

夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーションとは

■ 夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーションとは —だれもがワクワクする感動と共感のプレゼンテーション—

事業の概要説明も売り上げ目標や収益性などの数字も示されない。そこにあるのは、最幸の価値の体験とプレゼンターのあきらめない理由だけである

事業の価値を説明するのではなく、見ている人にその事業が社会に広まった時、どんなシーンが起こるのかを体験してもらうのがドリームプラン・プレゼンテーション(以下、ドリブラ)です。プレゼンターは10分間という限られた時間の中で、事業の価値、あきらめない理由を体験的に伝え、見ている人たちに大きな感動と共感を与えます。その結果、真の支援者を集めることができるようになるのです。

私たちの思いは、すべての人々が夢と勇気と笑顔にあふれた社会を創ることです。夢のきっかけは、過去の体験であったり、人との出会いであったり、思いつきであったりするかもしれませんが、しかし、どのようなきっかけであれ、どれもが未来を創造する素晴らしい夢の種です。

とはいえ、どんなに素晴らしい夢であったとしても、それを実現させようとするほど、問題がたくさん見つかるでしょう。けれども、つまり、まわりの人々が夢に共感して、「あなたの夢を、ぜひ応援させてください!」と、言われるようになれば、夢が実現する可能性は飛躍的に高くなります。

人々の心が震え、プレゼンターと同じ思いになる感動と共感の体験型プレゼンテーションによって、夢は現実化していきます。

プレゼンターが、自分らしく輝きながら夢を語り、誰もが一緒にその夢を実現したい、と思い憧れるような存在になる。10分間の感動と共感のプレゼンテーションを通して、輝きながら夢に挑む人々と感動を共有する場が、このドリブラです。

社会に貢献する夢に挑戦する人たちが賛美され、みんなでその夢を応援する社会を創る

＜夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーション＞

ドリブラ・マニュアル

＜基本ルール＞

世界中の人々が
夢と勇気と笑顔に
溢れた社会を創るために

ドリプラの特徴

ドリプラは、参加したすべての人たちが、
会場で感動の涙を流し、その後の人生が
夢と勇気と笑顔で溢れる「夢の発表会」です

<ドリプラの特徴>

- 説得・説明禁止、感動と共感を与える「体験型プレゼンテーション」
- プレゼンテーションの時間は、10分間
- 原則、オリジナルの画像と音楽を使う
- 伝えるのは、「最高価値の体験」と「あきらめない理由」
- 原則、数字を示すことはできない
- 競争禁止、相互支援会を通してお互いに支援し合う
- プレゼンターは、パートナー（支援者）とともにプレゼンの準備をする
- 夢を支援する専門家であるドリームメンターが、やる気の支援をする
- 支援会、及び発表会では、すべての参加者は、「メンターカード」に支援のメッセージを書いて、プレゼンターに渡す
- コメンターは、夢の評価をするのではなく、プレゼンターをやる気にさせるメッセージを送る
- ノウハウは公開され、誰でも主催者になることができる
- すべての地域、業界、企業、学校などであらゆる場面で開催が可能
- ドリプラに関わることで、全国、全世界のドリプラな仲間たちとつながりができる

第一回大会・実行委員長 福島正伸の挨拶

「私がドリプラを始めた理由」

今日は第1回ということで、主旨と概要をつかんでいただきたいと思いますので、ここに至るまでのいきさつからお話させていただければと思います。

実は、僕が20代の頃に世界中を回っているような起業家の大会に参加したことがきっかけで、日本でも起業家の大会をやりたいなと思ったことがありました。そして、1989年に神奈川サイエンスパークというところで、そのオープニングセレモニーの一つとして、国際青年企業家総会というのを企画委員長という立場で開催することができました。

それ以降、私はずっと起業家の支援をしてきました。しかし、そのような活動をしていく中で、ずっと疑問に思っていたことが一つありました。それは、海外のいろんなプレゼンテーションを見たり、日本でも社内ベンチャーの立ち上げとか、いろいろなところでお手伝いをさせていただいて、その中で体験したことでした。そこでは、なんと多くの夢のプレゼンターが上司や審査員たちから、厳しいことをたくさん言われ、ふくろだきになって、なんか元気がなくなってしまうんです。せっかく夢を発表して、これから新しいことに挑戦しようとしているのに、むしろかわいそうに見えてきてしまいます。そして、それを見ていた人たちは、自分はあきらめたくないな、夢を持つというのはつらいことだな、というような印象になってしまうことがあったんです。

でも、夢というのは、最初は中途半端なものだと思います。僕はそれでいいと思うんです。その夢をみんなで応援し、知恵とアイデアを出し合っていけば、どんな夢でも実現できるようになるからです。しかし、夢を見つけて語った人が、その種を育てていくことができれば、最初の夢が中途半端のまま、袋叩きになっておわってしまったら、夢のない社会ができてしまう。

では、プレゼンテーションってなんなんだろう、とずっと考えてたときに、たまたま岩手県で起業家向けの連続講座をやりたいというお話をいただきました。話をいただいたのは、もう14年も前なんですけど、約半年間の起業家スクールの最後に発表会をやることにしました。その中のプログラムも、すべて僕の好きなようにやらせていただきました。そして最後の発表会は、支援の会にしたい、審査員も批判とか評価とかをしないでください、という願いをしました。つまり審査員をはじめ参加者全員が、こうしたらできるよ、または自分がこんなお手伝いができるよ、といった支援の提案をするんです。そうすれば、夢の中途半端なところが補われていくわけですね。そうやって、その場にいるすべての参加者が応援すると、その夢の実現性が確実に高まります。一方、みんながその夢を批判すると、その夢は実現できなくなっていく。つまり、参加者が全員支援者になったら、その夢が実現する可能性は変わるんです。で、実際にそれを10年間やったんです。

そしてまた、その中で痛感しことがあります。それは、説明や説得では人は動かない、感動と共感でしか人は動かないということです。そこで考え出したのが、感動と共感を生み出す体験型のプレゼンテーションです。体験型のプレゼンテーションによって、見た人たちがさもそこにいるかのように、魅力や価値を体験できれば、今まで準備がまったくできていなくても、こんなことできるんだったら私もやるよ、さらに中途半端なところがあると、私にまかせてください、とまわりが言うようになるのです。そうするといくら経営資源が足りなかったとしても、それらをみんなが補って来て、夢が実現できるようになります。

とにかく、すべての人たちが未来に向けてわくわくする夢を持ち、それらを助け合いながら実現しようとする社会、その象徴として、こういう大会をどうしてもやりたいと思いました。

今回は第1回です。来年、再来年と全国に広げていきたいと思っています。来年は全国から参加者を募りたいと思います。再来年には、全国でこのような大会が行われることを目指します。参加した人たちが、夢を持って生きるということのすばらしさを、この空間に一緒にいて体験して、本当に幸せな気持ちになる。すべての参加者が、前向きに、自分が夢を持って生きたいなと思って帰れるようにしたいんです。

このプレゼンテーションは体験型と言っていますが、私が勝手に言っていることなので、たぶんイメージがわからないと思うんです。それは、機能を見せるのではなく、その最高の価値を、その場にいるかのように体験することです。機能というのは、関心を持った人に調べてもらえればよい。たとえば、携帯電話を使うことによって、どんな人たちがどのくらい幸せになれるのとか、どんなときに使うと人生や生き方や生活や人間関係を感動のあるものに変えられるのか、ということを実際に、体験的に示すということです。

プレスリリース(2010サンプル文書)

全国に広がる、共感で支援を集めるビジネスプラン発表会

原則説明禁止というルールのもと、わずか10分間で、ビジネスプランを体験的、感動的に伝え、共感によって支援を集めるという、まったく新しい形のビジネスプラン発表会が全国30カ所で開催され、12月9日に東京JCBホールで世界大会も予定されている。

<中見出し>

わずか10分間で、社会に貢献する夢を、言葉と映像と音楽を活用することで、体験的に伝える『夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーション2010(以下、ドリブラ)』が、12月11日(土)に東京JCBホールにて開催される。

今までの事業支援が、事業を成功させるために資金援助等を行っていたのに対し、ドリブラでは夢に共感した人が、メンターカードと呼ばれる用紙に支援内容を書いて渡し、経営資源を集めるという、これまでにない取り組みだ。3年前に始まったが、感動と共感を呼んで広がり、全国約30カ所、海外2カ所で開催されるようになってきた。来年度は、海外展開を含め、千カ所での開催を予定している。

<本文>

ドリブラは、すべての人が夢を語る社会づくりを目指し、2007年から始まった大会。「感動・共感」「自立・創造」「相互支援」をテーマに、今年は日本全国、海外(上海、シンセン)を含め、30カ所以上の地域や業界で開催されている。大人が自分の夢を語り、その夢を参加者全員で応援することで、それぞれの地域や業界の活性化を目指している。経済活動が停滞し、未来を不安視する動向がある中、自らが先頭に立ち、夢を語ることで新たな事業を興し、社会に貢献しようとする起業家を後押しする。

ドリブラは夢の共感性によって、必要とされる経営資源を集めようとする今までにないプレゼンテーション大会。プレゼンターは、数字による収益性を示すことはできないばかりか、夢の内容に関しても、原則説明は禁止されている。そうではなく、事業の社会的価値を明確にして、それを今、体験しているかのような世界観を創り出すという、今までにない形式で行われる。そのために、プレゼンターは、約100枚のオリジナルの映像やその映像のあった音楽をも制作し、それらを駆使して、自分の目指す最高の価値を具体的に描き切る。その過程において、困難を乗り越えていく起業家精神を養うこともできる。事業の最高の価値の体験することで、観客は感動・共感し、その事業の支援者となる。

また、ドリブラでは、競争ではなく相互支援をテーマにしており、プレゼンター同士もお互い助け合うことで、経営資源を補完し、だれもが夢を実現できる環境づくりを目指している。さらに、ドリブラは開催方法や感動を生むプレゼンテーションのノウハウが公開されており、主催希望者はそれらを無料で自由に活用することができる。他の主催者からも、相互支援の精神に基づいて支援者が集まるため、ともに地域や業界を活性化させることができる。ドリブラを一度見た参加者が共感して、そのまま主催者になることが多く、来年は1000カ所の開催を目指している。

これまでの大会で発表したプレゼンターの中には、夢を形にしている起業家もいる。地域でつくる農作物を販売する店舗を支援者とともに設立したり、「うつ」を乗り越えた体験から、うつ専門のカウンセラーとして独立したり、自らデザインした絵本の販売を始めたりと、夢の一步を踏み出した起業家が生まれている。誰もが持っている能力や可能性を引き出し、自立を促している。

12月のドリブラ2010世界大会では、書類選考を通過した20組が12月9日(木)赤坂プリンスホテルで開催される予選に挑み、その中から選ばれた8組がJCB12月11日(土)JCBホールでの本選で夢のプレゼンテーションを行う。

また、社会貢献型チケット(プレミアムチケット)が販売され、ウガンダの元少年兵への支援プロジェクトや全国の小学生5000名に対する夢の授業の提供。さらには、400名の中高校生が招待される予定。

■夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーション2010 開催概要 <http://drepla.com/>

【日程】12月9日(木)～11日(土)

【会場】9、10日グランドプリンスホテル赤坂(予選)、11日 JCBホール(本選)

【主催】株式会社アントレプレナーセンター

■主催 株式会社アントレプレナーセンターについて

企業ビジョンとして「自立創造型相互支援社会の創出」掲げ、自立型社員による組織活性化支援、新規事業支援、創業支援などを行う。

■お問い合わせ

株式会社アントレプレナーセンター ドリームプラン・プレゼンテーション実行委員会 事務局

東京都中央区日本橋蛸殻町1-26-9 NSビル26 4F yume@entre.co.jp 03-3661-8008

担当 川合

さらに、今回のプレゼンテーションの時間は、わずか10分間です。なぜ10分間なのかというと、10分間だと時間が短すぎて、説明ができないからです。説明は、時間が長いほど伝わるような気がします、そもそも聞いている側が関心を持つことができれば、ただつらい時間になってしまいます。ところが、時間が短いとポイントを絞るしかありません。だから、いろいろなことを話せない。極端なことをいうとワンカット勝負になる。例えば一流のブランドの広告は、一番いい商品が一つ載っているだけで、後は何も載っていない。なぜかという、最高のものを見せて関心を持ってもらえなければ、後は何をみせても関心を持ってもらえないからです。だからプレゼンテーションでも、最高のワンカットを見せて関心を持ってもらう。そしてもっと聞きたいと思ってもらう。プレゼンテーションが終わった後に、「これもっと聞かせてよ、もっと教えてほしい」と言われれば、その後の細かな事業計画も聞いてくれるようになるんです。

そのめたにも、10分間のプレゼンテーションとは別に事業計画書を用意してもらいます。こちらは、具体的な実施計画を緻密に作ります。プレゼンテーションは価値の体験してもらうので、事業計画書はそれをどうやって実現するかが詳しく書かれているものなのです。

プレゼンテーションで、すごく感動的なイメージを体験した人が、共感すると、真剣に事業計画書を見てくれるようになります。それは、どんな支援ができるかを考えるためです。事業計画書とプレゼンテーションは、それぞれの目的が、まったく違うものなんです。なので、プレゼンテーションは、事業の内容をわかってもらうのではなく、共感してもらうことが大切なんです。

共感してもらうために大切なことは、一枚の写真、一つの言葉、すべてに人生を賭けるということです。プレゼンテーションで、一枚の写真を見たときに、その人がどの程度のクオリティ、こだわりで仕事をするのかを見せてしまっているんです。つまり将来をすべて、一枚の写真で見せていることになります。仕事のしかたや、未来のその人の信用といったところまで全部見せているんです。なので、原稿なども暗記するか暗記しないかで、伝わる本気度も違ってきます。人生を賭けようと思っても思わなくても、一回のプレゼンで人生が変わるのです。

最高のものを短い時間でどれだけ表現できるか。そこに挑戦することは、自分の過去の概念を超えることにもなります。

プレゼンテーションというのは、感動しないと伝わりません。私はそのイメージを、13歳の子どもたちが感動するもの、と言っています。つまり、誰もが感動するものに仕上げていくということです。

本日は、500人の方々に会場にきていただいています。500人で、これから発表する夢がどうしたら成功するかと一緒に考えたいんです。みんなで応援したいんです。500人で、応援のメッセージをメンターカードに書いてもらいたい。でも、批判的なことは書かないでください。プレゼンターがやる気になるようなことを書いて欲しいのです。どうしたらこの夢が実現するかを、一緒に考えてください。実現することが約束された夢はありません。けれど、みんなで応援すればどんな夢でも実現できるんです。本当に夢が実現できる発表会にこだわりたいんです。

プレゼンテーションで一番大事なことは、その人が、その人らしい夢を、その人らしくやって、人を感動させる・・・その人らしさで！でもそれはとても難しい、応援する私たちにとっても。あくまで、プレゼンターが自分の力で作り上げなければなりません。

たとえ、稚拙であつたとしても、必死に悩んで苦しんでここまでやったということは、きっと人の心を打つ。だから、そういう意味では、苦勞してもいいから自分たちのオリジナルのプレゼンテーションにしてみたい。

そして、大人たちが夢に向けて頑張っている姿を、ゆくゆくは子どもたちに見せたい。子ども達に、審査員に入ってもらいたい。なぜなら、子どもがアコがれる仕事世の中に溢れなければ、本当に素晴らしい世の中だとは、思えないからです。あんな風な大人になりたいって、あんなにも人に感動を与える仕事をしているんだ、素晴らしいよなって。そういう感動を与える仕事で、世の中をいっぱいにしたいんですね。一つのアイデアですけれど、中学生、高校生がこれからの事業の審査員をやってもらってもいいかもしれない。中学生、高校生が審査員になって、選ばれた事業は、ベンチャーキャピタルがお金を出す。そういう仕組みも面白いなあって思ってます。で、証券会社もそれに併せてつくちゃう。そこでは、事業の感動性とか共感性とか潔性とか、そういう理由で、お金出す人もいないかもしれない。収益性ではなくて、感動したから応援するんです。儲かるかどうか関係なく、この夢が実現したらすごいよなって、資金を出してくれる。そういう人たちが、夢の応援をすることでより良い社会ができてくる。たぶん将来はそうなっちゃうと思うんです。さらに、銀行もそういったところに積極的に融資するようになる。

そんな大人たちがいっぱいいて、誰もがワクワクしながら、新しい事業が次々に生まれる社会。みんなが助け合っ、どんな夢でも実現できる社会。そのような大人も子どもたちも夢を持って生きる社会を、10年間は命懸けで、人生を賭けて取り組んでいきたいと思っています。

その第一回のきっかけが、今日なんです。今日は、僕にとっては、世界中を夢でいっぱいにするきっかけなんです。今日この日から、すべては始まったっていう日にしたいと思っています。

どうぞよろしくお願いします。

ドリームプラン・プレゼンテーション ＜コンセプト・ワード＞

■「夢と勇気と笑顔に溢れた世界をつくる」

—ドリブラの基本理念

■「夢に挑戦し続ける大人の姿に、子どもたちは心を奪われる」

—格好いい大人たちで世界をいっぱいにする

■「夢で国境と宗教を超える」

—すべての人たちが既存の概念を超えて、相互支援する世界を創る

■「自分を超越る」

—自分ができないと思っていたことを実現する

■「ドリブラは過程である」

—過程が最も大切で人間として成長し、一生涯の仲間をつくる

■「制約条件は、成長条件」

—さまざまな制約条件の中で、自立型人材に成長する

■「感動と共感で真の支援者(共感者)を集める」

—困難に挑んでいく最幸のチームを創る

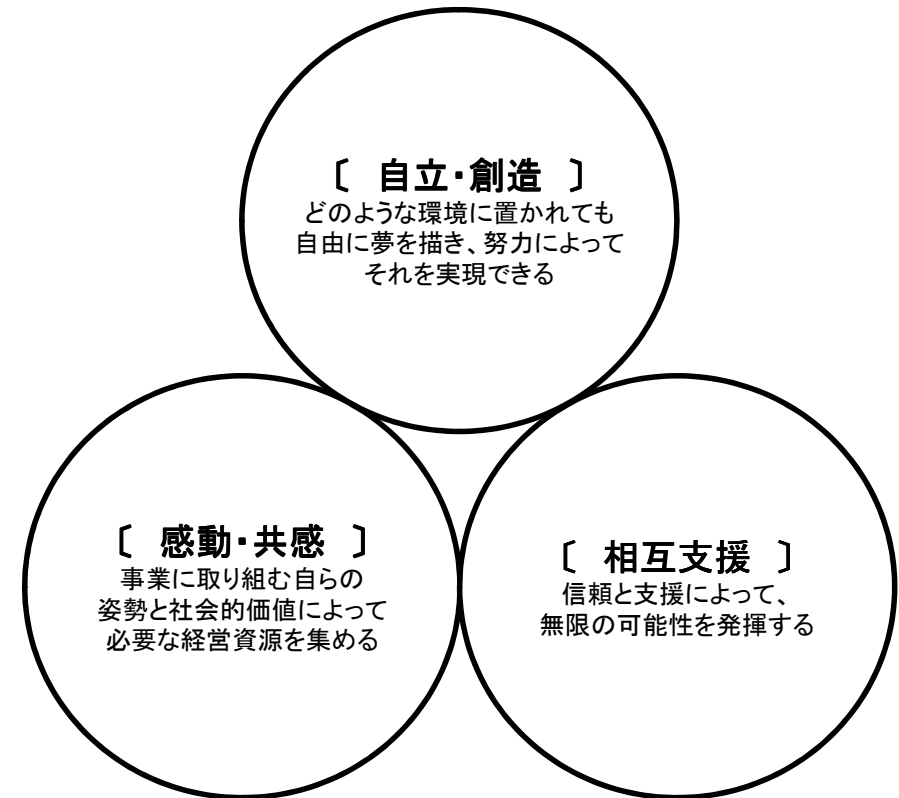
■「すべての人が成長する場」

—プレゼンターも、支援者も、運営する側も、すべての人が悩み、成長する場である
そのために、できる限り、多くの素人が関わることが重要

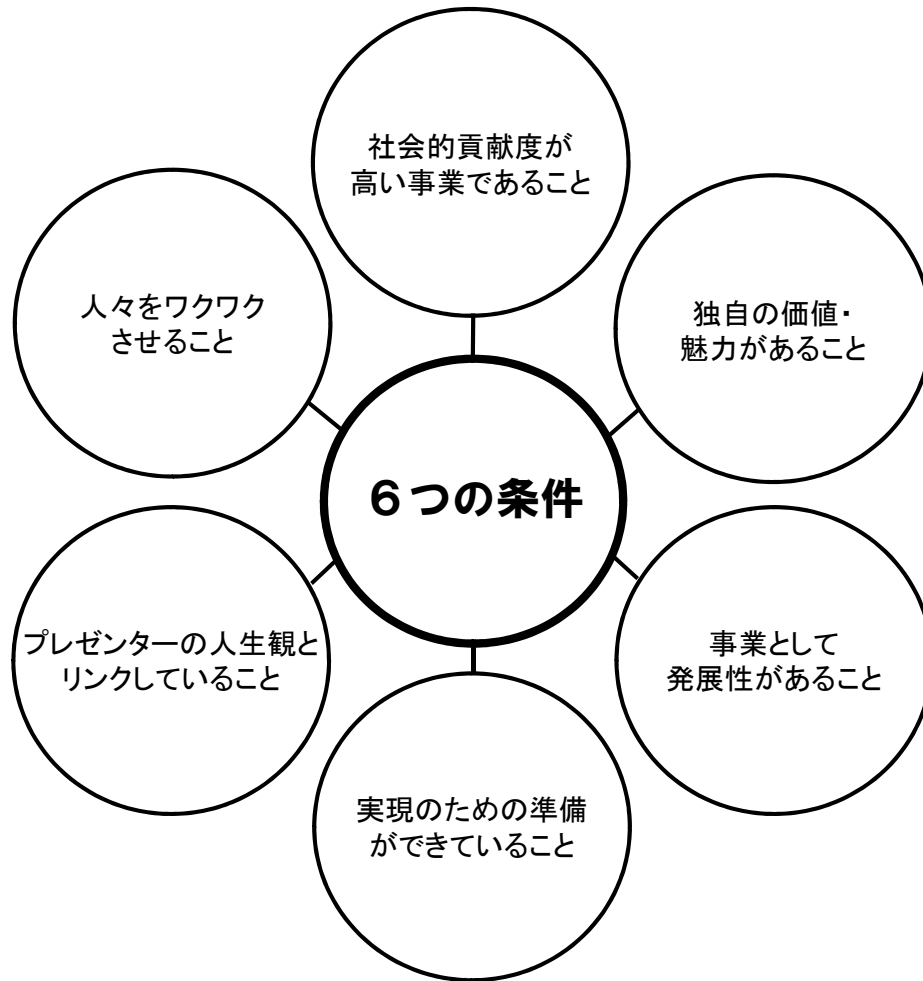
■「相互支援」

—ドリブラは、みんなが助け合うことで成り立つ一つの思想であり、世界観である

3大テーマ



6つの条件



プレゼンテーションの目的

プレゼンテーションの目的は、
感動を与え、共感を得ることで、
真の支援者(共感者)を集めること

感動と共感の2大ポイント

(1)最高の価値の体験

その事業が成功し、世の中に広がっていく中で、生まれる最高の価値を、誰にでもわかるような感動の物語として伝えます。事業の価値を説明でなく、疑似体験的に伝えます。最高の価値に感動、共感していただければ、それを実現するために必要な経営資源は、後からいくらでも集めることができるようになります。

(2)あきらめない理由

どんな困難や問題が起ころうとも、どんなに時間がかかろうとも、それらを乗り越えて、夢を実現することができる自分だけの理由を明確にします。自分の過去の体験や感性、人生観と、これからやろうとしている夢をリンクさせます。支援者は、あきらめない理由がある人を支援します。

ドリブラの種類

■ドリブラ世界大会

参加条件はなく、主旨に賛同する人ならば、誰でも参加することができるドリブラ。書類審査、予選会は独自に行われる。毎年12月に開催。

■地域ドリブラ

地方ドリブラ、市町村ドリブラなど、地域の人たちによる地域のためのドリブラ。お互いの夢を相互支援することで地域が活性化する。

■業界ドリブラ

歯医者業界、眼科業界、美容師業界、建設業界、コンサルタント業界、税理士業界、トラック業界、旅館業界、農家、スポーツ業界など。

■テーマ別ドリブラ

漁師の嫁ドリブラ、子どもドリブラ、70歳以上シニアドリブラ、再起ドリブラなど、あらゆるテーマで、すべての人たちが夢を持つために行われるドリブラ。

■企業内ドリブラ

社員・スタッフによる「理想の会社」ドリブラ。社員同士が支援し合うことで、相互支援の風土を作ることができる。

■学校ドリブラ

大学ドリブラ、高校ドリブラ、中学校ドリブラ、小学校ドリブラなど、子どもたちが、他人の夢を応援するほど、自分の夢も応援されることを体験する。

■行政ドリブラ

公務員、行政担当者による夢の発表会。行政内だけでなく、地域の人々に向けて、発信することもできる。

■海外ドリブラ

上海ドリブラ、シンセンドリブラ、ベトナムドリブラ、ウガンダドリブラ、南米ドリブラ、北朝鮮ドリブラなど、全世界で展開。

■家庭内ドリブラ

両親が子どもの夢を応援するなど、家族や親戚などで集まり、家庭内で行うドリブラ。

夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーション ＜世界大会 基本ルール＞

■ 感動のストーリーに合わせて、最高の価値を、映像と音楽によって、体験的に伝える

—制約条件の中で、人として成長するための基本ルール—

- 【発表時間】 ●プレゼンテーション時間は、10分以内
- 【発表内容】 ●「感動価値の体験」と「あきらめない理由」—原則、説明禁止
「感動価値の体験」
—夢が実現した時の最も幸せな情景を疑似体験できるように、画像と音楽を使い、口頭にて伝える
「あきらめない理由」
—自分でなければならない理由を、だれにでもわかるように伝える
- 【発表人数】 ●プレゼンターは1名に限る
- 【発表方法】 ●感動のストーリーに合わせて、最高の価値を体験的な物語を口頭で伝える
—音声の事前録音はできない
—壇上にて、口頭で話す以外の演出はできない
●映像は静止画のみとし、動画は使用できない
●原則、数字の使用禁止—実現の可能性などを、数字で示すことはできない
●映像（写真、アニメなど）・音楽は、内容に合わせてオリジナルで作成するか、許可を得たものに限る
●原則、会社名や個人名がプレゼンテーション内で出る場合は、当事者の承諾を得ること
—背景に映っている場合も配慮する
●観客に対する依頼、要請はできない—「目をつむってください」など
●観客に対する支援・協力の「お願い」をしない—夢の価値を伝え、共感していただく
●最後は「感謝の言葉」で締める
- 【発表ポイント】 ●原則、1画面について1情報
—できる限り文字は使わず、オリジナルの画像（写真、アニメ、図表など）を使う
●常に、原稿と画面を一致させる
●1つの画面、1つの言葉に人生を賭ける
●自分でなければならない理由を、だれにでもわかるように映像を使って伝える
—時間配分は、価値の体験が50～70%、あきらめない理由が30%～50%
●利益や可能性に人を集めるのではなく、社会的価値に共感する人を集める
●自立型の姿勢で取り組み、自分の限界に挑戦する
●すべての観客はプレゼンターに対して、支援のためにメンターシートを書いて渡す
- 【相互支援会】 ●全員が相互支援の考え方にに基づき、必要に応じて相互支援会を開催する
●プレゼンターは、いかなる意見からも学び、すべての人に感謝する
●他のプレゼンターと競争するのではなく、信頼して支援し、ともに成長する
- 【事業計画書】 ●別途、詳細な事業計画書を作成する

ドリプラの仕組み

関わった人、すべての人たちの人生が変わる場、「ドリプラ」の仕組みについて、項目ごとに解説いたします

【 項目 】

基本構成

- <1>夢とは
- <2>プレゼンテーション
- <3>最高の価値
- <4>あきらめない理由
- <5>事業計画書
- <6>真のパートナー(共感者)
- <7>制約条件
- <8>自立型人材
- <9>相互支援
- <10>メンターシート
- <11>プレゼンター
- <12>支援者
- <13>ドリームメンター(ドリメン)
- <14>スタッフ
- <15>プレゼンターエントリー説明会
- <16>相互支援会
- <17>発表会
- <18>運営方法

ドリプラの仕組み<1>

<夢とは>

誰でもいつでも自由に夢を持つことができます。もし夢を阻むものがあるとすれば、それは自分だけです。環境や他人が自分の夢を阻むことはできません。

そして、自分が夢に向けてあきらめずに挑戦し続ける姿は、他人に勇気を与え、他人の夢を育みます。

夢に挑戦する大人の姿に、子ども達は心を奪われるのです。

■夢の十カ条

- 【第一条】 夢は、自分がどのような状況にあっても、自由に描くことができる
- 【第二条】 すごいことだけが夢ではない。身近で些細なことでも、すばらしい夢がたくさんある
- 【第三条】 夢を描く時は、できるかできないかを考えないこと
- 【第四条】 夢は、雰囲気を感じるほどまで、明確にすること
- 【第五条】 まわりの人や社会に役立つ夢を持つ
- 【第六条】 夢は、同時にいくつでも持つことができる
- 【第七条】 常に、今目指している夢を、一つ以上は持っていること
- 【第八条】 その夢を考えると、ワクワクすること
- 【第九条】 夢とは、どんな困難を乗り越えても、達成したいものであること
- 【第十条】 行動してこそ夢。行動の伴わないものは、幻である

ドリプラの仕組み＜2＞

＜プレゼンテーションとは＞

- プレゼンテーションとは
 - ・夢の実現に向けて、自分に足りないものを周りから集めること
- プレゼンテーションの成功とは、
 - ・足りない経営資源が集まること
- 人が動くプレゼンテーションとは
 - ・説得・説明ではなく、感動と共感
- 感動と共感は、どのようにして生まれるか
 - ・理解ではなく、体験（疑似体験）によって生まれる
 - ・共通体験があると、理解できる
 - ・あきらめない生き方に触れた時に生まれる
- 体験（疑似体験）はどうしたらできるか
 - ・さも、自分がそこにいるかのような物語の世界
 - ・オリジナルの映像と音楽、そして語り
 - ・それは見た13歳の子どもが感動して涙を流すようにつくる
- 最高の感動と共感とは
 - ・「最高価値の体験（疑似体験）」と「あきらめない理由」によって生まれる
- 人を動かすプレゼンとは
 - ・感動物語の体験

ドリプラの仕組み＜3＞

＜最高の価値＞

- 価値とは
 - ・夢が実現した時に起こる最幸の場面を体験するのがドリプラ
 - ・「こんなことができる！」は、機能
 - ・「こんな風に入々が幸せになる！」が、価値
 - ・その商品を買ったお客様が、その商品のことを、どんな言葉で、どんな気持ちで、どのように周りに伝えるか
 - ・人が幸せになる理由
- 始める前に、最高の価値を明確にしておく
 - ・明確とは、最高の瞬間を描き切ること
 - ・夢は明確になるほど、具体的な計画が立つ
 - ・夢は明確になるほど、迷いがなくなる
 - ・夢は明確になるほど、共感を与える
 - ・夢は明確になるほど、実現する
- 最高のクオリティで、最高の瞬間を創造する
 - ・クオリティの高さは、努力に比例する。
努力は伝えようとしなくとも伝わり、信頼となる
 - ・原則、自分で写真を撮る。1万枚撮って100枚くらいを使用
 - ・絵やアニメーションで伝えることも可能
- 一枚の写真、一つの言葉に人生を賭ける
 - ・どこまでこだわると人が感動するかを、実体験する
 - ・感動は、売上と感謝になって返ってくる
- 感動の物語として伝える
 - ・誰もが感動する価値を体験する物語
 - ・さも、自分が今そこにいるかのように

ドリプラの仕組み＜4＞

＜あきらめい理由＞

■自分でなければならない理由

- ・マーケットがどうかではなく、自分がどうしてこの夢を実現したいのかという自分だけの理由
- ・マーケットは変わっても、信念は変わらない
- ・夢に信念があれば、マーケットがなくともマーケットを創りだすことができる

■共感、イメージよりも真実から生まれる

- ・夢に向かって裸で挑む者に、人は共感する
- ・自分をさらけ出すほど、相手の心も開く

■夢と自分の人生観をリンクさせる

- ・人はあきらめる人を支援しない
- ・どんなにつらくとも、やり抜いていける理由
- ・自分の過去が未来創造する

■過去がある人ほど迷わない

- ・過去のつらい体験に、その人の使命がある
- ・過去を受け入れ、過去から学び、過去に感謝することが共感となる

■好きなことなら、だれよりも好きになる

- ・好きというだけでもいい、どのくらい好きか、何があってもあきらめないほど好きなことを伝える

ドリプラの仕組み＜5＞

＜事業計画書＞(1)

■事業計画書とは

- ・具体的な実施・行動計画
- ・どのように夢を実現するのか、その手順を緻密につくる
- ・緻密につくるほど、課題・問題点が明確になり、事前に解決することができるようになる

■プレゼンテーションと事業計画書の役割

- ・プレゼンテーションは、感動と共感で真のパートナーを見つけるもの
- ・事業計画書は、共感した人が、自分の出番を探すために見るもの

■事業計画作成のポイント

- 【1】 読ませるよりも見せる－関心を持たせる
- 【2】 未定よりも予定－すべてを決める
- 【3】 理屈よりも実績－準備を整える
- 【4】 主観よりも客観－事実で示す
- 【5】 イメージよりも真実－信頼は真実から、課題も示す
- 【6】 説明よりも体験－五感で伝える
- 【7】 言葉よりも気持ち－言葉ではなく、気持ちが伝わる
- 【8】 利益よりも夢－利益に人を集めない
- 【9】 可能性よりも決意－決意で可能性が変わる

ドリプラの仕組み＜5＞

＜事業計画書＞(2)

＜1＞ 事業コンセプト

- ①事業の背景
 - ・ 社会環境、人々の意識の変化、その典型的な事例
 - ・ 社会、地域の課題、問題点
 - ・ 自分自身の体験(具体的な事例を交えて)
 - ・ あきらめない理由
- ②事業のコンセプト
 - ・ どのような考え方で何を指すのか
 - ビジョン(最終的に目指すこと)とポリシー(行動基準)
 - ・ 何のためにする事業なのか
 - ・ いかなる時でも、不変かつ絶対的な基準とは
- ③事業のポジショニング
 - ・ 既存の業界の中でどのように位置づけられるか
 - ・ どのような新しい方向性を持っているか

＜2＞ 事業の概要

- ①事業の概要
 - ・ 事業全体の概念がわかるように
 - 【6W4H1D】
 - Why(なぜ)、When(いつ)、Where(どこで)、Who(だれが)、What(何を)
 - Whom(誰に)
 - How much(いくらで)、How to(どのように)
 - How many(どのくらい)、How long(いつまでに)
 - Do(やるのか)
- ②事業のポイント
 - ・ 事業の特長、独自の価値、事業の核になること
 - ・ 他社にはできない技術、ノウハウ
 - ・ なぜそれができるのか
- ③事業の全体図
 - ・ 事業とそれを取り巻く、顧客、協力会社などとの関係
 - ・ わかりやく、一覧表で

＜3＞事業の内容

- ①商品、サービスのイメージ、具体的な内容
 - ・ 写真や画像などわかりやすく
 - ・ 仕様については具体的に
 - ・ 独自の価値を示すところは拡大図で
- ②対象顧客の具体的なイメージ
 - ・ 誰が買うのか、その確率は、対象者リストは
 - ・ マーケットの規模とニーズの強さ

- ③今後の技術展開、商品展開
 - ・ 時系列で並べるとわかりやすい
 - ・ イメージを図表やデザイン画で
- ④他社にはできない技術、ノウハウ、情報の内容、サンプル
 - ・ 図表などでわかりやすく
 - ・ 特許について(取得状況など)
- ⑤広告、宣伝方法
 - ・ 費用対効果がわかるように
 - ・ コストをかけない方法は
- ⑥販売促進、営業方法
 - ・ 誰がどのようにやるのか
 - ・ ステップアップで考える
- ⑦運営および管理方法
 - ・ どこまでの準備ができているか
 - ・ トラブルやミスを事前に防ぐ方法
- ⑧生産管理システム
 - ・ 在庫管理、外注管理、品質管理、原価管理について
- ⑨人材募集、人材育成について
 - ・ 共感者をどのように集めるか
 - ・ 最少人数で最大の成果を生む方法、役割分担
- ⑩事業展開スケジュール
 - ・ スタートから5年目までにやることを、具体的に期限を示して一覧表とする
- ⑪組織図
 - ・ メンバーの役割分担
 - ・ 権限委譲について
 - ・ 1年目、3年目、5年目と企業の成長に合わせてつくる
- ⑫既存事業、他社との比較
 - ・ 一覧表で項目ごとにわかりやすく
- ⑬スタートアップ期・短期・中期・長期の目標
 - ・ スタートアップ期は詳しく
 - ・ すべてがビジョンに向かってつながるように
- ⑭CIデザイン
 - ・ ビジョンとポリシーを反映した商標、マーク
 - ・ 事業計画書全体のデザインを統一
- ⑮事業の課題と対処方法
 - ・ 一覧表でわかりやすく
 - ・ 対処法はできる限り詳しく
- ⑯収支計画
 - ・ 5年目までの年次計画、1年目は月次計画も必要
 - ・ 数字の計算根拠一覧
 - ・ 採算分岐点

ドリプラの仕組み＜5＞

＜事業計画書＞(3)

事業計画チェックリスト

■チェック1—具体性

- ・ 誰にでも、一言で事業の価値を伝えられるか
- ・ 誰のために、何のために行う事業であるかが明確か
- ・ 事業内容が明確につくり込まれているか

■チェック2—必要性

- ・ その事業によって、誰がどのくらい幸せになるのか
- ・ 今の時代感覚に合った仕組みになっているか

■チェック3—発展性

- ・ 1つの商品の開発などの、単発的なものではなく、将来的にステップアップしていく事業になっているか

■チェック4—社会性

- ・ 社会的意義、価値の高い事業であるか
- ・ これからの社会で必要とされるべき事業であるか
- ・ 事業の発展が社会や人々の幸せに結びついているか

■チェック5—独自性

- ・ 自分らしさ、個人の魅力が、事業の価値となっているか
- ・ 新たなマーケットを創造しているか
- ・ 容易には他社に真似できない技術、ノウハウ、経験値などを有しているか
- ・ マスコミが取り上げるような話題性はあるか

■チェック6—実現性

- ・ どこまでの準備ができているか
- ・ 事業として成り立つ理由がどこまであるか
- ・ 何からどのようににはじめていくかが決まっているか

■チェック7—収益性

- ・ 収支計画が詳細につくり込まれているか
- ・ 売上に根拠があるか
- ・ コストパフォーマンス(経営効率、利益率)に優れているか
- ・ リスクに対して十分な対応ができているか

■チェック8—自発性

- ・ 自発的に本気でやりたいと思っているか
- ・ 成果が出ずともやめない理由があるか
- ・ 自分でなければならないという使命感があるか

ドリプラの仕組み＜6＞

＜真のパートナー（共感者）＞

プレゼンテーションによって真のパートナーを集める

■真のパートナーとは

- ・ともに困難に挑み、助け合いながら夢を達成していく仲間であり、夢の共感者
- ・思いを共有し、夢のプレゼンターと同じ思いで行動する
- ・夢の共感者がいるほど、経営資源が集められるようになるだけでなく、勇気を共有することができ、夢の実現の可能性は高くなる

■プレゼンに共感する人とは

- ・夢の共感者は、大きな困難があるほど、応援してくれる
- ・共感者は、夢の価値に共感しているのであり、実現の可能性や収益性などに影響を受けない
- ・共感者は、夢を実現するための課題を自ら見し、自分の出番に変えて行動する

■売上、利益などの数字で人を集めない

- ・数字で集まる人は、数字で去っていく
- ・数字に集まる人は、いつからでも集められる。数字で集められない人たちが、真のパートナー（共感者）
- ・数字で動かない人たちを集めることができるのが、感動と共感のプレゼンテーション

ドリプラの仕組み＜7＞

＜制約条件＞

■事業とは

- ・恵まれない環境の中で、結果を出すこと

■制約条件が、事業の魅力を明確にする

- ・制約条件が厳しいほど、本質が問われ、本物になる

■制約条件が、自分の限界を超えて成長することができる

■「やる」と決めてしまえば、制約条件は成長条件になる

- ・制約条件がどうかではなく、自分の決意次第

■本気とは何か、を体験する

- ・どんな困難も関係なくなること
- ・すべてのことに感謝したくなること

■ドリプラの制約条件とは

- ・発表時間は10分間以内
- ・すべての映像と音楽はオリジナル
- ・プレゼンターがその場で口頭で伝える
- ・その他の演出はできない

■なぜ10分間なのか

- ・聞いている人が飽きずに集中できる
- ・短い時間であるほど、価値を明確にしなければならない
- ・最高の価値とは何か、を考え出す必要がある
- ・それを短い時間で体験できるような工夫が必要
- ・その結果、観客は共感者となる

ドリプラの仕組み＜8＞

＜自立型人材になる＞

ドリプラでは、資金も出ない。紹介をあっせんしてくれるわけでもない。夢に挑戦する者にとって、そこは恵まれた環境ではなく、自分に挑戦する厳しい環境。そこで、人間として成長し、自立型人材を目指す。

つまり、どんなに高い壁を自分の力で乗り越えて、夢を実現できる人材になる場がドリプラである。

■事業を始める前に、事業を成功することができる人間になる

- ・夢を実現する前に、夢を実現できる姿勢を身に付けておく

■プレゼンを作る過程で自立型人材になる

- ・制約条件が、自立型人材を育成する

■自立の定義

「いかなる環境、条件の中においても、自らの能力を可能性を最大限に発揮して、道を切り開いていこうとする姿勢」

- ・プラス受信—すべての出来事をチャンスとして受け止める

- ・自己依存—他人に期待せず、自分自身に期待する

- ・自己管理—自らの可能性を最大限に発揮する

- ・自己責任—根本的原因を自分自身に見出す

- ・自己評価—一流・本物を目指す

- ・他者支援—他人を信頼して支援する

ドリプラの仕組み＜9＞

＜相互支援＞

夢は、一人で実現することが最も難しい

みんなで一緒に実現することが最もたやすい

■夢はみんなで一緒に実現する

- ・自分が他人を支援するほど、他人から支援されるようになる
- ・集まる人が全員で他人の夢を応援すると、全員の夢が叶うようになる
- ・他人は支援する対象。競争するのは昨日の自分
- ・相互支援によって、最も大切な経営資源である勇気を共有する信頼できる仲間がいれば、耐えられない苦しみはなくなる

■経営者は孤独であってはならない

- ・経営者は、いつでも応援し合える友達がいっぱい
- ・始める前に、仲間の創り方を体験し、仲間をいっぱい作っておく

■自分が相手のために何ができるかを考える

- | | |
|----------------|---------------|
| ○笑顔で接する | ○感謝する |
| ○相手から学ぶ | ○人を紹介する |
| ○自分の体験や事例を伝える | ○情報を提供する |
| ○知識や技術を教える | ○アイデアを出す。提案する |
| ○相手の強みを見出して伝える | ○感謝や励ましの手紙を書く |
| ○真剣に話を聞く | ○一緒に考える、一緒に悩む |
| ○自分の出番を見つける | ○励ます、誉める |
| ○一緒に体験する | ○促す |
| ○そばにいる | ○自分の意見を述べる |
| ○最後は相手にゆだねる | |

ドリプラの仕組み＜10＞

＜メンターシート＞

■メンターシートとは

- ・プレゼンターをやる気にさせる支援を書いて、プレゼンターに渡すシート
- ・課題を解決するのではなく、課題に挑戦する勇気を与えることを目的とします
- ・プレゼンテーション、事業計画書の支援内容を記載する

■ドリプラの発表会での使い方

- ・プレゼンターを支援するため、観覧者全員で、自分がプレゼンターのためにできることを書いて渡す
- ・プレゼンター一人に対して、一枚のメンターシートを記入

■相互支援会での使い方

- ・相互支援会で支援者がプレゼンターに渡す
- ・プレゼンター同士も、お互いにメンターシートを渡す

■書き方の基本

- ・感謝—プレゼンターの話聞いて感謝できることを見つけ出す
感謝は、人間関係を良くする
- ・学び—プレゼンターの存在価値を高める
夢の社会的価値を共有する
- ・賛美—プレゼンターの長所を見つけ出して、賛美する、喜ぶ
- ・出番—プレゼンターの短所を見つけ出して、自らの出番に変える
- ・支援—信じる、そばにいる、仲間になる、励ます、尊敬する

ドリプラの仕組み＜11＞

＜プレゼンター＞

- 「すべてを賭けて、裸になって、自分に挑戦する者たちに、人は心を奪われる」
- だれでもプレゼンターになることができる(ただし、選考がある場合もある)
- 原則、ドリプラは何度でも、どこでも挑戦できる
 - ・世界大会での本選出場者は、その後の世界大会にプレゼンターとして参加はできない
 - ・地方ドリプラの場合は、その地域在住。業界ドリプラの場合は、その業界の人たちに限られる等の場合もある
- プレゼンターになることは、過去の自分を超越する挑戦をすることである。それは、すべての過去を受け入れ、自分のすべてを賭けて、未来へつなげていくこと。
- プレゼンターは、他のプレゼンターの支援者になること。相互支援の関係を自ら創り上げ、仲間をつくる。
- プレゼンターは、誰に対しても感謝の心で接すること。

＜プレゼンター心得＞

- (1) 決して夢をあきらめないこと
- (2) 常にプラス受信をして、前向きに考えること
- (3) 小さなことでも、できることから行動すること
- (4) 自分一人で悩まないこと
- (5) 自分の過去や欠点など、すべてを受け入れること
- (6) 他のプレゼンターを支援すること
- (7) 一枚の写真、一つの言葉に、人生を賭けること
- (8) 誰かに聞いてもらう練習を繰り返すこと
- (9) 最後は、自分で決断すること
- (10) 他人の意見、目の前の問題、すべてのことに感謝すること

ドリプラの仕組み＜12＞

＜支援者＞

■支援者探しは、夢の実現への第一歩

- ・支援者の存在は、夢の実現の可能性を高める
- ・夢に挑戦するプレゼンターは、孤独になってはならない。どんなときでも、自分を支えてくれる人を探す努力を惜しまないこと

■いつもそばにいて、共に悩み、共に創り、共に感動する

- ・支援者の役割は、プレゼンターを精神的に支えること
- ・支援者は、自分自身の生き方と夢に共感してくれる人
年齢、職業等は一切問わない。家族もOK。
- ・支援者との関係で最も重要なことは、能力よりも
信頼関係
- ・支援者は、どんな時もプレゼンターの立場になって考え、
信じてそばにいる

■同じ意識で、同じレベルで、同じことができるように

- ・原則、支援者は、プレゼンターとともに相互支援会にも
出席する
- ・できれば、支援者は、たとえプレゼンターが体調を崩しても、
同じことができるように準備しておく

■他のプレゼンターの支援もする

- ・相互支援会では、他のプレゼンターのためにできる支援をする。
情報を提供したり、励ましの言葉をかけたり、相互支援の考え方を
実践する

ドリプラの仕組み＜13＞

＜ドリームメンター＞

夢を支援し、プレゼンターをやる気にさせる専門家集団

ドリプラにおいて、厳しい制約条件を乗り越えてプレゼンテーションを創り上げていくために、教えるよりも、やる気にさせることが大切です。

ドリームメンターとは、究極の支援者としてのあり方をメンタリングを通して学び、実践的演習を重ねた、やる気を引き出す支援のプロ集団として、夢に挑戦する人に寄り添い、いかなる困難をも乗り越える勇気を与え続け、相手の人生を輝かせることを本気で楽しむ存在です。

今、最も社会で必要とされるのが、やる気を引き出すノウハウを身に付けた真の支援者です。ドリームメンターは、まさにその真の支援者であり、夢を実現しようとする人たちにとって、最も信頼できる存在です。

■事業を成功させるのではなく、事業を成功させることができる人を育てる

■管理(コントロール)するのではなく、支援(メンタリング)する

＜管理＞こちらの言ったことをやらせようとする。

やらないと、「できない経営者」と判断する。相手を否定、批判する(自分が正しく、相手は間違っているから)

＜支援＞相手のやる気を引き出す。やらせるのではなく、やる気にさせる

相手が自分の力で、困難を乗り越えていくことができるように導く

相手のために尽くす、上げます、感謝する、学ぶ、きっかけを作る、自分の出番を探す

一緒に悩む、一緒に感動する、一緒に泣く

あくまで相手が主役、こちらは支援者

■ドリームメンターは、究極の支援者を目指す。ドリプラは、その実践の場。

■ドリームメンターは、メンタリング(支援)のノウハウを積み上げ、共有する

- ・ドリームメンター同士のレベルを上げることで、夢を実現できるたくさん
の人たちを育てる
- ・ドリームメンターのレベルが高くなるほど、日本が、世界が良くなる

ドリプラの仕組み＜14＞

＜スタッフ＞

■夢の舞台のサポーターとして、ドリプラの世界観を創り上げる

- ・受付、誘導など、スタッフが創りだす雰囲気は、ドリプラの雰囲気を決める
- ・表情、行動、対応など、すべてがドリプラ。一つの笑顔が、ドリプラ。スタッフは誰よりもドリプラを楽しむ
- ・スタッフはドリプラの「顔」

■原則、希望者はだれでも、スタッフになることができる

- ・ドリプラの主旨に共感した人は、原則、誰でもスタッフになることができる
- ・原則、ボランティアとして参加する
- ・ネットで告知をしたり、口コミによって集める
- ・事前にスタッフミーティングを行う
役割や進行手順の確認だけでなく、プロのサービスの経験者などから、そのノウハウを学ぶ

■自発的な行動で、感動の対応をする

- ・ドリプラ当日は、スタッフリーダーのもと、担当ごとに分かれて行動する。その際、相互支援を意識して行う
- ・たとえ指示がなくとも、自分で考えて自発的に行動する
その目的は、参加者全員を笑顔にすること

■みんなで一緒に感動の涙を流す

- ・ドリプラスタッフは、最幸の仲間たち
- ・相互支援によってできたスタッフ間の絆は、一生続く

ドリプラの仕組み＜15＞

＜プレゼンターエントリー説明会＞

■プレゼンターの募集

- ・ドリプラの概要、意義を伝え、プレゼンターを募集する

■募集方法

- ・ブログ、メルマガなどインターネットでの告知
- ・チラシ配布、電話、手紙、他のセミナーでの告知など
- ・新聞、雑誌、ラジオなどのマスメディア
- ・少人数での飲み会「ドリプラについて話そう会」の開催
- ・口コミ など 手法は100万通り

【プレゼンターエントリー説明会・時間割実施例】

13:30	受付開始	内 容	担当者	
		■名前のチェック ★受付担当		
		資料は受付配布		
		■会場内BGM		
	説明会開始(オープニングアタック)			
14:00				
14:01		■司会挨拶 アジェンダ説明	Aさん	
14:03		■開会宣言	Bさん	
14:05		■ドリプラ概念	Cさん	
14:35		■ドリプラ募集要綱説明、ワンシート企画書ミニ講座	Dさん	
15:15		■休憩 (時間調整)		
15:25		■ドリプラメイキングムービー		
15:37		■プレゼンテーション	プレゼンター	
15:59		■プレゼンター/支援者対談	Eさん	
16:20		■質疑応答	Aさん、Eさん	
16:30		■閉会		
		閉会后、会場内にてミニ交流会を開催		
17:00	説明会終了			
		■17時まで会場内にて交流会		
		その間、会場内片付け、プレゼンターフォロー		
17:10	会場撤退			

ドリプラの仕組み＜16＞

＜相互支援会＞（1）

■目的

- ・プレゼンテーションと事業計画書の作成を通して、夢を叶えられる自立型人材になること

■全員の夢を具体的にする場合

- ・落ちこぼれはつぐらない。すべてのプレゼンターが最高のプレゼンテーションができるように支援する
- ・お互いに発表し合うことで、自分を客観的に見ることができ、相互のレベルアップを図ることができる

■自分の枠、限界を超える場

- ・自分一人ではあきらめてしまうことも、お互いに助け合うことで、自分の限界を超えて、成長することができる

■絆を作る場

- ・お互いに助け合うことで、たくさんの仲間との絆をつくることできる

■開催方法

- ・全体支援会 月1～2回、一回当たり5～6時間
- ・会場内に、事業計画・収支計画作成や知的財産などに関する専門家による相談ブースを設置することもある
- ※個別支援会 週一回くらい（直前は毎日になることも）

ドリプラの仕組み＜16＞

＜相互支援会＞（2）

プログラムとタイムテーブル

（サンプル・2010世界大会）

2010年	第〇回相互支援会 〇月〇日（土）	当日の動き （プレゼンター、パートナー）	内容・目的
テーマ	『何を社会に提供するか』		
目標	あきらめない理由。提供する価値を明確にする！		
提出物	ワンシート企画書を更新。		
課題	事業計画書/プレゼンの基礎となる資料作成。理念、目的、サービス、商品、収支、市場調査、スケジュールなど		
アジェンダ	受付	受付にて名札をお取りの上、席（グループ）についてお待ち下さい。 ※尚、支援者以外の仲間がご参加の場合は事前に必ず事務局までご連絡をいただけますようお願いいたします。	【講義：事業価値の明確化】 感動と共感のプレゼンテーションや、事業計画書を作るにあたり早い段階で事業価値の明確化が重要です。価値を伝えられるプレゼンテーションにするために、事業価値とは何か、又どのように明確にしていけるかを学びます。
	13:00～スタート		
	オープニング講義（事業価値）	【福島講義、プレゼン形式解説】13:00～14:30	
	14:00～プレゼン形式解説、音楽、	休憩は、講義、解説、福島部屋以外の時間で各自お取り下さい。	
	ゲスト（音楽）紹介		【プレゼン形式解説その他】 プレゼンテーションを作る際の、画像や音源、動画などの扱いについて、ご説明します。また、プレゼンテーションを作るツールについての特長も
	14:30～プレゼン部屋説明&誘導		
	14:40～プレゼンブラッシュアップ	【プレゼンブラッシュアップ】14:40～	
	ブラッシュアップの会場にてプレゼンテーション	時間になりましたら、各グループ全員で部屋を移動します⇒8	お伝えします。
	各グループ開始時間の目安	目安時間5分前には、各グループのテーブルに集合し、誘導に従ってください。	【プレゼン部屋内容・準備しておくこと】 準備してきたプレゼンテーションをブラッシュアップする時間です。 10分間プレゼンテーション後、5分間福島よりフィードバックがあります。 現時点での完成度で構いません。価値の掘り下げが途中の方はまだ明確でなくても構いません。但し、10分間のアウトプットを目指して下さい。 (7分間はスライド、3分間は原稿でも結構です。)入念に準備をすればするほどそれに見合ったフィードバックがあります。
	14:40～ Aグループ		
	15:20～ Bグループ	【プレゼンブラッシュアップ以外の時間】14:40～	
	16:00～ Cグループ	プレゼンテーションの作り込みや、事業計画書、ワンシート企画書	
	16:40～ Dグループ	シナリオシートの作成、グループ内での情報共有にお使いください。	
	17:20～ Eグループ	ドリメンの個別ブースもご利用ください。	
		月一回、全員が集まるこの機会を情報、資源（人も含め）の収集にご利用ください。	
	18:00～ 事務連絡&終了	懇親会の場所につきましては、当日ご連絡、ご案内いたします。	
	19:00～ 懇親会		【事務連絡】相互支援会について質疑応答を受け付けます。
	【個別ブース】例えば・・	【個別ブース】	【個別ブース】
	○なんでも相談ブース	※現在どのブースを設置するか検討段階です。	ドリメンや歴代プレゼンターが個別に支援します。
	○事業計画相談ブース	ドリメンが提供したいブース、プレゼンターからのリクエストも取り入れていきたいと思っています。	あきらめない理由、事業価値の明確化、ワンシートの書き方など
	○歴代プレゼンター応援ブース	個別ブースの場所に常に人がいるわけではありません。	なんでもご相談ください。
	○プレゼンテーションブラッシュアップブース（第2プレゼン部屋）	備え付けの予約表に、ご都合の良い時間帯をご記入ください。	
	○自分らしき発見、成幸プラン設計ブース	誰に何を相談したら良いかわからない場合は相互支援チームのスタッフに	
	○ドリプラ2008、2009DVD観賞&事業計画書閲覧デスク	ご相談ください。	
	○ワンシート企画書相談ブース		
	○事業価値創造ブース		
	○あきらめない理由下げブース		

ドリプラの仕組み＜17＞

＜発表会(本選)＞

■主な発表会の形式

＜Aパターン＞基本は、その地域、その業界の選ばれたプレゼンターがプレゼンを行う

—プレゼンターは、5人～8人

—本選の前に、「書類選考」、「予選会」がある場合もある

＜Bパターン＞他のドリプラ・プレゼンターとともに、プレゼンを行う

—(例)他のプレゼンター3人と地域のプレゼンター3人

—他のドリプラとコラボする場合、など

＜Cパターン＞他のドリプラ・プレゼンターだけによるプレゼン

—(例)基調講演と他のプレゼンター5人

—開催地域・業界で、まだドリプラが理解されていない場合など

○その他、地域性のある独自のプログラムを用意することも可能(以下は、実例)

—地域の伝統芸能の披露

—子どもたちの音楽隊によるアトラクション

—地元で活躍している起業家によるパネルディスカッション

—地元の小中高校生の地域アピールを兼ねたプレゼンテーション

—中高校生の夢の展示会

■発表会参加者は主に当該地域からの発表者を予定するが、他地域からの参加者も歓迎する。ただし、主催者の判断により、業界などに限定することもあり得る

■発表会の開催にあたっての、コスト管理およびリスク分担は、あらかじめ実行委員会で決めておく

ドリプラの仕組み＜18＞

＜運営方法＞

■共感者(志の仲間)によるチーム運営

・原則、ドリプラは、その目的・理念に共感したボランティアによって成り立つ

・メンバーのモチベーションのレベルは、ドリプラのレベル

・自立型姿勢で行動する

・メンバーはお互いに信頼し合い、相互支援によって、ドリプラのイベントそのものを最高の価値に高める

■実行委員会

・実行委員長を一人置き、有志で実行委員会を設立する

・原則、実行委員会は当該ドリプラの意思決定機関
決めることができない場合は、実行委員長の判断に委ねる

・実行委員長は自薦、他薦を問わない

・開催1年以上前(最短でも、6カ月)には、設置することが望ましい

・月1～3回の実行委員会を開催する

■イベントの役割分担・運営方法については、別項目参照

開催概要

2010世界大会＜サンプル1＞

＜夢（ドリーム）プラン・プレゼンテーション2010について＞

夢に挑戦する大人たちに、子どもたちは心を奪われる。
世界中すべての人が、夢を描き、夢に向かって挑戦する世界を作りたい。一人ひとりに生きる意義があり、人のため、地域のため、国のため地球のために行動する人であふれさせたい。
夢があれば、希望を持って生きていくことができる。そして、どんなことにも立ち向かい、それを乗り越える原動力にできる。
夢を世界中にあふれさせ、その夢を実現するために、夢（ドリーム）プラン・プレゼンテーション2010を開催します。常に努力と挑戦を繰り返し、史上最高のドリブラを作り上げる。
ドリブラとは、生き方を学ぶ場であり、ドリブラを通じて、社会のために自立し行動する人間となることである。
プレゼンター、支援者、スタッフ、そして観覧者。4者がそれぞれの立場で楽しみ、参加し、ドリブラ2010を新たに生み出していきます。
世界中の見本となるドリブラ、すべての大人が夢を語る社会を作り、未来の礎となっていきたいと思います。

＜夢（ドリーム）プラン・プレゼンテーション2010開催概要＞

●開催への思い
ドリブラ2010では、20組の挑戦者が最高に輝く舞台を作ります。夢に挑戦する生き方に憧れる。すべての人が夢を語る社会をつくる。そのために、日本中で夢をかなえ、挑戦し続ける人たちが一堂に会し、プレゼンターをたたえ応援します。夢に挑戦する人を社会で一丸となって応援する。そんな未来のシーンを創造していきます！

●理念
相互支援の仕組みを通して、大人が夢を語る「場」をつくり、すべての人が生きる喜びを実感している社会を実現します。すべての人々が、夢と勇気と笑顔に溢れた社会をつくること。

●テーマ
【自立・創造】【相互支援】【感動・共感】を3つのテーマとしています。
誰もがどんな状況でも、夢を描くことができます。皆で助け合えば、感動・価値のある素晴らしい事業プランができます。そして感動と共感のプレゼンテーションによって、真の仲間が集まります。それが夢を実現することにつながるのです。

●開催日
2010年12月9日（木）～11日（土）
9日（木）ドリブラ2010予選、大交流会
10日（金）夢研修、自主開催型前夜祭
11日（土）ドリブラ2010本選、大懇親会
※夢研修については後述

●主催 株式会社アントレプレナーセンター
●実行委員長 福島正伸
●実行委員会 コアスタッフとスタッフからなる
※コアスタッフは品質を話し、全体調整を行う。チームごとに密に連携し、価値を生み出す。

【各役割】（担当者）
大会運営・制作・企画運営・審査管理・相互支援・夢研修・前夜祭・打上げ・広報集客・チケット販売・外交・主催者支援・スタッフサポート・事務局・当日運営スタッフ

開催概要

2010世界大会＜サンプル2＞

●会場
■12/9 予選、大交流会
グランドプリンスホテル赤坂 <http://www.princehotels.co.jp/akasaka/>
〒102-8585 東京都千代田区紀尾井町1-2
予選 クリスタルパレス （スクール 800席、シアター 1300席）
大交流会 五色の間 （着席 800席）

■12/10 夢研修
グランドプリンスホテル赤坂
五色の間 2会場 （スクール 250席）
五色 1会場 （スクール 250席）

■12/11 本選
JCBホール （席数：2300席） <http://www.meetsport.jp/hall/>
〒112-8575 東京都文京区後楽1-3-61

●観覧席数
予選 800名
夢研修 750名
本選 2300名

●夢研修
ドリブラプレゼンターを応援するために、日本や世界で夢に挑戦し叶えている人、全国のドリブラ・プレゼンター、夢の応援者が一堂に会する。夢をテーマにした講演会、プレゼンテーション、ありとあらゆる応援に満ちあふれた、夢を描くための見本市。夢について学び、明日から行動を起こすための勉強の一日。

●スケジュール
2月 HPにて、DVD販売告知、ドリブラ2010開催告知
4月 説明会エントリー開始
4～6月 ドリブラ説明会開催（全3回）
7月半ば 書類審査締切
8月 審査、書類審査結果発表
8～12月 支援会開催（全5回、+1回リハーサル）
12月 ドリブラ2010開催

●会場
【予選】 グランドプリンスホテル赤坂 <http://www.princehotels.co.jp/akasaka/>
【夢研修】 グランドプリンスホテル赤坂 <http://www.princehotels.co.jp/akasaka/>
【本選】 JCBホール <http://www.meetsport.jp/hall/>

●発表チーム数 <予選> 20チーム <本選> 8チーム

●プレゼンター資格
書類審査に応募し、通過したチームが予選に出場できます
予選に出場した20組から、選出した8組が本選に出場します
過去のドリブラ本選出場者は、予選プレゼンターになることはできません

●発表内容
社会に新たな価値と感動を提供するビジネスプランであること
感動と共感の体験型プレゼンテーションであること

開催概要2010世界大会 ＜サンプル3＞

- **プレゼンター**
プレゼンター選考は書類審査となります。予選へ進む20組を選考します。
- **応募基準** 告知開始 2010年2月18日（木）（ドリブラWebサイト&ドリブラブログにて）
プレゼンターが説明会へ参加することを条件とします。
ただし地方在住の方、日程調整がつかない方など説明会に参加できない方は、ドリブラ2009のDVDを購入頂き、募集概要を熟読、理解した上で書類審査に申込み頂けます。（DVD単価は¥10,000を予定）
その他、発表資格を有すると実行委員が判断した人は除く
応募するプランは、下記ドリームプランに沿うものとします。
- **ドリームプラン社会に新たな価値と感動を提供するビジネスプランです。それは以下の6つの条件を満たすものとします。**
 1. 社会的貢献度が高い事業であること
 2. 独自の価値・魅力があること
 3. 事業としての発展性があること
 4. 実現のための準備ができていること
 5. プレゼンターの人生観とリンクしていること
 6. 人々をワクワクさせること
- **エントリー説明会** プレゼンター向
参加費用 1名5,000円 ドリブラ2009 DVDは別途販売
【第一回】4月17日（土）18:00～21:00
【第二回】5月14日（金）19:00～22:00
【第三回】6月19日（土）18:00～21:00

参考として、「起業学」「感動と共感のプレゼンテーション」
ドリームメンター候補、スタッフ候補の方は、無料ご招待
ドリームメンター向け
4月15、16、19日のいずれか 18:00～21:00
- **書類審査**
予選進出の20組を書類にて選考します【要検討、書類以外の提出書類も準備？】
以下の指定書類を主催者まで提出
＜表＞ワンシート企画書(A3)
＜裏＞エントリーシートに自己紹介、あきらめない理由、プレゼン方法について
7月15日締切
審査費用 10,000円 書類提出前に必ず振り込み、振込名義と日時をエントリーシートに記載ください
選考者 ドリブラ2010審査員 審査員は実行委員内から選出【要検討】
※書類提出は確実に届くように、宅急便等送付履歴が残る形で送付ください。
※原則相互支援会に全回参加とします。
- **結果発表**
書類審査通過者には、事務局より直接電話、もしくはメールにて連絡致します。
8月5日前後を予定しています審査基準は、夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーションの理念に準じます。
不通過の方には、電話、もしくはメールにて直接お伝えします。
理由のお伝えはできませんのでご了承ください。（希望に応じて個別対応可能）

開催概要2010世界大会 ＜サンプル4＞

- **支援会** 予選に進む20組のプレゼンテーション/事業計画を支援します。
参加費用1組 14万円（プレゼンターと支援者2人分の支援会参加費、予選・本選観覧費含む）
計5回（他1回リハーサルあり）
第1回 8月28日（土）～29日（日） 群馬磯部温泉にて開催予定
※プレゼンター、ドリメン同士の顔合わせと1泊2日の相互支援合宿を開催
第2回 9月18日（土） 場所：綿商会館
第3回 10月16日（土） 場所：綿商会館
第4回 11月13日（土） 場所：綿商会館
第5回 12/4（土） 場所：綿商会館
リハーサル 12月5日（日） 場所：サンライズビル
- ※地方での独自支援会開催可能
支援会では、メンタリングを得意とする「ドリームメンター」のほか、専門分野を支援するサポーター、ゲストなどが全方位的にプレゼンターを支援する
また各地域でドリブラを開催する主催者、運営関係者その他が見学に来るため、100人以上の規模で行う
- サポート全般：ドリームメンター
専門技術支援：サポーター 収支計画、事業計画、映像、PC、プレゼンなど
- **予選** 開催日 12月9日（木）10時30分開場 11時00分開演 16時終了
発表時間 プレゼン10分 質疑応答なし
本選への選考方法 審査員による選考会
見学は、支援者/大会関係者/招待者(対象要検討)/プレミアム観客 合計800名（スクール）
審査結果発表 18時～の大交流会会場にて
予選観覧料：未定（プレミアム販売のみの予定）
- **大交流会** 開催日 12月9日（木）18時00分開場 18時30分開演 21時終了
プレゼンターをたたえるために、夢をかなえ、挑戦し続ける人が多数来場
大交流会最後に、本選出場プレゼンターが発表される
- **夢研修** 開催日 12月10日（金）9時30分開場 10時00分開演 18時終了
すべての人が夢を語る勇気と志を持ち、行動を始めるための大応援会、大勉強会
3つのセッションがある
①夢をテーマにした講演会
②全国各地から選りすぐりのドリブラプレゼンテーション
③夢の現場発表会、ドリブラと相互支援の発表会（プレゼンターのその後もOK 要検討）
※休憩時間を合わせる。会場移動をするため。
※会場の定員があるため、事前登録制にする（要検討）
- **本選** 開催日 12月11日（土）10時開場 11時開演
会場 JCBホール
発表チーム数 8チーム
来場者全員からのメンターカード
大賞選考 来場者の投票と審査員による「感動大賞」「共感大賞」を投票
発表までの間のアトラクション ゲストプレゼンターによるプレゼンテーションなど

開催概要2010世界大会 ＜サンプル5＞

●配布物
ドリブラ2010パンフレット（予選、本選会場にて）
感動の涙を拭くタオル（予選、本選別）
ボールペン、メンターカード（予選、本選）
ドリブラノート（プレミアム）
投票用紙（本選）
各日プログラム（予選、夢を学ぶ日、本選）
大交流会式次第と席次表

●展示ブース
3日間ともプレゼンターの紹介を行うブースを設置します。
事業計画書や商品など展示販売は禁止です
ブース管理人を必要人数設置してください（盗難防止のため）

●プレゼンテーションルール（詳細はドリブラテキスト内 基本ルール参照）
発表時間は、1組10分です
プレゼンターは、1名に限ります。支援者が一人、パソコンを操作することは可能です。
プレゼンテーションは原則プレゼンター自身で作ります
写真、映像、楽曲は、原則独自のものに限り
自分の言葉で7分以上話し、プレゼンテーションを行ってください。
動画を使用するときは、パワーポイントに埋め込まず、ムービーメーカーなどで動画編集を行うこと
その他の演出については、原則できません。
事前準備の必要な演出、大掛かりな演出などについては、事前に主催者と御相談ください
プレゼンターの肖像権、および著作権は2次、3次使用権も含め、すべて主催者に帰属するものとします。
万一、使用に制限のある場合は事前にご連絡ください。

●予選審査員 実行委員会にて承認、任命されたものが行う

●コメンテーター 31名

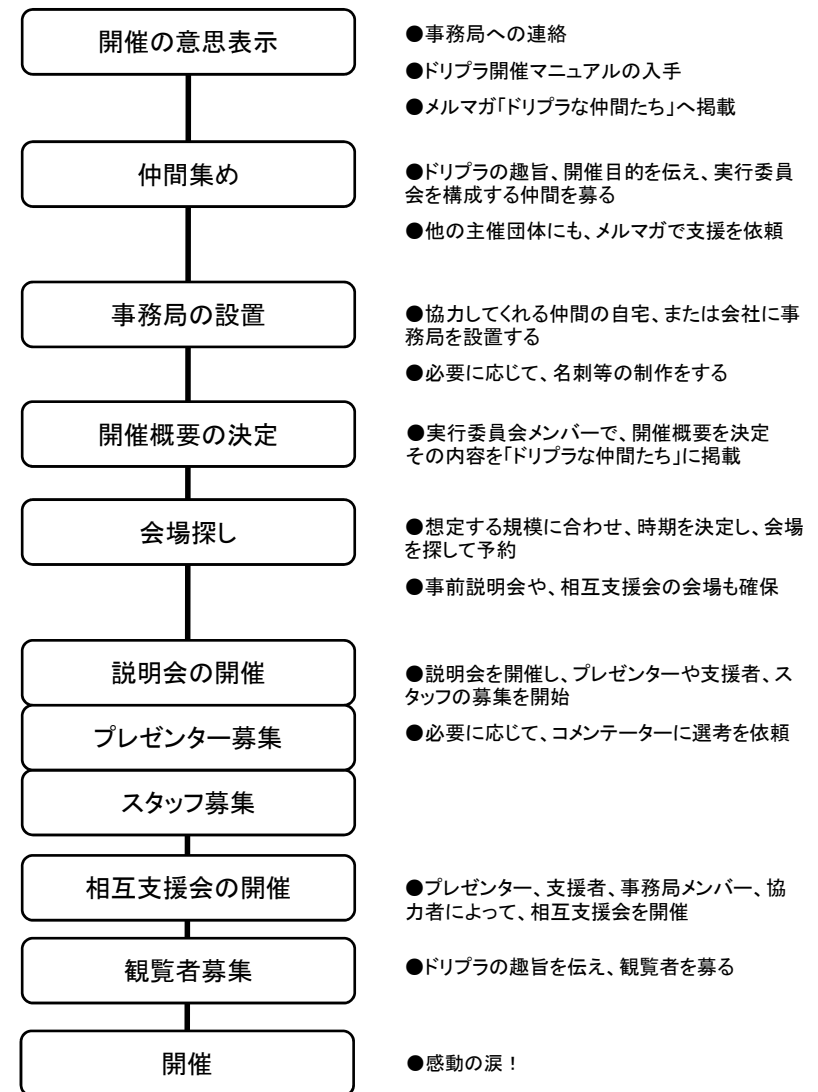
●会場準備 観客に感動を与える準備を行う。すべてのイベントの見本となる設備運営を行う
移動動線の確保、映像音響設備の確保、誘導人員、運営人員の確保
会場設営及び運営 コムネット社

●スタッフと共感
4月から始まるドリブラ説明会に来場いただき、ドリブラの趣旨や理念を理解いただく。
共感頂いた方に、今年のスタッフとして手伝って頂きたい。コアスタッフより熱心にお誘いする。
また、スタッフ勉強会を本番に向けて開催。
究極のこだわりセミナー、礼儀作法講習 他、これでもかというくらい、学びになり楽しい。

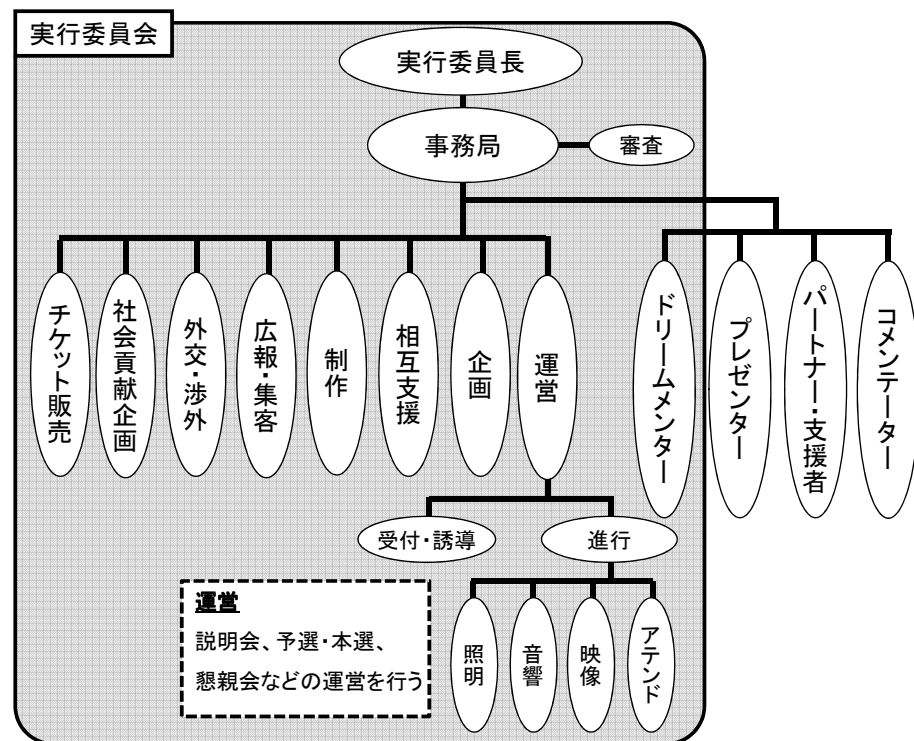
●参加約束事項
本選当日に、各プレゼンターは2部ずつ事業計画書を事務局までご提出ください
説明会、支援会、予選、本選等参加にかかる交通、および宿泊施設等は、プレゼンターチームで確保してください
相互支援により、プレゼンターの夢を実現することを目指しています。
いろいろな困難がありますが、一緒に乗り越えていきましょう
不明な点、悩む点がございましたら、いつでもドリブラ事務局が対応致します

ドリームプラン・プレゼンテーション実行委員会 事務局 担当 川合径
TEL 03-3661-8008 FAX 03-3661-8135 e-mail yume@entre.co.jp

ドリブラ開催手順



ドリプラ運営組織・概念図



	役割	担当
実行委員長	大会責任者、理念・ルールの普及	
実行委員会	運営母体、品質管理、全体調整	
事務局	プロジェクト管理、会計	
審査	1次審査、予選審査、本選審査方法	
運営	ドリプラの予選・本選の運営、準備／説明会、懇親会の運営	
企画	ドリプラの企画全般／事前説明会／懇親会など	
相互支援	相互支援会の企画運営	
制作	パンフ、チラシ、チケット、映像、DVD、Webなど	
広報・集客	企画立案・進捗管理	
渉外	スポンサー、他の主催者との連携	
社会貢献企画	中学生・高校生の招待の連絡や社会貢献企画を行う	
チケット販売	チケット販売構築	

開催スケジュール

■ドリプラ世界大会2010(参照)

	イベント	全体の動き	運営	制作	相互支援	応援会	広報集客
1月	主催者向け説明会	開催概要／ルール			2009反省	概要設計	
2月	ドリプラ 開催概要公開	チーム運営体制	体制作り	Web公開	2010体制		Web公開
3月		説明会準備	企画準備	DVD発売		講演依頼	
4月	ドリプラ説明会	プレミアムチケット 発売開始		チケット	説明会	準備	感動案内
5月							
6月							
7月		書類審査申込／書類審査		書類審査	パンフレット		
8月	審査結果発表	チケット発売開始					
9月	相互支援会						
10月							
11月		直前準備					
12月	ドリプラ2010			当日運営			当日運営

ドリプラ開催チェックシート

■会場選定

会場設備と予算から会場を決定する

□本選会場

●会場設備

- ☐スクリーンの有無 常設スクリーンの確認
- ☐プロジェクターの有無 ルーメン(輝度)の確認
- ☐音響設備 マイクの本数、CDなどの機器の確認

●立地を調べる

- ☐アクセスは便利かどうか？ 観覧者の通常の移動手段は？
- ☐駐車場の有無

●使用条件を確認する

- ☐リハーサル時間の確保は可能か？ 前日リハーサルができるかどうか？
- ☐参加費の設定は可能か？
※公的機関の管理する会場では参加費が取れない場合もあるので注意！
- ☐控室の確保(プレゼンター、コメンテーター、スタッフ用)

●費用について

- ☐キャンセル料について 何ヶ月前からキャンセル料が発生するか？
- ☐基本会場費に含まれるものの確認
- ☐音響や営業のオペレーションが会場側スタッフなのか、主催側なのか？
- ☐オペレーション費用(音響・照明・映像)を確認する

●補足:会場決定後、会場装飾について考える(できる場合のみ)

- ☐予算をたて、装飾を考える
- ☐タイトルパネル、照明、バナーなど(イベント制作会社などと相談も検討)

□説明会、支援会会場

●会場設備

- ☐プロジェクターの有無、
- ☐収容人数の確認
- ☐レイアウトの確認(スクール形式かシアター形式か)
※会場の担当者に図面を書いてもらう

●立地を調べる

- ☐アクセスは便利かどうか？
- ☐駐車場の有無

●使用条件を確認する

- ☐準備の時間をどのくらい見込めるか？
- ☐イスなどの配置を会場がするのか？ 主催側でするのかを確認する
- ☐予約時間の区切りを確認する

●費用について

- ☐基本会場費以外にかかる費用を計算しておく
※会場の機器のレンタル費用の確認

ドリプラ開催チェックシート

■スタッフ募集

プレゼンターを輝かすために、相互支援で運営するチームを作る

●実行委員会

- ☐事務局(プロジェクト管理、会計)
- ☐運営チーム(説明会、予選・本選、説明会、懇親会の運営)
 - 進行チーム(映像／音響／照明などのオペレーションを行う)
 - 受付チーム
 - 誘導チーム 会場外(エントランスなど) 会場内(ホール内)
 - 控室担当(コメンテーター、プレゼンター、スタッフ)
 - プレゼンター付き、コメンテーター付きスタッフ
- ☐相互支援会チーム 相互支援会の企画、ドリームメンターとの連携
- ☐制作チーム(パンフレット、チケット、チラシ、ウェブサイトなど)
- ☐広報、集客、渉外などの営業部隊(スタッフ全員で取り組む)

★ポイント★ 様々な立場、所属、年代のメンバーを集めること

例えば…

- ・パソコンのしぐみに詳しい人
- ・映像製作ができる人(オープニング映像などの製作)
- ・イベント運営経験のある人
- ・笑顔で受付ができる人、誘導ができる人
- ・司会のできる人
- ・プロの支援者(メンタリングマネジメントを理解している人)

【共通する必要な要素】

トラブルやアクシデントが起きたときに、笑顔で「チャンス！」と言えること

■運営の流れ

●本番までの流れ

- | | |
|--------|--|
| 12ヶ月前 | ☐ 本選会場を予約する
☐ 年間計画(説明会、支援会)を立てる
☐ 説明会、支援会の会場を予約する |
| 9～6ヶ月前 | ☐ 説明会を開催する |
| 5～4ヶ月前 | ☐ 1(ワンシート企画書を提出)⇒プレゼンターの決定 |
| 3ヶ月前 | ☐ 支援会を開催する
☐ 一般向け集客を開始する⇒営業活動を行う |
| 1ヶ月前 | ☐ 当日運営の詳細を決めていく
☐ 装飾、演出、制作物の発注など |
| 3週間前 | ☐ 一般向け観覧チケットの発送
※ 受付方法により、チケットの内容、発送方法を検討する |
| 前々日 | ☐ 直前支援会の開催 |
| 前日 | ☐ リハーサルの実施 |
| 当日 | ☐ 本番開催
※ 本番ではトラブル(映像機器関係)を想定し、準備をしましょう
☐ チャンスタイムの準備など |

★ポイント★ 実行委員会の雰囲気そのまま、本番に反映されます。

ドリプラ開催チェックシート

■プレゼンター募集

夢に挑戦するプレゼンター・パートナーに開催概要を伝える

- ☐説明会の開催 ドリプラの意義・開催概要を伝える ※別紙、開催概要
- ☐プレゼンターの支援体制を作る
 - プレゼンテーションの作成のサポート⇒支援会の開催
 - ※会場の環境により、制作するデータが変わるので、事前に検討しておく
 - 事業計画書の作成のサポート⇒支援会の開催

■相互支援会を開催

プレゼンターがやる気になる支援会を作る

- ☐会場を決める
- ☐プレゼンターに告知し、パートナーや支援者と参加してもらう
- ☐ドリームメンター、パートナー、支援者と一緒にプレゼンターを支援する

■観覧者を募集

- ☐一般観覧席数の決定
 - 会場の収容人数により、販売席数を決定する
 - スタッフ・招待客の枠をどのくらい確保するか考える
- ☐営業活動を行う
 - ドリプラを伝えたい団体、人をドリプラ支援会へ招待する
 - 多くの人にドリプラを伝えるために、ツール(DVDなど)を活用する

■コメンテーター(審査員)招待

プレゼンターを応援する強力な応援団、コメンテーターを招待

- ☐コメンテーター対応窓口を決める
- ☐半年前からコメンテーターに審査、本選コメンテーターの参加依頼をする
- ☐スケジュールの調整など、連絡を取り合う
- ※ ドリプラ世界大会では、コメンテーターのみなさんに仮装をお願いしています

■公式制作物、ロゴの使用について

下記の使用を希望の際は事務局までご相談ください。

- ☐ドリームブラン・プレゼンテーション公式ロゴの使用について
- ☐過去の公式デザインの使用について
- ☐会場装飾用バナー(青2本)の使用について

■その他

夢(ドリーム)ブラン・プレゼンテーションはプレゼンター、支援者、運営に関わるすべての人が、夢を叶えるために行動するイベントです。関わるすべての人が相互支援を行う運営を行います。

メルマガ「ドリプラな仲間たち」

「ドリプラな仲間たち」

●日本全国、海外のドリプラ情報をメルマガ登録者に対し、無料にて発信する

●登録解除は、いつでもだれでもできる

●原則、ドリプラの趣旨に賛同したすべての人たちのドリプラ開催に関する情報を、無料で全国の登録者に発信する

—それによって、登録者は自身の地域や、自身が所属する業界のドリプラ情報を得ることで、積極的な参加を促す

●ドリプラへ参加の仕方は、

—プレゼンター募集中であれば、**プレゼンター**として、

—支援会の支援者募集であれば、**支援者**として

—実行委員会メンバー募集であれば、**実行委員**として

—当日の開催スタッフ募集であれば、**スタッフ**として

—将来の**主催者**を目指して、相互支援会に参加したり、実行委員になって、勉強することもできる

支援者、実行委員会メンバー、観覧者、将来の主催者、支援会の見学など、基本的に自由である

●登録、お問い合わせは、以下まで

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

メルマガ『ドリプラな仲間たち』

発行責任者

株式会社アントレプレナーセンター ドリームブラン・プレゼンテーション事務局

〒103-0014

東京都中央区日本橋蛸殻町1-26-9 NSビル26 4F

TEL: 03-3661-8008 / FAX: 03-3661-8135

URL: <http://drepla.com>

お問い合わせ: <http://drepla.com/contact.shtml>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

メルマガの配信、解除はこちらから

<http://www.mag2.com/m/0001204654.html>

夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーション2010

<アンケート>

1. 夢(ドリーム)プラン・プレゼンテーション2010を知ったきっかけは何ですか？

- ☐ 友人・知人からの紹介
- ☐ 説明会に参加して
- ☐ 本イベントWEBサイトから
- ☐ ラジオから
- ☐ メルマガ (タイトル:)
- ☐ 講演会 (講演名:)
- ☐ 地域・業界のドリブラ (タイトル:)
- ☐ その他 ()

	とても満足した	ふつう	非常に不満だった		
2. プレゼンテーション はいかがでしたか？	5	4	3	2	1

	とても良かった	ふつう	非常に悪かった		
3. スタッフの対応 はいかがでしたか？	5	4	3	2	1

4. 会場・開催時期・運営方法など、お気づきになられた点がございましたか？ また、「もっとこうした方が良い」などございましたら教えてください。

<ご意見をお聞かせください>

5. 来年12月に開催するドリームプラン・プレゼンテーション2011を観覧したいと思 われますか？

- ☐ はい
- ☐ いいえ
- ☐ わからない

<理由をお聞かせ下さい>

ご協力ありがとうございました。ご記入いただいたアンケートは、より良いイベント運営に反映してまいります。
お帰りの際に、お近くのスタッフにお渡しください。お氣をつけてお帰りください。

ドリブラの「不思議」について

●なぜ、観客は感動の涙を流すのか？

人が最も感動するものが、夢に挑戦する人たちの姿です。プレゼンターの本気の姿に感動しない人はいません。さらにドリブラの会場全体が感謝で満ち溢れた空間であり、鳴りやまない拍手の中、すべての人々が涙を流します。そのために、「感動の涙を拭くタオル」が用意されています。

●なぜ、プレゼンターは多くの観客の前でも動じないのか？

当日までに、毎日のように開催される相互支援会を通して、自分の限界を超えて、考え尽くし、とことん準備をします。その過程で、どんな困難が降りかかってきたとしても、誰に何と言われようとも、やり抜く決意ができるようになっているからです。

●なぜ、プレゼンターの事が実現できるようにするのか

その理由は、三つあります。第一に、共感と感動によって、まわりの力を自分に集めることができるようになります。第二に、自分の力でどんな状況からも道を切り開く自立型の姿勢が身につきます。第三に、支援会を通して、一生運の真のパートナーができ、さらに、全国にドリブラ仲間ができるからです。

●なぜ、ドリブラは急速に全国に広がっていったのか

ドリブラには、プレゼンターだけでなく、そこに關わるすべての人々をワクワクさせるノウハウがあります。そのノウハウは、公開されており、誰もが自由に使うことができます。それによって、どんな地域でも、業界でも、だれでも開催が可能なのです。

●なぜ、ドリブラにかかわると全国に仲間ができるようになるのか

ドリブラのテーマの一つが「相互支援」です。自分が相手を支援するほど、相手からも支援されるようになります。そして、それは国内外のどの地域・業界のドリブラに参加しても、みな自然に相互支援をする関係ができています。この相互支援の世界観があれば、戦争もなくなると信じています。

●なぜ、ドリブラの主催者やスタッフは、どこでも最幸の笑顔なのか？

すべてのスタッフが相互支援によって、つながっているドリブラの世界では、誰もが、自分の存在感を実感することができ、自然に最幸の笑顔になるのです。

●なぜ、ドリブラは制約条件が少なくあるのか？

事業とは思い通りにならない環境の中で結果を出すことです。どんなにきつい環境に置かれたとしても必ず道を切り開くことができます。困難を乗り越える体験をするため、あきらめなければどんな困難も乗り越えていくことができます。制約条件は、今までにないものを考え出して、自分の概念を超えていく必要があります。つまり、制約条件は成長条件だからです。

●なぜ、市場性ではなく、あきらめない理由が必要なのか

売れそう商品サービスだから始めるのではなく、自分の使命として始めるからこそ成功するのです。事業は、どんなに市場性があると思って始めても、思い通りにないことが続くものです。その時、あきらめてしまいます。ですから、どんな困難に出会っても、自分だけのあきらめない理由が必要なのです。

●なぜ、相互支援会を開催する必要があるのか

自分の限界を超えるためであり、一生運の真の仲間をつくるためです。一人ではできないことを、まわりの力を集めることで実現する体験をするためです。

●なぜ、ドリブラでは、資金が出ないのか？

ドリブラは、人が成長する場です。自分の力で資金を集めることができるようになることが、何よりも大切なことと考えます。資金に限らず、何もなしどころからはじめることもあるでしょう。そこで大切なことが、いかなる環境からでも道を切り開くことができる自立型人材になることです。

●なぜ、ドリブラでは、観客までが「メンターシート」を書くのか

夢は、まわりの力を自分に集めることで、その実現の可能性は飛躍的に高くなります。

●どうして、ドリブラが始まったのか？

人は夢を持つことで、生きる意味や自分の存在価値を実感することができるようになります。夢は、未来に希望を失った人の命を救うこともできると思います。すべての人たちが社会に貢献する夢を持ち、未来に希望を持つことができる社会を目指して、2007年に第一回の大大会を始めました。

●ドリブラのノウハウはどうやってつくられたのか？

いわて起業家大学で10年間、講師を務めている間に、どうしたら人に伝わり、夢が実現するプレゼンテーションができるのかを考え続けてきました。

●第一回目は、どのように実現したのか

福島が講師を務めていたいわて起業家大学、しまね起業家スクール、そして東京でのセミナーの受講生、地域からそれぞれ3名のプレゼンター9名に来ていただいて、開催することができました。

●なぜ説明禁止なのか

事業の価値に共感してくれる真の支援者(共感者)を集めるためです。

●なぜ10分間なのか

短気とアイデアを出し切って、伝えたいことを明確にし、徹底的に絞り込む必要があるからです。価値を明確にする必要があるからです。観客も集中して聞くことができる時間だからです。いつでもどこでもわずか10分間でプレゼンテーションをすることができるからです。10分間で、相手との人間関係を変えることができます。

●なぜ一人で伝えなければならないのか

その方が難しいからです。しっかり練習して、しっかり準備をしておかなければなりません。それができれば、その後の様々な状況の中でも自分の力で乗り越えていくことができるようになります。

●なぜ、数字を示すことができないのか

ドリブラでは事業の可能性を数字で示すことはできません。真の支援者を集めるためには、価値に共感してもらうことが必要です。可能性に人を集めるのではなく、価値に共感する人を集める。たとえ始めは可能性がないと思われるような夢でも、その価値に共有する人がたくさん集めることができれば、その可能性は高くなります。

●なぜ、動画を使うことができないのか

その方が難しいからです。伝える内容によっては、動画を使うことで臨場感は強くなるでしょう。しかし、動画を使わずにその臨場感を伝えることができれば、プレゼン力を飛躍的に高めることができるようになります。

●なぜ、事前録音の音声は使えないのか

その方が難しいからです。本番での自分の生の声で、伝えるためには、それなりの練習をしっかりとやっておく必要があります。自分の力を信じ、自分の力でやり向いていくことが必要になります。その努力は、プレゼン力を高めます。

決意について

- 第一. 決意とは、できるまでやるとあらかじめ決めることである
- 第二. 決意は、どのような立場、環境からでもできる
- 第三. 決意はすべてを受け入れることから始まる
- 第四. 決意は、習慣を嫌い、常識を超える
- 第五. 決意は、問題を欲し、中傷をアドバイスに変える
- 第六. 決意は、迷いと不安を消しさる
- 第七. 決意は、強い自発性をもたらす
- 第八. 決意は、他人を同じ行動にかりたてる
- 第九. 決意は、毎日確認するものである
- 第十. 決意をした人は、行動に無理がなくなり、自分らしく自然体である

アントレプレナー

- | | |
|------------|---|
| アントレプレナーは、 | 自分の生活の安定と将来を他人や会社に期待しません。自分の人生は、自分で考え自分で創ります。すべてが自分の責任であることを知っているからです。 |
| アントレプレナーは、 | 自分の可能性を最大限に発揮します。時代の変化はアントレプレナーにとって活躍の舞台です。様々な社会の問題は、自分を活かすチャンスであることを知っているからです。 |
| アントレプレナーは、 | 自分自身を信じ、今できることから全力で取り組みます。今できる小さなこと、それが社会全体を変えていくきっかけであることを知っているからです。 |
| アントレプレナーは、 | できない言い訳をしません。やると決めたらどうしたらできるかだけを毎日考えます。それが不可能を可能にする秘訣であることを知っているからです。 |
| アントレプレナーは、 | 目標を決して諦めません。弱音を吐かず、失敗を糧にし、どんなに厳しい状況でも乗り越えていきます。苦しい時ほど、自分が成長していることを知っているからです。 |
| アントレプレナーは、 | 社会や他人のために、自分が何ができるかをいつも考えています。報酬はどれだけの価値、感動を相手に与えられたかの結果であることを知っているからです。 |
| アントレプレナーは、 | 楽な人生よりも、充実した人生を選びます。いつも明るく輝いて、生きている喜びを実感しています。 |