

目の前のことに日々追われていて
「このままでもいいのかな…」とふと思う

十年後どうなっているのか
自分の将来を描けずにいませんか？

誰かの道
ではなく



自分の道へ

ホツとパス

将来設計編
カタログ

将来設計編とは

理想の人生像を具体的に描き
その実現に向けた行動を
「逆算して設計する」分析ワーク

このような方にオススメ

将来に対して
不安や焦りを感じている

自分に合った
生き方がわからない

人と比較してしまい
落ち込んでしまう

5年後・10年後の姿を
描けずにいる

自分の理想の人生を
言語化したい

ホッとパスの特徴

自分のことを**客観的に**分析し
自分軸を「**言語化・可視化**」

どのように行うのか

- ①全編PDF形式、印刷・書き込み可能
- ②コーチング的問いかけで、
自分との**深い対話**ができる
- ③自分にとっての“成功”や“豊かさ”の
定義を明確化
- ④将来を逆算して考え
行動に移せるように落とし込む



なぜ自分軸が分かるのか

蓄積データから開発した**資料**と
コーチング技術に自信がある。



分析技術

分析技術は、深堀をしていく時に必要な技術です。「具体的に」「明確に」する事で**言語化**、**可視化**されていきます。このような分析がし易いよう、**ミクロ視点**が取り入れられた資料設計になっています。



コーチング技術

大きな視点の目標を決めていく時は**抽象度**が必要になります。このような取り組み方には**マクロ視点**が必要です。ホッとパスではマクロ視点でのコーチング技術を活用した資料設計がされています。

得られるスキル

分析力



客観的な視点を持ち、自分を俯瞰的に見れる力を養います。分析力を習得しメタ認知技術も取得して、自己発見をしていきます。※メタ認知技術＝自分を客観視する力

自己実現力



本来の成りたい自分を描けるようになることで、実現していくために、何をしていけばいいか見える。また直近と将来の目標が明確化され、行動の優先順位も判断でき、より効率的に動くことができる。

得られるあなたの変化

誰かの道ではなく
自分の道を歩めるようになる

具体的な変化

自分にとっての
「理想の人生像」が明確になる

やるべきことがはっきりし
行動に迷いがなくなる

将来への不安から
「目的意識」に変わる

他人の理想に振り回されず
自分軸で選択できるようになる

ホッとパスを通じて
皆様にとっての「本当の豊かさ」を
得られますように

お客様の声

性別：男性
年齢：40代前半



現役時代に自己分析の重要性は理解していました。日々のトレーニングでも些細なことまでデータ化し、感情を記録していました。ホッとパスの内容は、プロ野球での実践していた事を、社会人として、実生活に生きる内容としてできるのが魅力的です。

性別：男性
年齢：10代後半



将来何かやりたい、チャレンジしたいとずっと思っていました。自分が自信がありませんでした。ホッとパスを始めたことで、自分に自信ができました。今までは、相手の意見を聞くだけだったのが今では自分の意見も具体的に言えるようになりました。

嬉しい声が続々と届いております。
今回はその一部をご紹介します。

お客様の声

性別：男性
年齢：20代後半



出来高の会社なので、営業が上手くいかず悩んでいたところ、ホッとパスを紹介して貰いました。最初はすぐに成果に繋がらなかったのですが、少しずつ変化がありました。根気強く挑戦することで、大きな変化が出たので嬉しかったです。

性別：男性
年齢：30代後半



将来独立を考えていたのですが、年齢や実績の事もあり、一步を踏み出す事が出来ませんでした。ホッとパス取り組んで自分の出来る事とスキルアップすべき事が明確になり、まず出来る事から準備し、無事独立を果たす事が出来ました。

嬉しい声が続々と届いております。
今回はその一部をご紹介します。

独立した方からの声

性別：男性
年齢：25歳
職業：福祉関係



学生時代に事業形成プログラムなどを受けていたが、就職は営業職へ。ブライダル関係の営業から福祉関係の営業へ転職。

「介護業界の現場」を見て、「自分で業界を変えてみたい」と言う思いから、同志を集める。3名の同士と共に、各自50万を元金に150万で介護事業会社を設立。

学生時代に学んだ事活かしつつ、ホッとパスでさらに細かい事を分析したいという事で取り組む。取り組んだ後に多角的に分析できる技術を習得。現在も活躍している。

性別：男性
年齢：32歳
職業：製造メーカー



製造メーカーで大学から勤務していた。ホッとパスの事を知り、自分に必要と直感し取り組む。その中で「ゲームが得意」という事に気が付く。楽しみながら何かできないかな？でも、ビジネスも事業もやったことが無い。できるのかな？大丈夫かな？と思っていました。その後、実際に「オフ会」を主催・経験し、人前で話す事や運営をしていく技術を習得しました。

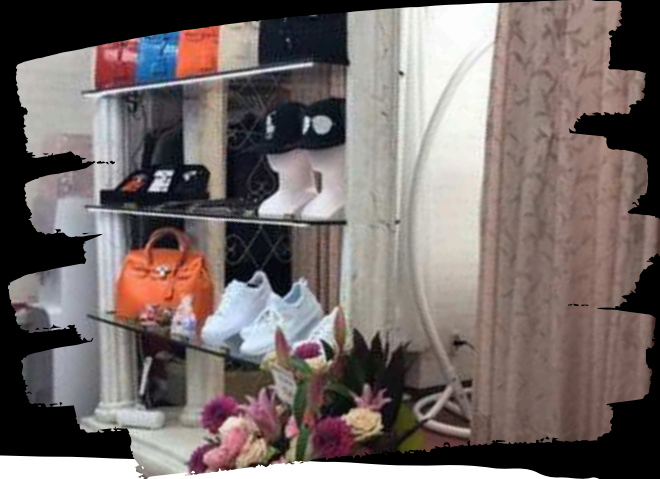
その過程で、「法人を設立」し、オフ会をはじめ、自分の好きなカードゲームのSHOPなども展開していく事が出来ました。

独立した方からの声

性別：女性

年齢：23歳

職業：製造メーカー



ホッとパスに取り組んでいる時、自分で起業したいという気持ちに気づきました。

「友人がネイルで独立したので、自分も独立したい。」

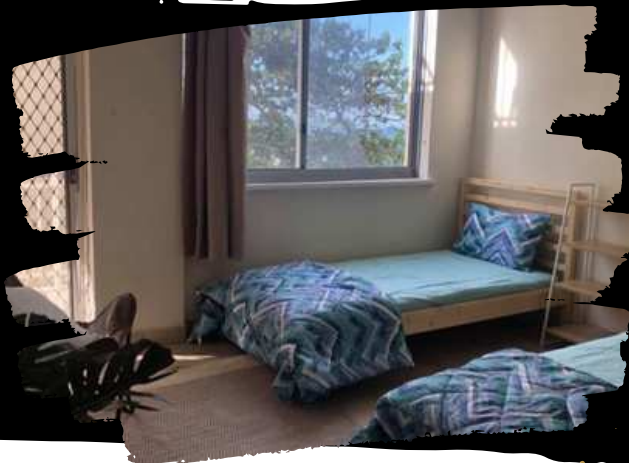
接客業の女性の知り合いから、一緒にやろうと打診され、起業を決意。

ホワイトニングは接客業のサービスには必要であり、ホワイトニングサロンを開業、運営する事に。

性別：男性

年齢：29歳

職業：2代目経営者



親が経営者だったが、実際に自分で事業を立ち上げる場合に何が必要なのか理解する為にホッとパスに取り組む。会社の伝手で海外に繋がりがあったため、民泊、エアビー事業に着手。最初は自分のできる事からという事で、会社のお金は使わずに、自己資金で着手。一緒に行動する仲間を2人集め、3人で開始。徐々にサービスエリアを拡大。親の会社のお金を一銭も使わずにやれたのは、ホッとパスに取り組んだ結果と言う認識。親が経営者だからと言って甘えてしまう所を自分の力でやってみたかった。

※一部抜粋して紹介しております。これ以外にも分析項目は多数存在します。

自分のお金の使い方を徹底的に把握し、金銭の価値観を把握していきます。

STEP4. 見直し後の収支を算きだそう

AFTER
収入 給料金 円
退職料 円
児童手当 円
収入合計（A） 円
支出費目名 金額
住居費 円
食費 円
交通光熱費 円
通信費 円
生活保護料 円
自動車関連費 円
生活費用品 円
医療費 円
教育費 円
文通費 円
娯楽費 円
交際費 円
雑費 円
小遣い 円
増け品費 円
国民健康保険料 円
その他 円
支出合計（B） 円

収入（A-B） 円

見直し金額 円

STEP3. 削減できるものはないか、
見直しプランを立ててみよう

見直しプラン

STEP2. 現在の収支を算きだそう

BETORE
収入 給料金 円
退職料 円
児童手当 円
収入合計（A） 円
支出費目名 金額
住居費 円
食費 円
交通光熱費 円
通信費 円
生命保険料 円
自動車関連費 円
生活費用品 円
医療費 円
教育費 円
文通費 円
娯楽費 円
交際費 円
雑費 円
小遣い 円
増け品費 円
国民健康保険料 円
その他 円
支出合計（B） 円

収入（A-B） 円

1週間168時間の時間配分を分析します。24時間をどの様に使用しているのかを可視化する事で、時間の使い方を把握していきます。



※一部抜粋して紹介しております。これ以外にも分析項目は多数存在します。

分析結果をもとに、行動指針を決めていきます。自分の価値観に合った目標を立てる事で行動の優位性を高めていきます。

目標設定シート									
	目標A		目標B		目標C				
		目標A	目標B	目標C					
目標D	目標D	テーマ名	目標E		目標E				
		目標F	目標G	目標H					
目標F			目標G		目標H				

テーマ	テーマ名
	社名・名前
A	目標A
B	目標B
C	目標C
D	目標D
E	目標E
F	目標F
G	目標G
H	目標H

設問をもとに、自分の考え方や意見を述べられる様に調べたり回答したりしてみましょう。考えを具体的にすることによって自然と説得力が生まれます。

業界絞り込みプロセス記入シート

業界を広く研究することはもちろん大切ですが、それ以上に「絞り込む」ことが大切です。多くの業界の知識を詰め込んでみて、知識を絞り込めていない印象をもたえるとは評価されないからです。**業界研究はいつつ、そのプロセスを記入しましょう。**

●**プロセス①：研究業界
インターネット等、検索した業界名を記入しなさい。**

●**プロセス②：業界の研究済み（行業展望）」「社会貢献性」「事業内容への関心」「競争力」などもポイントにして特徴をつまみで取り込みます。**また、あなたが重視したいポイントや理由も記入しておきましょう。ペン書きより上りたりに記述が望ましいです。

業界名①：

選択したポイントや理由：

業界名②：

選択したポイントや理由：

業界名③：

選択したポイントや理由：

[illegible]

よくあるご質問

絶対効果がでますか

自分の内面と向き合ってしっかりと取り組んで頂く事により、効果を期待する事ができます。例えば、取り組む前に自分がやりたいと思っていたことが、取り組んだ後は実はそうではなかった等、価値観の変化がある場合もございます。

そういった自分の潜在的な価値観に気づける。それに対して分析した、効率の良い計画を練る事が出来るのがホッとパスの効果・強みであると言えます。

必要だと思うが一步が踏み出せない

自分自身に「自信」はお持ちでしょうか。皆さん何かしらの人より優れた部分「得意」があるはずなのに、それを認識したり、活かしたりすることが出来ているとは言えない状態です。

自分が、何に対して、こんな実績があって、何故得意なのか、明確に説明出来る事に価値があります。

自分自身にお金をかけて洗練する事で、自分に対しての「自信」を効率的に身に付ける事が出来ます。

必要性を感じない

弊社では、本質的な理解を追求しております。

自分が思っていたことが実は根拠がなかった、思っているものと違ったという事がございます。

どうしても成し遂げたい事があるが、結果が出なくて悩んでいる方がもしもいましたら、お問い合わせやご相談は無料でして頂けます。

是非一度お気軽にお問い合わせください。

よくあるご質問

ホッとパスはどんな効果が期待できるの

利用用途や、個人の適正により効果に差異がございます。
過去に取り組まれた方の声を参考にさせて頂くと、「営業成績が上がった」「昇進に繋がった」「彼女が出来た」「ワークショップ開催に成功した」等がございます。前のページにございます、お客様の声を参考にさせていただきますと幸いです。
ワークに取り組む際の講師人の中にも、元々お客様としてご利用していただいた方もございます。無料でご相談していただけますので、その際にぜひ効果を伺ってください。

他社のサービスとの違い

他社ではHowToを重視されている事が多く感じます。弊社のホッとパスは特に客観視し、自分や事実を的確に把握する事を重視しています。ホッとパスに取り組んで頂いた後、「自分が」本当にやりたい事を理解し、その為に必要な計画を練る為には事実を的確に把握する事は必要不可欠だからです。
「他の人はこれで結果を出せたよ。」と言われても、自分にはそれが出来なかったり、苦手な事だったりしたら、「自分が」結果を出す事は難しいですね。

どんなペースで取り組めば良いのか

基本的にお客様の都合に合わせて取り組んで頂けたら問題ありません。
しかしながら、一回取り組んだら、数カ月放置、思い出したころにやるのは効果が薄まるのでオススメしません。
もし取り組み方、日程等、組むのが苦手な方ございましたら、是非一度弊社の担当にご相談ください。お客様に最適な取り組み方を一緒に考えましょう。