

PRESENTATION DIRECTION

話す前に、勝負を決める。

伝わらない想いを
「
選ばれるシナリオ」へ再生する。

プレゼン演出家 / 元シニア経営コンサルタント

西川 佳孝

累計契約コンサルフィー5億円超の実戦と、ストアカ★4.9が導き出す「選ばれる構造」

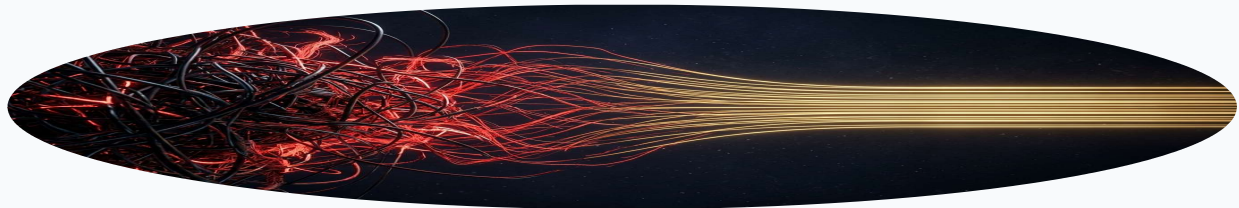


1

PROBLEM STATEMENT

なぜ、あなたの想いは届かないのか？

伝わらない最大の原因は、話し方ではなく「話す順番（シナリオ）」



01 | 知識の押し売り

専門性を伝えようとするあまり、相手が求めているものが見えなくなる。

02 | 座学の迷子

実技や想いはあるのに、いざ説明になると「何をどう構成すべきか」分からなくなる。

03 | 自分ファースト

相手の興味がない自己紹介から入り、相手の心が離れてしまう。

2

1

THE CORE PHILOSOPHY

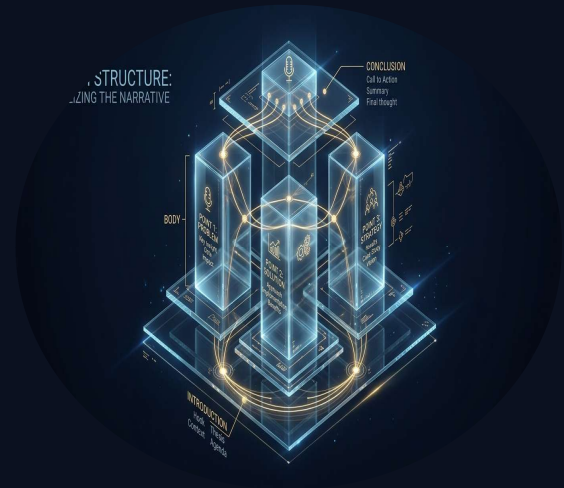
中身を変えなくても「伝える順番」を整えるだけで、評価も成果も跳ね上がる。

CORE 01 | シナリオ9割

アドリブトーク、派手なスライド装飾は枝葉。
成果を決めるのは「何を、どの順番で話すか」の緻密な設計図。

CORE 02 | 結論ファースト

「自分が言いたいこと」ではなく、
「聞き手が最も知りたい結論」ファーストで設計する。



3

TRACK RECORD & PROOF

5億円のビジネス実戦と、公開レビュー「★4.9」が証明する再現性。

5億円+

累計契約コンサルフィー

元シニア経営コンサルタント（在籍16年）。数百家の実戦経験。

★ 4.90

ストアカ受講者満足度

国内最大級マーケットで「新人先生賞」受賞。公開レビュー絶賛。

3倍

受講者契約単価向上

全国紙執筆、全国講演ゲスト講師、テレビ・ラジオ等へ進出。

【支援実績】 料理、美容、コンサル、英会話、接客、幼児教育、エクセル、マインドフルネス、ヨガ、心理学、お金、パン教室、ボイストレーナー、風水師、アロマ、薬膳、話し方、SNS集客などの現役講師陣



2

4

THE METHOD : 劇的REプレゼン®

数千回の実践経験をベースにした「 論理と心理 」で仕掛けるエンタメ演出メソッド。



STEP 01 | 言葉の奥にある本音を抽出し、目的と手段で選別する

「何を一番伝えたいのか」「相手にどう動いてほしいのか」を峻別。

STEP 02 | 共感ツカミ & シナリオ再構成

心をツカム言葉へ翻訳し、聞き手が前のめりになるシナリオへ組み替える。

STEP 03 | 1スライド1メッセージ & 脳内リハーサル

余計な情報を削ぎ落としたスライド化と、現場をリアルに想定したシミュレーション。

5

CASE STUDY 01

ポジショニングとシナリオで、活動の舞台が「 全国 」へ広がる。

CASE 01 | 社会保険労務士（士業）

【Before】 地域での活動・一般的な社労士業務にとどまり単価アップに苦戦
【After】 「 業界特化×講演ができる社労士 」というポジショニングにより、全国紙・全国協会誌執筆、全国講演依頼殺到、契約単価は2〜3倍へ向上！

CASE 02 | 料理講師（専門家）

【Before】 料理日本一の実績があるが、座学講座の構成・シナリオがまとまらず迷子
【After】 パワポ添削とシナリオ再構築により、ラジオ出演トークがリピートに直結。その後テレビ出演・地元誌ライティングへメディア進出が連鎖！



3

6

CASE STUDY 02

構成が変わるだけで、「感動」を生むコンテンツへ化ける。

CASE 03 | 税理士の講座スライド添削

【変化】専門分野の中身は一切変えず「シナリオ（伝える順番）」だけを劇的再構成。

【成果】受講生から「ストーリー性あって心が動かされた」「知識と温かさが詰まった素晴らしい講座」と絶賛の嵐。

CASE 04 | 親友の結婚式・乾杯の挨拶

【変化】新郎新婦双方の友人という難しい立場に対し、「誰に向けて話すか」という本質から原稿を演出。

【成果】会場全体を温かい感動で包み込み、新郎新婦から心からの感謝を獲得。



7

CLIENT VOICES

「同じ内容なのに、構成が変わるだけで講座の価値が一段上がった。」

★ 講座の価値が一段上がった

「私の専門分野の中身は一切変わっていないのに、構成が変わるだけで『知識が増えてよかった』から『感動した！』へと講座の価値が一段上がりました。」

— 専門講師

★ 安心して次の行動に移れる

「聞いてほしいというよりも言ってほしい、言い切ってもらいたいという想いをゴリラさんに託している。相談すると安心して次の行動に移ることができます。」

— 個人事業主

★ 共感フックで心が動く

「『小学生にもわかる言葉で伝えること』『最初に共感のフックをかけること』など、自分一人では気づけなかった具体的なアドバイスでした。」

— 40代女性

★ 根本原因とプレゼン観が変わった

「座学での悩みの根本原因や、プレゼンに対する考え方そのものが大きく変わりました。パワポ添削のビフォーアフターで劇的な変化を体感できました。」

— ワークショップ主催者

4

8

SERVICE MENU

目的とフェーズに合わせた3つのプロデュース。

MENU 01 | 個別伴走

エグゼクティブ・プレゼン演出

対象：経営者・営業・士業・講師

ビジネス商談・講演・プレゼンのシナリオ策定からスライド制作まで完全伴走プロデュース。勝負どころで確実に結果を出すためのマンツーマン支援。

MENU 02 | 企業研修

「 伝わる力 」実装プログラム

対象：企業・チーム・組織

結論ファースト研修 / 話し方・プレゼンテーション研修 / 商談シナリオ作成ワークショップ。組織全体のコミュニケーション力と商談成約率を底上げ。

MENU 03 | 単発・集中添削

劇的Reプレゼン 集中クリニック

対象：スライドや原稿をお持ちの方

PowerPoint（プレゼン）資料・スピーチ原稿を最短で「 勝負プレゼン 」へ甦らせるカスタマイズ添削。内容を保ったまま劇的ビフォーアフターを実現。

DIAGNOSTIC：伝わらないプレゼン度チェック

あなたのプレゼン・資料は、この症状に当てはまっていますか？

- ☐ 冒頭3分以内に「 相手が一番知りたい結論 」を言っていない
- ☐ 専門家として丁寧に説明しているのに、相手の反応が薄い
- ☐ 言いたいことがたくさんあって、スライドの情報が整理整頓できない
- ☐ 自分の強みや想いを、自分自身が納得できる言葉に落とし込めていない
- ☐ この内容で大丈夫だろうか、と話し始めるまでいつも不安でドキドキしている

【診断結果】 1つでも該当する場合、内容ではなく「 シナリオの順番 」を見直すだけで劇的に改善します。

OUR STANCE & INTEGRITY

裏技や魔法はありません。あるのは「 誠実な心と技 」の積み重ねだけです。



PROMISE 01 | 耳触りの良いお世辞は言わない

あなたの成果のために、改善点をプロとして率直にお伝えします。

PROMISE 02 | プロとして言い切る・めっちゃ応援する

迷いや不安を断ち切り、次の行動へ踏み出せる判断軸を示し、全力で応援します。

PROMISE 03 | 純度100%の想いを届ける

他の誰でもない、あなただけの本音と強みを最高峰のシナリオへ昇華させます。

11

NEXT STEP

まずは、一度「 診断セッション 」しましょう。

【初回限定】 プレゼン & 資料 30分オンライン壁打ち診断

現在のプレゼン資料（メモ、原稿、資料、思い）を拝見し、どこをどう組み替えれば劇的に化けるかをその場で具体的にお伝えします。

お問い合わせ・ご相談窓口

プレゼン演出家 西川佳孝 公式窓口
Email: contact@example.com
Web: <https://example.com>



6

12