

売れる製品 開発目指せ

◎…「モノづくりのベンチャー企業の経営がうまくいかない理由は、技術がおもしろいから（先に製品を）つくってしまおう」と持論を披露す



育む

るのは、日本レーザー（東京都新宿区）社長の近藤宣之さん。光関連製品の専門商社だが、自



近藤さん

製品の開発も手がけるだけに、モノづくりを語る言葉に力がこもる。

◎…技術が良くても

「マーケットがないと製品は売れない。売れるものや、評価されるサービスを開発しないとだめだ」と厳しく指摘する。

◎…「何を開発するか、どんなマーケットがあるのか。技術的なシーズか、ニーズから製品化を目指すのかを決めることが必要」と社長業の後輩に温かさも忘れない。