

報道関係各位  
Press Release



2026年2月27日  
コグニティ株式会社

## 「ちゃんと説明してるのに伝わらない」人必見！ 知識表現AIが解剖する“伝わるプレゼンテーション”の型 ～解体新書シリーズから、新たに「プレゼン解体新書」がスタート～

知識表現AIを用い、会話・文章情報から組織課題を可視化するコグニティ株式会社（本社：東京都品川区、代表取締役：河野理愛、以下「コグニティ」）は、分析解説動画「解体新書」シリーズの最新企画として「プレゼン解体新書」を公開しました。

今回取り上げたのは、オルデナール・コンサルティング合同会社 代表社員 長谷川正恒氏のプレゼントークです。本編では、実際のトークをもとに「なぜこの説明はわかりやすいのか」「どうして聞き手は自然と納得し、動けるのか」を、トークの構造から読み解きます。



### ■ うまいプレゼンを見ても「どこを真似すればいいかわからない」問題

プレゼンを上達させたいと思って、上手な人の動画を見たりテンプレートに沿って話しても、

- ・ 伝えたはずなのに刺さらない
- ・ 反応が薄い
- ・ 相手が判断、行動に移らない

という壁にぶつかるケースは少なくありません。

原因は「言い回し」や「話し方」以前に、説明の順序／理由の置き方／判断へのつなげ方が再現可能な形になっていない点にあります。そこでコグニティは、プレゼンや商談などの

トークを構造として可視化し、属人化しがちなスキルを、誰でも使える形に落とし込む「解体新書」シリーズを展開してきました。

## ■ 動画情報

- ・【第一回】プレゼン解体新書：<https://youtu.be/-6jHTKmpkWU>  
（オルデナール・コンサルティング合同会社編）

- ・解体新書シリーズ一覧：

[https://www.youtube.com/playlist?list=PLkvlVIN1NyRkLjO4t\\_GfF11BBXz1UJJRI](https://www.youtube.com/playlist?list=PLkvlVIN1NyRkLjO4t_GfF11BBXz1UJJRI)

## ■ 独自特許技術「COG-PRESEN」による戦術レベルの構造化

本シリーズで用いるのは、コグニティ独自開発の定性情報定量化技術「COG-PRESEN」です。話題と話題の関係性を分析し、ストーリー展開や論理構成を数値化します。一般的な分析が「表層（雰囲気、速度、間、単語）」に留まりがちな一方で、コグニティは

- ・何が主張で
- ・何が根拠で
- ・どこで理由が厚くなり
- ・どこで判断が前に進むか

といった、戦術レベル（論理構成・深掘り・抜け漏れ）まで踏み込みます。



## ■ 今回の達人：オルデナール・コンサルティング合同会社 代表社員 長谷川 正恒氏

オルデナール・コンサルティング合同会社は、「数字力の強化」に特化した研修コンサルティングを提供しています。ビジネス数学、データリテラシー、財務、KPI、統計、Excelなどを、実務で活用できる形で体系的に学べる研修として展開し、特に「数字が苦手」という層がつまずきにくい設計を重視している点が特徴です。

オルデナール・コンサルティング合同会社 公式ページ：<https://ordenar-consul.com/>

## ■ 分析結果：この人のここがすごい（構造から見えた4つの特徴）

### 1) 【40分に60分級】の情報が入っているのに、聞き心地が崩れない

今回の講演トークは、録音時間に対して情報量が多く、一般基準と比べても高密度でした。通常、このタイプは詰め込みすぎで理解が落ちやすい一方、ビジネスパーソン向けでは一定の速度と密度がむしろ心地よいという傾向があり、今回のトークはそれに合致していました。



### 2) 【フィラーが極端に少なく】、集中を阻害しない

「あの」「えー」といったフィラーは、一定回数を超えると聴衆の集中を切らす要因になります。長谷川氏のトークは長時間にもかかわらずフィラーが非常に少なく、美しくスムーズな運びが成立していました。

### 3) 【印象に残る話題】の上位が「聞き手のアクション」

印象に残った話題ランキングでは、上位に「集計するだけでなく、そこから考える」「苦手意識よりも克服を重視する」など、聞き手が次に何をするかに直結する内容が入りました。うまくいかないプレゼンでは「挨拶」「自分のやりたいこと」「サービス説明」が上位に来がちですが、今回は逆。聞き手が動く順番が最初から設計されていました。

#### 【深掘り解説】



長谷川氏の話し方は、何を話すのかを最初に示し、どの順番で考えるのかを伝え、判断が難しい部分を意図的に厚くする設計になっていました。この構造があることで、聞き手は「なるほど」で終わらず、自分ならどう進めるかを描けるようになります。

### 4) 最大の強みは【理由付けの厚み】

主張（提案）に対して、背景理由・例示・言い換えが重なり、納得が積み上がる構造が複数箇所を確認されました。例として、「学校教育との違いを捉えてみてほしい」という主張

に対し、前後で説明が付き、さらにその説明に追加説明が重なる—という形で、一つの論点に厚みがある状態が作られていました。

### 【深掘り解説】



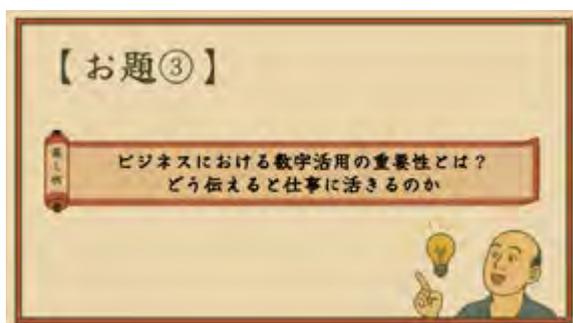
相手を動かす説明は、理由を一つで終わらせません。主張に対して背景や補足を重ねながら疑問を残さず、理由同士をつなげて一つの流れにしていきます。そして最後に「だからどうするのか」を明確に言い切る。

理由がそろい、つながり、結論へ戻る。この循環があることで、説明は単なる情報提供を超え、意思決定を前に進める力へと変わります。

### ■ 対談で見えた裏側：数字力は「テクニカル」だけではなく、考え方と伝え方に表れる

対談パートでは、長谷川氏から「数字が苦手な人が多いからこそ、難しいことを避け、分かりやすく伝える必要がある」「結論→理由→根拠（データ）は大事だが、数字から話し始めない」といった現場で効く型が語られました。

数字の扱いは専門家の話ではなく、管理職・上司こそ日常的に使うべきスキルであり、社内外の合意形成を前に進める「伝え方」の骨格になる—という示唆が語られています。



### ■ 共同の取り組み：学びを成果に変える「パートナープログラム」

本編では、オルデナール・コンサルティングの研修（数字・データの実務活用）と、コグニティのトーク構造分析を組み合わせ、研修で得た学びが現場の説明・共有で本当に使えているかを客観的に振り返る仕組みとして活用する構想を紹介しています。

- ・一度きりで終わらせず、段階的に積み上げる研修設計
- ・実務の説明場面を振り返り、改善を回す仕組み

数字に苦手意識を持つ層の育成から、チームの数字活用まで「知識の習得」から「現場で成果が出る状態」への橋渡しを目指します。

## 数的センス向上トレーニング研修ほか（全9種類）

- ビジネスを推進する上でデータや数字の活用は必須です。ただ多くのビジネスパーソンは数字が苦手。数的センス向上トレーニング研修では受講者レベルに合わせた演習を複数実施することで、数字に対する苦手意識の克服から仕事での数字活用術を身に付けます。

| 実施時期  | 実施事項                                 | 内容・補足情報  |
|-------|--------------------------------------|--|
| 初回    | 開校式                                  | 開校式としてのトーク分析実施   |
| 通年    | ビジネス数学研修<br>(1日/半日研修・対面およびオンラインにて実施) | ①数的センス向上トレーニング：入門編、②基礎編、③応用編、④実践編<br>⑤ビジネスで活用する統計：基礎編、⑥実践編<br>⑦「ざっくり」学ぶ財務諸表<br>⑧実務に生かすKPI思考<br>⑨ビジネスで活用するエクセル・基礎編                                |
|       | 効果測定                                 | トーク分析実施 (⑥、⑨)  |
| 通年    | オンラインサロン<br>「社会人の数字力向上サロン」           | ・数字に強いビジネスパーソンを招いて、継続的にデータや数字の活用方法を身に付けるためのコミュニティ<br>・3名のビジネス数学インストラクターが毎日配信<br>・日々のニュース記事や時事ネタから数字の読み解き方をご紹介<br>・「数字に強いビジネスパーソン」の考え方を学びスキル向上を図る |
| 通年    | ビジネス数学検定                             | ・公益財団法人 日本数学検定協会が運営<br>・1級から3級までレベルに合わせた検定試験<br>・研修実施後の効果測定として受検することも可   |
| 通年    | コンサルティング                             | ・幹部候補生育成コンサルティング/事業継承コンサルティング/M&A支援コンサルティング等を提供  |
| 開始1年後 | ふりかえり                                | ロープレ分析（研修での成果検証）と、今後の計画  |

**COGNITEE** Identify Cognitive Biases with Technology, and Unleash Creativity.

### オルデナル・コンサルティング 合同会社

代表社員 長谷川 正恒

2016年設立、オルデナル・コンサルティング合同会社は、「ビジネスで活用する数字力向上」に特化した人材育成・教育サービスと、経営企画/M&A・事業継承などのコンサルティングを提供する企業です。代表・長谷川正恒氏は、元東洋証券・上場企業経営企画、M&A専任者として豊富な実務経験を持ち、その経験をもとに「数字が苦手な人も、実践経験レベルからビジネスで数字を活用できる人材になる」という理念のもと研修プログラムを設計しています。

研修プログラムでは、数字に対する苦手意識の克服から始まり、コミュニケーション・意思決定・取引交渉・経営といったテーマまで、実践ワークも多く盛り込まれています。研修を「教育」ではなく「企業の実務力向上への投資」と捉え、ROIを算出した企業を行っているのも大きな特徴です。

※詳細は「日本数学検定協会」に問い合わせてください。

・公益財団法人 日本数学検定協会  
・代表社員 長谷川正恒氏  
・代表社員 長谷川正恒氏としてM&A支援M&A専任者  
・顧問 長谷川正恒氏 数字力向上研修講師



分析動画： <https://youtu.be/-6jHTEmAWU>

### ■ 伝わる説明を「構造」として再現可能にする

コグニティはこれまで「解体新書」シリーズとして、昨年2025年7月にスタートし、政治演説・営業トーク・1on1を対象に拡げてきました。今回からは、ビジネスシーンでの改善要望の高い「プレゼンテーション」を対象に含めることで、より幅広いビジネスシーンでの課題解決に貢献します。今後も「解体新書」シリーズを通じて、伝わる説明/判断につながる話し方を、個人のセンスに依存するのではなく組織で再現できる設計知として提供してまいります。

### ■ トライアルのご案内：Baseline Review機能

コグニティは、会話・文章などの定性データを、独自の構造化技術により「改善に使える指標」と「行動に落ちる示唆」に変換する分析サービスを提供しています。商談・会議・社内共有・研修・顧客対応・IRなど、目的に応じてコミュニケーションの“伝わり方”と“成果につながる要因”を可視化し、改善の優先順位と打ち手を提示します。

その入口として、短期間で現状の課題と改善の方向性を把握できる「Baseline Review（お試し）」を5万円（税別）で2026年1月27日にリリースいたしました。個人・組織の力量を確かめるため、パフォーマンスが良いトーク/悪いトークの違い（構成・論点の置き方・説得の流れ等）や最終版の再レビュー（Before/After比較）として、録画・音声・書類等を2本ご提出いただくことで、分析結果とブリーフィング1時間でフィードバックします。（個人利用の場合は、ブリーフィングに代わりメールもしくはオンラインセミナーにて実施）



**組織判断は、  
感覚で決めない。**

Baseline Review提供開始  
2件までの個別検定+意思決定ブリーフィング

会議・商談・1on1・チャット・報告書  
組織のリアルを定量化、要因抽出から成果検証まで。

月30社<sup>検定</sup>  
初価5万円<sup>(税別)</sup>

申込ページ：<https://cognitee.com/baseline-review-cog-evidence>

#### 【コグニティ株式会社 会社概要】

- 社名：コグニティ株式会社
- パーパス：技術の力で、思考バイアスなき社会を。
- 事業内容：定性情報の定量化技術を使った組織分析サービス
- 本社：〒140-0015 東京都品川区西大井一丁目1番2-208号
- 設立：2013年3月28日
- Web：<https://cognitee.com/>
- 資本金：6億円（準備金含む）
- 従業員：71名（リモートワーカー含む）
- 代表者：代表取締役 河野 理愛
- 受賞歴他：
  - EY Innovative Startup エンタープライズ部門受賞(2019)
  - 第11回 HRアワード 人材開発・育成部門 最優秀賞(2022)
  - 第22回 一般社団法人日本テレワーク協会 テレワーク推進賞 優秀賞受賞(2022)
  - 第3回TOKYOテレワークアワード 推進賞(2023)
  - 一般社団法人生成AI活用普及協会協議員(2023～)

本件に関するお問合せ  
コグニティ株式会社 広報担当：奥井  
Email: okuinagisa@cognitee.com TEL: 03-4212-8445