



ideascale

EMPOWER INNOVATION

SPEED IDEATION WORKSHOP

目的

- イノベーションの神話を解体する:** なぜイノベーションを起こす必要があるのか、イノベーションプレミアムとは何かを理解する
- イノベーションテクニック:** 頭脳をほとんど使わず、短時間で効果的にアイデアを生成する
- イノベーションライフサイクルを理解する:** アイデアスケールを使ってアイデアフラグメントを改善し、価値あるビジネスコンセプトを作るためにCOSTARを適用する

参加者に対する要望

ダイバーシティは、イノベーションのキーの一つです。
ワークショップでダイバーシティを改善するために、以下の参加者をお願いします。

- 最低参加者10名
- 男性、女性が各5名ずつ(最低でも女性が一人参加すること)
- 20代、30代、40代の各年代から最低一名参加
- 一般社員、経験者、課長、部長などが参加
- できる限り異なるチーム、部署から参加

ワークショップ概要

- 参加者は、なぜ組織はイノベーションを必要とするのかを理解し、ハンズオンに参加します
- 各参加者は、**30分**で**2、3個**のアイデアフラグメントを作ります
(アイデアスケールの社員がアイデア作成を支援します)
- 各参加者は、好きなアイデアをアイデアスケールのトライアルコミュニティに投稿します
- アイデアスケール上で、参加者は、他の人の投稿したアイデアに投票、コメントします
- アイデアスケール上で、参加者は、投票を集めたアイデアのうち**3つ**について**2、3名**からなるチームを結成します
- **3つ**のチームは、**COSTAR**フレームワークを通じて、ビジネスコンセプトを作成します
- 各**COSTAR**のコンセプトを**5分**でピッチし、参加者は、アイデアスケールのレビュー、資金調達機能を使って、レビュー、資金の割り当てを行います
- ワークショップの終わりに、参加者はアイデアスケール上の活動を元にイノベーションの貢献者としてランキングされ、バッジをもらいます

スケジュール

- イノベーションの神話を解体する(15分)
- イノベーションテクニック(15分)
- (休憩: 5分)
- アイデアスケールの利用者登録(10分)
- イノベーションライフサイクルを理解する(45分)
- (休憩: 5分)
- アイデアピッチ1 (5分)
- アイデアピッチ2 (5分)
- アイデアピッチ3 (5分)

当日必要なもの

- インターネットに接続できる**PC**もしくはタブレット
- アイディアスケール登録用のメールアドレス
(その場で受信できる必要があります)
- 名刺二枚

注意事項

- ワークショップ中はメールチェックなどの他の作業をしないでください
- チーム作りの際は、組織の順序を気にしないで取り組んでください

会場に必要なもの

- 社員が使えるWifi回線
- 付箋紙を貼るホワイトボード
- PC接続可能なプロジェクタ

イノベーションの 神話を解体する

エクササイズ:以下の質問に教えてください



なぜ組織は
イノベーションのを
起こさないと
いけないのですか?

素晴らしい組織でも、イノベーションを続けないと死んでしまうのです



イノベーションリーダーとなる組織は、

1. 株主利益を向上させ、
2. 顧客ロイヤリティを獲得し、
3. より良いパートナーと組み、
4. 優秀な従業員が入社します

イノベーションプレミアムをつかもう

イノベーションを通じて
持続的な成長を加速させ
る組織



代表的なのはどの組織？



or



or



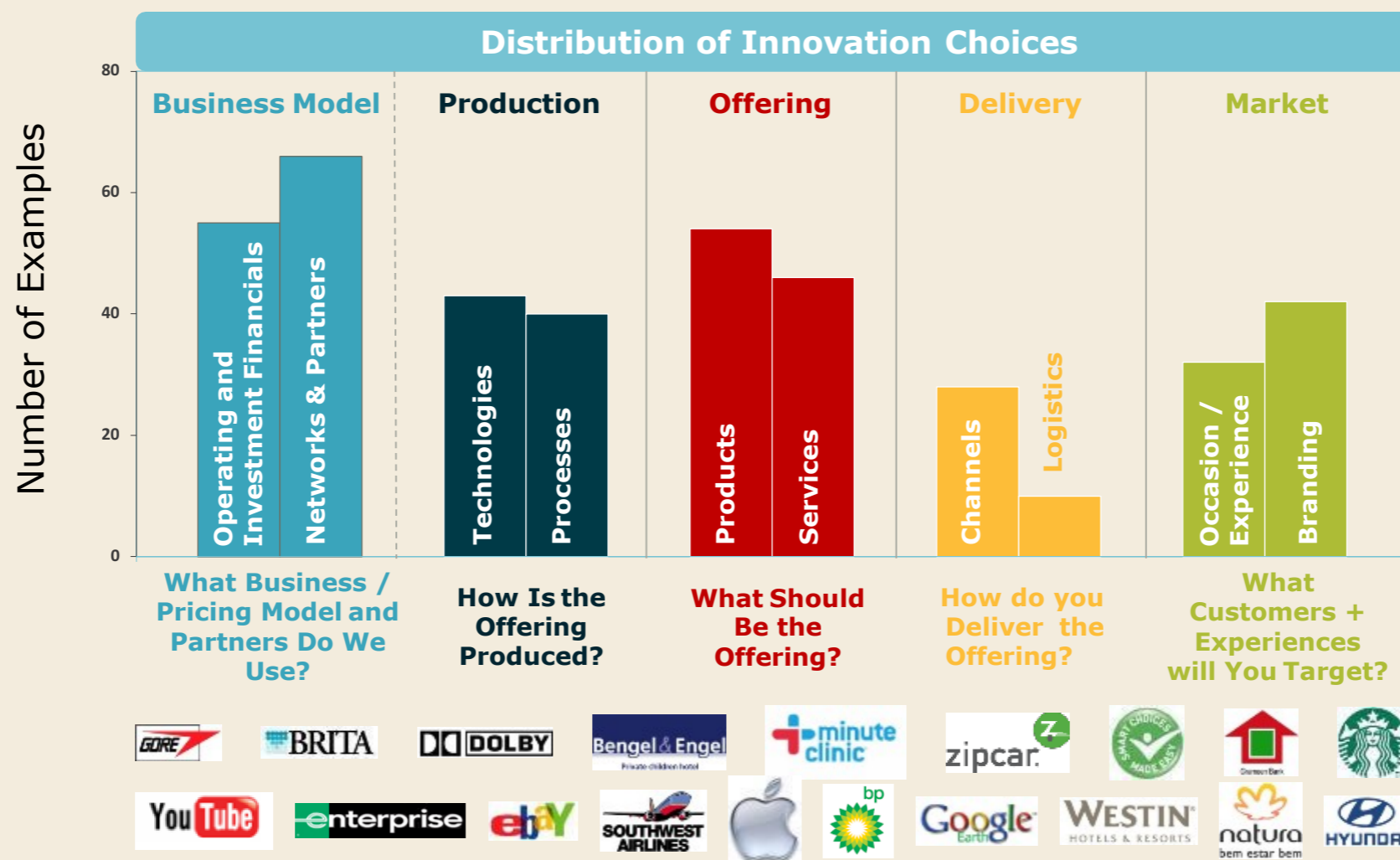
or



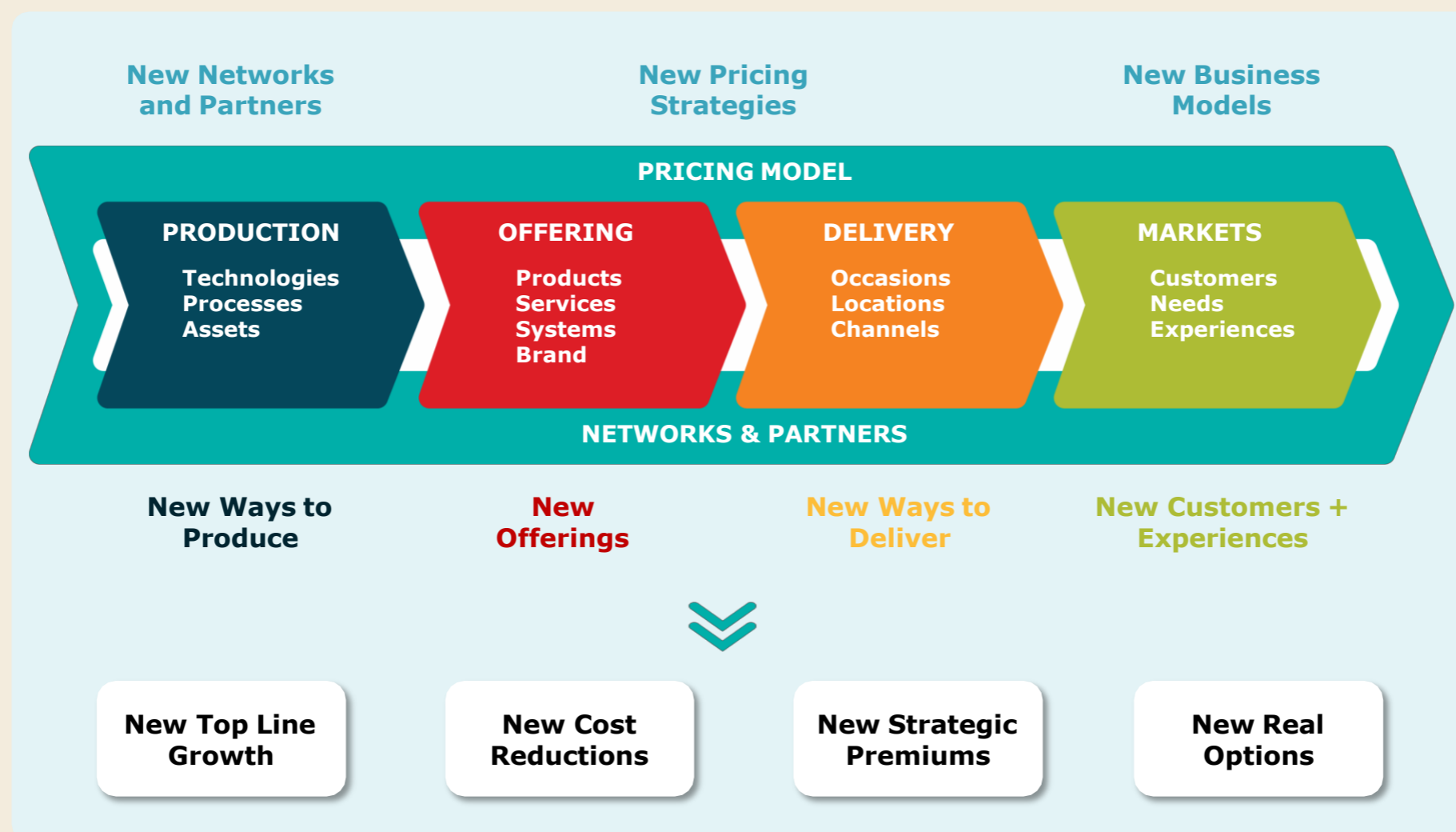
or



多くのイノベーションは、製品の変化だけでなく、ビジネスモデル、パートナーシップ、経験、ロンチ、市場の変化をもたらします




イノベーションとは、
新しい方法による、
新しい価値の創造と獲得のことです



マクドナルドのイノベーション



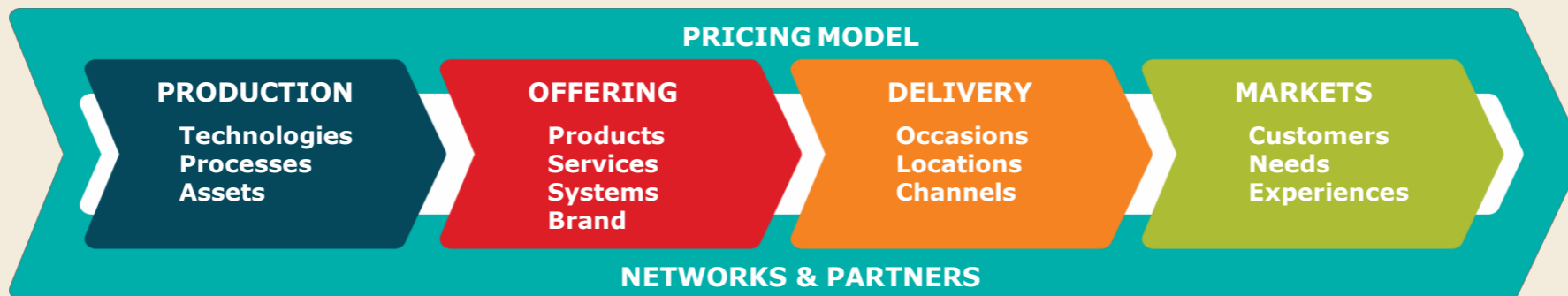
New Networks and Partners



New Pricing Strategies



New Business Models



New Ways to Produce



New Offerings



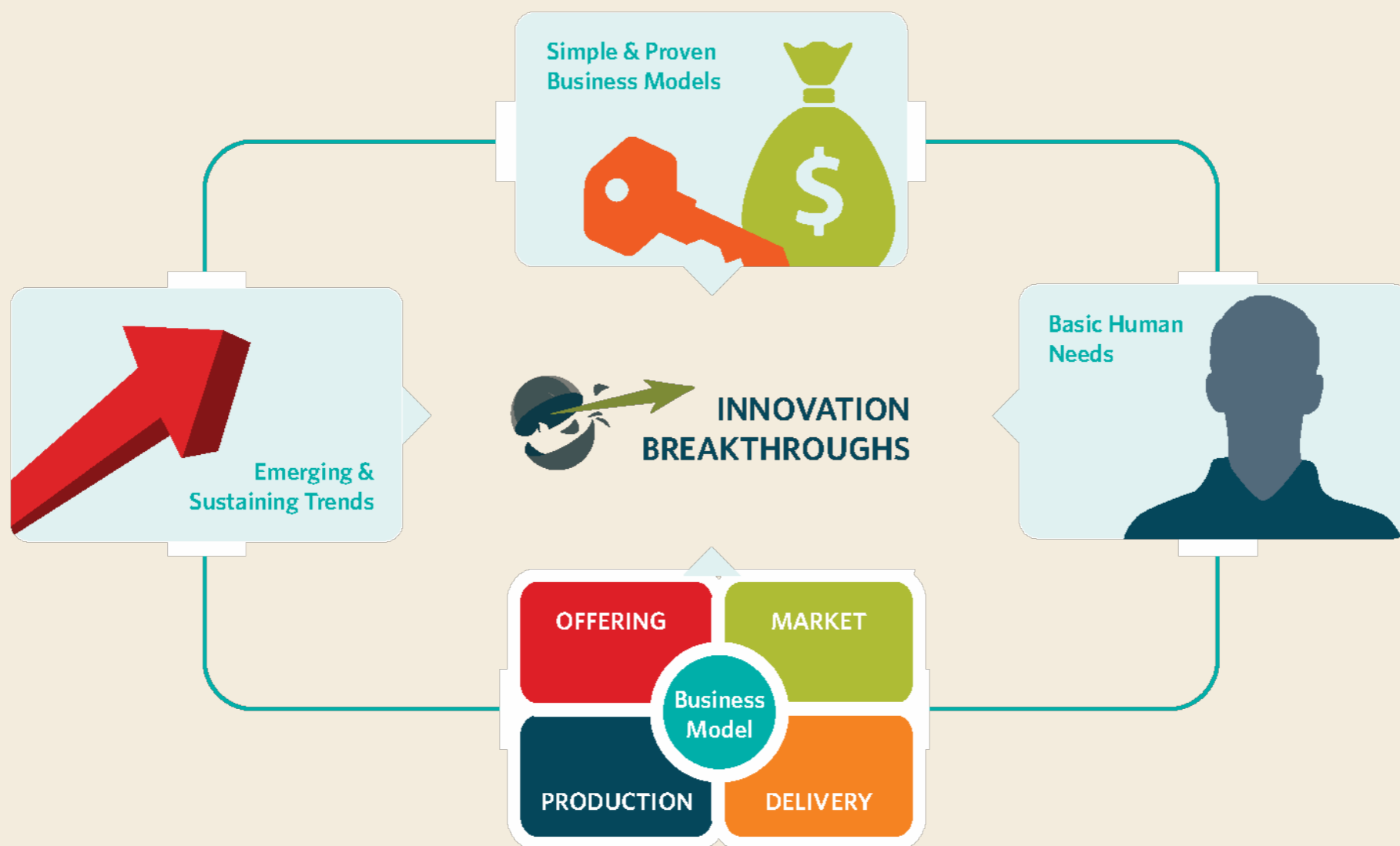
New Ways to Deliver



New Customers + Experiences



持続的イノベーションは4つのキーコンポーネントに着目します
トレンド、ニーズ、ビジネスモデル、組み合わせの4つです



COMBINE CAPABILITIES IN UNIQUE WAYS TO WOW
CUSTOMERS & BUILD BARRIERS TO ENTRY

イノベーション テクノロジー

頑強なアイデアを作るために、
チームで異なる情報を統合しましょう



個人

**アイデア
フラグメント**



支援、協力

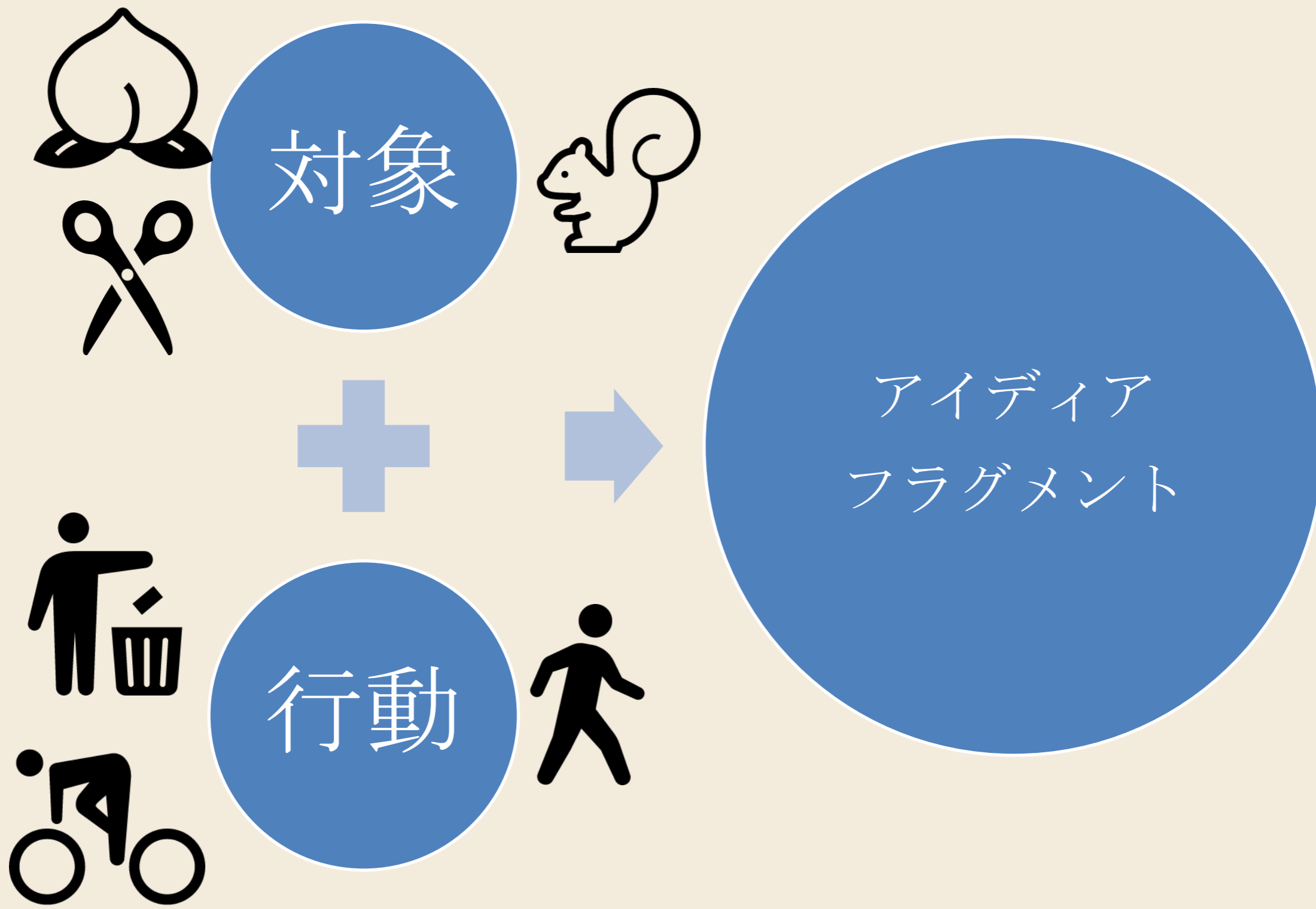
コンセプト開発



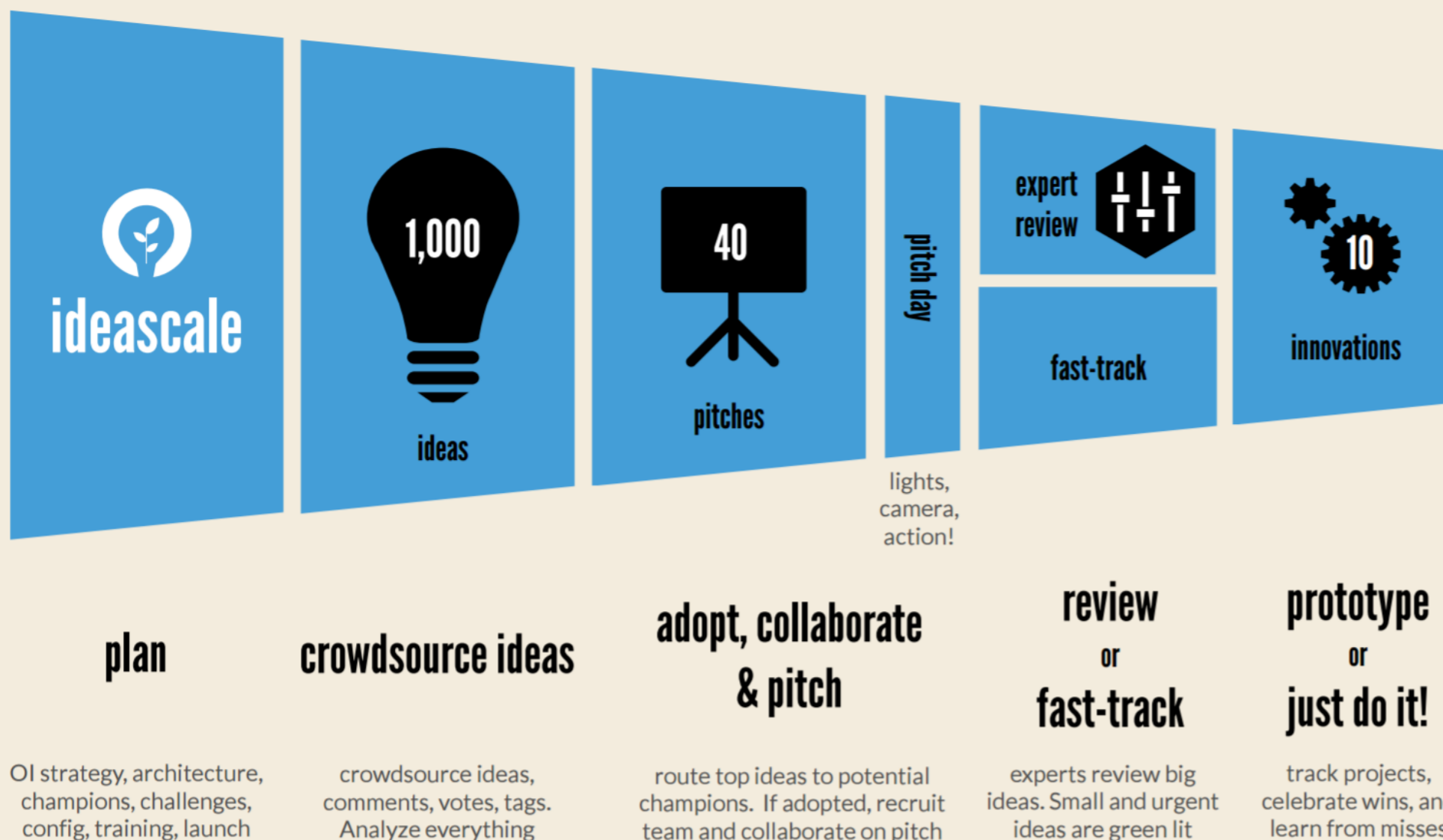
プロジェクトチーム

**頑強な
コンセプト**

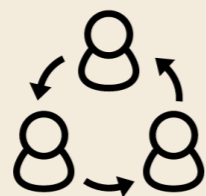
高速アイデア生成（オフライン）



高速アイデア生成（オンライン）



C	O	S	T	A	R
Customer	Opportunity	Solution	Team	Advantage	Result
顧客	機会	ソリューション	チーム	アドバンテージ	結果
「誰に」 「何を」 提供するの？	潜在的な機会はあるか？	課題を解決するソリューションは何か？	どういうチームで取り組むか？	競合に対するアドバンテージは何か？	予想される結果はどのようなものか？
	市場のトレンド、規模、代替案	具体的な技術、知財	営業、マーケティングチャンネル、サプライチェーン	差別化ポイント、潜在的なリスク	経済的な利益、出口戦略





ideascale

Innovate Together

IdeaScale, Japan | 070.4171.7234 | 050.5809.9198 |
sales.japan@ideascale.com