

Club News

チャンスを掴む 逆**神**の経営論

[対談]

逆境は「変革の好機」

～ 将来の成長エンジンを、いまこそ見極める ～

佐々木 広行 株式会社プロラボホールディングス 代表取締役 兼 CEO

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ 最高経営責任者(CEO)

信念の力で夢を現実に コロナ禍をチャンスに変えた上場戦略

江口 康二 株式会社メディアコム 代表取締役 CEO

事業に対する感謝が生んだ、 起死回生の逆転劇

近藤 健史 有限会社 斗六屋 代表取締役



[特集]

チャンスを掴む 逆転の経営論

- 6 [対談]
逆境は「変革の好機」～ 将来の成長エンジンを、いまこそ見極める～
佐々木 広行 株式会社プロラボホールディングス 代表取締役 兼 CEO
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 10 **信念の力で夢を現実に
コロナ禍をチャンスに変えた上場戦略**
江口 康二 株式会社メディロム 代表取締役 CEO
- 14 **事業に対する感謝が生んだ、起死回生の逆転劇**
近藤 健史 有限会社 斗六屋 代表取締役
- 18 **期待以上に他者を満たせる人物が最大のチャンスを掴む**
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 24 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**
増子 薫 ドクターズサロン amani en オーナー
JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
- 30 **コンサルティング導入企業様の声**
積水ハウス株式会社
- 32 **JPSA 便り**
- 34 **プロスピーカーという生き方**
坂元 正三 坂元鋼材株式会社 代表取締役社長
JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
- 37 **アチーブメントセミナースケジュール**

戦略的目標達成プログラム『頂点への道[®]』講座 **特別無料説明会**

オンライン

目標達成の技術

目標達成技術のエッセンスを
2時間に凝縮!!

青木が開発した戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座は、29年間4万4千名以上の方に活用いただき、各業界トップ5%の有識者を数多く輩出しています。
このプログラムでは、3日間の共同学習と、91日間のセルフトレーニングを通して、目標達成のための300以上の技術を学びます。
本無料体験説明会では、開発者でもある青木自身より目標達成の技術において重要なエッセンスを2時間に凝縮してお届けします。さらなる目標を達成するきっかけとして、ご活用ください。



青木仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、国内人材開発コンサルティング企業を経て、1987年アチーブメント株式会社を設立。研修講師として延べ42万8,857名の研修を担当し、2010年から3年間、法政大学大学院政策創造研究科客員教授として、講義「経営者論特講」を担当。また、「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」の審査委員も務めるなど、中小企業経営者教育に力を注いでいる。2017年よ

り、復旦大学 日本研究センター 客員研究員に就任、2018年より公益社団法人経済同友会 会員として活動。2019年4月からは一般社団法人 日本経済団体連合会に加入。著書は、30万部のベストセラーとなった「一生折れない自信のつくり方」シリーズをはじめ、「志の力」など累計61冊。解題は、ナホレオン・ヒルの「新・完訳 成功哲学」をはじめ、計5冊。著者として、一般社団法人日本ベンチャー正会員としても活動している。

このセミナーで得られるもの

- 1** 目標達成を確実にする
戦略的目標達成と習慣形成の技術
- 3** 成果に直結させる効果的な
プログラム活用法
- 2** 心理学に基づいた
信頼構築の技術
- 4** 仕事とプライベートを両立する
時間管理技法

日程 4月8日(木)、5月31日(月) **時間** 18:30~20:30 (入室開始 18:00) **定員** 540名

zoom 本セミナーはZoomを利用します。

※参加手続・接続方法などについてはいくつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後のメールでご確認ください。

お申し込みはQRコード、Webサイトにて。

https://achievement.co.jp/experience/aoki_pp/

ACHIEVEMENT
イマズグ!
Web申し込み



[特集]

チャンスを掴む 逆**神**の経営論



「もう無理だ」。
そう思ってしまうほどの危機的な状況に陥った経験は、どの企業も一度はあることでしょう。

そのような状況を打破して新たな発展を作り出すか、
はたまた衰退の道を辿ってしまうのかは、
指導者の考え方や判断に大きく左右されます。

業界の常識を変えてきた経営者たちは、いかにして危機的な状況をチャンスに変え、
形勢逆転の秘策を打ち出してきたのでしょうか？
3社の変革事例とともに、紐解いてまいります。

- 6 **逆境は「変革の好機」～ 将来の成長エンジンを、いまこそ見極める ～**
佐々木 広行 株式会社プロラゴホールディングス 代表取締役 兼 CEO
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 10 **信念の力で夢を現実
コロナ禍をチャンスに変えた上場戦略**
江口 康二 株式会社メトロム 代表取締役 CEO
- 14 **事業に対する感謝が生んだ、起死回生の逆転劇**
近藤 健史 有限会社 斗六屋 代表取締役
- 18 **期待以上に他者を満たせる人物が最大のチャンスを掴む**
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)

人生と経営の判断の質を向上させる お金の本質を紐解く一冊

新刊

青木仁志初の
「お金」をテーマにした共著

- 問い1 「お金」とは何か
 - 問い2 お金は人を幸せにするのか
 - 問い3 幸せなお金持ちと不幸なお金持ちの違いとは
 - 問い4 富を築く本質とは何か
 - 問い5 信頼はどうやって築くべきか
 - 問い6 組織の資産を築く投資に対する考えとは
 - 問い7 自社の資産を守り増やす方法とは
- 特別対談 未来の経営者に求められる指針とは



富を築いて幸せになる人と
ならない人の違いは何か？
自社の資産を守り、増やすための方法は？

5000名の経営指導のプロと
IPO・M&Aのプロ会計士が
7つの問いから解き明かす
**お金の本質と
人生を豊かにする成功法則**

利益を最大化する最高の投資先
信頼できる企業
倒産しそうな企業の見分け方
独立初年度に
売上高1億円を達成できた理由
不況下ならではの対策、
ピンチをチャンスに変えるには

【価格】1,430円(税込)

【著者】青木 仁志

アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)



【著者】仙石 実

南青山税理士法人 CEO、公認会計士/税理士

2002年、監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)に入所。東証一部上場企業等の各種法定監査業務、株式公開支援業務、外部向け研修サービスに従事。2011年、コンサルティングファームにパートナーとして参画し、事業会社、銀行等の組織再編における会計・税務アドバイザー業務に従事。2013年に、南青山FAS株式会社、南青山税理士法人の代表に就任する。現在は、上場・非上場を問わず、多数の取引先の会計・税務支援サービス、IPO、M&Aの支援を行っている。2020年には、日本を代表する会計事務所を表彰する「ベストプロフェッショナルファーム」に選出される。また、セミナー講師としても活躍しており、自身の豊富な実務経験を活かした実践的でわかりやすい講義が人気を集めている。2019年4月「頂点への道」講座 初受講。



お申し込みはこちらより ▶▶▶

人生を変えるお金の話



https://shop.achievement.co.jp/products/detail.php?product_id=755





株式会社プロラボホールディングス
代表取締役兼 CEO
佐々木 広行



アチーブメント株式会社
代表取締役会長兼 社長
アチーブメントグループ
最高経営責任者(CEO)
青木 仁志

対 談

逆境は「**変革の好機**」

～ 将来の成長エンジンを、いまこそ見極める ～

インナービューティという新たな価値を提案することで、いるプロラボホールディングス。そのマーケティングている。しかしそんな同社も、設立当初から順風満帆に試行錯誤し、変化することで発展の道を切り開いてきた。取締役 兼 CEO・佐々木広行氏を招き、アチーブメント

エステティック業界に新潮流を起こし、急成長を遂げて力やブランディング展開は、国内外で高い評価を獲得し事業を展開してきたわけではない。数々の逆境のなかで今回はプロラボホールディングスを力強く牽引する代表青木仁志が対談を行なった。

寝食を忘れて働くも、
事業が行き詰る

青木 近年の御社の成長はまさに飛ぶ鳥を落とす勢いで、その動向は業界の枠を越えて注目されています。そのような成長を支えてきた佐々木会長から、事業への思いや、逆境の乗り越え方のヒントなどを伺いたいと思っています。

佐々木 ありがとうございます。当社は2007年に『Esthe Pro Labo (エステプロラボ)』ブランドを開発してからこれまでに、国内約15,200店以上の美容・健康施設

少し詳しくお話してください。

佐々木 当時は自社に泊まり込んで昼夜なく働き、暴飲暴食を繰り返していたこともあり、35歳の頃に糖尿病と診断されました。その頃は健康と美容に関わる企業の通信販売をサポートする機会が多かったのですが、自分自身の身体はボロボロだったんです。しかしそうしたダイレクトマーケティングの広告制作や商品企画では、結果を出していませんでした。お手伝いしていた企業のうちの数社が年商100億円以上に成長し、マーケティングやブランディング、プロデュー

に商品を提供するようになり、現在、世界10カ国でブランドを展開しています。パリ・コレクションでは4年連続オフイシャルパートナーとしてファッションモデルをサポートしており、当社のブランドは世界的に認知度が高まりました。ですが、ブランドを立ち上げた前後の時期は事業に行き詰まり、かなり苦しい状況に直面していました。

青木 御社がどのような苦境に立たされ、いかにしてそれを克服してきたのかを、お聞かせください。

佐々木 私は1998年に大手企業を退社し、フリーペーパーを発行する会社を起業しました。企業に営業をかけてフリーペーパーに広告を掲載いただき、広告を制作する仕事です。寝食を忘れるほど事業に打ち込み、開業当初はそれなりに上手くいっていましたが、しかし経営について深く考えたことがなかったこともあり、5年ほどで事業が行き詰まってしまいました。銀行への返済ができなくなり会社が傾き、信頼していた社員が次々に辞めていく。そんな状態が3、4年続いて本当に厳しい状況に陥りました。

意識変革と事業転換で
成長の波に乗る

青木 起業から5年間はハンゲリースピリットで猛烈に頑張ったのです。しかし徒手空拳で戦うなか苦境に陥った。当時のご自身と自社のビジネスがどのような状況だったのか、

ス力においては高い評価を得たんです。そんななか、2007年に事業を大きくシフトさせてメーカー業をビジネスの柱にしました。広告制作の過程で、健康に関する知見や情報に触れるうちに、これからはセルフメディケーション(予防医療)の時代が来るということを予見し、関連商品を世に出したいと考えるようになったのです。

青木 それぞれ、その後の「内面美容製品」に結びついていくわけですね。苦境のなかにあっても自身の強みを見極め、その分野で実績を出し続けたことが、のちの飛躍に発展していったのです。

佐々木 当時のエステティック業界は化粧品や美容器、施術などの外面美容IIアウトタービューティの商品やサービスが基本でしたが、私はそれに限界を感じていました。肌の上から塗る化粧品や痩身、美容機器などで外面からの施術を行なっても、なかなか結果が出ないことがあるからです。また自分が不摂生から体調を崩していたこともあり、内臓や心の健康に働きかける内面美容IIインナービューティに着目しました。

青木 素晴らしい。あらゆる逆境には、必ずそれと同等かそれ以上の成功の種が隠されているものです。ご自身の苦しい体験からも成長のヒントを見出し、果敢にチャレンジする姿勢に感服します。

チャンスを掴む 逆**神**の経営論



Hiroyuki Sasaki
早稲田大学教育学部卒業。セコム株式会社を経て1998年にフリーペーパー発行会社(株)ウイズダム教育通信社を設立。2002年にエステティックサロン事業を創業。2007年に事業転換し、ハーブティや発酵飲料等の高品質インナービューティ製品『Esthe Pro Labo(エステプロラボ)』ブランドを開発してメーカー事業をスタート。現在、国内約15,200店以上の美容・健康施設に商品を提供し、世界10カ国に進出している。2017年「東久邇宮国際文化褒賞」を受賞。2009年6月、『頂点への道』講座 初受講。

理念経営をメンバーと共有して躍進

佐々木 2007年にメーカー業への事業転換をしましたが、業績がすぐに好転したわけではありません。苦しい状況は続いていました。当時は人よりも圧倒的に努力していると思っていましたし、誰よりもたくさん働いているという自負もありました。なのに「なぜ上手くいかないのだろう…」そのように自問自答を繰り返す日々でした。そんなときに仕事で実績を上げていく知人からアチーブメント社の研修を勧められ、自分を変えたい一心で受講を決断。それが大きな転機になりました。

青木 初めて受講されたのは、確か2009年でしたね。受講することでのような変化が起こりましたか？

佐々木 メーカー事業を展開し始めた頃は、

自分が得意としていたマーケティングのテクニカルな側面にばかり注力していましたが、受講して理念の重要性に気づき、事業に取り組む姿勢が変わりました。当時は青木社長

のCDを毎日車のなかで聴き、社内で理念に関する勉強会を定期的に開いて社員と情報を共有しました。その結果、自身や周囲のメンバーの意識が次第に変わっていき、その頃のエステティック業界は内面美容製品があったものの、原価に比べて販売価格が極端に高いものや、添加物が多いたらと多いもの、エビデンスがないような商品が少なくない状況でした。私たちはそうした状況の「美容業界を変える」という強い使命感を持つようになりました。商品開発にあたっては、地道に医師を訪ねてネットワークをつくり、財団を立ち上げ、最先端の知見を得て商品開発に活かしました。また自分たちが得た情報をエステティック

とっています。今回ご縁をいただき、近々アチーブメント出版から書籍を発行させていただきますことになりましたが、そうした活動も業界に貢献したいという気持ちから生まれたものです。

また、当社の理念の根底には、「美容という切り口から日本の健康を支えていきたい」という社会貢献への強い思いがあります。かつて私がそうだったように不健康で苦しかったからこそ、この大切さを噛みしめています。日本は長寿国でありながら、晩

年は病気を抱えて薬に頼りきりとなっている人も多いのが現状です。なので私たちは「美容」を入り口にしたセルフメデイケーションを、さらに広げていきたいと考えています。

青木 素晴らしい理念ですね。佐々木会長という優れたリーダーに支えられ、プロラボホールディングス社さんはこれからさらに成長していくことでしょうか。佐々木会長に続く人材を育て、高い志を持って、業界をより良くしていただきたいと願っています。本日はありがとうございました。



100億円市場を作る ブランディング経営術

絶賛 発売中

13もの事業の失敗、借金地獄、社員の離職、倒産の危機。数々の試行錯誤を重ね、逆境をくぐり抜けてたどり着いた業界No.1の地位。どん底から這い上がってきたからこそ語る佐々木広行氏の人生哲学と、100億の新規市場を作り上げてきたブランディング経営術がこの一冊に。

【著者】佐々木 広行 【価格】1,540円(税込)

Webショップで
購入可能!

業界に広めるため、定期的に講習会を行う仕組みもつくりました。そのような活動が少しずつ認められ、とてもまじめに商品開発をしている企業として、当社が認知されるようになったのです。近年の成長の土台は、この頃に構築できたと思っています。

青木 本物志向を徹底的に追求し、お客様や社会が求めるものを深掘りしながら事業展開することで、経営状況が好転していく。まさに理念経営ですね。利益は目的ではなく結果だということの好例です。

佐々木 エステティック業界は、大きな可能性に満ちた業界です。日本にはおもてなしの心と、世界トップクラスの技術があります。過去には課題も多い業界でしたが、意識の高い経営者や、しっかりとした考えを持つ企業も増えてきました。そうした人材や企業が今後も成長できるよう、私は業界に知識や情報をもっともつと還元していきたい

信念の力で夢を現実に コロナ禍をチャンスに変えた 上場戦略

世界的な経済危機のなか、日本企業として21年ぶりの米国ナスダック上場を果たした株式会社メディロム。リラクゼーション業界の地位をゼロから築き上げ、華々しい成功を遂げていますが、その裏側には数々の試練がありました。すべてに打ち克ち、成功を収めてきた逆転のストーリーを伺いました。

株式会社メディロム
代表取締役 CEO

江口 康二

ナスダック上場に向けて 一つひとつハードルを越える

会社を創業して20年が経ちました。おかげさまで、2020年の12月29日に、日本企業としては21年ぶりとなる米国ナスダック市場への上場を果たし、多くのメディアに注目していただくことができました。これだけ見ると、とても華々しい結果なのですが、実はこの上場の挑戦は2006年からスタートして

いました。上場に至るまでさまざまな試練がありました。まず、リラクゼーションという業界や仕事は、いまでも世の中に広く認められ必要とされている仕事になってきましたが、当時はまったくそうではありませんでした。社会的な認知が低かったことはもちろん、リラクゼーションという産業分類がそも



米国ナスダック市場上場の瞬間

そも存在せず、サービスに対する誤解も非常に多かったのです。ですから働く社員にとって、誇りを持って働ける職場環境を整えたい。通ってくださるお客様に心から満足してもらえるサービスを提供したい。そのために業界そのものの社会的地位向上を果たす一手として、「上場をすることが必要だ」という想いから、この挑戦が始まったのです。

まず、東京証券取引所に上場申請をするためのデイスカッションを行ったのですが、「おたくの業界では上場なんて難しいですよ」という一言からはじまりました。「ではどうしたら上場ができるのですか？」そう問いかけると、「世の中に認められる状態を作ってください。業界団体を立ち上げることや、自主規制や補償制度、産業分類や職業分類も新たに設ける必要がありますね」という返答でし

た。それならばと、2007年に一般社団法人日本リラクゼーション業協会を設立し、業界に属する多くの企業と手を取り合っており、お客様目線・従業員目線に立って、さまざまな制度を制定していきました。そして、2010年には「リラクゼーションセラピスト」が職業分類に設置され、2013年には、金融業・運送業・サービス業といった産業分類のなかに「リラクゼーション業」という分類が設置されたのです。

与えられた課題を、長い時間をかけて一つひとつクリアしていったものの、上場の最終条件として国からリラクゼーション業が「あはき法」に抵触しないとの文書回答を必要とするなど、厚生労働省、経済産業省、内閣府などの各省庁に対して団体として陳情を行いました。文書回答を得られないままに3年という月日が流れていきました。私にとって上場は、できたらよいという程度のものでなく、業界そのものの社会的地位向上のために絶対に成し遂げたいという信念を抱いていたので、世界に目を向けることにしたのです。そう、米国市場です。市場関係者にアプローチしてみると私たちのチャレ



Kouji Eguchi
1973年生まれ。東京都出身。新卒で自動車流通ベンチャー企業に入社。同社のインターネット事業部長に就任後、独自に開発したビジネスモデル特許「プライスダウン・オークションシステム」で「日経優秀商品・サービス賞」を受賞する。その後、最年少役員の実験を経て独立へ。2000年に株式会社メディロムを設立。リラクゼーションスタジオを全国に302店舗展開。(2021年1月末現在)一般社団法人日本リラクゼーション業協会の理事としても活躍しており、業界の地位向上へと繋げている。2020年セラピストを題材とした映画「癒しのこころみ」でプロデューサーとしてデビューする。また、同年の12月29日にNASDAQ Capital Marketにて新規上場を果たす。21年ぶりのダイレクト上場という快挙を成し遂げ、現在日本法人唯一のNASDAQ上場となる。2008年6月『頂点への道』講座 初受講。

ンジに対してとても肯定的な反応を示してくれたのです。法律や業種の壁はすでに乗り越えてきていたので、行く手を阻むものは何もなく、チャレンジする志さえあれば受け入れてくれる状態にあったので迷わずに挑戦をしたのです。結果として、日本企業として21年ぶりにナスダック市場への直接上場が果たされました。

逆境はときに志を果たす絶好の機会になる

実は、この上場の物語を後押ししてくれた存在があります。それが、新型コロナウイルスによる打撃です。私たちの事業は、お客様にお越しいただいて施術をさせていただくサービスですので、もちろん来客数が減れば売上が下がります。2020年の4月と5月の売上は前年対比で3割程度まで落ち込み、まさ

に逆境と言われる状態でした。このなかで私たちは「いまこそ上場に向けて、最大限の準備ができるタイミングだ」と考えました。一般的には、先が見えない経済状況になれば、防衛モードに切り替えて事業縮小をしたり、リストラをしたりと、小さく縮こまってやり過ごすのが王道と言われています。しかし、私のこれまでの経験上、守りを固めて再度攻めに転じることができた企業は見たことがありません。そのまま衰退していく傾向が強いのではないかと思うのです。私たちはまったく逆で、勇気を持って最大限の攻めの姿勢で

一步踏み出していこうと心に決めました。これまででは通常業務と上場戦略を半々くらいで力を割っていたところを、一気に上場に舵を切り、全力で上場業務にあたるという賭けにしました。さらに一人たりともリストラを取行せず、全員の雇用を守ることをいち早く表

明しました。この動きが社員たちの安心となり、結束力が高まりました。結果的に12月期には年度で過去最高の業績を残すことができました。コロナ禍は一見すると逆境に見えますが、本当にやりたいことに集中し、未来に対して投資をする絶好の機会だったと私は思うのです。

苦しいときほど役に立つ存在であるか

人は苦しいときほど、本性がでると言われています。業界全体としても、経済危機の煽りを受けていないかと言われれば、決してそうではありません。しかし、おかげさまで、リーマンショック・東日本大震災、そして今回のコロナ禍においても私たちは成長を続けています。何がその原動力かと問われれば、間違いなく「ミッション」と答えます。衰退

していく店舗を見ていくと、どこか売上偏重の考え方を持っているように感じます。施術をとおしてどうやってお金を稼ぐのか、というところから生まれたサービスや態度は、お客様にも伝わります。それでは本当の顧客満足を作り出すことはできません。ご来店されるお客様を、いかに健康的な生活へ導いていくのか。まさにこのコロナ禍で外出が少なくなると、運動不足の方が多いからこそ、私たちの仕事求められるんだ。そう思えるかどうか、衰退と発展を分けると私は思います。社内でも常にミッションのことを伝えますし、社員同士でもよく話されています。

苦しいときほど、大変なときほど、いかに他者に貢献できるかどうかを考える、これが繁栄の秘訣なのではないでしょうか。私にとって、この仕事を通じて社会に貢献していくことや、この会社を選び人生をかけて働いている仲間である社員を成長させていくことが何よりの喜びです。リラクゼーション業界の社会的地位向上は日本の健康産業発展のために必要なことで、そのために上場は達成させなければならぬことでした。これからは健康産業のリーディングカンパニーとしてさらに襟を正し、業界全体の発展に貢献してまいります。

『事業のミッションは何か？』
この問いが成功への
指針を与えてくれる。



株式会社メディロム 代表取締役 CEO
江口 康二

オンライン開催

アチーブメント **志経営** シリーズ 講演会 **第6弾**

信念の力 日本企業21年ぶりの
ナスダック上場を
果たした経営の秘訣

4月19日(月) 18:30~20:30
参加費: 2,000円(税込)

クラブ会員限定
パワーパートナーご招待特典

アチーブメント株式会社の「頂点への道」講座を過去に受講したことがない方を2名まで無料で同セミナーにご招待できます。

ご参加はこちら

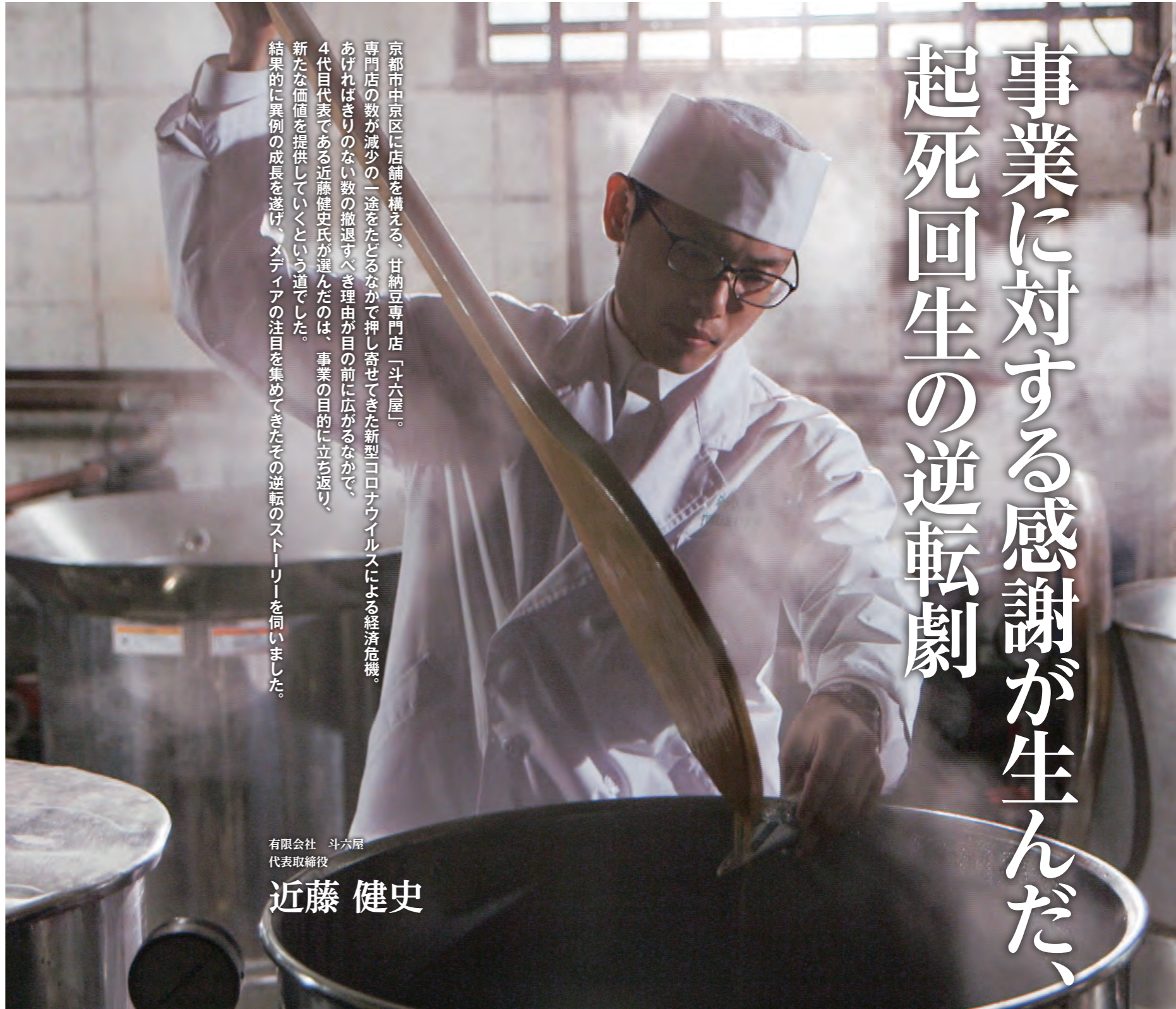


志経営シリーズ講演会



アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
青木 仁志

事業に対する感謝が生んだ、 起死回生の逆転劇



有限会社 斗六屋
代表取締役

近藤 健史

京都市中京区に店舗を構える、甘納豆専門店「斗六屋」。専門店の数が減少の一途をたどるなかで押し寄せてきた新型コロナウイルスによる経済危機。あければ足りない数の撤退すべき理由が目の前に広がるなかで、4代目代表である近藤健史氏が選んだのは、事業の目的に立ち返り、新たな価値を提供していくという道でした。結果的に異例の成長を遂げ、メディアの注目を集めてきたその逆転のストーリーを伺いました。

コンプレックスが 自信に変わった瞬間

「甘納豆屋にだけは絶対になりたくない。」かつての私はそう思っていました。理由は中学生の頃、友人に「甘い納豆なんて気持ち悪い」といじられたからです。家業がなければこんな目にあわなかったと、それ以来家業のことを恥じ、隠してきました。甘納豆といえば、年配の方が好んで食べるもので古臭い仕事だと思っており、その反動からか新しい発見のある研究に惹かれ、大学院まで進学し打ち込んでいました。就職活動のタイミングに



なって、家業なので少しは知っておいた方がいいだろうと、触れてみたことが、本当の価値を知ることになったきっかけでした。

毎年恒例の地元の祭への出店を初めて手伝ったときのこと。「そんなに売れないだろうな」と思っていたのですが、数千人の方が訪れて、皆さん口を揃えて「今年も美味しい甘納豆をありがとう。毎年楽しみにしてる。」とおっしゃってくださいだったので。商品が売れることも驚きでしたが、それよりも、ここまで多くのお客様に慕われているということに、心から感動しました。「人に喜ばれる素晴らしい仕事じゃないか」それまで恥ずかしいと思っていたことが、誇りに変わりました。それと同時に、これまで自分が好きなことを好きにだけやらせてもらえたこと、研究にひたすら打ち込めたこと、これはすべて家業のおかげだったということが、身をもって分かりました。片親で私を育ててくれた母をはじめ、家族みんなが人生をかけて続けてきたからこそ、そしてこの甘納豆があったからこそ、自分がここにいます。その本当のあり

がたみを知れたときに、恩返しをしたいと家業を継ぐ決心をしました。

「クオリティ」を追求する 一点に注力した選択

同業他社での2年の修業を経て、家業に本格的に着手し始めたころ、一つの大きな課題がありました。それは、ビジネススタイルが低価格の下請け生産メインだったことです。売上の8割を占めていました。当店の創業者である曾祖母は、まだ女性の起業が珍しい時代、「都名物元祖甘納豆」と掲げ、「質」を最も大切にするという方針を持っていました。

しかし時代の変遷とともに下請け生産が増え、そこで求められるのは高品質というより、そこそこの品質で低価格な商品。事業の存続という意味ではもちろん必要で、大切な仕事なのですが、未来を考えたときにこの延長線上には、本来目指している発展はないなと思っていました。家業に入ってからまだ間もないときです。一体何が正しい選択なのだろうと、葛藤しました。アチーブメント社の「頂点への道」講座を受講し、何度も何度も「事業の目的」を自問自答し、自分が本当に大切にしたいこ



定番の「お好み甘納豆」



一躍有名となった新商品「加加阿甘納豆」

代表の方とお話しをする機会をいただき、事業や商品に対する思いをお伝えしたところ、ともにいいものを作っていこうと、力を借りることができました。そこで生まれたのが、カカオ豆から作る新感覚の甘納豆「加加阿甘納豆」でした。甘納豆の甘すぎるといふイメージを覆す、低糖質でスーパーフードと称される高品質のカカオ豆を使用し、研究に研究を重ねた独自の製法で作上げた自慢の一品です。おかげさまで、この和と洋の異例のコラボレーションが注目を集め、メディアから数多くの取材をいただくことができました。オ



Takeshi Kondou

1990年京都生まれ。京都大学大学院で微生物を研究した後に、関西の老舗菓子店で2年間修業をする。その後、2016年、斗六屋入社。甘納豆作りの技術を承継しながら、研究の経験を活かし、健康に配慮した菓子づくりと、「甘納豆」の魅力を知ってもらう活動に注力している。「伝統をあこがれにする」をテーマに、若者世代や世界に、甘納豆を通して日本文化を伝え続けている。2016年10月『頂点への道』講座 初受講。

とは何かと考えることができました。そうして、徐々に、事業形態を変えていく必要がある、創業の理念である「都名物」にふさわしい高いクオリティを追求する自社ブランドでやっていく必要があるという思いが強くなっていったのです。

そんなときに、新型コロナウイルスによる外出自粛の波が押し寄せてきました。言うまでもなく、弊社も影響を受けました。主な販路の一つであった百貨店が閉店。その売上が0の期間が数か月続きました。また工場直売所を開いていましたが、以前にも増してなかなかお客様がいらっしやらない状態になっていました。今こそ変わるときだ。そう思っ、まず、ほとんどお客様が来店されない時間帯は営業しないと決めたのです。営業時間は約半分に、空いた時間で取り組んだのが、自社ブランド商品・サービスの開発と発信でした。価格で勝負するのではなく、品質を高

める、すなわち美味しさと勝負をし、ご自宅でも手軽にお取り寄せいただけるお得な詰合せサービスなどをスタート、SNSで発信し協力をもとめ、オンラインショップの売上が、0になった下請け分を補うほどになりました。

思い切った決断ではありましたが、私たちの強みはどこにあるのか、そしてどうありたいのかを考えたときに、高い品質を活かせる自社ブランドで勝負をする以外にはないと思っただけです。加えて、変化と適応が求められる状況も、追い風になりました。

巡ってきたチャンス、 掴んだ未来への光

もともと研究をすることが好きだった私にとって、この開発に打ち込める時間は非常にありがたいチャンスでした。どうしたらもっと喜んでいただけるのか、付加価値の高いも

ンラインショップの注文も、問い合わせも殺到し、販売初日には、これまでに見たことのない行列が店の外にできていたのです。お客様の層もガラッと変わり、若い世代の方が多くお越しくださいるようになりました。正直、ここまでの大きな反響が生まれるのかと、自分でも驚きました。甘納豆の可能性を証明したい、そんな一筋の思いが繋がって、諦めずにチャレンジした結果、多くの方に支えられて、こうしたチャンスを与えていただけたのです。

世界に誇れる事業を 追求し続ける決意

おかげさまで、店舗の営業時間を半分に減らし、下請けの仕事の95%をやめ、自社ブランドとして自立することができました。今期の売上は、現状で前年以上、期末は前期比115%の見込みです。まだまだこれから

のを作れるのか、毎日毎日商品・サービスと向き合い、思う存分追い求めることができたのです。そして、そのなかで改めて確信となった思いがあります。それは、業界の未来を照らしていきたいということ。実は甘納豆の専門店というのは、現在京都でも当店を含め4軒ほどしかありません。この4年間で2軒廃業しました。しかし、甘納豆に育てられ甘納豆のおかげでここまで好きなことに打ち込めた私にとって、それは非常に悔しいことでもありません。甘納豆の魅力をもっと多くの人に伝えていきたい。自分だからこそできる業界への貢献がしたい。こみ上げてくる思いがありました。せっかくならば、若者や外国の方にも興味を持ってもらえる商品を作れないかと、かねてより構想していた商品が形になったのもちょうどこのコロナ禍のことでした。

縁あって、京都のチョコレートベンチャーの

はありますが、思い描いている理想が一つまた一つと手にできている実感があります。

振り返ると、家業を継ぐと決めたときから事業をやめる理由は、あげればきりがありませんでした。若者に人気がないから、同業他社がどんどん廃業していくから、コロナ禍で来客が少ないから。どれも真つ当な理由であったと思います。しかし、この状況のなかであつても、自分はどうしたいのかと問われると、「家業、家族に恩返しをしたい。もっと豊かにしたい。甘納豆で一流の店にしたい。」という思いがやはり浮かんでくるのです。私にとっては、これだけで十分でした。歩みは決して早くはないかもしれませんが、着実に前に進んでいる自負があります。この家業や甘納豆への誇りを胸に、自分だからこそできる発信を、これからは日本に、世界に伝え続け、業界の見通しに、そしてより多くの方のお役に立てる存在になります。

成功しなければならぬ理由、
それがこだわりの原点になる。

期待以上に他者を満たせる人物が 最大のチャンスを掴む

困難な状況に置かれても、それをチャンスに変えていける人がいます。その反面、順境でも衰退してしまう人がいます。この違いとは何か、なぜ繁栄し続けてきた成功者たちは、そのチャンスをものにできたのか。「チャンスを掴める人の考え方」を青木が解説いたします。



アチーブメント株式会社
代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ
最高経営責任者 (CEO)

青木 仁志

ピンチは「遠慮」を 手放すチャンス

歴史上の偉人や名経営者の人生をたどると、必ずといっていいほど、壮絶な逆境を経験されています。一般常識で考えれば、諦めたほうがいい、やめた方がいいと容易に想像がつくような状況です。しかし、彼らに共通していることは、そのような状況でも一切諦めることなく、むしろ発展の機会に変えてしまったということです。これは偉人のみならず、私たちの人生にも同じことが言えるのではないのでしょうか。「あのとき諦めなかったからいまがある」そう思える経験は誰しもが一度はあるはずです。振り返って考えてみるときに、なぜ逆境を乗り越えられたのか。そ

こにはきつと、大切な人の助けがあったのではないのでしょうか。困難というのは、一人の力ではどうしようもなく、他者の力を借りることができたら、乗り越えていけるものです。どれだけ他者の力を借りることができ

て効果的なことに全力で取り組めること。それが、チャンスを掴める人の一番の特長であると、私は思います。

見返りを差し出す 覚悟ができていますか？

それは、誰もが、周囲の力を借りられるかという点、決してそうではありません。同じお願いでも、誰から言われるかによって、気持ちが変わるかどうかが変わるように、私たちは周囲にとって力を貸したいと思える存在かどうか問われます。成功者として、周りの人との一番の違いは、この「人の力を借りられる人格特性を身につけているかどうか」であるといっても過言ではありません。それほど大切なことです。何がその違いをつくり出しているのかというと、一言で言えば、誠実さだと思えます。私は、これまで40万人以上の方の研修を担当し、さまざまなタイプの方とお会いしてきました。業界を代表する経営者・成功者の方がたくさんいらっしゃった反面、一時的な成功を収めたがやがて衰退していった方もいらっしゃいました。客観的にその方々の何が違うのかを観察したときに、受けた恩をどれだけ忘れずに返し続けているかどうかという誠実さであると感じます。

ではすべての人が、周囲の力を借りられるかという点、決してそうではありません。同じお願いでも、誰から言われるかによって、気持ちが変わるかどうかが変わるように、私たちは周囲にとって力を貸したいと思える存在かどうか問われます。成功者として、周りの人との一番の違いは、この「人の力を借りられる人格特性を身につけているかどうか」であるといっても過言ではありません。それほど大切なことです。何がその違いをつくり出しているのかというと、一言で言えば、誠実さだと思えます。私は、これまで40万人以上の方の研修を担当し、さまざまなタイプの方とお会いしてきました。業界を代表する経営者・成功者の方がたくさんいらっしゃった反面、一時的な成功を収めたがやがて衰退していった方もいらっしゃいました。客観的にその方々の何が違うのかを観察したときに、受けた恩をどれだけ忘れずに返し続けているかどうかという誠実さであると感じます。



創業間もなく制作した「横綱千代の富士 頂点への道」



Satoshi Aoki
北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、トップセールス、トップマネジャーとして数々の賞を受賞。その後能力開発トレーニング会社を経て、1987年にアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、42万人以上の人材育成、5,000名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務める公開講座『頂点への道』講座スタンダードコースは28年間で700回毎月連続開催達成、国内屈指の公開研修へと成長。現在は、グループ6社と4つの関連団体の代表を務めている。また、累計60冊の著書を執筆する著者でもある。

1億5千万円の在庫ができてしまったとき、なんとか事業を存続させていくべく、さまざまなものを担保にして借金をしました。それでもうまくいかずに、顧問の先生や身内にもお金を借りたことがあります。本当に多くの方に頭を下げて、たくさん支援していただきました。そしてそのときに心に決めたことがありました。それは、この方々に一生恩返ししていこうということです。元本だけでなく、さまざまな形で、通常の利子以上のお返しをしてきました。ここで私が言いたいのは、金額どうこうという話ではありません。受けた恩を生忘れずに、その方々を大切にしながら、できるかどうかということです。おかげさまで、本当に多くの方の支援をいただいで、このピンチを切り抜けることができました。そして、この売れなかった商品を元に開発をした3日間の『頂点への道』講座が、アチーブ

メントのシンボリックセミナーとなり、毎月連続700回開催まで成長していきことができたのです。

一番苦しいときに支えてくれた人を忘れない。言葉で言うと、ごくごく当たり前のことです。しかしこの当たり前のことを、どれだけ特別に熱心に、そして徹底的に追求しているかどうか。これが周囲の信頼を集められるかを左右します。あなたにこれからも力を貸したいと思ってくれませんか、これからも進んで支援をしたいと思ってくれるかどうかを決めるのです。

備えがあれば チャンスは掴める

ここまで、ピンチにチャンス掴める人の特長や条件をお伝えしてきましたが、もちろ



ピンチを切りぬけるべく行って来た講演が、発展の力となった

ん、ピンチというのは可能であれば避けたいものです。ましてや、「ピンチはチャンス」という言葉が、どこか違う意味で独り歩きしてしまい、ピンチに立ち向かっていることそのものがよいことだと思いがちでないか、特に注意が必要です。なぜならば、避けられない環境から生まれたピンチなのか、身から出た錆によるピンチなのか、その本質的な対処法はまったく違うからです。もし自分の詰め甘さが招いたピンチであれば、しっかりと振り返って、経営の基準や心構えを改善する必要があります。その上で、二手・三手先を読み、常に何が起ころうと

に準備しておくこと。この事前対応ができているかどうか、ピンチが訪れたときの運命の分かれ道です。

経営において、どうこの考え方を活かすのかというと、松下幸之助翁が説いた「ダム式経営」を私は大切にしてきました。節税に走って無駄な経費を計上するのではなく、資本を増やすこと。いまではなく未来を見据えた仕組みや制度を導入していくこと。そして、優秀な人材の採用と育成に時間とお金を使って、強固な組織を創り上げていくことです。きちんと備えていれば、どんな状況になっても動じずに対処ができます。そうすることで、他者の力を存分に借りることができ、目の前に巡ってきたチャンスを躊躇なく掴み取ることがができます。そのためには、思考のなかでその状態をデザインできていることが重要です。誠実さを持って、協力してくれる社員やお客様・取引先や関係者の方々に大切に、恩に報いる生き方をしていきましょう。それが未来を切り開いていく鍵となるのです。

アチーブメント 志経営シリーズ オンライン開催 講演会

不況や経済危機でも発展し続ける普通の経営手法を
各業界のトップリーダーがお伝えするオンラインセミナー



100年に一度の不況とも言われる昨今でも、変わらずに進進し、業界を牽引し続ける企業があります。

その共通点こそ、「志」を土台にした志経営の実践企業にほかなりません。逆境に屈せず発展し続ける企業の経営者が、いかにして舵取りを行い、乗り越えてきたのか、実体験を踏まえた経営秘話と志経営の真髄をシリーズでお届けします。

セミナースケジュール

【第5弾】3月 8日(月) 18:30~20:30

【第6弾】4月 19日(月) 18:30~20:30

詳細はこちら <https://achievement.co.jp/experience/kokorozashi/>

志経営シリーズ講演会



激動の時代を切り拓く 経営力を磨き上げる 3日間



リーマンショック、東日本大震災でも
増収増益を果たし、コロナ禍においても
黒字経営を実現する舵取りとは――

お伝えするのは
「経営学」ではありません
実践から導き出された
理念経営の極意です

青木がこれまで5000名を超える経営者教育の場でお伝えしてきたのは、
単なる経営学ではなく、実践から導き出された理念経営の極意です。
アチーブメントグループ6社の経営実務において、

どのような「採用・育成力」「営業・マーケティング能力」
「財務管理能力」「戦略構築力」
「独自の技術力・商品開発力」を
実行してきたのか。その実例に触れながら、
逆境に揺るがずに増収増益を続ける
企業のつくり方をお伝えします。



戦略的目標達成プログラム『頂点への道®』講座 アチーブメントテクノロジーコース特別講座 オンラインにて開講中!!

オンライン・オフラインどちらも開催がございます。日程・詳細・お申し込みはWebサイトをご参照ください。



開発者・講師 青木仁志が語る
本講座のコンセプト動画

QRコードからご覧ください



「本講座は
実学である」



受講されたお客さまの声を紹介します



株式会社豆子郎
代表取締役社長
田原 文栄

この学びに出会わなければ、私は常に不満を抱きながら投げやりな人生となり、一生与えられた環境に感謝できず、憎しみにより家族関係や親子関係が破綻し、家業を倒産に追い込んでいたと思います。しかし「問題が問題ではない、問題に対する捉え方が問題である」という青木代表の言葉と出会い、私自身の考え方が明らかに変わりました。起こるべき事項に事前対応する時間の使い方や物事に取り組む優先順位のつけ方。そして問題解決能力の向上など現場にて多くの学びを実践し続けることによりすべての悩みは解消し、いまでは新型コロナウイルスなどの未曾有な状況に陥っても、家業を以前にも増して発展させることができている。



株式会社シーラホールディングス
取締役会長
杉本 宏之

売上200億企業を目指してチャレンジしていたなかで、3期ほど足踏みをしていた時期がありました。このジレンマを乗り越えたいという思いで受講したのが最初のきっかけです。何より得られたことは、自身の経営に対する確信です。講座のなかで青木社長が伝えられている具体的な理論や体験談を通して、経営に対する自分自身の考えの裏付けを取ることができ、信じた道を突き進むことに迷いなくなりました。売上100億を超えている企業経営者にとっても、非常に価値ある3日間だと思います。



新型コロナウイルス感染のリスクなく、
青木による3日間のマンツーマンレッスンのように受講できます

オンライン講座では、研修会場まで足を運ぶことなく、自宅やホテルなどからご参加いただけます。『頂点への道』講座の開発者である青木仁志があなたに直接3日間、経営者に特化した「目標達成の技術」をお伝えします。地域や業界を代表する経営者・指導者の方々と、オンラインによる共同学習を進めながら中長期ビジョンや経営戦略を構築するクオリティタイムをお過ごしください。

□参加費：初受講／247,500円(税込)
再受講／クラブ会員で初受講から3年6回以内の方 59,400円(税込)
クラブ会員で初受講から4年目以降または7回目以降の方 66,000円(税込)
□講師：青木仁志 □参加資格：経営者、事業承継予定者
□時間：受付：9:00
1日目：10:00～19:30、2日目：9:00～19:30、3日目：9:00～18:30
※特別講座で再受講をする場合、初回のみこれまで受講いただいた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。詳細はホームページをご参照ください。

増子 薫

Doctors Salon amani en オーナー
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー



Kaoru Mashiko 東京都荻窪にある「髪のお医者さん amani en(アマニエン)」の代表。2013年に創業するも、職場での人間関係が良好でないことが原因で、スタッフの離職は80%にのぼり、業績も振るわなかった。そんなときに「頂点への道」講座と出会い、自分自身の考え方や行動を自己評価。社員の「求めているもの」に目を向け、一人ひとりとの関わり方を大きく変える。以来、社員との間に信頼関係が築かれ、最高業績を幾度も更新。社員の離職率も0%になる。2019年には杉並区の「子育て優良事業者表彰」で最優秀賞を受賞する。2019年12月にベーシックプロスピーカー試験合格。

社員を信じ、寄り添うマネジメントが生んだ 離職ゼロ・過去最高業績の達成

Before

- 1 社員同士の仲が悪く
職場の雰囲気が最悪
- 2 相手を変えようとするあまり
社員とも陰悪に
- 3 育ての父を敬遠し
連絡も取らない

After

- 1 **理念を共有し、**
社員と同じ方向を向いて
やりがいのある職場に
- 2 問題を**チャンスと捉え、**
社員の可能性を
心から信じるように
- 3 育ての父だけでなく
実の父とも和解

人間関係を良くしたいのにも 悪化するばかり

アチーブメントで学び始めたのは、経営を始めたタイミングでした。美容業界は離職が多く、給料の少なさや雇用体系の問題から、以前勤めていた会社では人が続々と辞めていました。しかし、本質的な原因として横たわっていたのは人間関係。ここを何とかしたいと思い、一緒に働いていた仲間と独立。経営者の道に入りました。人間関係の良い職場を思い描いていました。2年経ったところ、2人の女性社員から辞めたいと相談を受けたのです。2人の人間関係が原因でした。加えて、口に出さないものの「いい加減にしろよ」という私の気持ちが態度に現れていました。それが社員にも伝わり、さらに陰悪な雰囲気になりました。良い関係性をつくりたいと独立したのに、これまでと同じトラブルが目の前で起こっている。「これは組織の問題ではなく、私自身に『理想の組織』を実現する経営力がないからだ」と思い、経営の本などを読みあさり、またしても状況はなかなか変わらない。そんなときに先輩から「いい学びがあるよ」と紹介されたのが、アチーブメント社の講座でした。

問題の根幹は「父との関係」にあった

最初に受講したのは、「頂点への道」講座の無た実の父にも関心を持つようになり、関係を修復。月に一回必ず電話をするようになり、自分のなかにある正しさを手放し、社員の可能性を本気で信じるようになりました。以前、あるお客様が怒って帰ってしまい、担当した社員が自信をなくしたことがあります。このとき私は、こうなったのは自分が雰囲気づくりをうまくやれなかったからだだと社員に謝り、改善策を話し合いました。そして、青木社長の体験談を真似て、「お前なら絶対できる。お前が『自信がない』ということへの自信と、俺が『絶対できる』という自信のどっちを信じる？」と聞きました。社員は「薫さんの自信を信じます」と言ってくれて、再び仕事を頑張ってくれるようになりました。

「どうあるべき」を手放し、 相手の可能性を信じ切れる自分に

このとき父からももらったのは、「苦勞かけたな」という言葉でした。たった一言でしたが、父がこれまで抱えてきた感情や葛藤が手にとるようになったのです。

人を心から傷つけない人間なんていない。でも傷つけてしまうのは、そうせざるをえない理由があったから。最善を尽くした結果があの行動だった。そう思ったとき、社員もまた、最善を尽くしているんだと気がつきました。

このとき、心の引っかけがすつとなくなりました。呪縛が解けたように、自然体の自分になれたのです。それだけでなく、敬遠してい

た実の父にも関心を持つようになり、関係を修復。月に一回必ず電話をするようになり、自分のなかにある正しさを手放し、社員の可能性を本気で信じるようになりました。以前、あるお客様が怒って帰ってしまい、担当した社員が自信をなくしたことがあります。このとき私は、こうなったのは自分が雰囲気づくりをうまくやれなかったからだだと社員に謝り、改善策を話し合いました。そして、青木社長の体験談を真似て、「お前なら絶対できる。お前が『自信がない』ということへの自信と、俺が『絶対できる』という自信のどっちを信じる？」と聞きました。社員は「薫さんの自信を信じます」と言ってくれて、再び仕事を頑張ってくれるようになりました。

豊かな心を持つ美容師が増えれば 社会の不幸な出来事を減らせる

何度目かの受講のとき、「自分が変わったきっかけは何ですか？」という質問に対し、講師が「自分の弱さを知ったとき」と答えたことがあり、本当にそうだと感じました。講座では、自分が何を求めているのかを問う「セルフカウンセリング」を学びます。これによって私は、頑張っている自分や弱い自分を、初めて認めることができたの

料体験説明会でした。当時講師を務めていたアチーブメント社の青木社長が「成功は技術だ」と話すのを聞き、事業を成功させる技術を体得するために学びが必要だと感じました。2015年9月に初受講。人間関係を良くする7つの習慣「傾聴する、支援する、励ます、尊敬する、信頼する、受容する、意見の違いを交渉する」を学び、さっそく職場で実践。自分なりにパワーポイントを作って学んだら伝えるを繰り返しました。そうして学びを重ねていき、社員との信頼関係が少しずつ深まっていったのです。そんなアイデアはたくさん生まれる一方、私の心にずっと引っかかっているものがありました。それは「父との関係」です。母の再婚相手で、血の繋がりは

です。そしてこのときに生まれたのが感謝の気持ち。「まず自分を愛さなければ、相手を愛することはできない」という言葉が腑に落ちました。いま私は、社員が良い関係でいられる、怖れない職場環境をつくれるよう、毎月理念を社内でも共有しています。社員の求めていることや好きなものを書いた「上質世界リスト」も作成し、人間関係づくりに役立てています。また、自分が正しいと思うことがすべて正しいわけではない、みんな違うしミスもするということを、ゲーム感覚で学ぶ取り組みも行い、社内の風土づくりをしています。現在、社員は8名に増えましたが、離職者はゼロ。コロナ禍にも関わらず年間168%の業績アップを果たしており、2020年12月には過去最高の月間売上を記録することができました。

美容室とは髪を切るだけの場所ではなく、美容師自身の人生やお客様を豊かにする場所です。アチーブメントでの学びを、精神論ではなく技術として美容業界や地域のお客様に伝え、実践の支援をすることで、自分が経験したような悲しい出来事が起こらない社会をつくっていきます。



深い信頼関係で結ばれた社員が、高い顧客満足度をつくり出している

増子 薫 さんに
企業イベント・社員研修・業界向け勉強会などに
講師を依頼したい!

講演会・セミナー・勉強会の講師派遣
「Trainers」
(トレーナーズ)

お問い合わせ 講師派遣 トレーナーズ
URL <http://www.koushihaken.jp/>

28年間伝え続けてきた成功の原理原則の すべてを13ステップ全62タイトルに凝縮!



開発者・講師

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)



ファシリテーター

佐藤 英郎 アチーブメント株式会社
相談役 / 主席トレーナー

本編

成功の13のステップ 13 steps for success

1週間1ステップと向き合い、91日間かけて成功のマスタースキルを体得する

Prologue 1 成功への扉 2 成功の13のステップ

STEP 1 求める心

- 1 未来をつくる思考の力
- 2 燃えるような願望を持つ
- 3 成功する前に成功者になる

STEP 2 成功のビジョン

- 1 目的から一貫した人生を描く
- 2 バランスのとれたビジョンを持つ
- 3 段階を追った自己実現

STEP 3 揺るぎない信念

- 1 現実をつくる信念の力
- 2 一点の曇りなき積極思考
- 3 信念を育む自己暗示

STEP 4 代価の先払い

- 1 代価と報酬の原理
- 2 退路を断ち最善を尽くす
- 3 成功の原則に素直に生きる

STEP 5 卓越する

- 1 頂点への道を歩む
- 2 優れた専門知識を持つ
- 3 強みを活かして道を切り拓く

STEP 6 目標を定める

- 1 目標を定め思考を集中させる
- 2 効果的な目標設定技法

STEP 7 綿密な計画立案

- 1 時間を制し人生を制す
- 2 努力よりも正しい選択をする
- 3 未来創造のプライオリティマネジメント

STEP 8 共創の力を用いる

- 1 偉業を成就させる
パワーパートナーの力
- 2 強い絆で結ばれた
真の協力者を得る技術

STEP 9 責任に生きる

- 1 自分の人生を自分で選択する
- 2 コントロール領域を拡張する
- 3 人生を創造する
セルフカウンセリング技法

STEP 10 勝利者としての自己概念

- 1 願望成就の土台となる自己概念
- 2 不可能を可能に変える愛の力
- 3 勝利者としてのストーリーを生きる

STEP 11 己に打ち克つ

- 1 弱さを乗り越える
- 2 悪しき習慣を断つ
- 3 よい習慣を体得する

STEP 12 決断と実行

- 1 決めて断つ
- 2 実践に徹する

STEP 13 志を磨く

- 1 志を磨き社会に還元する
- 2 リーダーとして生きる

Epilogue 人格の完成を目指して

応用編

豊かな人生のための5つのテーマ

5 themes for abundant life

成功の13ステップとあわせて活用し、より物心両面の豊かな人生を描く

- 1 心身ともに健康
- 2 愛に満たされた人間関係
- 3 人の役に立つ
- 4 経済的基盤の確立
- 5 楽しみに満ちた人生

困難を乗り越えるための17のヒント

17 hints for overcoming difficulties

日常生活の中でおこるさまざまな障がい乗り越えるために13ステップを活用する

- | | |
|---------------------------------|---------------------------|
| 1 目に見えない思考の力を信じていることができないとき | 9 人から信頼を得ることができないとき |
| 2 燃えるような願望を育むことができないとき | 10 周りの人の願望に入る方法がわからないとき |
| 3 上質世界を拡張する方法がわからないとき | 11 相手の可能性を信じていることができないとき |
| 4 上質世界に入れるべきものを入れられないとき | 12 できない人の気持ちがわからないとき |
| 5 目的を見失いパッションダウンしてしまうとき | 13 人のモチベーションを高められないとき |
| 6 価値ある目標に挑戦するよりも目の前の楽に流されてしまうとき | 14 人を集めて組織をつくる方法がわからないとき |
| 7 怠惰に流され習慣を形成できないとき | 15 採用すべき人を採用できないとき |
| 8 計画を立てても実行できないとき | 16 ネガティブ思考から抜け出せないとき |
| | 17 ひっ迫した状況で諦めそうな自分に負けそうとき |

2つのバックストーリー

2 back stories

開発者・ファシリテーターが13ステップを活用した道のり

- 1 開発者・青木仁志 特別インタビュー
- 2 ファシリテーター・佐藤英郎 ラストメッセージ



能力開発の本質を追求しつづけてきた青木仁志
その人生の集大成が、ここに。



『目標達成の技術』を13のステップで体得する



アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

不遇な幼少期を経て、何もないところから始まった社会人としてのキャリア。

20代で3冊の運命の書と出会い、能力開発に投資をすることで、

「才能や生い立ちに関係なく、技術を体得することで、
誰もが成功の人生を歩むことができる。」

そのことを、青木は自らの人生で証明してきました。

28年間、700回毎月連続開催のロングラン講座で伝え続けてきた
自身が体系化した成功の技術。

そのすべてを、人生の集大成として盛り込み、
真の技術体得をしていただくためのセルフトレーニングプログラムが誕生しました。

コンサルティングサマリー

ソリューション

若手女性営業職の意識と営業スタイルを変革。営業職としてのキャリアアップに対する意欲を高める。
入社6年目までの若手女性営業職を対象とした1日の研修を実施。理想のキャリアを実現する考え方と営業力を高める体験型研修を実施。

問題

難度の高い商材を扱っているため結果が出にくく、若手営業職のモチベーションが下がることがある。
若手女性営業職のキャリア形成における意識変革と、営業職としての職業観とスキルを高める教育によって、理想のキャリアを諦めずに活躍する支援をしたい。

成果

自立的にキャリアを築いていく意識が高まるとともに、商談におけるコミュニケーションについての新たな気づきを得る。
モチベーションがアップ。また相手を理解し、ニーズを引き出すコミュニケーションスタンスの重要性に気づく。

キャリアを実現する思考技術と強みを活かした営業スキルを学ぶ 若手女性営業研修を実施



問題 女性営業職のモチベーションを高めスキルも磨きたい

私たちが事業展開している住宅・建築業界は、一般的には「男社会」というイメージが強い業界ですが、近年ではそうした状況も大きく変わり、多くの女性が活躍しています。しかし現実には「結婚」「出産」「育児」「介護」などのライフイベントを理由にやむなく退職を選択する女性も多く、女性が長く働き続けられる組織づくりは業界全体の課題だといえるでしょう。当社も例外ではなく、若手女性のモチベーションを高め、離職率を下げることは喫緊の課題となっています。また「人生で最も高い買い物」ともいわれる住宅の営業においては、新卒社員が真面目に努力しても入社後2年間1棟も販売できない、などということが珍しくありません。そうした状況にあっても、焦らず諦めず力をつけてほしい。そ

施策 キャリア形成におけるマインド変革と強みを活かした営業力を身につける 若手女性営業研修を実施

先々の理由から、当社では新卒入社6年目までの営業職を若手社員と考え、長期的な視点に立って育成しています。今回は1〜6年目までの若手女性営業社員を対象として1日の研修を実施。当社として初の試みでした。研修内容は、前半に心理学をベースに理想のキャリアを実現するためのマインド変革を促し、後半は営業力を高めるた

のような想いから、今回は特に若手女性社員をサポートする機会を設けたいと考えたことが研修導入のきっかけです。以前に店長研修を行った際、社内での評価がとても高かったアチーブメントHRソリューションズ社から提案をいただき、これならば成果を期待できると判断して研修を実施しました。

た。受講者全員が、いま置かれた環境はすべて自分に原因があると考えることが、「なりたい理想像」への近道であるという気づきを得られました。この講師力の高さも、アチーブメントへ研修を依頼している大きな理由の一つです。もう一つ印象的だったのは、普段のコミュニケーションスタンスが如実に表れる体感型のワークです。最初は相手へ自分の情報を伝えることに懸命だった受講生が、まずは相手のことを理解し、情報を引き出すことが大切だと気づくことで、コミュニケーションの質が格段に向上。その結果、ワークの課題を早い段階で達成できるようになりました。営業の現場では、お客様との些細なすれ違いや、自身の思い込みが原因で成約に至らなかったり、トラブルが生じたりということがあります。まずは相手を理解し、ニーズを引き出すことの重要性に気づくことは、営業実績を高めるうえで極めて有効でしょう。自身のコミュニケーション手法を短時間で修正しながら結果を出した受講生の姿を見て、女性社員の対人スキルの高さに感心し、営業職としての可能性を改めて実感できました。

成果 意識がより前向きになり、営業としてのモチベーションがアップ

受講生たちの反応は期待していた以上に好評でした。実施したアンケート

の「この研修を『ほかの自分と同じような立場の人』にどの程度すすめたいですか?」という問いに対して、回答者の100%が推薦したいと答えています。また「営業として、一女性として必要なことや意識すべきことを、改めて自身のなかに落とし込めた」「やるるだろうではなく、やってやるという気持ち大切にしたい」など、意識の変革やモチベーションアップにつながったというコメントも多数寄せられています。研修実施からまだ日が浅いのですが、今後の活躍への手応えを十分に感じています。

先にこの業界は男社会のイメージが強いという話をしましたが、近年では女性の営業担当や設計者を指名してくるお客様もかなり増えています。より良い住まいづくりに、女性ならではの視点や求められる点があります。女性が発揮しやすい強みである共感性や協調性などを活かすことで、男性社員とは異なる側面でお客様からの信頼を得ることもできるでしょう。女性ならではの強みを活かして実績をあげる女性社員が増えれば、自社の可能性はさらに広がります。またそのようなハウスメーカーこそが、今後は求められていくのではないのでしょうか。女性社員の意識とスキルを高める研修を、これからも継続的に行い、自社の成長速度をさらに高めていきたいと思っております。



東京営業本部
課長
桑原 一夫

企業情報

積水ハウス株式会社 東京営業本部
■所在地 〒151-8070 東京都渋谷区代々木2丁目1-1 新宿メインスタワー
■設立 1960年8月1日
■事業内容 建築工事の請負及び施工、建築物の設計及び工事監理ほか
■従業員数 16,616名(2020年4月1日現在)
■Webサイト <https://www.sekisuihouse.co.jp/>

担当コンサルタントの声

女性営業職が男性の比率が高い営業現場のなかでキャリアを諦めてしまっている一方で、営業担当は女性スタッフの方がよいというお客様が増えてきている。そんなご相談を受けて実施した研修でした。受講された女性営業の皆様・担当の桑原様からご満足のお声をいただき、女性営業職が理想のキャリアを実現すること、より多くのお客様に喜んでいただけること、そして会社がさらに発展することは同義だと改めて確信しました。この三方良し実現のため、今後も目標達成のパートナーとして尽力してまいります。

岐阜市から岐阜市民の皆様に 選択理論を……

岐阜市から
選択理論を



JPSA会員限定 ▶▶▶
MARCにて動画をご覧いただけます。🔍

1月12日 JPSA 岐阜支部の日比野支部長が、青木代表理事と連携をし書籍『親が読む子どものための一生折れない自信の作り方』500冊を岐阜市に贈呈されました。こちらの取り組みに、岐阜市の柴橋市長から感謝状をいただきました。柴橋市長は、「JPSA コンベンション2020」にて登壇いただいた、JPSA 会員の同志です。全国でも例のない「教育大綱」を策定され、これから岐阜市内22中学校内にて、生徒に選択と自由、生きる意味をメッセージして巡回される予定です。また、この地域では珍しい不登校生徒が学び続けるために『草潤(そうじゆん)中学校』を設立され、子どもの教育に力をいれています。そのような取り組みに、役に立つ書籍を岐阜支部を通して贈呈したところ、感謝状をいただきました。本は、小中学校・PTA・保育所・幼稚園・教育委員会・放課後児童クラブ・4月開校の草潤中学校の保護者に配布予定です。クオリティコミュニティの実現を目指して、これからも岐阜市と岐阜支部の連携が楽しみです。日比野支部長ありがとうございました。

JPSA 会員限定 柴橋市長講演映像

柴橋市長の講演動画を「MARC」内で
視聴いただけます。



MARC > 過去のJPSA動画 > JPSAコンベンション
2020 < 基調講演 > 柴橋正直岐阜市長をご覧ください。

JPSA 便り

JPSA は、講演活動を通して地域貢献を目指す一般財団法人です。

良い人生には「物質的な豊かさ」と「心の豊かさ」の両方が求められます。

JPSA では、社会の第一線で活躍する認定プロスペクターが、選択理論心理学をもとに、「良好な人間関係構築の技術」と「目標達成の技術」をお伝えする講演・教育活動を行っています。

※JPSA : Japan Professional Speaker Association ・ 一般財団法人日本プロスペクター協会

地域活動

共同学習と継続学習の環境

JPSA では全国に44の支部を持ち、活動を展開しています。お住まいの地域で更に学びを深めていくことを支援しています。



全国のJPSA支部



講演・教育活動

成果と人間関係を
両立させる学びの提供

講師認定しているプロスペクターは、所属業界の第一線で活躍しています。実体験に裏付けされた実学ノウハウをお伝えしています。



祝 プロスペクター誕生

プロスペクター試験が執り行われ、厳正なる審査の結果ベーシックプロスペクター10名が誕生しました！



左から4番目前列より、高橋 並子様、竹ノ内 幸子様、高橋 さやか様、左から4番目後列より、蜂谷 淳平様、上野 俊様、荒木 慎吾様、加藤 義昭様



左から4番目より、及川 達也様、夏海 清加様、篠塚 慎之介様

合格者

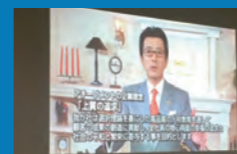
荒木 慎吾様、上野 俊様、
加藤 義昭様、高橋 並子様、
竹ノ内 幸子様、高橋 さやか様、
蜂谷 淳平様、及川 達也様、
夏海 清加様、篠塚 慎之介様

※順不同

プロスペクター「1000分の1プロジェクト」392/1000名 (2021年2月10日時点)

☑ 支部会への参加はこちらから ▶▶▶

JPSA 支部会 🔍



業界別部会が 発足します！



部会とは？

所属の業界・テーマに基づいて選択理論とアチーブメントテクノロジーの学びを深め、普及と指導者の育成を目指す新たな形です。お互いの課題への理解が深いからこそ築ける本質的な協力関係を土台に、業界の発展に寄与していく、そんなコミュニティです。活発な動きをされてこられた歯科業界の皆様を中心に、既に活動の輪が広がっておりますが、これからも数多くの業界で立ち上がっていく予定です。ぜひ活動にご参加いただき、さらなる相互研鑽にお役立てください。



※写真はイメージです

■ 設立・参加に関するお問い合わせは jpsa@achievement.co.jp まで

プロスピーカー
という生き方
vol.41

「不完全」な自分を直視した瞬間、それが成功への大きな一歩

さかもと しょうぞう
坂元 正三

坂元鋼材株式会社 代表取締役社長
JPSA認定 ペーシックプロスピーカー



PROFILE 1969年に「町工場の長男」として生まれながらも、学生時代からジャーナリズムに興味を持ち、記者の職につく。その後、父である先代社長が重病を患ったのを機に家業に戻り、父の逝去によりまったく経営の経験がないなかで3代目社長に就任。数々の挫折を経て、自身の職業観と真剣に向き合うとともに、社員育成に力を入れた結果、就任当時と社員数は変わらずに5倍以上の利益を作り出している。直近期の自己資本比率は70%を超え、この7年間の離職者は実質ゼロ。

創業以来の危機で向き合った経営者としての在り方

町工場の経営に携わってから20年以上経ちました。急な病で他界した父のあとを継いだのですが、景気回復のおかげで初めはうまく行っていました。しかしリーマンショックで大赤字に転落。2・6億円の売上で9千万円もの営業赤字を出し、経営の安全性を示す自己資本比率は10%以下にまで低下。創業以来の経営危機でした。その直後に出会ったのが『頂点への道』講座です。

3日間の講座で青木先生のお話を聞いて思ったのは「私には目的も目標もなかった」といっていいのではないですか——。まさに凶星でした。感謝料請求の恥すべき過去は、誰にも言えない。ましてプレゼンに入れるなどありえない。しかし長時間にわたるフィードバックを受けるなかで、彼に感謝料事件のことを白状しました。すると「プレゼンに入れましょう」と驚天動地の言葉です。

「知る・わかる」と「行う・できる」の間にあるのが習慣の壁。「学んで3年経っても坂元さんは習慣の壁を越せなかった。しかし継続学習でこの壁を越せた、立派な職場を作った」とフィードバックが続きます。

「行う・できる」と「分かち合う」の間にあるのが自我の壁。学んで良くなった自分だけのものにせず、人々に分かち合うのがプロスピーカーの在り方。そのためには「できなかった過去」を正直に話すこと、すなわち自己開示が必要であると諭されました。このフィードバックを完全に理解し、1週間後の2次試験に感謝料事件を入れました。プロスピーカーに合格しました。その日の代表プレゼンに選出されて青木先生や佐藤先生、多くの会員の前で合格プレゼンを披露させていただくなかで「不完全な自分」を赦せた気がしました。

町工場経営者のモデルを目指して

プロスピーカー・チャレンジで私が出た最大のもののは心の平安でした。「人はみな不完全。自分を赦し、他人を赦す」という青木先生の言葉が、ようやく腑に落ちました。プロスピ

業績は残せても直視できなかった過去の失敗

学び続けて3年経った頃、私の言うことを聞き入れない女性社員を感情的に怒鳴ってしまったことがあります。批判する、責める、文句を言う、ガミガミ言う——。いわゆる「外的コントロール」です。彼女は退職し、数週間後に法律事務所から一通の内容証明郵便が届きました。「不当労働行為であり、不当解雇である」と書かれた感謝料請求でした。「選択理論を学んでいるのに、人を大切にする経営を学んでいるのに、なぜこうなるんだ」と自分を責めました。私の行為は立派なパワハラでした。情けない気持ちでいっぱいです。大赤字がビジネスマンとしての失敗なら、これは「人間としての失敗」だと思いました。だからこそもっと成長しようと思いました。



大阪の金属加工業者たちとの勉強会。学んで得たノウハウを惜しみなく提供し、業界にも貢献している

カーとは優等生ではなく、ましてや聖人君子でも何でもありません。不完全な過去から出発し、理想の自分を目指して最善を尽くす。もし失敗すれば改善し、できなかった自分を正直に認めてシェアする存在。この学び続ける姿勢こそが人々の見通しになる。これが私の理解しているプロスピーカーの在り方です。

町工場の経営は簡単ではありません。日本経済の長期不振で経営環境は決して楽ではない。古い業界ほど外的コントロールの土壌があります。大企業に対するコンプレックスの克服、社員の自己概念を上げることも重要です。

しかし私たちは日本のインフラやモノづくりを根底から支える、無くてはならない存在です。だからこそ私はこの業界に対して伝え続けていきたいのです。経営の技術、マネジメントの技術、そして心豊かに生きていく考え方の技術を。まだまだスタート地点に立つばかりです。自社の繁栄はもちろんのこと、社会の役に立つ町工場経営者として、力を磨き続けてまいります。

優等生ではなかっただから伝えられることがある

しかしプロスピーカーには強い憧れがありました。「自分がなつてはならない」という矛盾した思いを抱えながらも形だけは2次試験まで進みました。当時、私にはある思い込みがありました。それは「プロスピーカーとは学びの優等生でありモデルである」というものです。自分はまったく優等生ではない。この否定的解釈というサイドブレーキを強烈に引きながら、プロスピーカー試験を受けるというアクセルを同時に踏んでいました。

2次試験の1週間前でした。私の練習プレゼンテーションを聴いた先輩プロスピーカーが私の心の葛藤を見抜きました。「坂元さんのプレゼンからは共鳴共感が起きない。それは自己開示がないからです。言うべきことを

坂元 正三 さんに
企業イベント・社員研修・業界向け勉強会などに
講師を依頼したい!

講演会・セミナー・勉強会の講師派遣
「Trainers」
(トレーナーズ)

お問い合わせ 講師派遣 トレーナーズ
URL <http://www.koushihaken.jp/>

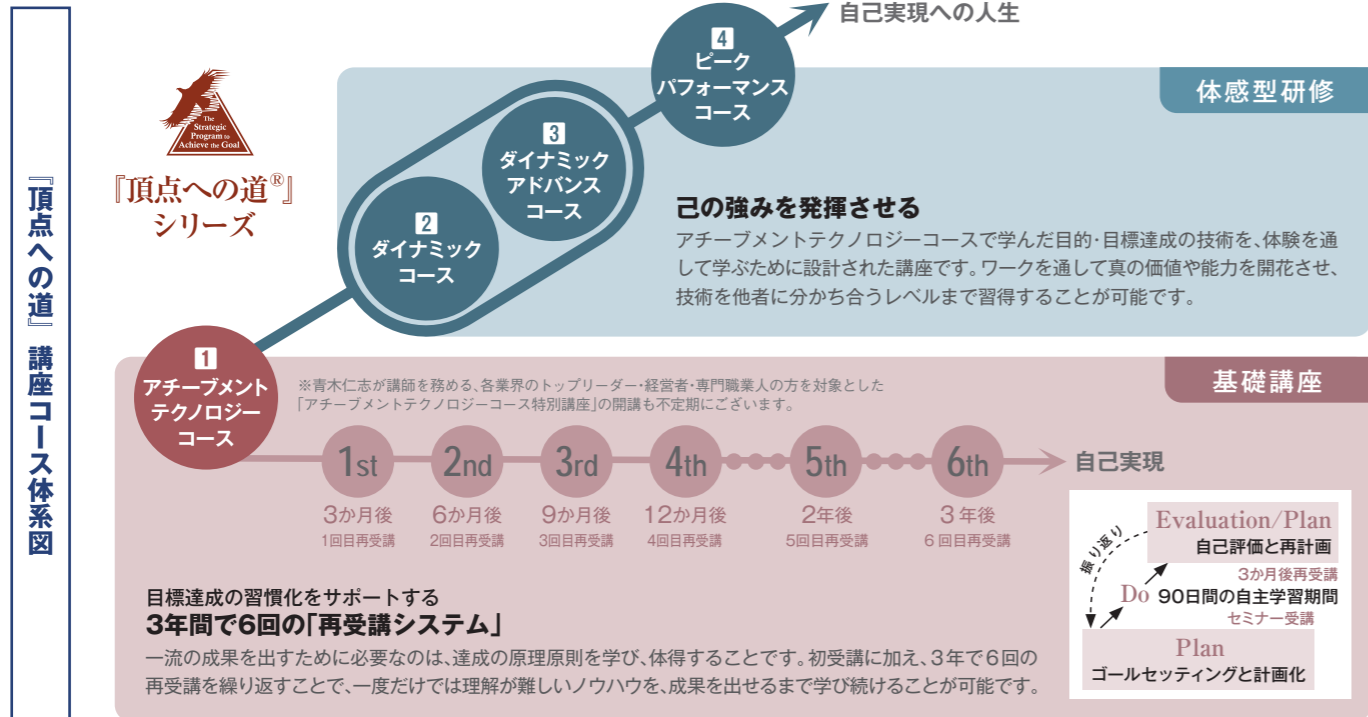
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2021.3 ~ 2021.6

アチーブメントでは、皆様の目標達成をサポートさせていただくために各種セミナーを用意しております。

※同業者の方のご参加はお断りさせていただいておりますので、ご了承ください。※なお、担当講師、金額に関しましては、事前の予告なく変更になる場合がございますので、ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。

再満	再受講満員	満	満員御礼
若	若年層向けセミナー		
アチーブメントクラブ3年会員入会特典			
シ	ショートセミナー		
	1,000円割引 (5回分) 対象		
計	「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」ご優待対象		
アチーブメントクラブ会員 会員権			
B	パスデー割引		
	公開講座 特別割引 (10,000円分対象 (1,000円×10回))		



新型コロナウイルスの対策について

お問い合わせ先：
アチーブメント株式会社カスタマーサービスセンター
フリーダイヤル：0120-000-638

◆講座・セミナーのオンライン開催および自粛・変更に関して
アチーブメントでは、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、一部セミナーをオンラインにて開催しております。状況により急遽開催を自粛する可能性があります。最新のセミナー情報については、オフィシャルサイト (<https://achievement.co.jp/news/>) よりご確認ください。

アチーブメントの取り組み

新型コロナウイルス感染症予防対策

- 運営スタッフおよびご受講生全員のマスクの着用を義務化します。
- 休憩時には会場内の換気を徹底します。
- 消毒用のアルコールを会場内に常備します。
- 飛沫、接触感染を避けるために研修内容を一部変更いたします。
- 座席間に十分な距離を確保します。
(東京都が発表する対策方針の基準に則っております)
- 講師は透明のパーテーションを使用、またはご受講生と2m以上の距離をとります。

ご受講生の皆様にご守っていただきたいお約束

新型コロナウイルス感染症予防対策

- マスクの着用をお願いします。
- 消毒用のアルコールを会場内に常備しますので、こまめに消毒をお願いします。
- 毎日会場にて検温を実施いたしますので、ご協力ください。
※体温が37.5度を超える場合は受講をお断りいたします。
- 物販購入時のお支払いは、キャッシュレス決済(クレジットカード)を推奨します。
- 会場内での名刺交換や握手など、直接接触到繋がる行為はお控えください。
- お食事の際は、1m以上の距離を確保し、食事をしながらの会話はお控えください。
- ご受講生同士での大規模な会食・懇親会はお控えください。

子どもの一生折れない自信を育む ファミリーコーチング

子育てにおいてこんな悩みはありませんか?

- やる気の引き出し方が分からない……
- ついつい怒鳴ってしまう……
- 思春期に入ってどう接すればいいの?

親の願いは子どもの『幸せ』であると思います。しかしつい怒鳴ってしまったり、子どもが何かに挑戦しても手伝ってしまったり……など、子育てにおける悩みは尽きないものです。ファミリーコーチングでは、人の行動のメカニズムを紐解いた選択理論心理学を通して、子どもの自信を育む関わり方を学べます。

あなたの身近なコミュニティでファミリーコーチングのセミナーが開けます!

ファミリーコーチングは、個人主催でももちろんですが、市区町村のイベントや、企業・学校・PTA・保護者会などでの団体主催でも開催が可能です。ご希望の方はWebページよりお問い合わせください。

子ども向けセミナー アチーブメントリーダーキッズ
子どもたちがチームを作り、ワークに取り組みながらお互いから良い刺激を受け自信を育む2日間の研修です。
(現在新型コロナウイルス感染拡大に伴い開催を自粛しております。詳細は左記Webページよりお問い合わせください)

詳細 お問い合わせ <https://achievement.co.jp/service/rt/>

講演・セミナーの講師探しならお任せください!

講演会・セミナー・勉強会の講師派遣 「Trainers(トレーナーズ)」

トレーナーズとは?

セミナー・講演を通じた教育を4年間追求してきたアチーブメントが提供する、講師派遣サービスです。あなたの会社の式典やイベントに、「教育」の視点から厳選された講師を派遣いたします。

高満足度のオンライン講演会。その秘訣は「講師力」にあり!

新型コロナウイルスの感染対策で、さまざまなイベントをオンラインにシフトする一方で、「なかなか満足度が高まらない」というのは、多くのイベント主催者の方が抱えるお悩みの一つです。Trainersが提供する講演会の一番の強みは、講師力です。業界を代表する実績を残し、豊富な経験をもつ講師だからこそ、満足度の高い「心に伝わる」メッセージができます。そのクオリティは、オンラインでも変わることはありません。認定講師による、心に伝わるオンライン講演会を開催されてみてはいかがでしょうか?

こんなイベントはお任せください!

- 企業イベント 式典
- 社員研修 業界向け勉強会
- 学生向け講演会

講演会・セミナー・勉強会などの講師はTrainers(トレーナーズ)へ!

TEL 03-6858-3615 WEB <http://www.koushihaken.jp/>

アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み取れます。



東京本社 (アチーブメント東京研修センター)



〒135-0063
東京都江東区有明3-7-18
有明セントラルタワー20階

大阪支社 (アチーブメント大阪研修センター)



〒541-0048
大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10
瓦町中央ビル1階

JPSA 関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

プロスピーカーを目指すための半年間のトレーニング プロスピーカー・トレーニング・プログラム(PTP)

名古屋開催 アチーブメント株式会社名古屋営業所
第72期 3/23(火)、4/22(木)、5/15(土)、
6/15(火)、7/16(金)~17(土)、8/12(木)~13(金)

東京開催 アチーブメント東京研修センター
第73期 5/11(火)、6/8(火)、7/13(火)、
8/7(土)、9/16(木)~17(金)、10/20(水)~21(木)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
第74期 6/8(火)、7/6(火)、8/7(土)、
9/7(火)、10/13(水)~14(木)、11/16(火)~17(水)

受講料：165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)
参加資格：ピークパフォーマンスコース受講済みであり、JPSA会員の方
※その他の資格はJPSA公式サイトよりご確認ください。

講師：アチーブメント認定講師
時間：全6回(10:00~18:00)

**プロスピーカーが集う学びの場
JPSAの日**

オンライン 4/24(土)、6/26(土)

●アシスタントトレーニング
受講料：無料
講師：アチーブメント認定講師
参加資格：JPSA会員
時間：13:00~16:00(受付開始12:30)

●JPSA研究会
受講料：無料
講師：青木仁志・佐藤英郎
参加資格：JPSA会員
時間：17:00~20:00(受付開始16:30)

福岡支店



〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-8
ダヴィンチ博多シティ4階

名古屋営業所



〒460-0008
愛知県名古屋市中区栄4-3-26
昭和ビル1階

横浜営業所



〒231-0033
神奈川県横浜市中区長者町5-85
三共横浜ビル9階

管理職向けセミナー

「言うべきことを伝える」マネジメントの基礎を学ぶ
ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード

オンライン

受講料：66,000円(テキスト代・修了証・税込)
再受講料：33,000円(テキスト代・税込)
講師：橋本拓也・村田泉
時間：10:00~18:00(受付開始9:30)

クオリティカンパニー倶楽部会員イベント

アチーブメント株式会社 入社式・キックオフ会議を体感! ~青木の理念メッセージ編~

東京開催 アチーブメント東京研修センター
4/1(木)

参加費：44,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の皆様
講師：青木仁志
時間：9:00~14:30(受付開始8:45)



幹部講座

テーマ：人を育てる

オンライン 4/13(火)

参加費：22,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の幹部社員
講師：佐藤英郎
時間：13:00~16:00

リーダー講座

オンライン 3/24(水)

参加費：16,500円
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の企業のリーダー層社員
講師：針生栄司
(アチーブメント株式会社 名古屋営業所長)
時間：13:00~16:00

新入社員講座

オンライン 4/7(水)~8(木)

参加費：プレミアム会員:38,500円(税込)
ベーシック会員:49,500円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部の2021年4月新卒入社の新入社員(院卒・大卒・短大卒・専門卒)
講師：アチーブメント認定講師
時間：10:00~18:00

選択理論に基づいた 動機づけ面接手法

オンライン 3/11(木)

参加費：プレミアム会員:16,500円(税込)
ベーシック会員:33,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部の経営者、社員の方々
講師：高橋優也
(アチーブメント株式会社 人事部マネジャー)
時間：13:00~16:00(受付開始12:30)

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

教材フォローセミナー

1 朝の技術習得勉強会
アチーブメント・セールス・アカデミー
オンライン
受講料：無料
参加資格：アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム購入者限定
講師：野地優太
時間：7:30~9:00(受付開始7:00)
詳細はWebページよりご確認ください。

2 朝の技術習得勉強会
プロフェッショナル・セールス・マネジャー活用術
オンライン
受講料：無料
参加資格：プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム購入者限定
講師：村田泉
時間：7:30~9:00(受付開始7:00)
詳細はWebページよりご確認ください。

3 ボース・ウィン・マネジメント・プログラム~ケーススタディ・マスター編~を活用した
マネジメント力強化キャンプ購入者限定キャンプ
オンライン
受講料：無料
参加資格：ボース・ウィン・マネジメント・プログラム~ケーススタディ・マスター編~購入者限定
講師：村田泉
時間：19:00~20:00(受付開始18:30)
詳細はWebページよりご確認ください。

4 アチーブメントテクノロジー・マスター・プログラム購入者限定
目標達成クリニック
オンライン
受講料：無料
参加資格：アチーブメントテクノロジー・マスター・プログラム購入者限定
講師：村田泉
時間：7:30~8:00(7:00オープン)
詳細はWebページよりご確認ください。

アチーブメントクラブ3年会員入会特典 シ=ショートセミナー・1,000円割引(5回分)対象 計=「成功する計画の立て方・実行の仕方セミナー」ご優待対象

5月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1																															
2																															
3																															
4																															
5																															
6																															
7																															

6月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1																														
2																														
3																														
4																														
5																														
6																														
7																														

アチーブメントクラブ会員 会員権 B=バースデー割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回) 再満=再受講満員 満=満員御礼 若=若年層向けセミナー 休=休業日

3月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31
1																															
2																															
3																															
4																															
5																															
6																															
7																															

4月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30
1																														
2																														
3																														
4																														
5																														
6																														
7																														



アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

パートナー企業募集中

登録料
無料

パートナー企業になることで、
定期的に自社サービスを会員様へアピールすることができます。
御社の上質な商品・サービスを、ぜひご紹介ください。

パートナー企業特典

●アチーブメントの広告ツールにて

無料で企業情報・優待サービスをご紹介します！

隔月発刊の本会報誌「Club News」、アチーブメントカードの専用Webサイト(https://marc2.achievement.co.jp/modules/achievement_card/list.php)、アチーブメントカードご案内チラシ、メールマガジンなどにて無料で告知させていただきます。

●店頭掲示用POP & ステッカーで優待サービスを告知できます！

パートナー企業登録後、弊社より店頭掲示用POPとステッカーをお送りいたします。

パートナー企業登録の流れ

ご登録の流れ

1. お申込みは、下記の Web ご登録フォームからのお手続きをお願いいたします。
2. 弊社にて審査後、優待特典掲載ページへのご案内をお送りいたします。
3. 掲載後、弊社にて「ご登録の条件」に満たないと判断した場合は、事前のご連絡なく、掲載内容を削除させていただく場合がございます。

ご登録条件

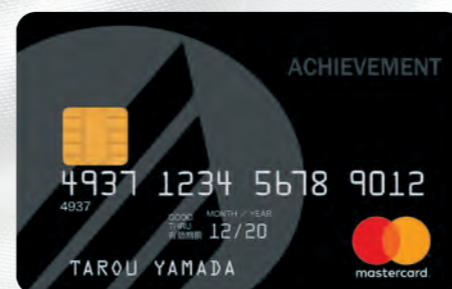
1. 申込者がアチーブメントクラブ会員であること。
2. 申込者が優待サービスを提供する企業の代表者もしくは役員であること。
・個人事業主の方のご登録はお断りいたします。
・役務提供を事業とされている場合は、実店舗がある企業に限りご登録いただけます。
3. 優待サービス提供場所にてクレジットカード決済が利用可能であること。

アチーブメントカード パートナー企業



パートナー企業 Web ご登録申し込みフォームはこちら <https://achievement.co.jp/partner/>

アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が10万円以上で無料。

アチーブメントクラブ会員の
皆様のために誕生した
メンバーズカードです

継続学習を通じて皆様にご提供したいもの、それは物心両面の幸福です。
アチーブメントカードは、会員の皆様のクオリティライフの実現をサポートするために生まれました。
会員の皆様がお互いの商品・サービスを通じ、お互いの5つの基本的欲求を満たしあいながら、
お互いの成功を応援しあうコミュニティを創造します。ぜひビジョンに賛同いただける皆様のご入会をお待ちしております。

期間限定

入会キャンペーン開催中！

いま、アチーブメントカードをお申し込みいただくと、『頂点への道®』講座
アチーブメントテクノロジーコース、アチーブメントテクノロジーコース特別講座の再受講が、
16,500円(税込)割引とたいへんお得にご受講いただけます。※割引価格での再受講は、1回限りです。

アチーブメントカード



お申し込みはこちらから ▶ <https://achievement.co.jp/card/>

ご優待
サービス例

パートナー企業の各種サービスを優待利用できます

パートナー企業一覧は
こちらよりご覧ください



岡山 株式会社くらや様

買う・贈る



着物デザイナー「永山公望」が自らのデザインを、染め・織り・お仕立てまでを目の届くところで一貫して責任制作し販売しております。
アチーブメントカードで決済いただいた方には、**ちりめん生地**に**友禅染**の特性晴れ着**マスク**をプレゼントします。

神奈川 金銀食品株式会社 公珠様

食べる



能力開発された愛の料理人?! が作る絶品中華です!
特に必食すべきは看板menuの餃子。ご夫婦で食べれば、愛の欲求充足間違いございません。
ご来店されたアチーブメントカード会員の方には、**アルコールまたはソフトドリンクのウェルカムdrinkサービス**をご用意しております。

兵庫 久米歯科医院様

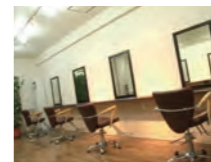
健康を追求する



当院は、0歳児の発育見守りから高齢の方の口腔ケアまで幅広く診療しております。特にむし歯・歯周病にかかった理由をお伝えし、より良いお口を目指しています。
医院で行っている予防プログラムにご参加の
アチーブメントカード会員様には**唾液検査費用**をサービスします。

岩手 株式会社HUG様

美を追求する



「365日キレイにいるために」Hair&MakeHUGではデザイン&ケアで女性本来の美しさをご提案致します。
アチーブメントカードをお持ちの方は**15分で驚くほど小顔になる当店の症状改善スバをプレゼント!**顔の老廃物が除去され、驚くほどの小顔になります。

そのほかにも嬉しい優待があります!

岐阜 藤垣会計事務所様

学ぶ・相談する

経営者に寄り添い、ビジョンの実現を支援しています。縁あるすべての人を幸せにするために、経営者様の財務面からサポートしています。アチーブメント会員限定で**経営者向けのお困りごと相談を無料で1時間**お受けいたします。

大阪 WALK鍼灸整骨院様

健康を追求する

当院では、「私たちは、患者様が100歳まで歩ける身体を製造販売します」という理念を掲げています。アチーブメントカード決済をいただいた方は、**初回の矯正治療2,800円を無料**とさせていただきます。

東京 【ニキビ・毛穴専門ケア】ニキビ研究所様

美を追求する

ニキビと毛穴に特化した専門サロン。的確なアドバイスと技術で肌トラブルを改善します。ご予約の際にアチーブメントカードからのご紹介とお伝えいただくと**施術料金を1000円オフ**。

香川 徳武産業株式会社様

買う・贈る

高齢者・障害者向けのケアシューズの製造販売をしています。左右サイズ違い片方のみでも販売しています。歩行や足元に不安のある方のお悩みを商品・サービスによって解決。アチーブメントカードでお支払いをされた方は**ポイント5倍**です!

経営者女子会

経営者女子会イベントは、男性の方もご参加いただけます

申込
受付中

第72回 ご縁はがき作りワークショップ

春は新しい出会いのある季節です。そんな新しい出会いのご縁をつなぐ「ご縁はがき」。大切な方へ筆文字で、感謝を伝える手書きの一枚で「一期一会」を大切にしてみませんか。



3月13日(土) 10:00~11:30(9:30受付)

- 会場 アチーブメント東京研修センター
- 講師 玉城 麻衣
- 参加費 会員 3,850円 非会員 4,400円
- 定員 オフライン30名/オンライン20名 (申込期限:3/5(金) ※テキストを発送いたします。)

第74回 食品添加物セミナー

一人ひとりに合ったテラーメイドの現代の食生活を提案する現代食生活研究所「食プロ」代表の間宮智子氏を講師に迎え、最近話題の「超加工食品」についてお話しいたします。また、デモンストレーションでは、「生きた味噌実験」、「簡単めんつゆの作り方」、「その他の簡単調味料の作り方」を実践いたします!



4月3日(土) 13:00~15:00(12:30受付)

- 会場 アチーブメント東京研修センター
- 講師 間宮 智子
- 参加費 会員 6,000円 非会員 7,000円
- 定員 オフライン30名/オンライン20名

第73回 ビジネスパーソンとして 説得力のある外見術講座

ビジネスパーソンとしてふさわしい説得力のある外見術を身に付け、支持され続けるための講座です。ビジネスシーンにおいて自分を差別化し、ビジネスチャンスを広げるための「外見力」の必要性をお話いたします。



3月13日(土) 13:00~15:00(12:30受付)

- 会場 アチーブメント東京研修センター
- 講師 神津 佳予子
- 参加費 会員 3,000円 非会員 5,000円
- 定員 オフライン30名/オンライン20名 (申込期限:3/5(金) ※テキストを発送いたします。)

第75回 ミレニウム世代のリーダーたちが 目指すSDGsとこれからの社会

話題のSDGsの本質を紐解き、ミレニウム世代だからこそできる「未来の社会に必要とされること」を考え明確化していくセミナーです。



5月8日(土) 13:00~15:00(12:30受付)

- 会場 アチーブメント東京研修センター
- 参加費 会員 4,000円 非会員 5,000円 学生 1,000円
- 定員 オフライン30名/オンライン20名

3/10(水)
4/14(水)
5/12(水)
6/9(水)
10:00~14:00

基礎から学べるビジネスインスタグラム戦略概論 ~フォロワー数に依存しないインスタ構築!~
ただただ勉強したくない経営者や忙しい人に人気! 半日でInstagramの最新トレンドから、Instagramでビジネスする方法、ファンを作るインスタブランディングについてお話いたします。

- 会場 株式会社スライバル
- 〒111-0051 東京都台東区蔵前4丁目6-7
- 参加費 会員 7,000円 非会員 10,000円 ※昼食は含まれません (定員) 10名

第24回 3/26(金)
第25回 4/17(土)
12:00~14:00

第24回、第25回 パスポートのいない世界旅行
経営者女子会のビジネスランチ交流会です。

- 会場 (参加費) 詳細は下記WebサイトまたはQRコードよりご確認ください。

3/13(土)
4/3(土)
5/8(土)
16:00~17:30

暮らしを楽しむ美樂の書
日々の暮らしを楽しむちょっとしたワンポイントのデザインを書き描きます。

- 会場 アチーブメント東京研修センター RoomC
- 参加費 会員 2,200円 非会員 3,300円 (お道具レンタル代) 550円

イベントのお申し込み・詳細はこちら >>
<https://www.joshi-kai.jp/events>



経営者女子会 会員募集中

女性経営者が中心となり、女性の働き方・生き方を考える機会を創出し、女性の活躍を推進し、すべての女性が物心共に豊かな人生を送ることを目的としています。



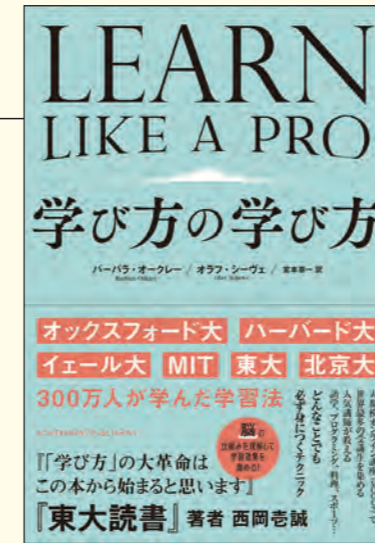
お申し込みはこちら



keieishajoshikai@gmail.com joshi-kai.jp

東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー19階

<http://www.facebook.com/keieisha.joshikai/> 検索 経営者女子会



オックスフォード大、ハーバード大、イエール大、MIT、東大、北京大……世界の名門大学300万人が学んだ! 脳の仕組みを活用した学習法

学び方の学び方

成績をあげるためのカギは、生まれつきの能力でも、勉強に費やした時間の長さでもなく、勉強への「取り組み方」にある……読めば必ず結果に結びつく、効率的な学び方を学ぶための1冊。

どのジャンルでも必ず身につく効率的な学び方

『「学び方」の大革命はこの本から始まると思います』

『東大読書』著者 西岡忖誠さん推薦!

勉強しているのに結果が出ない……

読んだ内容を思い出せない……

机に向かっていても気が散るし、先延ばしにしてしまう……

効率的な学び方を知れば、勉強嫌いもたちまち克服できます。

語学、プログラミング、料理、スポーツ……どんなことでも必ず身につく、神経科学と認知心理学に基づいた10の戦略。



Webショップで
購入可能!

- 【著者】バーバラ・オークレー、オラフ・シーヴェ
- 【訳者】宮本 喜一
- 【価格】1,760円(税込)

ゼロから10年余りで世界10か国に事業を展開した
圧巻のブランディング戦略に迫る!

100億円市場をつくる ブランディング経営術

【著者】佐々木 広行
【価格】1,540円(税込)

国内15,000店舗以上が加盟するインナービューティブランド「エステプロ・ラボ」。創業者・佐々木広行が、事業を世界展開するまでの紆余曲折を経て得た、経営者としての必要な資質、販売戦略、ブランディング戦略、組織づくりの極意を紹介する1冊。

エステプロ・ラボ創業者
佐々木広行が紹介する
組織づくりの極意



Webショップで
購入可能!

ゲノム革命から生まれた新しい科学
世界最先端の遺伝子栄養学 日本初公開!

機能性医学入門 ~慢性疾患の予防と治療~

【著者】ジェフリー・S・ブランド
【訳者】柳澤 厚生
【価格】7,700円(税込)

症状中心の医学から原因中心の医学へ。
臓器中心の医学から生命体中心の医学へ。
体をひとつの生態系と捉え、機能異常のパターンを調べて根本原因に働きかける。
慢性疾患を根本から治療する新しいモデル。

新たな治療モデルを
知ることで、あらゆる
症状を克服できる



Webショップで
購入可能!

上記書籍のご購入は、弊社 Web ショップ (5,000円以上のお買い上げで送料無料)、またはお近くの書店・Amazonで。
※ Web ショップでご購入いただいた方には、新刊情報などの役に立つ情報をお届けいたします。

アチーブメント Web ショップ
<https://shop.achievement.co.jp/>



INFORMATION

インフォメーション

会員更新案内をペーパーレス化いたします

弊社では、従来郵送を利用しておりましたが、このたびアチーブメントクラブ会員および月刊ビジネスパートナー会員の更新のご案内をペーパーレス化することにいたしました。つきましては、2021年4月より、会員更新のご案内を電子メールによる送付とさせていただきます。メールアドレスの登録がない場合や、メール送信を希望設定されていない場合、更新のご案内メールがお手元に届かない場合がございます。差し支えないようでしたら、メールアドレスの登録・送信希望への設定変更をお願いできますと幸いです。ご不明な点などがございましたら、カスタマーサービスセンターまでお問い合わせください。



詳細はこちらよりご覧ください <https://achievement.co.jp/news/info/20201220/>

高みを目指す指導者に、上質な学びをお届けするWebメディア Leader's Lounge



青木と著名人の対談や、各業界のトップリーダーのインタビュー記事をはじめ、第一線で活躍されているプロフェッショナルの方々による、経営・マネジメント・時間管理などをテーマにした上質な情報を発信しております。皆様の自己研鑽の時間に、ぜひご活用ください。

<https://leaders-lounge.achievement.co.jp/>

アチーブメント リーダースラウンジ



選択理論の実践事例を学ぶラジオ番組 『ラジオセラピー ～幸せを育む心理学～』 はご存知ですか？

夫婦・子ども・職場・友人、さまざまな人間関係の悩みを実践事例とともに紐解き、選択理論を学んでいくヒントにぜひご活用ください。

【放送局】南海放送
【4/10まで】第2・4・5日曜 8:50～9:00
【4/11から】第2・4・5日曜 17:30～17:40



番組の詳細・バックナンバーはこちら

<https://blog.rnb.co.jp/shiawase/>



ご住所にお変わりは ございませんか？

弊社よりご購入いただいた商品や大切なご案内、クラブニュースなどの不達や遅配の恐れがございます。お引越などでご住所が変更になった際は、カスタマーサービスセンターまでお知らせください。

カスタマーサービスセンター

0120-000-638

(受付時間:月～土 10:30～17:00)

info@achievement.co.jp

休業日のご案内

■=休業日

3月							4月							5月							6月						
日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6				1	2	3							1			1	2	3	4	5	
7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12
14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19
21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26
28	29	30	31				25	26	27	28	29	30	23/30	24/31	25	26	27	28	29	27	28	29	30				

誠に勝手ではございますが、アチーブメントグループのアチーブメント株式会社、アチーブメントHRソリューションズ株式会社は、上記の日程を社休日とさせていただきます。各セミナーのキャンセル・日程変更などのお申し出、また、ホームページやFAXなどで商品を購入された場合の商品発送やお問い合わせに対するご返答も、翌営業日以降となりますので、あらかじめご了承ください。



「働きがいのある会社」 6年連続 ベストカンパニーに アチーブメントがランクイン!!

当社は、「2021年版 日本における「働きがいのある会社」ランキング」従業員100～999人部門にて2016年、2017年、2018年、2019年、2020年に続いてベストカンパニーに選出されました。

「働きがいのある会社」ランキングとは、Great Place To Work® Institute Japanが実施する世界最大級の従業員意識調査・分析の企業ランキングです。従業員意識調査を基に「働きがいのある会社」の調査が行われ、選出企業は優良企業として、グローバルで高い評価を得ています。

当社の社員がこうして「働きがい」を感じることができるのも、すべては、お客様のひとかたならぬお力添えの賜物と、深く感謝しております。

アチーブメントはこれからも、全社員一丸となって「クオリティカンパニー」に向け、さらに理想の組織体を目指してまいります。



アチーブメント 営業職向け 中途採用説明会

「教育」で社会を良くしていきたい。

そんな高い志を持つ方を、ご存知ですか？

「一度きりの人生、とことん上を目指したい」、「この命をもっと活かして、人に社会に貢献する人生をまっとうしたい」。アチーブメントでは、そんな志高い仲間を募集しています。どんなキャリアを歩み、いかに自己実現を果たしていけるのか。そんな未来を描き、現場を走るコンサルタントのリアルな声が聞ける、90分の説明会を開催いたします。もし、友人や知人に、興味がある方がいらっしゃいましたら、ぜひご紹介いただけましたら幸いです。

■ 日 時：2021年3月23日(火) 19:30～21:00 本説明会はZoomを利用します。

■ プレゼンター：高橋優也(人事部マネジャー) 高木謙治(マネジャー/コンサルタント/トレーナー)

■ 司会進行：渡邊望(コーディネーター)

■ 申 込：右記QRコードよりお申し込みフォームを開き、必要事項をご記入ください。メール(career@achievement.co.jp)でのお申し込みも受け付けております。



お問い合わせ アチーブメント株式会社人事部 03-6858-3785





達成の喜びを もう一歩身近に



プログラム視聴はもちろん、会員限定コンテンツの視聴や目標管理まで

MARCアプリは、あなたの達成までの 歩みを加速させるパートナーです。

✓ MARCアプリにできること

	対象 非会員	クラブ会員	利用料
 <p>お持ちのプログラム(映像教材)がすべてスマートフォンから視聴できます!* 法人パッケージをご購入いただいた企業様も、MARCアプリから動画視聴が可能となりました。 お手続きの詳細は、Webサイトをご覧ください。</p>		●	無料 <small>「初期設定費」「視聴権」のご購入に限り、有料です。</small>
 <p>アチーブメントプランナーの活用法解説動画を視聴できます!</p>		●	無料
 <p>講座の予約や確認・目標管理などに活用できます!</p>		●	無料
 <p>上質な学びを提供する「Leader's Lounge」を閲覧できます!</p>	●	●	無料

*1 プログラム視聴サービスのみのご利用は初期設定費 27,500円(税込)とプログラム1種類ごとの視聴権 5,500円(税込)の購入が必要になります。詳細は下記URLまたはQRコードよりご確認ください。 <https://achievement.co.jp/marc/viewership/>



プログラム視聴サービスのお申し込みはこちらより

MARCアプリプログラム視聴 🔍

<https://achievement.co.jp/marc/viewership/>

※本サービスをご利用いただくためには、アチーブメントクラブへの入会が必要です。
※クラブ会員費のお支払いがない場合、「MARC」にログインができなくなりプログラム(映像教材)の視聴ができなくなります。再度視聴するためにはクラブ会員費のお支払いが必要となります。

