

# 多部門チームから、イノベーションの着想を引き出す 「INNOディスカッション・リスト」

## 阻害要因の打破

- 製品を顧客が購入／使用する上で障害となっているものは？

## ユーザの洞察

- 想定していなかった使い方／買い方をしている顧客は？
- 顧客が製品にした手直し（ちょっとした改良）は？
- 製品を驚くほど大量に使用している人は？
- カスタマイズ品に、標準品の倍の価格を支払う顧客は？
- 顧客ニーズの内、急速に変化しているものは？数年後には？

## 越境の探索

- 違う理由で、同じ問題に取り組んでいる人・企業は？

## 萌芽の探索

- メガトレンドの傍流に「昔に戻る」流れがないか？
- 或る情報があれば、新しい仕事のやり方ができないか？

(参考情報)

文献：マッキンゼー流ブレインストーミング術「製品開発をめぐる21の質問」(ハーバード・ビジネス・レビュー 2008.8)

講義メモ：早稲田大学・柳孝一教授「メガトレンドの傍流」(衛星講義)

これらをベースに、発想お題として整え、多様な企業での製品アイデア創出ワークショップを実施。そのうち、発想の引き金として有効性の特に高かったもの9つを選出。