

社会人基礎力

#7-1 創造力

～創造力と「不」の発見

創造力とは何か

新しい価値を生み出す力

「今までになかった役に立つモノ、
不満を解消するモノ」

を生み出す力

創造力が求められる理由(1)

現在は、生産性の向上が急務であることは
ご承知の通りです
たとえば、

「この仕事、もっと簡単にできないかしら…」
「手戻り（やり直し）が多くて時間のムダ…」

これら業務の改善も 「**職場への新しい価値**」
そのものです

創造力が求められる理由(2)

また、現在、市場は激しく変化しています

「この商品は売れているから」と
現状に満足してしまうのは極めて危険です

「お客様に対して常に新しい価値」を提供
し続けることが市場で生き残る唯一の方法です

ここでは、
新商品・新サービスを生み出す一つの考
え方を紹介しましょう

「不」の発見とヒット商品・サービス

身の回りにある**不満**（不安、不信、不便、不快、不能）
を発見し、それを解消する商品・サービスを創れば、
それは、必ず市場に受け入れられる

ヒット商品・サービスの具体例（1）

【不安】 生命保険 防犯グッズ

【不信】 ドライブレコーダー

【不便】 ETC

【不快】 ETC

【不能】 便利屋

ヒット商品・サービスの具体例（2）

【不安】 生命保険 防犯グッズ GPS 回転寿司 光る耳かき カーナビ

【不信】 ドライブレコーダー 信用調査会社

【不便】 ETC 宅配寿司 宅配ボックス 自撮り棒

【不快】 ETC ウォッシュレット ヒートテック ワイヤレスイヤホン
ハンディ・ファン（携帯用扇風機）自動改札機

【不能】 便利屋 学習塾 犬の散歩屋さん 墓参り代行

次回は、

アイディアをマーケティングの視点で
具体化する

について考えて参りましょう