

生徒全員が講師のシェア・ブレイン・ビジネス・スクール
第27回 定例講義

ビジネス・チャンスが訪れたときに、その一瞬の出会い を見逃さず、チャンスを着実にゲットするには？！

～初対面で心をわし掴みにするための
あなたならではのプレゼン・シナリオを明確にする！～



2014年1月12日(日)

一般社団法人シェア・ブレイン・ビジネス・スクール 代表理事
NPO法人ウーマン・キャリア・デザイン 理事長
アントレプレナー・コーチング株式会社 代表取締役

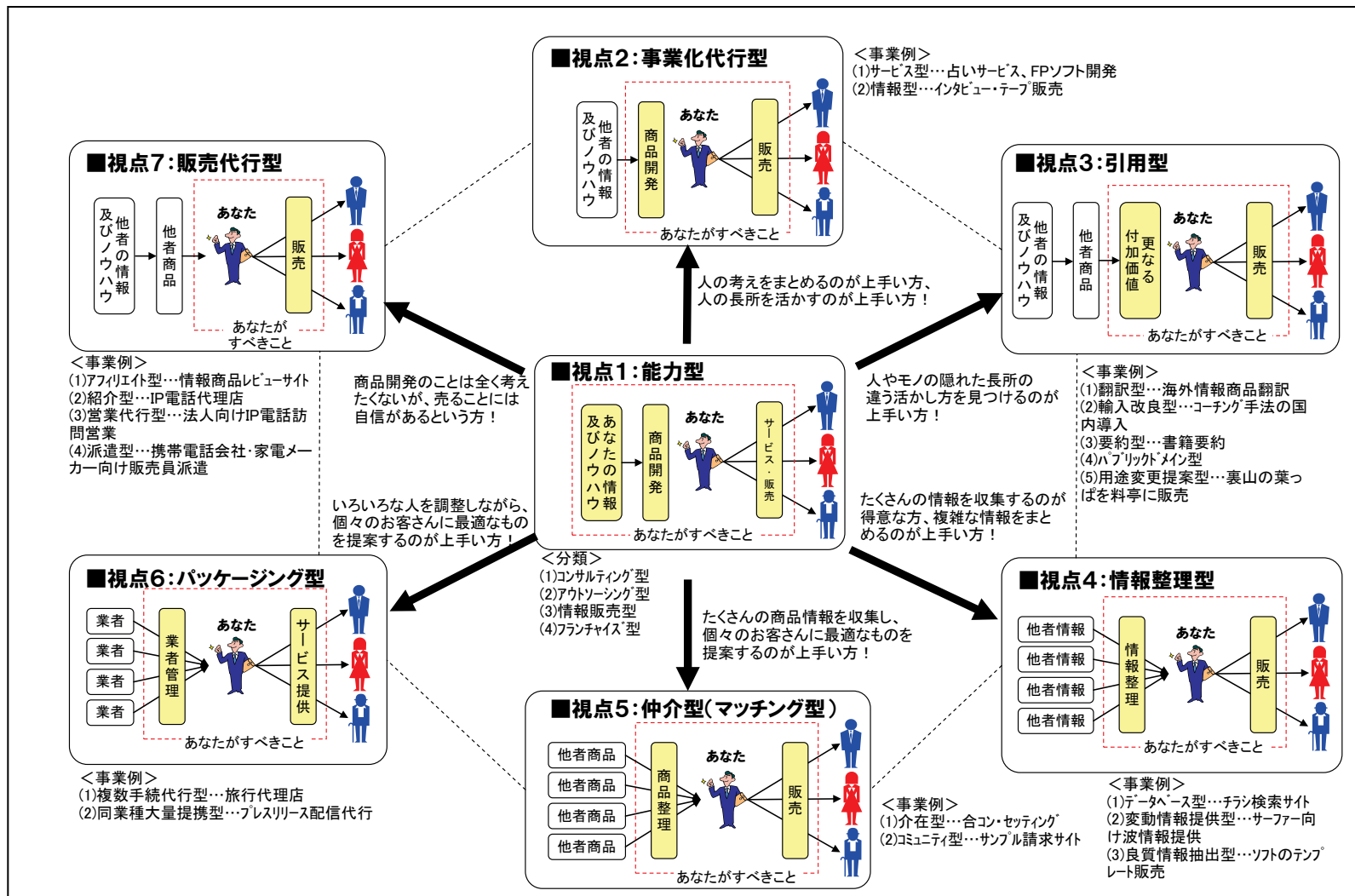
中山 匡(なかやまただし)



<http://www.sbbs.or.jp/>

今回のテーマがピンと来た人？ ピンと来なかった人？

- 「能力型」に近い方は、もしかすると？
- 起業活動は、一人ではなく誰かの力を借りて商品・サービスの提供を行うものである
- 集客も、自分がするものではない
自分の商品を販売してくれるチャンネルをつくるのが集客活動である → 集客も人の力を借りる
- テスト・マーケティングの段階で実績作りを行う際には見込客の力を借りる必要がある
- このように、起業活動は誰かと組むことで成り立ち、その組める可能性がある人と出会ったときに、それをものにできるかどうかで、離陸の前進スピードが大きく変わってしまうもの...



起業のアイデアが生まれるための 本当の意味での4段階とは？

- ・ **1)机の上で考える**
まずは、必死になって全力でこれを考える
- ・ **2)行動する**
1)で決めたことを実行に移す
- ・ **3)人に会う**
その行動のきっかけとして、新しい出会いがあり、その方のアイデアやその方の力により商品の形が変わる
- ・ **4)提携してビジネスを進める**
その方と共同ビジネスという形で全く違うビジネスモデルに進化する

出合いやチャンスが訪れたときの 起業家による3つの違い

- 3つの違い
 - チャンスが来ていることに気付かない...
 - チャンスが来ているのが分かっているけど、ものにできない...
 - チャンスを次々と活かせる！
- チャンスを活かすために必要なのは、出会ったときにしっかりとプレゼンし、一緒にやってみましょうと、相手の方から言ってもらえるようにすること
 - ※注 プレゼンとは一方的なものではなく、対話・会話であるということ

重要なのはプレゼン能力ではなく 事前の準備

- スクリプトを書き出している方は？
多くの起業家は、準備も努力も十分にせずにできないと嘆くもの
- 前職で中山が行っていたトレーニング
1商談を迎えるごとに、必ず、毎回、シナリオを書き出してから
本番の商談に臨む
- 後輩コンサルタント(やフランチャイズ加盟店)のトレーニングの仕方
 - 1) 事前にシナリオやトークを書き出してもらう
 - 2) ロープレを行う
 - 3) お手本通りになるまで、何十回もロープレを行うこれをすると、話しが苦手な人も名プレゼンターになってしまう！
※今後、ビジネスモデル・デザイナー認定プロジェクトで行われる講師養成のトレーニングでもこれが行われます^^

中山が実際にプレゼン前に 書きしたものの事例

こんにちは中山です
■本日は週末の時間をお使い頂き
嬉しく思います

まだまだ暑い、やっぱ行くのはやめようと思うことだった！

それでもご参加とは、強い情熱を持った素晴らしい方

そのご期待にお答えするためにも、3時間しっかりと

■さて、本日の解説の進め方を考える上で参考にさせていただきたいので、次のうち該当するものがあったら、全て手をあげて
すでに独立して経営？
1年以内には独立？
3年以内？
起業するかどうかわからないけど、勉強に

既にアイデアがある
アイデアがあってそれを具体化したい
何もないのでゼロから考えたい

はい、ご協力ありがとうございました

■ちなみに、この講座は通常7時間かけて行うもので、今日は3時間で要約して
今日の内容は2007年から、北は青森、南は熊本まで、色々な公的機関様、商工会議所様で実施

7時間フルバージョンのこともあれば、4時間ということもあり、場合によっては90分ということも

3時間というものは、ちょうどギリギリあともうちょっと時間が欲しい！という時間です
すべてを完璧にお伝えするのは難しいですが、私も全力を尽くします！

■そして、その上で重要視したいのは、みなさんに起業の知識を伝えることではありません。
そうではなく、具体的にアイデアを出していただきたい！

起業のアイデアを出す、というのは起業の勉強をすれば、できるようになるものではない
起業のアイデアを出すというのは、1つの新しいスキルです！

スキルなので、勉強ではなく、練習が必要になります。

そして、どんなスポーツでもそうですが、身体が硬くて温まっていない状態で、本番の練習に入るとカラダを壊してしまいますね

起業のアイデア発想も全く一緒です。
さすがに頭を壊すことはなくても、あたまが硬いとアイデアが出ません！

ということで、いきなりアイデアを出すための本題に入る前に、頭を柔らかくするための準備を最初しっかりと行うことにします

その準備運動や練習は今日は隣の方や前後の方とペアを組んで行っていただきます
そのように言うと、うあ今日は勉強してきたんだし、知らないひとと話に来たんじゃないから、
やだなあと思う人も多いかも

わたしも参加者の立場としては、そういうのがあるとやだなあ！
ただご安心ください、実際に

※講演の冒頭

こんにちは、一般社団法人シェアブレインビジネススクールの中山匡です。

これから少し時間をいただき協会秘書のサービスについて

(表裏) **※終了後に「感動しました！」と必ず名刺交換
の嵐になる協会秘書サービスのセールス・トーク**
(裏面)

働く女性にとっても、起業家にとっても、こんな素晴らしいといわれたが、簡単ではなかった

採用しても採用しても、次々と離職してしまう…なぜ？

そのそも、なぜ、上手くないかないか？
理由は育児しながら在宅で仕事する女性の気持ちがわからない

3年ほど離職が続いたので、
自分の女性の気持ちは分からないし、このサービスは無理だ、と辞めようと思った

転機になったのは息子が生まれたこと

よし自分も主夫をやってみよう！

今の生活は、
朝、息子の着替え、食事。。。
今日は懇親会に参加しますが、いつもは夕5時には買い出しに行って夕食をつくって

今朝もなかなか着替えないでウルトラマンのオメンかぶる

それでも、こうして女性の気持ちを理解できるようになった途端、
級に、スタッフとの会話が共感あるれるものとなり、信頼関係が深まった

その経験をクライアントさんにお話するようにしたら、クライアントさんでの離職も減った

明日は、今村先生の教える力を母子編 お金を自腹で払って勉強！

冗談はさておき、協会秘書サービスをよりよいものにするために、受講生の立場にたち、
また協会経営者の立場に立つために自分協会の立ち上げを！

広義の意味での「プレゼン」とは

- 1対1の商談
- 説明会、セミナー、講演など
- 今日のような定例講義・定例シェア大会、その他、参加したセミナーで出会った人に対して
- ホームページに記載する商品・サービス説明、セールスレター
- 無料レポート、サービス説明資料、セミナー・テキスト
- ソーシャルメディアで書く内容

※参考：日本人としての「文(ふみ)の文化」

江戸時代までの日本には、演説という概念がなく自分の意見を言うときには文章にしていた。唯一、名演説として伝わっているのが、源頼朝の妻 北條政子が、承久の乱で動揺する御家人に向かって行ったもの。しかしそれも、厳密に言えば、政子が書いたものを代理の人間が読み上げる形式だった。(「あの演説はなぜ人を動かしたのか」川上徹也 著)

初対面の際に掴むための プレゼン・シナリオの「型」

- 掴めるプレゼン・シナリオ
＝ 信頼関係
＋ 戦略 ※論理
＋ ストーリー ※感情

型1：信賴關係

話し方、プレゼンの仕方、シナリオ以上に重要な 信頼関係＝会話了解＋相談了解

- ・ アントレプレナー・コーチング コラボレーション会員制度 第35回定例セミナーより
<http://www.e-coaching.co.jp/m1/35-71/businesstrust-avs.html>

5. 信頼関係とは何か？

- 定義
「会話了解」と「相談了解」がとれた状態
- 信頼関係の構築＝会話了解取得＋相談了解取得
- 「会話了解」とは？
営業マンである以前に一人の人間として顧客から認めてもらうプロセス。
顧客に、「この営業マンとだったら話してもいいかな」と思ってもらおう！
- 「相談了解」とは？
営業マンではなく、商品を購入するための相談者（コンサルタント）だと思ってもらおうプロセス。
顧客に、「ただ商品の説明を聞くだけではなく、今後何かに困ったときにはこの人に相談すれば安心だな」と思ってもらおう！
- これらが、どのくらい重要かという？

Copyright 2010(C) Tadashi NAKAYAMA and Entrepreneur Coaching, Inc. All Rights Reserved.

6

□ **これができていない相手には、
いかなる理由があっても、
相手のアドバイスをしたり、
自分の情報・ノウハウの
ひけらかしをしてはならない！**

- もちろん、相手の専門分野と関係がないようなことだったらOKですが

Copyright 2010(C) Tadashi NAKAYAMA and Entrepreneur Coaching, Inc. All Rights Reserved.

7

会話了解 取得に必要なもの

- □社会的望ましさ(身体的魅力、誠実さ、知的、親切、ユーモア)※挨拶(視線や表情)
- □好意の返報性 ※ほめる
- □態度の類似性 ※共通話題
- □ペーシング、同調
- □自己開示
- □(単純接触の原理)

相談了解 取得に必要なもの

- □ハロー効果
数字と**固有名詞**...これがないと創り出す！
- □中立的情報提供
売ろうとする商品とは直接は関係がないが、相手のビジネスに参考になる情報を提供する
(牛澤先生が提唱されている「**ツール渡すだけ営業法**」)
- □中立的アドバイス
自分の商品売るためではなく、あくまで目の前の顧客が最高に成功するためのアドバイスを
(そのためには、他社の商品を勧めることもあり！)

型2：戦略

戦略がある人とは？

- 「これまで知らなかったような社会的な問題が現実には起こっており、多くの人困っているのに、それを助けられるのはこの人しかいないのだ、だから、この人の力になってあげたい」と思って頂ける
- 月刊Share Brain Business Review 第24号 (2013年11月号)「はじめに」参照
- 「戦略」と「差別化」は異なる
戦略とは「戦い」を「略す」こと
つまり、差別化する必要さえもなく、差別化という概念が存在しない状態(土俵が違う)

戦略の構成要素(3C分析)

- どんな社会問題が起こっている？(市場)
- それに対する現状は？(競合)
- なぜ、自分にそれが解決できる？(自社)
- だから私は～を実現したい！(ミッション)

これまで知らなかったような、社会的な問題が現実には起こっており	どんな社会問題が起こっている？	市場(Customer)
多くの人が困っているのに	それに対する現状は？	競合(Competitor)
助けられるのはこの人しかいないのだ	なぜ、自分にそれが解決できる？	自社(Company)
だから、この人の力になってあげたい！	だから私は～を実現したい！	ミッション

中山の場合の事例

どんな社会問題が起こっている？(市場)

- ・起業人口が減っている
- ・「起業」というキーワードで検索する方が5年前は4万人いたのが、今は2万人に半減している
- ・今後、人口も減るし、起業数が減れば、GDP減少・経済縮小・日本の地位が低下

それに対する現状は？(競合)

- ・起業人口を増やそうとしたら、既に自主的に学んでいる人を支援しても追いつかない
- ・起業するかどうか悩んでいる方を、起業できるようにしていくことが重要
- ・そのような方は、どこにいる？
- ・商工会議所や、公的機関さんの講演、創業セミナーに参加している
- ・私も日本全国、北は青森、南は熊本まで行っているが、セミナー参加者の半数以上の方は、まだ起業するかどうかを決めていない
- ・ただ、残念ながら、公的機関で行われているセミナーは税金や会社設立の仕方というものが多い
- ・あったとしても、10年前のコンテンツの焼き直しのようなものばかり、起業経験、起業支援経験のない中小企業診断士などの有資格者が行っていたりするケースが多い

なぜ、自分にそれが解決できる？(自社)

- ・私の方では、10年間、毎月、40社のクライアントさんご支援を行い、そこで出た質問が、今後出ないようにするために、毎月60ページの月刊誌(教材)に整理して、全てのクライアントさんと400名の有料会員さんに提供してきた
- ・開発してきた教材数は1万ページで、厚さ3mを超え、この分野では日本で一番
- ・私が公的機関で講演を行うと、まだ、起業を決めていないような人も、自分にもできる自信がついたと目を輝かせ、アンケートで5段階評価で5が7～8割であることが珍しくない。
- ・もっと情報が追加で欲しいと言われる方も7～8割で、名刺を持っていない方も、住所やメールアドレス等を書いて渡してくださる

だから私は～を実現したい(ミッション)

- ・日本には、商工会議所が500箇所にある
- ・自分がやっている起業支援の活動の中でも、最も中核となる講義を行える講師を、1つの商工会議所あたり1名育成し、ビジネスモデル構築の講義ができるようなネットワークを創っていききたい
- ・その結果として、中小企業診断士に代わる、国家的な資格として「ビジネスモデル・デザイナー」という資格を創っていききたい(公的機関が講師を選定する際には、講師の保有している資格が重要であるため)

好ましくない事例(戦略が無く、差別化が必要…という概念が生まれてしまうケース)

- **どんな問題が起こっている？(市場)**
起業したくても起業のアイデアが出ない人が多い
- **それに対する現状は？(競合)**
それを解決できる教材がまだ存在していない
- **なぜ、自分にそれが解決できる？(自社)**
前職で新規事業立ち上げをやっていたから
- **だから私は～を目指したい！(ミッション)**
アイデア発想方法を体系的に学びたい方のために、良い教材を創っていきたい

あなたの場合には？

- どんな問題が起こっている？（市場）
- それに対する現状は？（競合）
- なぜ、自分にそれが解決できる？（自社）
- だから、私は～を目指したい！（ミッション）

型3：ストーリー

ストーリーの黄金律

- **何かが欠落した、もしくは欠落させられた主人公**
 - ・人は全てが完璧な主人公には共感できない
 - ・何かが欠落しているから応援しようと思う
- **主人公がなんとしてもやり遂げようとする遠く険しい目標・ゴール**
 - ・客観的にはとても無理なのではないかと思うほど遠く、険しい方が良い
- **乗り越えなければならない数多くの葛藤・障害・敵対するもの**
 - ・主人公が簡単にクリアしてしまうと、「なんだ」と思ってしまう
 - ・できるだけ、主人公を邪魔するモノが現れる必要がある
 - ・敵やライバル、仲間の裏切り、主人公の弱さ



<参考>

トラブルが起こったときの捉え方

- 起業活動をしている中で、問題やトラブルが次々と起こったとき
 - ・「なんで、自分には、こう能力がないのだろう...」
 - ・「どうして、自分にはばかり、こんなことが起こるのだろう...」
 - ・「なぜ、こんな忙しいときに、こんなことが起こるのだろう...」
 - ・「やっと形になると思ったら、なんで、全てを失うようなことが起こるのだろう...」
- それに対して、多くの起業家は感情的になったり、反発したり、上手くいっている人を嫉んだりする
- しかし、そういう欠落したものに一切出会わず、全て順調に上手くいっている起業家のことを、誰も素晴らしいと思わないし、応援してあげようとも思わないもの
- 上手くいっていない状態に日常的に立ち向かうのが、起業家という主人公であると考えて、日々の行動ができるかどうか？
- 上手くいかないのが起業活動です。上手くいかない状態が次々と続くのが嫌な人は、今すぐ起業活動を止めた方が良くかもしれません

秘書サービスの場合

- ・ **何かが欠落した、もしくは欠落させられた主人公**
 - ・ 育児をしながら、在宅で働く女性の気持ちが分からない
 - ・ 社長の一方的な意向に従い、スタッフにいつまでに～をやってよと、急な仕事を依頼
- ・ **主人公がなんとしてもやり遂げようとする遠く険しい目標・ゴール**
 - ・ 3年間やり続けていても形にならない
 - ・ 10万人の在宅秘書 雇用創出 (GDPへの1.5兆円～3兆円貢献)
- ・ **乗り越えなければならない数多くの葛藤・障害・敵対するもの**
 - ・ 自社スタッフが次から次へと離職してしまう
 - ・ クライアントさんに在宅秘書を紹介しても離職してしまう、何度、紹介しても離職を繰り返す...
 - ・ このサービスは理想通りにはいかないものだ、実現は無理なのだと一度は諦めた
- ・ **ターニング・ポイント**
 - ・ 子供が生まれた
 - ・ それをきっかけに主夫業
 - ・ 3社の経営もしているが、仕事だけではなく、息子の朝の着替え、食事、保育園の見送り、夕方4時にはスーパーに買い出しに行き、夕食を何にするか考え、保育園に迎えに行き、夕食をつくり、妻が帰ってくるのを「おかえりなさい」と待ち、息子をお風呂に入れる日々

あなたの場合には？

- Q. あなたの実現したいことは？
- Q. あなたの欠点、弱点だと感じることは？
- Q. その欠点、弱点のために、実際、どんな問題やトラブルが起こっているか？
- Q. その壁を乗り越える瞬間は、いつ、どのような形で訪れるか？

本日の結論・まとめ

- 掴めるプレゼン・シナリオ
= 信頼関係
+ 戦略 ※論理
+ ストーリー ※感情

型4? : レトリックやデリバリー

第1幕 ストーリーを作る

- 構成はアナログでまとめる
- 一番大事な問いに答える
- 救世主的な目的意識を持つ
- ツイッターのようなヘッドラインを作る
- ロードマップを描く
- 適役を導入する
- 正義の味方を登場させる

第2幕 体験を提供する

- 禅の心で伝える
- 数字をドレスアップする
- 「びっくりするほどキレがいい」言葉を使う
- ステージを共有する
- 小道具を上手に使う
- 「うっそー！」な瞬間を演出する

第3幕 仕上げと練習を行う

- 存在感の出し方を身に付ける
- 簡単そうに見せる
- 目的に合った服装をする
- 台本を捨てる
- 楽しむ



素晴らしい書籍だが、今現時点の私(中山)自身も、まだまだ、ここまでの努力に入る段階にはほど遠く、本日のような基本的なことを押さえるべきだと考えています！