

『速案——誰よりも速くアイデアを生む15の公式』



はじめに　この本はポケットに入る企画の相棒である

突然ですが、あなたが「立ち食い蕎麦屋」という業態でお店を出そうとしているとします。しかし、あなたの街には数多くの立ち食い蕎麦屋が存在しています。どのような立ち食い蕎麦屋にすれば、どのようなアイデアであれば「新しい立ち食い蕎麦屋ができた」と街で話題となり、実際にお店に足を運んでもらえるでしょうか。

### そば打ちのデモンストレーション付き立ち食い蕎麦屋

こんなアイデアはどうでしょう。「立ち食い蕎麦屋のアイデアを出せ」と言われて最初に出てきそうなアイデアはこういったものではないでしょうか。

10人いたら5人は出してきそうなアイデアです。しかし、新しい立ち食い蕎麦屋のアイデアというにはほど遠く、既視感のあるものにとどまっているのが残念です。次に、こんな立ち食い蕎麦屋ができたと聞いたらどうでしょうか。

### 会員制立ち食い蕎麦屋

一気に新しさを感じられませんか。立ち食い蕎麦屋なのに会員制。早い、安いという従来のイメージを覆し、一度は行ってみたい、会員になってみたいと思わせる、マスコミの取材が殺到しそうな立ち食い蕎麦屋になったのではないのでしょうか。

実はこのアイデア。私のようなクリエイティブを生業なりわいにしている人間だから思いついたものではありません。誰でも簡単に使える、ある公式を使って生み出したアイデアなのです。

その公式とは、この本で紹介していく「誰よりも速くアイデアを生む15の公式」の1つである「常識変換法」です。

常識変換法という公式、使い方を説明します。

**公式**

「常識」を書き出す↓「常識」を「非常識」に変える

「会員制立ち食い蕎麦屋」のアイデアを例に、発想のプロセスを説明します。まず既存の立ち食い蕎麦屋の常識を書き出せるだけ書き出します。

たとえば以下のようなものです。

- ・ 気軽に入れる
- ・ 安い
- ・ 早い

次に、書き出したこれらの常識を「真逆の概念」つまり「非常識」に変えてみます。さらに、その非常識から連想されるアイデアで書き出してみます。

常識

気軽に入れる

↓気軽に入れない

↓会員制

安い

↓高い

↓一杯2000円

早い

↓遅い

↓出てくるまで30分かかる

非常識

連想されるアイデア

どうでしょうか。簡単にアイデアを生み出すことができましたね。もちろん「気軽に入れない」から「会員カードをかざさないと入れない店」と連想してもいいですし、料金もあなたが思う「高い」の基準に設定してもいいです。

ここで重要なのは、いきなり「新しいアイデアを考えろ」「アイデアをたくさん出せ」と言われると困惑してしまうところを「課題となっているものの常識を書き出し、それを非常識へと変えるプロセス」を経ることで、アイデアが出しやすくなるということとをわかってほしかったのです。アイデアが必要な課題に対して、従来の常識を書き出すだけなら誰にでもできますよね。

もう1つ別の課題を考える前に、これからこの本でよく登場するキーワードの1つである「課題」という言葉についてご説明しておきます。

この本では「アイデアが必要なモノ」を「課題」と呼ぶことにします。先ほどの例では「新しい立ち食い蕎麦屋」が課題になります。課題は人それぞれ、この本では主にビジネスに関連する課題を数多く揃そろえています。ビジネスに関係のないプライベートな課題もここに書かれている公式を使うことで解決することができます。ぜひ、あなたなりの課題を当てはめて発想してください。

新しい課題をやってみます。次は一緒に考えてみましょう。

## 課題

### 新しい銭湯のアイデア

今ではほとんどの家庭にお風呂ふろがあることもあり、日本の銭湯は年々数を減らしており、ピーク時に比べると90%に迫る減少率だそうです。そんな時代に、生き残っている銭湯の経営者は「どうやって集客するか」ということに日々頭を悩ませているは

ずです。

そこでさきほどの「常識変換法」を使い「新しい銭湯のアイデア」を考えてみます。まず銭湯の常識を書き出してください。書き出せたら非常識に変えてみましょう。

ここでは私のアイデアを例に説明していきますが、私が書き出したもの、発想したアイデアが正解というわけではなく、あくまでもひとつの例として捉えてください。

### 「銭湯の常識」

- ・ 番台さんがいる
- ・ お決まりの壁画がある
- ・ 入浴料が安い
- ・ 下駄箱に靴を入れる

こんな要素が出てくると思います。書き出したこれらの常識を、非常識に変えてみます。さらに、その非常識から連想されるアイデアを書き出してみます。



常識

番台さんがいる

お決まりの壁画がある

入浴料が安い

下駄箱に靴を入れる

非常識

↓番台さんがいない

↓お決まりの壁画がない

↓入浴料が高い

↓下駄箱に靴を入れない

連想されるアイデア

↓番台さんがロボット

↓バンクシーの壁画

↓入浴料1万円

↓靴磨きサービス

どうでしょうか。行ってみたくなる銭湯のアイデアが生まれたのではないでしょう。何のよりどころもなく考えても出てこないアイデアが、「常識変換法」を使うだけで、簡単に、かつ速く生まれてくるのが実感できたかと思えます。

この本の存在意義は「新しいアイデアを生み出せるのは才能がある人だけ」と思っている人に対して、「**新しいアイデアを生み出せるのは『公式』を知っている人**」であることを知ってもらうことです。

私は2003年に新卒で広告代理店に入社し、CMのシナリオを考えたり、商品の

キヤッチコピーを考えたりするクリエイティブ局という部署で、さまざまな課題に向き合ってきました。在籍4年で独立することを決意し、その後16年間、通算でいうと20年間、クリエイティブの仕事が続いています。

この20年間、挫折は数えきれないほどありましたし、「何でこんなつまらない企画しか思いつけないんだ」と落ち込んだこともあります。しかし、それでもこの仕事を続けて、独立してやってこられたのも、あるきっかけがあったからです。

それは「自分だけの公式を生み出したから」です。

多くの課題に取り組み、思考していく中で、優れたアイデアに共通する法則を見つけ、それを公式化しました。そして日々トライ&エラーを繰り返すことで、広告だけでなく、アイデアが必要なさまざまな場所で使える15の公式を作り出しました。

たとえば「企画を思いつかない」と上司に相談した際に言われるお決まりのフレーズ。

「当たり前のことを疑うクセを作れ」

「もっと人をよく観察しろ」

「身近な所にあるヒントに気づけ」

どれももっともらしいアドバイスのように聞こえます。しかし、このアドバイスを聞いて「新しい立ち食い蕎麦屋のアイデア」が生まれてくるでしょうか？

「銭湯の当たり前を疑え」と言われて「お風呂に入っている間に靴磨きをするサービス」が発想できるでしょうか。「銭湯にいる人を観察しろ」と言われても「観察したあとにどうすればアイデアが生まれるのか」と疑問に思うことでしょうか。

この世にあふれている、もっともらしく聞こえるアイデアに関するアドバイスが参考にならない理由、それは「実践しにくいから」なのです。

もう1つアイデアに関する重要なことを説明させてください。アイデアは生み出すことよりも実現することのほうが難しい、それは事実ですし、否定しません。

しかし、世の中にない新しい概念やアイデアを発想しないことにはスタートを切るこ

とはできません。経営者が世に出したい、開発者が作ってみたい、消費者が使ってみたいというアイデアがあつてこそ、実現する必要性と重要性が生まれてくるのです。

この本は「アイデアの実現の仕方」には触れていません。あくまでも「**新しいアイデアの発想法**」です。アイデアを世の中に生み出す第一歩目を作る本として読み進めていただけるとうれしいです。

『速案——誰よりも速くアイデアを生む15の公式』 もくじ

はじめに——この本はポケットに入る企画の相棒である 3

## 第1章 本書の使い方

この本は「誰よりも速くアイデアを生む」ためのものである 18  
速くアイデアを生むことができれば、ビジネスを有利に進められる

「誰よりも速くアイデアを生む15の公式」の使い方 24

21

## 第2章 速くアイデアを生む15の公式

公式1 対極接着法 28

公式2 新定義法 34

公式3 常識変換法 42

公式4 他者視点法 50

### 第3章 「速案」したあとに必要なこと

公式5	付属品接着法	56
公式6	条件限定法	62
公式7	場所・時間変更法	68
公式8	順序入替法	74
公式9	弱点克服法	82
公式10	長所強化法	88
公式11	N.O.1作成法	92
公式12	本能刺激法	98
公式13	流行キーワード法	102
公式14	著名フレーム法	108
公式15	高打率モチーフ法	116

タイトル付けの重要性 124

ポイント① アイデアを言いついたタイトルか 126

ポイント② タイトルに引きはあるか 129

ポイント③ タイトルは恥ずかしくないか 132

ポイント④ タイトルは再現性が高いか 135

## 第4章 アイデアをめぐる4つの誤解

アイデアというものの誤解している人は多い 140

誤解① 時間をかければ良いアイデアが出る 143

誤解② 闇雲にでもアイデアを出せば良い 146

誤解③ アイデアは大切にすべき 151

誤解④ アイデアはみんなに伝えようとするべき 154

## 第5章 「速案力」をアップさせる習慣術

誰よりも速くアイデアを出すための習慣術 160

習慣術① 「好き」「嫌い」に理由をつける 162

習慣術② 自分が一番詳しいものを作る 165

習慣術③ 質問に即答するクセをつける 170

習慣術④ 無視する能力を身につける 173

習慣術⑤ 新しいことに貪欲でいる 176

おわりに 179