

2009年9月24日

宮城県中小企業団体中央会殿向け

---

“アイデア出しツール”実践型ブレインストーミング研修会

# アイデアワークシヨツプ

アイデアプラント  
代表 石井力重

[rikie.ishii@gmail.com](mailto:rikie.ishii@gmail.com)

---

なんか新しいこと、  
しなきゃいけないのは分かってる。

資金の余裕はないけどさ、  
考えていることが、  
なくもないんだよ。

---

この研修会は  
そういう方のために  
すぐやれる方法を  
提供します。

---

集まりで、  
たまたまにアイデアを出そう、  
なんてやるけど、否定されて  
ストレスがたまるばかり。

酒のみながらがいいのかなあ。

---

しらふでも  
もりあがる  
簡単で具体的な  
方法があります。

# 本日の内容

---

アイデア会議 (出す)

アイデア会議 (絞る)

軽い検討会 (具体化)

アイデア会議  
(出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

# 1. アイデア会議 (出す)

アイデア会議  
(出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

まず、手順イメージを  
ひと通り説明します。



# アイデア会議 (出す)

ダイジェスト

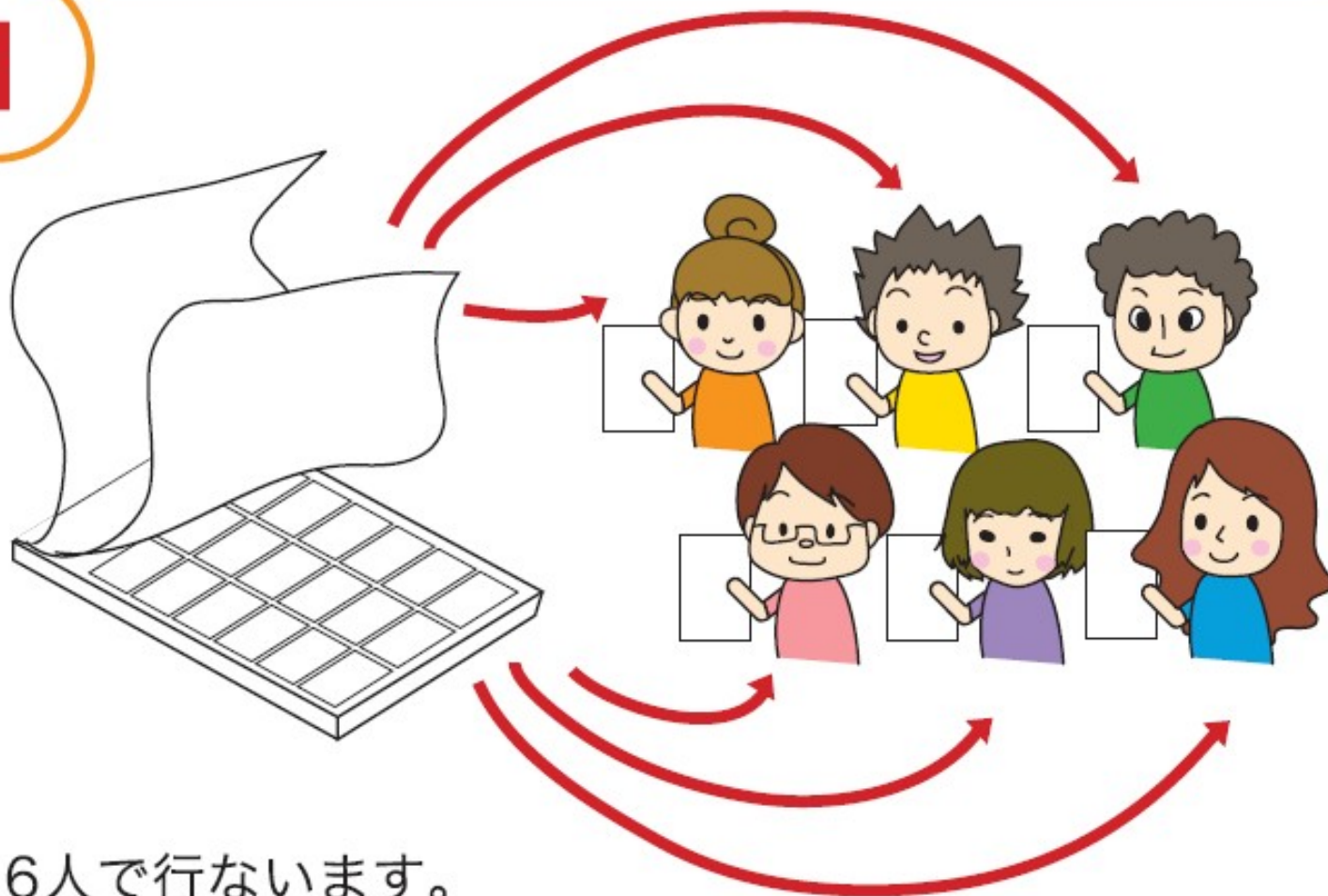
具体的な例

効果

やり方

発展の道

1



6人で行ないます。  
それぞれシートを1枚ずつ持ちます。

# アイデア会議 (出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

2

アイデア出しのテーマ名

〇〇するにはどうしたら  
よいか

こんなアイデアも〇

実現方法が、  
ないものでもOK!

では、このテーマに沿って  
手元のシートのマスに  
アイデアを書いていきます



まず、アイデア出しのテーマを決めます。  
シートが一番上に決定したアイデア出しの  
テーマを記入します

「〇〇するにはどうすればいいか」  
もしくは「新しい〇〇のアイデア」  
テーマ定形文

# アイデア会議 (出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

3



持ち時間は 3分間！

〇〇をすろ	コストを下げろ	分け み

シートが一番上の列の3マスにアイデアを  
1つずつ書きます。

平凡なアイデア、OK  
出来そうにないアイデア、OK  
絵だけでも、単語だけでも、OK

# アイデア会議 (出す)

ダイジェスト

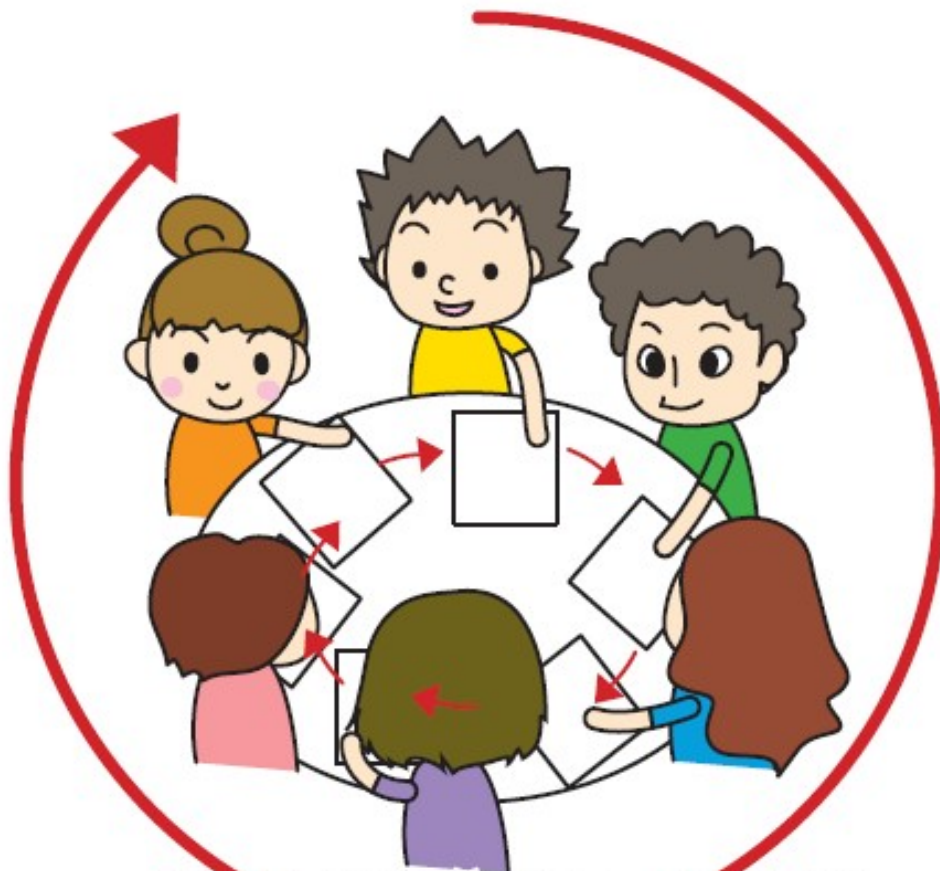
具体的な例

効果

やり方

発展の道

4



3分たったら、左の人に自分のシートを渡し、  
右の人からシートを受け取ります。

# アイデア会議 (出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

5

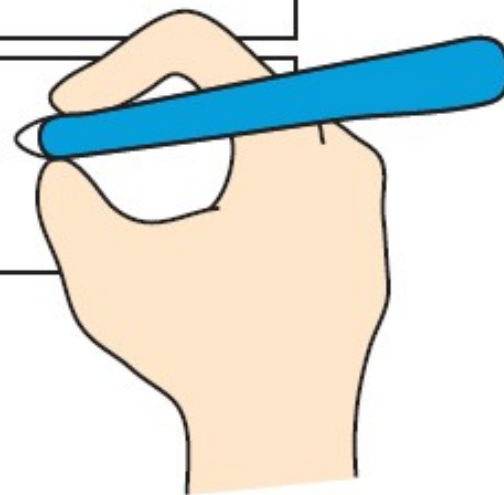
省エネ!!

取材をもっと  
受ける

広告に力を  
入れる

残業を  
へらす

ミーティングを月  
から週1にする



持ち時間は 3分間！

2段目の3マスに先程と同様にアイデアを書きます。

※アイデアに困ったら、一段目のアイデアをヒントにしたり、  
それに便乗したりしてみましょ。

先にあるアイデアを参考にするのもしないのも、あなたの自由です。

自由な発想でアイデアを沢山出してみましょ！

# アイデア会議 (出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

6




先程と同様に、左の人に自分のシートを渡し、  
右の人からシートを受け取ります。  
これを、6段目が埋まるまで（全てのマスが埋まるまで）  
繰り返します

6人皆が、3分より早く書き終えたら  
講師の合図を待たずに進んでください。

アイデア会議  
(出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

( $3 \times 6 =$ ) 18分で、  
( $6 \times 18 =$ ) 108個の  
アイデアが。

アイデア会議  
(出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

勘どころをつかむためにも  
これからやってみましょう。



アイデア会議  
(出す)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

人数は6±2ぐらいOK

それを超えたら2グループ

シートは手書きもOK

---

## 2. アイデア会議 (絞る)

## アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

# 2. アイデア会議 (絞る)

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

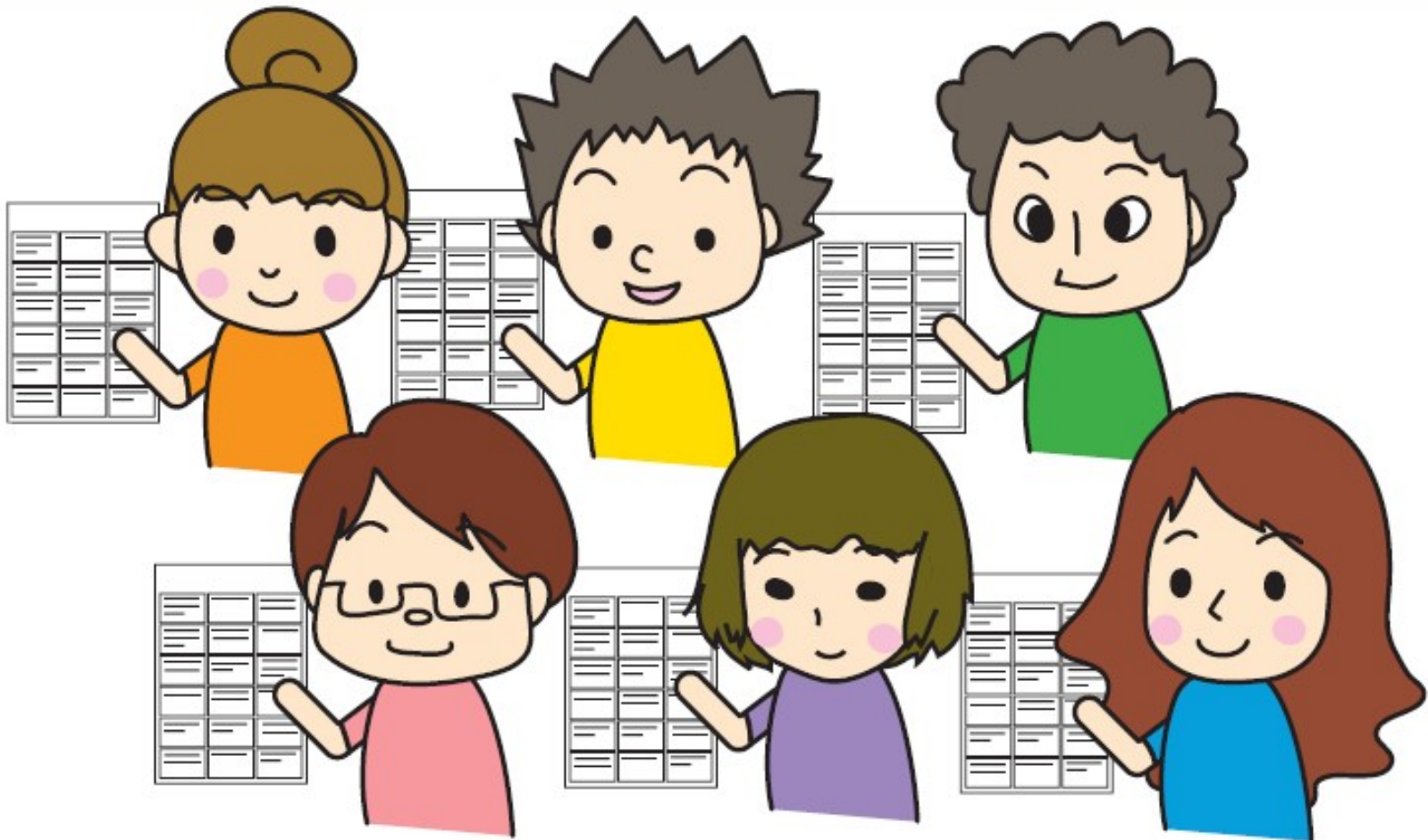
具体的な例

効果

やり方

発展の道

1



記入し終わったシートを一人一枚持ちます

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

2

時間を  
多くとる ☆

1時間早く  
出社する

休けいを  
半分に ☆

在宅で  
業務

〇〇を  
やめる ☆

トで書

「魅力がある」「広がる可能性がある」と思うアイデアに星マークを1つ付けます。

※このとき、複数のアイデアに星をつけても結構です。  
ただし、1つのアイデアに付けられる星は1つです。すごくいいから星を三つつけるような事はしないで下さい。

## アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

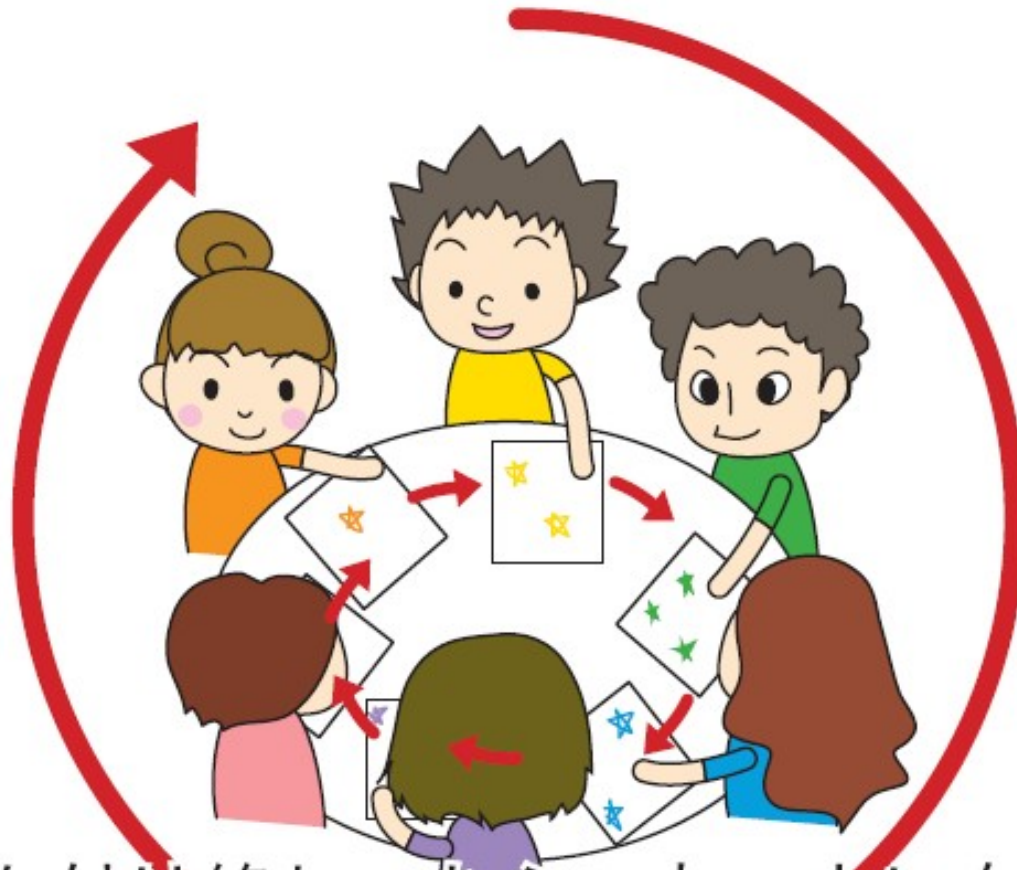
具体的な例

効果

やり方

発展の道

3



星マークを付け終わったら、左の人に自分のシートを渡し、右の人からシートを受け取ります。

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

4

仕事をしながら  
やる



ツボを押す

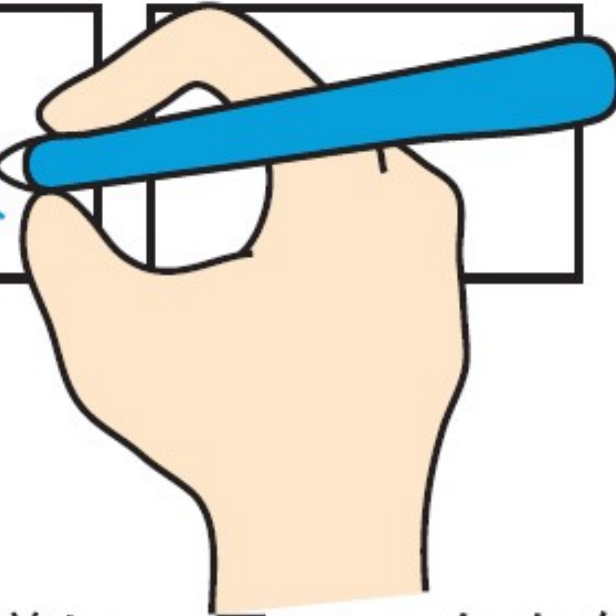
1人たしする



曜日を決める



4-4を  
作る



まわってきたシートにも同様に、星マークを付けます。

※他人の付けた星はあまり気にせず、自分の判断で星をつけましょう。

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

5



第1フェーズのようにこれを繰り返し、全てのシートに目を通し、星マークをつけます。



アイデア会議  
(絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

6

☆4つ以上  
に太枠を  
付けます。



---

メンバーが多忙なら、  
ここで終わりに。

30分で

優れたアイデアが10以上  
得られました。

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

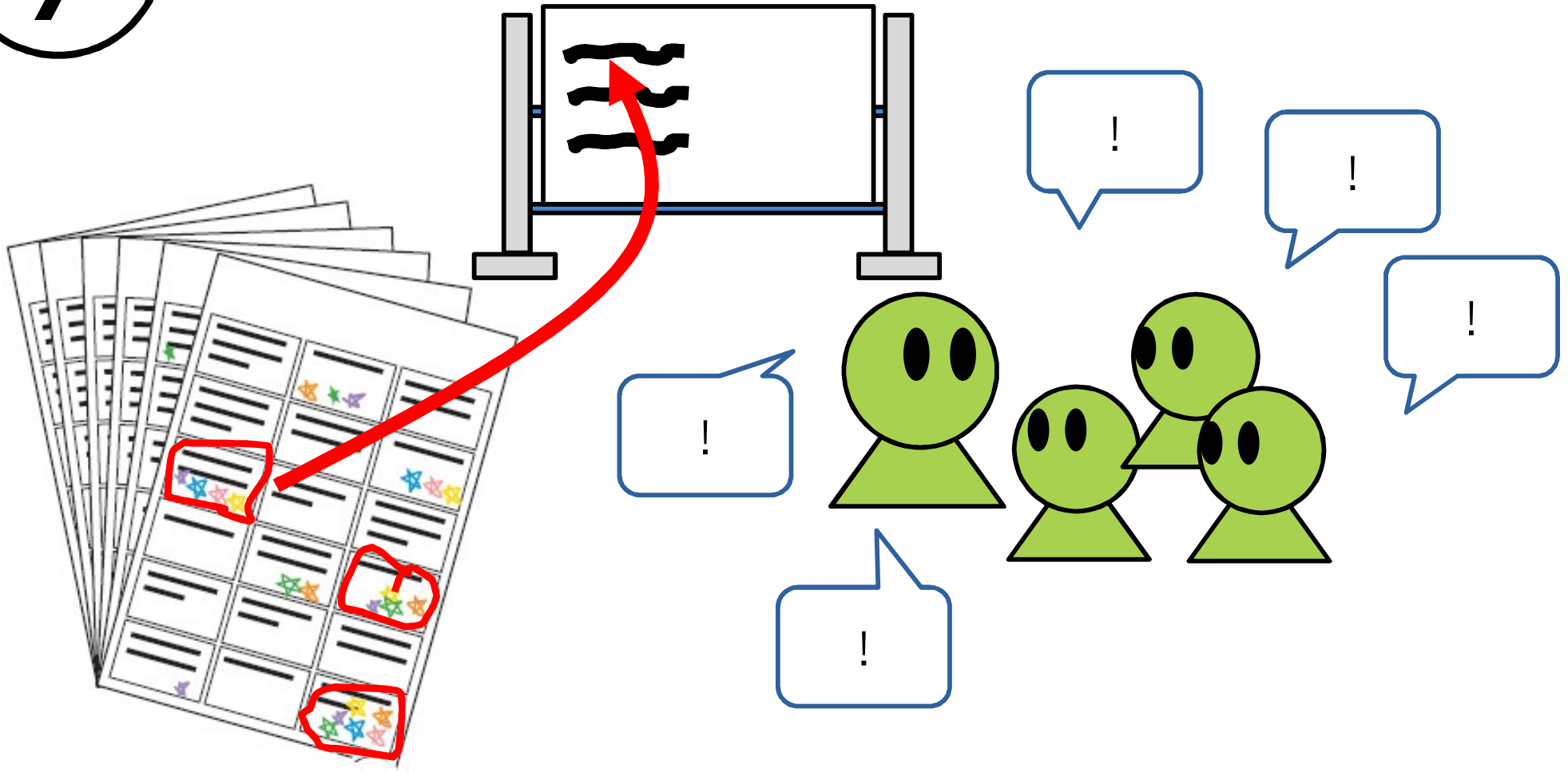
具体的な例

効果

やり方

発展の道

## ⑦ アイデアの提案者が説明する



---

本格的なやり方  
(合宿会議などで  
時間がある場合)

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

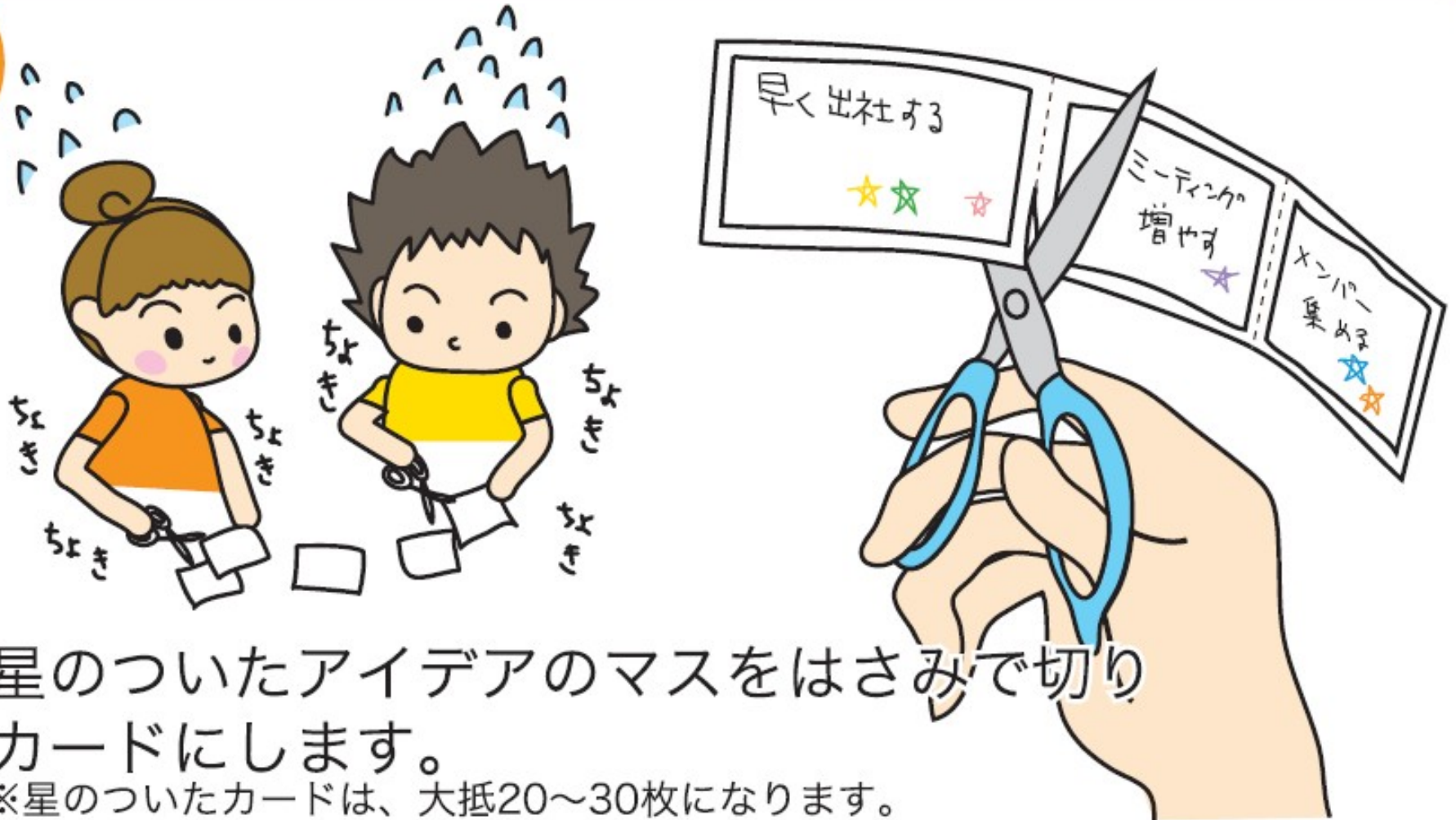
具体的な例

効果

やり方

発展の道

6



星のついたアイデアのマスをはさみで切りカードにします。

※星のついたカードは、大抵20～30枚になります。

星のついたカードが多い場合は、星1つのものをここで落とします。

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

7



20~30のアイデアが抽出できたところで、  
似たアイデアをまとめてグループを作ります。  
※グループが多い場合はグループとグループをまとめて、  
最終的には3~7グループにします。

# アイデア会議 (絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

8



各グループを代表するアイデアを1つ決めます。

※星の最も多いアイデアを主にして、他のアイデアを幾分取り入れたものにする、と、具体性が失われずにグルーピングできます。

アイデア会議  
(絞る)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

カットしたカードは  
名刺サイズ。  
100円の名刺フォルダを  
用意して入れておくと  
いつでも見返せます。  
(現物コピーも楽)





---

10分休憩

# 再開します

アイデア  
ワークショップ



テーマを調整する



アイデアを拡げる



アイデアを絞る



アイデアを強化する

軽い検討会  
(具体化)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

### 3. 軽い検討会 (具体化)

6W3Hシート

How much

いくらで  
売るのが

Whom

誰に  
売るのが

Why

なぜ顧客は買うのか  
(購入動機)

How many

いくつ  
つくるのか

What

何を  
売るのが

Who

誰が事業をするのか  
(そのビジネスプランを  
うまく実行できる「強み」)

When

How

Where

軽くプランにしてみる

シート1つで

# 軽い検討会 (具体化)

ダイジェスト

具体的な例

効果










やり方

発展の道

出典:『アイデア・スイッチ』

6W3H  
シートを  
全員に  
配布します

6W3Hシート

<b>How much</b> いくらで 売るのが 	<b>Whom</b> 誰に 売るのが 	<b>Why</b> なぜ顧客は買うのか (購入動機) 
<b>How many</b> いくつ つくるのか 	<b>What</b> 何を 売るのが 	<b>Who</b> 誰が事業をするのか (そのビジネスプランを うまく実行できる「強み」) 
<b>Where</b> どこで 売るのが 	<b>How</b> どのように 売るのが 	<b>When</b> どういう時期 に売るのが 

それぞれのセルに書くべきこと

---

### 何を売るのが [What]

新商品、新サービス、新事業の具体名を書きます。

### 誰に売るのが [Whom]

誰向けの商品・サービスかを書きます。

### どのように売るのが [How]

どのように顧客に提供するか(ビジネスの仕組み)を書きます。

### なぜ顧客は買うのか(購入動機) [Why]

顧客は、なぜその商品を買うのか、お客さんが買いたくなる理由(購買理由)を書きます。

### いくらで売るのが [How much]

いくらで提供するのかを書きます。想定顧客とその購買理由からして、いくらで顧客が買うのかは、ある程度、限定されています。

### いくつつくるのか [How many]

どのくらい販売(生産)するのかを書きます。あるいは、一度にいくつ提供するのかを書きます。

### どこで売るのが [Where]

どこで売るのが(ネット上のオンラインストアなのか、実店舗なのか、実店舗だとしたら、どういうところか)、どの販売チャネルで売るのがかを書きます。

### どういう時期に売るのが [When]

いつから売るのが、どれくらいの時間提供するか、を書きます。

### 誰が事業をするのか(そのビジネスプランをうまく実行できる「強み」) [Who]

誰がそのビジネスをやるのかを書きます。そして、( )をつけて、その中にその人のもつ「強み」を書きます。

なお、このWhoの項目には、たいていの場合「自分」が入りますが、「強み」をチェックすることで、そのアイデアを実行するのに自分が最適な人物かを判断します。

もしも他の人の強みのほうが、そのビジネスプランを実行するのに適している場合、そのビジネスプランが成功する可能性は低いでしょう。その人・組織のもつ強みに立脚したプランであるからこそ、他者には真似できないものになるのです。

ビジネスプランが、強みを十分に活かせるものであるように、Who項目は他の8要素に軌道修正を促します。

---

以上が、各項目を発想するための補足説明です。何度も書き出して、整合性をチェックして修正すれば、基本的には、簡単なビジネスプランがそれだけで完成します。

# [手順1] 出来るだけ、書く

---

実行してみたいアイデアを  
各々が1つ選ぶ。

そのアイデアの9要素を考えて  
マス目に書く。

目安：5分間

---

[what][whom][how]を中心に、  
可能な限り埋める。

整合性がなくてもOK。

1マスに、複数の可能性を  
書いてもOK。



[手順2] 互いに、説明する。

---

グループのメンバー同士で順に  
6 W3Hシートを見せながら  
アイデアを説明する。

目安：1人1分程度

[手順3] 回して、書き加える。

---

左の人へ、シートを回す。

手元にきたシートを読み、  
書き加える。

一周するまで繰り返す。

目安：1枚1分程度

---

できるだけ、空欄から埋める。  
埋まっているセルにも書いてよい。  
別バージョンのアイデアとして。

書かれていることへの否定は不要。

できるだけ具体的な単語で書く。

## [手順4] 赤丸をつけ、整理する

---

書かれたシート内の  
コメントに○をつけていき、  
アイデアの9要素を具体化。

要素同士が、整合性を持つよう  
加筆して、整える。

---

企画書は、6W3Hを  
詳細にしたものなので、  
これが書けていれば、  
骨子はおさえられます。

軽い検討会  
(具体化)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

各々が作った  
ミニ企画、実際に  
やりたい人が  
出てきたら →

軽い検討会  
(具体化)

ダイジェスト

具体的な例

効果

やり方

発展の道

曖昧にしか書けない（情報が少ない）  
部分があります。

具体的に書いてみると、実現には  
規制があって難しい、ということ  
もあるでしょう。

そうした情報を調べ、  
アイデアを  
想定ユーザにヒアリング  
していけば、  
企画のコア部分は、  
十分に出来上がります。



以上が

---

アイデア会議  
+ 軽い検討会議

の進め方です。

# 残り20分

---

1. 簡単な発表
2. 質疑応答
3. 発想法の実演

# 使用した道具

---

ワーク1

ワーク2

=ブレイン・ライティング・シート

ワーク3

=6W3Hシート

(『アイデア・スイッチ』読者ダウンロード・ファイル)

新しいことに挑戦するあなたを全力で応援します。

---

ご質問があれば  
いつでもお送りください。

アイデアプラント

代表 石井力重

[rikie.ishii@gmail.com](mailto:rikie.ishii@gmail.com)