

# プレゼンテーションスキルの高め方

最速で80点取るコツと職場での実践方法

2023年4月19日



# 本日のアジェンダ

1. プレゼンテーションの基本原則
2. 職場での実践方法

1

プレゼンテーションで満点ではなく、合格点を取るための  
原理原則をご理解いただく

2

通常業務の中でプレゼンテーションスキルを伸ばす  
実践方法のヒントを得て頂く

しゅどう ひろなり

## 首藤 啓成

株式会社EdWorks 代表取締役社長

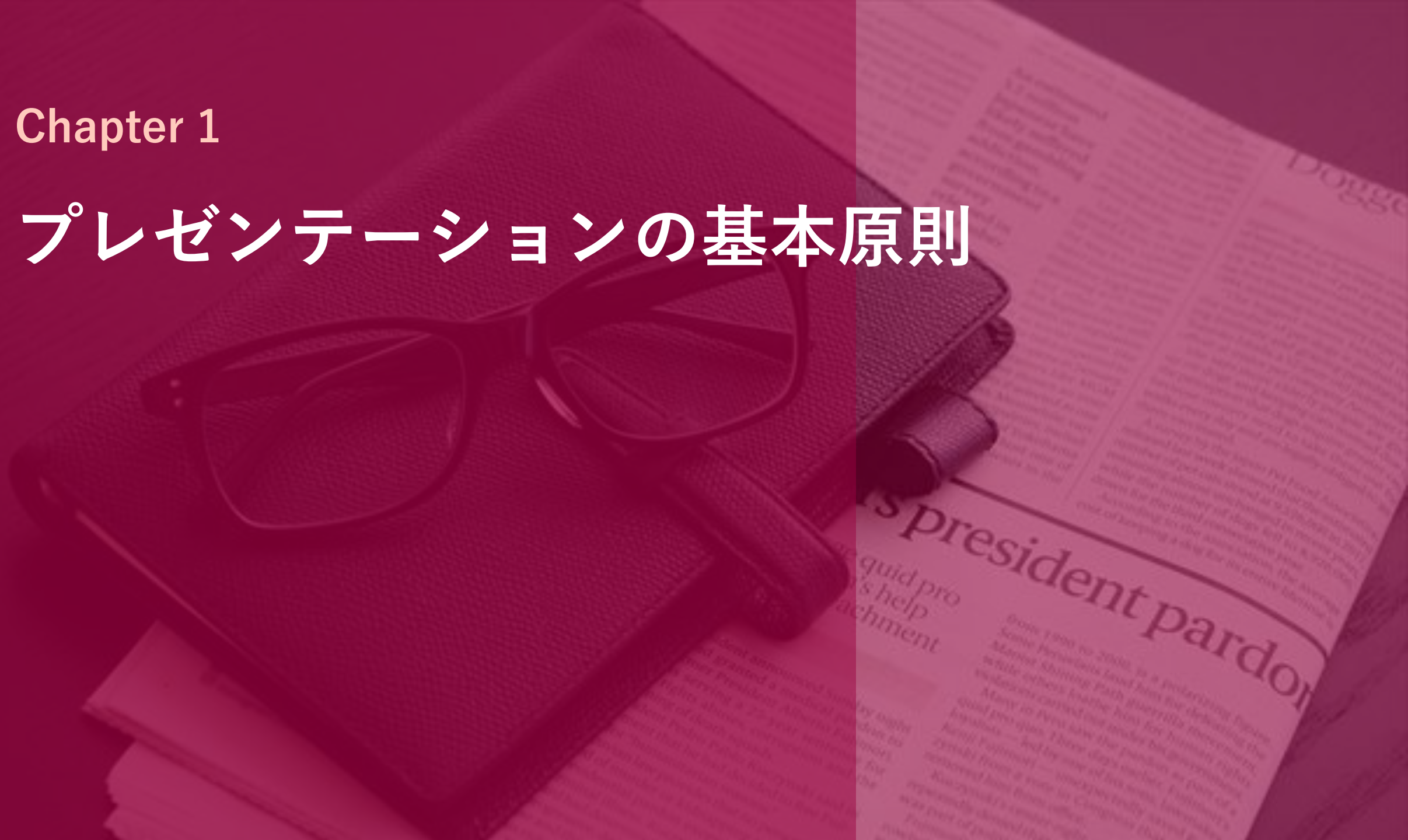
### ■ 略歴

早稲田大学政治経済学部在学中から大手学習塾2社で中学・高校受験の生徒を500人以上指導。卒業後、東日本電信電話株式会社（NTT東日本）に入社し、秋田支店勤務を経て、経営企画、アライアンス等を担当。2014年より外資系SaaS企業にて事業開発を実施。50社以上の企業とのパートナーシップを立ち上げ、マネージャーとして育成・指導にも係る。これまで2,000人以上のビジネスパーソンと協働した経験からハイパーフォーマーに共通するスキルをトレーニングする株式会社EdWorksを設立し、2023年3月より現職。



## Chapter 1

# プレゼンテーションの基本原則



# プレゼンテーション とはなにか



# プレゼンテーションとは

広義では



伝え手側の意図を相手に伝え、期待する行動をとっていただくコミュニケーションの一種

狭義では



特に一対多数への（主に一方的な）コミュニケーション



プレゼン特有の力

+



伝える力



1 ロジカルに

---



2 相手に期待する行動を想定

---



3 相手の前提知識を想定

---

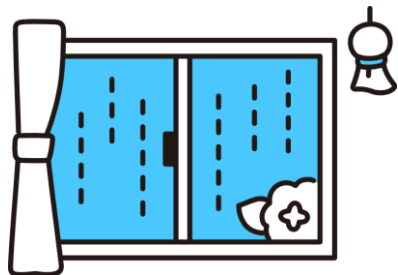


# 伝える力原則① ロジカルに

ソラ・アメ・カサに沿ってロジカルに伝えることが最重要です



**ソラ** 空を見ると雲が出ている



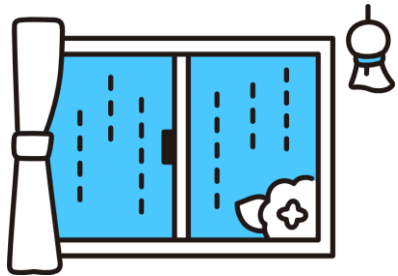
**アメ** 雨が降りそうだ



**カサ** 傘を持って出かけよう



**ソラ** Fact収集、MECE



**アメ** 演繹法・帰納法、Why so, so What



**カサ** 優先順位、費用対効果

## 伝える力原則② 相手に期待する行動を想定

受け手にとってもらいたい行動から逆算して伝えることが重要です

伝え手



受け手



受け手の行動



期待する受け手の行動

例：マーケティング予算を提出してもらおう

何を伝えるか

例：予算の費用対効果を説明する

## 伝える力原則③ 相手の前提知識を想定

相手の前提知識、リテラシーに合わせた説明を心がけることが重要です。当たり前のことですが、常に意識し続けないとちょっとしたことで、受け手に伝わらないことがあります。



取引先

そもそも弊社業務を知っているのか

他部門

当部門の取り組み背景を知っているのか

同僚

前週の結果を知っているのか



「冗長化サーバーとの同期にエラーが発生し・・・」  
「PCI DSSに準拠したサービスを提供し・・・」

# プレゼンカの最小5原則

1 声の強弱とトーン



2 言葉は短く



3 配布物・スライドの情報量



4 “間”を恐れない



5 プレゼンの目的地を明示



## プレゼン原則① 声の強弱とトーン

声には太字もマーカーも引けないため、強弱・トーンで強調する必要があります。



スタンフォードなどの研究によると、  
仕事の成果の85%はソフトスキルによるそうです。



**スタンフォード**などの研究によると、  
仕事の成果の**85%**は**ソフトスキル**によるそうです。

## プレゼン原則② 言葉は短く

話し言葉は書き言葉と違い、長い文章だと相手に伝わりにくくなります。



本日皆様にご理解頂きたいのは、なぜソフトスキルが企業の生産性向上に直結するかという点でして、現在人的資本経営が叫ばれる世の中でその重要性はますます高くなってきています。



本日皆様にご理解頂きたい点は一つです。  
それはソフトスキルが企業の生産性向上につながる、という点です。  
人的資本経営が叫ばれる世の中で重要度が増しています。



# プレゼン原則③ 配布物・スライドの情報量

スライドの情報はポイントに絞り、プレゼン前にこれから話す内容を網羅した資料を配らない。



**業界動向**

- 企業向け研修市場は約5,200億円と年々微増の傾向。コロナにより対面による研修が減少したが、各社オンライン講座を増やすことで対応をしている
- 寡占事業者はならず、各社に強みのある分野でのすみ分けが行われている（分野別、階層別、語学に大得意、それぞれで強数のプレイヤーが存在）
- サービス提供形態は講師派遣型（オンサイト/オンライン）、公開講座、e-Learningが存在し、講師派遣型、公開講座がメインのフィールドになっている。
- 講師派遣型ではインソース、公開講座ではグロービス、e-LearningではLinkedInといった事業者が代表例として挙げられるか
- 近年、日本企業の成長を支援が行われており、自の育成をメインとした。投資は低い傾向。
- 日本では伝統的にOJTが
- 人的資本経営が経営者の関心事になりつつある。上場企業への開示義務化も検討されているため、スキルの可視化から注目が集まると思われる。2022年にはリンク・アンド・モチベーションがアジア発のISO準拠の人的資本レポートを開示。

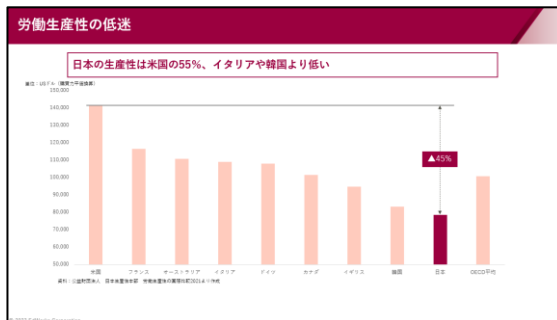
**スライド**

**業界動向**

- 企業向け研修市場は約5,200億円と年々微増の傾向。コロナにより対面による研修が減少したが、各社オンライン講座を増やすことで対応をしている
- 寡占事業者はならず、各社に強みのある分野でのすみ分けが行われている（分野別、階層別、語学に大得意、それぞれで強数のプレイヤーが存在）
- サービス提供形態は講師派遣型（オンサイト/オンライン）、公開講座、e-Learningが存在し、講師派遣型、公開講座がメインのフィールドになっている。
- 講師派遣型ではインソース、公開講座ではグロービス、e-LearningではLinkedInといった事業者が代表例として挙げられるか
- 近年、日本企業の成長を支援が行われており、自の育成をメインとした。投資は低い傾向。
- 日本では伝統的にOJTが
- 人的資本経営が経営者の関心事になりつつある。上場企業への開示義務化も検討されているため、スキルの可視化から注目が集まると思われる。2022年にはリンク・アンド・モチベーションがアジア発のISO準拠の人的資本レポートを開示。

**市場動向**

**配布資料**



## プレゼン原則④ “間”を恐れない

緊張すると沈黙の時間が怖くなりますが、聞き手が内容を理解する時間を取ることが大切です。



内閣官房の資料によると、日本はGDPに占める人材投資額がアメリカの20分の1しかありません。これは、日本がOJTを重視しているため、投資額に表れにくいといった理由もあります。しかし、過去20年で4分の1に下がっているため、OJTだけに理由がある訳ではなさそうです。



内閣官房の資料によると、日本はGDPに占める人材投資額がアメリカの20分の1しかありません。（間）  
これは、日本がOJTを重視しているため、投資額に表れにくいといった理由もあります。（間）  
しかし、過去20年で4分の1に下がっているため、OJTだけに理由がある訳ではなさそうです。

## プレゼン原則⑤ プレゼンの目的地を明示

何を目的としたプレゼンなのかを明示することで、聞き手の迷いがなくなります。



今期の営業成績は営業部全体で80%と目標未達という結果に終わりました。しかし、新たな販路を開拓したことにより、来期は目標を大幅に達成することが見込まれます。そのためには、マーケティング予算を増額する必要があり、来期は新たに2,000万円の追加予算を計上したいと考えています。



本日は今期の営業成績の報告と来期のマーケティング予算の承認をお願いしたく、ご説明をさせていただきます。  
今期の営業成績は・・・

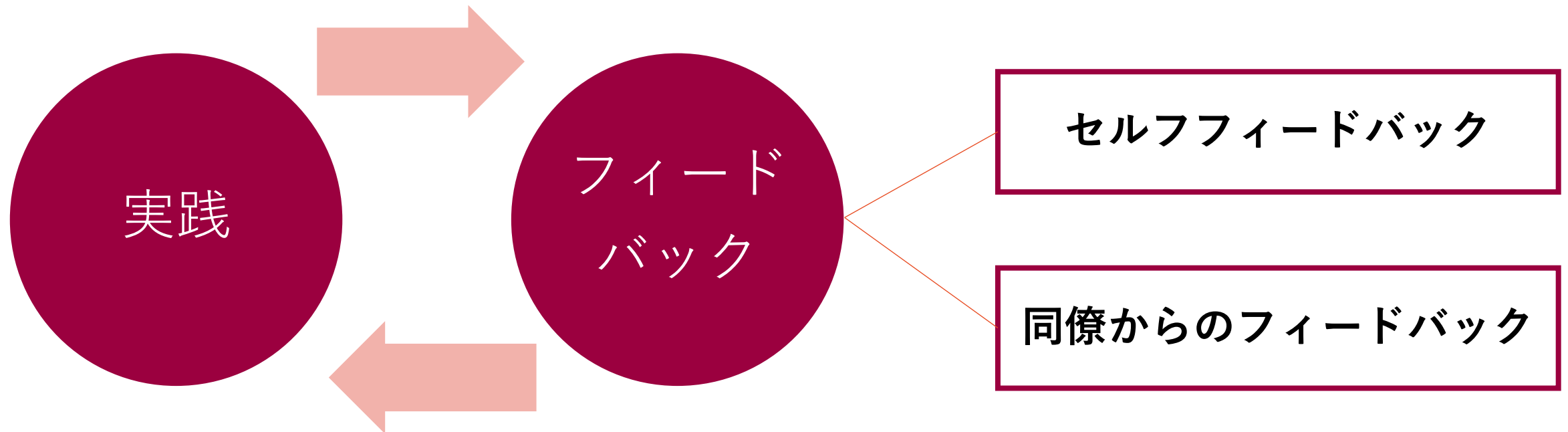
## Chapter 2

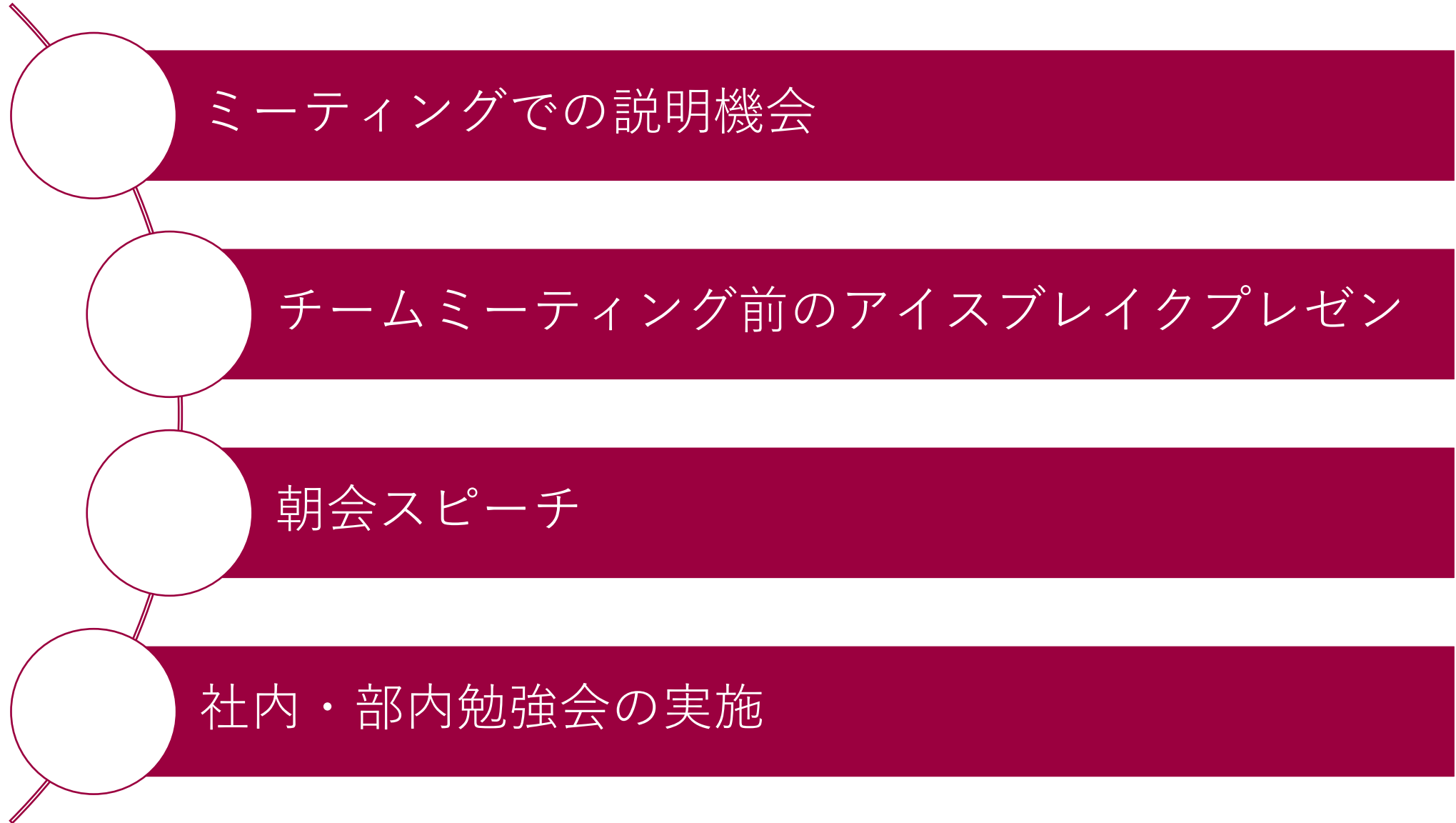
# 職場での実践方法



# 実践とフィードバック

プレゼン力を高めるためには、理論を実践し、フィードバックのループをかける必要があります。





# アイスブレイク、朝会を効果的に実践するコツ

## 飽きさせない工夫

- Monthly Best Presenter（MBP）を投票によって決めるなど、飽きさせない工夫が必要です。

## 期間限定

- 実施期間を決めて、初めに終わりの日程を周知します。恒例行事で続いてしまうと、目的を見失い、形骸化してしまう可能性があります。

## 目的を明示

- プレゼンスキルの向上だけでなく、職場の人間関係の向上や同僚の人となりを知るための場、と目的を明示します。

## 決まった形式でフィードバック

- 各々が思いつきでフィードバックをしても、話し手の受け取り方にばらつきが生まれます。チェックシート等を活用して、改善点を明確にしましょう。

# チェックシート例

チェックポイント	非常に あてはまる	やや あてはまる	どちらとも いえない	あまりあて はまらない	全くあては まらない
発表者の言う通りに行動してみたいと思いましたが？		✓			
話は論理的に構成されてい ましたか？	✓				
自分にとってもわかりやす い説明や補足がありました か？		✓			
話し方に強弱はつけられて いましたか？			✓		
一文一文、短い言葉でまと められていましたか？				✓	
スライドの情報量と話すバ ランスは適当でしたか？		✓			



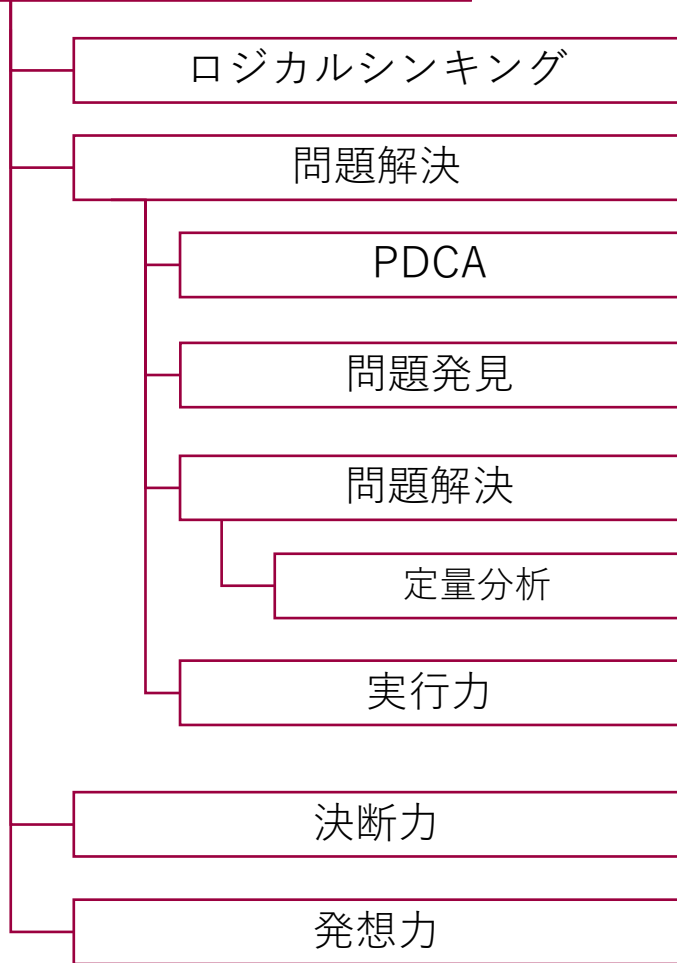
# プレゼンテーションはソフトスキル

プレゼンテーションはソフトスキルの中核に位置する重要スキルです



# ソフトスキルの分解

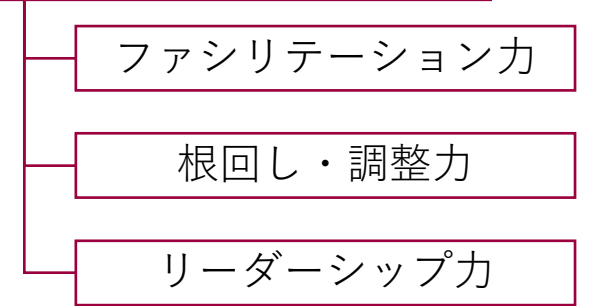
## 問題解決力



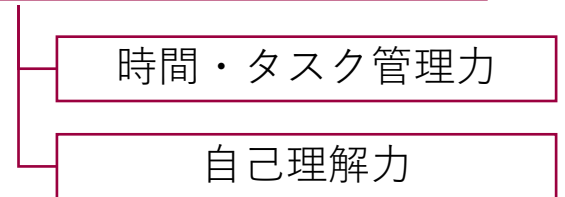
## コミュニケーション力



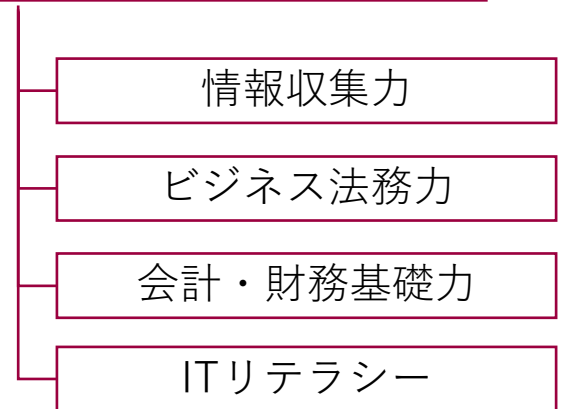
## チーム力



## セルフマネジメント力

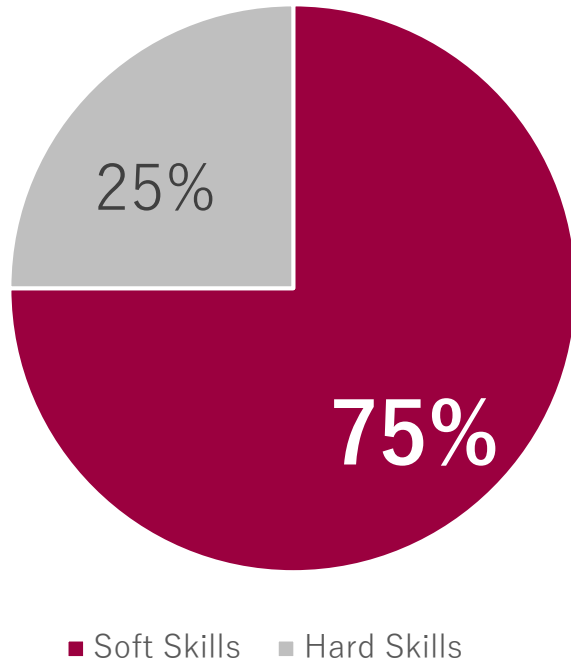


## ビジネスリテラシー

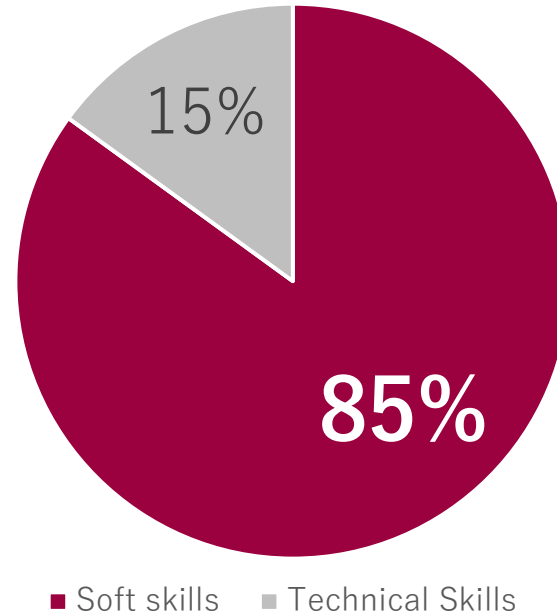


# ソフトスキルが与える影響：海外における研究結果

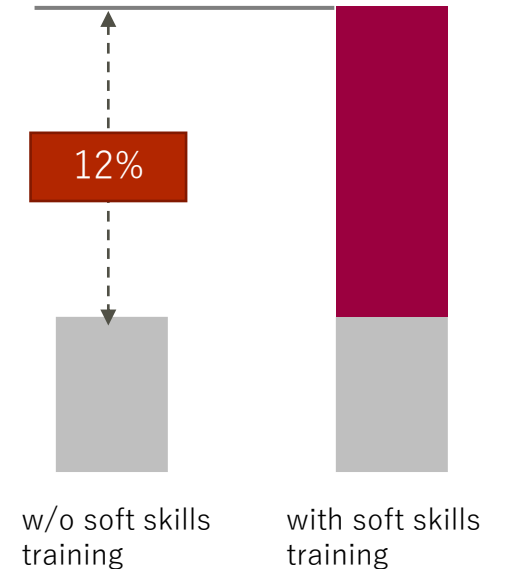
Fortune 500 CEOへのスタンフォード、カーネギーメロン財団の調査によると、長期的な仕事の成果は75%がソフトスキルによってもたらされていると報告。



ハーバード大学による報告によると、職場における成功の85%はソフトスキルによるもので、テクニカルスキルは15%にしか過ぎない



ボストン大学、ミシガン大学ロスの調査でソフトスキルのトレーニングを受けた従業員は受けていない従業員に比べて12%生産性が高かった



出所：Levasseur, Robert E. (2013). "People Skills: Developing Soft Skills — a Change Management Perspective"

出所：World Journal of Advanced Research and Reviews, 2019, 03(02), 066072

# ソフトスキル育成は簡単ではない

ソフトスキルはハードスキルと比べて育成を行うのが難しい

## ハードスキル

## ソフトスキル

育成方法

資格が整備されており、e-Learningや教材等が豊富に存在。

ソフトスキルに絞った教材は皆無に等しく、座学だけの習得は困難。

育成期間

ハードスキルによって異なるが、短期集中で取得することも可能。

短期集中で習得するのは困難。業務で活用して初めて身に着けることが可能。

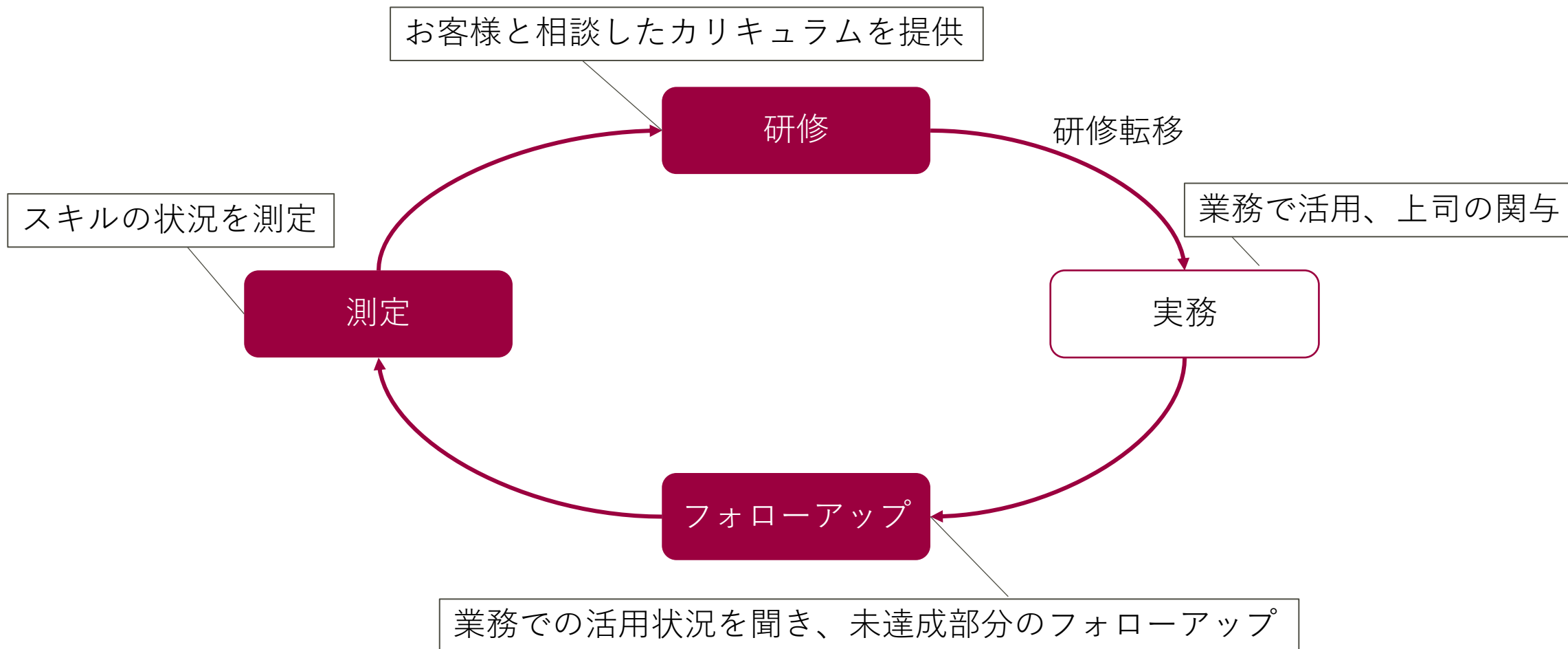
スキルの測定方法

資格の受験などペーパーテストで測定が可能。

客観的な点数付けが困難。ペーパーテストで測れるスキルはほとんどない。

# EdWorksが提供するソフトスキル育成プログラム

研修、実務、フォローのサイクルを繰り返すことで、研修を“やりっぱなし”にせず、実務で活かせるレベルにするご支援をします



EdWorksではソフトスキルの育成に関する無料相談も承っております。

ソフトスキルの強化支援により、企業の人的資本の強化につながるようご支援を続けてまいります。

最後までご視聴頂きましてありがとうございました。

株式会社EdWorks

東京都新宿区西新宿 3 - 3 - 1 3 西新宿水間ビル 6 階

カスタマーサポート担当

Mail: [info@ed-works.co.jp](mailto:info@ed-works.co.jp)