工夫。さらに3年目の今年度は、五角(ごかく)=合格(ごうかく)につながると、ねじ頭部を五角形にし、また当社の金型技術を駆使し、「祈成就」の文字が入ったものにと、バージョンアップしています。



2015年版



2016年版

右下の今年の頭部刻印ねじは専用袋入り(前ページ参照)。年々バージョンアップとともに応募者も増えています。「祈成就」なので受験生だけでなく一般の応募もあります。



学校単位での応募も多数。未来への種まきにも

NHKのニュースチェック11、読売新聞の1面などたくさんのメディアにキャンペーンを取り上げていただき、今年度は5,000を超える数をプレゼントさせていただきました(初年度約1,000、2年目約3,000)。学校・塾単位での応募も増え、たとえば

「12月17日の終業式後の終礼で3年生全員に手渡すことができました。受け取った3年生は大喜びで、下校途中の高校3年生と会うたびに、『ありがとうございました』と口々に申しておりました。これからいちばん苦しいときの生徒たちの心の支えになると思います。本当にありがとうございました」(愛徳学園中・高等学校)

「入試期間開始まで1週間ということもあり、少々重い空気だったのですが、このプレゼントで息を吹き返した感じです。これを機に、第1志望合格を实

現してもらいたいと思います。子どもたち、大変喜んでいました」(札幌市立新川中学校)

といった声が寄せられています。また自動車関連の専門学校や地元・綾部市の学校には、当社社員が直接お届けいたしました。

若い世代を応援するということは未来の優秀な人材確保への種まきという側面もあり、またキャンペーンの認知度が上がるにつれ、営業ツールにも役立つ側面もありますが、なによりも応募される方の喜びの声が本キャンペーンの原動力になっています。また、つくりっぱなし、やりっぱなしではなく、より良いものへ育てていくという当社の理念が反映されたものでもあるのです。販売すればどうかというご提案をいただくこともあります、「無料でプレゼントする」「落選者をつくらないために抽選はしない」、この2点は変えない大切なものとしながら、今後もバージョンアップを図っていく予定です。



札幌市立新川中学校には120個をプレゼント。



上/愛徳学園高等学校の生徒さんにも春が訪れました。下/ライバルだけど皆仲間。受験生応援ねじで一致団結です(ステップ平塚スクールから届いた画像)。

2016年12月期は増収増益 東京・日本橋で決算説明会開催

3月2日、東京日本橋にある日本投資環境研究所でアナリストや機関投資家、メディア関係者を対象に「2016年12月期 第111期決算説明会」を開催しました。

当期は米国での自動車産業好況もあり当社の産機事業が好調に推移、またファスナー事業も自動車分野でインドネシアを中心にグローバルベースでの採用点数が拡大し、基幹部品への採用が進んだこと、あるいはエネルギー分野・リチウムイオン電池への取り組みによるシェア拡大などもあり、増収増益となりました。

また次期の業績予測も併せてご報告。自動車業界へのセルフタップ化や医療、製薬業界への新規事業推進など、次代への布石についてもご紹介しました。

今後も営業強化、開発部門強化、海外拠点強化をすすめながら、常にお客様満足度120%を目指してまいります。



写真はパワーポイントを使いながら解説する当社代表取締役社長 材木正己。説明会の参加者は回を重ねるごとに増えています

ファインバブルセミナーで 「バブ・リモ」をプレゼンテーション

3月7日、東京・昭島市で「ファインバブルセミナー」が開催され、当社の制御システム事業部 東京販売課東京販売係長の松味邦治が講師を務めました。ファインバブルに関しては、洗浄（工業用部品洗浄）分野をはじめ、環境（水質浄化）、農業（成長促進）、食品（鮮度維持）、水産（成長促進）などで研究開発が進み、活用事例が増えています。

「ファインバブルの基礎特性と応用の可能性」という基調講演に続いて、ファインバブル技術を活用している事例として、当社のマイクロバブル洗浄装置「バブ・リモ」をプレゼンテーション。多量の有機溶剤や酸・アルカリ溶剤を消費する従来の工業用洗浄に代わる安全で環境にやさしい

洗浄をご紹介しました。

右/水中で生成させた微細な気泡（マイクロバブル）を利用した洗浄装置「バブ・リモ」。左/ファインバブルセミナーでプレゼンテーションをする当社従業員 松味邦治



「ねじとくん」LINEスタンプ インドネシア版が発売されました

当社のマスコットキャラクター「ねじとくん」がLINEスタンプになっていることは、本ニュースレターでもすでにお伝えしています。コメント付きのユニークな動きが好評なのですが、この日本語のコメントを現地の言葉におきかえたインドネシア版も発売開始となりました。



左/すでに発売している日本語版の原稿をもとに現地法人NAI社の従業員が現地語に翻訳している様子 右/ねじとくんLINEスタンプ (1セット40種)



製薬業界向けに 「打錠用杵測定装置」新発売

3月1日、当社制御システム事業部は「打錠用杵測定装置」を新発売しました。当社では、すでに小物部品検査選別装置「ミストル」が、自動車業界を中心に高い評価を得ており、この技術を応用したものです。

医薬品や健康食品など錠剤は、粉末状の薬剤を臼に入れ、杵と呼ばれる部品で上下から加圧しつくられます。杵と臼には厳重な寸法管理、精度が求められ、これらの管理の良否が製造された錠剤の品質を左右します。今後当社の「打錠用杵測定装置」が、品質向上に大きく貢献していきます。



写真はオプション仕様

正しい努力と無駄な努力。

小さな違いに気づかなければ努力は報われない

「自分は天才じゃない、人より少しだけ努力し、がんばっただけだ」子どもたちにメッセージを頼まれ、イチロー選手がこんなふうに答えていました。もちろん努力は大事です。一流と呼ばれる人ほど、小さな積み重ね、日々のルーティンをしつかり守っています。

しかし、このメッセージには落とし穴があります。なかには、がんばっても、がんばってもなかなか結果が得られない。がんばりすぎて身体を壊してしまうケースも多いそう。良い結果が得られないのは、無駄な努力を積み重ねているからであり、努力が足りないわけではないという考えもあるのです。

実際、イチロー選手がメジャーで活躍できるようになったのは、間違った(自分にはそぐわない)指導に耳を傾けることなく、そのために半ば干されて出場の機会を得られていなかったけれど、監督が変わり才能が開花したか

らです。練習は大事、努力も大事でもその努力が、正しい方向に向いているかがさらに重要なのです。たとえば「佃」という漢字。「人(にんべん)」に「田」と書きます。田でなくて由と書いても「佃」にはなりません。100回書き取りしても間違つて覚えて由と書いている限り、佃にはなりません。小さな違いのように見えても、決定的な違いです。でも「上に突き出しちゃだめ、田だよ」と指摘されればすぐに修正できますね。

身の周りには「小さな違い」がたくさんあります。でも案外、それをないがしろにしがちです。「正しい」と「正しくない」の間にある小さな違いに気づく感性を養いましょう。そして無駄な努力ではなく、意味のある努力をしていきましょう。



このコラムは当社日東精工の人財教育に約40年携わっていただいた経営コンサルタント蒲田春樹氏が監修した言葉や教えを経営企画室で再編集して紹介するものです。なお、当法人財教育を一般向けにまとめた「人生の『ねじ』を巻く77の教え」(ポプラ社)も版を重ね、また国内だけでなく海外版も発行されています



世界に向けて発信するグローバルシティ

日東精工の本社がある綾部市は、人口わずか3万5千人の小さな市ですが、2月号で紹介した「中東和平プロジェクト」を実現させるなど、世界に向けて大きくアピールしています。

山崎善也市長ご自身が日本開発銀行出身で、アメリカに長く駐在した国際派。「若いうちには一度は外に出て視野を広げてほしい。しかし、綾部出身であるということは大事にしてほしい。

ねじのある街・あやべの魅力

英語教育にも力を入れている、英語検定試験の受験料を負担したり、英語で自分の学校や地域の魅力をプレゼンテーションする「中学生の英語サミット」などを実施したりしているのです。



中学生英語サミット

そして綾部に貢献してほしい」、当社ではこの山崎市長の熱い思いを支持し、本社を綾部におき続けながら、その一方でグローバル化を加速させています。

ねじ大好き!

コラム

グローバルなねじ

「Kapiertest du denn nicht, dass bei Imke eine Schraube locker ist」ドイツ語でねじのことをSchraube (シュラウベ) といいます。

上のドイツ語は「あなた壊れてるんじゃない? ねじが1本はずれてるでしょ?」しっかりできない。うまく進めていない、ちょっと変なことをねじがゆるんだり、はずれたり重ね合わせるのには日本だけではないようですね。

ねじの起源はギリシャ・アルキメデスの時代にさかのぼれるといいます。オリーブの実を压榨し、オリーブオイルを取るのに使用したと思われる木製の三角ねじがあります。ギリシャ語でねじはヴィザ。またレオナルド・ダ・ヴィンチがねじ切り旋盤のスケッチを書いたという記録も残っています。イタリア語でねじは、カッチャヴィーテ。歴史あるねじ、世界のねじ、ねじに関する格言を調べてみると意外な発見があるかもしれません。

