



プレゼンのすすめ

小野晃典研究会・第9期 小松千賀 高木玲子



何を表す式でしよう？

$$I = C \times T \times M$$

I = C × T × M

Contents

= 分かりやすい内容

I = C × T × M

Technique

=プレゼン技術

$$I = C \times T \times M$$

Motivation

= 受け手の心持ち

I = C × T × M

Information

= 受け手に伝わるプレゼン



高木

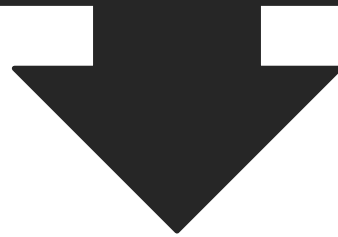
小松

$I = C \times T \times M$

小松

Contentsとは

Contents=分かりやすい内容



論理的な文章・構成にする

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



Contentsの目的

なぜ論理的にする必要があるのか？



「どんな相手をも」

理解させ説得するため

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



疑問



どうやったら
論理的に
なれるのだろうか？

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



テーマ

論理的に

思考を整理する

テクニック

$$\textcircled{I} = \textcircled{C} \times \textcircled{T} \times \textcircled{M}$$



ながれ

① MECE

- 話の重複・漏れ・ずれをなくす技術

② 帰納と演繹

- 話のとびをなくす技術

$$\textcircled{I} = \textcircled{C} \times \textcircled{T} \times \textcircled{M}$$



参考文献



ロジカル・シンキング

論理的な
思考と構成のスキル

照屋華子・岡田恵子

東洋経済新報社

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$

MECEとは

Mutually **E**xclusive and **C**ollectively **E**xhaustive

(相互に重なりなく)

(漏れがない)



ある事柄を、
重複・漏れがないように
分けて捉えること

$$\textcircled{I} = \textcircled{C} \times \textcircled{T} \times \textcircled{M}$$



Aさんの場合

しゃかたい株式会社の現状分析を行う



売上は

競合他社は

シェアは

強み・弱みは

⇒重複・漏れが生じる可能性がある！

$$\textcircled{\mathbf{I}} = \textcircled{\mathbf{C}} \times \textcircled{\mathbf{T}} \times \textcircled{\mathbf{M}}$$

Bさんの場合



Bさん

- ・**金銭面**：しゃかたい株式会社の売上、収益
競合他社の売上、収益
- ・**経営面**：しゃかたい株式会社の強み、弱み
競合他社の強み、弱み

⇒**重複・漏れが生じる可能性がある！**

$$\textcircled{\mathbf{I}} = \textcircled{\mathbf{C}} \times \textcircled{\mathbf{T}} \times \textcircled{\mathbf{M}}$$



Cさんの場合



3C分析

顧客
・市場

- 顧客ニーズ
- 市場規模

自社

- 売上
- 強み・弱み

競合

- 売上
- 強み・弱み

= MECEを用いた例

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$

結論

最もわかりやすいのは
Cさんの3C分析



なぜか？

話し手がどのようなことを言うのか
受け手が想像できるため

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



MECEの種類

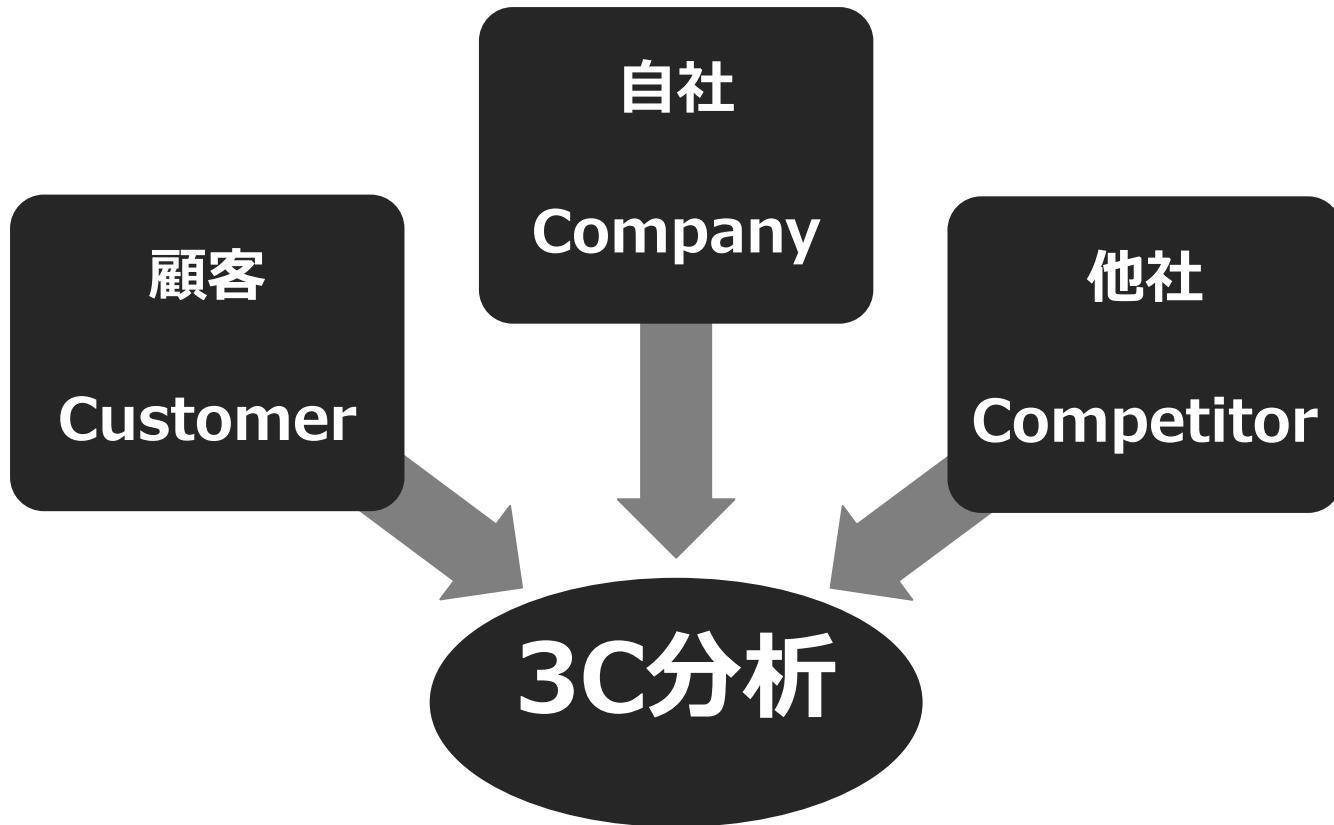
MECE

これを押さえておけば
大きな重複・漏れはない、という約束事

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$

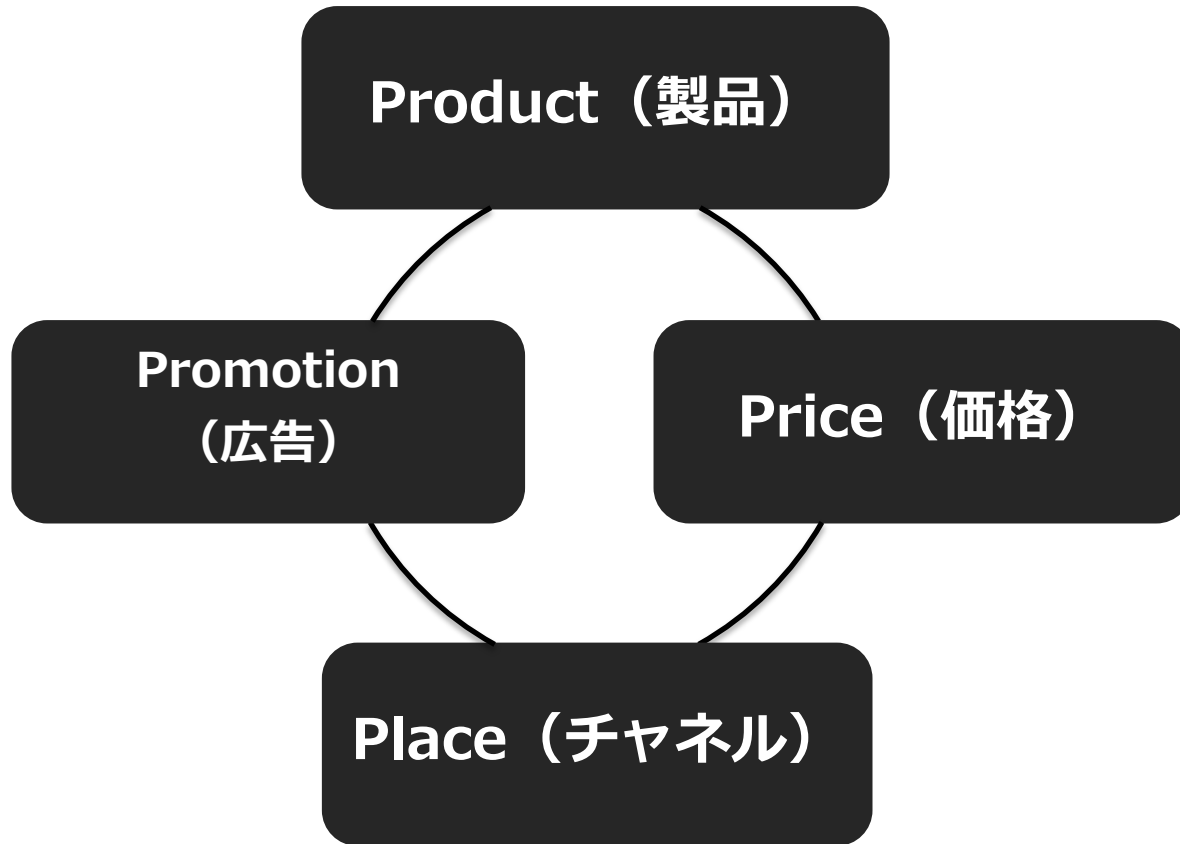


3C分析



$$\textcircled{\mathbf{I}} = \textcircled{\mathbf{C}} \times \textcircled{\mathbf{T}} \times \textcircled{\mathbf{M}}$$

4P分析



$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$



流れ・ステップ

過去 → 現在 → 未来

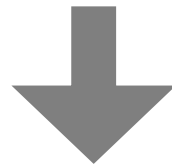
短期 → 中期 → 長期

技術 → 生産 → 販売

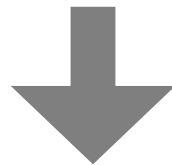
$$\textcircled{\mathbf{I}} = \textcircled{\mathbf{C}} \times \textcircled{\mathbf{T}} \times \textcircled{\mathbf{M}}$$

MECEまとめ

事柄の説明をする切り口のレパートリーを増やす



相手の理解度に合わせて切り口を選択できる



相手に分かりやすく伝えられる！

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



ながれ

① MECE

- 話の重複・漏れ・ずれをなくす技術

② 帰納と演繹

- 話のとびをなくす技術

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



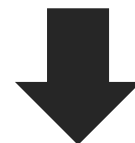
帰納 と 演繹

帰納



複数の情報を
「結局どういう
ことなのか？」
と1つにまとめること

演繹

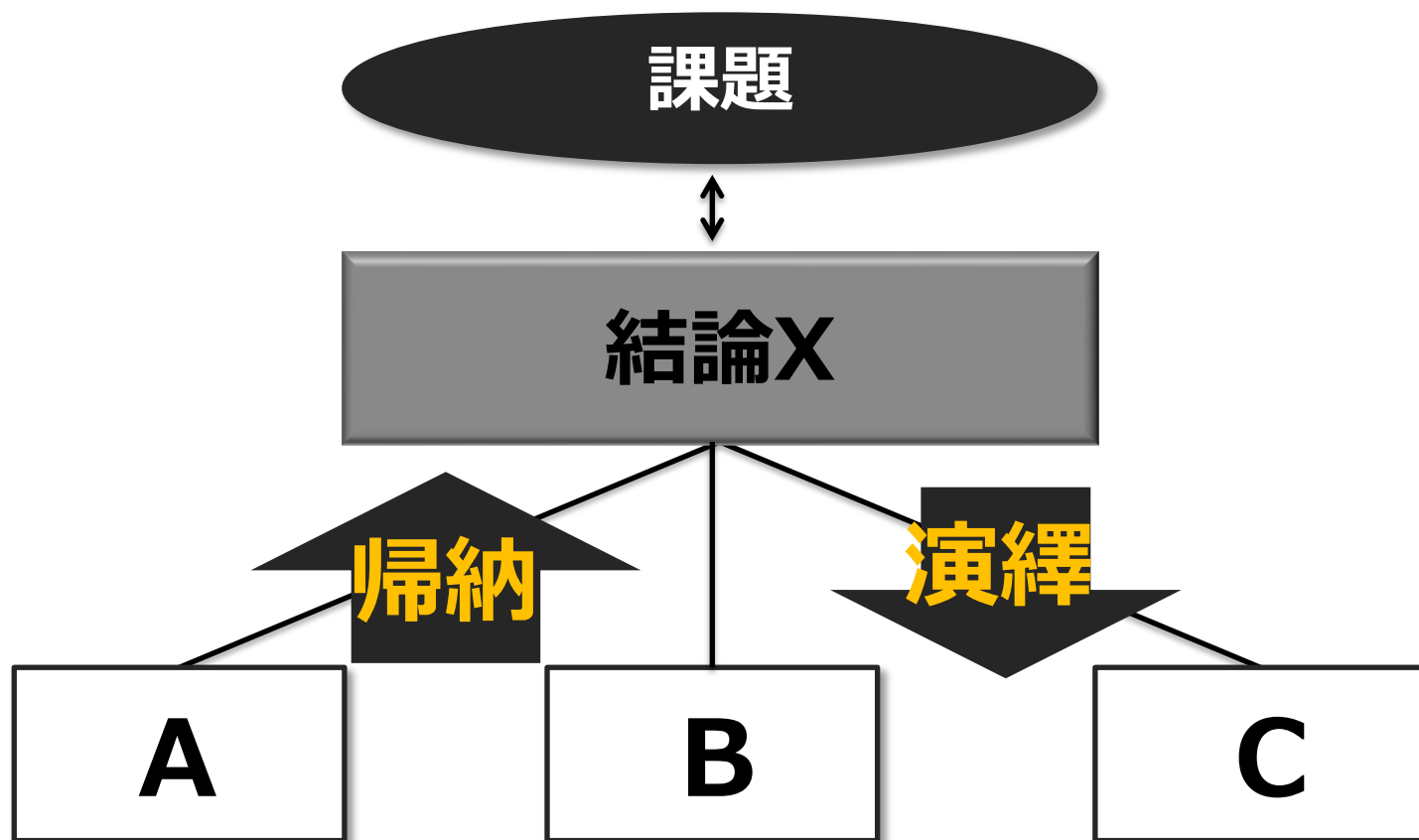


ある物事を
「なぜそう言えるのか？」
と掘り下げること

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$

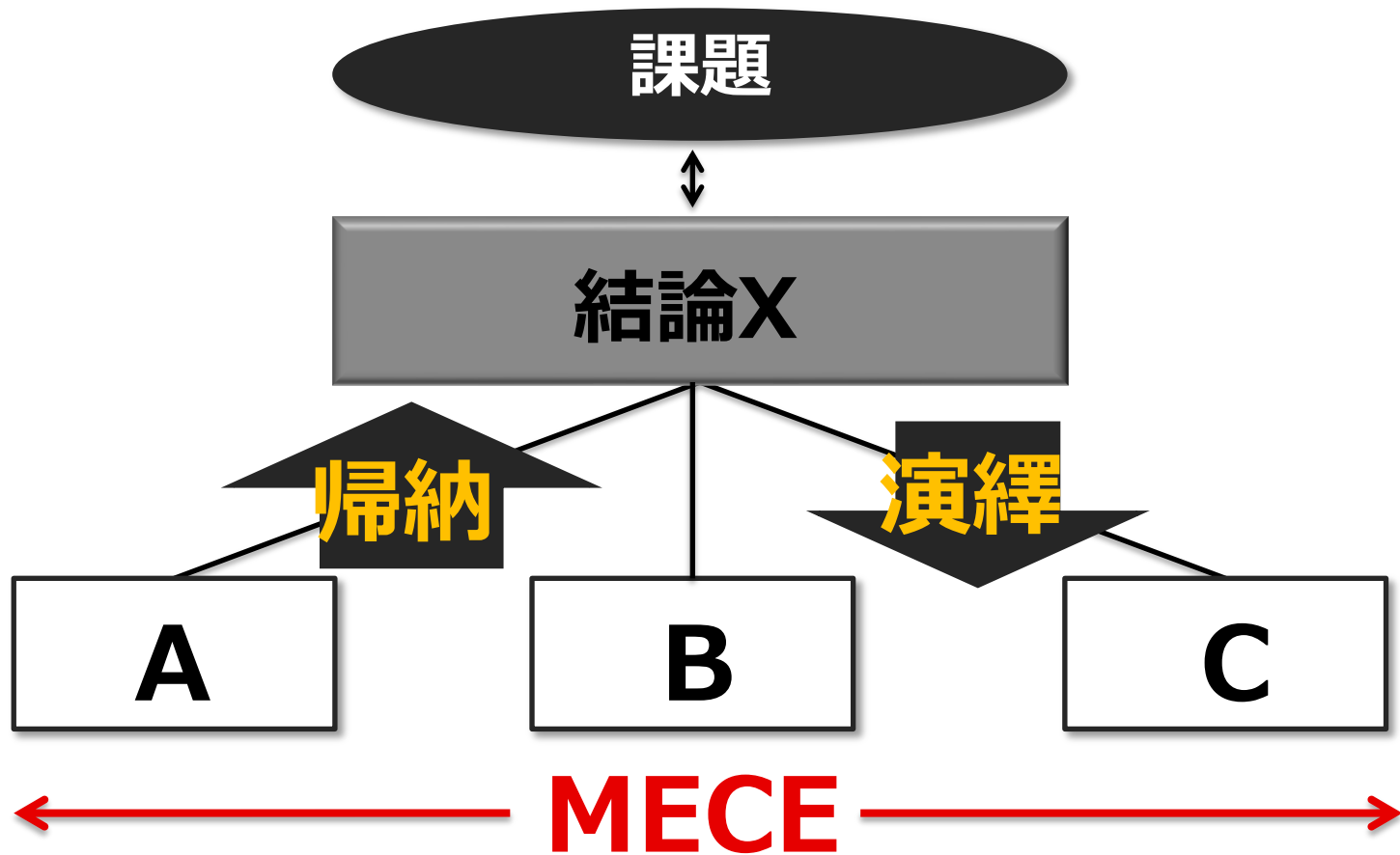


帰納と演繹の関係



$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$

論理の基本構造



$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$

チェックポイント

ポイント1

- 結論が課題の答えになっている

ポイント2

- 縦方向に帰納と演繹の関係が成り立つ

ポイント3

- 横方向に複数の要素がMECEな関係にある

$$\textcircled{\mathbf{I}} = \textcircled{\mathbf{C}} \times \textcircled{\mathbf{T}} \times \textcircled{\mathbf{M}}$$

I = C × T × M

MECE・**帰納と演繹**を用いて
論理的な文章・構成にする
=**分かりやすい内容になる!**



$$\mathbf{I} = \mathbf{C} \times \mathbf{T} \times \mathbf{M}$$



T

= **T**echnique

= プレゼン技術



Tにおいて大切なポイントは…

聴き手

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



Tにおいて大切なポイントは…

① パワーポイントのスライド

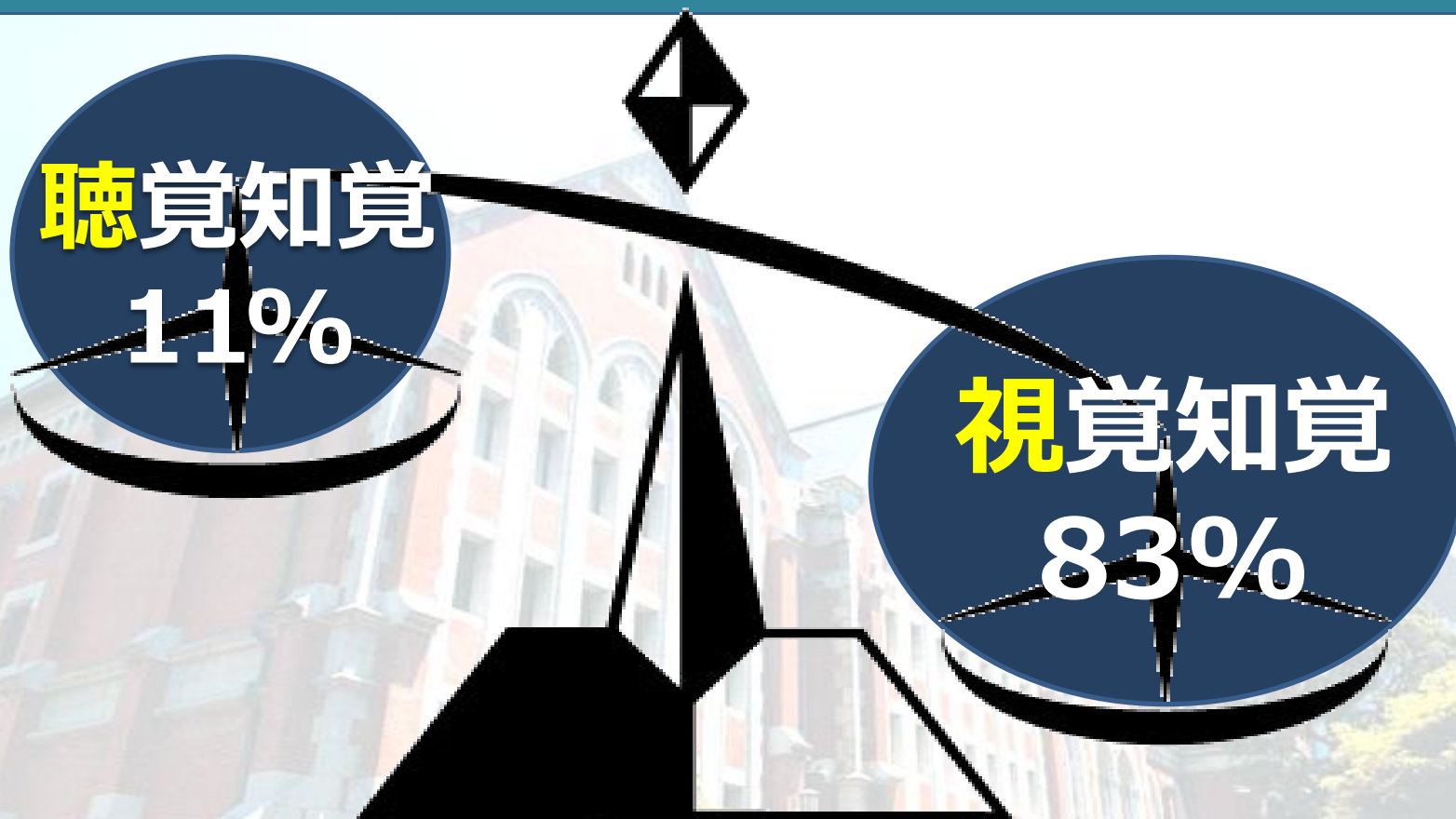
← 視覚的知覚

② プレゼン方法

← 聴覚的知覚

$$I = C \times T \times M$$

Tにおいて大切なポイントは…



石坂春秋 (2003) 「レポート・論文・プレゼン」より著者作成

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$



Tにおいて大切なポイントは…

視覚的
知覚



聴覚的
知覚

$$\textcircled{\mathbf{I}} = \textcircled{\mathbf{C}} \times \textcircled{\mathbf{T}} \times \textcircled{\mathbf{M}}$$



Tにおいて大切なポイントは…

① パワーポイントのスライド

② プレゼン方法

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$



Tにおいて大切なポイントは…

① パワーポイントのスライド

② プレゼン方法

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



現状分析

社名…スタンレー電気株式会社

英文社名…STANLEY ELECTRIC CO., LTD.

本店所在地…東京都目黒区中目黒2-9-13 〒153-8636

代表電話番号…03-6866-2222

創業…1920年（大正9年）12月29日

設立…1933年（昭和8年）5月5日

資本金…30,514百万円（2011年3月31日現在）

社員数…本体3,595名、グループ12,893名（2010年3月31日現在）

《東京証券取引所第1部上場》

沿革…

1920年 12月 「北野商会」創業

1923年 12月 自動車電球・特殊電球の製造販売開始

1933年 5月 株式組織とし、「スタンレー電気株式会社」を設立

1934年 12月 大阪出張所開設（現・大阪支店）

1936年 12月 抵抗器の製造に着手

1940年 8月 セレン整流器の製造に着手

1943年 5月 時局の要請により、「北野電気工業株式会社」と改称

1949年 10月 社名を「スタンレー電気株式会社」に復元

1952年 1月 シールドビーム・自動車照明器具の製造に着手

1957年 11月 写真用露出計の製造に着手

1958年 6月 株式・東京証券取引所店頭売買開始



現状分析

社名…スタンレー電気株式会社

英文社名…STANLEY ELECTRIC CO., LTD.

本店所在地…東京都目黒区中目黒2-9-13 〒153-8636

代表電話番号…03-6866-2222

創業…1920年（大正9年）12月29日

設立…1933年（昭和8年）5月5日

どう思いますか…？

1920年 12月 「北野商会」創業

1923年 12月 自動車電球・特殊電球の製造販売開始

1933年 5月 株式組織とし、「スタンレー電気株式会社」を設立

1934年 12月 大阪出張所開設（現・大阪支店）

1936年 12月 抵抗器の製造に着手

1940年 8月 セレン整流器の製造に着手

1943年 5月 時局の要請により、「北野電気工業株式会社」と改称

1949年 10月 社名を「スタンレー電気株式会社」に復元

1952年 1月 シールドビーム・自動車照明器具の製造に着手

1957年 11月 写真用露出計の製造に着手

1958年 6月 株式・東京証券取引所店頭売買開始



現状分析

社名…スタンレー電気株式会社

英文社名…STANLEY ELECTRIC CO., LTD.

本店所在地…東京都目黒区中目黒2-9-13 〒153-8636

代表電話番号…03-6866-2222

創業…1920年（大正9年）12月29日

設立…1933年（昭和8年）5月5日

見にくいつ…（´Д`）

1920年 12月 「北野商会」創業

1923年 12月 自動車電球・特殊電球の製造販売開始

1933年 5月 株式組織とし、「スタンレー電気株式会社」を設立

1934年 12月 大阪出張所開設（現・大阪支店）

1936年 12月 抵抗器の製造に着手

1940年 8月 セレン整流器の製造に着手

1943年 5月 時局の要請により、「北野電気工業株式会社」と改称

1949年 10月 社名を「スタンレー電気株式会社」に復元

1952年 1月 シールドビーム・自動車照明器具の製造に着手

1957年 11月 写真用露出計の製造に着手

1958年 6月 株式・東京証券取引所店頭売買開始



現状分析

社名…スタンレー電気株式会社

英文社名…STANLEY ELECTRIC CO., LTD.

本店所在地…東京都目黒区中目黒2-9-13 〒153-8636

代表電話番号…03-6866-2222

創業…1920年（大正9年）12月29日

設立…1933年（昭和8年）

資本金…30,514百万円（2011年）

社員数…本体3,595名、グループ

《東京証券取引所第1部上場》

沿革…

1920年 12月 「北野商会」創業

1923年 12月 自動車電

1933年 5月 株式組織とし、「ス

1934年 12月 大阪出張所開設（

1936年 12月 抵抗器の製造に着手

1940年 8月 セレン整流器の製造に着手

1943年 5月 時局の要請により、「北野電気工業株式会社」と改称

1949年 10月 社名を「スタンレー電気株式会社」に復元

1952年 1月 シールドビーム・自動車照明器具の製造に着手

1957年 11月 写真用露出計の製造に着手

1958年 6月 株式・東京証券取引所店頭売買開始

文字が小さい！

文字だらけ！

パワーポイントのスライドのポイント①

● 文字を見やすく！

- ・ 文字の大きさ：**24~36**ポイント
- ・ 情報量**15~20**字/行

● 表やグラフを使おう！

● アニメーションやカラーを効果的に！

- ・ 強調する際に有効
- ・ 使いすぎない！



補足：図表・グラフの使い方

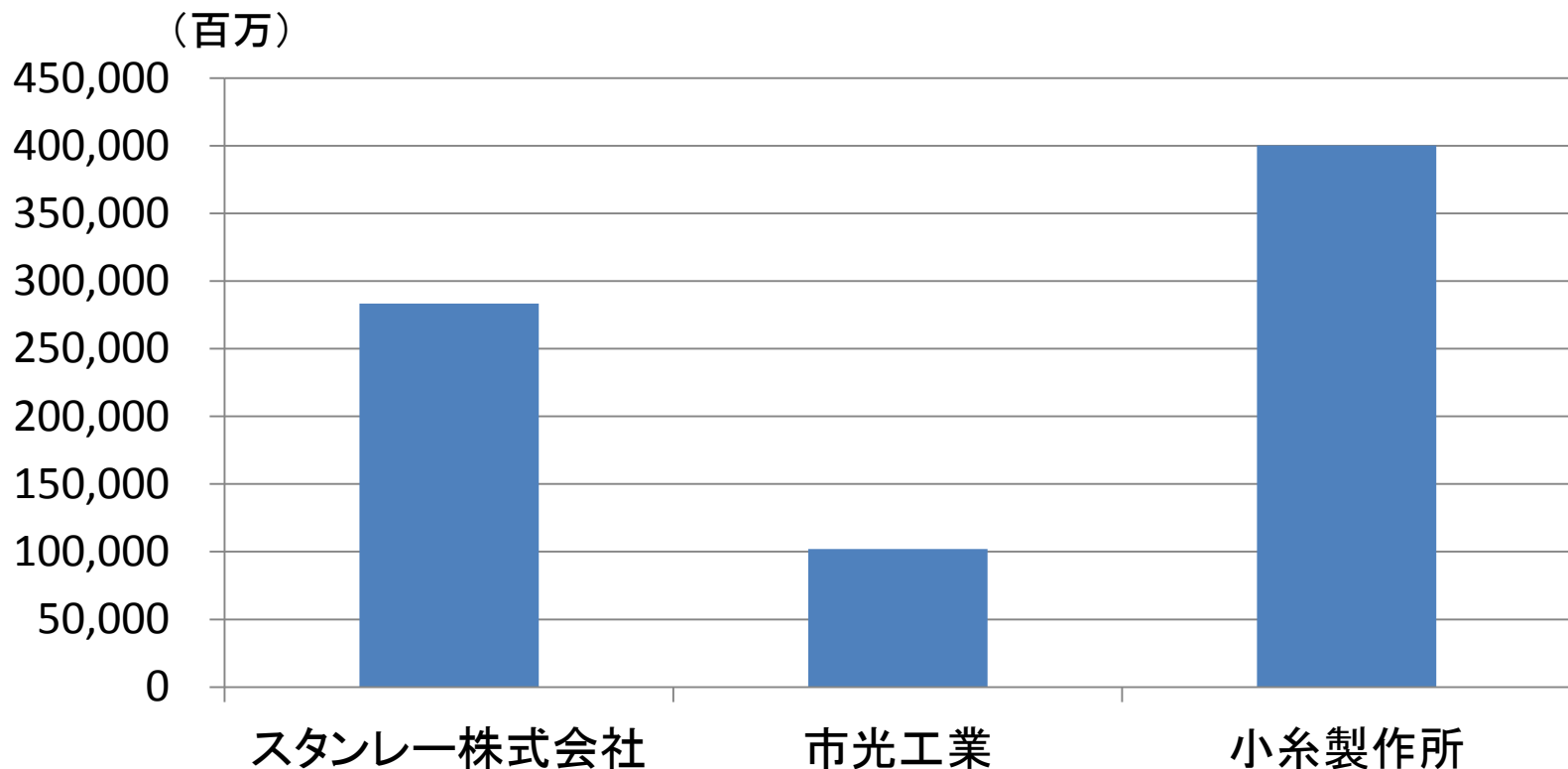
- ・ 図表が何を表わすのか、目的を述べる
- ・ 図表から読み取れることを指摘する
- ・ 出典をのせる

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$



3C:他社分析

各企業の売上高



(eolデータベースより著者作成)



Tにおいて大切なポイントは…

① パワーポイントのスライド

② プレゼン方法

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



Tにおいて大切なポイントは…

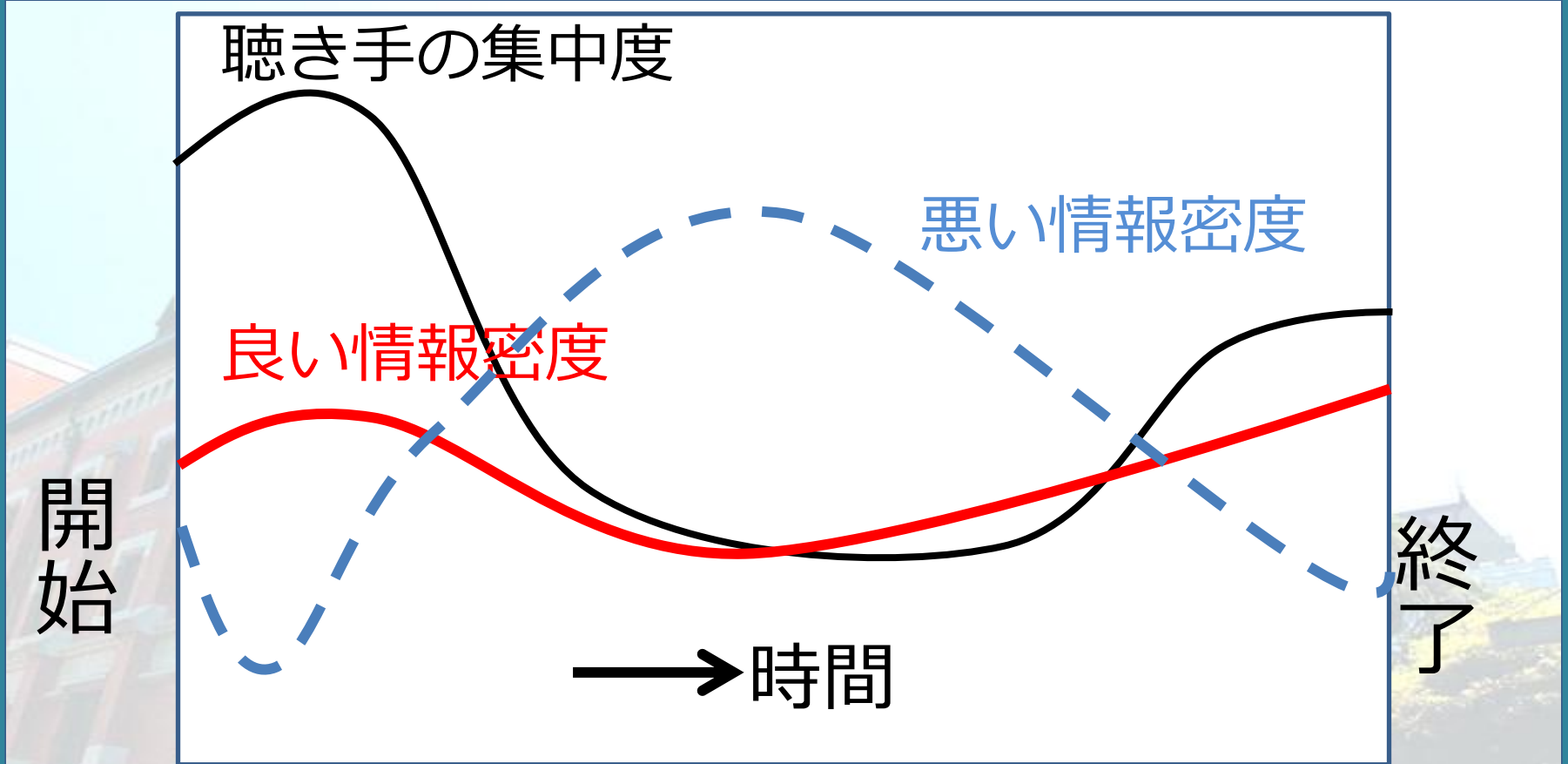
① パワーポイントのスライド

② プレゼン方法

$$\textcircled{\text{I}} = \textcircled{\text{C}} \times \textcircled{\text{T}} \times \textcircled{\text{M}}$$



まず...



石坂春秋 (2003) 「レポート・論文・プレゼン」より抜粋

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$

プレゼン方法のポイント①

● 説明法、説明スピード

- ・ 説明のスピード 
 - 150字/分→ゆっくり
 - 200字/分→ほぼ標準
 - 250字/分→やや早め
- ・ めりはり、間の取り方を忘れない

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$

プレゼン方法のポイント②

●話し方、言葉づかい

- ・わかりにくい言葉、用語は使わない
- ・あいまいな言い回しはさける

●プレゼンテーションの態度

- ・スクリーンを見ない、群衆を見る
- ・アイコンタクト
- ・原稿は読まず、自分の言葉で話す
- ・ボディランゲージ



Tのまとめ

パワーポイント
のスライド

- ・文字を見やすく
- ・表やグラフを使う
- ・アニメーション、
カラーを効率的に！

プレゼン方法

- ・説明方法、説明スピード
- ・話し方、言葉づかい
- ・プレゼンテーションの
態度

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$

$$\mathbf{I} = \mathbf{C} \times \mathbf{T} \times \mathbf{M}$$

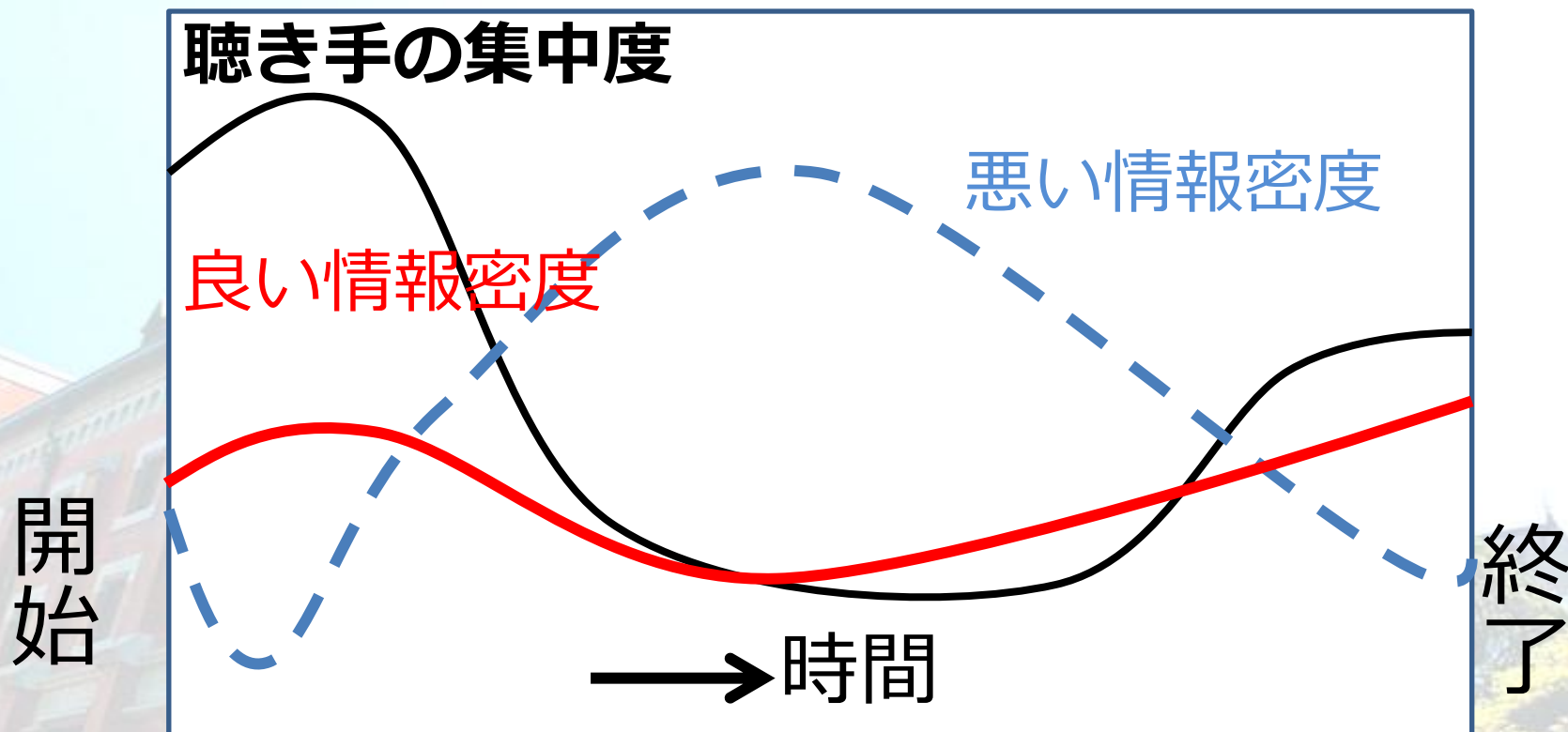
M

Motivation

= 受け手の心持ち



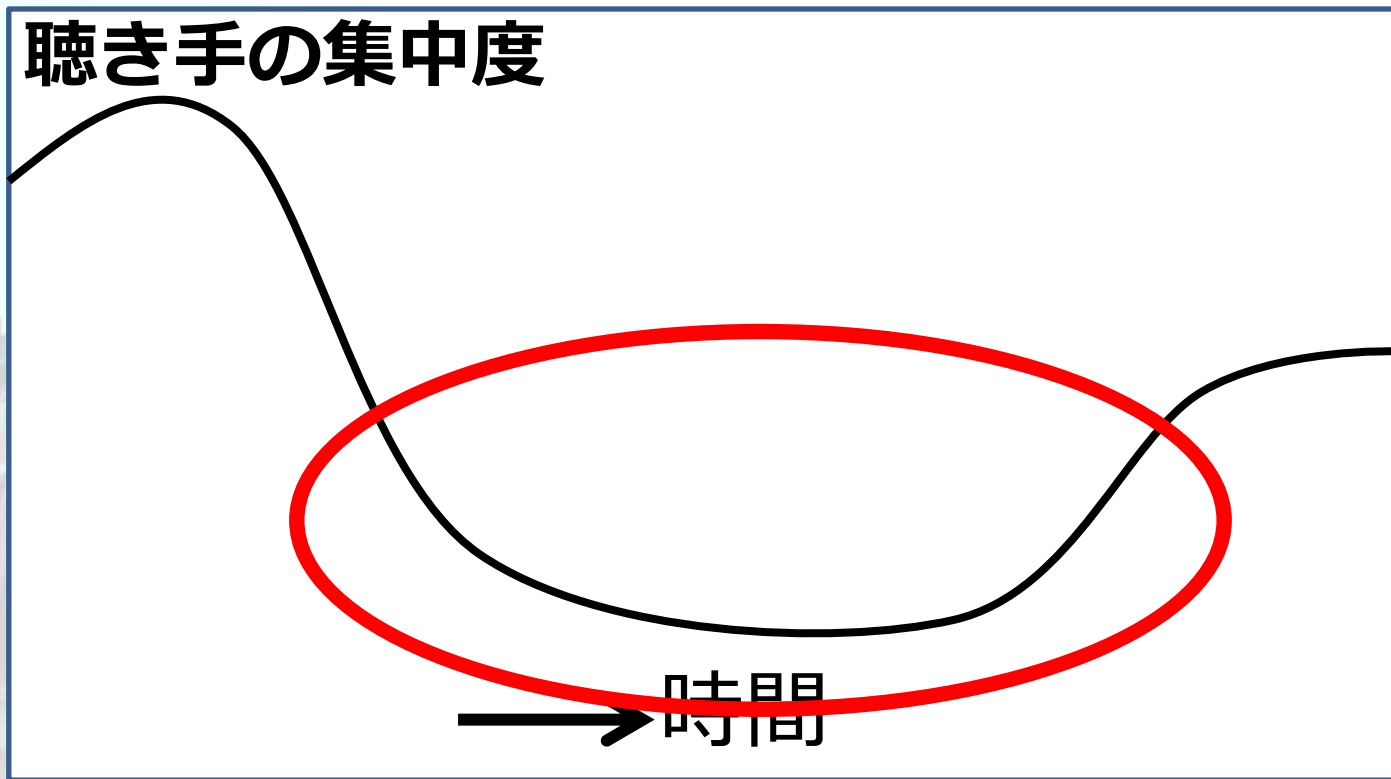
まず...



石坂春秋 (2003) 「レポート・論文・プレゼン」より抜粋

$$I = C \times T \times M$$

まず...



石坂春秋 (2003) 「レポート・論文・プレゼン」より抜粋

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$



受け手のみんなへのアドバイス

フィードバックをしよう！！



I = C × T

M



受け手のみんなへのアドバイス

フィードバックとは…

評価結果を、評価された本人に返すこと。
行動や反応をその結果を参考にして修正し、
より適切なものにしていく仕組み。

$$\text{I} = \text{C} \times \text{T} \times \text{M}$$



参考文献

- 石坂春秋(2003),
『レポート・論文・プレゼンスキルズ』, くろしお出版
- 岡田恵子・照屋華子(2001),
『ロジカル・シンキング』, 東洋経済新報社
- 酒井聡樹(2007),
『これからレポート・卒論を書く若者のために』,
共立出版