



相手の心を動かし
行動を促すプレゼンスキルを身につける
プレゼンテーション研修

P *PLet's*

サービス概要資料

受講社数

100 社
以上

受講者満足

96 %
以上

総受講者数

1,800 人
以上

1. プレゼンテーションに対する日本人の意識
2. 私たちのサービス「PLet's」について
3. 研修プログラムについて
4. 研修コース、料金
5. 経験豊富な講師陣
6. 実施企業・事例

#1

プレゼンテーションに対する 日本人の意識

こんなことはありませんか？

シナリオ？
深く意識していない

話の要点にまとまりがなく
聞き手が退屈そう…

頑張って話したのに
正しく理解されていない…

スライドが
文字ばかり

聞き手がスライド資料を
難しい表情で見ている…

アニメーション多用で
逆にごちゃっとしている…

トークは
自己流で！

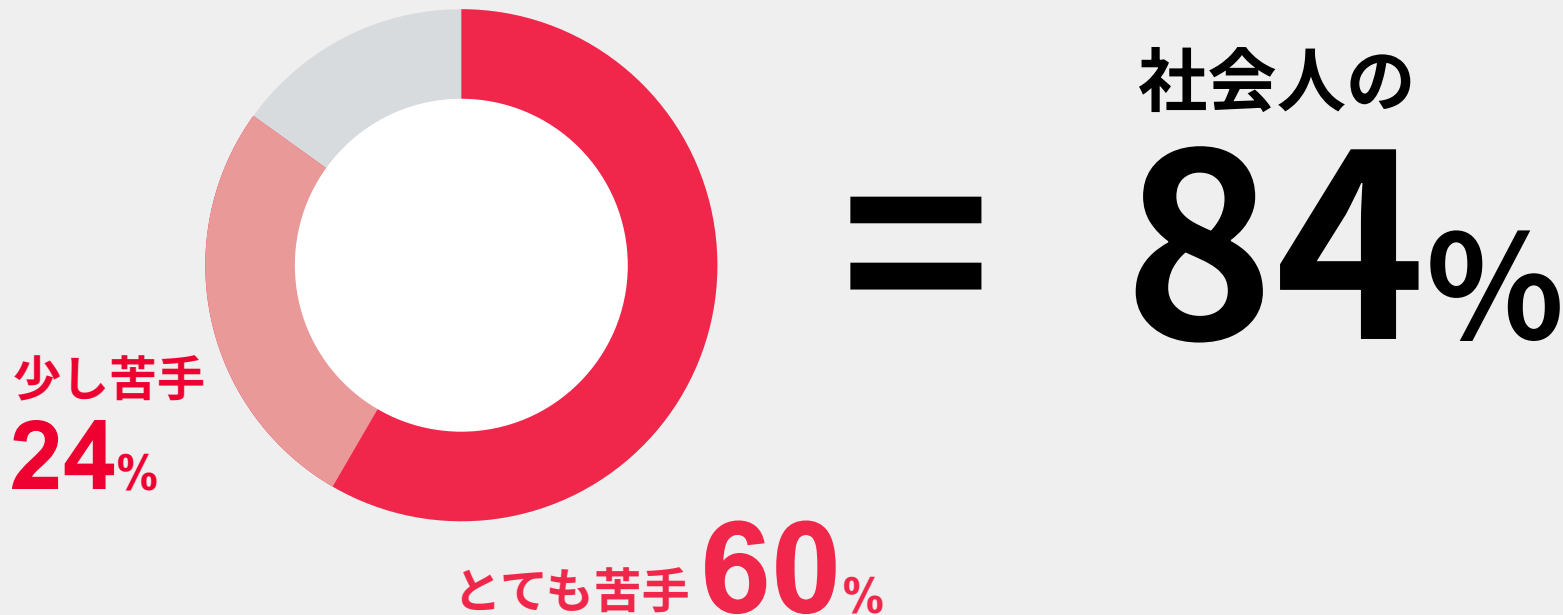
経験からの感覚だけで
トークを展開している

トークが苦手だから
プレゼンに自信を持ってない

正しく学べば生涯の役に立つスキルとして確固たる自信を獲得できます！

■ プレゼンテーションに対する日本人の苦手意識

「人前で話すことが苦手…」



■ プレゼンテーションに対する日本人の苦手意識

苦手意識を感じる3つの背景



文化的背景

日本の文化における「控えめさ」や「謙遜さ」は、古くから重要視されてきた価値観。場合によっては、自己主張を抑えることが評価される傾向も。



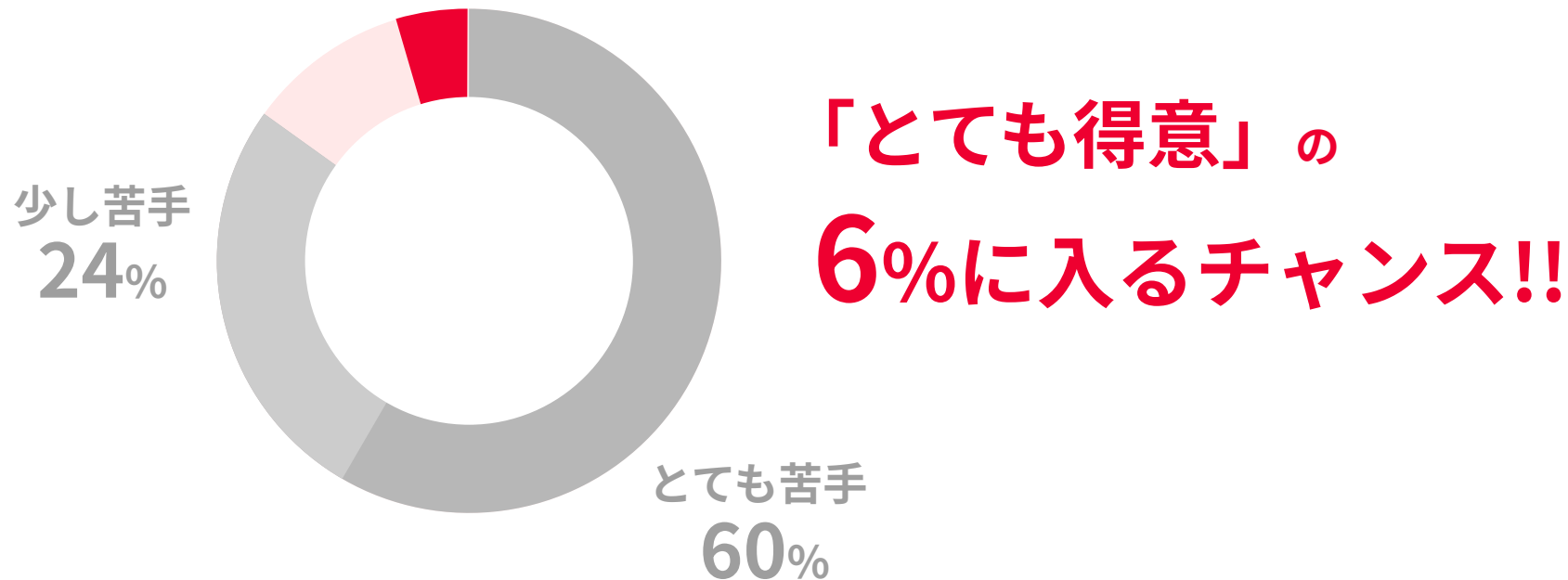
教育的背景

長らく続いた暗記中心の教育や画一的な教育システムが、自己表現力やコミュニケーション能力の発達を阻害しているといわれています。



社会的背景

失敗を避ける文化が、挑戦的な活動への消極性を生んでいるとされています。社員が失敗を恐れて自己表現に消極的であるという実態も示されています。



「人前で話すことへの苦手意識についての調査」ベースメントアップス株式会社調べ
■調査日：2019年12月1日～2019年12月8日 ■調査人数：249名 ■調査対象：社会人

#2

わたしたちのサービス「PLet's」について

課題解決型プレゼンテーショントレーニング



Let's presentation !! プレゼンを楽しもう。

プレゼンを必要とする全てのビジネスパーソンに対して具体的な課題解決に繋がるトレーニングを提供します。

トレーニングのスタイルは集合研修とマンツーマンで、いずれもご要望に応じたカスタマイズが可能です。

トレーニング後の個別フォローアップ、書面による個別フィードバックなど各種オプションも通じて継続的なサポートを行います。



PLet's 話し方トレーナー：桜野 由佳

プロのプレゼンノウハウを獲得すれば プレゼンが楽しくなることを伝えたい

伝えることが楽しくなるきっかけの場所。

それがPLet's（プレッツ）です。

「楽しい」が作る好循環は、プレゼンの結果に
大きな差をもたらします。

私たちは“プレゼン”を再定義し、
伝わる喜びのきっかけづくりを行なっています。

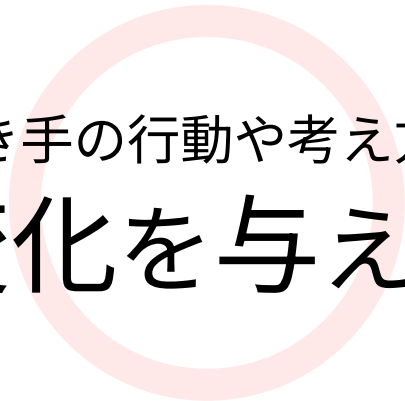


(株)MOVED代表 渋谷雄大

「不安、苦手、自己流」から「自信、得意、確かなスキル」へ



情報伝達



聞き手の行動や考え方に
変化を与える

相手の変化を実現するための手段が「プレゼンテーション」です。
「伝える工夫」を知っておくことは、現代社会で最も実践的なスキルです。

1.



プレゼンは
相手への贈り物

2.



目的は
「ココロ」を動かす

3.



プレゼンの
主役は相手

4.



誰にどう思っ
てもらいたい

確かなプレゼンスキルがもたらすメリット

話の要点にまとまりがなく
聞き手が退屈そう…

頑張って話したのに
正しく理解されていない…

要点を突いており
聞き手を飽きさせない

正しい理解で留まらず
事後に行動を起こさせる
プレゼンテーションに！

聞き手がスライド資料を
難しい表情で見ている…

アニメーション多用で
逆にごちゃごちゃしてる…

非デザイナーでも
“魅せるプレゼン”ができる

聞き手の属性やイベント主旨
に合わせたデザインを
自由自在に使い分ける！

経験からの感覚だけで
トークを展開している

トークが苦手だから
プレゼンに自信を持ってない

“あなたにお願いしたい”
と思わせるトークで聞き手
を魅了する

日常コミュニケーションにも
繋がる確かな自信を獲得

伝わるプレゼンの法則100

著：渋谷 雄大／吉藤 智広

Amazon



- ★大手IT企業、国際会議、官公庁、TEDxで続々採用
- ★提案、セールス、発表、報告ですぐに使える!
- ★仕事の結果が変わる「資料の作り方×伝え方の工夫」100点を大公開!

- ・説明の順番を変えるだけで、承認も決裁も格段に通りやすくなる
- ・退屈しないプレゼンには「〇〇〇」の話が入っている
- ・ポイントが瞬時に伝わる「グラフの作り方」
- ・洗練された資料を作るための、文字や画像の配置方法

プレゼンのプロフェッショナルが

「誰も教えてくれないのに簡単に使えるテクニック」を大公開!



#3

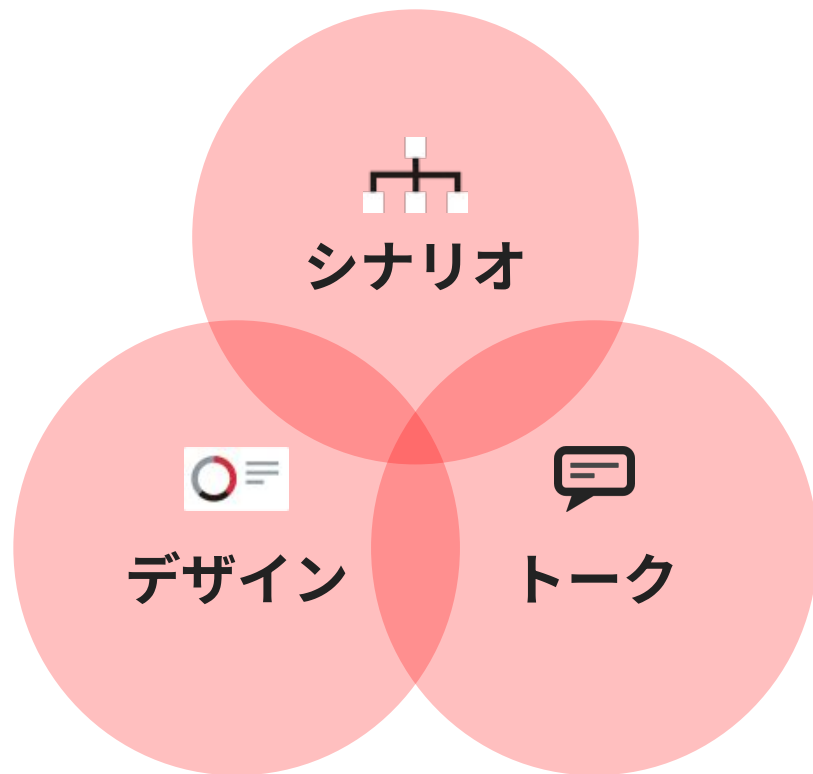
トレーニングメニューについて

組織全体のプレゼンスキルを底上げ 集合トレーニング



カスタムメニューで徹底的に鍛える マンツーマントレーニング





勘に頼らず、論理的にプレゼンテーションを成功に導きましょう。

プレゼンテーションに重要な三要素をPLet'sで総合的かつ体系的に学ぶことで、聞き手に伝わり行動に繋げる確かなプレゼンスキルが身に付きます。

「あの人のプレゼンはなぜ上手いのか？」
この理由を理解して自分のスキルとして吸収する判断軸も獲得できます。

大人数にも対応！

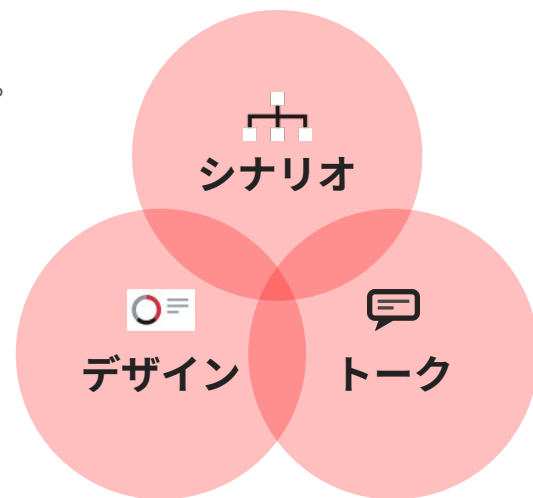
「伝わるプレゼンの三要素」を短時間で理解する講義中心型トレーニング

プレゼンテーションの場面で課題を感じているポイントをメインに講義中心のトレーニングを行います。

何が課題かよく分からないがプレゼン力は向上させたい...という場合に適しています。

プログラム内容の一例

- ✓なぜあなたのプレゼンは伝わらないのか
- ✓プレゼンの三要素とは
- ✓プレゼンの三要素-1.シナリオ基礎編(プレゼンのコンセプト決め、聞き手のベネフィットなど)
- ✓プレゼンの三要素-2:デザイン編(伝わるスライドデザインの基礎)
- ✓プレゼンの三要素-3:トーク編(TPOに合わせた立ち居振る舞い、信頼を得る話し方など)



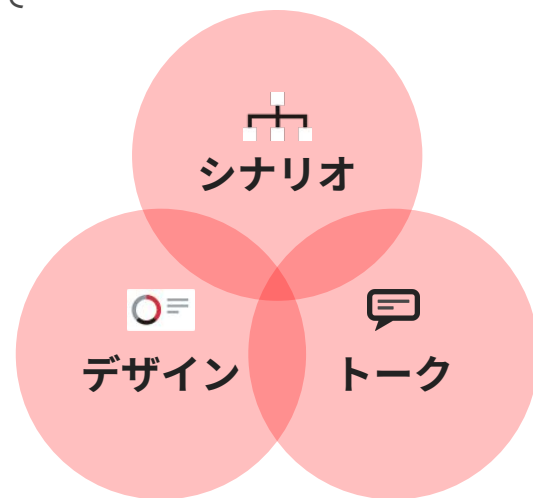
プレゼン三要素を理解し、 実践(発表)とフィードバックの超実践型トレーニング

各部署、各プロジェクトのプレゼン力の底上げを実践を交えて行います。例えば社内での新規事業提案会、全社方針発表会や営業マンの商談対応、人事の採用イベントでのプレゼンといった具体的なイベントに向けたトレーニングに最適です

プログラム内容

- ✓なぜあなたのプレゼンは伝わらないのか
- ✓プレゼンの三要素とは
- ✓プレゼンの三要素-1.シナリオ基礎編(プレゼンのコンセプト決め、聞き手のベネフィットなど)
- ✓プレゼンの三要素-2:デザイン編(伝わるスライドデザインの基礎)
- ✓プレゼンの三要素-3:トーク編(TPOに合わせた立ち居振る舞い、信頼を得る話し方など)

※上記の内容を1回3時間～、複数回に分けて実施いたします。



他者と差をつける完全カスタマイズトレーニング！ 全体の底上げに加えて特に鍛えたい要素に徹底した繰り返しアプローチ！

集合トレーニングの内容に加えて、受講者個々の現スキルや目的・目標、さらには性格や個性に合わせた完全カスタマイズプログラムです。あなただけの、あなただからこそできる「あなたの魅力を最大限に表現したプレゼンテーション」となるべくトレーニングし、イベント登壇やコミュニケーションを成功に導きます。

トレーニングプログラムの一例 ※トレーニング期間は1ヶ月以上で選択可能

	テーマ	プログラム例		テーマ	プログラム例
Week1	シナリオ	・コンセプト決め ・聞き手のベネフィットの洗い出し ・シナリオ作りはダイヤモンドを描く	Week3	トーク	・「読む」「言う」「話す」「伝える」とは？ ・話に合わせたジェスチャー、表情で話すには ・TPOに合わせた立ち居振る舞い(オンライン、対面)
Week2	デザイン	・伝えたいことを視覚的に表現する方法 ・プロットスライド9枚の作成 ・シナリオに沿ったトーンアンドマナー	Week4	トーク	・音の高低で作るメリハリ ・聞き手から信頼を得る話し方とは ・自分らしい話し方プランを考える

#4

研修コース、料金

スタンダードコース（現地開催／オンライン開催）

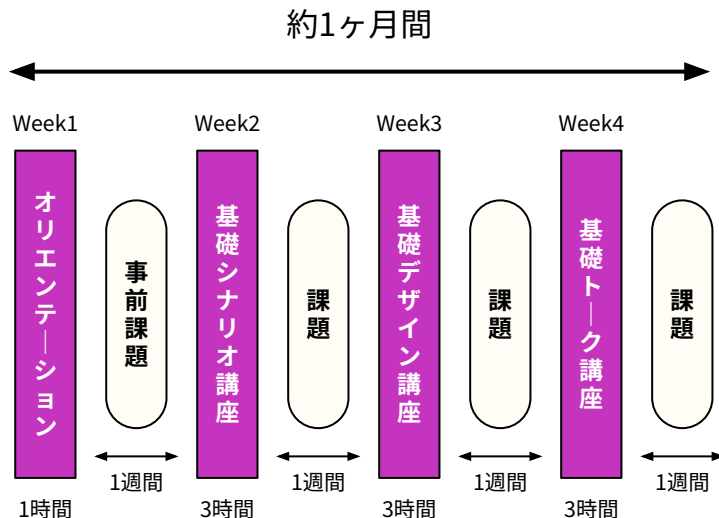
伝わるプレゼンに必要な三要素を網羅した3回コース
プレゼンの基礎を理解し、実践するメンバーを育成！

実施時間目安

1ヶ月

受講人数

10人まで



こんな課題にオススメ

- ・営業メンバーのプレゼンスキルを総合的に高め受注率を上げたい
- ・セミナー/ウェビナーでの満足度を上げ問い合わせ数を増やしたい
- ・人事による会社説明会のクオリティを高め、優秀層からの応募が欲しい
- ・展示会でのプレゼンを成功させたい

アドバンストコース（現地開催／オンライン開催）

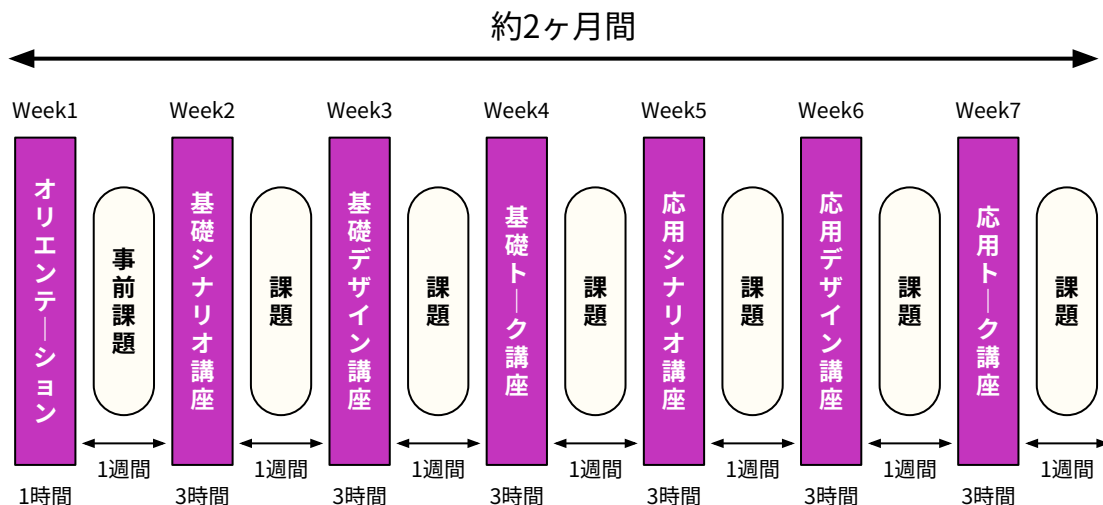
伝わるプレゼンに必要な三要素トレーニングを2回ずつ受講し、プレゼン力を定着！基礎＋応用の全6回コース

実施時間目安

2ヶ月

受講人数

10人まで



こんな課題にオススメ

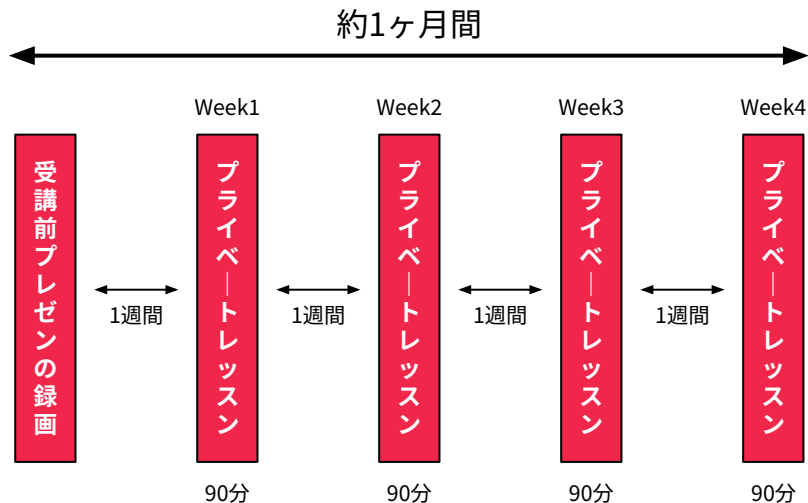
- ・プレゼン、登壇の機会が多い
- ・登壇に向けて完成度を高めたい
- ・コンペで常勝できるようになりたい
- ・選抜メンバーのレベルを高めたい
- ・プレゼンになれているメンバーのスキルを更に高めたい

エバンジェリストコース（現地開催／オンライン開催）

受講者のプレゼンが生まれ変わる
圧倒的な伝える力を身につけるプライベートレッスン

実施時間目安

1ヶ月



コンサルティング内容例

- ・ シナリオ作り
- ・ プレゼンシナリオ改善
- ・ スライドブラッシュアップ
- ・ 姿勢&発声トレーニング
- ・ リハーサル&フィードバック

※受講者の課題に合わせてカスタマイズ

+

- ・ 期間中随時チャットフィードバック

マンツーマントレーニングが特に有効な方の例

対象	プレゼン力が求められる場面の例
エグゼクティブリーダー	・経営戦略や会社のビジョンを従業員や投資家に伝える場面で、強力かつカリスマ的なプレゼンテーションスキルが必要 ・業界のカンファレンスやフォーラムで、企業の見解や業界トレンドについて講演し、業界内での影響力を発揮するためのプレゼンテーションスキルが必要
スタートアップ創業者	・資金調達のためのピッチコンテストで、限られた時間の中で投資家に対し、ビジネスの価値を的確に伝えたり、魅力的な提案をしたりスキルが必要 ・プレスリリースやメディア向けのプレゼンテーションで、自社の新しいサービスや取り組みを報告し、メディアの関心を引くスキルが必要
新規事業担当者	・社内の上層部に対して提案や報告をする場面で、アイデアの価値や市場の可能性を明確かつ説得力を持って伝えるプレゼンテーションスキルが必要 ・外部パートナーへ協力を依頼をする場面で、協力を引き出すためのプレゼンテーションを行い、相互にメリットがあることを明確に示すスキルが必要
セミナー登壇者 (エバンジェリストを含む)	・採用説明会や合同企業説明会で、学生や求職者に対し自社のビジョン、文化、業務内容を魅力的に伝え、自社に対する興味や関心を引き起こすプレゼンテーションスキルが必要 ・潜在顧客や聴衆に対し、自社の新しい技術や製品の機能、利点、ユースケースを明確に伝え、その価値を効果的にアピールするためのプレゼンテーションスキルが必要



スタンダード コース

集合トレーニング

基礎講座 3回

(シナリオ・デザイン・トーク)



質疑応答

受講後課題・フィードバック

※オプション(最終発表会+講評、
フィードバックシートなど)

13.2万円 × 受講人数

※最少催行人数4名～

アドバンスト コース

集合トレーニング

基礎講座 3回

応用講座 3回
(シナリオ・デザイン・トーク)



質疑応答

受講後課題・フィードバック

※オプション(最終発表会+講評、
フィードバックシート作成など)

33万円 × 受講人数

※最少催行人数4名～

エバンジェリスト コース

マンツーマントレーニング

週1回 90分セッション 4
回～

受講者の課題に沿って、
最適な内容に講師が
毎回カスタマイズいたします

・e-ラーニングセット付き(3万円相当)

44万円～/人

※オプションは別途料金がかかります

#5

経験豊富な講師陣



エバンジェリスト 渋谷雄大

株式会社 MOVED 代表取締役。
サイボウズ株式会社のエバンジェリストとして年間150回以上の講演・セミナーを担当。2018年9月に株式会社MOVEDを創業。
鍼灸師・スポーツトレーナーとして活動した経歴も持つ。
5児のパパ 著書「伝わるプレゼンの法則100」(大和書房)



プレゼンコンセプター 望月正吾

PreZenDou 合同会社 代表。大手玩具メーカーで、商品企画・記者発表会・IR 説明会などのプレゼンテーションを数多く経験。2011年プレゼンテーションの専門会社「PreZenDou 合同会社」を立ち上げ、プレゼンテーションの研修・出版・製作を行なっている。ミッションは「世の中から退屈なプレゼンをなくすこと」



情報デザイナー 新垣才

株式会社コーチェット デザイナー。東京工業大学 工学部 情報工学科、同大学工学院 経営工学系卒。大学院在学中に図解を用いた事業で開業。図解の制作、マンツーマン講師、集団講師、イベント登壇、図解を用いた経営者の壁打ち相手、図解コーチングなど、様々なサービスを展開・経験。年間数百枚の図解 / スライドを制作しながら、現在は企業紹介資料の作成にも力をいれている。



話し方トレーナー 桜野友佳

大阪府枚方市出身。同志社女子大学 学芸学部 日本語日本文学科卒。2006年から2014年まで、FMひらかたにてラジオパーソナリティを担当。2015年よりセミナーや式典での司会をはじめ、展示会でのプレゼンテーション代行やトークショー MC、ゲーム実況など様々なイベントでMCを務める。現在はオンラインイベント司会者としても活動。オンライン面接、オンライン営業トークトレーニング実績あり。



話し方トレーナー 櫻井飛鳥

静岡県静岡市出身。2010年よりBtoB、BtoC問わずイベント、展示会でのスピーカー代行、MCとして活動。IT、医療、印刷業界等、専門用語が並ぶプレゼンテーションのスピーカー代行経験多数。『想像力 × 共感力』を活かしたアプローチを得意とし、現場で実際に働く人々の想いに寄り添ったプレゼンが強み。30~80名参加規模のオンラインセミナーも月数回担当している。

#6

実施企業・事例



本日の見どころ

**登壇のピッチ資料の作り方が
劇的に変わった**

【伊藤忠テクノソリューションズ様】のめりこむ研修！？大反響となったプレゼン研修を振り返っていただきました

インタビュー動画はこちら



Before

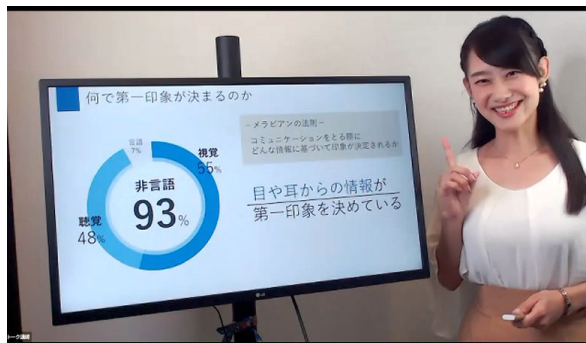
- ・ 社内のビジネスコンテストを実施するもののアイデアを出したり人前で話したりすることに苦手意識のある社員が多かった
- ・ お客様の要望に応えることには慣れているが、自ら提案することに慣れていなかった

After

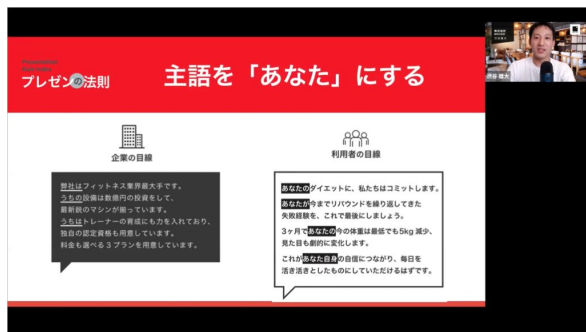
- ・ はじめにプレゼンの目的を考えてから資料作成を進めることができた
- ・ プレゼン初心者でもフレームワークに沿ってシナリオを組み立てることができた
- ・ 実践を通して、自ら考え、提案のための資料作成に取り組むことができた

事例2 - サイボウズ株式会社 様 / 実施概要

目的	プレゼンの機会が多い、もしくはこれから増えるメンバーを選出し、プレゼンに必要なスキルを網羅的に学び、今後のセミナーやイベントなどで活かすため
背景	社員のスキル向上に積極的に取り組む中で、今回はプレゼンの機会が多い、もしくはこれから増える社員の方に対する研修をしたい。基礎はもちろん応用も網羅した、今後のセミナーやイベントなどで活かせる、トータルで実践的スキルを身に付けられるプレゼン研修を実施してほしい。
場所	オンライン（zoom）
担当講師	渋谷・望月・藤倉・新垣・櫻井・桜野
受講者数	20名
研修内容	ストーリー、デザイン、トークの3テーマによる講義と実践（全6回） 最終発表用プレゼン練習と講師によるフィードバック 最終発表会（10分間のプレゼン）



全体を通して本当に、学びが多く宝の山のようなものでした！「デザイン」では、スライドの作成方法やテクニックが学びとなりました。自分の中での引き出しが少なかったことで、武器が増えたような感覚でワクワクしていました。どんなプレゼンをするときでも、相手に届ける、プレゼントする気持ちを持ってプレゼンを作り上げていく、ということが1番の学びです！



相手にどうなって欲しいのかを、ストーリーだけでなく、デザイン、トークの中にも込めて全ての要素に統一感を持たせることが、相手の心を動かす鍵になるということを感じました。



今後プレゼンを作る際には、すぐに資料を作り出さず、相手にどうなって欲しいかを考えながら、ストーリー、スライド、トークを作り上げていきたいと思っています。

事例2 - サイボウズ株式会社 様 / デザインBefore→After

Before

事販販売店様の kintoneビジネス事例

1

kintoneのビジネスとは...

- クラウド型CRM
- 顧客との関係性を強化し、営業効率を向上させるためのツール
- 顧客のニーズを把握し、最適な提案を行うためのツール

2

販売店事例

3

販売店事例

4

販売店事例

5

販売店事例

6

販売店事例

7

販売店事例

8

kintoneビジネスの価値

9

After

kintoneを利用してハードもソフトも強い企業へ

1

kintoneのビジネスとは...

2

ライセンス販売とは

3

役務販売とは

4

販売店ビジネス展開事例

5

販売店ビジネス展開事例

6

販売店ビジネス展開事例

7

kintoneの売上状況

8

kintoneビジネスのメリット

9

ソリューションビジネスの置き

10

サイボウズからのサポート

11

事例3 - 太陽工業株式会社 様 / 実施概要

目的	部長職以上のマネジメント層のプレゼンテーション能力を高めるため
背景	定例会議や、毎年恒例の事業内容説明会などで、経営層や管理層が会社や部署の目標やビジョンをプレゼンする機会が多くあり、そこで単にゴールを伝えるだけでなく、そうした目標やビジョンに賭ける「想い」を伝え、社員に「自分ごと」として受け取ってもらいたい、そのための具体的なノウハウとプレゼン実習を実施してほしい
場所	オフライン（お客様事務所への訪問によるトレーニング）
担当講師	渋谷・吉藤
受講者数	30名
研修内容	プレゼンのストーリー作り プレゼンスライドデザインのコツ 2分間のプレゼン実践と講師によるフィードバック



今まで、プレゼンの研修は受けたことが無く非常に新鮮で勉強になりました。資料(スライド)の作成のコツや相手目線でのトークなど今後活用していきたいです。



どういったことに気を付けてプレゼンを行うと聞き手に伝わるのか、よく分かりました。



プレゼン力は大切な事なので、全社的にレベルアップのためにも継続して実施して欲しいです。

事例4 - Sansan株式会社 Eight事業部 安齋 安美 様



Sansan株式会社 Eight事業部 安齋安美様



インタビュー動画はこちら

Before

- ・大勢の前で緊張して噛んでしまい、恥ずかしい経験をした
- ・自らのプレゼンに対して忸度のないフィードバックをくれる人がいなかった

After

- ・イベント登壇後に100人中40人ほど名刺交換をすることができた
- ・心に余裕を持って話すことができた
- ・プレゼンを見た方から「堂々と話す姿に勇気づけられました」という声を得た
- ・新しい視点のアドバイスによって自分の型を破ることができた



2022年

「Industry Co-Creationサミット KYOTO 2022」

「ソーシャルグッド・カタバルト - 社会課題の解決への挑戦 -」

2位入賞

2023年「第3回アトツギ甲子園」優秀賞



インタビュー動画はこちら

Before

- ・感情を込めて話すことが苦手だった
- ・短いプレゼン時間に対して内容を絞り込みきれなかった

After

- ・自信を持って堂々と話すことができた
- ・スライドの枚数を半分くらいに減らし、絞り込んで伝えることができた
- ・自身の個性や伝えたいことを大切にしたいプレゼンをつくることができた
- ・ピッチコンテストで「心に刺さった」という反響を得た

本日の見どころ

何をゴールにするのかが
明確になった

【ピー・シー・エー様/プレッツ受講事例インタビュー】 プレゼン研修後の最大の収穫は〇〇！
【プレゼン】



インタビュー動画はこちら

Before

- ・プレゼンが不得意とは思っていなかった
- ・お客様やパートナーとの勉強会で資料が伝わらないと感じていた
- ・プレゼンには目的やゴールが大事だと分かってはいたが実践できていなかった

After

- ・伝わるために必要な要素が分かった
- ・ゴールが明確になり、必要情報の取捨選択が自身でできるようになった
- ・事前準備で最重要はシナリオだと分かり、その作り方もわかった

1. 起業家支援

SMBCグループ主催

「アクセラレーションプログラム未来X メンター」

名古屋市スタートアップ支援拠点 STATION Ai セミナー

SBイノベーション主催 セミナー

起業・創業支援施設Startup Hub Tokyo TAMA セミナー

京都知恵産業創造の森 起業家育成セミナー

2. セミナー

・三井不動産 ワークスタイリング会員向け セミナー

・エンワールド・ジャパン 「オンライン面接対応セミナー」「オンライン時代のプレゼンの法則」

・Schoo「ストーリーのある『伝わるプレゼン』」

・富士通株式会社 横断交流 PresentsPresentationNightOut

・ブルームコンセプト「ぐっと伝わるプレゼンセミナー ビジネスの新スキルセット・マインドセット」

3. 学生向け

青森県立三本木農業恵拓高等学校/プレゼン授業

自修館中等教育学校/プレゼン授業

法政大学国際高等学校/プレゼン授業

4. 自治体向け

・糸魚川商工会議所主催/「伝わる発信力強化セミナー」

・佐賀県産業人材確保プロジェクト推進会議 /

「採用力向上セミナー」

・京都府 / 宇治市未来キャンパス(高校生・大学生)

・新潟県 / 課題解決型インターンシップキャンプ

「TOGARU」

ピッチコンテスト開催支援

オンライン配信

御社の施設にて実施のピッチコンテストを、オンライン配信いたします。
社内のみ限定公開もしくは一般公開どちらでも対応可能です。

司会、MC派遣

プレッツ講師は実イベントの司会も豊富な経験を有しております。
プロの司会でイベントをピシッと彩ってみませんか。

審査員

プレゼン講座の講師がピッチコンテストの
目的に応じた審査をいたします。

その他

プレゼン資料作成・修正

「サービス紹介資料を改善したい」「ホワイトペーパーを制作したい」
「統一感のあるスライドが欲しい」といったご要望にお応えします。

動画制作

「商品の魅力を動画で伝えたい」「動画コンテンツを検討したい」
「プロナレーターの出演を希望」といったご要望にお応えします。

※料金等詳しくはお問い合わせください

お問い合わせ

お問い合わせは [こちら](#) から

ご希望に沿うご提案をいたします。

- ・詳細を聞いてみたい
- ・自分たちに適したプランは？
- ・掲載以外の事例を知りたい

まずはお気軽にお問い合わせください。

株式会社MOVED

<https://www.moved.co.jp/>



お問い合わせ

お問い合わせはこちらから →

ご希望に沿うご提案をいたします。

- ・詳細を聞いてみたい
- ・自分たちに適したプランは？
- ・掲載以外の事例を知りたい

まずはお気軽にお問い合わせください。



株式会社MOVED

Mail : presen@moved.co.jp

WEB : <https://www.moved.co.jp/>

