



経験・スキルを「行動」へと変えていくプロセス伴走「My TOP」で事業部長 デビュー



参 加 者

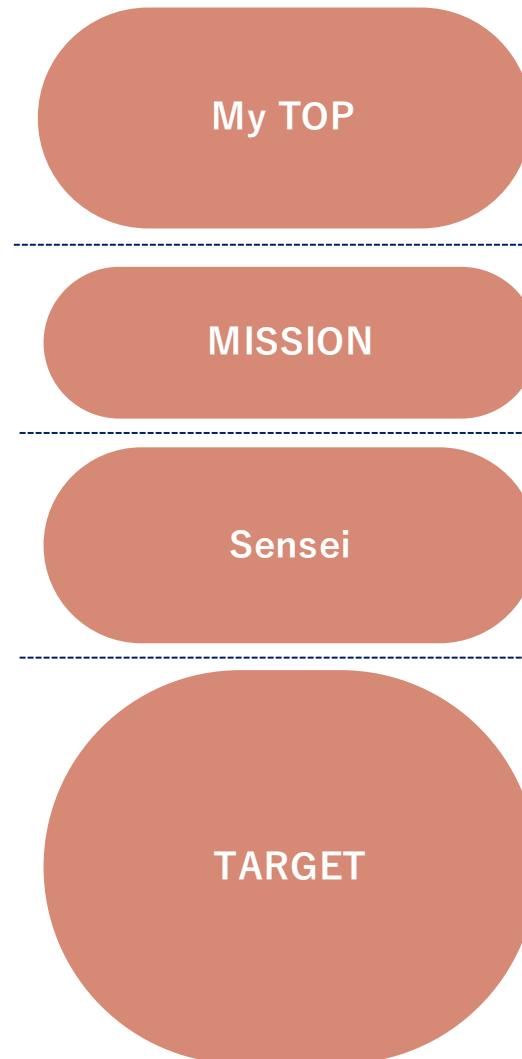
- ▶ 第二の目標が見つからないアスリート
- ▶ 自己分析の仕方が分からぬ就活生
- ▶ ブランクを抱える休学・休職者
- ▶ 海外好きな留学・ワーホリ生

一步踏み出せる
自信が持てる
存在意義を感じられる

今のわたし。



My TOP～ブランクを市場価値に変える～



- 経験やスキルを「行動」へと変換するプロセスを伴走するサービス
 - ✓ 自分だけの目標を見出し、一歩を踏み出すカリキュラムを通じて自信を育み、存在意義を感じられる生き方の基盤を築くことを支援
- あなたと出会えてよかったと言われる居場所づくり
 - ✓ あなた「に」点*瞬間、あなた「と」線*プロセス
- 履歴書の空白を「武器」に変えるプロセス伴走者
 - ✓ 就職先を見つけることではなく、存在意義（My TOP 「私の1番」）を見出す
- メインターゲット）経験・スキルがあるのにもかかわらず、強みが分からず、自信を持てずに一歩踏み出せないでいる20歳～35歳
 - ✓ 第2の目標を見出せず不安を感じているアスリート
 - ✓ 自己分析に課題を抱える就活生、休学中の方
 - ✓ 休職・出産・留学やワーキングホリデーによる履歴書の空白期間（ブランク）が生じている方

あなたの存在意義は何ですか？



提供価値) 自分の存在意義を見つけるプロセス

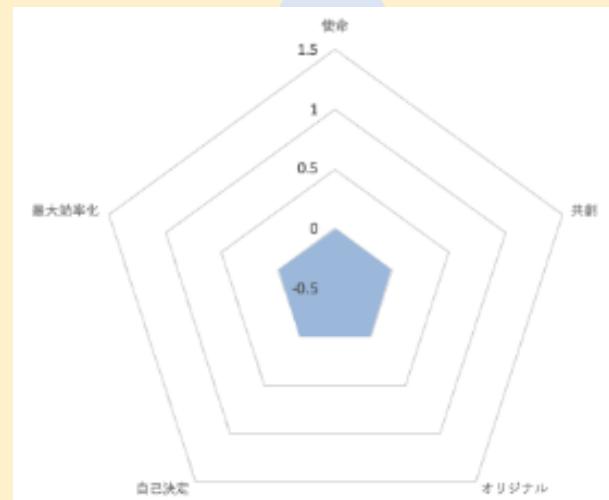
自分の存在意義を見つけるプロセスとは、経験・スキルを活かして一歩を踏み出すことである。

My TOPは
一歩踏み出すためのプロセスを提供

【経験・スキルが分からぬ】

自己喪失

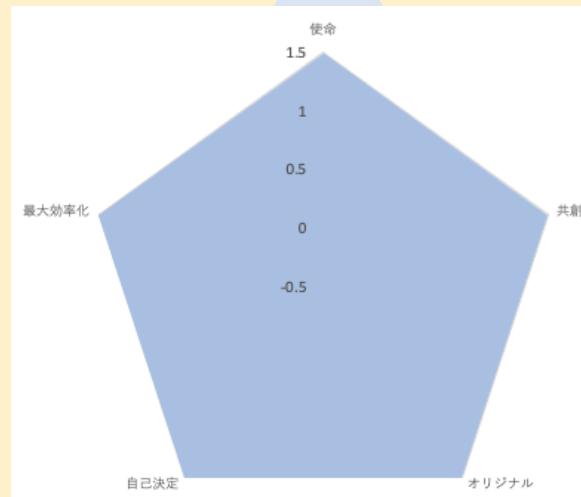
Before



【経験・スキルを活かす】

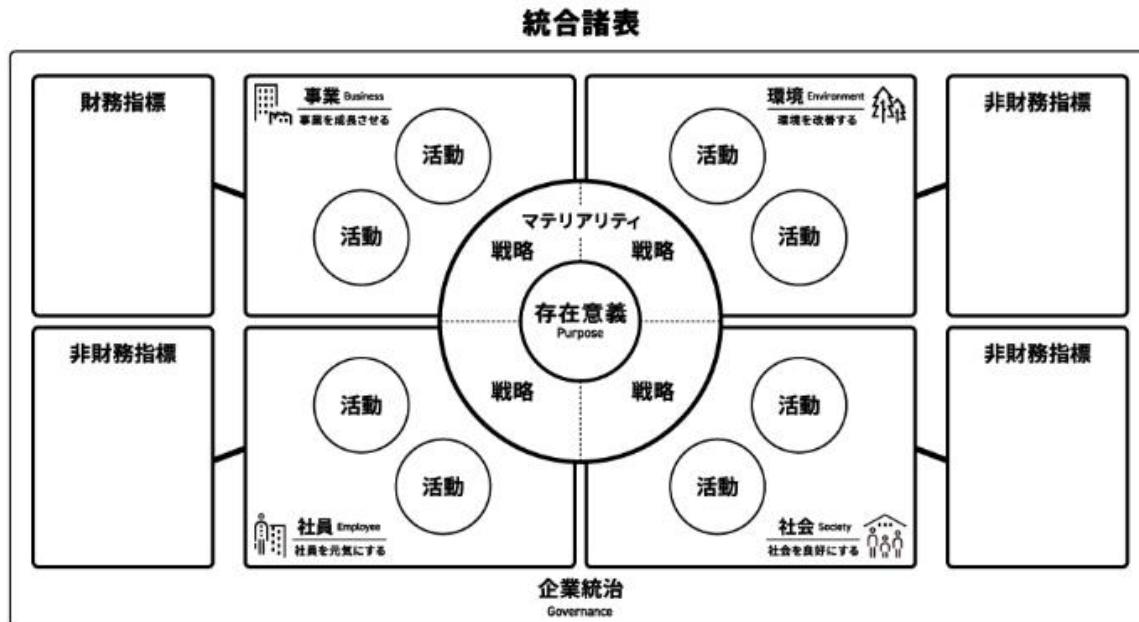
存在意義

After



GDW始動) 求められる質と問われる「存在意義」の時代

一人ひとりのWell-being（実感できる豊かさ）を測定するための新指標「国内総充実（Gross Domestic Well-being）GDW」で高まる存在意義の必要性



➤ Well-beingやESGなど、非財務情報に対する企業の価値や状況が一目でわかる一枚絵モデル

参照：<https://dentsu-ho.com/articles/8135>

参照：https://www.dentsu.co.jp/labotogo_syohyo/

A romantic sunset scene over a body of water. In the foreground, four hands reach out from the bottom of the frame, each holding a glass of sparkling wine. The glasses are filled with a golden liquid and small bubbles. The background features a vibrant orange and yellow sky with wispy clouds, and the horizon shows a bright sun setting over dark blue water.

あなたと会えてよかったです

MISSION) あなたと出会えてよかったと言われる居場所づくり

あなた「に」は点（瞬間）であるが、あなた「と」は線（プロセス）である

My TOPのSensei

- コンサルティングはプロジェクト
 - ✓ 点での関わり
 - ✓ FBベース*机上の空論
 - ✓ 営業と実行の分離
- Senseiは尊敬がベースの関係構築
 - ✓ 線での関わり
 - ✓ 実行ベース*仮説検証
 - ✓ 戦略実行の一気通貫

Point

- ⇒ 経験・スキルを活かして一歩を踏み出すサポートをSenseiが支援し、あなたと出会えてよかったと言われる居場所をつくる



Sensei例) Piro - 16億回動画再生アーティスト支援元外資コンサル



■ Certification

シナリオ・センター東京校

- 148期シナリオ作家養成講座修了

- ゼミナール研修科X P修了

■ Story

「あなたには使命がある（母からの言葉）」

「Piro」とは何者か？度重なる自己喪失の点を繋いで、PIRODUCE（ピロデュース）の始まりとなるPROUDERSを設立。

COOとして、PROUERS設立5ヶ月でプロジェクトを事業部化。豊島区立千登世橋中学女子サッカークラブの立ち上げから導入まで一気通貫で行う。

2025年12月1日からPROUDERS CEOとして、地域共創プロジェクトを立ち上げ、人手不足の老舗企業と実績構築を求める若者を繋ぐキャリア支援を担う。

■ Achievement

海外勤務 フルタイム勤務

- (CANADA) 現地留学会社広報映像事業部立ち上げ
 - Amazon TOEICベストセラー1位獲得映像教材制作
- (NZ) 留学会社支店長代理
- (AUS) Tour Operator

GAFA Specialist

- 顧客満足度1位 / 1,000人を2回獲得

外資コンサル会社 検索広告最適化提案 41人Team Leader

- Diversity and Inclusion committee運営
- 100人規模の社内イベント登壇
- グローバルへ1万PV / 月の社内記事を執筆

総合プロデュース会社 Project Leader

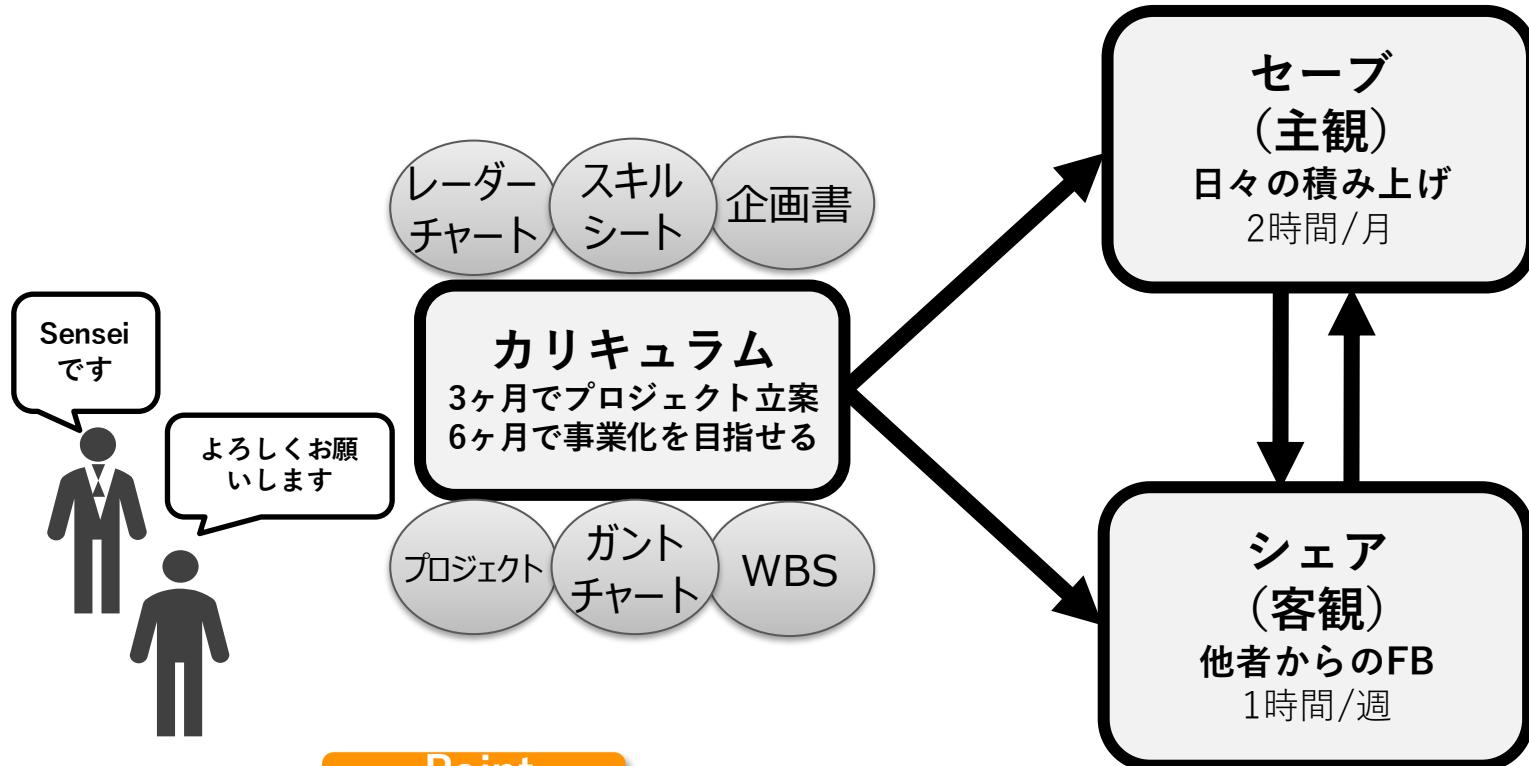
- 16億回動画再生のアーティストブランディング支援
- IPの商品・サービスの戦略立案・施策実行・販路開拓
- SNS運営・PR・クリエイティブディレクション

PROUDERS 地域共創プロジェクトリード

- 豊島区全ての小5-中2参加の女子サッカートリニティ
- 芝生販売代理店 戰略立案・SNSマーケティングご支援

体系) サブスク15,000円（税込）セーブとシェアでカリキュラムに取り組む

セーブ（主観）とシェア（客観）の時間を通して、My TOPのカリキュラムを実行



内省 Sensei壁打ち*1 on 1

- 内省シートへの感情整理
- Sensei壁打ち2時間/月*形式自由
- ✓ 推奨) 30分/週
- ✓ 1時間/隔週
- ✓ 対面
- ✓ オンライン



定例会参加*複数人壁打ち

- Ryokoクラス
 - ✓ 土11:00-12:00
 - ✓ オンライン
- Piroクラス
 - ✓ 火20:00-21:00
 - ✓ 対面



強み) プロジェクトへチャレンジ*任意

業務委託の案件「株式会社パルカ商品販促・SNSマーケティングご支援」や、弊社のイベント企画運営にインターンとして挑戦可能



※<https://playmaster-paruka.proudres.jp/>の参照

Point

⇒ そもそも自分のスキルが何か分からぬ方へおすすめ



ミスではなくチャレンジ! 頑張る自分にプチウド!

女子サッカ一体験教室

小学5年生～中学2年生対象

女の子だけが集まれる豊島区初の居場所
サッカーが好きな子も初めての子も大歓迎!

■ 活動内容 ■ 2025年度体験教室満足度 100%

| | |
|----|---------------|
| 場所 | 豊島区立千登世橋中学校校庭 |
| 費用 | 無料 |
| 日時 | お申し込みフォームを要確認 |
| 頻度 | 毎月1回土曜日 |
| 対象 | 小学5年生～中学2年生 |

初心者だけ練習も試合も楽しむ
ここに来て上手く出来
うるようになって嬉しかった
みんなで協力したのが楽しかった

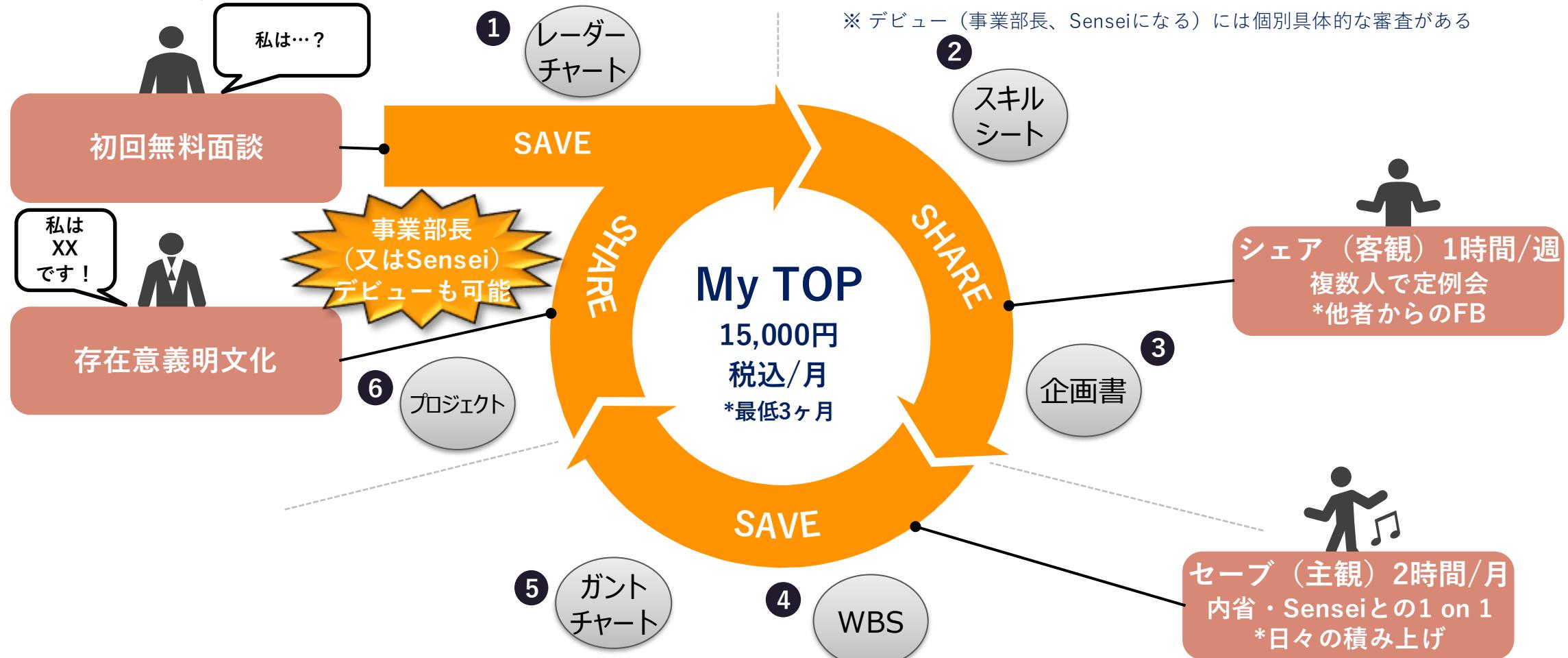
どんなプレーも褒めてくれるの
が貴重だった
アシストがとても楽しかった
コーチ陣が一人一人に丁寧に声
掛けをしていてよかったです

※体験後アンケートのお声をそのまま掲載

主催 PROUDERS 合同会社 豊島区立千登世橋中学校 お申し込みフォーム <https://forms.gle/9BZPLC7hRBQ5SzT6> お問合せ contact@proudres.jp

特典) 自分のプロジェクトを事業化「事業部長」としての居場所を共創

My TOPのプロセスに意義を感じられた方は、自分の企画したプロジェクトを弊社で事業化。事業部長やSenseiとしての新たな居場所を弊社と共に創ることができる



フック) My TOPだけの強み

競合では満たされない4項目をMy TOPでは体感することができる

| 既存市場 | | | 新規市場 | |
|----------|-------|-------------|-----------|--------------------------|
| | コーチング | 就活エージェント | スクールセミナー | My TOP |
| 税込価格 | 3万円/月 | 0円 | 40万円/3ヶ月 | 15,000円/月 通常22,000円/月 |
| シェア参加 | × | △ イベント単発 | ○ 一方的 | ○ |
| プロジェクト挑戦 | × | - | △ 規定あり | ○ |
| 事業部長デビュー | - | - | △ 後継者 | ○ |

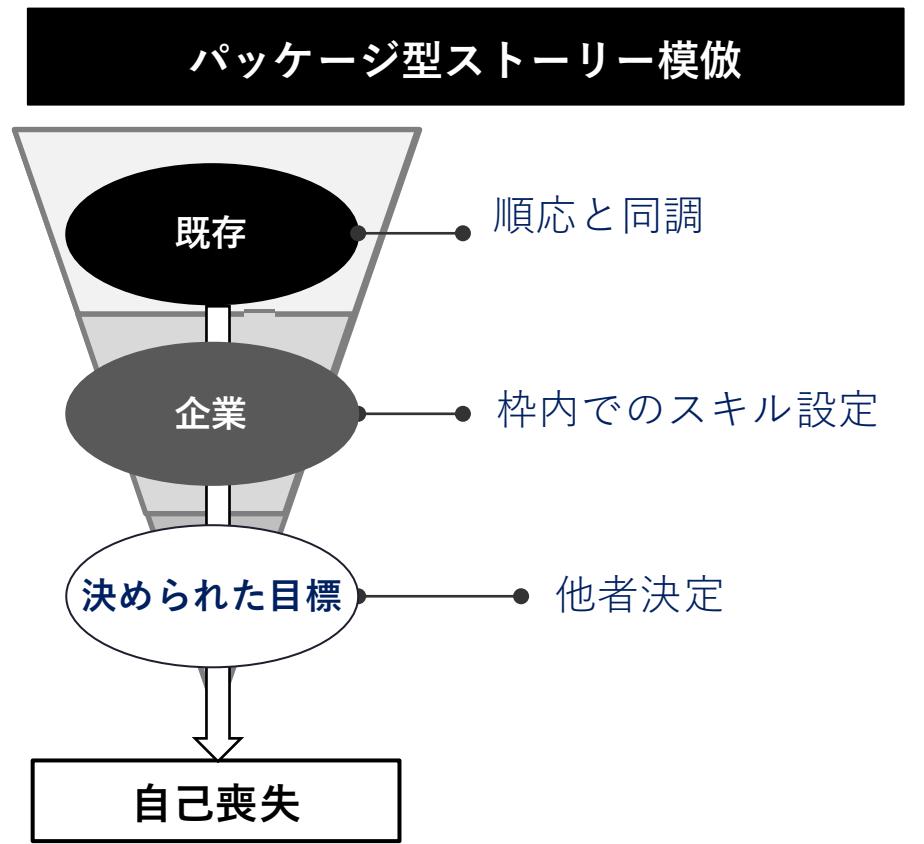
Point

⇒ 類似競合のスクールに対して、「目先の20万円よりあなたの20年」で差別化を図る

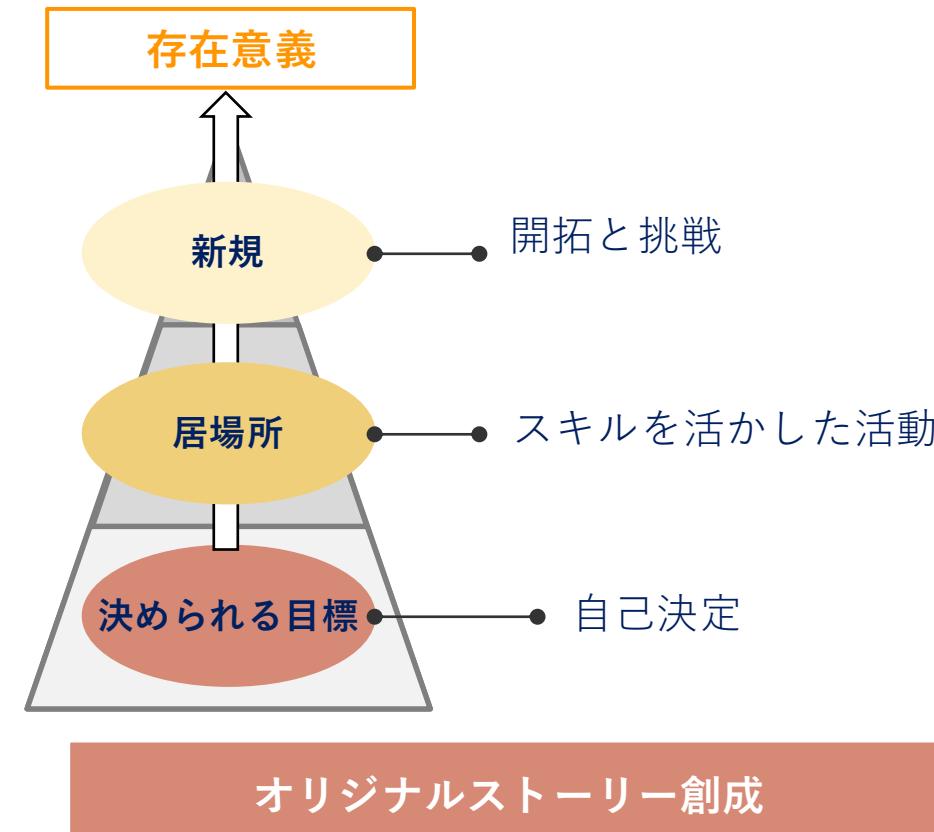
就活エージェントの違い）あなたの市場価値を高めるMy TOP

自分の市場価値を確かめる就活エージェントに対して、My TOPは、自らがロールモデルとなり唯一無二の存在となることで市場価値を高めることができる

就活エージェント

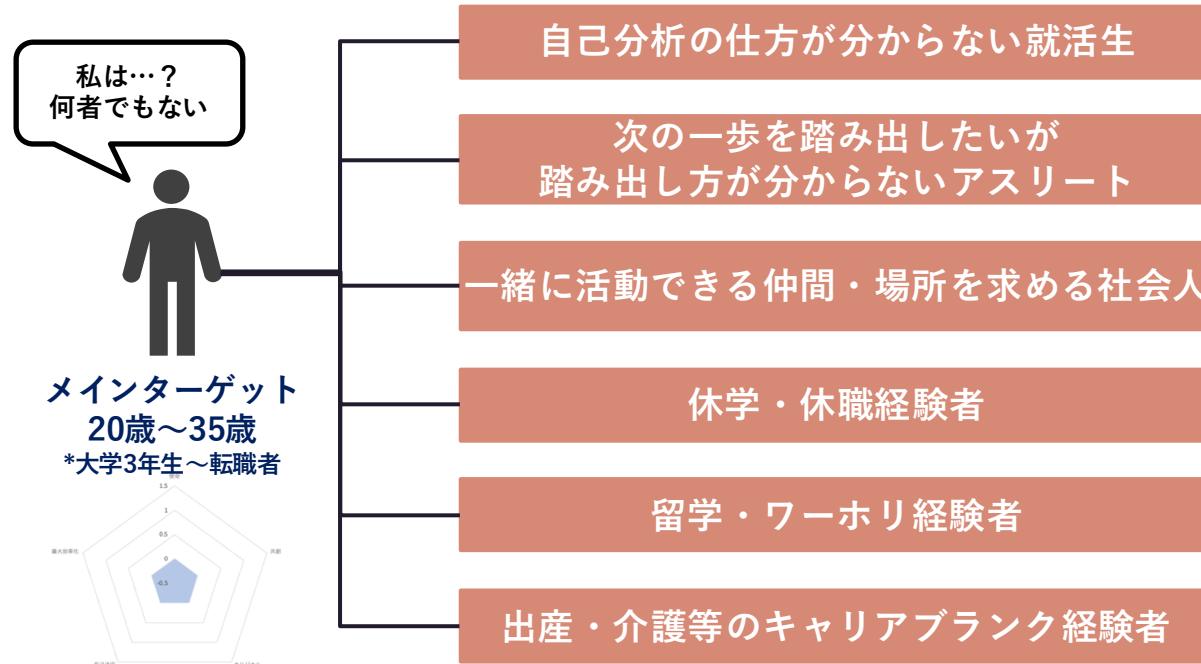


My TOP



TARGET) 自分の存在意義を感じられない「不」を解決するMy TOP

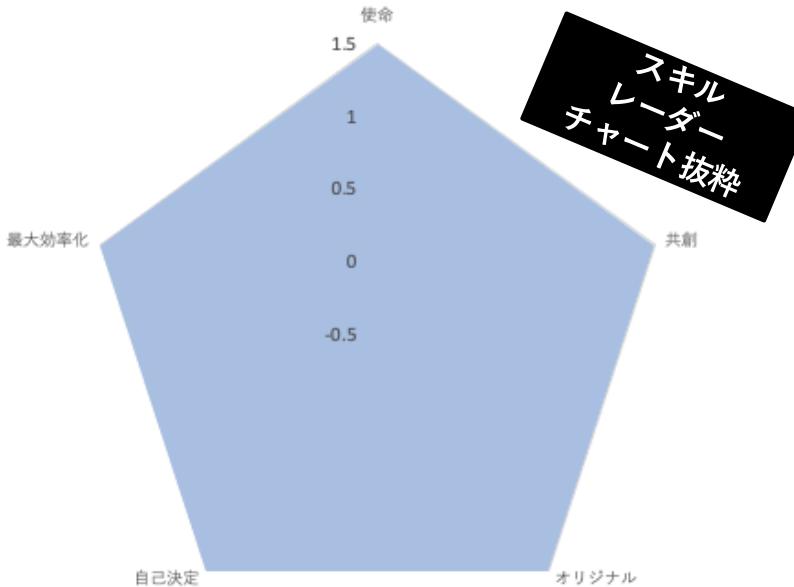
経験・スキルがあるのにもかかわらず、強みが分からず、自信を持てずに一歩踏み出せないでいる人をペルソナとしている



Point

- ⇒ 今いる場所で経験・スキルを活かせられない「不満」をMy TOPが解決する
- ⇒ 安心して活動できる仲間・組織・場所がない「不安」をMy TOPが解決する
- ⇒ 一歩の踏み出し方が分からない知識・目標の「不足」をMy TOPが解決する

【経験・スキルを100%活かして一歩を踏み出す】



あなたと出会えて夢を叶えることができた。

最高の自分

最高の仲間

最高の経験

ここが人生の最高地点

This is My TOP



お問い合わせ先

PROUDERS合同会社

contact@prouders.jp

