

# 言葉の魔法

ちょっとした一言が人を変える力を持つことがある。  
迷ったときの道標になる言葉、  
ふと思い出して元気になれる言葉……。  
確かな成果を残したビジネスパーソンたちに、  
そんな言葉の魔法を聞いてみよう。

“ やりたくてたまらないことをやってるから負けない ”

この言葉をもらう前から、とくに意識せずにやりたいと思うことをやってきたんです。工学部出身で、同級生のほとんどが企業の技術者になるなか、僕は学生時代に熱中した音楽にかかわりたくて、芸能プロダクションに就職。でも、体力的にきつく、今度は普通の会社員生活を経験したいと、大塚製薬に転職しました。

最初の配属は、医薬品の営業でした。役に立つ商品をつくっているのだから多くの医療の現場で使ってもらいたいと思い、関係者をお招きして勉強会を開催し、最後に商品を案内してみたんです。そうしたら、参加者全員が商品を買ってくれた。興奮しましたよ。マーケティングって面白いって。これがきっかけで、マーケットターとして、商品の開発を担当させてもらうようになりました。その後「顧客の喜ぶモノをつくる」の一心で開発した商品が大ヒット。ヘッドハンティングでミツカンから誘いがあり、さらに挑戦したいと思って転職を決断しました。

今思えば、転職して間もない頃、僕は迷っていたんでしょうね。早く成果を出さなくてはとプレッシャーを感じるなかで、今までのやり方でいいのか、やりたいことをやるでいいのかと。そんな時、学生時代の先輩と久々に飲むことができました。そこで、先輩が言ったんです。ちょうど、先輩の会社が軌道にのった頃でした。

「俺がうまくやっている理由は、やりたくてたまらないことをやってるからだよ。俺はこのことばかり24時間、365日考えているのだから、負けるわけがない」

やりたいことであれば、寝食を忘れてやるから得意になるし、強くなる。理にかなっているんです。モヤモヤしていた視界がはっきりしました。やりたいことをやるでいいのだ。そして僕のやりたいことは、やはり顧客が喜ぶモノづくりであり、だから誰にも負けないって。

その後、今までの酔の常識をくつがえす商品を開発しました。これも、やりたいことだからできたのです。



前職で「スゴイダイズ」をヒットさせ、  
現在も売れる商品を生み出すマーケットター

## 嶋 裕之氏

ミツカングループ本社  
中央研究所 戦略チーム マネージャー

Hiroyuki Shima 大学卒業後、芸能プロダクションに入社。その後、大塚製薬に転職し、まるごと大豆飲料「スゴイダイズ」をヒットさせる。2005年、ヘッドハンティングでミツカンに転職。家庭用ドライ部門にて、新カテゴリーの商品を開発し、コンビニエンスストアにて販売される。08年12月より現職。また、03年より、マーケットター向けコミュニティ「商品開発の会」を月1回主宰している。著書に『売れ顔の法則』（ダイヤモンド社）などがある。