

どうすれば新しいアイデアをどんどん生み出せるのか？

(オンラインワークショップ)

株式会社ウサギ 代表取締役

おもちゃクリエーター / アイデア発想ファシリテーター

高橋 晋平



目 次

概要	1
はじめに	1
1. アイデア発想法の基礎	2
(1) アイデアの考え方：アイデアの質は、量からしか生まれない	2
(2) ワーク：ビジネスアイデア発想ゲーム「かけアイ」	3
2. 「いいアイデア」を選ぶ方法は？	3
(1) 選ぶべきアイデア	3
(2) アイデアの役割は、欲求を満たすこと	3
(3) 成功するアイデアの選び方	4
3. 新刊著書『1日1アイデア』で伝えているメッセージ	4
4. アイデアの考え方 まとめ	5
おわりに	5

概要

株式会社バンダイで大ヒット商品「∞プチプチ」を開発し、現在は株式会社ウサギで代表取締役を務める高橋晋平氏を講師にお迎えし、新しいアイデアをどんどん生み出すコツについて紹介する。本講演はオンラインワークショップである。アイデア発想法の基礎／「いいアイデア」を選ぶ方法／成功するアイデアの選び方／新刊著書『1日1アイデア1分で読めて、悩みの種が片付いていく』(2023、KADOKAWA)で伝えているメッセージなどについて講義で紹介し、ビジネスアイデア発想ゲーム「かけアイ」(株式会社ウサギ)を用い、アイデア出しのグループワークを行った。

はじめに

まずは自己紹介を行う。株式会社バンダイで約10年間勤めた後、株式会社ウサギを設立し代表取締役として9年間、併せて、おもちゃ／ゲームなどの開発を19年間行っている。おもちゃ／ゲーム／エンタメ教材／AR・VR関連商品／スマートフォンアプリなどを手掛けてきた。これまでに開発にかかわった商品の詳細はTwitterで確認可能だ。

本講演に加え、以下の参考資料の活用をおすすめしたい。

- ・新著『1日1アイデア1分で読めて、悩みの種が片付いていく』(2023、KADOKAWA)
(以下本書、もしくは、『1日1アイデア』)
- ・TED talks : 過去の登壇映像をYouTubeに掲載
- ・Twitter : アイデアの出し方を発信
- ・音声配信プラットフォーム「Voicy」
: 毎朝6:30より10分間、アイデアの出し方などを紹介

必需品ではないおもちゃを購入してもらうためには、アイデアが必要である。快の追求を行う商品開発のなかで、どのようにしたら新しいアイデアが見つかるのか、ということに強く関心を持って研究を続けており、アイデアを出しやすい方法を多くの人に伝えたり、一緒に考えたりする「アイデア発想ファシリテーター」としての業務も担っている。

本講演では、アイデア出しに苦手意識のある人でも「こうやってアイデアを考えていくと、誰でも1歩目を踏み出せる」となることを目標に、おすすめの手法を丁寧に紹介していく。

本講演は講義とグループワークをオンラインで行うオンラインワークショップである。
本稿では、講義部分について以下にレポート形式でまとめる。

1. アイデア発想法の基礎

(1) アイデアの考え方：アイデアの質は、量からしか生まれない

仕事や日常でアイデア／課題解決が必要な場面は多い。アイデアを出す際、良い出し方と悪い出し方が存在する。

悪い出し方の例として、正解を当てようとすると、何も思いつかなくなる。良いアイデアをはじめから見つけようとするほどアウトプットが難しくなり、アイデアが見つからなくなってしまうのである。

結論として、**アイデアの質は、量からしか生まれない**。アイデアの良い出し方について、以下で4ステップを紹介する。

①的外れなアイデアでも良いから、出していく

的外れなアイデアが含まれていても良いので、**アイデアをどんどん箇条書きしていく**。

補足だが、的外れなアイデアから出していくことが、もっともおすすめである。

「これは違う」というアイデアを先に出すことで、どうしたら現実的で「買いたい」と思える（売れる）アイデアになるか、を後から考えるのである。

②人のアイデアからヒントをもらって、的を得る

アイデア出しへ複数人で行うと良い。互いのアイデアを交換し合うことで、自分にはないアイデアに触れることができ、「こうアレンジしたら良くなる（現実性を帯びる）のでは？」というアイデアにもつながる。

アイデアの創造作業をゲーム感覚で楽しむことが重要である。

複数人で行うことでアイデアの選択肢が増える。ボツネタを含めて**アイデアの量が多いほど、優れたアイデアに出会う可能性が高まる**のである。

③選ぶ

多くの選択肢の中から、**実験してみたいアイデアを選ぶ**。

④実験して、あとで自分に合うように調整する

アイデアを**実験**し、調整してアイデアを完成させていく。