②第１分科会

起業教育新規導入ワークショップ
「アイディア発想指導教材の開発ワークショップ」

大阪商業大学 経済学部経済学科　専任講師
起業教育委員会 委員　柴田孝

１．はじめに



本稿は、第 14 回起業教育研究会第１分科会で実施したアイディア発想指導教材の開発ワークショップを報告するものである。第２節では起業教育の位置付けと起業教育ワークブックについて簡単に述べる。最後に第３節でアイディア発想の方法について本ワークショップで紹介した取組について述べる。

２．起業教育の位置付けと起業教育ワークブック

『高校生のための起業教育ワークブック』は、大阪商業大学教員と高等学校教員から構成された大阪商業大学起業教育研究会「起業教育ワークブック」編集委員会によって作成され、2005 年に発行された。起業教育についての考え方や捉え方は多様であるが、大阪商業大学起業教育研究会の考える起業教育について、少し長くなるがワークブックの序文から引用する。

私たちの考える起業教育は、会社を興すとか、社長になるとかという狭義のものではなく、アントレプレナーシップの涵養、すなわち「起業家精神」と「起業家的な資質・能力」を持った人材を育成することを目標としたものです。そして、「起業家精神」とは、自立性、チャレンジ精神、創造性、積極性、探究心であり、「起業家的な資質・能力」とは、自己責任で決断する能力やリーダーシップを発揮する能力、コミュニケーション能力、情報の収集・分析能力とそれに基づく判断力、問題解決能力、行動力であると考えています。

このような起業家精神や起業家的な資質・能力は、ベンチャー企業の経営者などの起業家だけに必要とされるわけではありません。将来、どのような職業に就くにしても、「自分で考えて判断し、自分で決断して行動できる能力、さらにはチー

ムを率いる事ができる能力」が求められるのは確実です。そして、起業教育が目指しているのは、こうした能力を持つリーダー的な人物の育成であります。（起業教育ワークブック　序文より）

起業教育研究会ではまた、起業教育を『知識を詰め込む教育ではなく、生徒自身に考えさせ、気づかせる教育を実践するもの（同序文より）』と位置付けている。この「気づき」を獲得する機会をどのように整備するかが課題となる。起業教育を進める一助となるよう、このワークブックは起業教育を担当する教員用指導書として作成された。

ワークブックは４編から構成されている。第１篇「導入編：起業家精神を育てる」では、起業家精神とはどのようなものか、また起業家による新商品・サービスの発明に込められた思いや熱意を学ぶことにより、社会でともに生きる人として身につけることが期待される起業家精神の枠組みについて理解することを目指す。第２編「基本編：商品企画に挑戦！」では、社会を観察してニーズを探り企画を発案する段階から、それを企画書として整理し、他者を巻き込むプレゼンテーションへと段階を踏んで学んでいく。第３編「応用編：新しい課題に挑戦！」では、ビジネスアイディア甲子園への挑戦や、地域活性化のための取り組みへの応用について提示し、最後の第４編「技術編：商品企画に関する技術」では、第３編までの取り組みに役立つ方法や技術について紹介している。

このワークブックは、素材としてのワークショップやワークシートを一例として提案しているが、決して完成形ではなく、活用事例に基づき継続的な改善を目指している。第 14 回研究会第１分科会もまた、ワークブックの活用法の一例を紹介し、広く活用いただいて実践に基づく改善提案を募る取組として実施したものである。

起業教育の目指す方向性に対して、そこに向かう方法・アプローチは多様である。数々の実践事例については、毎年８月に開催される起業教育研究会や、その報告書である『起業教育』をごらんいただきたい。起業教育の実践の一つとして、手前味噌になるが、本学と毎日新聞社との共催である全国高等学校ビジネスアイディア甲子園への参加を挙げたい。なおコンテストへの参加は、受賞することが目的ではない。もちろんそれを目指すことは動機付けとして有効であるが、コンテスト応募にむけて新しい独自アイディアを考案するために、これまでとは違う視点や意識を持って社会を観察するようになること、起業家精神や起業家的資質・能力の涵養に資することがコンテスト参加から得られることである。

さて、問題は、コンテストに参加するよう呼びかけるとして、アイディアをどう生徒に考えてもらうかという点にある。インスタントラーメンや宅急便を調べていくこ

と（ワークブック第３章）からは、成功する事業が持つ独自性や新規性の重要性を学ぶことができる一方で、先行事例の研究が新アイディアにつながるとは限らない。新しいアイディアを発見するためには、そのための方法を身につけ、日常から実践し続けることが役立つだろう。次節では本題のアイディア発想の方法について述べることとする。

３．アイディア発想の方法

ビジネスアイディアを考案するためには、身の回りから地球規模の大きさまで社会を観察し、どのようなニーズがあるか、どうすれば実現可能か考え続けることが必要となる。

第４編の技術編では、アイディアを発見し整理する技術として、「オズボーンのチェックリスト」や「ＫＪ法」を紹介している。また平成 20 年度起業教育研究会報告書『起業教育①』ではマインドマップを活用したアイディア発想について紹介しているのでそれぞれ参考にしていただきたい。

筆者もゼミにおいて学生に学内アイディアコンテスト（大商大ビジネス・アイディアコンテスト）への応募をすすめている。しかしゼミで設定した課題だから考えて提出しなさいというだけでは、なかなか応募するに至らない。まずは応募するアイディアを出すことができると思わせる必要がある。「こういう風にしてみれば？」と手ほどきをして、ともかくやってみようかと思わせることでようやくスタートラインに立ってもらうことができる。

それではどのようにしてアイディア発想の方法を手ほどきすればよいだろうか。たとえば起業教育ワークブックの 44 ページには「日常生活商品・サービスの問題点・改善案を考えよう」というワークショップが提案されている。そこで提示されている手順には①日常生活のさまざまな場面を思い浮かべて、そこで利用している商品･サービスを書き出し、それぞれの商品の機能や使いやすさなどの問題点(不満･不足･不十分・不便、以下４Ｆと呼ぶ）及びそれぞれの商品の改善案について考え、②一つの商品・サービスを選び問題点及び改善のためのアイディアを考えて、③各自のアイディアを持ち寄りグループで検討するというものである。ワークブックにはワークショップで学生が取り組む際に使用するワークシートも提案されている（資料1）。起床や朝食といった生活場面に対応して、利用している商品・サービスとその問題点･改善案を記入する欄が表組みされたものである。一見するとそのまま使えるように見えるが、なかなかうまくいかない。理由の一つに記入欄が多すぎて、どこから手をつければよいか迷う間に時間が経過してしまうという意見があった。起業教育ワークブックを十分に活用するためには、ワークショップやワークシートに手を加

えていく作業が必要となる。

今回は大阪商業大学オープンキャンパスにおいて高校生を対象に実施してきたアイディア発想ワークショップを紹介する。

ワークショップは2つのステップからなる。まずステップ1は導入である。4Fという視点を紹介し、それに基づいて発見された問題点を改善することでアイディアを生み出す方法があることを伝える。ここで大切なことは具体的な事例を紹介し、実際に4Fという視点との関係を説明することにより、4Fという視点から考えることを腑に落ちさせることである。その後、ステップ2として、今度は、考えたい商品・サービスに対して、それとは無関係・無縁と思われるキーワード・フレーズを考えさせる。出てきたキーワード・フレーズと商品・サービスを組み合わせて力技で新商品を考えさせる。このステップ2では、常識や思い込みといった限界を取り払い、アイディア発想が自由なものであることを体験させることを目的とする。以下で順に説明していく。なお最後に配布資料を掲載しているので参考にしていただきたい(資料2)。

【ステップ1：導入】

ナンダクロッキーという目覚まし時計がある。アメリカのナンダホーム社の製品であるこの時計は、車輪がついた目覚まし時計という特徴をもつ。通常の目覚まし時計では手を伸ばしてアラームを止めて二度寝をして寝坊するという失敗がおこりうるが、このナンダクロッキーは時刻になると音を鳴らしながら動き出し、就寝時の位置とは異なる場所に移動していく。所有者はアラームを止めるためにはベッドから起きて目覚まし時計の行方をさがさなければならない。こうしているうちに目が覚めるという仕掛けである。

この商品について4Fから整理してみよう。目覚まし時計という商品は希望する時間に確実に起床させる役割を担っている。しかし二度寝をしてしまい遅刻するという失敗がよくおこる。目覚まし時計をセットしたはずなのに目が覚めず遅刻するという失敗を招く原因はどこにあるのか確認すると、容易にアラームを止めることが可能である点を挙げることができる。目覚まし時計をセットしたにもかかわらず寝坊したということが問題点（不満）なのではなく、アラームを容易に止めることができるということが問題点（アラームの作動を妨げる自分という要因の排除が不十分）なのである。よって、問題点を排除するためには、アラームを容易に止めることができない目覚まし時計とすればよい。ナンダクロッキーは指定時刻になると自ら動いて元の場所から移動することによりアラーム解除を防止するとともに、ア

ラームを止めるために探し回ることでより目が覚めるという追加的な効果を達成しているのである。

このように、４Ｆという視点から商品・サービスの問題点を発見することができれば、それを改善した商品・サービスを提案することで新しいビジネスアイディアの案を生み出すことができることを説明し、学生に他の４Ｆはないか考えさせていく。これをアイディア発想に取り組む手がかりとする。ステップ１を終えると、次はステップ２にうつる。

【ステップ２：転換】

４Ｆから問題点を発見することでそれを改善することでビジネスアイディアにつなげる方法をステップ１で取り組んだ。この４Ｆという視点はとっつきやすいという利点を持つが、佐々木・南方・古沢・酒井（2007）第３章 73 ページにおいて、４Ｆからの発想が「生活シーン発想法」と位置づけられており、また『既存製品やサービスについて普段から意識している「顕在化した問題点」』であると述べられているように、普段から意識しているということは実際的なニーズがあることを示す一方で、発想が小規模にとどまる可能性を持つ。そこで、ステップ２では自由なアイディア発想を導いていく。

ステップ１と同様に、元となる商品として目覚まし時計を用いた。学生には目覚まし時計と無関係・無縁と思われるようなキーワード・フレーズを書き出してもらう。このキーワード・フレーズは元となる商品と関連がないほど面白くなる。次に、このキーワード・フレーズと目覚まし時計とを組み合わせた商品・サービスを考えてもらう。

イメージを掴んでいただくために、第 14 回起業教育研究会や大阪商業大学オープンキャンパスで参加者から提案された内容を紹介しよう。

【目覚まし時計と○○のコラボレーションでできた新商品】

番号	キーワード・フレーズ	新商品
作品①	犬小屋の扉	起きないと犬が部屋に入り込んでくる
作品②	チョコレート	食べることで目覚ましアラームが止まる
作品③	におい	起きないと部屋が臭くなり衣服にニオイがつく
作品④	核ミサイルのボタン	起きて解除しないと世界が終わる
作品⑤	睡眠誘導アイマスク	快眠をもたらし朝すっきり起きることができる

作品①および作品③については、起きなければ部屋や衣服がダメになるという

被害を食い止めるために起きようとするだろうという心理をついた作品となっている。作品②は、食事により噛むという動作に加えて糖分を補給し脳を活性化させることで目覚めさせるものである。作品④については①や③をより強烈にしたもので、一時の睡眠欲をとるか世界が終わる犠牲を支払うかの二択に毎日さらされることとなる。作品⑤は他の4つと異なり、起こすためよりも逆に良い睡眠をとることで寝不足を回避する提案となっている点が面白い。

ここで強調しておきたいのは、アイディア発想は自由なもので、最初からいろいろな制約をおいて考えるべきではないということである。これらのアイディアは商品化という点でいえば、予算面や技術面のほかに、核ミサイルのボタンが目覚まし時計になるはずがないという批判に直面する。しかし、制限をおかずにどんどん考えていくことで、面白いアイディアが生まれることもある。作品⑤などは、目覚まし時計というと「朝どういう刺激をあたえて起こすか」という観点に支配されていないからこそ出てくる発想といえる。こうした意表をつく意見がでてきたときだけではなく、出されたアイディアに、どんどんプラスの意見を述べていくことで、学生の意欲を引き出すことができる。そうなれば、クラス内の発表やブレーンストーミングのようなグループワークが円滑に進むようになると期待できる。本ワークショップは、その意味では、アイディア発想を楽しむ姿勢をいかに誘導するかという点に特徴があるといえるだろう。

本稿では起業教育ワークブックをもとに、アイディア発想の導入ワークショップを紹介した。このアイディア発想は、ビジネスアイディアを考える際の種火の段階であることには注意が必要である。ここからニーズがどれくらいあるか、事業として成立しうるかといった点について検討を重ねていかなければならないが、これらの各段階については起業教育ワークブック第2編[基本編]を参考にしていただきたい。

参考文献

1．大阪商業大学起業教育研究会編『高校生のための起業教育ワークブック
— ベンチャースピリッツを育むために —』大阪商業大学、2005年

2．佐々木保幸、南方建明、古沢昌之、酒井理『大学生のためのアントレプレナーシップ入門』大阪商業大学、2007年



ワークシート5 WORKSHEET-5

「日常生活商品・サービスの問題点・改善案を考えよう」

(1)生活場面をイメージし、商品・サービスの問題点・改善案を考えよう。

生活場面	利用している商品・サービス	問題点(不満・不足・不十分・不便)	改善案
事　例	携帯電話	バッテリーが切れると使用できなくなる。	ソーラー電池付きの携帯電話を開発する。
	携帯電話の通話サービス	自分が契約している携帯電話会社では圏外なのに、他社は圏外ではない。	自分が契約している携帯電話会社が圏外の場合、他社のサービスを利用できる。
起　床			
朝　食			
身だしなみ			
登　校			
学　習			
休憩時間			
昼　食			
部活動			
下　校			
夕　食			
宿　題			
入　浴			

ワークシート5 WORKSHEET-5

年　組　番　■名前

生活場面	利用している商品・サービス	問題点(不満・不足・不十分・不便)	改善案
就　寝			
買　物			
遊　び			
趣　味			
晴天時			
雨天時			
降雪時			
自転車			
徒　歩			



ワークシート5（個人用） WORKSHEET-5

(2)書き出した商品・サービスのうち、一つの商品・サービスを選んで、さらに深く問題点・改善案を考えよう。

■商品・サービスの名前

■既存の商品・サービスの問題点（不満・不足・不十分・不便）

■改善のアイディア

ワークシート5（グループ用） WORKSHEET-5

年　組　番　■名前

1（　　）さんが選んだ商品・サービス（　　）
選んだ理由

2（　　）さんが選んだ商品・サービス（　　）
選んだ理由

3（　　）さんが選んだ商品・サービス（　　）
選んだ理由

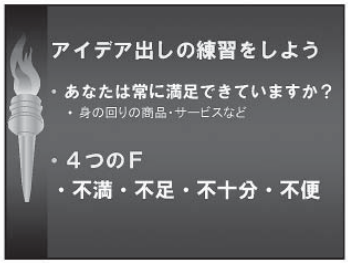
4（　　）さんが選んだ商品・サービス（　　）
選んだ理由

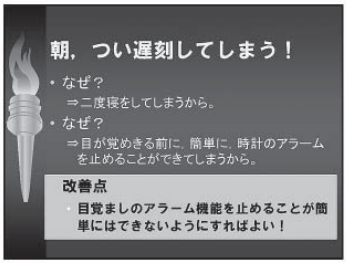
5（　　）さんが選んだ商品・サービス（　　）
選んだ理由

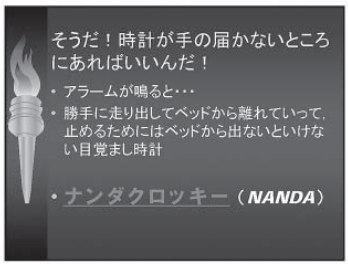
■グループで取り上げた商品・サービスとそれを選んだ理由

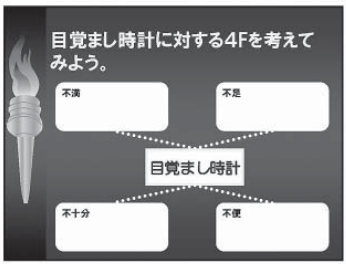
■商品開発テーマ（商品開発の方向性）

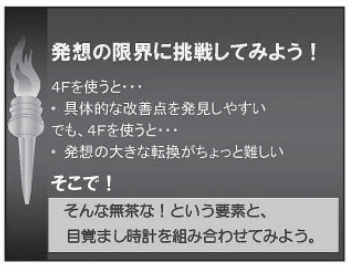
資料２

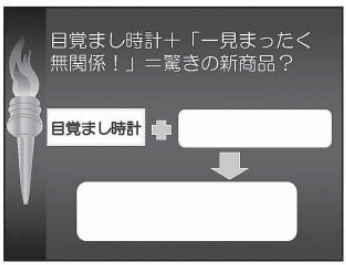

アイデア出しの練習をしよう
・あなたは常に満足できていますか？
・身の回りの商品・サービスなど
・４つのＦ
・不満・不足・不十分・不便


朝，つい遅刻してしまう！
・なぜ？
⇒二度寝をしてしまうから。
・なぜ？
⇒目が覚めきる前に，簡単に，時計のアラームを止めることができてしまうから。
改善点
・目覚ましのアラーム機能を止めることが簡単にはできないようにすればよい！


そうだ！時計が手の届かないところにあればいいんだ！
・アラームが鳴ると･･･
・勝手に走り出してベッドから離れていって，止めるためにはベッドから出ないといけない目覚まし時計
・ナンダクロッキー（NANDA）


目覚まし時計に対する4Fを考えてみよう。
不満
不足
目覚まし時計
不十分
不便


発想の限界に挑戦してみよう！
4Fを使うと･･･
・具体的な改善点を発見しやすい
でも、4Fを使うと･･･
・発想の大きな転換がちょっと難しい
そこで！
そんな無茶な！という要素と、
目覚まし時計を組み合わせてみよう。


目覚まし時計＋「一見まったく無関係！」＝驚きの新商品？
目覚まし時計