

事業プレゼンのテクニック集

科学プレゼンと比較して

・

菅原 政行

合同会社 Team IshiHara

代表・エンジニア

—— おしながき ——

1. プレゼンの目的を確認しよう
2. ストーリーを組み立てよう
3. 時間をコントロールしよう

プレゼンの目的を確認しよう

- 科学プレゼンと事業プレゼンの違いを理解する
- オーディエンスの姿勢を認識する
- 最終目的を宣言する

科学プレゼンと事業プレゼン

	科学プレゼン	事業プレゼン
アピール	研究成果	あなた自身
聴衆	研究者	さまざま
内容	革新的	漸進的
評価	論文	事業成果

聴衆と目的の例

- 投資家に 出資をしてもらうため
- 見込み客に お金を払って商品を買ってもらうため
- 技術のある人に 仲間になってもらうため

事業プレゼンはアイデア発表ではない

投資家は、あなたのアイデアを買うのではありません。
あなたが作る会社に投資するのです。

あなたが作る会社がそのアイデアを実行し、収益を上げて
リターンを産むことを投資家は期待しています。

なぜ聴衆はアイデアに興味がないのか

- すでに誰かがやって失敗しているかもしれない
- そのアイデアは誰にも売れないかもしれない
- 既存の仕組みで問題が解決できるかもしれない

最終目的

事業プレゼンに必要なメッセージは、

- 事業を立ち上げられる
- 顧客がついて売上を出せる
- 事業を成長させられる

できる・売れる・続く をうまく伝えましょう

ストーリーを組み立てよう

- 伝えるべき内容を整理する
- 自信を持って熱意を伝える
- 聴衆が欲しいものを想像する

伝えるべき内容を整理する

- まずはアジェンダありき
- 1スライド1メッセージの原則
- マジックナンバー: 3

まずはアジェンダありき

プレゼンテーションは、情報のプレゼントです。

あなたには、聴衆が情報の海に溺れてしまわないよう
水先案内人としての責任があります。

今どこにいるのか、次にどこに行くのかを
常に示しておきましょう。

レベリングも効果的です。



1スライド1メッセージの原則

**聴衆はあなたに興味がありません。
あなたの話も聞いていません。**

でも、、、
気づいてもらえる方法が一つあります

1スライド1メッセージの原則

人間は動くものに目が行きます。
一つのスライドに留まらせないようにしましょう。

・

スライドの密度にもよりますが、目安は **30秒以内**
これ以上時間がかかるスライドを作ってはいけません。

30秒で伝えきれないスライドは
分割するか、情報の流れを再検討しましょう

おまけ：アニメーションはおすすめしません

- 情報の流れが見えにくくなる
- ネットワーク越しだとカクつくことがある
- 作るのが大変（これ大事！）

マジックナンバー3

人間が直感的に数えられる数は3か4までです。

いかにあなたのアイデアが素晴らしいものでも、

たくさん利点を挙げると聴衆は混乱します。

逆に2つでは少なく感じてしまいます。

さて、これまでのスライドを
手元で振り返ってみてください。

自信を持って熱意を伝える

- スライドを梃子(てこ)として使う
- オープンスタンスの原則
- 視線と姿勢の使い分け

スライドを梃子(てこ)として使う

聴衆はスライドを見に来たわけではありません。

スライドをそのまま読まないでください。

原稿を用意するのもおすすりめしません。

・

スライドの役割は、あなたのプレゼンを補助し、
効果を増幅することです。

あくまでも、あなたが主役です。

オープンスタンスの原則

**聴衆はあなたに興味がありません。
あなたの話も聞いていません。**

まずは、あなたがコミュニケーションを
取ろうとする姿勢を示してください。

視線と姿勢の使い分け

原則、視線は聴衆に向け、
まっすぐ立って背筋を伸ばします。

緊張すると動いてしまうタイプの方は、
あえて堂々と動くのも手です。

たまにこの姿勢を崩すことで、より効果的に
ストーリーを伝えるテクニックもあります。

姿勢の使い方は能楽師が参考になります。

聴衆が欲しいものを想像する

あなたに1億円を任せたい！と判断してもらうために
どんな情報が必要でしょうか？

キーワードは **できる・売れる・続く** でした

時間をコントロールしよう

- スピード感を意識する
- 改善のために計測する
- Lightning Talk のススメ

スピード感を意識する

内容はどんな長さのプレゼンでも変わりません。
スライド1枚あたりの秒数で全体の長さが決まります。

秒/枚	枚数	時間	タイプ
5	5-6	30s	EVピッチ
20	9	3m	今回の目安
30	10	5m	CVG / LT
30	15	8m	ベンチャー助成金

デモンストレーション

昔作ったウェブサービスのプレゼンをしてみます。
スライドは6枚＋表紙、同じものを使います。

- 3分 (30秒 / 枚)
- 1分 (10秒 / 枚)
- 30秒 (5秒 / 枚)

情報がどう変わるかに注目してください

改善のために計測する

推測するな、計測せよ という言葉があります

時間は比較的簡単に計測できます。

自分のクセを掴んで、プレゼン時間を調整できるスキルを身につけましょう。

Lightning Talk のススメ

色々話しましたが、これらのテクニックは一朝一夕には身につけません。

ライトニングトーク（LT）という、ある話題で3～15分間（5分が標準）プレゼンする形式があります。

たくさん数をこなせるので、おすすめです

まとめ

- プレゼンの目的はなんですか？
- 主役は誰ですか？
アピールすべきものはなんですか？
- 聴衆に興味を持ってもらうために、
どんな工夫をしますか？

練習タイム！

スライド修正の時間が必要ですか？

今日のルール

- レギュレーションはひろぎんビジコンに準じますが
今回は質問時間はスキップします
- ビジコン以外のスライドでプレゼンしても良いです
- **アイデアの内容に関するフィードバックはしません**
熱意が伝わるか、応援したくなるかに注目してください