

## 気づいたら

もう、8月か ...2018 年度も 1/3 がすぎてしまった。

### ソニーの「開発 18 か条」

というのが、Facebook で話題になってた。次のようなもの。

- ・ 第 1 条：客の欲しがっているものではなく客のためになるものをつくれ。
- ・ 第 2 条：客の目線ではなく自分の目線でモノをつくれ。
- ・ 第 3 条：サイズやコストは可能性で決めるな。必要性・必然性で決めろ。
- ・ 第 4 条：市場は成熟しているかもしれないが商品は成熟などしていない。
- ・ 第 5 条：できない理由はできることの証拠だ。できない理由を解決すればよい。
- ・ 第 6 条：よいものを安く、より新しいものを早く。
- ・ 第 7 条：商品の弱点を解決すると新しい市場が生まれ、利点を改良すると今ある市場が広がる。
- ・ 第 8 条：絞った知恵の量だけ付加価値が得られる。
- ・ 第 9 条：企画の知恵に勝るコストダウンはない。
- ・ 第 10 条：後発での失敗は再起不能と思え。
- ・ 第 11 条：ものが売れないのは高いか悪いのどちらかだ。
- ・ 第 12 条：新しい種（商品）は育つ畑に蒔け。
- ・ 第 13 条：他社の動きを気にし始めるのは負けの始まりだ。
- ・ 第 14 条：可能と困難は可能のうち。
- ・ 第 15 条：無謀はいけませんが多少の無理はさせろ、無理を通せば、発想が変わる。
- ・ 第 16 条：新しい技術は、必ず次の技術によって置き換わる宿命を持っている。それをまた自分の手でやってこそ技術屋冥利に尽きる。自分がやらなければ他社がやるだけのこと。商品のコストもまったく同じ。
- ・ 第 17 条：市場は調査するものではなく創造するものだ。世界初の商品を出すのに、調査のしようがないし、調査してもあてにならない。
- ・ 第 18 条：不幸にして意気地のない上司についたときは新しいアイデアは上司に黙って、まず、ものをつくれ。