

2009年10月10日

いわき農商工連携人材育成塾殿向け

発想を豊かにするアイデア創出の技術 1

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

なんか新しいこと、
取り組んでみようと思ってた。

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。

この時間は
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

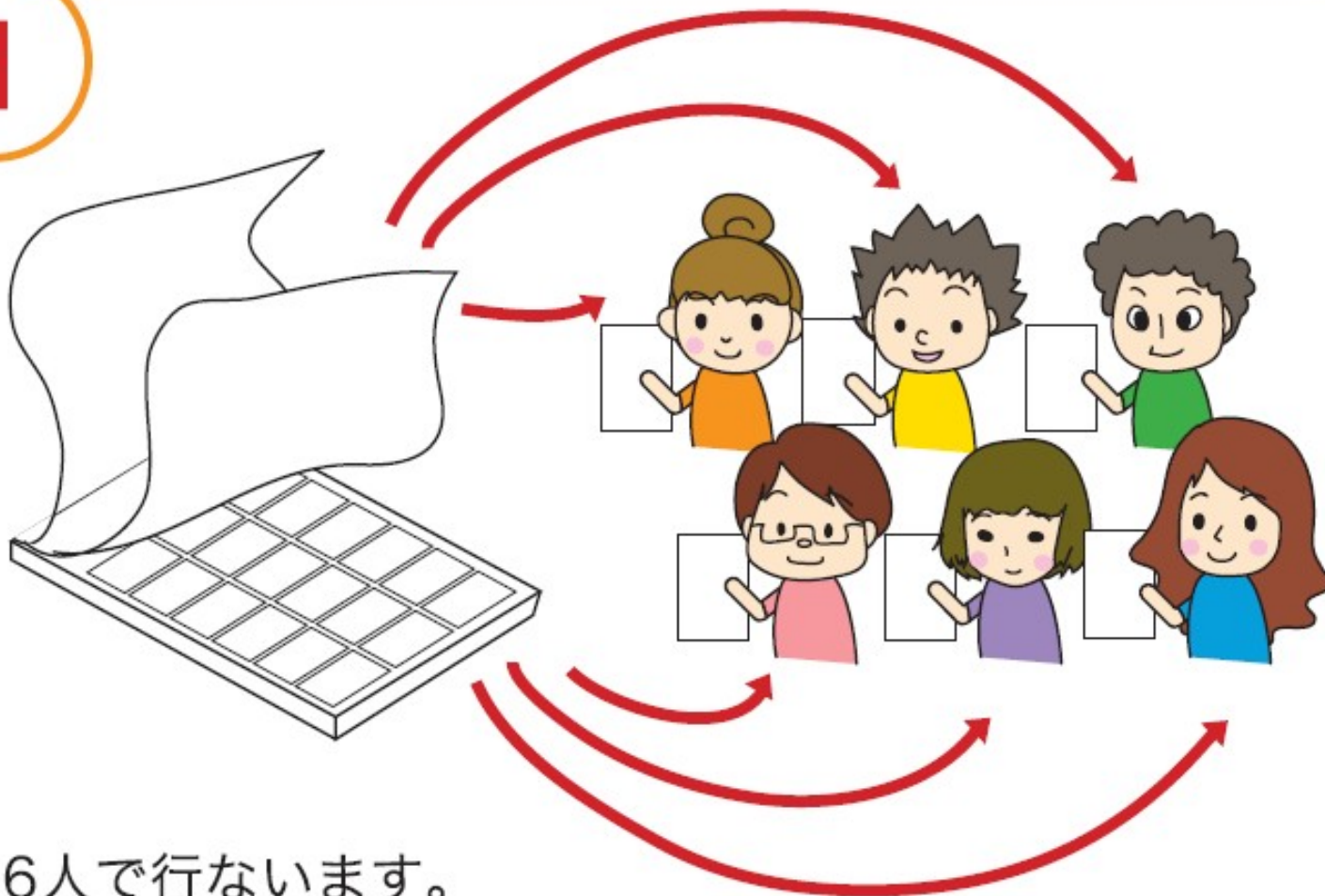
具体的な例

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

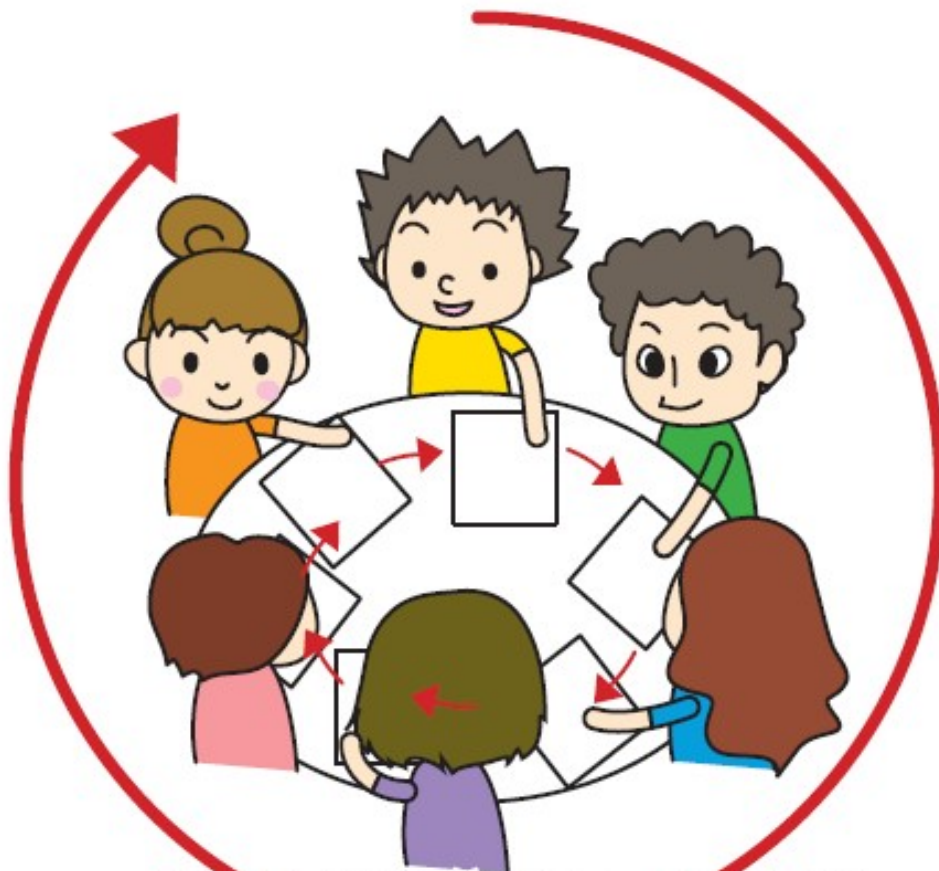
具体的な例

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

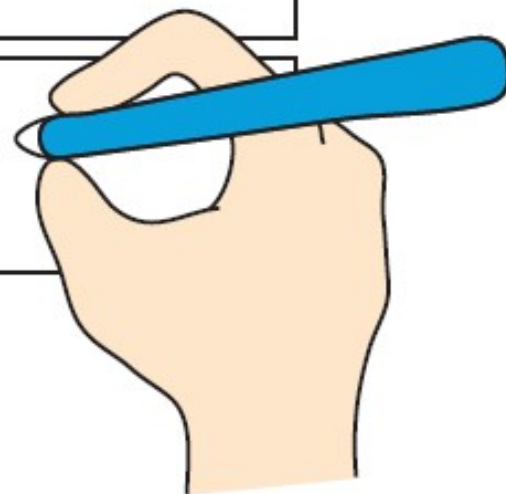
省エネ!!

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

発想のテーマ

地元で手に入る
食材を使った
新商品アイデア

(新商品は、食べ物ではなくてもOK。
サービスや体験もOK)

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

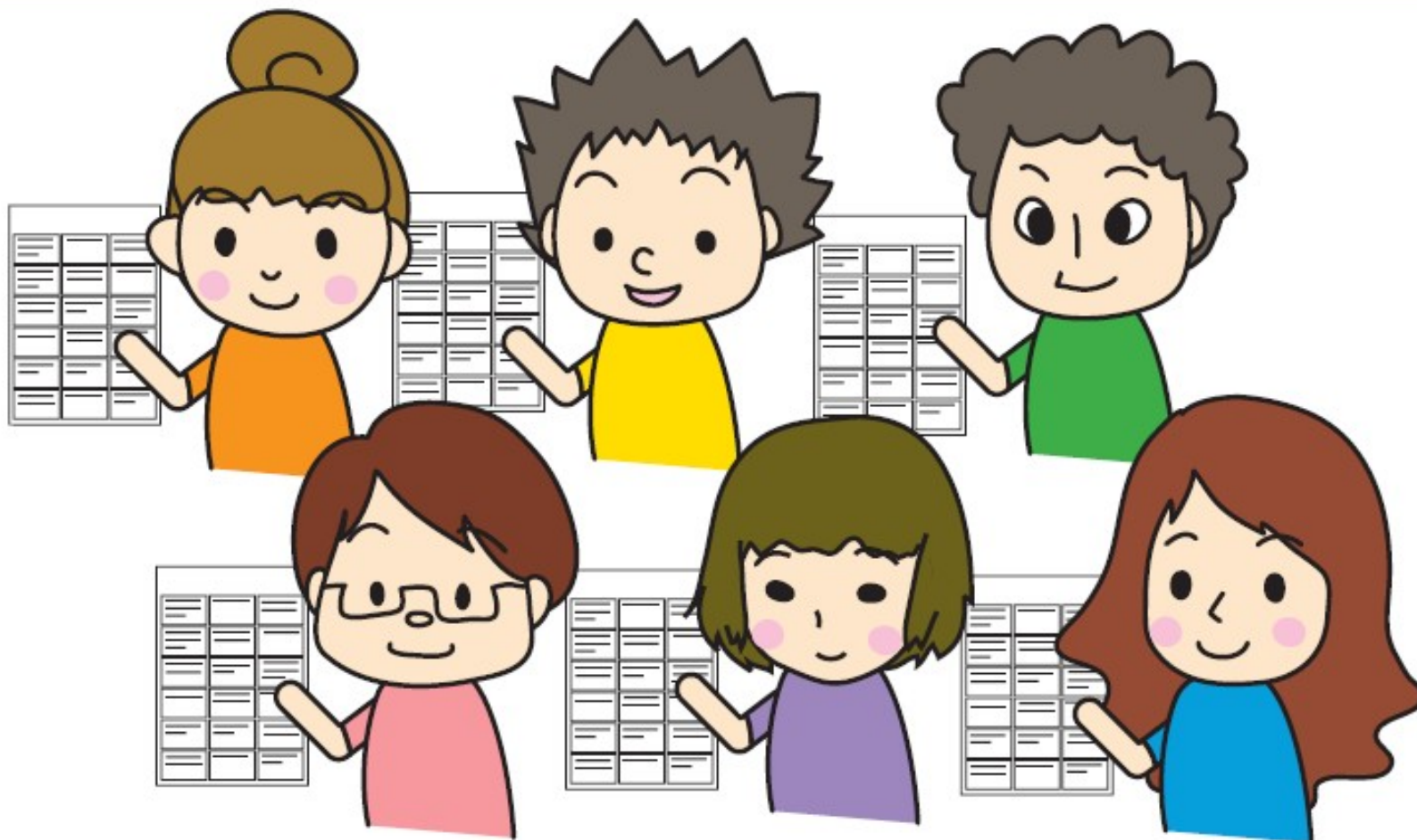
具体的な例

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

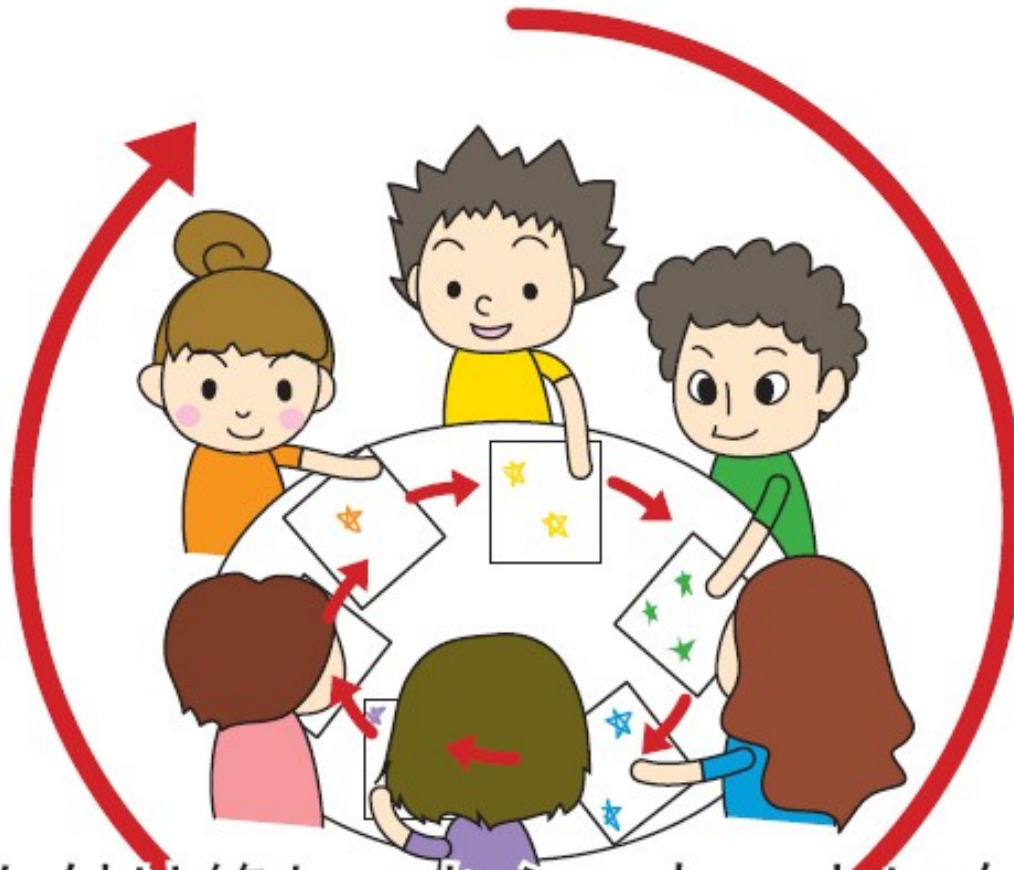
具体的な例

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

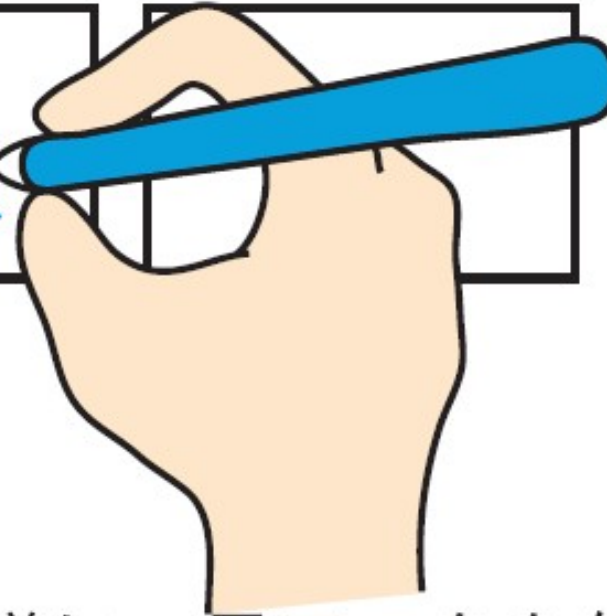
1人たしする



曜日を決める



チームを
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

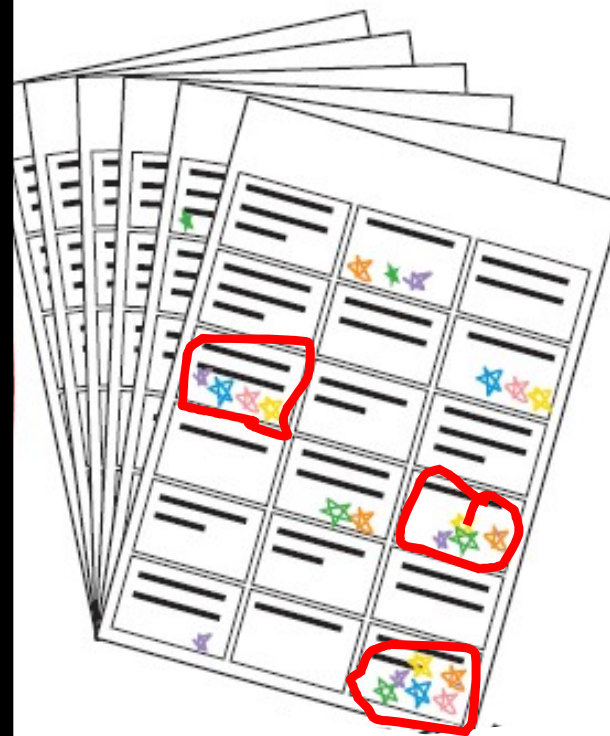
効果

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

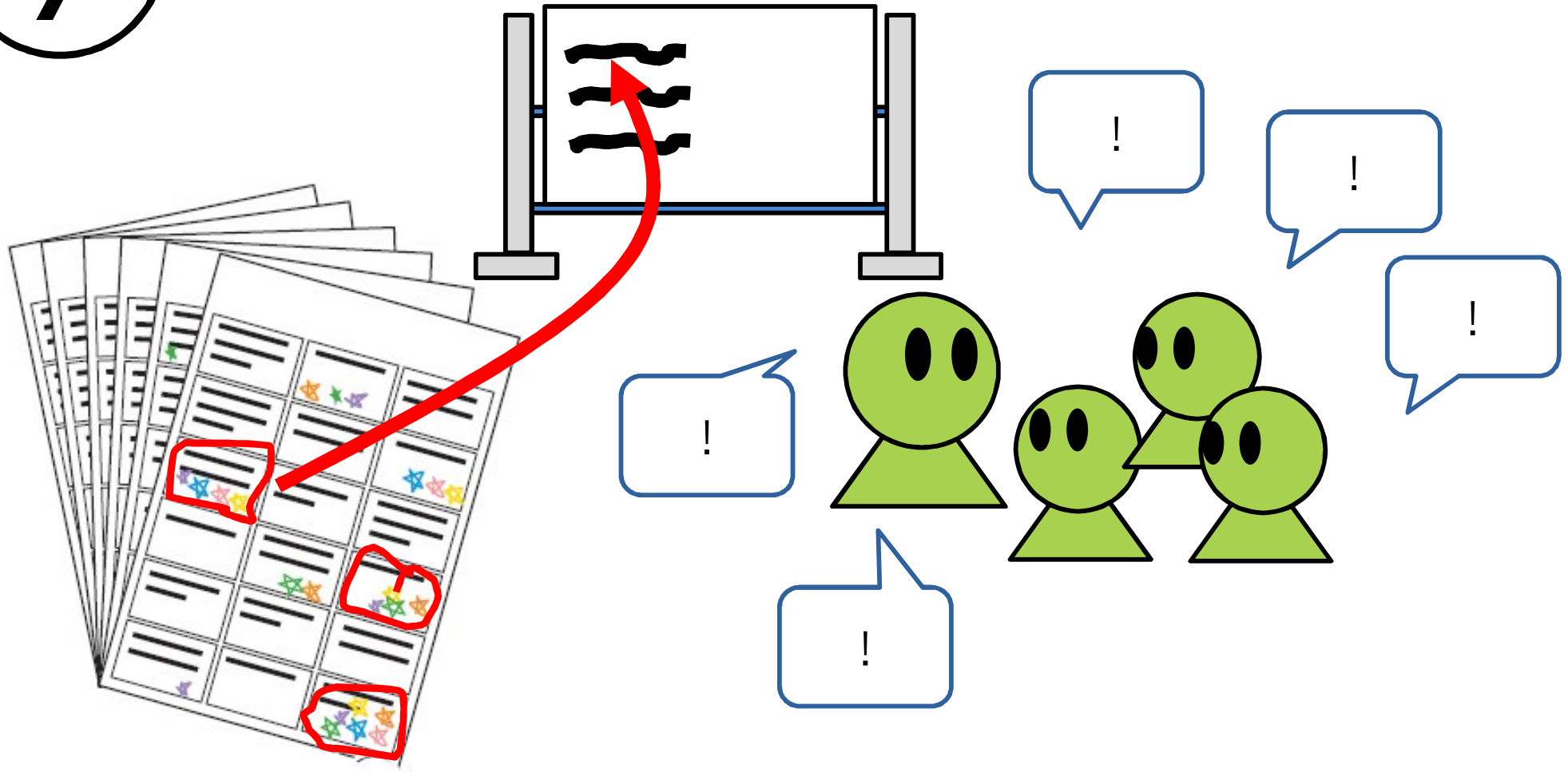
具体的な例

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

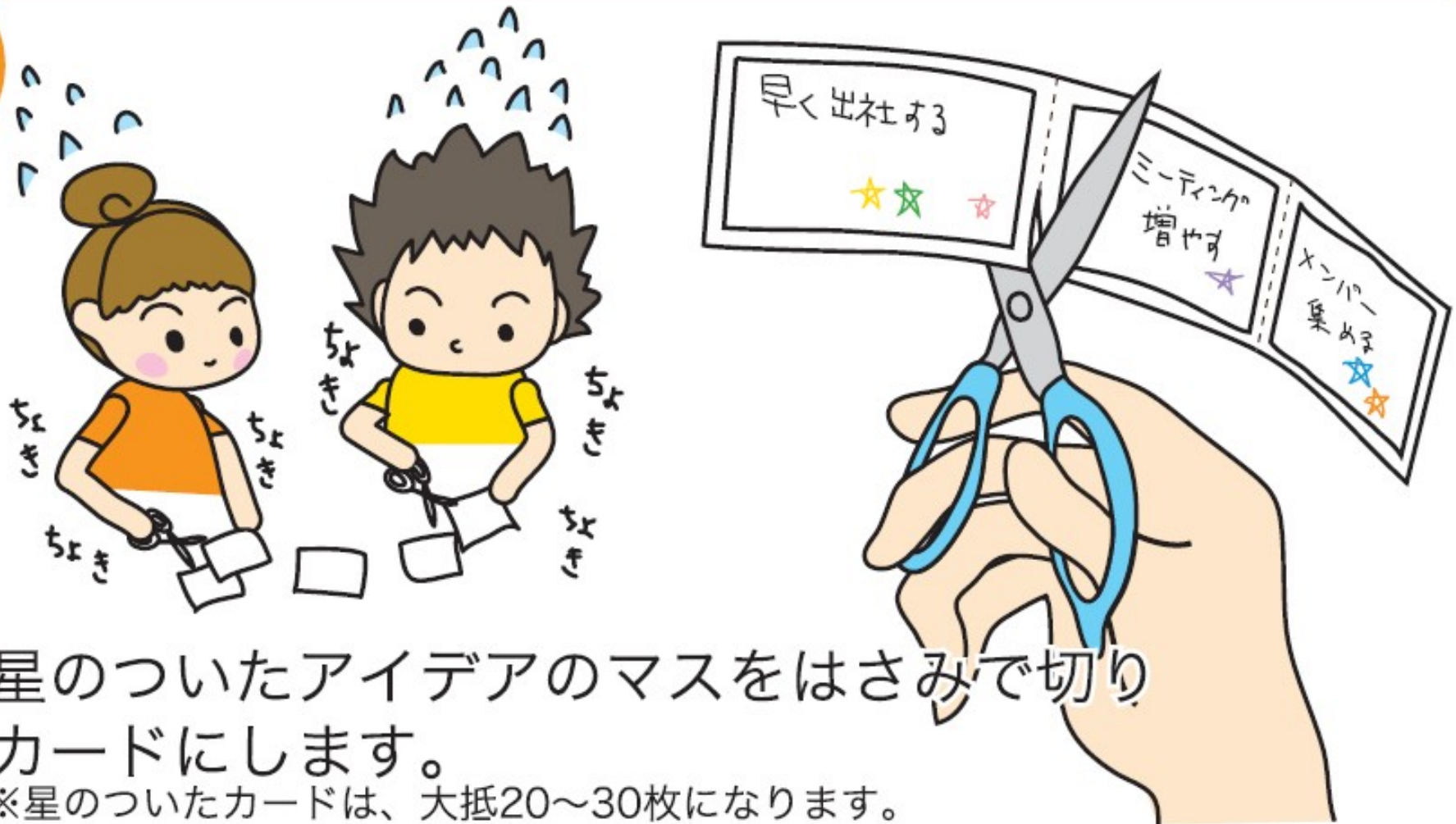
具体的な例

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)

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」)

How

When

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

How much いくらで 売るのがか	Whom 誰に 売るのがか	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 売るのがか	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」)
Where どこで 売るのがか	How どのように 売るのがか	When どういう時期 に売るのがか

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。

9マスを埋めるだけで、
骨子は出来上がります。

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（情報が無い）
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。

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

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)

次回（11月14日）

予告（発想トリガー法）と 道具紹介



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