

令和4年度 大企業等人材による新規事業創造促進事業
(創造性リカレント教育を通じた新規事業創造促進事業)

独創的アイデア創出人材育成プログラム
導入研修

本事業の背景・目的

本事業の目的は、大手企業人材等の創造性育成につながるプログラムを作成・実施し、ケーススタディーやメンタリング等を通じて、創造性に関する取組をモデル事業として行い、新規事業に挑戦する人材等を創出することである。

本事業の背景

- 日本企業は、先進国の中、付加価値の高い事業の創出で遅れをとっている
- こうした中、新たな市場を創出するために注目されているのが社会人の創造性の育成であるが、創造性は一部の天才的主体にのみ宿るものといった誤解や、特定の思考法への偏重はいまだに多い。
- 多様な視点の調和・統合を通じて、新たな関係性を見いだす創造的思考や、それを支える創造的態度は座学で身につけられるものではなく、繰り返し試行錯誤する中で身体知として習得できるものである。
- 上記の背景・課題を踏まえて、本事業では、以下の3点を実施する。
 - ① 大企業等人材の創造性育成につながるプログラムを作成し、研修プログラムをオンラインで公開する
 - ② 研修プログラムを通じて、実践の場の提供やケーススタディーを行う
 - ③ 研修プログラムの有効性を実事例を通じて検証するとともに、その取り組みをモデルとして発信する

本事業の目的

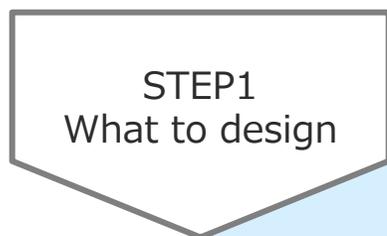
- **創造性を磨いて新規事業に挑戦する人材を創出**
- **将来の新規事業創造に資する経験を積む企業人材を創出**
- **所属する企業の創造性の源泉となる人材を創出**

日本が抱えるイノベーションの課題

- 現状課題として、「What to do」と「How to make」は、日本企業が得意としており人材育成も可能だが、「What to design」は、成功事例のプロセス抽出が難しく、人材育成の方法が確立されていない。

イノベーションプロセス

日本の現状と課題



- 例：クリエイター、起業家、アーティスト
1. 課題の認識
 2. アイディアのひらめき
 3. 構想と機能のデザイン

- 才能がある人しか出来ないという思い込み
- アイディアの創発プロセスが不明
- 人材育成プログラムが無い

着目分野



- 例：ブランドオーナー、専門職、演出家
1. 性能のデザイン
 2. 異なる技術の統合
 3. 仕様へ落とし込み

- 専門職や実務経験を有する分野
- 高齢化によるノウハウ移転問題
- 終身雇用制やジョブローテで経験蓄積が難

軽量化、薄型化、機能進化など、日本が得意な分野

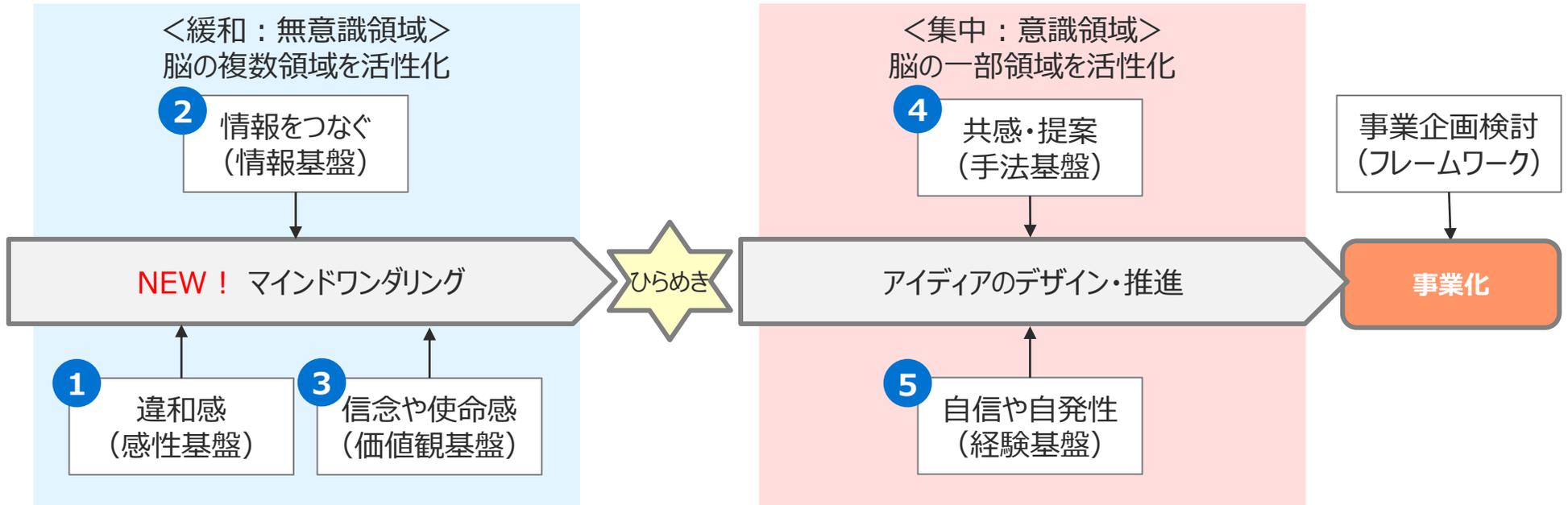


- 例：プロジェクトリーダー、事業部
1. 具体設計
 2. 製作・製造
 3. 販売

- 組織力や企業リソースが発揮される分野
- または販売に特化し、外注する企業も登場
- OJTや社内研修で、育成可能な分野

ひらめきをデザインする、5つの基盤

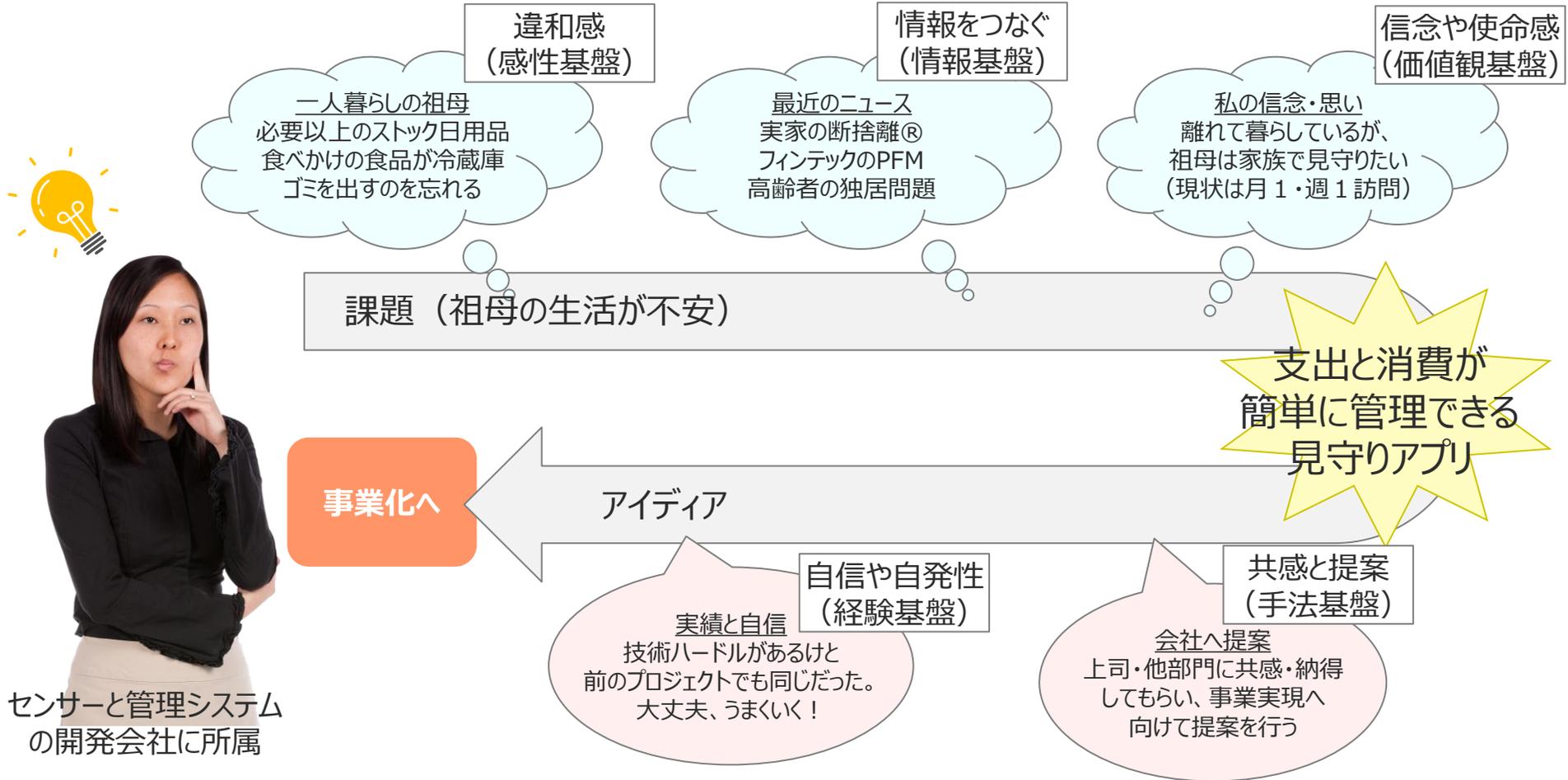
- 「アイデアの創発プロセス（What to design）」をイノベーション事例で分析し、5つの基盤を抽出。マインドワンダリングで感性・情報・価値観を働かせ、手法・経験を用いてアイデアをデザインする。



- ある課題やニーズに対し、感度の高いアンテナ（感性基盤）と、情報連鎖の機能（情報基盤）に、信念や使命感（価値観基盤）が加わることで、独自のアイデア（ひらめき＝新事業のタネ）が得られる。
- 独自のアイデア（ひらめき）は、説得プロセスを用いて具体化し、周りの共感を得る（手法基盤）。
- 最後に、過去の実績や個人の強みを土台に意思の力を発揮し（経験基盤）、具体的な事業開発に向けて1歩踏み出していく。
- 事業開発においては、新規事業に即したフレームワークを用いて、具体的な新規事業計画として、落とし込む。

独創的アイデアをひらめく、創発人材

- アイデアがひらめく要素を5つに分解。それぞれの基盤が連携して、アイデアを具体化する。一瞬で全てが連携してアイデアが具体化するのではなく、ふとした瞬間に全てがつながる。



本研修プログラムの概要

本研修を通じて、新規事業創造に必要な「アイデア創発」から「企画立案」「企画推進」に求められるスキルを習得できるプログラム



The Japan Research Institute, Limited

「創造性」における研究に知見を持つシンクタンク
(本研修プログラムの開発)

GEMINI Strategy Group

新規事業開発に強みを持つ戦略コンサルファーム



学研グループの法人向けビジネス研修企業

創造性人材育成プログラム

新規事業創造に必要な「アイデア創発」から「企画立案」「企画推進」に求められるスキルを習得できる研修プログラム

アイデアの創発力

アイデアの推進力

アイデアの具体化力

新規事業開発に
携わる方

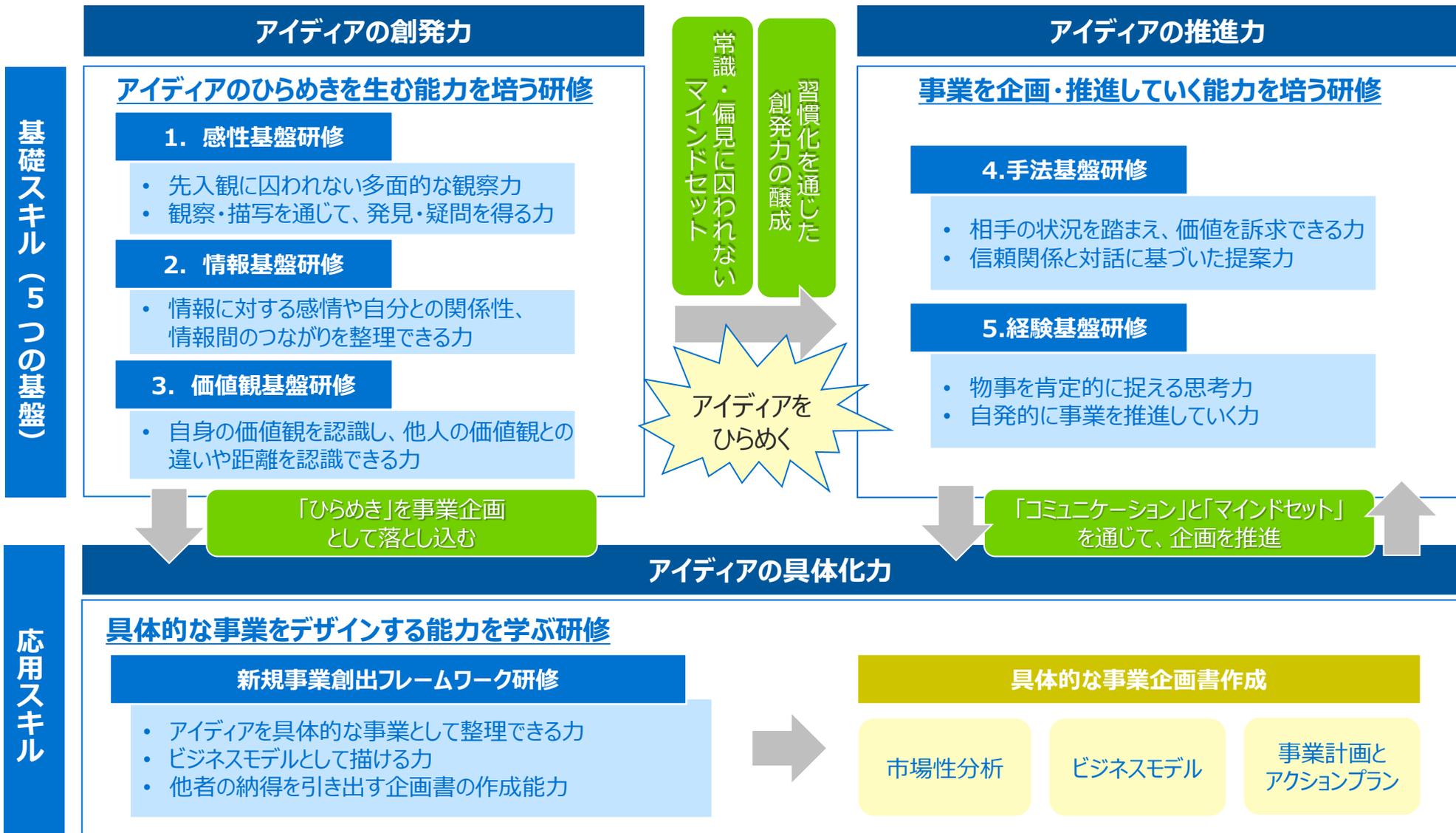
事業/組織/業務等を
改善していきたい方

将来起業したい方

参加方式は、①一般参加（個人として参加いただく）、②モデル企業（企業として参加いただく）の2種類。

- ① 一般参加：研修に参加いただき、その後のフォローアップを通じて、スキルの習得を行う。
- ② モデル企業：研修に参加いただき、スキルの習得に加えて、本件のゴールとして、「新規事業案」を日本総研 & Geminiのサポートの元、立案いただき、ケーススタディ化する。

本研修プログラムの全体像（創発人材に求められるスキル）



基礎スキル（5つの基盤）

アイデアの創発力

アイデアのひらめきを生む能力を培う研修

1. 感性基盤研修

- 先入観に囚われない多面的な観察力
- 観察・描写を通じて、発見・疑問を得る力

2. 情報基盤研修

- 情報に対する感情や自分との関係性、情報間のつながりを整理できる力

3. 価値観基盤研修

- 自身の価値観を認識し、他人の価値観との違いや距離を認識できる力

「ひらめき」を事業企画として落とし込む

常識・偏見に囚われない
マインドセット

習慣化を通じた
創発力の醸成

アイデアを
ひらめく

アイデアの推進力

事業を企画・推進していく能力を培う研修

4. 手法基盤研修

- 相手の状況を踏まえ、価値を訴求できる力
- 信頼関係と対話に基づいた提案力

5. 経験基盤研修

- 物事を肯定的に捉える思考力
- 自発的に事業を推進していく力

「コミュニケーション」と「マインドセット」を通じて、企画を推進

アイデアの具体化力

具体的な事業をデザインする能力を学ぶ研修

新規事業創出フレームワーク研修

- アイデアを具体的な事業として整理できる力
- ビジネスモデルとして描ける力
- 他者の納得を引き出す企画書の作成能力

具体的な事業企画書作成

市場性分析

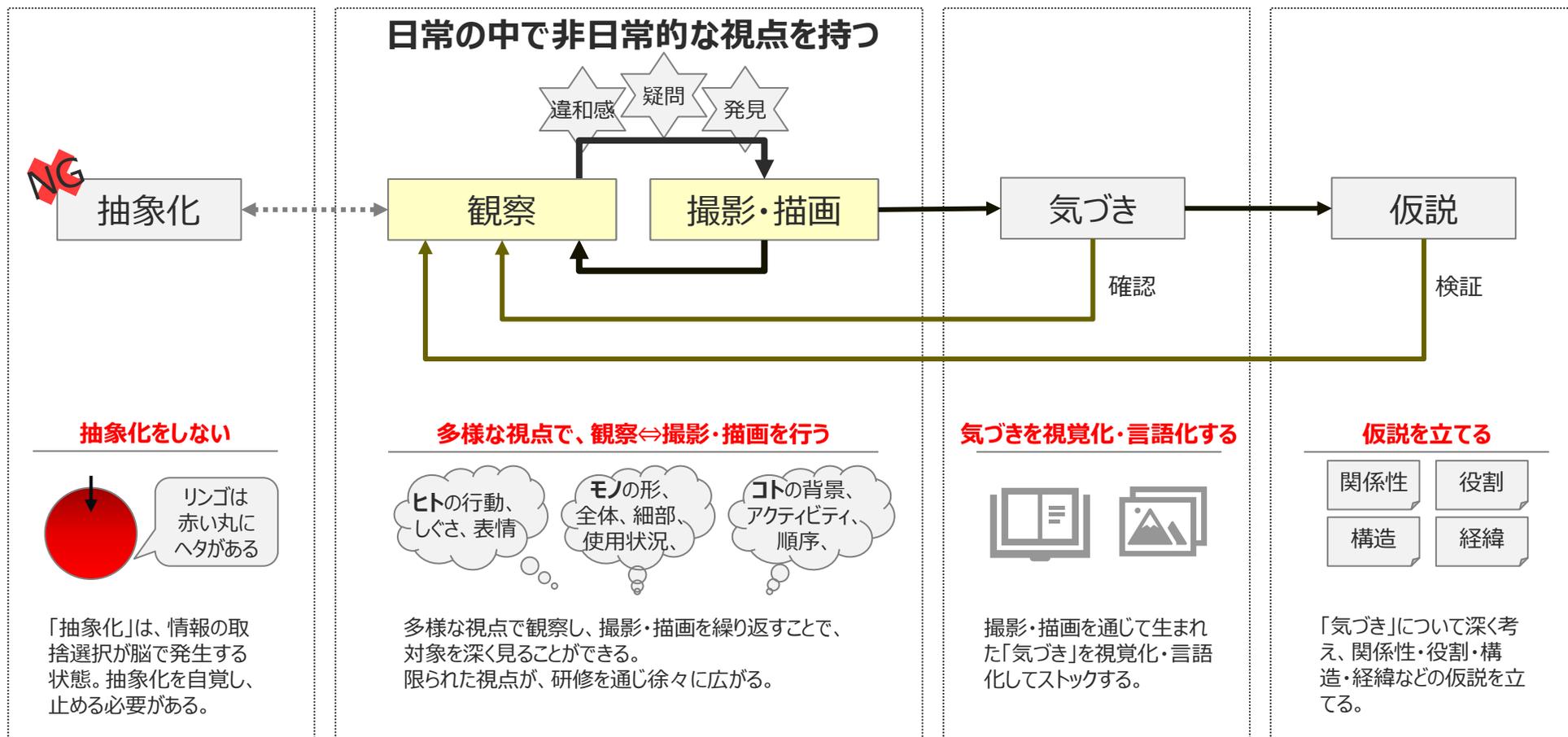
ビジネスモデル

事業計画と
アクションプラン

応用スキル

1. 感性基盤 コンセプト

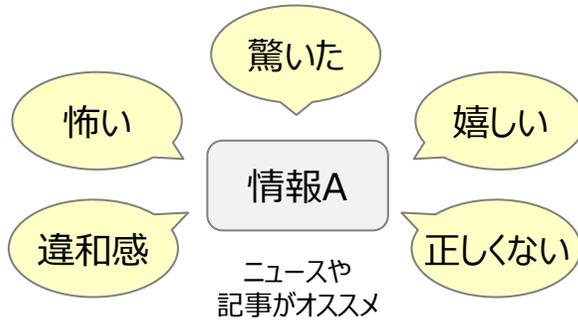
- 対象物を抽象化せず、多様な視点で観察・描画を行い、そこから気づきを得て、仮説に導く。
- これにより観察力を高め、感性（感度の高い社会アンテナ）を身に着ける。



2. 情報基盤 コンセプト

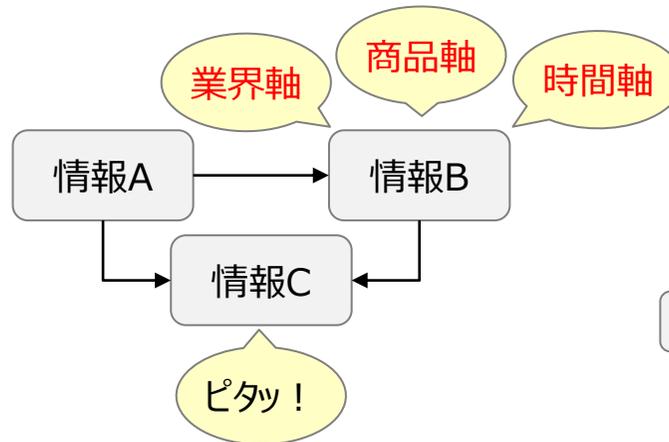
- ある情報に対する感情や自分との関係を整理した後、他の情報とつなげる。
- つないだ情報から気づきを得て、将来のストーリーをつむぎ、自分との関係を予期する。

感じる



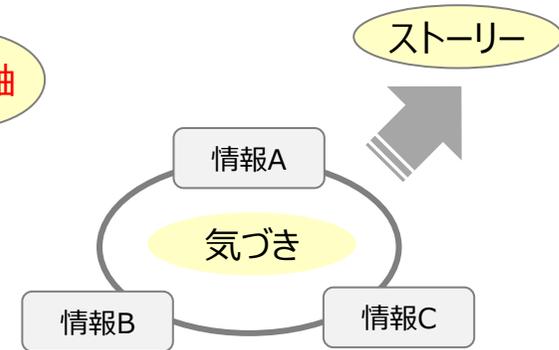
1. 心に残った記事を見つける
(ビジネスに関係無でもOK)
2. どの部分に心が動き、
どんな感情が起こったか
(感性? 価値観?)
3. 自分との関係を整理する
(仕事? プライベート?)

つなげる



1. 情報AにつながるBを見つける
a) 業界軸: 5 Fs or 業界変更
b) 商品軸: 4 Ps or 商品変更
c) 時間軸: 過去に起こった事
2. 情報AとBでモヤモヤ...
(何か見えてきた!)
3. モヤモヤをクリアにする
情報Cを見つける

飛ぶ



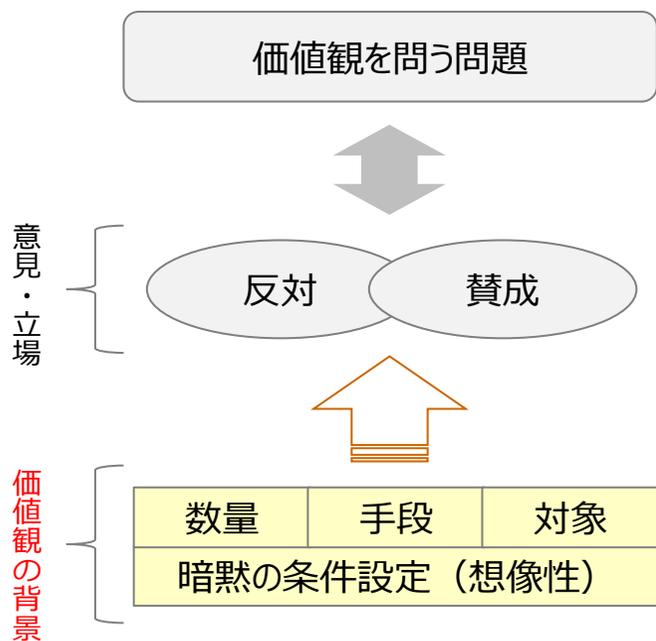
1. 情報A, B, Cの気づきは?
(マインドワンダリングで出す、いくつでも)
2. 将来のストーリーは?
(マインドワンダリングで出す、いくつでも、壁を破る)
3. 自分との関係を整理する
(仕事? プライベート?)

3. 価値観基盤 コンセプト

- 自分や他人の価値観の背景や多様性を、尺度や度合いを用いて、客観的に認識する。
価値観の対立には択一選択ではなく、各論の本質を含む高次の概念の提案を行う。

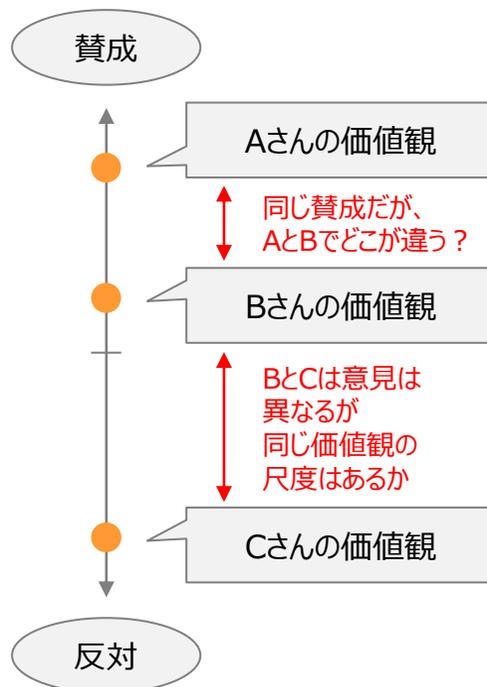
価値観の背景

自身の価値観が、どのような尺度と度合によるか、客観的に認識する



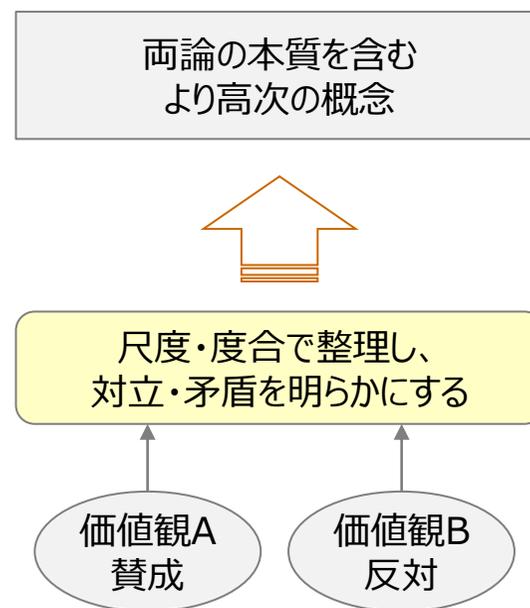
多様な価値観

尺度・度合を用いて各自の違いを整理し、多様な価値観を理解する



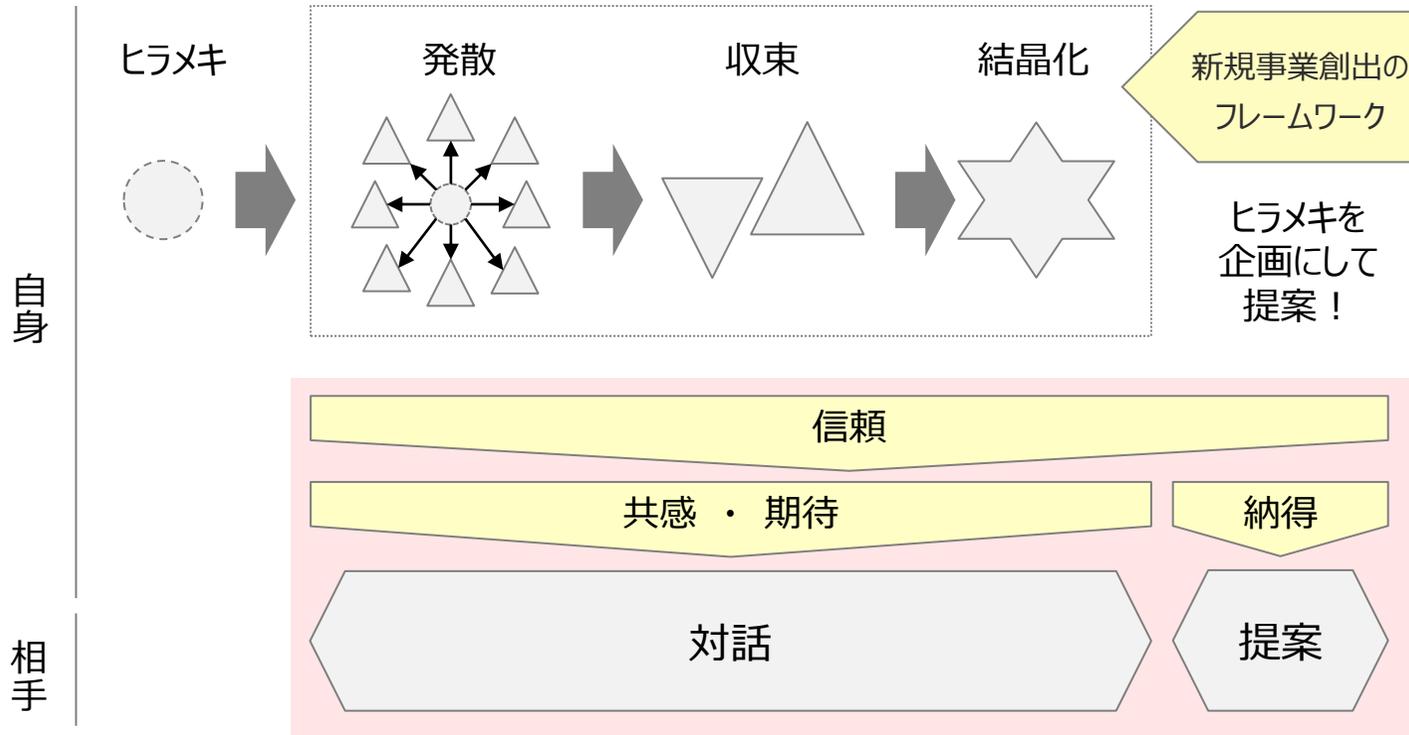
異なる価値観から高次の概念へ

各自の価値観の違いを認識したら、より高度な概念へ昇華させる



4. 手法基盤 コンセプト

- ヒラメキを企画として提案し、次のステップに進むため、「対話・提案」を用いる。
- 「対話・提案」においては、4つのポイント（共感・期待・納得・信頼）を押さえることが大切。

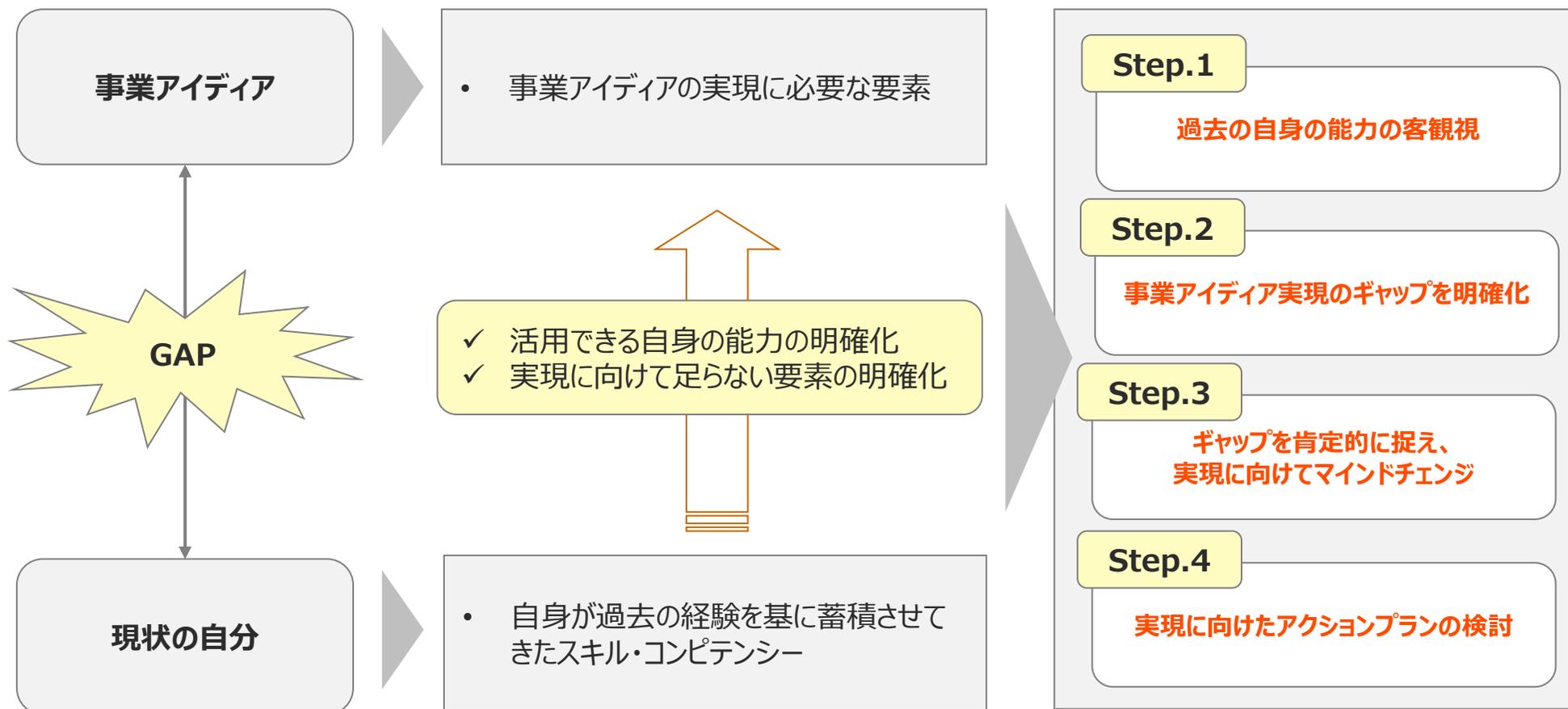


新規事業の具体化・促進
事業・プロジェクトとして進めるため、相手との「対話」を通じて、ヒラメキを企画にしていき、相手への「提案」を行い、次のステップに進める。

4つのポイント
対話・提案の際、4つのポイントを押さえることが大切。
共感：相手の状況の把握
期待：新しさ・価値の訴求
納得：筋が通る提案と主張
信頼：基盤となる友好関係

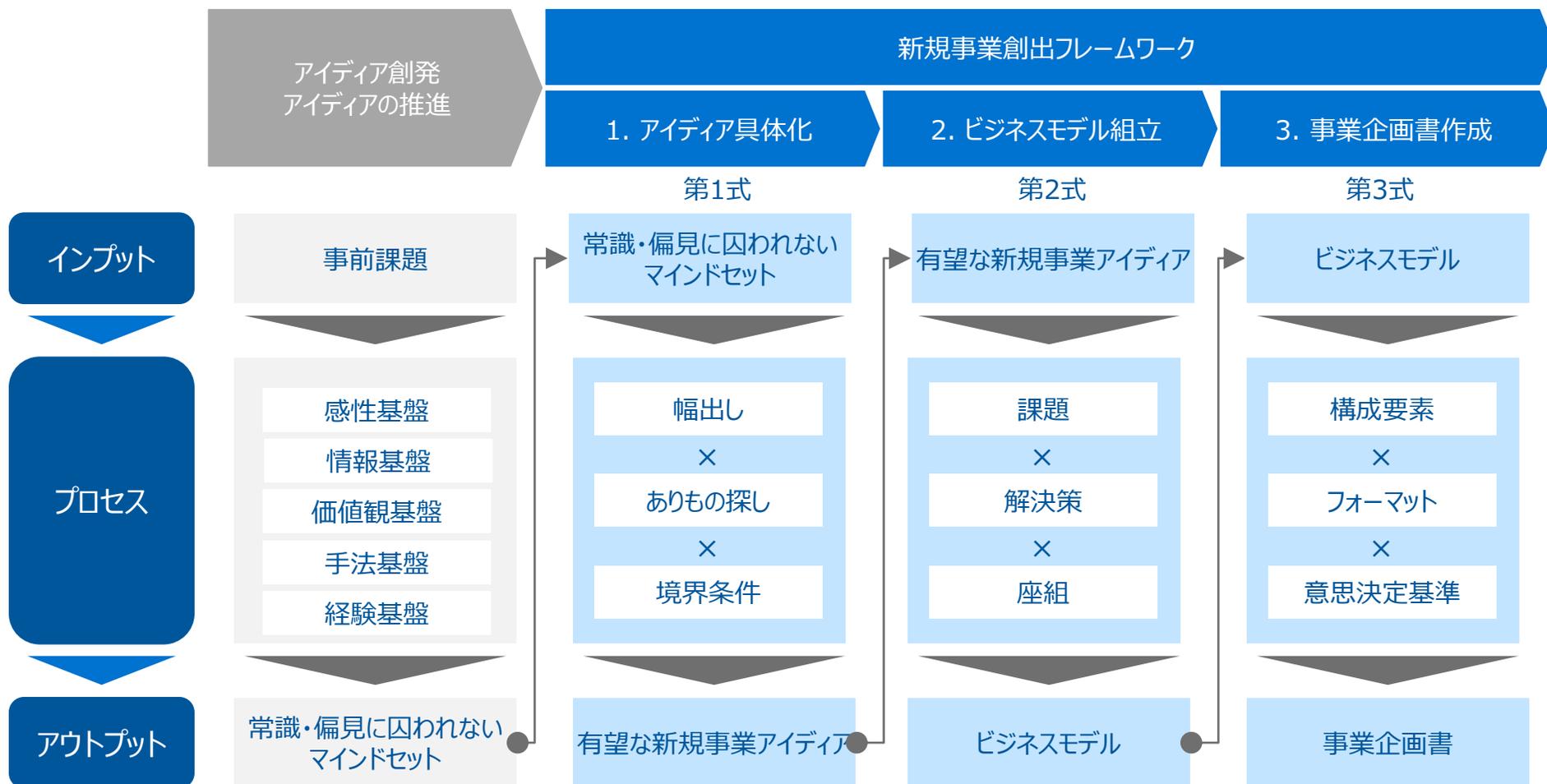
5. 経験基盤 コンセプト

- 過去の自身の能力を客観視し、事業アイデアを実現するにあたってのギャップを明確化
- 自身の能力の過不足においてポジティブマインドを持ち、実現に向けた行動に変える



オンライン公開講座：新規事業創出フレームワーク手法 コンセプト

- 新規事業を成功裡に創出・育成するポイント・方法論を自ら考え・作業する上で活用するフレームワークとして理解する



ご清聴ありがとうございました。

経済産業省
株式会社日本総合研究所
