

国際見本市連盟 (UFI) の国際会議が 石積を「ベスト スピーカー」に選出 なぜ彼が選ばれたのか？

展示会産業の中で約90年の歴史を誇り、世界最有力かつ最大級の組織である「国際見本市連盟 (略称：UFI、本部：パリ)」は、2月23日 (木) と24日 (金) の2日間にわたり、史上で初めて中国 (深セン市) において国際会議・セミナーを開いた。今回はアジアを中心に世界中から見本市産業のトップ・エグゼクティブ約250人が集まり、昼は世界各国からの著名講師13名の講演を聴き、夜は食事をしながらトップ同志の交流と情報交換を行った。

UFIのセミナーで講演を行うことは、「世界の展示会産業における重要人物」であることの証とされているが、中でも、基調講演者に選ばれることは、最も名誉あることとされている。

すでに報じた通り、今回、その基調講演者に日本展示会協会会長の石積が選ばれたことは、世界中の展示会関係者を驚かせ、大きな話題になった。

というのは、基調講演者は通常、展示会先進国である欧米か、または開催国から選ばれることが常識となっているからである。

石積自身もUFIから依頼を受けた時、驚くと同時に、本当に自分でいいのかと考へ、一度は断ったほどだった。

しかしUFIの首脳陣は石積に「何とかして基調講演をやってほしい」と熱心に要請した。その最大の理由は、石積



石積の講演に世界中から250名の展示会業界トップが参加。終了後、割れんばかりの拍手が起き、多くの人が石積にかけより、握手を求めた。

が昨年9月にアメリカのサンフランシスコで行った講演を、UFI最高責任者のWoodward氏が聴き、深い感動を覚え、「石積氏の講演を、アジアのトップ達にも聴かせたい！」と強く思ってくれたかららしい。熱心な要請に応え、石積は最終的に快く引き受けた。演題はサンフランシスコと同様、以下の通りだ。

**大震災で多くの展示会が中止の中、
我が社は
どのような考えと方法で 成功させたのか？**

本講演の内容に興味のある方は、来たる5月29日に東京ビッグサイトで開かれる日展協セミナーに是非参加ください。詳細は日展協ホームページ www.nittenkyo.ne.jp を参照。

ただし、今日お話ししたい事は講演の内容についてではなく、全世界から集まった聴衆が彼の講演にどう反応し、どう評価したかについてである。

ほとんどの聴講者は、真剣に耳を傾け、終わると同時に大きな拍手を送り、パーティーでは石積に握手を求め「感動した」と言ってくれた。

それに加えて今回は、石積にとって、そして日本の展示会業界にとって喜ばしいことが起きた。それは「全聴講者が全講師の講演を投票によって採点し、その結果、石積に最高点を与えてくれたこと」だ。

これは、聴講者が日本の代表者である石積を「ベストスピーカー」に選んだことに等しい。

ただし、この方法は日本の方にはなじみが薄いので、少し解説を加えておきたい。

UFIが 全講師の評価順位を公表！

日本で1つの国際会議やフォーラムで多数の講演が行われる場合、受講者が全講師を採点し、主催者が1位から最下位までの順位をつけて公表するようなことはほとんどない。順位が低かった講師に恥をかかせたくないという配慮からだろう。

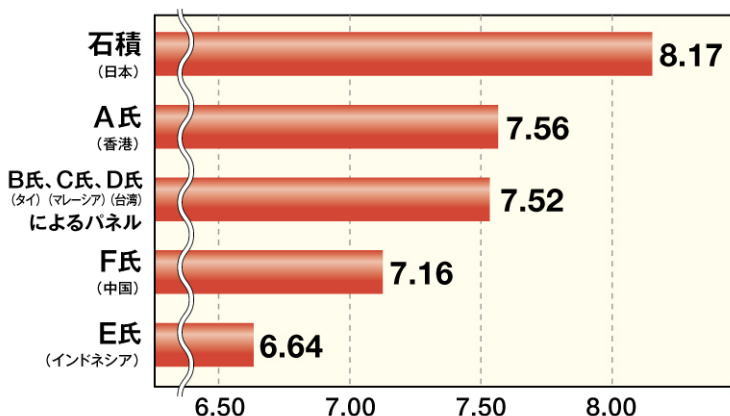
しかし海外のフォーラムでは、このようなことは日常的に行われている。「受講者を満足させること」に全ての講師が全力を尽くすよう、主催者が求めているからだ。日本の主催者が、講師への配慮に重きを置いている」とはかなり違うと言ってもいい。

UFIも当然のごとくこの方式を採用した。そしてその結果が3月末に発表された。

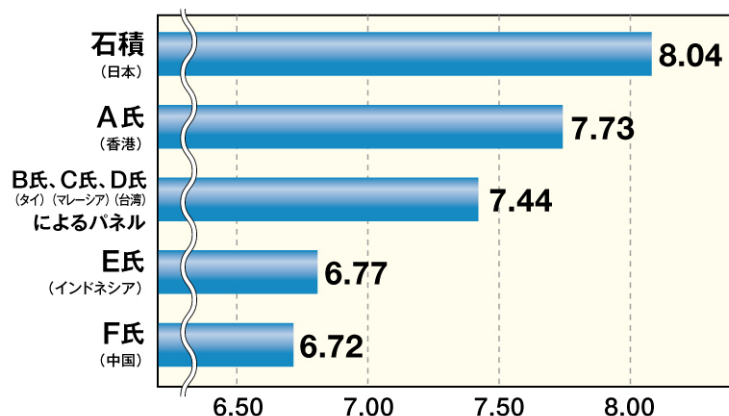
1日目と2日目の聴講者がかなり入れ替わることから採点は日付別に行われたので、石積が講演を行った1日目の結果を以下に紹介したい。なお10点満点方式で、講演内容と講演技術を別々に評価している。

この発表によれば、「講演内容」と「講演技術」の両方で、受講者は石積に最高点をつけた。つまり、受講者が講演の中身に惹きつけられたということに加え、しゃべり方、表現の仕方について、石積に最高点を与えたという事である。この事は、日本の展示会業界の存在感を世界に大きくアピールしたということである。

講演内容への評価（全受講者による平均点）



講演技術への評価（全受講者による平均点）



聴講者から「賛同と感謝」の声

石積が今まで海外で行った講演と同じように、夜のパーティーは、彼の講演の話でもちきりとなった。彼らの多くが「震災後の困難な時に開催を素早く決意したことに感動した」「展示会の社会的意義を教えられ、勇気づけられた」「業界回復のために、まずは自らが立ち上がる姿に共感し、感激した」「危機に当たっての態度と方法を学んだ」という声を寄せてくれた。石積も、「展示会に一生をかけている世界の仲間との輪が広がった。中国での講演を引き受けてよかった」と深い感動と喜びを覚えていた。



(左)BPA WORLDWIDE Chan 部長 (中国)、
(中央)同 J.Murphy 上級副社長 (中国)



Global Sources Properties 深セン
Ren 副社長(中国)



左から筆者、EXPOFORUM Satsyk 氏 (ロシア)、同
Pavlov アドバイザー(ロシア)、石積



バンガロー国際展示場
Varathan 会長 (インド)



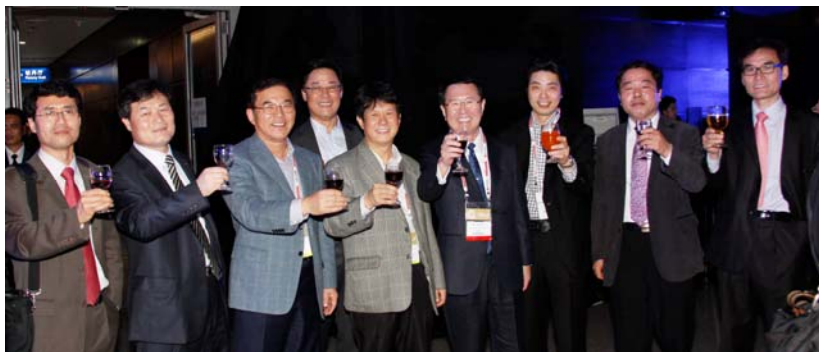
Mash Media Reeve-Crook 記者(英国)



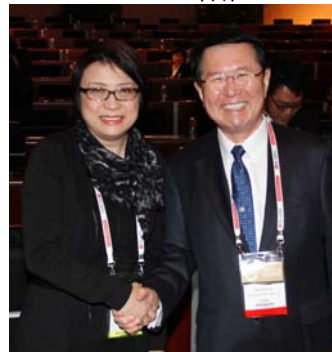
info salons
Xuebin 常務(中国)



(左)ケルンメッセ Glasmacher 上級副社長 (ドイツ)、
(右)COMEXPOSIUM 上海 Kempe 部長 (中国)



韓国展示会協会パク会長(左から3人目)以下、韓国のVIPと



香港貿易発展局 Wong 氏 (香港)



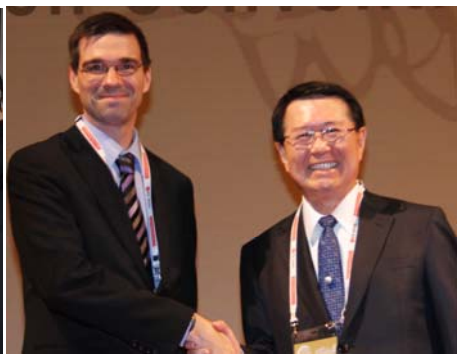
台北世界貿易センターYeh 副社長(中国)



(左)GL events 中国 Lacoste 部長 (中国)、
(右)MMS Monnington 氏 (英国)



(左)TCEB Teerarat 展示会部長 (タイ)、
(右)Kingsmen C.M.T.I. Sribanditmongkol 常務 (タイ)



Cochrane UFI アジア代表 (香港)

石積に 最高点が与えられた 理由

リード広報部長による 分析

実は、石積が聴講者から最高点を与えられたのは、今回が初めてではない。過去に行ったほとんどの海外講演でも、今回同様、最高点の評価、あるいはスタンディング・オベーションのような反響をいただいていた。

正直言って彼の英語は流ちょうとはほど遠く、自分でも「英語は苦手」と認めている。従って高い評価をいただいたのは、英語力ではなく、内容やプレゼン力によってであることは明白である。

また、100回近くの国内講演でも、聴講者の表情、終了後の拍手の大きさ、多数寄せられた感想文などから、聴講者の満足度は極めて高かったと感じている。

こうした評価に加え、講演のたびに、石積の元に寄せられる数多くの質問やリクエストがある。それは、「講演内容に感銘を受けたが、プレゼンのやり方もすばらしいと思った。良い講演をするためのコツや、心がけている事があるなら、ぜひ教えてほしい」というものである。

筆者は過去10年以上に渡り、石積の講演を準備段階からつぶさに見てきたが、「なぜ彼の講演が国内外問わず、いつも高く評価されてきたのか」について強い興味を持ち、分析し、研究してきた。その結果、彼が講演に際し、強く心がけている次の「5つの点」がその理由であると確信するに至った。

今回、彼がベスト・スピーカーに選ばれたことを、皆様からの質問や要望に応える大変良い機会だと捉え、石積本人の了承ももらい、私の分析結果を紹介させていただくことにした。

以下の「5つの心がけ」が、読者にとって講演、プレゼン、あいさつなどを行う際に、少しでも参考になればうれしく思う。

1. 聴講者にとって 解りやすい事

石積はどんな講演においても、「聴講者に明確に解ってもらうこと」に全力を尽くしている。従って彼は、「流ちょうにしゃべるが、内容が不明確であること」や「博識ぶりを示すために難解なことをしゃべること」、「ユーモアで笑いを取っても、結局何を言いたかったのかわからない」…等を**決してやらない**よう、自分を戒めている。

というのは、「もし聴講者にとって解りにくいなら、それは彼らに無駄な時間を過ごさせ、損をさせたことになり、大変申し分ない」と石積は考えるからだ。

実際彼は、解りやすい講演にするために、内容とプレゼン方法に「ここまでやるか」と思えるほど、細心の注意とエネルギーを注いでいる。

まず自分自身で、講演の骨格を固めることや、それを表現する適切な言葉や表現を考え、メモにすることに全力を注ぐ。

パワーポイントを使用する場合には、文字の大きさ、色彩の鮮明さ、表現の適切さを「解りやすいか」の観点から何十回もチェックする。

さらに言えば、会場には最低でも1時間前に到着し、「一番後ろから、あるいは最前列の左右の席からもスクリーンが鮮明に見えるか」、「音声は聴講者に十分きこえるか」等を入念にチェックし、「解りにくい」と判断したら、パワーポイントの文字や色を変える、席の配置を変える、スクリーンを差し替える等、聴講者にとって解りやすくするために、全力を尽くす。

石積の講演が高く評価される背景には、彼の「解りやすさ」への徹底したこだわりがあるのだ。

2. 演題と主張が ハッキリとしている事

彼はいつも、「演題は内容を明確に表さねばならない」と強く考え、演題の一語一句を何回も吟味して完成させている。だからこそ彼の講演には、その演題と内容に興味を持った真剣な聴講者が数多く集まってくる。その結果、彼のほとんどの講演会は、緊迫感と充実感にあふれたものになっている。

従って彼は、「世界の展示会産業について」というような無機質で評論的な演題を避けると同時に、強い主張もなく淡々としゃべることが無いよう、強く自らを戒めている。

それを裏付けるように、今回の中国講演の演題も極めて明快だった。さらに他の例を挙げれば、2009年3月の講演会（下左図）や、今年2月の大阪府・市の幹部向けセミナー（下右図）での演題も、以下の通り明快だ。

私の印象だが、彼の講演には、居眠りをしたり、途中退席したり、質問が全く出ないことがほとんどない。その理由は、主題が明確で、それが聴講者の集中力を高めているからだと思う。

我が社に成功をもたらした 5つの口癖



2009年3月、リード主催の講演会で1,800人を前に

大阪経済 復活の秘策 アジア有数の見本市都市に！



2012年2月、大阪府・市幹部向けセミナーで松井知事と

3. 聴講者に ヒントを与え、「得になった」と感じさせる事

石積は会社ができ25年前から「出展企業を儲けさせない展示会は真の展示会ではない。やがて廃れていく」と言い続け、そのために長年に渡りあらゆる努力を注いできた。

例えば、不景気で日本のバイヤーの購買力が落ちた10年前からは、あらゆる方法で中国、韓国、台湾のバイヤーを誘致してきたし、最近では、展示会によっては1,000人ほどの海外バイヤーを、費用の全部あるいは一部を負担して、特別に招待することさえ実行している。

その結果、この哲学は彼のDNAになり、講演では、「聴講者に得をさせ、儲けさせる内容にしなければならない」と、全力を尽くす。

彼は講演の冒頭で、「皆さんの貴重なお時間をいただくわけですから、後で『役に立った、それがもとになって儲かった』と言っていただけるよう、一生懸命お話したい」と口癖のように言うが、それが彼のDNAを表している。

講演後、世界中の聴講者が彼の元に向け寄り、握手を求め感謝する理由は、彼の「聴講者にメリットを与えよう」という強烈なサービス精神が、聴講者に伝わるからだと感じている。

4. 聴講者を 行動に駆り立てる事

石積はいつも言っている。「聴講者は自分の仕事を成功させ、人生を豊かにするヒントや方法

を発見するために、貴重な時間を割き、お金を払って講演会に参加してくれている。中には、その講演会を、行動に移すきっかけにしたいと思っている人も多い。だから私は、その実現方法を提示するだけでなく、聴講者を励まし、行動に駆り立てるよう全力を尽くしている」と。

それを象徴するように、彼は講演会の最後に、次のような言葉で締めくくることが多い。

「資源の無い日本が、世界で勝ち残るためには、人、物、情報がどこの国よりも多く集まる国にならなければならない。**さあ、今すぐ行動に移そう、見本市大国 日本へ!**」

「講演を終えるに当たり、私の口癖を贈りたい。**ひょっとしたら、出来るかもしれない!**」

「小さなことで大きな結果を生むものは何か？**それは第一歩を踏み出す勇氣だ。Do It Now!**」

石積の講演の後、多くの聴講者が彼にかけ寄り、握手を求め「ありがとう、勇氣が湧いてきた」と言ってくれるのは、彼の言葉に行動に駆り立てる力があるからだと思う。

5. 「もっと効果的な表現はないか」とギリギリまで探し求める事

彼のあらゆる言動に共通する特徴。それはどんな時でも、「もっといい方法はないか」と時間切れ寸前まで考え抜くことだ。従って、それまで10時間も議論して決めた事を、始まる10分前になって変えることや、それまで30回もやり直して作成したパンフレットを、印刷直前になって31回目のやり直しを命ずることも珍しくはない。

従って彼が、講演の演題や内容について、「もっと効果的な言葉、表現はないか？」とギリギリまで考えることに誰も驚かなくなっている。石積が講演会場へ向かう車の中で原稿を直したり、始まる直前にパワーポイントを直すことなどは、彼のDNAから言えば当然のことである。

これは「朝令暮改」という言葉のように、悪い事なのか？いや、私はそうとは思わない。なぜなら、私の経験上、ほとんどの場合、直すたびに以前より圧倒的に効果的になり、説得力が増すからだ。そのことを私自身はいやと言うほど経験してきた。

このように彼の「際限の無い向上心」が、講演を魅力的にし、その結果、世界中の人々が「今日、聴講して得になった。ありがとう」と感謝してくれるのだと思う。

以上、講演に対する彼の「5つの心がけ」を紹介させていただいたが、それらが少しでも読者の参考になり、向上するきっかけになってくれれば、これほどうれしいことはない。

読者へのお願い

2ページでご紹介した、石積の講演（5月29日（火）於：東京ビッグサイト）にぜひご参加ください。詳細・お申込は、日展協ホームページ www.nittenkyo.ne.jp をご参照ください。

ご意見、ご感想を 下記までお寄せください

Email: pr@reedexpo.co.jp

FAX: 03-3349-8525

お問い合わせ：リード エグジビション ジャパン(株) 広報部長 田中 嘉一 TEL: 03-3349-8501