

女性活躍推進フォーラム in 九州 第2回

本番見据え、チッププレゼン

立川美夏子氏が入念に指導

今年度第2回の「女性活躍推進

フォーラム in 九州」が9月19日、

福岡・博多区の福岡県遊技会館で開

かれた。

第1回から引き続き九州、

中国エリアのホール企業

7社から11人の女性

正規社員が参加した。

本フォーラムを

主催する人材育成委

員会の前田竜哉委員

長は「10年後には労働量

が三分の二になると

言われている

今、その危機を押し戻すための一

つにダイバーシティがある。

いろ

んな価値観を生かし融合させて価

値を作っていく中で一番分

かりやすいのが『性差』。今女性

のアイデアが世の中を動かしてい

ることはたくさんある。女性の活

躍はどの企業でも取り組まなけれ

ばならない課題かつ成長戦略であ

り、その一端を皆さんが担ってい

る。本フォーラムもそのひとつ

きつかけになればと考えている

とあいさつし、女性活躍の意義に

ついて改めて説明した。

まず初めにチッププレゼン大会が

行われた。11月の最終回で開催さ

れる企画プレゼンの予行演習とし

て、現在の企画の方向性など

をプレゼンの形で発表した。この後行われる実務講座「プレゼンテーションセミナー」の講師である株式会社エンタテインメントビジネス総合研究所の立川美夏子氏は「皆さんが今思うプレゼンテーションをやつてほしい。どうしたら伝わるか考えて取り組んで」と注文をつけた。プレゼン未経験者の参加者がほとんどという中で突然振られた

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼンテーション～提案力を高める!!～」と題して講演した。講演の冒頭に立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、そのために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに向けて前向きな感想を述べた。



プレゼンの基礎を学ぶ

グループディスカッションで企画を練った

チッププレゼンとは計画・

企画案などを会議で説明し、自分

の意図や意志を伝え相手に承認や

協力などをしてもらうことを目的

とする。(1)相手に伝える(2)相手

に理解してもらう(3)相手に行動

正規社員が参加した。

本フォーラムを主催する人材育成委員会の前田竜哉委員長は「皆さん

が今思うプレゼンテーションをやつてほしい。どうしたら伝わるか

考えて取り組んで」と注文をつけた。

プレゼン未経験者の参加者がほとんどという中で突然振られた

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

PRREP法の使い方学ぶ

実務講座では立川氏が「プレゼン

テーション～提案力を高める!!～

と題して講演した。講演の冒頭に

立川氏はチッププレゼンを振り返りながら「伝えたいことが伝わらないのは常にある。伝わるようになるにはどうすればよいのか考え、

その上で相手を動かす力がプレゼンではとても重要」と話し、その

ために必要な「内容を深掘りするための基礎」「伝わりやすいプレゼンの手法」という大きな2つの要素を中心に話を展開した。

「何を伝えたいのかは伝わってきた

が、内容が分かりづらかったので中身をもっと膨らませた方がいい

い」と言われるようなプレゼンをしたい」「プレゼンを聞く姿勢も変わった」など最終回の企画プレゼンに

向けて前向きな感想を述べた。

してもらう——という3点がポイント。文章構成方法の1つとしてPREP法やTNP法を紹介した。まず結論を提示し、続けて理由と具体例を添え、再度結論を主張するというもので、物事を簡潔に伝えたい時に用いる。参加者はグループ内ごとにPREP法で「好きな食べ物を伝える」という実践課題を通して使い方を学んだ。

またプレゼンで大事なのは「準備」であり、提案力に大きく繋がると強調した。必要な準備は大きく分けて「企画提案書の作成」「プレゼンテーションの練習」の2つ。

「企画提案書の作成」では、まず企

画書をきつちり書き、なぜこの企

画を提案するのか背景や目的をし

つかりと落とし込む。それを基に

テーマを設定、ターゲットや狙い、

期待出来る効果を想定し、予算やスケジュール、裏付けデータなど

で資料を構成する。これらを準備した上で「プレゼンテーションの練習」を行う。原稿を読むだけで

プチプレゼンに臨む参加者▶



講師の立川美夏子氏



なつていなか、当事者なりに考え熱意や執念を持ったものをプレゼンテーションするこ

とが最も重要なことが最も重要」と述べた。

一方、このレポートを誰に届けたいかによって作り方が変わるとの指摘から、ターゲットの設定が最優先事項とされた。委員からは

「経営者や人事、現場など様々考えられるが、とにかく業界人を元気にして」「業界の発展という大きすぎる。働いている一人ひとりが元気になるような情報を届けたい」という声も挙がった。次回の委員会では、引き続きターゲット、

またその対象に届くようにするためのワードやキヤッヂフレーズなどを協議することとした。

女性活躍推進フォーラムやパチ

ンコ・パチスロファンアンケート

2019の内容の確認を行った。

ファンアンケートでは、設問にパ

人材育成委員会 レポート作成日指す 人事関連の課題審議

9月13日
本部会議室
出席委員等13人

業界の人事関連課題の整理と研究について話し合った。5年、10年先を見据えた事業として、人材の

なつていなか、当事者なりに考え熱意や執念を持ったものをプレゼンテーションするこ

ととした。またメインテーマの一

案として「生産性向上」が挙がり、

の課題領域に細分化するような構

成案で意見が一致した。

一方、このレポートを誰に届けたいかによって作り方が変わるとの指摘から、ターゲットの設定が最優先事項とされた。委員からは「経営者や人事、現場など様々考えられるが、とにかく業界人を元気にして」「業界の発展という大きすぎる。働いている一人ひとりが元気になるような情報を届けたい」という声も挙がった。次回の委員会では、引き続きターゲット、

またその対象に届くようにするためのワードやキヤッヂフレーズなどを協議することとした。

女性活躍推進フォーラムやパチ

ンコ・パチスロファンアンケート

2019の内容の確認を行った。

ファンアンケートでは、設問にパ