

NEWS!

Vol. 42-3

No. 209

令和5年夏号

編集・発行

髙松 松浦機械製作所

Matsuura オープンハウス 2023開催 ～5軸+マルチパレットではじめる簡単無人運転～



▲夜間・週末簡単無人運転セミナー

5月23日(火)～25日(休)の3日間、本社にて4年ぶりに「Matsuura オープンハウス2023」を開催いたしました。ご来場くださいました皆様に感謝申し上げます。

今回は事前予約制とし多数の方がご来場くださいました。「5軸+マルチパレットではじめる簡単無人運転」をテーマに、5軸機がはじめての方も機械納入後にすぐに実践できる夜間・無人運転のソリューションを紹介しました。

主な出展内容として、新型MX-330 PC10ならびにMAM72-42V PC32の先行披露、ユーザーインターフェースを一新した新マツウラオペレーティングシステムの実演・操作体験会、プロのコンサルタントによる「事業再構築補助金&ものづくり補助金」セミナー・個別相談会など、「来て、見て、体験できる」展示会をお客様に体感頂きました。

参加されたお客様の声として、実機を目の前にするとイメージが湧きやすい、オンラインの良さもあるがやはり対面の展示会のほうが導入の参考になる、などとの感想でした。特に10年ぶりに刷新された新マツウラオペレーティングシステムについては、操作体験をされたお客様より、「表示が見やすく使いやすい」、と非常に高評価でありました。また、無人運転セミナーに参加された方より、「マツウラの自動化システムであれば思っていたよりも自動化対応のハードルは高くないと感じた。今後、ますます人手不足が進むと思われる為、積極的に無人化を検討したい」と、自動化・無人化を前向きに検討するご意見を多く頂きました。

引き続き、マツウラでは工場見学を常時受け付けております。ご希望の方はぜひお問い合わせください。



▲新オペレーティングシステム実演・操作体験会

日本のへソ 福井 No.207



福井は日本のドマン中「日本のへソ福井」第207回目は「レベル4自動運転移動サービス開始」の話です。自動車において、昨今の技術革新から自動運転技術が目まぐるしく進歩しています。自動運転による運転操作の介入度合いによって、レベル0からレベル5まで定められており、市販車では現在、「決められた条件下で、全ての運転操作を自動化。ただし運転自動化システム作動中も、システムからの要請でドライバーはいつでも運転に戻らなければならない」というレベル3までの車両が販売されています。

2023年5月、福井県永平寺町の公道において、日本で初めて自動運転レベル4の車両による運行サービスが開始されました。自動運転レベル4は「決められた条件下で、全ての運転操作を自動化」できるもので、運転手がいなくとも運行サービスが可能となります。利用の予約は不要で料金は大人100円、中学生以下50円。少子高齢化で公共交通機関が不足している地域に対して効果が期待できます。政府は、永平寺町のような自動運転移動サービスについて2025年度をめどに全国50か所ほどで運行を始めるという計画とのことです。

年々、少子高齢化が進んでいる影響などから人手不足が全国的に深刻化している一方で、最先端技術で人手を補う動きが活発化しています。マツウラも人手不足でお困りの方々に自動化・無人化を提案し、お悩みを解決してまいります。

ユーザーを訪ねて

No. 194

株式会社奥田精工

MX-520が支えるチャレンジ精神

今回のユーザーを訪ねては北陸自動車道の鯖江ICから車で15分の距離にある、株式会社奥田精工です。同社では機械部品や自動車部品など、幅広い業界にむけた金属加工を手掛けており、旋盤とマシニングセンタを活用した、高精度な切削加工に強みを持ちます。複雑な形状や難削材の加工に対応する高い技術力を持ち、難易度の高い金属加工を得意としています。また、同社はマツウラと長年協力関係にあり、高品質な機械部品を供給するパートナー企業として、マツウラの精度と品質を支えています。



▲ 株式会社奥田精工 外観

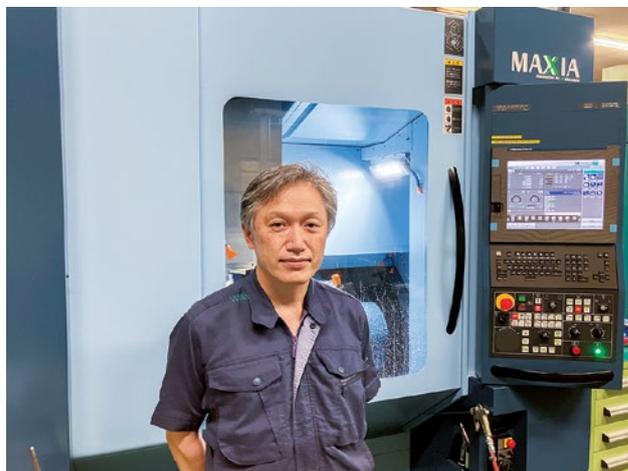
取材には奥田博之 代表取締役社長にご対応頂きました。奥田社長は同社の2代目にあたります。大学卒業後は関西の大手製薬会社に入社、MR（医薬情報担当者）として勤務されます。その後、30歳の節目にあたる1997年に同社に入社。2001年に現職に就任されました。入社後は日々の業務と並行して、福井職業能力開発促進センターに通い機械オペレーションを学ぶ、多忙な日々を送られたとのこと。2006年からは福井県立大学大学院 ビジネススクールの第一期生として経営を学ばれ、2008年にMBAを取得されました。

旋盤師であった先代が自宅で創業

同社は奥田社長の父であり、先代の奥田篤 現会長が「奥田鉄工所」として鯖江市柳町にて創業しました。「元々、旋盤師であった父が独立したことから事業がスタートしました。創業当初は自宅の倉庫を作業場にしていました。地元福井の機械メーカーを中心に次第に取引が増え、事業の拡大とともに鯖江市内の機械工業団地に社屋を移しました。1990年には現在の所在地である鯖江市漆原町に移転し、1995年に『株式会社奥田精工』に改称しました。」と奥田社長。

通算12台のマツウラ機

難易度の高い部品加工で多くの実績を持つ同社では、長年マツウラ製品を愛用されています。これまでに通算12台のマシニングセンタと、3シートの**GibbsCAM**を設備してきました。マシニングセンタはそのうち8台が現役で稼働しており、最も古い機種は1981年に設備した立形マシニングセンタ**MC-760V1**です。「40年以上前の古い機械ですが精度も安定しており、今なお現役で活躍してくれています。**MC-760V1**に裏打ちされた実績もあり、私のなかでマツウラ機は耐久性に優れているイメージが定着しています。精度の面でもマツウラであれば間違いないと感じています。」と奥田社長。**MC-760V1**の設備以降も、同社ではマツウラの立形マシニングセンタを継続的に設備されます。「当社では旋盤加工したワークに、追加の穴あけや切削を行う用途でマシニングセンタを使用しています。従来は3軸機で充分対応できたのですが、取引の幅が広がるにつれて、割り出し加工が必要なワークが増えてきました。そのような背景から、2009年に設備した立形マシニングセンタ**V.Plus-1000**は、3軸機に回転傾斜軸を付加した特殊仕様としています。」と奥田社長。



▲ 奥田博之 代表取締役社長

MX-520の設備

1981年の**MC-760V1**以来、立形マシニングセンタを中心に設備してきた同社ですが、2022年には同社初となる5軸制御立形マシニングセンタ**MX-520**を設備します。設備の背景について奥田社長に伺いました。「先にも述べたとおり、割り出し加工の必要性が年々高まってきたことが大きく影響しています。より複雑な加工に対応するため、また限られた人員で生産性を高めるために**MX-520**の設備に至りました。特に段取りの工数削減や時間短縮

株式会社奥田精工 概要

本 社 〒916-0075
 福井県鯖江市漆原町21-5
 TEL 0778-62-0639
 FAX 0778-62-2265
 代 表 者 代表取締役社長 奥田博之
 創 業 1968年6月
 従業員数 9名
 事業内容 各種機械金属部品加工
 (工作機械部品・射出成形機部品・
 産業機械部品等)

の面で恩恵が大きいと感じています。**MX-520**と併せて**GibbsCAM**も更新しましたが、マツウラからのサポートは充実していました。5軸機でのプログラムの組み方などを講習で学ぶことができ、また機械納入時の操作説明など、時間をかけて丁寧にサポートして頂きました。



▲ 1981年設備の**MC-760V1**

自社アウトドアブランドの立上げ

MX-520の設備はオペレーターのモチベーション向上に繋がったと奥田社長は語ります。「5軸機の設備や**GibbsCAM**の更新で、対応できる仕事の幅が広がりました。またそれに伴い、会社全体のチャレンジ精神を醸成することにも繋がっています。**MX-520**のオペレーターは30代の若手社員を中心に構成しています。彼等の中にも『せっかくの5軸機だから様々な加工に挑戦したい』という思いが芽生えているようです。それがカタチになったのが、当社が手掛けるアウトドアギアの自社ブランド『Glänta-os (グレンタ オーエス)』だと思います。第一弾として送り出した製品は、当社の切削技術を活かして総削り出しで製造したアウトドア用のコンロで、**MX-520**で加工しています。私を含むアウトドア好きの社員が中心となりスタートしたプロジェクトで、クラウドファンディングで販売を開始しました。切削加工で製造するため、アウトドアグッズとしては高価ではありますが、正直、予想を上回る販売を記録しており、個人的にも非常に驚いています。第二弾、第三弾となる製品も若手社員が中心となって鋭意企画中です。このようなチャレンジに前向きに取り組んでいる背景には、新たに設備した**MX-520**の存在が大きいでしょう。」

チャレンジし続ける企業

取材の最後に同社の展望を伺いました。「当社は従業員9名と小さい企業のため、いたずらに規模を拡大する考えは持っていません。だからこそ、私としては常に新しいことにチャレンジしたい気持ちが強いです。また同様に、従業員一人ひとりがチャレンジ精神を持って仕事に臨める会社になりたいです。先の『Glänta-os』もそのようなチャレンジのひとつで、今後も製品ラインナップを増やしていきたいと思っています。また最近では宇宙開発の分野でも新規の引き合いがありました。自社の強みを活かしながら、これまでにない分野にも果敢にチャレンジし続ける企業でありたいです。」と奥田社長。



▲ **MX-520**で加工したアウトドア用コンロ

『『Glänta-os』とはスウェーデン語で『木々の中で開けた光の当たる場所』という意味を持ちます。ともすれば埋もれてしまう小規模な当社ですが、数ある企業の中で光の当たる存在になりたい、という思いを込めました。モノづくりに携わる中で、自社で生み出した特別な製品を、社員と共に世に残せたことを非常に嬉しく思っています。」と奥田社長。インタビューと工場風景の動画は、記載のQRコードを読み取りご視聴頂くことができます。また、当社ホームページでも公開中です。ぜひご覧ください。



コラボレーション動画の紹介

DX推進の一環として、マツウラグループではYouTube動画にて弊社の取り組みを発信しています。本誌では、配信中の動画から他社とのコラボレーション動画をピックアップして紹介いたします。ぜひQRコードからアクセスいただき動画をご視聴ください。



FANUC × 松浦機械製作所

なぜマツウラはFANUCを使うのか?

(再生時間：7分02秒)

マツウラは全面的にFANUC製のNCを採用しており、NCやサーボモーターはマツウラの高品質な製品には欠かせない構成部品です。

本動画では、同社の工場の一部や技術者の声を紹介しつつ、なぜマツウラは同社製のNCを使うのかをお伝えします。

マツウラが同社製NCを使う理由の1つとして、同社のサポート力が挙げられます。マツウラのモットーは「高品質な機械を造り、ご購入いただいたお客様とは家族のような関係でお付き合いをする」こと。マツウラユーザーにおいて、20～30年前に納入された機械が現役で稼働していることも珍しくありません。このビジネススタイルにおいて、保守部品の確保は必要不可欠。この点において、同社では生涯保守を掲げており、動画内に登場する修理工場では40年前の製品にも修理対応し、紙テープ時代の部品もいまだに保守対応を行っています。

その他、動画内ではFANUCのサポート力の他、信頼性や開発力について、解説いたします。



QRコードを読み込んで
スマホから視聴できます



Will-Fill × 松浦機械製作所

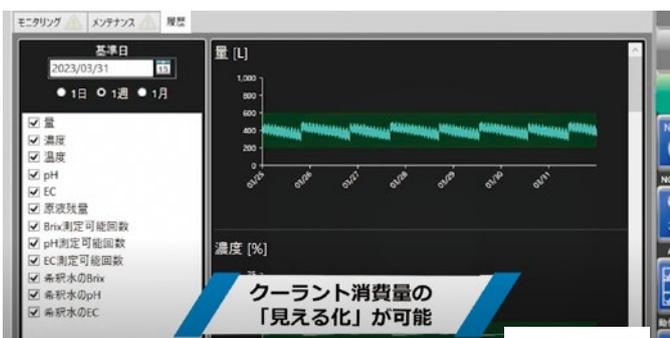
自動クーラント管理の気になる疑問7選

(再生時間：9分50秒)

マツウラと言えば5軸とマルチパレットによる自動化ですが、さらに自動化・無人化を進めるためにはクーラント管理が必要です。マツウラでは、更なる自動化ソリューションを提供するべく、新オプションとしてクーラント管理システムをリリースしました。

本動画では、クーラント管理システムをリリースする際に協力頂いたWill-Fillの代理店である福田交易の担当者と、本機能に関してユーザーの皆様が抱く疑問について解説していきます。

ユーザーの方々から寄せられる疑問で最も多いものは、「機械1台ごとにクーラント管理システムをつけるのは高くてもったいない。複数の機械のクーラント管理システムを導入したほうが元を取れるのでは？」というものです。実は、一括管理システムだけが元を取れるということは大きな間違いで、Will-Fill社の出荷する装置の98%は単体機械向けに納入されています。動画内では、費用対効果をシミュレーションし、具体的な金額で示しています。その他、皆様から寄せられた疑問に対して包み隠さず解説しておりますので、ぜひ動画の内容をご参考ください。



QRコードを読み込んで
スマホから視聴できます



当社の取り組み紹介



ふくい女性活躍推進企業プラスへ登録

福井県では女性が能力に応じ責任を担って活躍することは県全体の活力につながるとして、女性の活躍推進に取り組む企業を「ふくい女性活躍推進企業」として登録を募っています。当社も県の方針に賛同し、6月8日付にて「ふくい女性活躍推進企業+（プラス）」へ登録いたしました。当社の取り組みに対するトップメッセージを次の通り記載致します。



株式会社松浦機械製作所は、「人を大事にする」文化のもと、様々な個性を持つ社員が能力を最大限発揮できるよう、次の取り組みを行っております。

1. 女性管理職の登用や女性エンジニアの積極的な採用など、個々のスキルを公平に評価し全ての女性社員が活躍できる職場環境づくり
2. 年次有給休暇や男女問わず育児・介護休暇の取得推奨などワークライフバランスの推進

また、当社の開発製造したマシニングセンタは、使いやすさが評価され、女性がオペレーターとして利用しているユーザー企業も多くあります。製品づくりにおいても女性活躍推進に貢献できるよう邁進してまいります。

ふくい健康づくり実践事業所に認定

福井県では、働き世代の健康づくりを活性化するため、従業員の健康づくりに取り組む事業所を「ふくい健康づくり実践事業所」として募集しています。

同事業所の認定を受けるためには認定要件を複数満たす必要があり、当社で実施している取り組みとして女性社員の婦人科検診促進による受診率の高さや40歳以上の全社員に人間ドックを実施していることなどを申請し、2023年3月13日付にて福井県より「ふくい健康づくり実践事業所」に認定されました。

今後も当社では元気に働き続けられる職場づくりを目指し、引き続き、積極的に健康づくりに取り組んでいきます。



取締役 松浦 悠人



「2025年の崖」をご存じでしょうか？カスタマイズを重ねたレガシーシステム化の進行に、エンジニア不足が重なり保守費用が高騰。企業がシステムの旧弊を打破出来ずに、業務基盤の維持が困難になるというものです。これもあり危機感をもって基幹システム刷新に注力しています。

社員数は400人と所帯も大きくなってきており、ある意味で事業部制のような形で各部署が自部署の利害を基準に良くも悪くも物事を考えるようになってきています。自分達の守備範囲だけで何とかしようとする自部署に別のシステムを新たに導入したり、元のシステムにカスタマイズを施したり…。これはシステムのサイロ化と呼ば

れる現象です。独自のやり方に拍車がかかり、お互いはそれぞれにデータベースを増やして、再整理がだんだん難しくなる。他本部間で連携と共有できるはずのものができない。この悪循環を断ち切りたいのが1つです。

あらゆる書籍には「システムを業務に合わせるのではなく、業務をシステムに合わせる事が重要である」と書かれています。しかし、当事者としては今までのやり方を変えるのは難しい。一方で、独自のやり方とカスタマイズがあればあるほど、システム更新の度にそれが重荷になるはずなのです。今回のシステム刷新を通じて、今までの業務を断捨離して標準の形に業務を合わせたい。会社としてのポリシーを変えるだけでも、カスタマイズが不要になるケースもあるはず。その上で、ビジネス価値が高い要件、競合との差別化につながる要件に対してのみ、アドオンで柔軟性の高い個別の機能実現を行うことが理想です。最終的にカスタマイズを実現するための費用と効果を合わせて話をしないと断捨離の判断は出来ないものだと思います。まだ道は長いです。「第2の創業」のつもりで気合を入れて取り組みます。

海外動画紹介

海外のマツウラグループにて制作した映像を紹介いたします。音声は英語のみですが、全編日本語字幕付きでご覧いただけます。本誌では2種類の新規公開動画を紹介します。



海外営業マンインタビュー ~マツウラを200億売った男~



本動画は、マツウラで32年のキャリアを持つベテランのセールスマン、ドミニク氏 (Domenic Seminerio) 出演の動画です。

同氏は現在、マツウラUKで営業管掌の取締役 (セールスディレクター) を務めています。

動画内では、マツウラ機販売に関する考え方や、これまで実践してきた販売方法をはじめ、工作機械業界のトレンドなど様々な事について語っています。

特に言及されているのが、販売ターゲットとなるお客様についてです。この点では、お客様のビジネスモデルやニーズはもちろんの事、お客様が置かれた環境、将来の展望、工作機械市場でのマツウラのブランドイメージを深く分析、理解し、それに基づいた提案とサポートを行っている事がお分かりいただけると思います。



海外ユーザーインタビュー RSJ Machining社 アメリカ ~高剛性&高精度へのこだわり~



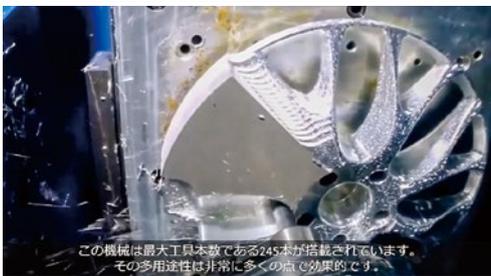
RSJ Machiningは米カルフォルニア州サンノゼ市を拠点にするお客様です。

1982年のビジネス開始以来、主に半導体製造、医療機器、光ファイバー産業向けに精密機械加工を提供し、複雑な仕様と短納期を求めるシリコンバレーの顧客に、迅速かつ高品質な加工サービスを40年間継続してきました。

同社に現在、導入頂いているのが、**MAM72-35V PC32**、**CUBLEX-35 PC32**、そして今回の動画での主役**MAM72-100H**の3台です。

同社が自動化に踏み出したのは、中古市場で見つけた**MAM72-35V PC32**が初めてでした。試用で導入したマツウラの自動化機でしたが、「4,5工程と掛かっていたものが現在は1,2工程になった」「一晩中機械を稼働できるようになり、納期を縮めることが出来た」と予想以上の効果を得ることが出来たようです。そこから同社は、更に自動化を推進すべく、代理店のSelwayを通して**CUBLEX-35 PC32**、**MAM72-100H PC2**を購入しました。これらマツウラ機購入の理由について、RSJオーナーのJones氏はサービス体制を挙げています。

サービスを行っているのは代理店のSelwayですが、「最も重要視している『機械を稼働させ続けること』を優先してくれるため、購入の決め手になった」と語っています。実際に**MAM72-100H**を使用してからは、「24時間の稼働を想定して設計されているので、自動化に取り組む機械として素晴らしい」「夜間・週末の運転でも信頼を寄せて加工を行っている。」等の評価を頂いています。



福井県教育庁 教職員企業体験研修を開催



▲ 松浦社長 講話の様子



▲ 研修参加者の集合写真

7月4日(火) マツウラ本社にて福井県内の教職員を対象とした企業研修会を開催しました。本研修は福井県教育庁が主催する30～40代の中堅教職員を対象とした研修会で、今年度の訪問先としてマツウラが選ばれました。教職員が実際に地元企業を訪問し、企業理念やマネジメント、多様なものの見方や考え方を学び、今後の学級経営・学校経営に活かす、また地元企業の魅力を児童・生徒に伝えるため、地元企業について知ることなどを目的としています。

研修当日は福井県内の小学校～高校、特別支援学校などの教職員20名が参加し、松浦勝俊社長の講話や工場見学などを通じて、マツウラの企業文化について理解を深めました。また午後からは、教職員と同年代のマツウラ社員を交えたグループディスカッションを行いました。ディスカッションのテーマは「世代を越えた協働や同僚からの学び方」と題し、若い世代とベテラン世代との橋渡し役として、中堅層が如何に協働し、学び合っていくかについて、忌憚のない意見を交換しました。

本研修の参加者からは「地元企業の特徴や魅力について、実体験の伴う理解を深めることができた」「業種の異なる同年代の社会人同士の交流を通じて、自身の働き方に活かせる学びを得た」などの声が挙がりました。

シングルorダブル

コーヒーグラインダー



社長 松浦 勝俊

新型コロナウイルスも漸く落ち着き、経済活動も活発化してきました。私も4月から北米西海岸、台湾、欧州5カ国を訪問し、本格的に海外出張で飛び回っております。出張はお客様訪問がメインで、訪問時にビジネスの概況を聞いたり、今後の見通しや設備計画、また機械やサービスのご意見を伺ったりと大変価値ある生の情報を得ております。お客様の業種も様々ですからお話は多岐に渡り興味深く、例えば英国の整形外科用医療機器のお客様は、新型コロナウイルス大流行時にその影響でペットの購入が英国で前年比150%と伸び、獣医向けの需要が今大量に必要なになっているとか、成る程と感心することばかりです。またお客様がどのようにしてビジネスを始めたかも興味深い部分で、その中でも特にこの米国シアトルのお客様のお話は巡り合わせを感じるものでした。

このボスニア・ヘルツェゴビナのサラエボ出身のお客様は、米国に難民申請が受け入れられ、数十ドルの現金を持つだけで奥様と一緒に1997年にシアトルにて生活支援を受けることになりました。そして電気技師として職を得て働き始めました。その生活の中で

の楽しみは、奥様の趣味である美味しいコーヒーを週末と一緒に飲むこと。シアトルはコーヒーの本場ですから有名ショップが一杯あって、お気に入りのお店に毎週末通っていたそうです。そのうちに奥様からお金も結構掛かるし、特に味が時々変わる感じが気になるとの相談がありました。「これは挽いた豆の粗さが一定でないからだ」と感じ、手先が器用な旦那様に「いいコーヒーグラインダーを作ってよ」って頼んだそうです。それならと作ったグラインダーがとても出来が良く、奥様がインスタに載せたら、友達から「私も作って」ってことでこれがまた大好評。あれやあれやと更に口コミで広がり、結局高級コーヒーグラインダーメーカーとして起業して現在の成功に繋がったわけです。この豆を一定に精密に挽く特殊なブレードの特許を取って、それを**MX-330**にロボットシステムを付けて無人加工しております。

お客様曰く「難民として米国に受け入れられ、偶々コーヒーの本場シアトルに来て、奥さんがコーヒー好きだったから、コーヒーグラインダーで起業することが出来た。運命に導かれた自分は大変幸運だ。」と仰っていました。正に巡り合わせを感じるお話ですね。

ご興味のある方は、下記ウェブサイトをご覧ください。

<https://www.kafatek.com/>



お知らせ

1 展示会出展情報



① EMO ハノーバー2023

世界四大工作見本市の1つであるEMOショー。2年に1度、ドイツとイタリアで交互に開催され、今回はドイツ・ハノーバーにて開催されます。

- 会期** 2023年9月18日(月)～23日(土)
- 会場** ドイツ/ハノーバー国際見本市会場
- 出展機** **MX-330 PC10、MX-520 PC4、H.Plus-405 PC6、MAM72-42V PC32**

② メカトロテックジャパン2023

国内最大級の工作機械見本市「メカトロテックジャパン(MECT)2023」。今回は新第1展示館の使用で展示スペースが広がり、出展者数と開催規模は共に過去最高となります。

- 会期** 2023年10月18日(水)～21日(土)
- 会場** ポートメッセなごや(名古屋市国際展示場)
- 出展機** **MX-420 PC10、MAM72-42V PC32**

2 学生インターンシップ受入



▲ インターンシップに参加した学生

マツウラでは地域貢献の一環として高校生の職場体験を受け入れています。今シーズンは下記学校の学生の方々に対してインターンシップ受入を行いました。

- ・ 坂井市立丸岡南中学校 (6/6～6/8)
- ・ 福井県立坂井高等学校 (6/13～6/15)
- ・ 福井県立福井商業高等学校 (6/20～6/22)
- ・ 福井県立科学技術高等学校 (7/4～7/6)

大学生向けインターンシップ参加受付中



マイナビ
2025



リクナビ
2025

技能職体験では、マツウラの精度に対するこだわりを部品検査業務を通じて体感頂きました。事務職では、人材採用活動の新たな手法について企画検討を行いました。

また、就職活動を行う大学生向けに5Days インターンシップ、1Day 業界研究も随時受入しております。参加ご希望の方は、左記QRコードからマイナビやリクナビにアクセス頂く、もしくは当社ホームページよりお気軽にご応募ください。

本号の書き終わり

* 6月度の工作機械受注額は1,220億円(前月比102%)と、2か月ぶりに1,200億円を上回りました。内需は409億円(前月比108%)と、令和4年度補正省エネ補助金の一次公募分などが内需を押し上げ、2か月ぶりの400億円超となりました。外需は812億円(前月比99%)と2か月連続で850億円割れとなりました。34か月ぶりに中国において200億円を下回った影響が大きかったものの、欧州は2か月ぶりに190億円超、北米は4か月連続の250億円超と欧米地域は依然として高水準の受注が続いています。内需、外需ともに大きな落ち込みは見られず、受注額1,000億円超は29か月連続で、全体的に堅調な推

移となっています。

* 当社では2021年より動画コンテンツを複数のSNSで発信し、DXを活用したプロモーションに力を入れてまいりました。新たな広報活動の一環として、6月にSNSユーザー向けの動画広告を開始いたしました。従来は広告というとテレビCMが主に連想されたものですが、SNSの影響力も非常に大きくなっています。

当社では数あるSNSの中から、広い世代に利用されるYouTube、若年層に人気のあるTikTok(ティックトック)の2サービスを利用するユーザー向けにマツウラを認知してもらうべく広告動画を発信しました。結果として、特にTikTokによる反響が大きく、広告放映開始直後から当社リクルートサイトへのアクセス数が従

来の100倍以上となり、それが瞬間的なものかと思えば、放映期間の約1か月間アクセス数を維持。その宣伝効果の高さに驚きました。ちょうど同時期に商業高校の女子学生複数名がインターンシップで来社した際にSNSの利用状況について尋ねると、最も利用するSNSはTikTok、次いでInstagramとのこと。プライベートの時間は肌身離さずスマホを持ち、時間があればTikTokで動画をチェックしているようです。さらに授業の一環で動画を撮影・編集し、同校のPR動画をTikTokに投稿しているようで、SNSが学生生活も含めて生活の一部となっているように見受けました。学生の心を掴む為には、まずはネットのトレンドを掴むことが重要となりそうです。