

私たちを取り巻くこの
社会、未来にどうなる
のか、を見通そうとす
る時に私たちがしてい
ることを、発想技法も
踏まえて、お話します。

2011年9月22日
TRUNKデザインセミナーVol.4

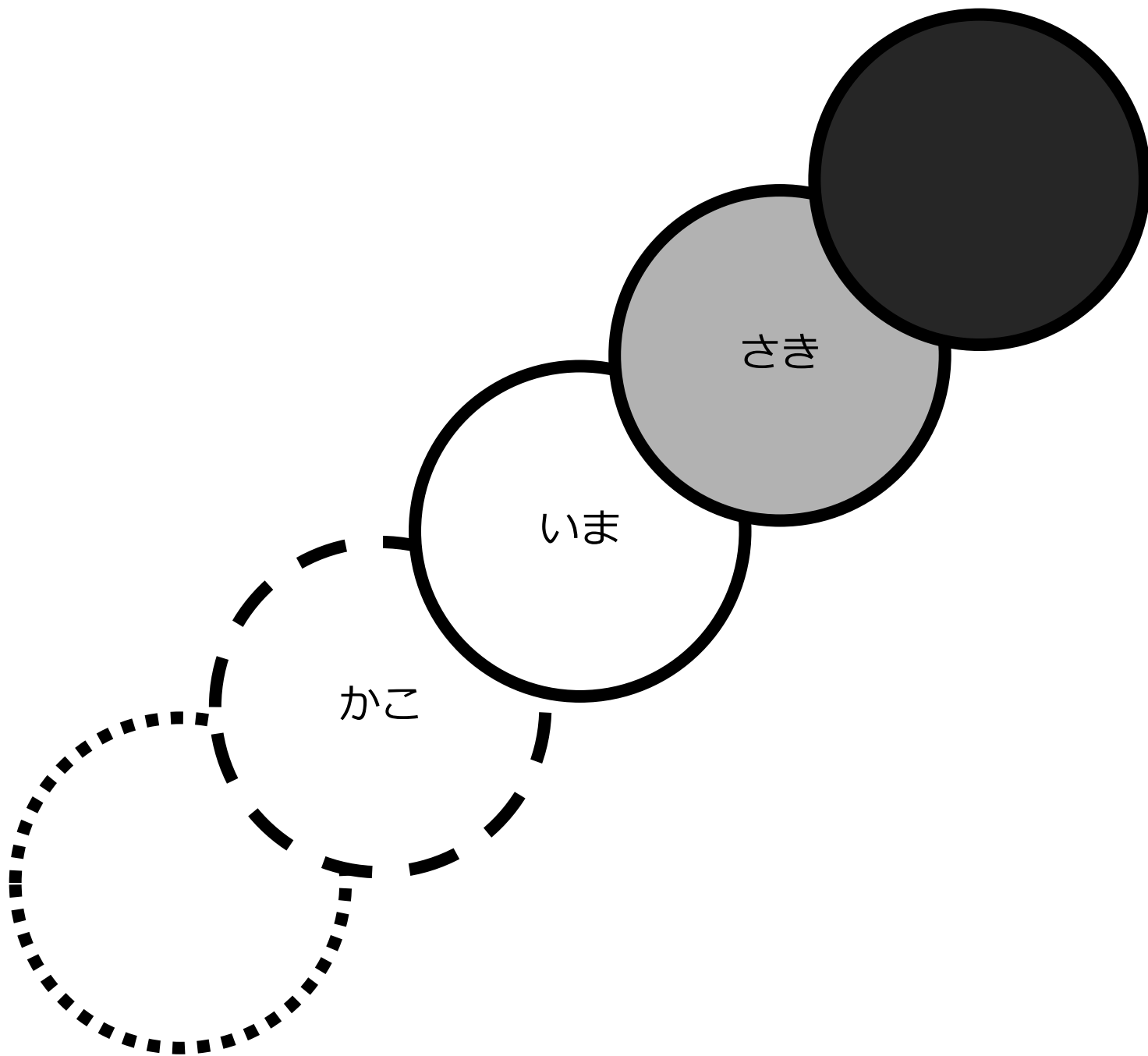
トレンドを予測する ということ

～社会の断片から 未来をデザイン する～



石井力重
Rikie Ishii

「これから、どうなる？」



「将来、こうなる」
をどうやって予測する？

エジソンのコンクリート



ホワイトボード

過去と未来の「In」と「En」

「En」を見通す道具あり

未来年表

「In」を見通す道具あり

技術戦略マップ

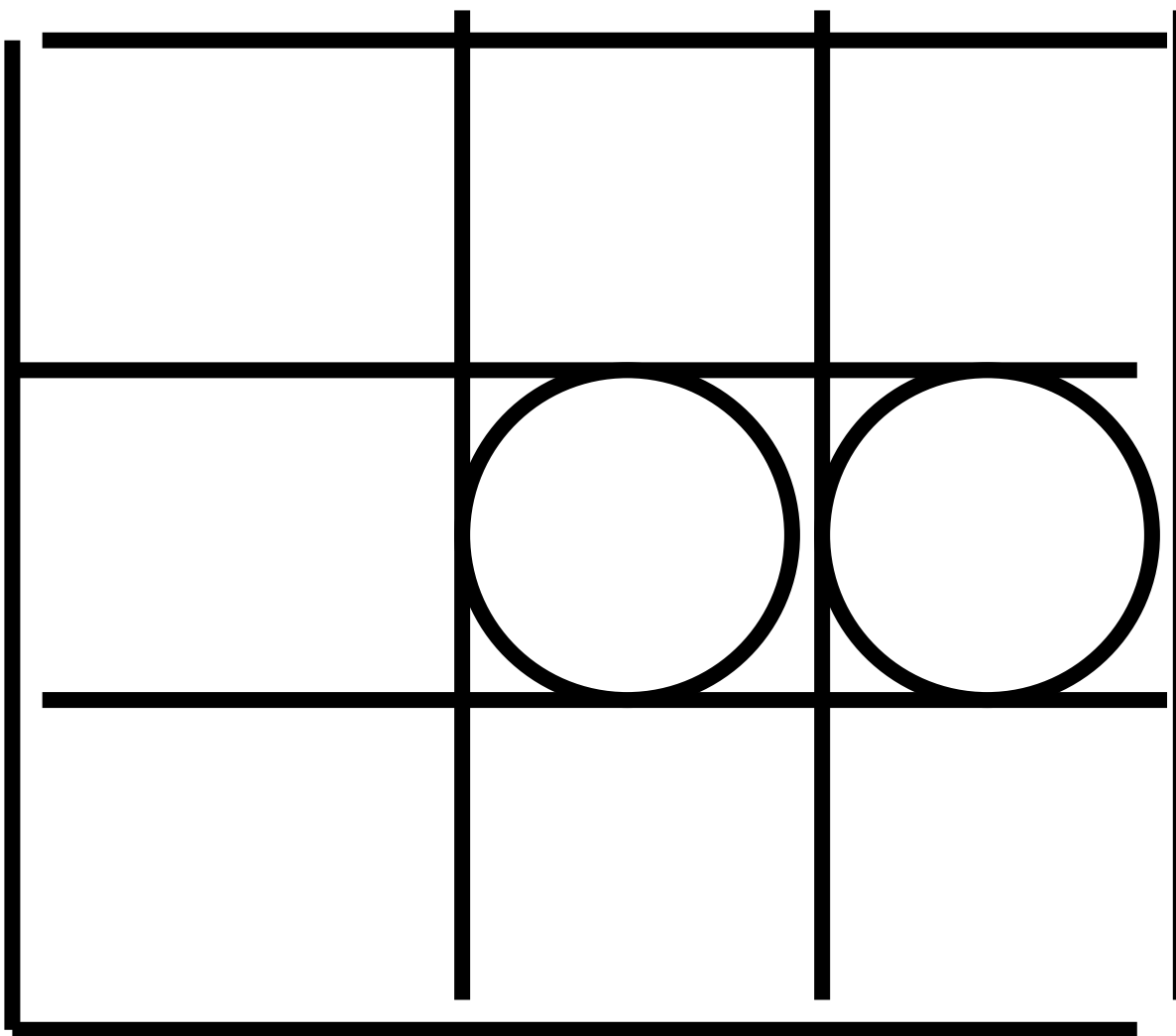
かこ

いま

さき

En

In



9windows

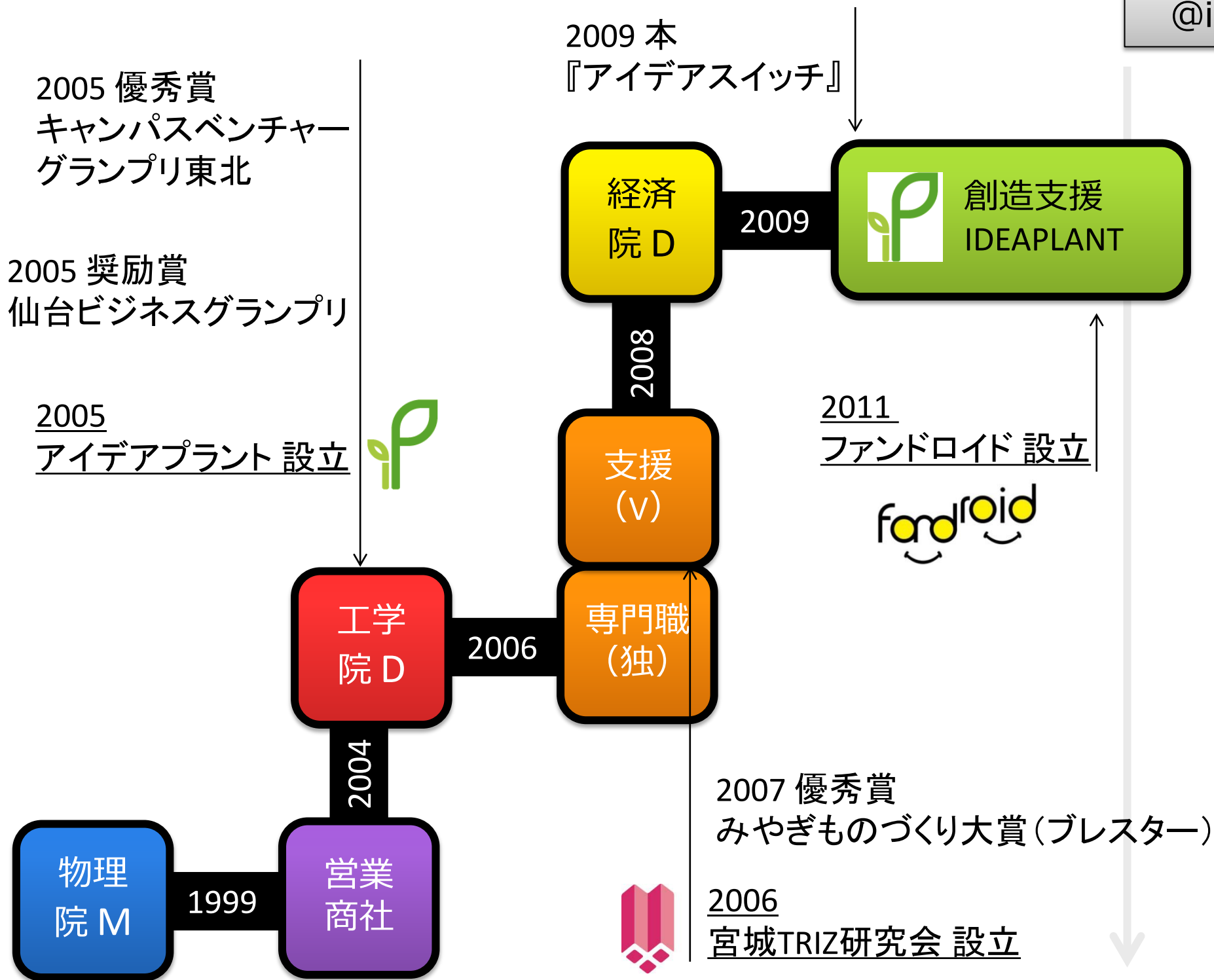


(ブレインペーパー-02)



で、石井って何屋なの？

→自己紹介を少しだけ

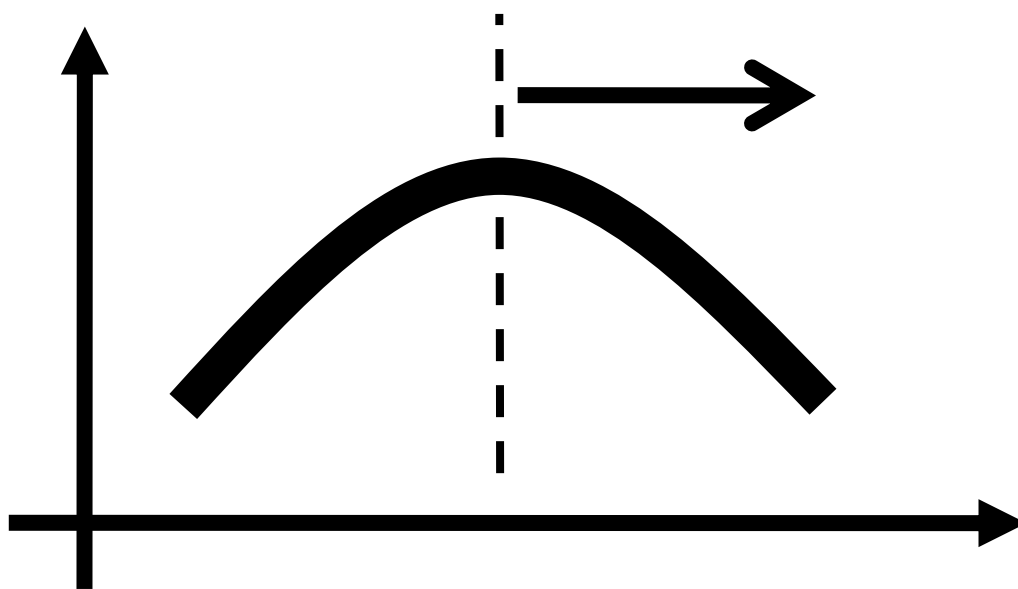


さて、戻ります。

未来という薄暗がりを目を凝らして
じっと見通す。

という、話に。

「トリミング」というトレンド



車→自転車、外食→弁当箱、昔へ帰る？
ただし同じ道は通らずに。



過去のトレンド？

そんなのない物事だってあるでしょ。

そんな時は、どうすんのさ？

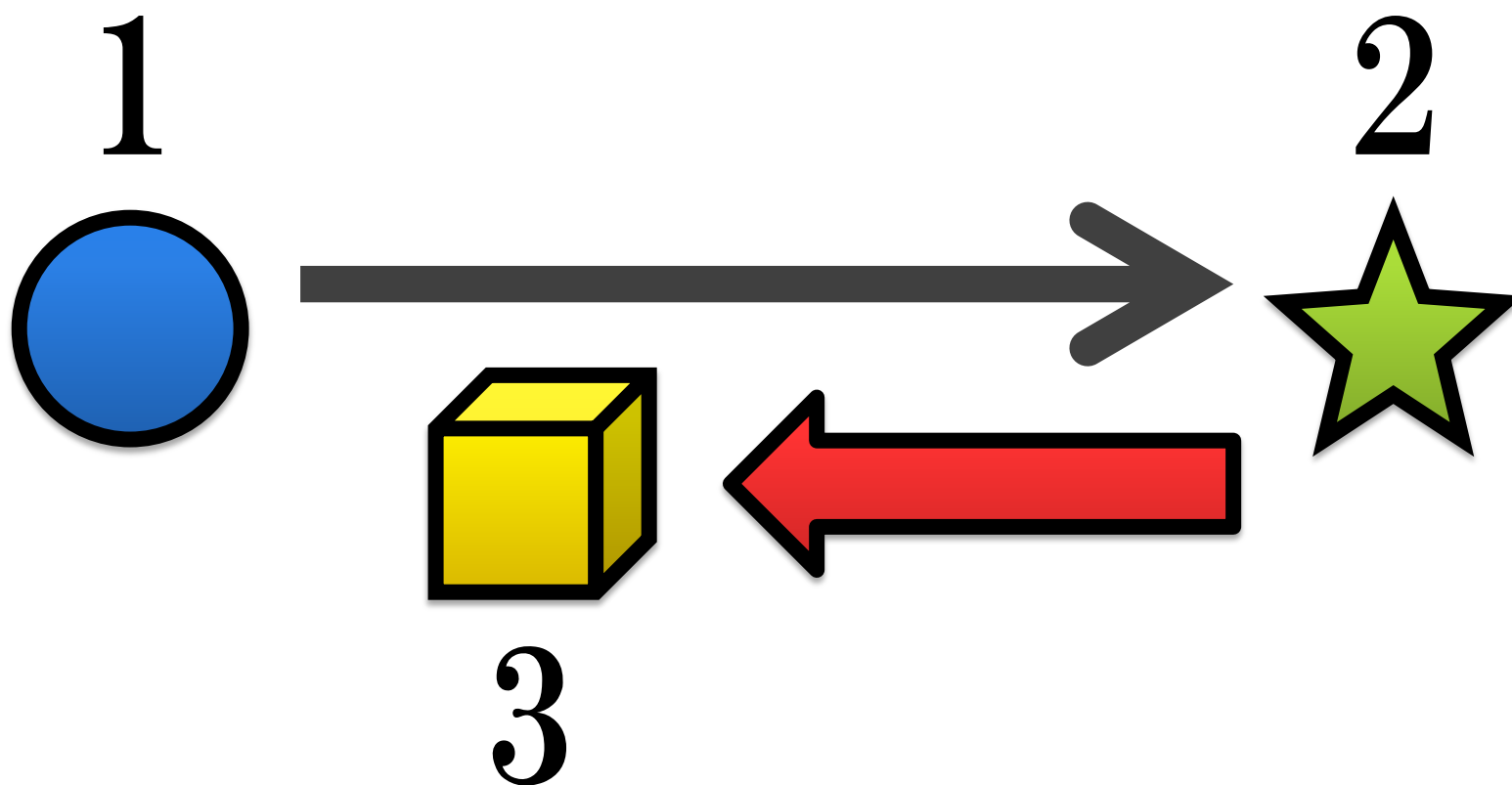
・・・たしかに。

真っ暗で進むべき道が見えない時。

そんな時でも、自分で目的地の方向を示す遠い北極星を割り出すこれができる。

TRIZの理想解をもちいます。

「理想性向上」というトレンド



理想の姿を導出し、3年で実現できる案に下げる



いろいろあるなら、なんで、
もっと簡単に、機械でやれないの？

未来の薄暗がりを見通す道具は、
実は、世に、一杯ある。

それらは、オウトマチックではないので
機能させるには、
イマジネーションか分析力がある。

特に、人間が織りなす社会のことは、シナリオの関節点で「人が選ぶ」は「幅がある」し「線形代数でもない」ので、とっても、複雑。

さて、これはこれとして。

実際の所、
そんな石井がしてきたこと、
考えていること、
今後しようとしている事、も
雑談としてお話させてください。



アイデアの組織が初期にしていたこと
お金のもらえない案件、もらった案件
「顧客にとっての価値」を理解し始めた



好きなことに1000日没頭することで、あなたしかできない領域——それはもしかしたらとても小さいかもしれないけれど——が生まれる。という話。

徹信




Fandroidの理事長としての話。
3月の1本のメールから始まった。

自然に起こるだろう未来。
仕掛けてゆく未来。我々はこの世界をどうしたいのか。

脳波で動かすアプリの誕生秘話も。


新卒で入った会社、商社に
いたころに発見したこと。
お客さんを愛する営業マン、
そうでない営業マン。

顧客の顧客戦略。



マイクを
オフに

多くの対立する人々がいる、皆が共有できる「達成したい事」は、問題の上位概念へ階段を上がって、見晴らしの良いところで、考える。



マイクを
オフに

幸せを入れる容器は「胃袋」みたいなもの。あんまり大差ない。満たせるかどうかは別にして。生き方によっては、器の大きさを大きくすることはできる。沢山の人を本気で愛すること。奪い合うより、交渉で負けない準備をすることより、相手を愛することを、第一に。

それは、長期的に見た事業性とも関係する。長期的な自社の収益を最大化する道は、顧客満足の追求、でもあり。

社会人

夢を**社会化**する人

ノーブレス・オブリージュ

高い身分には(道徳上の)義務が伴うこと

恵まれた環境・才能の下に
生まれたならば果たすべき使命あり

しごと

志しを**極**め、
社会を**豊**かにすること

長く挑戦し続ける

失敗し続けると無力感を学習する
なすべきことを小さく分割しよう

アイデアプラントの志

創造的な活動をする人や組織が 次々と生まれてくる社会を創りたい

アイデアプラントは、「アイデア創出の支援」をする組織です。

アイデア創出のための製品開発や講演・ワークショップを主な業務としています。

[詳細はこちら >](#)

石井力重 @ishii_rikie