

●第一の勘所は 結果を想像しやすくすること

プレゼンテーションに勝てるかどうかは、理論・理屈次第だと思われがちだが、むしろ、感性・感覚次第だと思った方がいい。言葉でのアピールとは、「口説きそのもの」であり、提案書とは「ラブレターそのもの」なのだ。

あなたの提案や農畜産物を採用すると、「私（自社）のどんな問題・課題が解決できるのか、その結果、どんな素晴らしいことが起きるのか」・・・それを相手にどれほど端的に、しかも具体的にイメージさせるか。これこそが、プレゼンテーションの勝負所となる。

相手を口説くためには、結論から述べる端的な説明の方がアピール力が強い。

併せて提出する提案書も、視覚的表現を心がけたい。提案書とは、「読むもの」ではなく、「見るもの」なのだ。データも、数値の羅列よりはグラフなど図表化した方が説得力がある。写真の多用も、結果イメージを大いに増幅してくれる。

「人は理屈では動かない」これはプレゼンテーションの場でも真理である。

●プレゼンテーションとは 自社経営の点検機会でもある

プレゼンテーションが苦手、上手くできない、あるいは連戦連敗が続くと、つい自分のアピール技法に問題があるのか考えがちだが、それ以前に次のような問題があることが少なくない。

- ・ 相手が抱えている問題や課題、悩みなどの把握は抜かりないか
- ・ ライバル社の動向、作戦、戦略などの情報収集を不断に行なっているか
- ・ 社内体制は、相手の要望に柔軟に対応できるよう、フレキシブルになっているか
- ・ 日々、生活者（消費者）のニーズ把握を心がけているか

日頃、問題なしと思っていたことも、いざ第三者に説明しようと思うと、思わぬ欠陥に気がつくことは、結構あるものだ。プレゼンテーション機会は、自社点検の機会でもある、と考えよう。

あなたからお願した場合は特に言えることだが、プレゼンテーションを受ける側・話を聞いてくれる側は、あなたに特別な関心を持っているわけではない。

自分たちが知りたいこと、望んでいることに対し、どんな提案をしてくれるのか。自社（自分）にとって、あなたの商品や提案は得か損か、それしか関心がないと思っただ方がいい。

また、プレゼンテーションの場には、ふつう複数の会社がエントリー（参加申し込み）する。したがって、あなたの提案は、細部に至るまで他社と比較されながら聞かれていることになる。

ライバル社はどんな提案をするのだろうか。それを推測し、読んだ上でのアピール作戦立案が大事になる。

一方的な自社アピールに終わらず、同時にライバル社を意識したプレゼンテーションをするには、相手の関心事⇨相手が抱えている問題や課題・悩みなどの「把握」がまず必要となる。

相手の関心事がしっかりと把握できれば、アピールの仕方やその順序・強弱は、自ずと決まってくる。プレゼンテーション設計図が作りやすくなる。

一般的には、以下がプレゼンテーションの重要なツポである。

- ①まず、相手の決断ポイントへのアピール
- ②その裏づけとなる、当方の実態アピール
- ③ライバル社との比較優位点と、そのアピール

「プレゼンテーション」とは、辞書には、提示（その活動）、公表、披露、贈呈、進呈、上演などのこととあるが、広告取引上での広告アイデアの説明、広告キャンペーン展開などの計画案・企画書を提出し説明すること、とも記されている。

ひと昔前までは、主に広告業界用語だったが、近頃では広く一般的ビジネス用語になり、売り手が買い手に行うアピール機会、売り込み機会の意味を表わす言葉として使われるようになった。

ここでも、そう解釈していただきたい。市場を通さない業務取引、生活者との直接取引が増えてきた今、農業界も、このプレゼンテーションなるものと無縁では済まなくなってきた。

どんな栽培方法で作ったのか。安全・安心のためにどんなことをしたのか。加えて最近では、生産者自身の農と食への思い・考え方も聞かせてほしい、そんな要求も多くなっている。

今や、「農産物が全てを物語っています」では通じない。口下手な農業者には難儀なことだと嘆くよりは、「話を聞いていただけるチャンスが増えた」と、前向きに捉えたい。

●第一の勘所は 相手の望みに応えること

プレゼンテーションで犯しがちな失敗は、「自分が聞いてもらいたいこと、話したいことのアピールに終始してしまう」ことだ。

法人協会ニュース

■米は10年ぶりの不作に

先週号でもご案内した「米政策改革具体化の説明会」が開催された8月27日、奇しくも水稻の作柄概況（8月15日現在）が発表されました。北海道・東北の太平洋側では低温の影響により「著しい不良」または「不良」となったほか、その他の早場地帯でも「平年並み」ないし「不良」など全国的にみても「平年並み」は3県だけで、10年ぶりの不作となることが見込まれます。

先の地震で被害に遭われた「イーストファームみやぎ」の佐藤代表も「米政策改革以前の問題」と不稔の稲をかざしながら、地震と不作のダブルパンチにやるせない表情でした。

まだ間に合うなら好天による作柄の回復を期待したいものです。

■サカタニ農産を小泉総理が視察

8月27日、小泉総理が富山県・岐阜県を訪れ、当協会奥村一則監事が代表理事を務めるサカタニ農産を視察、奥村代表等と昼食をはさみ懇談されました。

■熊谷から姉崎にバトンタッチ

【日本農業法人協会・人事異動】

8月20日付 採用 姉崎 洋子

8月31日付 退職 熊谷 真弓

平成13年4月に入会以来、経理を中心に協会の仕事にあたってきた熊谷さんが8月末で退職します。10月に結婚の予定ということですが、決算期など朝早くから夜遅くまで頑張っていたのが印象的です。今回執筆者の鈴木肇さんも大の熊谷さんファンでした。

代わって、新潟出身の姉崎さんが採用になりました。仕事は幅が広いですが、頑張ってください。

「AgriBusiness 経営塾」162号

2003年8月28日発行



発行：
社団法人 日本農業法人協会
東京都港区虎ノ門1-25-5
虎ノ門34MTビル
〒105-0001

Tel : 03-5156-0365
Fax : 03-5156-0366
E-mail : hojin@nca.or.jp
URL : http://www.hojin.or.jp/