

1本の電話が林産試験場をつくる

林産試験場では、道内林業・林産業の振興のため、求められる技術、製品開発を行ってきています。また、今回ご紹介した各種制度を利用いただき、企業の製品開発、技術改善などに努力をしているところです。皆様から電話や来場を待っているだけではなく、我々も機会あるごとに皆様

のところにお邪魔し、業界のニーズをつかみ、またそれらの一歩先にあるシーズ研究を積み重ねながら、業界に役立つ製品開発に結びつけることを目標に試験研究を重ねているところです。

さて製品は最終的に消費者（工務店・生活者）のところへ渡るわけで、木材需要拡大のため消費者に対する啓発活動も、重要な役割と考えています。

そこで、製品開発の流れを簡単に整理してみると、出発点にまず問題（動機）の Recherche があります。つまり消費者の日頃感じている「不便さ」、「こんなものがあつたらもっと便利」などを掘り起こすことです。

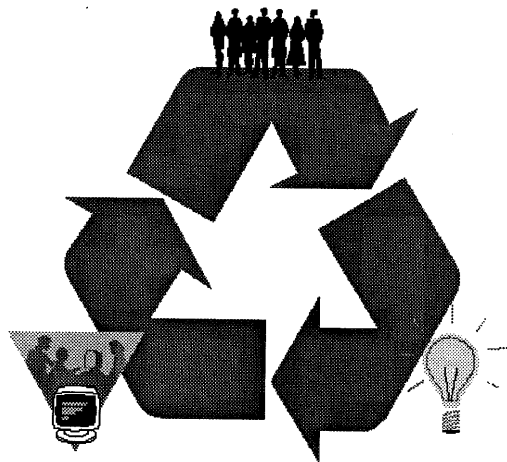
有名な例に、ウォークマン（Sonyの登録商標）の開発事例があります。大きなラジカセを肩にかつぎ音楽を開きながらローラースケートを楽しむ若者を見た同社員が、「音楽を身近にどこでも楽しめるものがあればどんなにいいだろうか」と考えたそうです。テープレコーダーといえば、録音

機能がなければならないという上司を説得し、再生機能だけに絞り、携帯サイズで、いいサウンドで楽しむためにステレオで、というコンセプトを打ち出し、多くの技術的課題を乗り越え大成功を納めました。

ニーズを的確につかみ、それを実現するために

技術者が頑張るという連携が大切ということでしょう。

我々が研究テーマを設定するとき、業界から何が求められているのかを最優先に考えてそれを行います。しかし、実際にもの作りに携わり、それを相手先に日々納入している皆様こそ、消費者という情報源に近く、あるいは身銭を切って顧客の要求に対応しているわけですから、まさ



に的確な情報をお持ちだと考えます。

日頃行っていることに対し、ふと疑問をいいたたり、顧客からの問題提起に行詰まった時……。そんな情報をどうぞ林産試験場にお寄せください。身近で小さな出来事から大きな発展をもたらすこともあります。その中で今回紹介した、各種制度を積極的にご利用いただき、皆様と共に業界が抱えている問題を共通課題とし、研究テーマにも取りあげながら、そして時代の先取りを心がけた研究を推進して行きたいと思っています。