



## あなたの研究、あなたの売り方：「ピッチ」プレゼンテーションの基礎 ロン・リード ヒューマングローバルコミュニケーションズ株式会社

近年、研究活動と資金調達をするというビジネスの側面とはますます連携するようになってきました。つまり、望む、望まないにかかわらず、研究活動の資金調達には研究者自身がビジネスパーソン役割も頻繁に担うようになってきているということです。Ron Read は大阪商工会議所や日本ベンチャーキャピタル株式会社と、見込みのある投資家や協力者に短い「ピッチ」プレゼンテーション（通常は2-5分間）で自分のアイデアやプロダクトを売り込むことができるよう、ビジネスパーソンや研究者へのトレーニングを行ってきました。このプレゼンでは、準備・明瞭さ・説得力が必須です。このレクチャーは気軽に参加いただける50分のセミナーですが、「ピッチ」の役割と目的、発音やボディーランゲージ、「すべき、すべきではない事リスト」、「ピッチデッキ（売込資料）：ピッチ用のパワーポイントスライド」など「ピッチ」の鍵である項目について説明していきます。講義内容の資料はレクチャー後無料で、ダウンロード可能です。

セミナー講師のご紹介：Ron Read (ロン・リード)  
ロン・リードは、1969年創立のコミュニケーションコンサルティング会社、ヒューマングローバルコミュニケーションズ株式会社（旧クディラアンドアソシエイト(株)）の取締役・関西支店長。オレゴン大学ジャーナリズム学士号修得。1986年来日するまで、ラジオ局のニュースレポーター兼プロデューサー、新聞社のエディターとして勤務。現在、関西支店での技術添削者・プレゼンテーショントレーナーの育成に携わるとともに、自らも技術論文、コーポレートコミュニケーション、学術論文の添削、また研究者や会社役員への個人/グループでのプレゼンテーショントレーニングも行っています。京都大学、大阪芸術大学、パナソニック(株)での研修、また長きに渡って会員である大阪商工会議所でのセミナーも開催。最近では、電子情報通信学会 (IEICE)、情報処理学会 (IPSJ)、学術英語学会 (J-SER)、日本ベンチャーキャピタル株式会社 (KVeCS) とのコラボでのセミナーなども行っております。近畿マッキントシユーザーグループの書記官。一般社団法人 電子情報通信学会の季刊誌「情報・システムサイエティ誌」の“Author's Toolkit” コラムを担当(個人使用なら <http://hgckansai.com/downloads/> からダウンロードしていただけます)