

問題解決のサイクルは、「仮説構築」→「実験」→「検証」だが、ラテラルシンキングは、「仮説構築」に役立つ

- 当たり前の仮説を出して、実験、検証しても、問題解決のレベルは上がらない
- 論理的思考の問題解決のサイクルは、斬新な仮説構築に対しての手助けになりにくい
- ラテラルシンキングを用いることで、「仮説構築」のプロセスが、合理化され、仮説のバリエーションを増やすことが出来る

- 市場が成熟化していて、顧客にも認知できない限界的な差異を企業が遡及しているが、結局、価格競争になっている場合(ex.携帯電話)
- 既存に有力な企業が存在しており、同じ方向で競争をすると資本力、知名度、実績などで歯が立たないとき(ex.大企業vs.ベンチャー企業)
- 対象市場に商品が行き渡ってしまい、これ以上売上げを伸ばすことが困難な場合
- 価格競争では太刀打ちできない企業が、全く新しい付加価値を探るとき
- これまで十分に、継続的改善をしてきたが、それでも競合が激しく、全く新しいビジネスプロセスを作る必要があるとき

→ラテラルシンキングは、多くの日本企業が抱えている経営課題を解決するのに有効

- 有力な仮説を作ることは出来ても、それが、技術的に可能か、マーケットに受け入れられるかは別途検討が必要
- やり方を間違えると、非効率で際限がない
- 必ず良い答えが出ることは保証されていない

→ **ロジカルシンキングとの併用が不可欠**。アイデアを試して、失敗から学んで修正する。チームを活用する

MECEに要素を分解(ステップ1)

CONFIDENTIAL

●練習1

以下の商品を、次の切り口で要素分解せよ

①東京のタクシー5W1H

②新潮社カセットブック4C

変えるための切り口演習(その1)

CONFIDENTIAL

● 練習3

オズボーンの7つの質問(SCAMPER)を使って、いろいろな商品を変更してみよう

1. 学校教育を代用してみたら？
2. 援助と投資を結合してみたら？
3. Iモードの課金システムを寄付に応用してみたら？
4. 歌舞伎の性別を変更してみたら？
5. 携帯電話テンキーを置き換えてみたら？
6. 床屋から減らしてみたら？
7. 電力サービスを逆転してみたら？

ケーススタディ2: 新しい少年漫画をつくる

CONFIDENTIAL

- 前提条件:元になるアイデア
 1. 少年マンガ雑誌最大手の少年ジャンプ
 2. キーワードは「友情、努力、勝利」
 3. 大きく当てたコンテンツ(ドラゴンボール、キン肉マン、キャプテン翼)の共通パターンを踏襲

- 練習4

上記の前提条件を踏まえ、少年ジャンプのマンガの要素をMECEに書き出せ(ステップ1)

●練習6

前ページの基本テーゼを

「友情・努力・勝利」→「恋愛。努力よりも勝利よりも大切なもの」

に差し替えた場合(ステップ2)、それと整合がとれるように他の要素も組み替えよ。(ステップ3)