



発表資料の作り方講座

SDS法でござる



チーム発表

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



5-10分
1チームひとつ

個人発表

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

1-3分
一人ひとつ
手書きでも可

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。

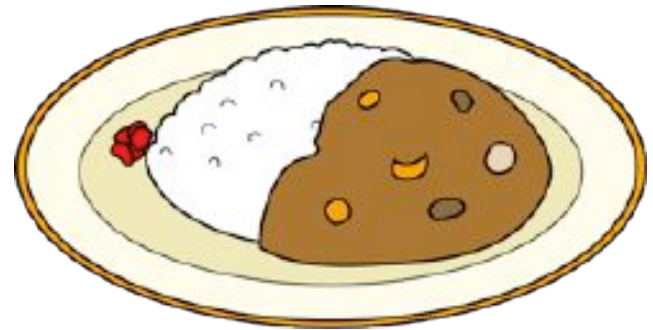
問題点：

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

52件を調査

ペルソナ分析

1時間

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 △
マヨネーズ ×

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。これであ
まく行かなかっただら、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

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 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

個人発表2 400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2 400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