

Title	国際産学連携を志す若手研究者のための実践的英語プレゼンテーション講習会
Author(s)	加藤, 浩介; 松橋, 俊彦; クリスチャン, ベーリン; 安藤, 茂彌; 橋本, 千香; 谷本, 親伯; 正城, 敏博
Citation	年次学術大会講演要旨集, 25: 1018-1022
Issue Date	2010-10-09
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/9462
Rights	本著作物は研究・技術計画学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Science Policy and Research Management.
Description	一般講演要旨

国際産学連携を志す若手研究者のための 実践的英語プレゼンテーション講習会

○加藤 浩介, 松橋 俊彦, ベーリン クリスチャン (大阪大学),
安藤 茂彌 (Venture Access 社長), 橋本 千香 (Gallasus, Inc. 社長),
谷本 親伯 (大阪大学名誉教授), 正城 敏博 (大阪大学)

1. はじめに

グローバル化が進む国際社会において、海外企業との連携も視野に入れることができれば、大学発技術の実用化・事業化の可能性が広がることを見込まれる。このため近年、日本の大学においても、海外企業に対して共同研究等の提案を行って国際産学連携を目指す試みが活発化しつつある。

ところで、このような共同研究等の提案の場においては、通常の学会発表とは異なり、市場性・競合優位性等、企業が必要とする付加情報を盛り込んで、海外企業との前向きな討論に発展するような効果的なプレゼンテーションを行う必要がある^[1] (図1)。しかしながら、企業関係者からは、「日本の大学の研究者のプレゼンテーションは産学連携の可能性を検討するための要件を満たしていない」といった声を耳にする^[2]。加えて、海外の展示会における技術発表会の場においても、日本人研究者から、「海外企業に対してどのようにプレゼンテーションをすれば効果的なかがわからない」といった声も少なからず聞かれるのが現状である。

そこで我々は、このような課題を解決するために、各々の技術シーズを起点とする共同研究等の提案を海外企業に対して大阪大学の若手研究者が効果的に行えるスキルを身につけるための実践的英語プレゼンテーション講習会 (以下、「本講習会」) を企画・試行した。本報では、その概要と成果について報告する。

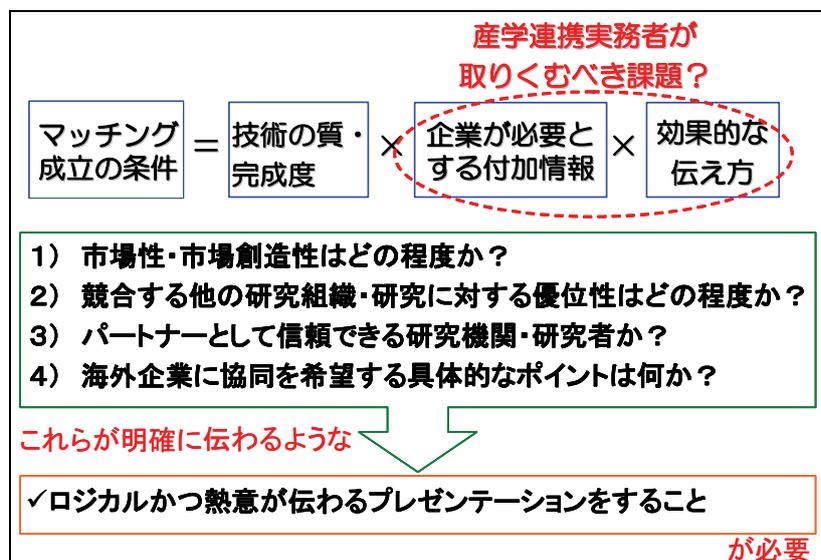


図1：海外企業に共同研究等の提案をする際の効果的なプレゼンテーションの要件

2. 本講習会の概要

図2に示すフローに従って、本講習会を実施した。講習会は、1) 事前準備、2) 受講、3) フィードバックの順で行った。メインパートである2) 受講では、まず、初回の遠隔講義で受講者が各々準備したプレゼンテーションを行い、シリコンバレーの講師から講評を受ける。その後、最終の遠隔講義までの間に、受講者が英語プレゼンテーションの基本的な考え方を習得すると共に、産学関係者と個別打ち合わせを重ねることで、効果的なプレゼンテーションを作り上げていく。最終の遠隔講義では、再度、シリコンバレーの講師より講評を受けることで、受講者が改善の度合いを実感する、というものである。以下、各プロセスの詳細について述べる。

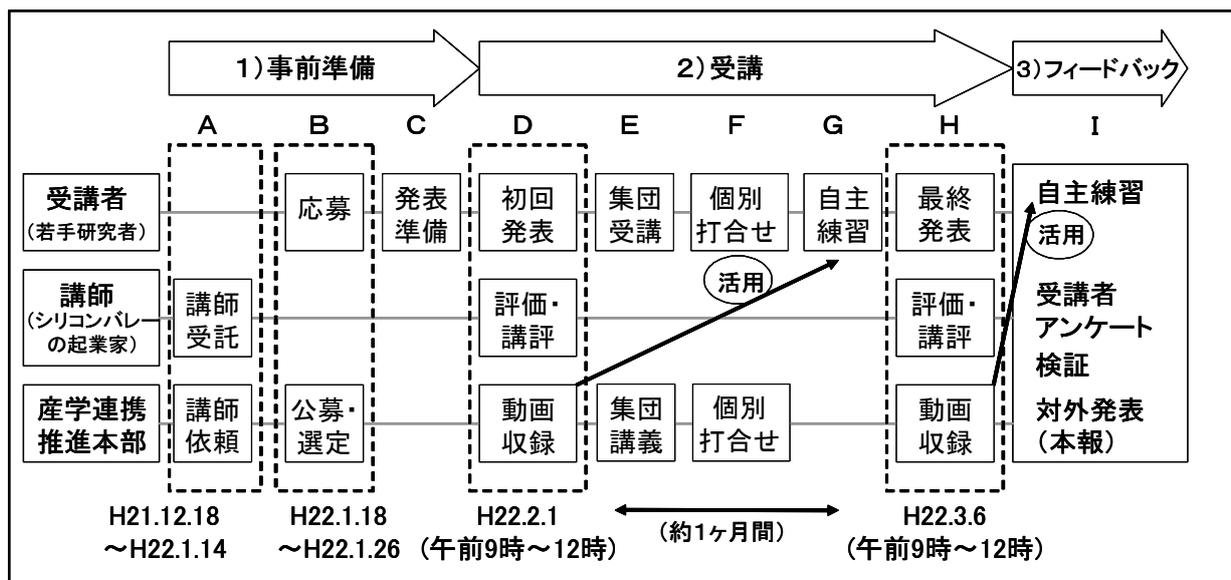


図 2 : 本講習会のフローチャート

1) 事前準備

A : 講師の依頼と受託

シリコンバレーの起業家の雰囲気に触れることが、受講者である若手研究者にとって大いに刺激になるであろうと仮説を立て、講習会開催時に大阪大学サンフランシスコ教育研究センター長であった谷本が、シリコンバレーの起業家である、Venture Access 社の安藤社長および Gallasus 社の橋本社長に対して講師への就任を依頼し、両名の快諾を得て本講習会が実現した。

B : 受講者の公募と選定

グローバル展開を目指した研究開発に従事し、次のステップへ進むために海外企業も視野に入れて具体的な連携企業を求めている、大阪大学の准教授・講師・助教・ポスドククラスの若手研究者を主なターゲットとして、受講候補者を学内公募した。その結果、大阪大学の理系部局の若手教員 4 名（准教授 2 名、特任准教授 1 名、助教 1 名）および理系部局の博士後期課程学生 1 名から応募があり、応募者全員を受講者として選定した。

C : 発表準備

初回の遠隔講義（D）までに、海外企業との共同研究が見込める技術シーズ内容等についての 10 分間程度のプレゼンテーションを準備するよう、受講者に対して依頼した。

2) 受講

D : 遠隔講義（初回）

① テレビ会議システム

大阪大学吹田キャンパスに集まった受講者が、大阪大学サンフランシスコ教育研究センター内に招へいた講師らから指導を受けるために、遠隔テレビ会議システム（Polycom）を利用した。

② 発表・講評

各受講者が C で準備してきたプレゼンテーションを順に行い、講師らからフリーコメントによる講評を受けた。この際、発表・講評に要した時間は、1 人あたり約 30 分間、全体で約 3 時間であった。

③ 評価

受講者の一般的な英語プレゼンテーション能力がどのように向上するかを検証するために、受講者のプレゼンテーションに対する講師の評価を絶対評価（表 1）で実施した。

④ 動画の活用

発表・講評の様様を、ビデオカメラ等を用いて動画として収録した。これを産学連携推進本部のスタッフが編集し、自主練習用の参考資料として初回の遠隔講義終了後に受講者に配布した。

E：集団講義

産学連携推進本部の松橋とベーリンが、受講者のうち希望者に対して集団講義を実施し、表1の評価シート記載の観点についてレクチャーを行った。

F：個別打合せ

産学連携推進本部の松橋とベーリンが、受講者の希望に応じて受講者の研究室を訪問し、個別打合せを行った。

G：自主練習

これまでに受講した内容を踏まえて自主練習をするように、受講者に対して依頼した。

H：遠隔講義（最終回）

初回の遠隔講義（D）と同様の手順により、E～Gの成果を踏まえた受講者の発表および講師らの評価・講評を実施した。

3）フィードバック

I：フィードバック

講習会の成果を検証するために、講習会全日程終了後に、受講者アンケート（表2）を実施した。

3. 成果

3.1 受講者のプレゼンテーションに対する講師の評価

表1に、受講者のプレゼンテーションに対する講師の評価を集計した結果を示す。サンプル数が少ないため統計的に有意な差ではないものの、初回発表時と最終発表時の評価スコアとを比較すると、主に内容面と声の大きさの面においてスコア上昇が見られた。つまり、今回のような短期間の講習会であっても、受講者は論理的でわかりやすい発表内容に改善できると共に、自信を持って発表できるようになる可能性が示された。一方、フィジカルスキル面など上記以外の項目については目立ったスコア上昇が見られず、「聞き手をひきつける工夫がある」についてはスコアの低下もみられた。このことから、総合的なプレゼンテーション能力の向上のためには、中長期的な鍛錬が必要である可能性が示された。

表1：受講者のプレゼンテーションに対する講師の評価
(太字：初回と最終回の間平均0.5ポイント以上のスコア上昇がみられた項目)

評価項目		講師による評価：5段階評価 平均(±標準偏差)	
大項目	小項目	初回	最終回
内容	聞き手をひきつける工夫がある(N=10)	4.2(±0.8)	3.8(±0.8)
	これから何を話すかが最初に明確に示される(N=10)	3.9(±1.2)	4.4(±0.7)
	メインアイデアが明確に示される(N=10)	4.0(±0.9)	4.3(±0.8)
	論理的な構成である(N=10)	3.7(±1.1)	4.2(±0.8)
	プレゼンテーションの目的が明確である(N=10)	3.8(±1.1)	4.4(±0.8)
	質疑応答がうまく行われる(N=9)	3.7(±0.9)	3.8(±0.8)
	スライドに使用するフォント、色などが適切である(N=10)	4.0(±0.8)	4.3(±0.7)
フィジカルスキル	基本ポジションをもち、目につく癖がない(N=10)	3.9(±1.0)	4.3(±0.5)
	聴衆1人1人にアイコンタクトをとっている(N=10)	3.9(±1.2)	4.0(±1.5)
	ジェスチャーが説明に応じ適切である(N=10)	4.1(±0.9)	4.1(±1.0)
	顔の表情が説明に応じ、適切である(N=10)	3.9(±1.1)	4.3(±1.1)
声	聴衆1人1人に十分に聴こえる声である(N=5)	3.6(±1.7)	4.8(±0.4)
	ゆっくりと抑揚をつけている(N=5)	3.8(±1.1)	3.8(±0.4)
時間配分	時間配分が適切である(N=3)	3.7(±1.5)	4.0(±1.0)

3.2 受講者による評価

表2に、受講者アンケートを集計した結果を示す。まず、受講者の満足度に関しては、概ね高い評価が得られたので、本講習会は受講者らの満足に値するものであったと考えられる。しかし一方で、個別打合せについては「(打合せの日程を決めるのが直前すぎて急に予定を入れなければならないと少し困ったので) どちらかといえば不満」との評価もなされた。このことから、少なくとも、受講者とのスケジュール調整においては、産学連携推進本部のスタッフが余裕を持って対応する必要があると考えられる。

次に、一般的な英語プレゼンテーション能力については、一部「あまり向上していない」との自己評価がなされた一方で、海外企業が大学との産学連携の可能性を検討する際に必要となる、市場性・協働を希望するポイント等の付加情報を盛り込む能力は、概ね「向上した」との自己評価がなされた。このことから、一般的な英語プレゼンテーション能力を短期間で高めることは難しいものの、海外企業に対するプレゼンテーションで必要となる特有のポイントについては、短期間の講習会で改善できる可能性が示されたといえる。ただし、サンプル数が未だ少ないので、今後更なる検証が必要である。

また、自主練習用として受講者に配布した動画については、「自分の知らない癖や足りないところを再認識して、プレゼンテーション能力を向上することにつながった」等のコメントと共に、「非常に役に立っている」または「役に立っている」との評価を得た。これは、自主練習用の動画が有効に活用されたということを示しており、今後も同様の講習会を企画する際には継続してサービスすべき点であろうと思われた。

表2：受講者アンケートの結果

評価項目		受講者による評価：4段階（一部5段階）評価			
		非常に満足	満足（どちらともいえない）	どちらかといえば不満	不満
満足度 (N=5)	総合評価	3	2	0	0
	講師	0	5	0	0
	個別打合せ	1	3	1	0
	ビデオ会議システム	2	1(2)	0	0
海外企業に対するプレゼンテーションスキルの向上 (N=3)		大いに向上した	向上した	あまり向上していない	全く向上していない
	総合評価	0	3	0	0
	市場性・市場創造性の明示	1	2	0	0
	特許性・競合優位性の明示	0	2	1	0
	技術の完成度の明示	0	3	0	0
	自身の信頼性の明示	0	3	0	0
一般的な英語プレゼンテーションスキルの向上 (N=5)	協働を希望するポイントの明示	1	2	0	0
	総合評価	0	4	1	0
	発音・アクセント・抑揚・間	0	3	2	0
	アイコンタクト・ボディランゲージ	1	2	2	0
実戦への活用 (N=3~5)	Spoken English の活用	0	2	3	0
		非常に役に立っている	役に立っている	あまり役に立っていない	全く役に立っていない
海外企業に対するプレゼンテーション (N=3)	海外企業に対するプレゼンテーション (N=3)	1	2	0	0
	プレゼンテーションを収録した動画 (N=5)	2	3	0	0

3.3 副次的に得られた成果

若手研究者のシーズを発掘する機会と兼ねることができたというのも、本講習会の大きな成果である。また、本講習会後に、学内で他の複数の研究者にもヒアリングを行ったところ、本講習会のような対海

外企業向けのプレゼンテーション能力をブラッシュアップするサービスに対して、学内研究者の確かなニーズがあることが確認できた。

4. まとめと今後の課題

国際産学連携を志す大阪大学の若手研究者が、各々の技術シーズを起点とする共同研究等の提案を海外企業に対して効果的に行えるスキルを身につけるための講習会を企画・試行し、上述の通り一定の成果が得られた。以下の2点が今後取り組むべき課題として挙げられる。

- 1) 今回の受講者が実際に国際コンベンション等で海外企業に対してプレゼンテーションを行い、マッチングに成功すること。
- 2) 若手研究者が海外企業に対して効果的なプレゼンテーションを実現するためのブラッシュアップのポイントを精査し、より効果的な講習会を企画すること。

謝辞：

本講習会は、文部科学省の大学等産学官連携自立化促進プログラム【機能強化支援型】（国際的な産学官連携活動の推進）の補助を得て実施した。

参考文献：

- [1]加藤，島村，大屋，山縣，花崎，松橋，正城 “国際産学連携のための英語プレゼンテーション講習会”，産学連携学会第7回大会講演予稿集，pp.145-146（2009）
- [2]大阪大学産学連携推進本部主催 “国際産学官連携シンポジウムーオープンイノベーションから始まる新たなグローバル連携へー報告書 3. 質疑応答”，pp.118（2009）

本稿に対する照会先：

大阪大学 産学連携推進本部 総合企画部（担当：加藤）

Email:kato@uic.osaka-u.ac.jp, Tel:06-6879-4875, Fax:06-6879-4208