


カード1枚で

アイデアのチェックリスト	「何か」の具体的な観点	使い方
何かを 代用 できないか	部分、人、材料、働き、プロセス	課題を 単純化する ↓ 左のリストを 見ていき、 アイデアの 出そうな ものを チェックする ↓ チェックした ものについて 右の観点を中 心にアイデア を考える
何かを 組み合わせ られないか	部分、目的、応用方法、材料	
何か似たものに 適用 できないか	状況、モノ、行為、考え	
何かを 修正 できないか	色、外形、音、音声、意味合い	
何かを 拡大・縮小 できないか	高さ、重さ、サイズ、強度、頻度、 複雑さ、価値	
何か 他の使いみち がないか	そのまま別分野、 一部を変えて新しい用途、別の市場	
何かを 省略・削除 できないか	部分、機能、動き、負担、価値	
何かを 再構成 できないか	パターン、配置、組み合わせ、部品	
何かを 逆 にできないか	順序、上下、内外	

 IDEA PLANT
<http://www.ideaplant.jp/>

素早くアイデアを。

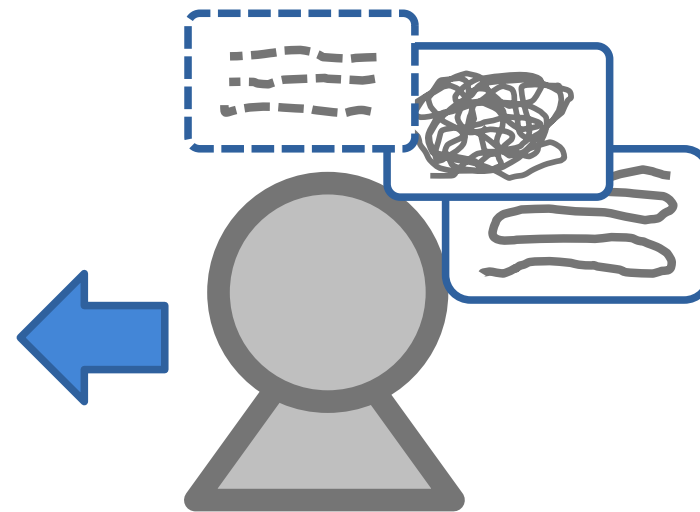
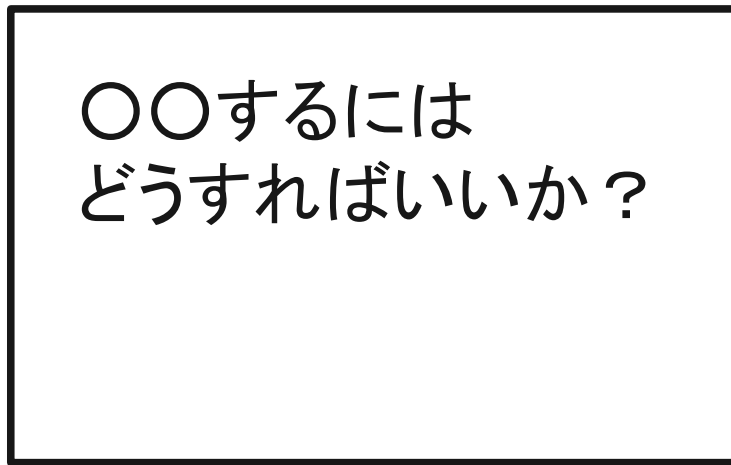
アイデアがすぐ欲しい、
という時に、
この手法は便利です。

「困ったな、なにかいいアイデアがないかな」
と、考えている場面に、手軽に使えます。

「発想力を鍛える自主トレーニング」
としても使えます。

手順 1

課題を紙に書く。



良い発想テーマ設定の4つのコツ

- | | |
|----------|---------------------------------------|
| 【テーマ定型文】 | 発想を引き出しやすいテーマのフォーマット「〇〇するにはどうすればいいか」 |
| 【紙に書く】 | 紙に書く。単純、しかし、効果は大きい（発想力を使いやすくする） |
| 【単純化】 | 複雑 → 主要な要素1つへ単純化（複数回に分けて発想、後に統合） |
| 【具体化】 | 抽象 → よくあるケースで具体化（いくつかのケースで発想、後に一般化する） |
-

手順 2

アイデアのチェックリスト	何か」の具体的な観点	使い方
何かを 代用 できないか	分、人、材料、働き、プロセス	課題を単純化する
✓ 何かを 組み合わせ られないか	分、目的、応用方法、材料	↓
何か似たものに 適用 できないか	況、モノ、行為、考え	左のリストを見ていき、
何かを 修正 できないか	、外形、音、音声、意味合い	アイデアの出そうな
何かを 拡大・縮小 できないか	さ、重さ、サイズ、強度、頻度、雑さ、価値	ものをチェックする
何か 他の使いみち がないか	のままで別の分野、一部を変え新しい用途、別の市場	↓
何かを 省略・削除 できないか	分、機能、動き、負担、価値	チェックした
何かを 再構成 できないか	ターン、配置、組み合わせ、部	ものについて右の観点を
何かを 逆 にできないか	序、上下、内外	中心にアイデアを考える

左側をみて、気になる問いを見つける。

手順 3

アイデアのチェックリスト	「何か」の具体的な観点	使い方
何かを 代用 できないか	部分、人、材料、働き、プロセス	課題を単純化する ↓ 左のリストを見ていき、アイデアの出そうなものをチェックする ↓ チェックしたものについて右の観点を中心にアイデアを考える
✓何かを 組み合わせ られないか →	部分、目的、応用方法、材料	
何か似たものに 適用 できないか	状況、モノ、行為、考え	
何かを 修正 できないか	色、外形、音、音声、意味合い	
何かを 拡大・縮小 できないか	高さ、重さ、サイズ、強度、頻度、複雑さ、価値	
何か 他の使いみち がないか	そのまま別分野、一部を変えて新しい用途、別の市場	
何かを 省略・削除 できないか	部分、機能、動き、負担、価値	
何かを 再構成 できないか	パターン、配置、組み合わせ、部品	
何かを 逆 にできないか	順序、上下、内外	

右側をみて、発想の観点を絞り発想。

コツ：

思い浮かぶことを書き留める。



その考えの良い点を抽出



悪い効果を極力、押さえ込む

実践します。

- 1) 隣の方とペアに
- 2) 発想のテーマを決める (1分)

2人で話しあい、共通のテーマを1つ選んでください。
発想のテーマ (企業内によくある課題・バージョン)



次頁

- 3) カードで発想 (単独で: 5分)
- 4) 互いのアイデアを紹介 (1分×2)

—— 発想のテーマ(企業内によくある課題・バージョン) ——

- A「従業員をまとめるにはどうすればいいか。」
- B「仕事を楽しくさせるにはどうすればいいか。」
- C「従業員のコミュニケーションを上げるにはどうすればいいか。」
- D「卸売業であり他社と差別化があまりできず価格勝負に走りがち。もっと売り上げを上げるにはどうしたらいいか。」
- E「もっとお客様の気持ちになって考えるには、どうすればいいか」
- F「設計の稼動(実働)時間をあげるにはどうすればいいか」
- G「提出期限を守らせるにはどうすればいいか」
- H「同じような作業ミスを発生させなくするにはどうすればいいか」
- I「定期ミーティングに活力が出ない。どうすればいいだろうか」
- J「お客様に興味を持つためにはどうすればいいか」