

「先先の先が市場を生み出す」

I 部優良賞

いわい たかお
岩井 崇郎さん
(ライオン)



「先先の先が市場を生み出す」
すことができると考えたためである。
しかし就職活動の中で、違和感を覚えることが何度もあった。自社の利益を上げることに汲々とし、些細な内容に気をとられる企業が少なくなかったからであらう。メーカーにとって、時代の変化に対応して行う製品のリニューアル、仕様変更が重要であることはもちろん否定できない。しかし隠れた需要を満たすためには、製品のリニューアルだけでは不十分である。微妙に呼び名が変わることがあるが、これは概ね「先」の先と表現される。以下、メーカーが製品を市場に出すパターンと関連付けながら「三つの先」について説明する。まず、「先」は相手が技

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

企業活動に「三つの先」の精神

「三つの先」とは、剣道で相手の制する機会を意味し、噛み砕いて表現すれば「相手を打つための三つのタイミング」である。微妙に呼び名が変わることがあるが、これは概ね「先」の先と表現される。以下、メーカーが製品を市場に出すパターンと関連付けながら「三つの先」について説明する。まず、「先」は相手が技

「三つの先」とは、剣道で相手の制する機会を意味し、噛み砕いて表現すれば「相手を打つための三つのタイミング」である。微妙に呼び名が変わることがあるが、これは概ね「先」の先と表現される。以下、メーカーが製品を市場に出すパターンと関連付けながら「三つの先」について説明する。まず、「先」は相手が技

「三つの先」とは、剣道で相手の制する機会を意味し、噛み砕いて表現すれば「相手を打つための三つのタイミング」である。微妙に呼び名が変わることがあるが、これは概ね「先」の先と表現される。以下、メーカーが製品を市場に出すパターンと関連付けながら「三つの先」について説明する。まず、「先」は相手が技

「三つの先」とは、剣道で相手の制する機会を意味し、噛み砕いて表現すれば「相手を打つための三つのタイミング」である。微妙に呼び名が変わることがあるが、これは概ね「先」の先と表現される。以下、メーカーが製品を市場に出すパターンと関連付けながら「三つの先」について説明する。まず、「先」は相手が技

「三つの先」とは、剣道で相手の制する機会を意味し、噛み砕いて表現すれば「相手を打つための三つのタイミング」である。微妙に呼び名が変わることがあるが、これは概ね「先」の先と表現される。以下、メーカーが製品を市場に出すパターンと関連付けながら「三つの先」について説明する。まず、「先」は相手が技

「日本企業から日本人が消える日」

I 部優良賞

たかはし まさかず
高橋 正和さん
(Hit z日立造船)



「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「ゼロベース」感覚身につける

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

「先」は相手が技を出す隙を見て打つことを意味する。相手の手元や足が動いた瞬間を狙って竹刀を打ち込む。相手を消費者、技を流行と例えるならば、あるブームの兆しが見えたところで商品を発売することがメーカーにおける「先」を打つことと言える。次に「後の先」は相手が技を出し終わった隙に打つことを表している。技を出せば必ず身体どこかが空くため、その隙を狙う。これは市場に先行が浸透したタイミングで、その欲求に沿うような販売活動をすることに似ている。

言葉は私の心に今でも強く刻まれ、研究の原動力となっている。1%の微生物を、少しでも2%に近づけることに心血を注ぐ研究者たちの執念が、少なからず私の生き方に反映されているのだ。微生物は確かにそこに存在している。肉眼では容易に認識することができない。それは消費者心理の奥底に潜んだ欲求と似ている。今後も「先先の先」を捉えた企業人たちの眼が、隠れたシナプスを繋々と見抜いていくだろう。その心意気は未知の微生物を明らかにする研究者の精神そのものである。私も一人の企業研究者として、自分だけの頭脳を磨き、微生物のうに不可視な消費者ニーズを掘り起していきたい。

【参考文獻】
・剣道時代2012年1月号 特集「先手先手と攻めて勝つ」
・梯正治、亀井徹、林朗、スティーヤナル社、中谷吉郎随筆集、中谷吉郎、岩波文庫

【参考文獻】
・剣道時代2012年1月号 特集「先手先手と攻めて勝つ」
・梯正治、亀井徹、林朗、スティーヤナル社、中谷吉郎随筆集、中谷吉郎、岩波文庫

【参考文獻】
・剣道時代2012年1月号 特集「先手先手と攻めて勝つ」
・梯正治、亀井徹、林朗、スティーヤナル社、中谷吉郎随筆集、中谷吉郎、岩波文庫

【参考文獻】
・剣道時代2012年1月号 特集「先手先手と攻めて勝つ」
・梯正治、亀井徹、林朗、スティーヤナル社、中谷吉郎随筆集、中谷吉郎、岩波文庫

【参考文獻】
・剣道時代2012年1月号 特集「先手先手と攻めて勝つ」
・梯正治、亀井徹、林朗、スティーヤナル社、中谷吉郎随筆集、中谷吉郎、岩波文庫

【参考文獻】
・剣道時代2012年1月号 特集「先手先手と攻めて勝つ」
・梯正治、亀井徹、林朗、スティーヤナル社、中谷吉郎随筆集、中谷吉郎、岩波文庫

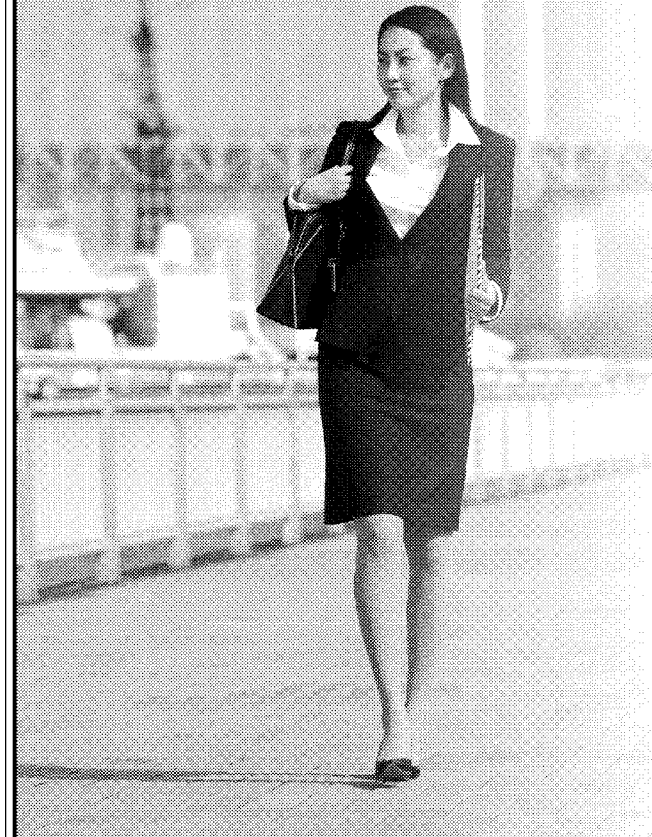
【参考文獻】
・剣道時代2012年1月号 特集「先手先手と攻めて勝つ」
・梯正治、亀井徹、林朗、スティーヤナル社、中谷吉郎随筆集、中谷吉郎、岩波文庫

参加・協賛企業

- ドコモ・システムズ
- ドコモ・モバイル
- 西島製作所
- 成田国際空港
- 日鉄鉱業
- 日本液炭
- 日本製紙
- 日本電子

- 日本電設工業
- 日本バルカー工業
- パナソニック
- パナソニックSNソフトウェア
- パナソニック デバイス ディスクリット セミコンダクター
- バンドー化学
- 光新聞運輸
- 日阪製作所
- 日立物流

- 日立物流 コラボネクスト
- Hit z 日立造船
- ファソテック
- 富士ゼロックス 情報システム
- 富士通九州システムズ
- 富士通 フロンテック
- 武州瓦斯
- 不動テトラ
- 堀場製作所
- 本間組



第35回 フレッシュヤーズ産業論文コンクール

(順不同)