

2017年8月14日

株式会社インプレスR&D

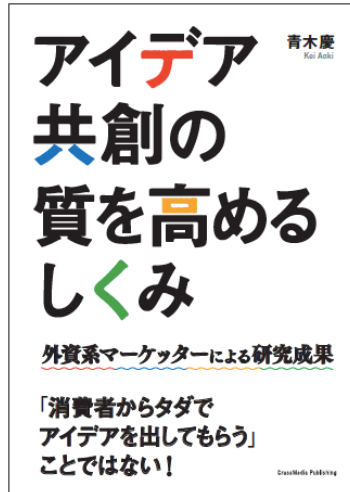
<http://nextpublishing.jp/>

マーケティング担当者、新規事業担当者必見！
『アイデア共創の質を高めるしくみ』発行
消費者との共創は、タダでアイデアを出してもらうことではない！

インプレスグループで電子出版事業を手がける株式会社インプレス R&D と、ビジネス書の出版を手がける株式会社クロスメディア・パブリッシングは、新刊『アイデア共創の質を高めるしくみ』（著者：青木慶）を発行いたします。

『アイデア共創の質を高めるしくみ』

<http://nextpublishing.jp/isbn/9784802076760>



著者：青木慶

小売希望価格：電子書籍版 1200 円（税別）／印刷書籍版 1500 円（税別）

電子書籍版フォーマット：EPUB3／Kindle Format8

印刷書籍版仕様：A5 正寸／モノクロ／本文 103 ページ

ISBN：978-4- 802076760

発行：株式会社クロスメディア・パブリッシング

<< 発行主旨・内容紹介 >>

マーケティング担当者、新規事業担当者必見！

企業と消費者の価値共創は、消費者からタダで出してもらうことではない！

アイデアを出し合い、ともにものづくりに取り組み、そこから得られるつながり・・・

このような共創活動から、いかに価値を生み出していけばよいのか？

◆21世紀のビジネスの新潮流“価値共創”

近年、消費者は情報の受け手であるだけでなく、発信者としても重要な役割を担うようになった。

例えば、アットコスメ、食べログ、クックパッドなどのサイトでは、ユーザーからの投稿をビジネスの源泉としている。しかし、共創基盤の構築は困難を伴う。持続性に問題があったり、上司から一方的に効果を疑問視される・・・など、共創に参加するビジネスパーソンの実感ではないだろうか。

◆研究結果に基づいた実践的な知識

本書はそのような悩みを持った企業担当者にとっての必読書を目指した。

現在、大学で教鞭を執る著者は、外資系企業でマーケティングを担当、その後のアカデミックな研究結果をもとに本書を上梓。

◆うまくいく“しくみ”とは？

消費者との共創は決して、「消費者からタダでアイデアを出してもらおう」ことではない。

本書で“価値共創がうまくいく鍵”として提示するのは以下の2点だ。

① 企業と消費者の「協業」であること

② 共創参加者にきちんと報いること

これを仕組化する仕掛けとは、どのようなことだろうか？

◆事例の研究結果

レシピ投稿サイト、スタートアップ、雑貨メーカー、社会的課題解決のための共創プロジェクトなど失敗を含んだ事例を取り上げる。

(本書は、次世代出版メソッド「NextPublishing」を使用し、出版されています。)

<<目次>>

第1章 なぜ人は共創活動に参加するのか？

ポイントの有無で、どんな違いが出るのか

仮説の導出

第2章 共創コミュニティにおけるインセンティブの役割

金銭的インセンティブは、投稿数を向上させるのか

貢献度合いの可視化は、アイデアの質を向上させるのか

成果報酬型の金銭的インセンティブは有意義か

第3章 共創参加者のモチベーション

モチベーションの尺度

持続的な共創活動実現のために

第4章 共創コミュニティから派生する起業志向

キャリア形成という動機づけ

キャリア形成をサポートする意義

第5章 Quirky の失敗から考える、21世紀のものづくり

経営上の問題点

クラウドソーシングの観点から見た問題点

Quirky の事例を通じた 21 世紀のものづくりへの提言

第6章 SME とパパ・ママとの共創から生まれた『ダッコリーノ』

ダッコーノの開発経緯

共創が SME にもたらす可能性

第7章 発災時の共創的課題解決

OLIVE プロジェクト

防災セット THE SECOND AID

東京防災

<< 著者紹介 >>

青木慶

大阪女学院大学 准教授

大阪大学経済学部卒業後、外資系企業にてマーケティングに携わる。

2012 年より社会人大学院生として抗米大学大学院経営学研究科博士後期課程に在籍し、2015 年に修了。博士(経営学)。

2015 年 4 月より、大阪女学院大学 専任講師。

2016 年 4 月より、大阪大学大学院経済学研究科 特任講師(現職)。

2017 年 4 月より、現職。

研究テーマは、企業と消費者の価値共創。

< 販売ストア >

電子書籍:

Amazon Kindle ストア、楽天 kobo イーブックストア、Apple iBookstore、紀伊國屋書店 Kinoppy、

Google Play Store、honto 電子書籍ストア、Sony Reader Store、BookLive!、BOOK☆WALKER

印刷書籍:

Amazon.co.jp、三省堂書店オンデマンド、honto ネットストア、楽天ブックス

※各ストアでの販売は準備が整いしたい開始されます。

※お取り扱いを希望される書店ご担当者様は、「楽天ブックス 書店客注サービス」をご利用いただくことで、1 冊単位で仕入れることができるようになりました。

楽天株式会社 「楽天ブックス」書籍チーム

TEL:050-5817-2517 / 電子メール: bmd-cnt@mail.rakuten.com

【株式会社インプレス R&D】 <http://nextpublishing.jp/>

株式会社インプレス R&D (本社: 東京都千代田区、代表取締役社長: 井芹昌信) は、デジタルファーストの次世代型電子出版プラットフォーム「NextPublishing」を運営する企業です。また自らが、NextPublishing を使った「インターネット白書」の出版など IT 関連メディア事業を展開しています。

※NextPublishing は、インプレス R&D が開発した電子出版プラットフォーム(またはメソッド)の名称です。電子書籍と印刷書籍の同時制作、プリント・オンデマンド(POD)による品切れ解消などの伝統的出版の課題を解決しています。

これにより、伝統的出版では経済的に困難な多品種少部数の出版を可能にし、優秀な個人や組織が持つ多様な知の流通を目指しています。

【株式会社クロスメディア・パブリッシング】 <http://www.cm-publishing.co.jp/>

株式会社クロスメディア・パブリッシング (本社: 東京都渋谷区、代表取締役: 小早川幸一郎) は、ビジネス書を中心に全国主要書店の売上ランキングにあがるベストセラーを数多く出版しています。「あらゆるメディアを通じて、働く人々の問題解決をする」という理念のもと、電子書籍や Web サービスなどにも積極的に取り組んでいる会社です。

【インプレスグループ】 <http://www.impressholdings.com/>



株式会社インプレスホールディングス(本社:東京都千代田区、代表取締役:唐島夏生、証券コード:東証1部9479)を持株会社とするメディアグループ。「IT」「音楽」「デザイン」「山岳・自然」「モバイルサービス」を主要テーマに専門性の高いコンテンツ+サービスを提供するメディア事業を展開しています。2017年4月1日に創設25周年を迎えました。

【お問い合わせ先】

株式会社インプレス R&D NextPublishing センター

〒101-0051 東京都千代田区神田神保町 1-105

TEL 03-6837-4820

電子メール: np-info@impress.co.jp