

大学等シーズ・ニーズ創出強化支援事業
(イノベーション対話促進プログラム)
実施状況報告書

平成26年3月31日

国立大学法人岩手大学

目 次

1	当初計画の概要等	1
	(1) 当初設定した事業の目的	1
	(2) 実施体制	1
2	業務の実施状況	2
	(1) 事業全体の概要	2
	(2) 実施したワークショップの詳細	4
	①一回目のワークショップについて	4
	②二回目のワークショップについて	10
	③三回目のワークショップについて	16
	④四回目のワークショップについて	23
3	事業実施により得られた知見・課題等	28
	(1) 本事業による一連の取組を通じて得られた知見・課題等	28
	(2) 今後の活動への展望	29
4	その他	30

1. 当初計画の概要

(1) 当初設定した事業の目的等、計画の概要

我が国の産学連携は、各種支援事業により進展が見られており、本学においても、長年の産学連携の取り組みの中で一定の成果が得られてきている。しかしながら、産学連携ベースの革新的なイノベーションがなかなか生み出されない。その理由として、研究シーズと企業ニーズのミスマッチ、事業拡大や収益性創出に係る人材不足や産学連携構造の硬直化等が見られる。

本事業は、岩手大学において多様な参加者の知見を活用したデザイン思考の対話型ワークショップ等を運営することで本学から発信される小中規模のイノベーションを創出する確率を高めることを最大の目的とする。また、こうした取組の積み重ねにより、海外への競争力を有するようなグローバルイノベーションにアプローチできる産学官の人材・組織を育成していくことも付帯的目標として掲げる。

岩手大学が掲げるイノベーション創出の要点として、事業アイデアの目先の利益構造にとらわれず、将来的な企業利益（簿外利益を含む）を想定した上で多様な主体が対話する場作りを重視している。すなわち、以下の3点を本事業の必達目標とする。

ア) イノベーション創出の確率を高めるデザイン思考型の対話モデル形成

イ) 対話モデルの評価資源となる商品・サービスのプロトタイプ創出

ウ) 魅力的なプロトタイプの「つくり手」とこの評価・支援を行う専門家人材のネットワーク化

以上3点のプロセス形成により、新たなシーズ・ニーズマッチングの仕組みづくりを行う。本事業では「究極のカスタムフィットものづくり社会」を対話のテーマとして捉え、主にICT、医療、鋳造、服飾、飲食サービス、伝統工芸等の関係者と対話促進を目指す。

(2) 実施体制

① 事業実施責任者

役職・氏名 国立大学法人岩手大学 理事（研究・環境担当）・副学長 小川 智

② 実施体制（事業項目別）

業務項目	担当責任者
①事前対話企画運営管理 (事前リサーチの代替手段)	岩手大学地域連携推進センターインキュベーションマネージャー・准教授 今井潤
②デザイン思考型ワークショップ企画運営管理	岩手大学地域連携推進センター副センター長・教授 小野寺純治
③ハッカソンによるプロトタイプ創出企画運営管理	岩手大学地域連携推進センターインキュベーションマネージャー・准教授 今井潤
④プロトタイプ評価検証企画運営管理	国立大学法人岩手大学 理事（研究・環境担当）・副学長 小川智
⑤デザイン思考型ワークショップ企画提案・ツール開発・評価分析	株式会社CCL 東京支店 取締役 須藤順
⑥事前対話の参加及び本体ワークショップのファシリテーターアサイン業務	株式会社CCL 東京支店 取締役 須藤順
⑦対話プロセス可視化業務	株式会社富士ゼロックス総合教育研究所 蔭山 明子
⑧プロトタイプ評価検証業務	一般財団法人岩手経済研究所 首席研究員 谷藤邦基

2. 業務の実施状況

(1) 事業全体の概要

①デザイン思考型ワークショップに向けた県内企業等の事前リサーチ

解決すべき課題や取組可能性を「共感」していく対話プロセスを検証するために、導入的展開として事前リサーチを行う想定であったが、代替手段としてワークショップ招待予定者と事前の対話（小規模ワークショップ等）を実施することで県内企業の状況把握を行った。

平成25年9月16日（月）～18日（水）の日程で開催された「イノベーション創出ワークショップ」にて慶應義塾大学大学院システムデザイン・マネジメント研究科「イノベーション対話ツールの開発」事務局と本学の事業実施手法について協議を行った結果、事前リサーチを行ってワークショップを設計することで、アイディエーションが限定的な業界サービスに偏る可能性があるとは指摘され、様々な参加者が主体的に関わり続けられるようにこの判断を行った。

事前の対話は2時間程度の対話型ワークショップとし、本体ワークショップ開催に向けて平成25年10月4日（金）より定例開催し、県内企業・自治体職員・大学生・研究者を参加者として迎え、一回あたり平均15名程度の規模で実施した。事前対話の定期的実施のために、対話による地域づくりに取り組む「株式会社CCL」とサイエンスカフェなどの対話の場作りを行う岩手大学のネットワーク組織「イーハトーブサイエンスネットワーク」が共同で事業形成を行い、13回の事前対話を行った。これらの事前対話を通して、大学スタッフの対話能力の向上を図ることが出来た。

②デザイン思考型ワークショップ

<1>ファシリテーターのアサイン

社会起業家との幅広いネットワークを有する株式会社CCLと連携し、外部ファシリテーターに対する本事業の趣旨説明、事前対話の実施状況、ワークショッププログラムの企画調整などを行った。外部ファシリテーターの選定に当たっては、「独自サービスを生産し利益を上げている企業」、「首都圏に拠点をもち、地方においても事業展開実績のある企業」の経営者、マネージャークラスの人材を選定した。ワークショップの県内参加者に対し、ファシリテーターの影響力が強くなり過ぎないようにその都度適切な人材を選定した。

<2>県内参加者の確保

事前対話参加企業（県内）を中心とし、さらに若手経営者・後継者・フリーランス事業者・復興支援事業関係者等から参加者を選定した。企業からは最大10名/回の参加者を募る想定であったが、年度末の日程のなかで継続的な参加者を得ることが難しかった。ワークショップ実施段階では、単発・断続的な参加でも有意義な対話ができるように設計を見直した。

<3>ワークショップの運営

岩手大学地域連携推進センター今井潤と県内大学生（岩手大学、岩手県立大学他）が中心となり、開催会場の設置や備品準備などを行った。また、株式会社CCL等と共にワークショッププログラムを企画協議し、一回あたり約12時間のワークショッププログラムを4つ形成し、実施した。

過去の振り返り→未来の予測→未来からのインサイト発掘（ビジョン・カスタムフィットものづくりコンセプトの発掘）→アイディエーション（強制連想）という流れを基本とし、5人1グループ程度のテーブルをつくり、長時間の対話に取り組んだ。

ワークショップ中、長時間かつ多岐に渡る議論を可視化し、対話の有意義性を高めるために富士ゼロックス株式会社と連携し、対話結果の可視化手法を形成した。

③ハッカソンによるプロトタイプ創出

<1>ビジネスモデル設計

ハッカソンフェーズではワークショップ2回分の時間(約24時間)を使い、文部科学省が開発したワークショップモデルと岩手大学で独自に取り組んだイノベーション年表(過去100年、未来100年分の情報を整理した年表)を活用し、対話成果からインサイトを発掘しながらビジネスモデルのコンセプト抽出を行った。抽出したコンセプトに基づいて事業のアイデアシートとCVCA(Customer Value Chain Analysis)シートを作成した。

<2>プロトタイプ創出

「<1>」で作成したアイデアシート及びCVCAシートに基づき、事業アイデアを演劇シナリオ化した。「演じる」プロトタイピングを導入することで、誰でも気軽に参加できるハッカソンとした。アイデアシート化されたビジネスモデルは合計44件に上り、このうち14件が演劇や絵、WEBサイトイメージなどでプロトタイピング化された。

④プロトタイプの評価検討ワークショップ

<1>ビジネスモデル及びプロトタイプの事前評価

市場、競合、地域経済との親和性、経済波及効果等を評価基準として想定し、財団法人岩手経済研究所による銀行業界視点のビジネスモデル評価を行った。ハッカソンフェーズで作成したアイデアシートとCVCAシートをベースに、ビジネスモデルを投資対象として捉えた際の課題点や可能性項目を整理し、ブラッシュアップの要素を提示した。評価検討ワークショップにおけるブラッシュアップでは、銀行目線の課題点があっても際立った「面白さ」で事業化を図る「クラウドファインディング」の視点を取り入れ、「クラウドファインディングシート(CFシート)」を用いた対話を行った。これにより、より実現性の高まったビジネスアイデア2件を得ることができた。**(別紙 岩手経済研究所 プロトタイプ評価検討業務報告書参照)**

<2>2014年度以降の事業計画の作成

ワークショップに参加した県内参加者から追加的なワークショップ開催の要望を受け、2014年度における岩手大学を拠点としたイノベーション対話事業の継続実施計画を作成している。岩手大学が継続的に取り組む「JSTネットワーク形成地域型事業」や「地(知)の拠点整備事業(大学COC事業)」と連携し、定期的なプログラム展開を予定している。

2,014年度のワークショップ運営は、事前対話を行う際に設置した任意団体「岩手SDM研究会」を活動母体とし、イベント運営協力者となり得る「未来をつくるイーハトーブサイエンスネットワーク」等と協調していくことで継続的なワークショップ実施を行う予定である。

<3>外部への成果公開

事前対話から全四回の本体ワークショップまでを含めたイノベーション対話促進プログラムのプロセスを検証し、WEB形態で報告を取りまとめた。公開した情報は自由にダウンロードできるように構成した。また、「イノベーション年表」と「システムシンキング補助ツール」をアプリケーション化し、膨大な情報を閲覧・再活用できる体制を整えた。

(成果公開用WEB『岩手SDM研究会』WEBサイト：<http://iwate-sdm.com/>)

⑤学内外への情報発信実績について

本事業における情報発信には主にFacebookのイベントページを活用した。また、学内メーリングリスト等での情報発信を行い、関係教員等などへ定期的に働きかけた。事業終了段階では一連の成果をWEBページ上で公開し、ワークショップの成果やノウハウを誰でも

活用できる体制を整えている。

(2) 実施したワークショップの詳細

①一回目のワークショップについて

ア. ワークショップの概要

<1>開催概要

開催日時 : 平成 26 年 1 月 17 日 (金) 13:00~17:00
 平成 26 年 1 月 18 日 (土) 10:00~17:00

場 所 : 盛岡市産学官連携研究センター (コラボ MIU) オープンラウンジ

テーマ : 『イノベーション年表をつくろう』

全体進行 : 岩手大学地域連携推進センター 准教授 今井潤

卓上進行 : 小平 雄希 (株式会社アートフルデイズ 代表取締役)

棚橋 広明 (株式会社アートフルデイズ ディレクター)

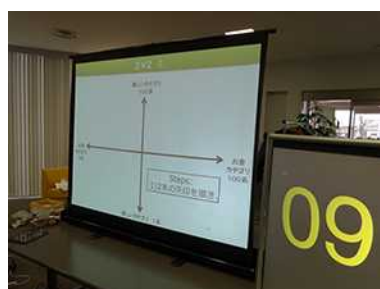
那須 俊宗 (マルティースープ株式会社 代表取締役)

隅谷 寛人 (マルティースープ株式会社 セールス Gr.)

対話手法 : イノベーション年表 (過去 100 年分・未来 20 年分の年表) / ブレインストーミング / 直接対話 / 2×2 / 軸シヨナリーづくり / 強制連想

参加人数 : 20 名

	所属機関・部署等	19歳以下		20歳~39歳		40歳~59歳		60歳~		不明		合計	
		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
a	自然科学系研究者											0	0
b	人文・社会系研究者											0	0
c	技術系職員											0	0
d	事務系職員											0	0
e	大学等											0	0
f	産学官連携コーディネーター					1						1	0
g	学生 (大学院博士課程、修士課程、学部生)	2	3	2	2							4	5
h	上記a~g以外			1								1	0
i	不明											0	0
j	研究開発部門											0	0
k	企業等					1						1	0
l	事業企画部門					1						3	0
m	経営部門			2								3	0
n	上記~l以外			1		2						3	0
o	不明											0	0
o	TLO											0	0
p	地方公共団体 (公設試験研究機関を除く)					1						1	0
q	公設試験研究機関											0	0
r	財団法人・第3セクター等											0	0
s	そのほか			1								1	0
合計		2	3	7	2	6	0	0	0	0	0	15	5



〈2〉ワークショップ設計概要

○ ワークショップの目的

一回目のワークショップは、二回目以降のプロトタイプワークショップを行うために、バックキャストの元となる未来ビジョンの形成を目的として実施した。

本ワークショップは練習の意味合いも込めた回とし、各セクションの対話テーマは発言しやすいワードで構成した。さらに、慶應SDMモデルのブレインストーミング・対話の空気感把握も付帯的目的とし、対話の場がポジティブであり続けられるような会場作り、進行を目指した。

○ ワークショップ設計に当たっての仮説・狙い

「カスタムフィットものづくり」という抽象的なイノベーションコンセプトを元に、ワークショップ参加者が実現できるものづくりアイデアを形成していくため、アイデア形成を自分事に捉えられる未来社会形成へのインサイトを獲得していくことを目指した。

インサイトは大きく2種類想定した。一つ目は、二回目以降のワークショップでも全ての参加者が共通して利用できる「汎用的に未来に求められる視点」。二つ目は各回の参加者の特性を生かした「個性的な未来への価値視点」である。

過去から現在までに起こった様々な社会変化の要素を捉える「過去年表」を作成し、このデータを踏まえて「実現可能性が高い」、もしくは「実現したい」と考えられる未来社会を具体的に構想し、未来の世界にある満足感の原点を突き詰めることで「アイデア形成を自分事に捉えられるインサイト」を獲得できるものと仮説立てた。仮説に基づき、イノベーション年表（過去の出来事100年、未来予測20年分の年表）を用いたワークショップを行った。

〈3〉ファシリテーションの実施状況

○ 全体進行役のファシリテーション

積極的に「いいね！」の発言をしながら会場を盛り上げ、各テーブルの対話がぶれ過ぎないように会場全体を巡回した。巡回の中で、良いインサイトを発掘していると感じた場合や対話が滞っている場面が見受けられた際には一時的に対話に参加し、インサイトの評価や話題転換を行った。また、進行具合に応じてタイムテーブルの組み換えを行った。

主催者、参加者共に長時間のワークショップは初めての体験であったが、「飽きを感じずに進められた」、「事前対話よりも核心に迫っていると感じる」等の声が挙げられ、参加者の対話を上手くフォローできたと感じられる。

学生同士の招待で初参加した学生の中には、「やらされている感」から主体的になることができず、グループ内部のモチベーションを下げる場面が見受けられた。一方で良いモチベーションが形成され、対話を前進させられるキーマンが複数人生まれたグループもあった。全行程終了後、卓上進行役と振り返りを行ったところ、途中で席替えを行うなどモチベーションの高い話者の再配分を取り入れることでより活性化した対話が行えるのではないかと提案を受けた。

○ 卓上進行役（外部ファシリテーター）のファシリテーション

基本的には「一参加者」として対話に参加し、対話が抽象化しすぎた場合や非現実的な方向に転じた場合に、具体的・実践的な話題を投入する役割を担った。また、強制連想後のアイディエーションの時間では、粗アイデアに対応するビジネスモデルの事例提供や発案された粗アイデアが持つビジネス要素の共有を行い、発案されたアイデアが収益性や実現可能性を高められるように対話を補助した。

独自の製品・サービスを企画・生産し、収益を上げている起業家の視点は研ぎ澄まされており、他の参加者の発言や思考を活性化させ、普段では到達できないレベルのアイディエーションのきっかけを生んでいると感じられた。しかし、ファシリテーターの知識量や経験値の高さが周知されるに連れて、段々と対話を頼る傾向があるため、固定メンバーで対話を継続する際にはファシリテーター人材を定期的に転換していく必要がある。

イ. ワークショップの検証（仮説・狙いと実際の成果との比較結果）

<1>ワークショップ検証結果

○平成 26 年 1 月 17 日（金）

<設計段階の内容>

13:00 プロジェクト概要説明

13:30 ブレスト練習 『ニックネーム・グループづくり・ブレスト体験』

【目的】慶応 SDM モデルのWS 練習とアイスブレイキング

【手法】ブレインストーミング

14:00 WS①『1900年～2013年までに生活を豊かにしてきたもの（岩手の）』

【目的】過去のイノベティブな出来事を振り返り、ビジネスがもたらしてきた未来への豊かさを探る

【手法】ブレインストーミング／イノベーション年表への情報整理

14:30 WS②『2013年～2033年までに生活を豊かにしていくもの（岩手の）』

【目的】過去の企業活動を参考に、岩手ビジネスの未来予測を立てる

【手法】ブレインストーミング／イノベーション年表への情報整理

15:00 休憩

15:10 WS③『2×2（WS①）』

【目的】1900年～2013年までのイノベティブな出来事の特徴を言葉化する

【手法】2×2によるマトリックス分析

15:30 WS④『2×2（WS②）』

【目的】2013年～2033年までの未来予測の特徴を言葉化する

【手法】2×2によるマトリックス分析

15:50 WS⑤『強制連想』（過去と未来像からのインサイト獲得）

【目的】イノベーション年表から思考の枠外のアイデアを獲得する

【手法】過去の出来事という言葉と未来予測の言葉を使った強制連想

16:50 インフォメーション

<実施時に変更した内容>

設計段階の「WS②」以降の行程を以下の内容に変更した。

実施段階で岩手に特化した事例があまり出なかったため、日本全体の歴史を考えた後、「岩手」ではなく「自分」という言葉に立ち返ることで「岩手で生活を豊かにしてきた要素」を思考する流れとした。また、未来予測のフィールドも「岩手」ではなく「自分」という言葉に置き換えることで発言のハードルを下げた。

14:30 WS②『1900年～2013年までに自分の生活を豊かにしてきたもの』

【目的】大規模な発明やサービス普及だけでなく、身近な小規模コミュニティにおいて享受した「豊かさ」の発生源を捉える

【手法】ブレインストーミング／イノベーション年表への情報整理

15:10 WS③『1900年～2013年までに生活を豊かにしてきたもの

「全国・東北×自分トピックス」の関連性思考』

- 【目的】大きなイノベーションと自分の生活を豊かにしてきた出来事の関連性を考え、今後消費拡大しそうなビジネス要素を捉える
- 【手法】ブレインストーミング／イノベーション年表への情報整理
- 15：40 WS③『直接対話』 「未来の自分(20年後)が「豊か」だと感じそうなこと」
- 【目的】未来社会におけるビジネスコンセプトを言葉化する
- 【手法】イノベーション年表を使った自由対話
- 16：10 WS④『直接対話』
- 「これからの20年間で日本・岩手で実現すべきコミュニケーション・コミュニティとは」
- 【目的】対話の中で定義された未来のビジネスコンセプトの深化
- 【手法】イノベーション年表を使った自由対話
- 16：50 インフォメーション

○平成26年1月18日(土)

<設計段階の内容>

- 10：00 振り返りの対話(インサイトの発表・気に入ったアイデア等の共有)
- 10：20 WS①『強制連想』 「親しい人へのプレゼント」
- 【目的】イノベーション年表から小規模のビジネスアイデアを連想する
- 【手法】過去8ワード×未来8ワードの強制連想
- 11：10 WS②『強制連想』 「社会にとって必要なもの」
- 【目的】イノベーション年表から中規模のビジネスアイデアを連想する
- 【手法】過去8ワード×未来8ワードの強制連想
- 12：00 お昼休憩
- 13：00 WS③『強制連想』 「お金があったら自分が欲しいもの」
- 【目的】イノベーション年表から高付加価値のビジネスアイデアを連想する
- 【手法】過去8ワード×未来8ワードの強制連想
- 13：50 WS④『ストーリーテリング』
- 【目的】強制連想から得られたアイデアの中で優れたアイデアを深化する
- 【手法】ビジネスアイデアの利用シーンシナリオ作成
- 14：40 休憩
- 14：50 WS⑤七色いんこ* (1グループ2・3アイデア×全グループ)
- 【目的】深化したビジネスアイデアの課題・可能性を体験する
- 【手法】演劇(七色いんこ)
- 15：40 WS⑥PUGHコンセプトエバリュエーション
- 【目的】ビジネスアイデアのイノベティブな要素を構造化する
- 【手法】PUGHコンセプトエバリュエーションによる構造化
- 16：10 自由対話 「イノベーション年表へのまとめ」
- 【目的】今後20年間に展開できるビジネスアイデアを時系列的に整理する
- 【手法】イノベーション年表への情報整理
- 16：40 未来年表の発表(グループ毎)
- 17：00 終了

*七色いんこ：手塚治虫原作の代役専門で舞台役者の漫画。誰にでもなりきる。

<実施時に変更した内容>

設計段階の全行程を以下の内容に変更した。

一日目では過去の出来事や未来への要望を列挙した時点で終了したため、具体的な分析を二日目に行った。また、過去年表のデータが膨大に挙げられたため、年代ごとにデー

タを区切ってグループ毎に分担し、全ての年代を分析した。さらに、2×2や強制連想のセクションで使用する分析・発想視点を設けるため、事前設計では想定していなかった「軸ショナリーづくり」の時間を設けた。この時間では、「楽しさ（付加価値視点）」「悲しさ（課題視点）」「お金（ビジネス要素）」にまつわるキーワードをグループ毎に列挙し、独自の分析・思考を広げられる言葉のデータベースづくりを行った。七色いんこ等のプロトタイピングセクションは割愛し、アイデアを名称と概要にまとめる「アイデアシート」を導入することで対話のまとめを行った。

- 10:30 WS①『ブレインストーミング』『軸ショナリーづくり』
【目的】イノベーション年表の分析と強制連想に使用できる言葉を整理する
【手法】ブレインストーミング／言葉の強弱分類（1～100 レベル数直線）
- 12:00 お昼休憩
- 13:00 WS②『2×2』『生活を豊かにしてきたものの分析Ⅰ』（年代毎に分担）
【目的】1900年～2013年までに生活を豊かにしてきたものの特徴を把握する
【手法】2×2によるマトリックス分析
- 13:40 WS③『2×2』『生活を豊かにしてきたものの分析Ⅱ』（年代毎に分担）
【目的】1900年～2013年までに生活を豊かにしてきたものの特徴を把握する
【手法】2×2によるマトリックス分析
- 14:20 WS④『2×2』『生活を豊かにしてきたものの分析Ⅲ』（年代毎に分担）
【目的】1900年～2013年までに生活を豊かにしてきたものの特徴を把握する
【手法】2×2によるマトリックス分析
- 15:00 休憩
- 15:10 WS⑤『強制連想』 「高くても欲しいもの」
【目的】イノベーション年表から高付加価値のビジネスアイデアを連想する
【手法】過去8ワード×軸ショナリー「お金カテゴリー」8ワードの強制連想
- 16:10 WS⑥『直接対話』 「アイデアシート作成」
【目的】強制連想で得られた粗アイデアを精査し、未来に展開価値のあるビジネスアイデアを形成する
【手法】アイデアシートを用いた粗アイデア整理
- 16:40 未来年表の発表

<2>ワークショップから得られたインサイト

本ワークショップでは、過去の出来事を徹底的に調査・分析することで未来のビジネスアイデア形成に役立つインサイトが得られた。

- 1900年～1990年代においては「利便性」や「安全・安心」という付加価値が積極的に消費される時代だったのではないか。死活問題レベルの利便性向上ニーズが多く存在した。
- 1990年代以降、死活問題レベルの利便性向上ニーズが縮小し、「利便性」という概念が高度化され、過剰な機能供給に陥っているのではないか。
- 「利便性」に代わり、「幸福感」という付加価値が商品価値を高めるのではないか。
- 「幸福感」を提供するビジネス領域では、「コミュニケーション」や「コミュニティ」が未発達領域なのではないか。情報通信産業の成長と共にコミュニケーション技術が進化しているが、より大きなイノベーションが眠っているのではないか。
- 「納得する」「気持ち良い」「ストレスが少ない」「未知との遭遇」といったフィーリングによって幸福感が増大するのではないか。

- ・個人が自由に関与できる集団（大小がある）を選択し、コミュニケーションを深めることで幸福感を高められるのではないか。

＜3＞成果・課題・改善点

○成果

- ・イノベーション年表のうち、**過去 100 年分の分析は非常に有意義**だった。企業・サービス誕生の歴史や、日本が海外にも競争力のある製品を生み出し始めた時代と特徴を把握することで、現在の社会を支えるビジネスが 30 年～50 年スパンで生み出されたものであることを共有できた。また、現在の社会を支えるビジネスが提供している価値を細かく対話・分析することで未来の社会・ビジネスを思考することにも繋げられた。バックキャストを行う前段階でフォアキャスト手法に近い現状把握を行うことで、次世代のビジネスシーズが研究されてきた時代と技術を把握することができた。これによって「魔法のような非現実的アイディア視点」を回避し、可能性の広がるビジネス領域に視野を向けることができた。
- ・知識量の少ない参加者だけでは過去や未来を思考することは困難であり、憶測による発言が多くなってしまふ。本ワークショップでは、時間をかけて**インターネットや文献の情報を調べ、知識量を増やしながらか対話を行う手法**も取り入れた。多様な参加者が集い多角的な対話を行う場合、このようなインプットを得られる時間を設けることで対話の抽象化を避け、具体的なアイディエーションへと結びつけられる可能性が高められる。

○課題点

- ・ワークショップ全体の設計が詰め込み過ぎであった。一日目に実験的なアイディエーションの時間（強制連想）を設け、思考の枠外にアプローチする楽しさを感じてもらった想定だったが、未来予測に着手するだけでも困難だった。タイムテーブルの実現可能性を事前にしっかりと精査する必要がある。
- ・発表やフィードバックの時間を設計に入れておらず、結果的に二日間とも 1 時間ずつ時間を延長した。説明・対話・発表・フィードバックをタイムテーブル上でしっかりと設計しなければならない。
- ・網羅的な歴史整理と現状把握からは具体的な未来予測に発展しづらい。過去 20 年程度に着手し始められたビジネスや研究に積極的にスポットを当て、未来への発展可能性を話題として提示するようなファシリテーションが必要だった。

○改善点

- ・二回目以降のワークショップでは、発表・フィードバックの時間とランディングする時間を加味したタイムテーブルとし、余裕を持って取り組める内容とした

ウ. ワークショップのアウトプット等

- ・これからのビジネスには「**幸福感**」が**重要な指標**となるという視点が得られた。産学連携活動に取り組むにあたって、常に「**幸福感の受け手**」を**具体的に仮説立てる**ことで、消費対象者をより明確にしながらか事業展開を図ることができる。
- ・プロトタイプワークショップで共通して使用する「幸福感」というキーワードを得た。以後のワークショップでは「**幸福感**」を具体的な言葉に置換し、強制連想のワードとして活用した。

②二回目のワークショップについて

ア. ワークショップの概要

<1>開催概要

開催日時 : 平成 26 年 1 月 31 日 (金) 13:00~18:00
 平成 26 年 2 月 1 日 (土) 10:00~17:00

場 所 : 盛岡市産学官連携研究センター (コラボ MIU) オープンラウンジ

テーマ : 『未来へのインサイトからプロトタイプをつくる』

全体進行 : 岩手大学地域連携推進センター 准教授 今井潤

卓上進行 : 貝塚 賢一 (ニフティ株式会社 サービスプラットフォーム統括部)
 大林 正英 (財団法人釜石・大槌地域産業育成センター 復興支援員)
 田久保 彰太 (財団法人釜石・大槌地域産業育成センター サブCD)

対話手法 : イノベーション年表 (未来約 45 年の年表) /ブレインストーミング/直接対話/強制連想/ペルソナ・シナリオ設計/七色いんこ/CVCA

参加人数 : 15 名

	所属機関・部署等	19歳以下		20歳~39歳		40歳~59歳		60歳~		不明		合計	
		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
a	自然科学系研究者											0	0
b	人文・社会系研究者											0	0
c	技術系職員											0	0
d	事務系職員											0	0
e	大学等											0	0
f	産学官連携コーディネーター					1						1	0
g	学生(大学院博士課程、修士課程、学部生)	2	1	3	1							5	2
h	上記a~g以外			1								1	0
i	不明											0	0
j	企業等											0	0
k	研究開発部門											0	0
l	事業企画部門			1								1	0
m	経営部門					1						1	0
n	上記j~l以外					1						1	0
o	不明											0	0
o	TLO											0	0
p	地方公共団体(公設試験研究機関を除く)											0	0
q	公設試験研究機関											0	0
r	財団法人・第3セクター等	1				1						2	0
s	そのほか											1	0
	合計	3	1	6	1	4	0	0	0	0	0	13	2



＜2＞ワークショップ設計概要

○ ワークショップの目的

二回目、三回目のワークショップはプロトタイピングを行うことを目的として実施した。一回目で得られた「幸福感を付加価値とする」製品・サービスをコンセプトに据え、個々のグループで幸福感という言葉の具体化を図りながらカスタムフィットな「もの」を思考した。

○ ワークショップ設計に当たっての仮説・狙い

「幸福感」とは個人や社会等多様な場所に存在すると仮説立て、ワークショップに参加した個々人のプライベートや社会生活における未来予測から、そこに存在する幸福感、転じて課題意識を共有することで具体的な言葉で幸福感を表現していくことを狙いとした。

ワークショップでは、一回目に引き続き「カスタムフィットものづくりを自分事に捉えられるインサイト」を発掘することを最大の目的とし、「自分」という対話視点を持ち続けることで岩手でも実践できるビジネスアイデア形成を目指した。また、次世代に求められるビジネス領域で思考を広げるため、「環境」、「資源」、「雇用」、「人口」、「社会システム」の5テーマでインプット型の対話を行った。

＜3＞ファシリテーションの実施状況

○ 全体進行役のファシリテーション

積極的に「いいね！」の発言をしながら会場を盛り上げ、各テーブルの対話がぶれ過ぎないように会場全体を巡回した。巡回の中で、良いインサイトを発掘していると感じた場合や対話が滞っている場面が見受けられた際には一時的に対話に参加し、インサイトの評価や話題転換を行った。また、進行具合に応じてタイムテーブルの組み換えを行った。

未来予測が対話の中心となり、抽象的な表現や憶測での発言が多くなると予測したため、セクションごとのグループ発表の時間ではできるだけ具体的なフィードバックを行った。

○ 卓上進行役のファシリテーション

人生設計パートでは、個々人の夢や願いを細かく引き出しながら年表化を行った。仕事・趣味の価値観は気恥ずかしさを伴う場合もあると想定したため、卓上進行役にはくだけた発言を積極的に行ってもらった。

社会課題抽出パートでは、現在国内でビジネスとして取り組まれている社会課題解決の事例紹介や、岩手ならではの社会文化を指摘するなど外部視点から「岩手ならではの社会的特徴」を顕在化していった。また、WEB サイトや文献を参加者と一緒に調査していく中で得られたビジネス的インサイトをグループ内で共有し、どこにビジネス要素があるかを具体的にしていっていった。

イ. ワークショップの検証

＜1＞ワークショップ検証結果

○平成 26 年 1 月 31 日（金）

＜設計段階の内容＞

13:00 インプット『カスタムフィットものづくりを用いたイノベーション対話とは？』

13:30 ブレインストーミング『自分がこれから 20 年くらいのうちに楽しみたいこと』

【目的】ブレインストーミングの練習／アイスブレイキング

【手法】ブレインストーミング

＜参加者の人生設計パート＞

『未来の自分を幸せにするためにやりたいこと（楽しみたいこと）の整理』

- 【目的】○参加者個々のビジネスや私生活の価値観の共有
- 参加者のモチベーション方向個性の確認
- 仕事や趣味で連想する、楽しさ、幸せ感を演出するキーワード抽出

【手法】ブレインストーミング

- 13:50 人生設計ブレスト (2014年～2024年)
- 14:05 人生設計ブレスト (2024年～2040年)
- 14:15 人生設計ブレスト (2040年～2050年)
- 14:25 人生設計ブレスト (2050年～2060年)
- 14:35 休憩

<社会課題抽出：人生設計を阻害する要因の検討>

- 【目的】○日本・世界レベルで予期される社会の出来事を5分野で調査する
- 社会課題や新規ビジネスがどのような発展を遂げるかを対話し、変化の概要を仮説立てる(成長・解決・深刻化するトピックスの具体化)

【手法】参考文献・WEBサイト調査／ブレインストーミング

- 14:45 未来年表づくり (2014年～2060年)『環境』
- 15:05 未来年表づくり (2014年～2060年)『資源』
- 15:25 未来年表づくり (2014年～2060年)『雇用』
- 15:45 未来年表づくり (2014年～2060年)『人口』
- 16:05 未来年表づくり (2014年～2060年)『社会システム』
- 16:25 休憩

<未来予測抽出>

『実現しそうな未来予測の抽出』

- 【目的】○自身の人生設計が様々な社会課題の変化の中で実現可能かを考え整理する
- 実現し得るビジネス・社会の未来予測を具体的な言葉で表現する

【手法】ブレインストーミング

- 16:35 未来予測抽出 (2014年～2024年)
- 16:55 未来予測抽出 (2025年～2040年)
- 17:15 未来予測抽出 (2041年～2060年)
- 17:25 休憩

<対話フェーズ：未来の幸福感を実現するためのインサイト抽出>

- 【目的】新規ビジネスや社会課題が変化の中で生まれる幸福感を探る

【手法】直接対話

- 17:35 対話『どんな幸福感を演出していくべきか』
- 『幸福感を実現するためにどのようなビジネスアプローチができるか』
- 18:00 終了

<実施時に変更した内容>

「<社会課題抽出>」のセクションで、「<未来予測抽出>」で行う予定だった『実現し得るビジネス・社会の未来予測』が並行して進められていた反面、対話から得られたインサイトのテキストデータが少ないテーブルが存在したため、予定を変更して「社会課題抽出」から得られた対話成果へのインサイト整理を行い、テキストデータの量を増やした。

<社会課題抽出対話からのインサイト発掘>

- 【目的】○自身の人生設計が様々な社会課題の変化の中で実現可能かを考え整理する
- 実現し得るビジネス・社会と自分の関係性を考える

【手法】直接対話(付箋へ必ず書き出す)

- 16 : 35 インサイト発掘（環境） 『人生設計と社会課題の関係性』
- 17 : 50 インサイト発掘（資源） 『人生設計と社会課題の関係性』
- 17 : 15 休憩
- 17 : 25 インサイト発掘（雇用） 『人生設計と社会課題の関係性』
- 17 : 50 対話のまとめ 「一日目の対話で印象に残ったこと」

○平成 26 年 2 月 1 日（土）

<設計段階の内容>

- 10 : 00 強制連想『インサイト×楽しみたいこと』
【目的】自分で実践できる「カスタムフィットものづくり」のアイデア形成
【手法】人生設計 8 ワード×未来の幸福感 8 ワードの強制連想
- 10 : 30 ペルソナ・シナリオ設計（演じるシナリオ設計：役の設定）
【目的】アイデアの消費される場面を想定し、ビジネスフローを作成する
【手法】起承転結のシナリオ作成／登場人物設定
- 11 : 30 七色いんこ（アイデアを演じる）
【目的】アイデアの課題・可能性を演劇で直接体験する
【手法】演劇（七色いんこ）
- 12 : 00 お昼休憩
- 13 : 00 プロトタイピングWS① CVCA
【目的】演劇シナリオを構造化し、ビジネスモデルを形成する
【手法】CVCAシートを使った利害関係の図式化
- 13 : 30 プロトタイピングWS② アイデアの動画化・モックアップ制作
【目的】ビジネスモデルの価値を第三者が見て感じられる動画を作成する
【手法】ビデオカメラで演劇を撮影
- 16 : 30 発表・対話（つくったものの特徴やアピールポイントの共有）
- 17 : 00 終了

<実施時に変更した内容>

ワークショップ一日目で社会課題抽出のインサイト発掘が終えられなかったため、二日目の行程を以下の内容に変更した。演劇のプロトタイピングの練習を行い、ブラッシュアップして動画化する想定だったが、練習の時間をカットした。

- 10 : 20 アイスブレイキング 『昨日のワークショップの感想』

<社会課題抽出対話からのインサイト発掘>

- 【目的】○自身の人生設計が様々な社会課題の変化の中で実現可能かを考え整理する
○実現し得るビジネス・社会と自分の関係性を考える

【手法】直接対話（付箋へ必ず書き出す）

- 10 : 50 インサイト発掘（人口） 『人生設計と社会課題の関係性』
- 11 : 15 インサイト発掘（人口） 『人生設計と社会課題の関係性』
- 11 : 30 昼休憩
- 13 : 00 対話 『未来にあるべき幸福感とは』
【目的】新規ビジネスや社会課題が変化する中で生まれる幸福感を探る
【手法】直接対話
- 14 : 00 休憩
- 14 : 10 対話 『強制連想ワード抽出』

- 【目的】強制連想で掛け合わせることで良いアイディエーションに繋げられそうなワードをピックアップする
- 【手法】直接対話
- 14 : 30 強制連想 『インサイト×楽しみたいこと』
- 【目的】参加者が実践できるカスタムフィットものづくりのアイデア形成
- 【手法】人生設計 8 ワード×未来の幸福感 8 ワードの強制連想
- 15 : 00 アイデアシート作成
- 【目的】カスタムフィットものづくりのコンセプトが活かされるアイデアやビジネス価値が高いと感じられるアイデアを選び概要を深める
- 【手法】アイデアシート作成
- 15 : 30 ペルソナ・シナリオ設計（演じるシナリオ設計：役の設定）
- 【目的】アイデアの消費される場面を想定し、ビジネスフローを作成する
- 【手法】起承転結のシナリオ作成／登場人物設定
- 16 : 00 休憩
- 16 : 10 プロトタイピングWS 「CVC A」
- 【目的】演劇シナリオを構造化し、ビジネスモデルを形成する
- 【手法】CVC Aシートを使った利害関係の図式化
- 16 : 30 発表・対話（動画撮影） 「七色いんこ」
- 【目的】アイデアの課題・可能性を演劇で直接体験する
- 【手法】演劇（七色いんこ）
- 17 : 00 終了

<2>ワークショップから得られたインサイト

二回目のワークショップでは「社会課題抽出」の対話の中からインサイトが得られた。

- ・「枯渇する」「無くなる」といった言葉には危機感と共に幸福感が含まれている。既存の資源のありがたみを再認識することは幸福感ではないか。
- ・現在ニュース等で取り上げられている社会課題の多くはビジネスによって解決するものが多いのではないか。
- ・雇用が少なくなっているとレポートがあるが、やるべきことは増大している。事業化を図ること、働く現場として周知していくことで雇用の場は広がる。
- ・「無くなるべき仕事」が存在する。仕事をなくすために働く、という一見逆説的な現象を受け止めるべきではないか。このために、「正社員」という言葉が阻害要因となる。スペシャリストは期間雇用で高収入を得る、次の働き口が待っているなど、雇用形態をより平等なイメージにすることでソーシャルな専門職をより魅力的な仕事にすることができるのではないか。
- ・人を育てることが全てに通じる。

<3>成果・課題・改善点

○成果

- ・個人と社会の両面から未来予測を行い、個人の事業可能性に立ち返るモデルのワークショップモデルを形成できた。曖昧な想像に基づく未来予測ではなく、様々なレポートに基いた未来予測データを整理できたことで、人材育成やコミュニケーションに関連するビジネスアイデアを得られた。特に、人材育成のアイデアでは現在大学で取り組ん

でいる「地（知）の拠点整備事業（大学COC事業）」に連動するようなアイデアを民間から提唱していただくなど、社会的視点から必要性を想定した事業企画に発展していた点が成果だった。

○課題点

- ・ 膨大な対話情報を有効活用するノウハウが不足していた。人生設計と社会課題抽出が連動した対話を行うことが難しく、度々脱線した議論になる傾向が強かった。多様なテーマを同時進行で対話していく場合、抽出するインサイトの方針を明確に掲げ、シンプルな対話を行うべきだったと反省する。「カスタムフィットものづくり」に活かせる「幸福感」を探る、という方針では抽象的であった。
- ・ インプット型の対話を長時間行った結果、対話経過が記録されないという失敗を得た。良質なインサイトが得られた場面で必ず記録を残すようなファシリテーションとメモツールを用意することでより良いワークショップに繋がられる。
- ・ 対話が進む中で、根本テーマである「幸福感の具体化」を忘れてしまいがちであった。

○改善点

- ・ 対話セッションごとに「幸福感」を言葉で表現するようなまとめの時間を確保すべきだった。対話→インサイト発掘→記録に残すというフローをしっかりと重ねることで建設的な構造にできるのではないか。
- ・ 幸福感を付加価値として提供する、享受するという体験が希薄であるためインサイト発掘が停滞していた。分からないこと・体験したことがないことをアイデア化していくために、エスノグラフィのような顧客を捉えるアクティビティを連動させるべきであった。
- ・ 「幸福感」という概念だけを深めていくと、途端に抽象度が高まる。幸福感の受け手を常に意識させることで、対話を迷走させず、未知の領域におけるアイディエーションに革新性をもたせ続けることができる。

ウ. ワークショップのアウトプット等

大きいテーマを扱うと、思考が大いに迷走することを体験した。事業の波及効果が複数仮説立てられる、ドラスティックな研究課題を扱う場合も、段階的な思考ステップを設計し企画・対話を行うことの重要性を体感した。また、未知の取組を行う場合には「出口」となる顧客や市場を常に対比することで、思考の迷走を防ぐ手立てになると感じられた。

三回目以降のワークショップでは段階的な思考整理の時間を設け、発掘したインサイトが持つ可能性を忘れずに対話していく行程を設計した。

③三回目のワークショップについて

ア. ワークショップの概要

<1>開催概要

開催日時 : 平成 26 年 2 月 14 日 (金) 13:00~18:00
 平成 26 年 2 月 15 日 (土) 10:00~17:00

場 所 : 盛岡市産学官連携研究センター (コラボ MIU) オープンラウンジ

テーマ : 『未来へのインサイトからプロトタイプをつくる』

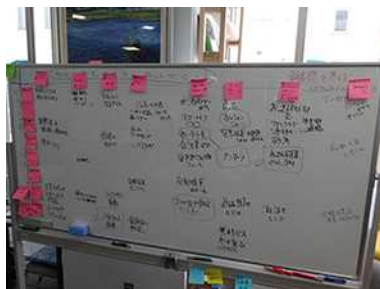
全体進行 : 岩手大学地域連携推進センター 准教授 今井潤

卓上進行 : 小平 雄希 (株式会社アートフルデイズ 代表取締役)
 棚橋 広明 (株式会社アートフルデイズ ディレクター)
 那須 俊宗 (マルティースープ株式会社 代表取締役)
 坂岡 雅志 (株式会社ダイレクトマーケティングゼロ マーケティング担当)

対話手法 : イノベーション年表 (未来約 45 年の年表) /ブレインストーミング/直接対話/強制連想/ペルソナ・シナリオ設計/CVCA/工作・データ作成

参加人数 : 20 名

	所属機関・部署等	19歳以下		20歳~39歳		40歳~59歳		60歳~		不明		合計	
		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
a	自然科学系研究者											0	0
b	人文・社会系研究者											0	0
c	技術系職員											0	0
d	事務系職員											0	0
e	大学等											0	0
f	産学官連携コーディネーター					1						1	0
g	学生(大学院博士課程、修士課程、学部生)	2		4	1							6	1
h	上記a~g以外			1								1	0
i	不明											0	0
j	研究開発部門											0	0
k	事業企画部門			2								2	0
l	経営部門			3		3						6	0
m	上記j~l以外			1								1	0
n	不明											0	0
o	TLO											0	0
p	地方公共団体(公設試験研究機関を除く)					1						1	0
q	公設試験研究機関											0	0
r	財団法人・第3セクター等											0	0
s	そのほか			1								1	0
	合計	2	0	12	1	5	0	0	0	0	0	19	1



＜2＞ワークショップ設計概要

○ ワークショップの目的

二回目のワークショップと同様の目的で実施した。

○ ワークショップ設計に当たっての仮説・狙い

二回目のワークショップと同様の仮説・狙いで実施した。

対話をよりシンプルに進めるため、人生設計パートを「仕事」と「プライベート」に切り分け、それぞれでインサイト発掘を行う時間を設けた。また、「環境」、「資源」、「雇用」、「人口」、「社会システム」の5テーマでの対話を行わず、二回目ワークショップの対話成果を分析する行程を設計した。5テーマはカテゴリー分類をせず、イノベーション年表（未来）に時系列順に整理した状態で年代ごとにデータを区切り、参加者に提供した。

＜3＞ファシリテーションの実施状況

○全体進行役のファシリテーション

二回目と同様の方針でファシリテーションを行った。セクションごとにインサイト発掘と発表の時間を設けたため、全グループの対話を段階的に評価するため、巡回しながらの進捗状況把握を細かに行った。

○卓上進行役のファシリテーション

二回目と同様の方針でファシリテーションを行った。セクション毎にインサイト発掘の時間を設けたため、対話の中で「高品質の幸福感を伴う発言があったか」をチェックし、取りまとめる方針を共有した。

イ. ワークショップの検証

＜1＞ワークショップ検証結果

○平成26年2月14日（金）

＜設計段階の内容＞

13:00 インプット『カスタムフィットものづくりを用いたイノベーション対話とは？』

13:30ブレインストーミング『これから手に入れていきたいもの・こと』

【目的】参加者個々人の無責任な「欲」の具体化、アイスブレイキング

【手法】ブレインストーミング

＜人生設計パート＞

13:45 仕事の未来年表づくり（2014年～2060年）

【目的】○参加者個々のビジネス的価値観の共有

○参加者のモチベーション方向、個性の確認

○「仕事の未来」で連想する、楽しさ、幸せ感を演出するワード抽出

【手法】ブレインストーミング

14:00 インサイト抽出『高品質の幸福感を伴う計画はあるか？』

【目的】○「仕事の未来」で連想したキーワードから、その言葉の背景にある本質的な幸福感のイメージを言葉化する

○仕事を行う上で、未来に向けて幸福感を高めるための価値観を参加者の中に生み出す

【手法】直接対話

14:15 発表

14:25 プライベートの未来年表づくり（2014年～2060年）

- 【目的】○参加者個々の、そして参加者を取り巻く身近な方々のプライベートな価値観の共有
○「プライベートの未来」で連想する、楽しさ、幸せ感を演出するキーワード抽出

【手法】直接対話

14:45 インサイト抽出『高品質の幸福感を伴う計画はあるか?』

- 【目的】○「プライベートの未来」で連想したキーワードから、その言葉の背景にある本質的な幸福感のイメージを言葉化する
○私生活を送る中で、未来に向けて幸福感を高めるための価値観を参加者の中に生み出す

【手法】直接対話

15:00 発表

15:10 休憩

<社会課題抽出>

【2×2の目的】

- 日本・世界レベルで予期される社会の出来事を分析する。
○近い未来から遠い未来までを3段階に分類し、個別の年代ごとに発生する社会問題、技術革新等がどのような幸福感・恐怖感をどれくらいのスピードでもたらすかを予測する。

【2×2の手法】2×2によるマトリックス分析

【インサイト発掘の目的】

- 「2×2」で分析した社会の出来事を一つ一つ確認し、その出来事が発生するに至った背景にある、「人々が得てきた幸福感」や「出来事の発生により人々が失うもの」を考察する。(例：地球温暖化→<得たもの>エネルギーを用いた便利な世の中づくり、<失うもの>多様な生態系)
○未来に向けて今後も重視すべき人々の幸福感や慎重に扱うべき欲望、社会課題を捉え、新たなビジネスの視点を見出す

【インサイト発掘の手法】直接対話

15:20 2×2 パート① 2014~2024 : 2025~2040 : 2041~2060

15:30 インサイト発掘

15:45 発表

15:55 2×2 パート② 2014~2024 : 2025~2040 : 2041~2060

16:05 インサイト発掘

16:20 発表

16:30 2×2 パート③ 2014~2024 : 2025~2040 : 2041~2060

16:40 インサイト発掘

16:55 発表

17:05 休憩

<未来予測抽出>

【未来予測抽出の目的】

- 仕事・プライベートの未来から、高い幸福感のインサイトが得られたキーワードを8つ抽出する
○社会に予期される出来事(2014~2060)から、高い幸福感のインサイトが得られたキーワードを8つ抽出する
○合計16個のインサイトワードそれぞれから「どんな幸せが生まれるか」「誰が幸せ

になるか」を具体化し、短い言葉でリネームする

○身近な幸福感のイメージと社会全体の幸福感のイメージを俯瞰的、系統的に捉えることで、強制連想、アイディア形成の思考素材として活用するための情報整理を行う。

【未来予測抽出の手法】直接対話

17:15 強制連想ワード抽出『高い幸福感を持つ言葉』

17:35 強制連想ワードリネーム

17:45 発表『未来の幸福感とは』

18:00 終了

<実施時に変更した内容>

「<未来予測抽出>」の「強制連想ワード抽出」で予定時間を超過してしまったため、「強制連想ワードリネーム」を二日目の午前中に組み込む設計に変更した。発表に想定以上の時間を割いてしまい、全てのタイムテーブルを実施できなかった。

○平成 26 年 2 月 15 日（土）

<設計段階の内容>

10:00 インフォメーション

10:20 対話『16 個のインサイトの深化』

【目的】○「プライベートの未来」で連想したキーワードから、その言葉の背景にある本質的な幸福感のイメージを言葉化する

○私生活を送る中で、未来に向けて幸福感を高めるための価値観を参加者の中に生み出す

【手法】直接対話

10:35 強制連想『幸せを生むカスタムフィットものづくり』

【目的】参加者が実践できるカスタムフィットものづくりのアイディア形成

【手法】人生設計 8 ワード×未来の幸福感 8 ワードの強制連想

11:00 アイディアシート作成

【目的】カスタムフィットものづくりのコンセプトが活かされるアイディアやビジネス価値が高いと感じられるアイディアを選び概要を深める

【手法】アイディアシート作成

11:30 発表『カスタムフィットものづくりコンセプトの仮説立て』

【目的】カスタムフィットものづくりのコンセプトが活かされるアイディアやビジネス価値が高いと感じられるアイディアを発表する

【手法】発表

12:00 お昼休憩

13:00 対話『アイディア選択』

【目的】ブラッシュアップするアイディアを選び顧客等の出口を連想する

【手法】ブレインストーミング

13:20 ペルソナ・シナリオ設計（演じるシナリオ設計：役の設定）

【目的】アイディアの消費される場面を想定し、ビジネスフローを作成する

【手法】起承転結のシナリオ作成／登場人物設定

13:50 七色いんこ

【目的】アイディアの課題・可能性を演劇で直接体験する

【手法】演劇（七色いんこ）

- 14 : 00 休憩
- 14 : 10 プロトタイピング① C V C A ・ 工作
 【目的】 演劇シナリオを構造化し、ビジネスモデルを形成する
 【手法】 C V C Aシートを使った利害関係の図式化／アイデアに応じたプロトタイプ制作
- 16 : 30 発表・対話（つくったものの特徴やアピールポイントの共有）
- 17 : 00 終了

<実施時に変更した内容>

一日目の行程で実施できなかった「強制連想ワードリネーム」と「未来の幸福感とは」の発表を午前中の行程に組み込み、以下の様なスケジュールとした。発表の時間を最小限に抑え、スケジュールを調整した。

また、一度目の強制連想ではインサイトが活かされたアイデア形成がなされなかったため、午後に再度強制連想の時間を取り、二重のアイディエーションを行った。

- 10 : 00 インフォメーション
- 10 : 20 対話『16個のインサイトの深化』
- 10 : 40 強制連想ワードリネーム
 【目的】 合計16個のインサイトワードそれぞれから「どんな幸せが生まれるか」「誰が幸せになるか」を具体化し、短い言葉でリネームする
 【手法】 人生設計8ワード×未来の幸福感8ワードの強制連想
- 11 : 00 強制連想『幸せを生むカスタムフィットものづくり』
 【目的】 参加者が実践できるカスタムフィットものづくりのアイデア形成
 【手法】 人生設計8ワード×未来の幸福感8ワードの強制連想
- 11 : 30 アイデアシート作成
 【目的】 カスタムフィットものづくりのコンセプトが活かされるアイデアやビジネス価値が高いと感じられるアイデアを選び概要を深める
 【手法】 アイデアシート作成
- 11 : 50 発表『カスタムフィットものづくりコンセプトの仮説立て』
- 12 : 00 お昼休憩
- 13 : 00 強制連想『幸せを生むカスタムフィットものづくり』
 【目的】 参加者が実践できるカスタムフィットものづくりのアイデア形成
 【手法】 欲しいもの8ワード×未来の幸福感8ワードの強制連想
- 13 : 40 アイデアシート作成
 【目的】 カスタムフィットものづくりのコンセプトが活かされるアイデアやビジネス価値が高いと感じられるアイデアを選び概要を深める
 【手法】 アイデアシート作成
- 14 : 10 対話『アイデア選択』
 【目的】 ブラッシュアップするアイデアを選び顧客等の出口を連想する
 【手法】 ブレインストーミング
- 14 : 30 ペルソナ・シナリオ設計（演じるシナリオ設計：役の設定）
 【目的】 アイデアの消費される場面を想定し、ビジネスフローを作成する
 【手法】 起承転結のシナリオ作成／登場人物設定
- 15 : 00 休憩

15:10 プロトタイピング① CVCA・工作

【目的】演劇シナリオを構造化し、ビジネスモデルを形成する

【手法】CVCAシートを使った利害関係の図式化／アイデアに応じたプロトタイプ制作

16:30 発表・対話（つくったものの特徴やアピールポイントの共有）

17:00 終了

<2>ワークショップから得られたインサイト

三回目のワークショップでは、人生設計パートと社会課題パートからのインサイトが並行して捉えられ、個々人の幸福感に対話が立ち返る良い形となった。技術の進歩と社会課題の解決を重ねることで過剰なサービス提供が蔓延する危険性を捉え、「不便」を「幸福」とするような提言が見られた。

- ・ビジネスと社会課題は「追いかっこ」の関係にある。社会課題の発生の後に追いかける形でこれを解決するビジネスが着手され始めている
- ・社会課題の多くは、これまでの消費行動で「幸福感」を得てきた代償ではないか。これを解決することが幸福に繋がるのではなく、解決していく行動を理解することが幸福を生むのではないか。「納得させる」というビジネスがあり得るのではないか
- ・未来には「未知」が減少する可能性がある。未知との出会いという幸福感を持続的に提供するビジネスが有効ではないか
- ・充足に向かっていく社会を前提として未来予測を行うと、満ち足りていて自動化した社会が描かれる。人は本質的な幸福感にまだ気づけていないのではないか

<3>成果・課題・改善点

○成果

- ・二回目、三回目と共通して「インサイト×インサイト」の強制連想を行ってきたが、抽象的なワードが並び製品やサービスに変化しづらいことを学習した。強制連想を行う場合、片方の象限は製品・サービスを表現する言葉であったほうが良い成果が得られた。また、強制連想を初めて体験する参加者には、複数回に分けて強制連想を行うことでより良いアイディエーションに繋がると感じられた。

○課題点

- ・未来予測段階でのインサイト発掘方法をより具体的に示すべきだった。設計側の意図が伝わらず、二回目の「2×2」から本格的な分析が行われた。一つの社会事象から得られる「幸福感」と「課題」の表裏一体的構造を捉えることを目的としたが、参加者にはワーク中盤でようやく伝わった。新たな手法を行う際には練習の時間を設ける必要性があった。
- ・強制連想で掛け合わせる言葉は、事前に運営サイドで練習し、ある程度用意しておくことでアイディエーションの質とスピードが向上すると感じられた。全ての対話素材を参加者が用意する必要がないことを学習した。

○改善点

- ・未来予測からのインサイト発掘セッションなどで進行が中弛みする場面が見られた。設計側の意図を明確に伝え、シンプルで明瞭なワークを提供していくよう心がける。
- ・強制連想で使用する単語など、運営サイドから提供できる素材を事前にストックし、必要に応じて提供できるデータベースを作成しておきたい。対話の成熟度に対応した臨機応変なワークショップ設計が重要だと感じる。

- ・タイムテーブル上では狙いに沿った設計になっているように見えても、想定だけで設計したアイディエーションは有意義ではないことを体感した。アイディエーションを含め、全ての対話を極限までシンプルに設計し、初めての参加者でも狙いを共感し、対話方針を見失わない行程に取り組む必要がある。

ウ. ワークショップのアウトプット等

二回目、三回目のワークショップでは「ペルソナ」と「ペルソナの行動様式」を思考するプロトタイピングを行った。「顧客」「消費行動」「リアルな消費行動の体験」を思考・体験することで、アイディアの可能性や実現にむけた課題が参加者にスムーズにフィードバックされた。 アイディア形成段階では注目されなかったアイディアも、この行程を踏むことで魅力が増し、賛同者を集めるケースも見られた（逆のケースもある）。

言葉の響きや場の空気感に感わされず、誰でも本質的な可能性を追求できるプロトタイピングとして「ペルソナ・シナリオ設計」と「演劇（七色いんこ）」は有効な手段であると感じられた。

一方で課題も浮上した。上記の手法はアイディアを即座に取りまとめ、一定の構造化を図ることに適しているが、ブラッシュアップ段階では発展させづらい。顧客やパートナー等の利害関係者を知識の枠を超えて連想することができないためである。（財）岩手経済研究所には、更に二回目、三回目のワークショップにも、参加して頂き、出てきたビジネスアイディアを検討し、その精査・ブラッシュアップ、および効果検証の手法を四回目の「プロトタイプの効果検証」ワークショップにおいて提案し、このブラッシュアップ機能を高めた対話手法を実験し、事業化に向けた「アイディア整形」のモデルを検討することとした。

また、三回目の初日の2グループの発言を録音し、自然言語処理技術による対話の可視化を（株）富士ゼロックス総合教育研究所に依頼した。

④四回目のワークショップについて

ア. ワークショップの概要

<1>開催概要

開催日時 : 平成 26 年 2 月 28 日 (金) 13:00~18:00

平成 26 年 3 月 1 日 (土) 10:00~17:00

場 所 : 盛岡市産学官連携研究センター (コラボ MIU) オープンラウンジ

テーマ : 『初期プロトタイプの検証・ブラッシュアップ』

全体進行 : 岩手大学地域連携推進センター 准教授 今井潤

インプット : (財)岩手経済研究所 首席研究員 谷藤 邦基

卓上進行 : 那須 俊宗 (マルティースープ株式会社 代表取締役)

隅谷 寛人 (マルティースープ株式会社 セールス Gr.)

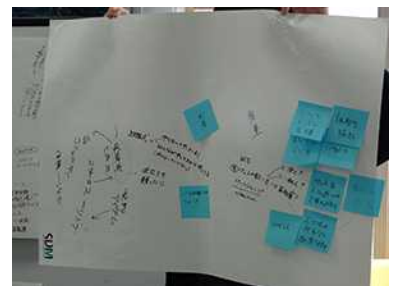
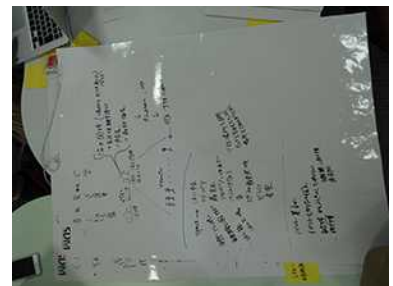
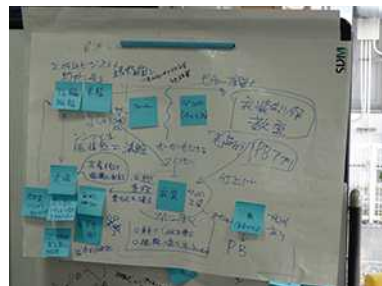
秋山 友希 (マルティースープ株式会社 セールス Gr.)

貝塚 賢一 (ニフティ株式会社 サービスプラットフォーム統括部)

対話手法 : イノベーション年表 (過去 100 年・未来 100 年の年表) /ブレインストーミング / 直接対話 / 2×2 / 強制連想

参加人数 : 13 名

	所属機関・部署等	19歳以下		20歳~39歳		40歳~59歳		60歳~		不明		合計	
		男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性	男性	女性
a	自然科学系研究者											0	0
b	人文・社会系研究者											0	0
c	技術系職員											0	0
d	事務系職員											0	0
e	大学等											0	0
f	リサーチ・アドミニストレーター(URA)											0	0
g	産学官連携コーディネーター					1						1	0
h	学生(大学院博士課程、修士課程、学部生)	1		3								4	0
i	上記a~g以外			1								1	0
j	不明											0	0
k	企業等											0	0
l	研究開発部門											0	0
m	事業企画部門			2	1							2	1
n	経営部門					1						1	0
o	上記i~l以外			1								1	0
p	不明											0	0
q	TLO											0	0
r	地方公共団体(公設試験研究機関を除く)					1						1	0
s	公設試験研究機関											0	0
t	財団法人・第3セクター等											0	0
u	そのほか			1								1	0
	合計	1	0	8	1	3	0	0	0	0	0	12	1



〈2〉ワークショップ設計概要

○ ワークショップの目的

四回目のワークショップはプロトタイプの評価検討を目的として実施した。これまでのワークショップで実施してきたプロトタイプは事業性の煮詰まっていない「粗アイデア」の状態である。アイデアに事業性を持たせ、製品やサービスの内容をより具体的に定義するために、いくつかの質問リストを使ったワークショップを行いアイデアのブラッシュアップを行う。

○ ワークショップ設計に当たっての仮説・狙い

プロトタイプが固まっていくまでには、「粗アイデアの案出」、「粗アイデアの吟味」、「初期プロトタイプの形成」、「初期プロトタイプのブラッシュアップ」の4つの過程を経ていくものと仮説立てた。過去のワークショップでは「初期プロトタイプの形成」までを終えているため、本ワークショップでは「初期プロトタイプのブラッシュアップ」を行う。

初期プロトタイプの段階では、「事業主体」、「顧客（カスタマー）」、「商品・サービス」の3点が不明確になりがちであることから、これを明確にするため「クラウドファンディングサイト」の掲載情報をモデルとした「CFシート（Crowd Funding：CF）」を用いて商品・サービス内容の肉付け、ブラッシュアップに繋げる。

ブラッシュアップ段階では常に「岩手の資源を最大限活用する」ことを対話方針に据え、対話を行った。

〈3〉ファシリテーションの実施状況

○全体進行役のファシリテーション

積極的に「いいね！」の発言をしながら会場を盛り上げ、各テーブルの対話がぶれ過ぎないように会場全体を巡回した。巡回の中で、良いインサイトを発掘していると感じた場合や対話が滞っている場面が見受けられた際には一時的に対話に参加し、インサイトの評価や話題転換を行った。また、進行具合に応じてタイムテーブルの組み換えを行った。

CFシートという新しい手法を使用するため、対話の発展と共に類似モデルのクラウドファンディングコンテンツを紹介するなど、参加者が情報集約に具体的なイメージを持てるように定期的なインプットを行った。

○卓上進行役のファシリテーション

基本的には「一参加者」として対話に参加し、対話が抽象化しすぎた場合や非現実的な方向に転じた場合に、具体的・実践的な話題を投入する役割を担った。また、CFシート作成段階では、初期プロトタイプに対応するビジネスの事例提供や収益モデルの共有を行い、発案されたアイデアが収益性や実現可能性を高められるように対話を補助した。また、積極的に失敗事例の提供も行い、シビアなアイデア精査が成されるよう進行した。

イ. ワークショップの検証

〈1〉ワークショップ検証結果

○平成26年2月28日（金）

〈設計段階の内容〉

〈CFシートの活用実験〉

【CFシート活用実験の目的】

- 質問リストで思考を深める内容を共有し、ブラッシュアップの方針を理解する
- テスト用プロトタイプアイデアを題材とし、CFシートの各項目を対話して箇条書き

で情報整理する。

○初期プロトタイプとブラッシュアップアイデアの変化を分析する

13:00 インプット『幸せを生むカスタムフィットものづくりに向けて』

13:20 インプット『アイデア検証の視点と考え方』（岩手経済研究所）

13:50 休憩

14:00 質問リストWS『CFシートのブラッシュアップ視点を知る』

【目的】「事業主体（業態）」、「顧客」、「提供する幸福感の本質」を対話し、テスト用に用意したプロトタイプアイデアのブラッシュアップを図る。業種別審査辞典やクラウドファンディング事例を参照してインプットを深めながら対話を行う

【手法】ブレインストーミング／事例調査

17:00 CFシート作成『アイデアブラッシュアップ』

【目的】「質問リストWS」の成果を活かし、クラウドファンディングサービスから抽出した6つの項目に沿ってブレインストーミングを行い、情報の肉付けを図る。「タイトル」、「商品・サービスの概要」、「アピールポイント」、「こだわりの要素」、「プロトタイプ開発に必要な予算」、「顧客へ提供できるリターン（商品価格帯毎に）」を箇条書きで言葉化する。

【手法】ブレインストーミング／CFシート

17:40 成果発表

18:00 終了

<実施時に変更した内容>

設計通り実施した。

○平成26年3月1日（土）

<設計段階の内容>

<初期プロトタイプのブラッシュアップ>

10:00 インプット『一日目の振り返り』

10:10 アイデア選択

【目的】一回～三回WSで形成した44個のプロトタイプ（ペルソナ・シナリオ）から参加者が実際に取り組みたいアイデアを選定する

【手法】直接対話

10:40 質問リストWS『CFシートのブラッシュアップ視点を深める』

【目的】「事業主体（業態）」、「顧客」、「提供する幸福感の本質」を対話し、テスト用に用意したプロトタイプアイデアのブラッシュアップを図る。業種別審査辞典やクラウドファンディング事例を参照してインプットを深めながら対話を行う

【手法】ブレインストーミング／事例調査

12:00 お昼休憩

13:00 CFシート作成『アイデアブラッシュアップ』

【目的】「質問リストWS」の成果を活かし、クラウドファンディングサービスから抽出した6つの項目に沿ってブレインストーミングを行い、情報の肉付けを図る。「タイトル」、「商品・サービスの概要」、「アピールポイント」、「こだわりの要素」、「プロトタイプ開発に必要な予算」、

「顧客へ提供できるリターン（商品価格帯毎に）」を箇条書きで言葉化する。また、CFシート完成後事業を紹介する動画を2分以内の長さで作成する。

【手法】ブレインストーミング／CFシート

- 16:00 成果品の発表（動画撮影）
- 16:30 対話分析『アイディアの発展可能性』
- 17:00 終了

<実施時に変更した内容>

設計通り実施した。

<2>ワークショップから得られたインサイト

四回目のワークショップでは、CFシート作成の中でカスタムフィットものづくりのビジネス構造等に関するインサイトが得られた。

- ・カスタムフィットものづくりのビジネスモデルは「BtoBtoC」の構造ではないか。他の企業の消費者向け事業を支援・促進するような「プラットフォームビジネス」や「著作権ビジネス」の構造で企業や消費者にフィットする素材やブランドを提供することで収益が上がるのではないか。
- ・ユーザー参加型の商材が幸福度を高めるのではないか。「収集して使う」、「自ら生産に関わる」、「他者と交流して楽しむ」など、特定のファン層がより時間投資することでさらに上質の幸福感を得られるような商品設計が活かされるのではないか。

<3>成果・課題・改善点

○成果

シンプルな構造でアイディアのブラッシュアップを図ることのできる「CFシート」の導入は一定の効果があった。これまでのワークショップでは、プロトタイピングを行う際にCVC Aシートを活用してアイディア形成を補助していたが、ビジネス構造を広く捉えすぎることによって事業主体や顧客の連想が具体的に発展してこなかった。CFシートでは「リターンの設定」を具体的にを行うことで事業体・顧客像を発展的に捉えることができた。

この成果を活かし、今後のプロトタイピングワークショップで活用できる「粗アイディアの構造化手法」として「B2X手法」を仮説立てられた。この手法はCVC Aモデルの簡略版で、「事業主体(B)」、「顧客(X:消費者・企業)」の関係上にある「商品・サービス」「消費見込金額」の2つの項目のみを精査する手法である。

○課題点

- ・様々な収益モデルに精通した専門家との対話、もしくは事例提供できるデータのストックが対話に不可欠である。CVC Aシートで整理したステークホルダーとの関係性整理をいかにシンプルにしても、限られた知識だけでは発展しづらい。専門家や事例データを扱わずにプロトタイプ検証を行う場合、新たな金銭流通を実験・体験できるワークショップ手法が必要だと感じられる。
- ・プロトタイプの商品タイトルなど、思考が発散させづらいテーマが存在するため、CFシートを活用したワークショップでは対話が発展しやすい項目を臨機応変に提示していく必要がある。

○改善点

- ・本ワークショップで使用した「業界別審査辞典」など、特定の業者のビジネスモデルをインプットできるワークが取り入れられると良い。

- ・自由な直接対話に頼る場面が多いため、対話テーマごとによりアクティビティ化を図ることができればより効率的にワークを進められる。

ウ. ワークショップのアウトプット等

アイデア種別やビジネス規模に応じて評価手法を切り替えることで、企画の本質的価値を高められる。銀行、ベンチャーキャピタル、クラウドファンディングなど、投資に至る審査の行程は多様である。

大学生の地域課題解決事業や小規模な産学連携等、投資元と投資後のリターンを享受する対象を地域内やインターネット上に設定できる可能性もある。

多様なアイデアを輩出することと並行し、小さな事業アイデアの実現を後押ししてくれるネットワーク形成を行うことで、次年度以降のワークショップ展開が実りあるものになると考える。

3. 本事業実施により得られた知見・課題等

(1) 本事業による一連の取組を通じて得られた知見・課題等

産学官連携活動に対話型ワークショップを加えた成果・効果

本事業で習得したイノベーション対話ツールを活用することにより、今まであまりうまくいっていなかった、産学官連携における研究シーズと企業の開発ニーズのマッチングの効率が改善する可能性を非常に強く感じる事が出来た。特に本学では、地元中小企業との共同研究などが多く、新規に持ち込まれた研究課題の多くは、企業側の本当のニーズでない場合が多い。その点を把握せずに共同研究が始まると、不幸な結果に終わる場合が多い。また、共同研究における学生の役割も大きく変わってくると思われる。今までは教員の指導の下、いわば言われるがまま研究を進めているのが実態であったが、対話ツールのワークショップにおいて学生はアイデアを量産してくれる貴重な戦力になる。このような学生の力を借りることにより、産学官連携の質の向上に期待している。

今回作成した未来年表は、これからも拡充していくことにより、地域のものづくり産業が目指すべき方向性を示してくれる強力な指針となると考えている。未来年表については、スマートフォンで使用できる未来年表アプリを作成したので、無料公開することとした。この活用も今後積極的に進めていきたい。また、ブレインストーミングを実施していると、どうしても行き詰まってしまう場合が時々あったため、それを解消するため、システムシンキング補助アプリの開発も行った。こちらも Web から公開する。更に今回開発した B2X 手法と、CF シート (別紙岩手経済研究所報告書参照) を活用することで、カスタムフィットものづくりの事業化を考えると、実現可能性と事業性を評価しながら進めることが出来るようになった。

具体的な成果は、事前の対話で超小型モビリティ (電気自動車) をテーマとして二回開催したことをきっかけに生まれた。電気自動車は話題にはなっているが、様々な障害により普及が進んでいない。学生と一緒にワークショップに参加した地元の自動車デザイン企業の研究者が、その場で出てきた自分たちではどうも想像できない、優れたアイデアに感銘を受けた。それでその企業は、大学内にあるインキュベータに入居して、学生と一緒に電気自動車のある街の姿を検討する共同研究が始まった。更にそのインキュベータを活用して、CAD の仕事を学生にしてもらい、長期インターンシップ事業も始まる予定である。この共同研究は、教員の研究シーズではなく、学生のアイデア力に期待して締結されるもので、今まで無かった共同研究のスタイルである。

大学内の職員の意識向上には、まだ残念ながら十分につながっているとは言えない。職員対象のワークショップも開催し、何回かの事前のワークショップに参加し、良い印象を持ってもらっているが、まだ一緒に実施する職員が出てきていないので、これから、本学の取り組んでいる復興支援事業や、地 (知) の拠点 (大学 COC) 事業などとも連携して、普及に努める予定である。

学内の状況とは、逆に地域からの反響は非常に大きいものがある。盛岡市のまちづくり担当者は、ワークショップに参加したことをきっかけに、慶應義塾大学 SDM 研究科の公開講座にも通い、これからの盛岡のまちづくりの指針を作成するための重要なツールとして、勉強を重ね、4 月には主催するワークショップを盛岡市職員他と実施することとなっている。また、震災復興活動として、釜石市の(財)釜石・大槌地域産業育成センターで開催された(株)フューチャーセッションズが主催するワークショップに参加したことをきっかけに、次年度以降の釜石地区の新規事業創出の取り組みを支援することとなった。更に同じ(財)釜石・大槌地域産業育成センターと盛岡情報ビジネス専門学校とともに、FabLab を活用した新規事業創出の支援も進めていく方向で検討中である。FabLab (ファブラボ)は、3D プリンターや、3次元スキャナーなどを活用し、3D データから、すぐに試作品を作成でき

る場所で、ワークショップの成果のアイデア（製品）をプロトタイプするのも最適なものである。

また、事前の対話から、本番の四回（8日間）のワークショップに参加した学生たちには非常に大きな変化が見られている。ブレインストーミングでは、自発的にどんどん盛り上がれるようになっただけでなく、普段の会議における話し合いでも、他人を否定せずに、アイデアがあふれるようになってきている。更に自分たちで、収束も試みている姿を見ると、本質的なところで、物事の考え方が変わってきていることを実感している。

これらの原因の一つは、新しいことを考えるのに、考え方があるという、単純な気づきだと思う。現在の大学までの授業でも、知識を詰め込むことが中心で、それらを再構成して、新しいものを作り上げる訓練は、ほとんどなされていない。研究室での研究においても、多くは既存の研究の延長線上にある。イノベーション対話ツールを使って考えることにより、延長線上には無い解を見つけられる可能性があると言う事実にも、感銘を受ける。

もう一つは、今回のワークショップのキーワードにもなった「幸福感」かもしれない。ブレインストーミングや強制連想マトリクスを実施していると、自分では想像も出来なかったアイデアが自分の頭から生まれてくる瞬間があり、またそのアイデアに他の人が乗かって、よりよいものができあがることもある。このような知的な刺激はそれだけでも、単純に非常に楽しいものである。更に出てきたアイデアを、ブラッシュアップすることで、ビジネスにもできるかもしれないというわくわく感もある。

対話型ワークショップの実施に当たっての問題点・課題等

参加者のアンケートによると、皆、楽しかった。ためになった。また参加したい。面白い発見があった。と前向きな意見が多く、イノベーション対話の有効性と楽しさが伝わったものと考えている。本学の取り組みでは、一回12時間程度で、未来年表という、非常に膨大なデータを基に、未来にあるべき幸福感からカスタムフィットものづくりを考えた。当初からハッカソンを意識していたものの、かなり負荷が高いワークショップになり、途中途中で計画変更を余儀なくされ、予定通りのインサイトを得ることはなかなか難しかった。

また、様々なツールにおける設問についても問題点が多かった。デザイン思考であるので、制約条件はしっかりとつけつつ、自由に発想できる余地を残し、更に抽象的にも具体的にすぎない設問を考えることが難しく、これは、これからも経験を積んで習得していくしかないと思われる。

(株)富士ゼロックス総合教育研究所による多語グラフによる解析によると、同様の対話を進めている段階においても、ファシリテーターのちょっとした発言や、参加者の疲労度などによっても、議論の方向や質が変化してしまい、一見、良い結果が出ているように見えても議論が根本のテーマ（幸福感）から脱線している場合もあることなどがわかった。

各ワークショップ終了後のインサイト抽出については、事前の対話ではほとんど行っていなかったことから、本番の対話においても十分な作業が出来なかった。この点については、今後十分に時間をかけて実施していきたい。(別紙富士ゼロックス総合教育研究所インサイト発掘対話の可視化報告書参照)

(2) 今後の活動への展望

今後は、岩手SDM研究会での取り組みを中心に様々な課題に取り組んでいく予定である。更に岩手大学の産学官連携の取り組みとして、県内の自治体や民間企業等と連携して、新しい産学官連携の形を模索していく予定である。その一つの形態は、今回実現した学生のアイデア力に期待する共同研究である。また、東日本大震災の被災地の復旧復興事業は、まだまだ続いており、大学に求められる機能も多様化している。このような通常の方法で

は解決が難しい問題についても、対話ツールを活用した、課題解決の提案を試みたい。この過程として、多様性を担保するための様々な専門を有する大学教員の参画を促すとともに、イノベーション対話ツールをCOC事業の地域課題解決に取り組む学生への教育やCOI研究シーズの展開にも活用していきたい。

4. その他

日本は技術立国であり、現在でも世界的に優れた技術、材料を有しているが、近年、優れた製品やイノベーションに恵まれていない。その理由は、テレビやデジタルカメラの様に、高精細・高解像度をひたすら求め、新製品を作るための技術革新を怠ってきたからであり、消費者のニーズがわからなくなってしまうためと思われる。

イノベーション対話ツールに基づくワークショップは、文系理系を問わず、このような課題解決に必要なツールである。日本の技術に加えて、このような、様々な技術に横串を刺す、思考の枠の外を考える考え方が一般的になれば、ものづくりや、地域における様々な活動が大きく変化する可能性が高い。

COC事業などで多く取り込まれる、プロジェクトベースラーニング(PBL)などにも不可欠な考え方である。

今までの技術至上主義から、日本古来のおもてなしや、優しさ、気配りの効いた科学技術や文化の発信を促進できるものになっていくことを期待している。

本学においても、既存の岩手ネットワークシステム(INS)のネットワークによる産学官連携に加えて、イノベーション対話ツールの活用によりさらなる産学官連携の深化に取り組んでいきたい。

本事業はこれからの日本の未来に大きな影響を与える事業であり、長期的な継続が望まれる。しかし、小さなイノベーションはすぐに出てくるのが期待されるが、大きなイノベーションは、このような思考方法を身につけた学生や、研究者が多く育つことにより、時間はかかるが、大きく開花するものである。対話事業自体を継続することに、あまり経費がかかるものではないが、このような活動を長期間にわたり、継続し、普及・啓蒙することが特に望まれ、その面における積極的な支援を期待している。