



「会計士・税理士のための伝わるプレゼン術」 | 編集部おすすめの1冊



数あるビジネス書や経済小説の中から、M&A Online編集部がおすすめの1冊をピックアップ。M&Aに関するものはもちろん、日々の仕事術や経済ニュースを読み解く知識として役立つ本を紹介する。

「会計士・税理士のための伝わるプレゼン術」 真山徳人著、中央経済社刊

こんなことはないだろうか。受け取ったプレゼン資料が「字が小さすぎて読めない」「レイアウトがごちゃごちゃしている」「何が言いたいのかわからない」…。せっかくのセミナー受講も途中で脱落。「なんか、わかったようなわからないような。」「後で太字のところだけ確認しよう。」「〇〇さんに概要を聞けばいいや」…。本書は「会計士」と「税理士」を対象に「伝わるプレゼン術」について書かれためずらしい本である。対象を「会計士」「税理士」に限定しているだけでなく、資料作成はもちろんのこと、滑舌や表情筋のトレーニングまで触れている点が非常にユニークだ。筆者は公認会計士。本書を通じて会計士・税理士がプレゼンテーションに対する苦手意識を払しょくすることが出来れば、結果として受講者の会計・税務に対する理解を深めることにつながる、という思いで執筆したそうだ。

本書では、プレゼンテーションの目的は「情報提供」と「説得」であり、この2つの目的を達成するためには、会計士・税理士ならではの三重苦を取り除いてプレゼン資料を作成すべし、と説いている。その三重苦とは、・私たちの話はたいてい難しい（新会計基準、税制改正など）・聞き手のレベルはたいていバラバラ（CFOから経理1年生まで）・個人差はあれど私たちはたいていシャイということだ。

また、こんなデータも。プレゼンテーションの本場であるアメリカでさえ、95%の人が話し方に何らかの苦手意識を持っているという調査（結果）があるそうだ。そうであれば、本書でプレゼンテーションの伝え方を学ぶことで、早々に上位5%に入ることができるというわけだ。

とはいっても、プレゼン技術の習得に力を入れすぎないように、とのアドバイスも。筆者はこう言っている。

「私たちの売り物は声や表情ではなく、あくまで会計・税務に関する知識です。時間をかけて磨き上げるべきなのは、むしろその知識のほうであって、伝え方はどこまでも「おまけ」で構いません。」

読者特典ダウンロードもあり、至れり尽くせりだ。また、筆者のYouTubeチャンネルでもプレゼン資料のコツについて紹介しているので、興味があれば視聴してみてはどうだろうか。（2022年6月）

文：M&A Online編集部