

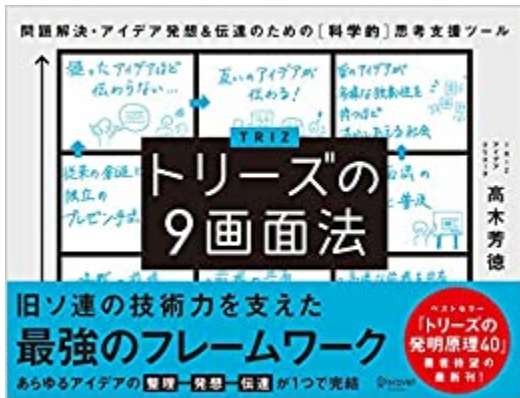


新しい時代の問題、マーケティングを使って解決します！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター

Ver.4 第89号

「トリーズの9画面法」を読みました！



秋が深まってきていますね。皆さん、お元気でしょうか。朝起きてから新聞を取りに外に出ると寒さを感じますね。体調管理を万全にしていきましょう。さて、今回ご紹介するのは「**トリーズの9画面法** (ディスカヴァー・トゥエンティワン、¥3,080、高木芳徳著)」です。本の帯に「**旧ソ連の技術力を支えた最強のフレームワーク**」と書かれていますので、俄然、興味が湧いてきますね(笑)。

1950年代、旧ソ連の特許審議官だったG・アルトシュラーとその弟子が特許研究をベースにして開発した技法になります。ロシア語で、ティオリア (理論)、リシュニア (解決)、イズブレタチェルスキフ (発明)、ザダチェ (問題) の頭文字を取って、「TRIZ (トリーズ)」と名付けられました。**旧ソ連が健在だった時には門外不出のノウハウ**として非公開でしたが、崩壊後はトリーズを身につけた技術者が西側諸国に流出。あっという間に普及したのです。

	過去	現在	未来
上位システム			
システム			
下位システム			

9画面法ということで、縦3段、横3段のマトリックス形式になります。縦は「上位システム、システム、下位システム」で、横は「過去、現在、未来」です (左図を参照)。ここに、あれこれと書き込んでいくわけです。基本部分はこれだけ。ただ、縦・横の属性を変えることによって、発明や特許の枠を超えた発想ノウハウに変貌しているのです。

例えば、横の属性を「事実、抽象化、具体化」とします。そこに、事実：切り餅、板チョコ、カレールー。抽象化：適度な力で割れるようにすると儲かる。具体化：カッターの替え刃として金属にスリットを入れる。実際、オルファというメーカーは板チョコから発想したそうです。

さらに縦の属性も「ニーズ、ヒット商品、シーズ」としてみます。すると、ニーズ：外食よりも中食の需要。ヒット商品：Uber Eats。シーズ：購入者とお店、運搬者の三者のマッチングアルゴリズム、クレジット決済付きアプリで、運搬者は運ぶことに専念できる。このような内容から新商品を発想できるかもしれませんね。本書では縦・横の属性と事例が豊富に掲載されています。基本部分はシンプルでしたが、応用部分にたくさんの紙幅を使っています。**発想・アイデアのカテゴリーが好きな方は読みだすと止まらない**と思いますね(笑)。

本書を読んでからは何か思いついたら、白紙やノートに線を引いてトリーズを書いています。まだ不慣れですが、どんどん書いていくことで慣れていくでしょう。僕の場合、このようなツールが大好きですからね(笑)。ただ、この本には唯一欠点があります。それは横長の体裁でそこそこ重いので、寝っ転がって読むには適していません(笑)。なので、皆さんは、お行儀よくデスクに座って読んでください！

オクムラ経営コンサルティングオフィス ニュースレター編集部

発行人 奥村政治

〒571-0047 大阪府門真市栄町6番9号 門真プラザ610号

発行日 2022年11月1日

TEL06-6991-9627

Email: info@1project-support.com

https://1project-support.com

Copyright 2022 オクムラ経営コンサルティングオフィス all rights reserved