



# 発表資料の作り方講座

SDS法でござる



# 複雑な物事を説明するためには

3部構成で説明するのが、一番わかりやすい。  
その構成が、これ。

**1.Summary**  
要約

これから話す事の予告  
および前提条件

**2.Detail**  
詳細

本文

**3.Summary**  
要約

持って帰ってもらう  
もののまとめ

**SDS法**

Detailだけ話すと、  
相手が理解できなくなります。

# まずはじめにやるべきこと

だれに、何を持って帰ってもらうかを明確にする

誰に

就活の面接官に

大学の先生に

大学の友達に

何を

こいつは有能だ  
というエピソード

良い学びをした  
という評価

面白い、うらやまし  
いという感想

# 1. Summary 要約

これから何を話すのかの、まとめ  
そして、話を理解するのに必要なことの前提条件

カンボジアのカレー屋で、カンボジア人に  
寿司を2時間で  
200個売りました



## ポイント

- ・一言で言い表す  
短ければ短いほど良
- ・この一言がプレゼン  
でいちばん大事

# 1. Summary 要約

これから何を話すのかの、まとめ  
そして、話を理解するのに必要なことの前提条件

カンボジアの首都、プノンペンで店舗運営  
をするインターンに参加しました。



## ポイント

- ・ 相手が知っていることによって、  
内容を変える

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

目標：

サッカーワールドカップ予選

カンボジアvsシンガポールの試合会場で

800,000リエル売り上げる



売るものは、何でもOK

価格は原価の **ポイント**

- ・自分がやった順番ではなく、  
相手が理解しやすい順番で話す

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

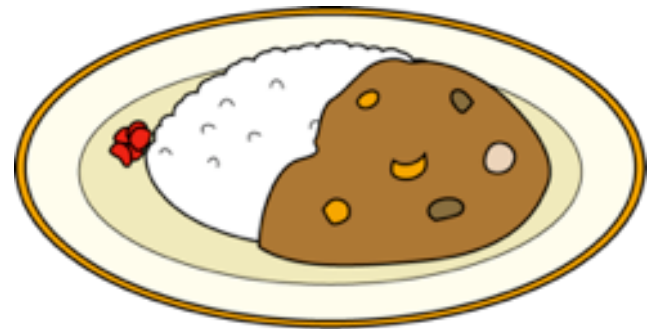
問題点：

カンボジア人はカレーが嫌い



臭い

甘くない



ポイント

- ・インパクトのある話を  
どんどん投入する

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

解決策：  
マーケティングリサーチを行い  
なにを売るかを自分たちで考えました



競合調査

ペルソナ分析

ポイント

- ・あまり詳細を話しすぎない
- ・さわりを話して、  
興味をもったら詳細を話す



## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

問題点 その1：

試食会で寿司を「腐ってる」と言われた



酢飯 ×  
カニかま ×  
海苔 △  
マコウ ブ

ポイント

- ・インパクト重視
- ・詳細は資料に書かない

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

解決策 その1：

カンボジア人が好きな「寿司」を作った



肉 ◎  
甘辛い味 ◎  
ご飯 ◎

### ポイント

- ・ 問題と整合性をとる
- ・ 詳細は資料に書かない

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

問題点 その2 :

値段が高い、食べにくい



\$2 ×  
人前口を開ける ×

### ポイント

- ・ 問題と整合性をとる
- ・ 詳細は資料に書かない

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

解決策 その2：  
大きさを半分にした



\$2 → \$1  
人前口を開ける  
→ 一口サイズ

ポイント

- ・ 問題と整合性をとる
- ・ 詳細は資料に書かない

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

### 問題点 その3： スタジアムで競合が多い



競合 10社  
ローカル客ばかり

### ポイント

- ・ 問題と整合性をとる
- ・ 詳細は資料に書かない

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

解決策 その3 :

他の店が出ていないVIP席で行商した



競合 0社  
外国人、裕福層  
が多い

ポイント

- ・ 問題と整合性をとる
- ・ 詳細は資料に書かない

## 2.Detail 詳細

詳細の内容を、相手が理解しやすい順番で話す。  
余計な事は喋らない。

結果：

ハーフタイム前に、200個完売！



### ポイント

- ・ 問題と整合性をとる
- ・ 詳細は資料に書かない

# 3.Summary 要約

Detailのまとめ。もう一度思い出してもらおう。  
覚えて持って帰ってもらいたいことを言う。

成功の理由：

1 顧客の意見をきちんと聞き、反映できた

(口頭で)

自分たちが思いもよらない意見が出てきたのが面白かったです。

こうやって、外国人の意見を取り入れた商品作りに関わりたいと思

ポイント

- ・新しい事を言わない
- ・おみやげに結びつける



### 3.Summary 要約

Detailのまとめ。もう一度思い出してもらおう。  
覚えて持って帰ってもらいたいことを言う。

成功の理由：

2 現場で臨機応変に行動できた

(口頭で)

売り場を変えて、売れる保証はなかったですが、  
思い切って行動したのが正解でした。これでう  
まく行かなかったら、別の事を考えて、時間が  
許す限り行動してい

ポイント

- ・新しい事を言わない
- ・おみやげに結びつける

自分で考えて、行動  
やるのは得意です。

### 3.Summary 要約

Detailのまとめ。もう一度思  
覚えて持って帰ってもらいた

会社に出す場合は、  
それらを使って、  
どんな仕事をしたいかを  
付け加える

私が得意なこと

1.外国人とのコミュニケーション

2.その時の状況に応じた、臨機応変な行動

この力を活かして  
御社の国際マーケ  
ご協力できたらと

ポイント

- ・新しい事を言わない
- ・おみやげに結びつける

# 発表のしかた

最初に、誰向けの、  
何を伝えるための発表かを伝える

原稿は作らない  
原稿を作ると、読みと喋りに集中しすぎ  
て、喋りが不自然になる

元気よく喋る

# 個人発表1 400字くらいでまとめてみよう

カンボジア飲食経営インターンで、カンボジア人を雇い、4000円相当のピザを3日で〇枚売りました

まず、チームでリサーチを行い「チーズが受けてる」「歩きながら食べやすい」「高単価」のピザを売ることにしました。

平均月収200ドルの国で、4ドルで売るために、販売場所であるプノンペン大学と交渉し、学生相手の試食会を開かせてもらいました。

その結果、インスタ映えする「伸びるチーズ」や彼らが好きな「チリソース」を採用。

また、カンボジア人学生をバイトとして雇うことにしました。

販売当日、我々が販売担当、通貨の扱いに慣れた彼にレジを任せたのですが、彼はことあるごとに顧客と話してしまい、レジの遅延が発生しました。

そこで、彼を営業に配置転換すると、高単価の商品の販売に必要な「丁寧な接客」をしてくれ、売上目標（カンボジア人の月収の〇倍）を達成。社長にはスタッフのマネジメントに対し、高い評価をいただきました。

個人発表1 400字くらいでまとめてみよう

話す事は、  
カンボジアのインターンやりました  
目標達成しました  
+ 1つか2つ

写真+400字を、PPTに書くか、FB or  
Instagramに書き込もう

→私が添削します

## 個人発表2 得意不得意からキャリアを考えよう

- 私がチームに貢献したこと
- 私が得意だと思ったこと
- どんなキャリアを積みたいか