



共創プロジェクト NO.4

— Client —



越境体験を通じて得た視点で
アイデア創出力が大きく向上

| Client |

常石商事株式会社

| Theme |

新規事業開発プロセスの
策定検討とアイデアの創出

| Outline |

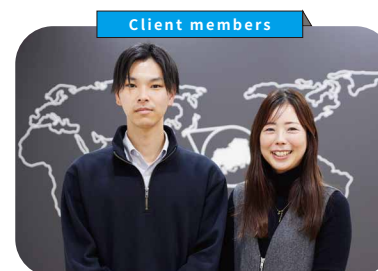
既存概念にとらわれず従来の枠組みを越えた発想や市場を探り、社会の課題を企業価値に変える新規事業アイデアを継続的に創出する仕組みを検証・実証することで、新たな価値を生み出しつづけることを目指しました。



叡啓ならではの
フレームワークを、
学びの場から実践の場へ応用



×



外部に向けた会社の認知度向上や叡啓大学生のリクルートを目的に参加しました。新しい教育のもとで学ぶ学生による「新しい視点」を取り入れるべく、事業開発部が新規事業のアイデアを生み出す為に必要なプロセスを考えてもらいました。

弊社の共創プロジェクトは、学生ならではの発想によるアイデア創出のプロセスの提案を受け、社内でのフレームワークの検証やフィードバックを行う、会社と学生とのラリー形式で進めていきました。こうしたブラッシュアップの中で、徐々に社員の考え方に変化が見られました。考え方の道筋が明確に見えてきたことで、頭に浮かんでいただけのぼんやりしたアイデアの種を、積極的にアウトプットしやすくなったんです。小さなアイデアを多面的な視点で検討することで大きなアイデアになり、社内ディスカッションも活性化しているようです。

プロジェクトを振り返ると、学生一人ひとりがしっかりと自分の意見を持ち、建設的に議論を進めていく姿に驚かされることが多かったです。フレッシュなのに考え方は大人びていて、このプロジェクトに対して主体的に、真剣に取り組んでいる姿が印象的でした。各々の行動力によっていろんな経験を、自分の人生の軸を持っているので、プロジェクト以外の話を聞くのもとても興味深かったです。

プロジェクトを通して、期待以上の成果と新たな発見、社内外への波及効果を実感し、非常に満足いく取り組みだったと評価しています。今後は得られた成果や繋がりを会社全体の資産とし、新たな価値創造に活かす方針を掲げています。他の企業様にもこのプロジェクトに参画することで、産学連携・若い世代の感覚を取り入れることの成果を感じていただきたいです。

川原 昨年度、常石グループの共創プロジェクトに参加した際に企業理念に共感し、今年も参加しました。特に常石商事さんの事業は自分が深く考えてきたテーマに近く、力を発揮できるのでは感じていました。

吉田 大学で学んだフレームワークを活かせることにわくわくしましたね。特にこのテーマは自由度が高く、学生の新しい提案を受け入れてくれるような魅力がありました。

森岡 私も、叡啓の「ダブルダイヤモンド」のフレームワークを、実際の企業にどのように当てはめていくのか、関心がありました。

加川 企業の構造は、人間関係やコミュニケーション、組織の変容など、さまざまな要素が絡み合っていることを知り、そこに適応するアイデア創出のプロセスが課題でしたよね。

川原 企業内の属性の幅はフレームワークを改善していくための大きなポイントでしたね。関わる社員の熱量を同じレベルに保つために必要なことは何なのか、議論した思い出があります。

吉田 共創プロジェクトは軽い気持ちで取り組めるものではなく、価値のある成果を提供しなければ...というプレッシャーがあります。なので、中間報告で「学生に払った給料分の成果は既に得られている」と高評価をいただいた時は嬉しかったです。

森岡 私たちが考えた「常石アイデア創出フレームワーク」はプロジェクト終了後も継続的に活用していただくことが鍵です。企業に適応したものであり続けるために、社内で随時更新できる仕組みも作りました。今後、フレームワークを使ったアイデアがどのように事業化されるのか、とても楽しみです。