

Club News

文化は戦略を朝食にする

永続的な繁栄を創り出すクオリティカンパニー

[鼎談]

中小企業の成長こそ次代の活力 明日を拓く力を支援し続ける

豊永 厚志

独立行政法人
中小企業基盤整備機構 理事長

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

木俣 佳丈

アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

文化は戦略を朝食にする

永続的な繁栄を創り出すクオリティカンパニー

医療法人 光照会 あすなる歯科・矯正歯科

株式会社 誠進堂

株式会社プロラボホールディングス

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



本冊子はFSC®認証紙を使用しています。
FSC®認証紙とは、適正に管理された森林から生産された
木材が原材料の、地球環境に優しい用紙です。



[鼎談]

4 中小企業の成長こそ次代の活力
明日を拓く力を支援し続ける

[特集]

文化は戦略を朝食にする

永続的な繁栄を創りだすクオリティカンパニー

10 “文化は戦略を朝食にする”

12 どん底から業界トップ1%に
飛躍を遂げた医院

医療法人 光照会 あすなろ歯科・矯正歯科

14 創業2年後から学びはじめ、
社員数8倍・売上10倍を達成した企業

株式会社 誠進堂

16 業界トップブランドを創りあげた
プロラボ流インナーブランディング

株式会社プロラボホールディングス

18 企業文化の礎は
経営者のあり方で決まる

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 CEO

20 戦略を超える組織文化づくりを
実践するステップ

24 My Achievement 私の目標達成ストーリー
宮澤 ミシェル

28 JPSA 便り

30 プロスピーカーという生き方
安盛 真樹子 プリマステラ社会保険労務士法人 代表
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー
JPSA 岐阜支部 支部長

35 セミナースケジュール

本書の印税は、公益社団法人日本青年会議所に寄付いたします。



三省堂書店 池袋本店
ビジネス書週間ランキング



累計47万 名の人材育成に携わる
教育のプロと
公益社団法人日本青年会議所 3万人の
トップに立ったリーダー5名による
リーダーシップ本の決定版



Webショップで
購入可能!
[価格]1,760円(税込)

アチーブメントWebショップでご購入いただいた場合、**送料無料!**

リーダーシップの真髄を伝授

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**

『次世代リーダーに求められる 人を動かす力』

出版記念講演会 開催決定!!

オンライン
開催

日時

2023年9月4日(月) 18:30~20:30 (18:00開場)
[申し込み期限]9月2日(土)まで

参加対象

どなたでもご参加いただけます

参加費

無料



本セミナーはZoomを利用します。

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 CEO

スペシャルゲスト



第68代会頭
鎌田 長明様
鎌長製衡株式会社
代表取締役社長



第70代会頭
野並 晃様
株式会社崎陽軒
代表取締役社長



第71代会頭
中島 士様
ジェイリース株式会社
代表取締役社長 兼 COO

お申し込み・
詳細はこちら

https://achievement.co.jp/service/experience/j_chamber/



*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。



独立行政法人
中小企業基盤整備機構 理事長
豊永 厚志

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 CEO
青木 仁志

アチーブメント株式会社 顧問
木俣 佳丈

鼎談

中小企業の成長こそ次代の活力 明日を拓く力を支援し続ける

中小企業政策の中核的な実施機関として、
企業の成長ステージに合わせた幅広い支援を行っている独立行政法人 中小企業基盤整備機構。
これまで各種セーフティネットを充実させてきたほか、多様な支援を用意して企業に寄り添い、日本経済の成長を支えている。
今回はそうした中小機構の理事長である豊永厚志氏を招き、
中小企業への支援体制や今後の中小企業経営者に期待することなどを伺った。

就任されました。中小企業の活性化や支援に
関して、川上から最前線の取り組みまで双方に
携わった方はそうおられません。そのようなお
立場から、これまでわが国の中小企業をどのよ
うに支援されてきたか、時代的な背景も含め
てお話しいただけますか。

豊永 日本の中小企業はピーク時には500万
〜600万社程度でしたが、今は約357万社
まで減りました。戦後から長きにわたって減少
理由の大半を占めてきたのが倒産で、中小企業
政策は何と言っても「資金繰り」という時代が
長く続きました。特に高度成長期の時代は右肩
上がりの社会だったため、資金繰りさえ上手く
できれば勝機を見出した。戦後最初に政府系金
融機関が設立され、その後信用保証協会ができ、
中小企業庁が設置されました。また日本政策金
融公庫の前身となる国民生活金融公庫、農林
漁業金融公庫、中小企業金融公庫などもでき、
様々な施策が講じられてきました。私たち中小
機構の倒産防止共済など、各種セーフティネッ
トが整えられた結果、倒産は激減しました。

青木 リーマンショックや新型コロナウイルス
の感染拡大など、突発的に起こった様々な出来
事により、苦境に陥った事業者の方は多数おら
れます。いまだにコロナ禍の影響で四苦八苦さ
れている方も少なくない状況ではありますが、
中小企業を支えるセーフティネットは、かなり
整備されてきたといえそうですね。

豊永 はい。20年前頃の中小企業の自己資本率
は15%でしたが、10年前には39%になりました。

大企業の平均が42%ですからほぼ同レベルだと
いえます。経営者の方々の努力もあって中小企
業が逞しくなり、金融系の支援に対するニーズ
も減りました。しかしそのぶん非金融系の支援
に対するニーズが増しました。先々が不明確で
予測できない「VUCAの時代」を迎え、経営
に難しい判断を迫られることが増えたこともあっ
て、ソフト分野の多様な支援制度を設けています。

木俣 グローバル化やテクノロジーの発展が速
いことから、ビジネス環境の変化が加速し、人々
の価値観にも大きな変化が生じています。また
突如として巻き起こったコロナ禍が社会を一変
させたり、地域間の紛争が産業界に多大な影
響を与えたりということも、私たちは経験しま
した。先々が読みにくい時代にあつて、支援の
多様化が進んできたのですね。

豊永 そのとおりです。様々な領域の専
門家を派遣したり、販路開拓のためのコー
ディネーターをサポートしたりと、幅広い
支援を行っています。そうした非金融系
支援の一つが、先にもお話しした「伴走
型支援」で、ここに来てますます脚光を
浴びています。そのようなソフト面の支
援のほか、中小企業庁から預かった多様
な補助金を、中小企業に向けて支援する
という役割も担っており、その額はここ
3年間で6兆円にも上ります。

青木 日本の中小企業政策全般において、
中小機構が担ってきた役割の大きさと、
歴史がよくわかるお話ですね。

セーフティネットを整え ソフト面の支援も強化

木俣 新型コロナウイルスの流行は収束し切っ
ていないものの、社会は正常化しつつありませ
んが、中小企業はここ数年過酷な状況に置かれて
きました。その間どのような支援をされてきた
のでしょうか。

豊永 2019年末に第1例目の感染者が報
告され、その後数か月ほどで日常が大きく変わ
りました。私たちが四半期ごとに行っている中
小企業の景況調査でいうと、2020年5月の
景況動向指数がマイナス70程度まで落ち込み、
85%の人が景況は悪くなっていくと答えていま
す。これはリーマンショックよりも深い谷で、
言葉はやや過激ですが「中小企業全体が窒息
しかけている」という危機感を覚えました。そ
こで、コロナ禍の出だしから3年ほどで30万社
以上への補助金を提供したほか、経営相談や情
報提供など多角的な支援に取り組んできました。

青木 課題設定段階の支援を重視する「伴走
型支援」に注力されたそうですね。

豊永 はい。企業が困っていることに対して、
ただ単に補助金や各種支援制度を提示するの
ではなく、課題設定の段階から対話と傾聴を
重視したコンサルティングを行う「伴走型支援」
に力を入れました。この3年間で一定の手応え
を感じています。

木俣 豊永理事長は中小企業庁長官を務めら
れ、その後2019年から中小機構の理事長に

後継者人材バンクを設置し 事業継承をサポート

木俣 その時々のニーズに合わせて、中小企業
をきめ細かく支援されてきたことがよく理解で
きました。しかし時代の変化は、また新たな問
題を生じさせているようです。中小企業の黒字
倒産が増加していますが、最大の要因となつて
いるのが事業承継の問題ですね。

豊永 はい、とても深刻な問題です。事業承継
が中小企業経営者の悩みの1丁目1番地になつ
たのは、ここ10年のこと。現在、中小企業経営
者の平均年齢が63歳で、70歳以上の経営者が
占める割合が64%と、高齢化に拍車がかかって
います。そうした方々が事業承継できず、業績
が好調であつても廃業・休業を迫られるケース





Atsushi Toyonaga
1956年鹿児島県出身。東京大学法学部卒。1981年4月通商産業省(当時)入省。2010年7月中小企業庁次長、11年8月経済産業省大臣官房商務流通審議官、12年9月同大臣官房商務流通保安審議官、13年6月日本政策金融公庫代表取締役専務取締役・中小企業事業本部長、15年7月中小企業庁長官、16年11月みずほ銀行顧問。19年4月独立行政法人中小企業基盤整備機構理事長。



が、倒産の約8倍にもなっています。

青木 後継者が見つからないというだけでなく、後継者がいても上手くバトンタッチできないケースもありますね。

豊永 はい。幸いにして後継者が見つかったとしても、引き継ぎには通常3年、長くて10年ほどかかります。陸上競技のリレーでバトンパスゾーンが設けられているのと同様、事業を託すためには一定期間が必要だということです。バトンパスゾーンが近づいているのに次走者が見えない。見つけてもパスする余裕がない…そうしたケースが急増しています。

木俣 後継者についても、変化が生じているようですね。

豊永 30年ほど前は85%が家族や親族でしたが、近年は親族内承継、従業員承継、第三者承継がそれぞれ3割ずつという割合になってきました。これら3タイプにはそれぞれ課題があります。たとえば親族内承継であれば相続税や贈与税を留意しておく必要がありますし、従業員承継であれば経営者保証の問題が出てきます。それらに対しては、全国に設置した『事業

承継・引継ぎ支援センター』で、経理や法務などの専門家による相談業務を行っています。もう一つの第三者承継の多くがM&Aになります。が、こちらについては全国の『後継者人材バンク』で後継者のマッチングや、M&Aの支援などを実施するなど、支援を強化しています。

青木 令和3年には1500件ものマッチングをされたとのことですね。事業承継に悩む中小企業には、とても心強い支援です。そうしたサポートがあることを、アチーブメント社としても中小企業の方々へ積極的に伝えたいと思います。

道徳と経済を両立する 中小企業が日本の次代を拓く

木俣 昨今、日本の中小企業は多すぎるのではないかと議論があるようです。そもそも多すぎるのだから、淘汰によって生産性の高い中小企業が生き残ればよいのではないかという意見もあり、意外にも賛同する方が多い。しかし、それはちよつと違うのではないのでしょうか。

豊永 はい。まず大前提として強調したいのは、わたしたちが。現在も元気のよい企業がないわけではありません。ですが中小企業の「ガラスの天井」を目の前にして、立ち止まっているかのように見える企業も少なくありません。それを力強く打ち破っていただきたいのです。

木俣 以前と比べて、日本の大企業が国際競争力を失いつつあります。世界最大のブランドイング会社である米国インターブランド社が発表した『世界企業ブランドランキング2022』によれば、100位以内に入っている日本企業は7社のみ。それらの企業ですら10年後も安泰とはいえません。次代を支える企業が伸びてこない、日本経済の成長はありませんね。

豊永 そのとおりです。また一方、小規模中小企業に関していうと、やはり生産性を高めることや、よい商品・サービスをとことん追求することが大事になってくると思います。そうした工夫によって競争力を高め、従業員の給与水準も上げていく。そうすることで、よい人材も集まり、さらなる成長につながります。

青木 当社は社員5名、資本金500万円です。ターゲットとした小規模零細企業でしたが、36年かけて売上50億を超える企業に育ちました。付加価値生産性が中小企業で約550万円、大企業で約1300万円といわれるなか、当社は1670万円です。そうした成長は、いま豊永さんが話されたように、独自の商品・サービスを徹底的に磨き、生産性を高め、人材育成に邁進してきたからにはかなりません。

豊永 素晴らしいことですね。そうした実績を

もつ青木社長からご覧になって、中小企業の活力をより高めていくためには、今後何が必要だと思われるか。

青木 経営者自身が、経営の目的をしつかりもつことが大切です。そしてそれが、社員や取引先、顧客からみて魅力的なものである必要があります。渋沢栄一さんは、「私利私欲ではなく公益を追求する『道徳』と、利益を求める『経済』が、事業において両立しなければならぬ」と語っていますが、そうした志をもつべきでしょう。また一方で、経営能力を磨き続けることも大切な要素だと思っています。

豊永 なるほど。やはり経営者の志と知恵の出し方が大事ですね。最近の中小企業経営者は、総じて勉強熱心だと感じています。何から何まで一人でやろうという傾向が強いように思います。個で悩むと新しいことに挑みにくくなる。現場を巻き込むことで従業員のモチベーションが上がりますし、時代のニーズに合ったアクションがとれるようになるのではないのでしょうか。

木俣 そのように社員同士の距離が近く、知恵を出し合って総力を集結しやすい点こそ、中小企業本来の強みですね。今後の日本の成長を支えていくうえで、中小企業の活力は不可欠です。可能性をもつ企業もたくさんあります。私たちも中小企業経営者の成長を全力でサポートし、それを社会の活力につなげたいと思っています。本日はありがとうございました。

[特集]

文化は 戦略を朝食にする

永続的な繁栄を創りだすクオリティカンパニー



企業の発展に必要なものは
一体なにか。

この問いに、「戦略」と答える方が
多くいらっしゃる一方で、
現代経営学の父と呼ばれる
ピーター・ドラッカー博士は
そうとは答えませんでした。

「戦略」よりも上位概念にあるのが、
「文化」と言います。

その真意とはなにか、
そして中小企業経営においては
どの様に「文化」を上げるとよいのか。

今回の特集ではこのテーマを
考えてまいります。

P10 “文化は戦略を朝食にする”

事例1 人が育つ組織を創り上げる決断

P12 どん底から業界トップ1%に 飛躍を遂げた医院

医療法人 光照会 あすなる歯科・矯正歯科

事例2 等身大な想いが社員の主体性と熱狂を創り出す

P14 創業2年後から学びはじめ、 社員数8倍・売上10倍を達成した企業

株式会社 誠進堂

事例3 社員教育と組織づくりを推し進める決断

P16 業界トップブランドを創りあげた プロラボ流インナーブランディング

株式会社プロラボホールディングス

まとめ

P18 企業文化の礎は 経営者のあり方で決まる

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 CEO

P20 戦略を超える組織文化づくりを 実践するステップ

アチーブメントアカデミー・クラブ会員で経営者の方限定 オンラインセミナー

エグゼクティブ ミーティング ～営業・マーケティング編～

EXECUTIVE MEETING

テーマの種類

- 真の指導者への道編
- 採用・育成編
- 営業・マーケティング編
- 戦略構築編
- 商品開発編
- 財務管理編

※開催時期やテーマは予定です。予告なく変更となる場合がございます。



3か月に一度、全国からオンラインにて経営者が集う、アチーブメントアカデミー・クラブ会員限定のオンラインセミナー。
弊社代表の青木自ら、アチーブメントテクノロジーコース特別講座でお伝えしている
企業経営・人生経営における成功の原理原則を紐解きます。
さらに、身近なパワーパートナーに学びを分かち合うことによって「真の目的目標達成型」の組織やコミュニティをつくり
経営や人生におけるの繁栄の道に入る秘訣をお伝えします。

日時 2023年10月10日(火)・2024年1月9日(火)
【お申し込み期限】2023年10月7日(土)23:59まで 【お申し込み期限】2024年1月6日(土)23:59まで

18:30～20:30(18:00オープン) **zoom** オンラインはZoomを利用します
※参加手続・接続方法などに際してはご案内事項がございます。詳細はお申し込み後に届きますメールの内容をご確認ください。

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 CEO

参加資格 アチーブメントアカデミー・クラブ会員かつ
経営者または事業継承予定者の方(アチーブ
メントテクノロジーコース特別講座対象の方)

参加費 無料

本セミナーで
得られること

『頂点への道』講座で学んだことを
現場に落とし込む方法

『頂点への道』講座で描いた
経営デザインの再確認

人軸経営を志す経営仲間
との共同学習の場

お申し込みは

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

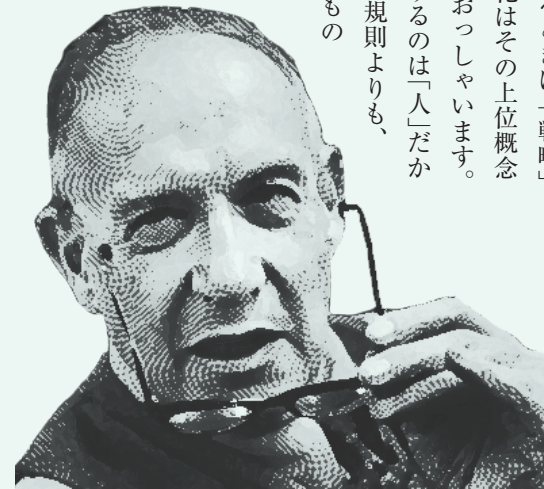


文化は戦略を朝食にする

ピーター・F・ドラッカー

ドラッカー博士に詳しい方であれば、一度は聞いたことがある言葉かもしれません。一見すると意味がわかりにくいように思うかもしれませんが、その真意はシンプルで、「企業文化には戦略を超える力がある」「どんなに崇高な戦略も、文化の前では役に立たない」と言い換えられるのです。

一般的に企業経営を考えると、「戦略」が注目されがちですが、文化はその上位概念にあるとドラッカー博士はおっしゃいます。なぜなら、その戦略を実行するのは「人」だからです。人は、明文化された規則よりも、組織の雰囲気(社風)に従うものです。つまり企業が大切にすることにこだわり、実行する文化が醸成されていることこそが何よりの戦略であると言えるのです。



P.F.ドラッカー 「マネジメントの父」とも呼ばれる、経営学の第一人者であり、社会思想家。「民営化」「知識労働者」「目標による管理」を初めて、現代のマネジメント思想において、数多くの概念や用語を創り出している。フォイトハウス、IBM、インテル、教世軍、赤十字、など多様な組織の数多くのリーダーに直接影響を与えた。2002年、市民に与えられる最高の栄誉、自由勲章を受賞。2005年11月に他界。

文化を重要視し、発展した企業

トヨタ自動車



従業員の意見を尊重し、自己成長を奨励する独自のカルチャーを築くと同時に、顧客のニーズに応える信頼性のある製品を提供している。特にトヨタ生産方式(TPS)などが有名。

IBM



明確なビジョンと価値観を持ち、従業員に対して創造性と革新を奨励する文化を築き上げた。元CEOであるルイス・ガースナーは、従業員の成長と責任に注力し、組織全体を向上させるためのリーダーシップを示した。

マンチェスター・ユナイテッド



世界的に有名なサッカークラブであり、ドラッカー博士が重視する文化を取り入れている。長期的なビジョンと個々の選手やスタッフの成長に重点を置き、サッカーの勝利だけでなく組織全体の繁栄にも注力している。

広島東洋カープ



チーム全体でのコミュニケーションと協力を奨励し、個々の強みを最大限に引き出す文化を醸成。また、変化に適応する柔軟性も育み、組織全体が目標に向かって効果的に動き、成功を収める一翼を担いました。

ドラッカー博士が教える 文化づくりの3つのポイント

3

成長と責任を実感できる
仕組みがある

業務に携わる社員一人ひとりが、成長と責任を実感できているか？

2

風通しが良く、
情報共有が密にされている

社員が恐れや不信を抱くことなく、オープンで透明なコミュニケーションがなされているか？

1

ビジョンや価値観が
明確化されている

企業の存在理由と向かう先、そして何を大切にしているのが明確に提示されているか？

ご紹介してきたように文化づくりこそが、組織の発展を支える最重要の要素と言えるでしょう。では、中小企業経営においていかにして「文化」を育むとよいのか。「クオリティカンパニー」を目指し、大きな変革を遂げてきた3社の事例とアチーブメント代表青木のメッセージからその本質を紐解いて行きましょう。

※クオリティカンパニー：人権経営を実践し、働く人を中心に輝かせる人の幸せを目指す高収益企業

- P12** 事例1 どん底から業界トップ1%に飛躍を遂げた医院
医療法人 光照会 あすなろ歯科・矯正歯科 理事長・院長 **安光 雄介**
- P14** 事例2 創業2年後から学びはじめ、社員数8倍・売上10倍を達成した企業
株式会社 誠進堂 代表取締役社長 **松村 洋平**
- P16** 事例3 業界トップブランドを創りあげたプロラボ流インナーブランディング
株式会社プロラボホールディングス 代表取締役CEO **佐々木 広行**
- P18** まとめ 企業文化の礎は経営者のあり方で決まる
アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 **青木 仁志**

文化を醸成してきた道のり

可能性を信じて支援し合える、人が育つ文化を創りたいと思いました。それはまさに講座のなかで体感したあの空気です。そのために、診療の時間を削ってアチーブメント社の研修やプログラムを導入。しかし、1年くらい否定され続けました。誰も理解してくれないまさに孤独の日々でした。振り返るとこの頃、スタッフとの笑顔の写真がほとんどないのです。



苦難

『頂点への道』講座を受講する前は最悪と言ってもいい状態でした。借金返済に追われ、辞めることもできず、気絶するまでお酒を飲んで寝ては、蕁麻疹を出しながら出勤をする毎日。全て周囲のせいにしてながらも、そんな自分が嫌で仕方がありませんでした。そんなときに学びを通して自分に問題があると真正面から向き合うことになりました。正直苦しかったですが、多くの先輩経営者の成功事例を聞くたびに、変わりたいと心から思いました。そのためにも上手くいかない自分の考え方と行動を変えようと決意し、学んだことを徹底的に実践しようと心に誓ったのです。



きっかけ

スタッフに約束をしているのは「一生折れない自信」をつくるということです。一人ひとりが幸せな人生を歩むための土台です。ですがそれは、「誰か」がやってくれることではないとも明言しています。私は絶対にスタッフの可能性を諦めない、だからあなたも自分のことは絶対に諦めないでほしい。必ずできる、だからこの組織の持つ資源を思う存分使って力をつけてほしい。そう伝えていきます。一番身近な人から笑顔にできることにこだわり、更なる「クオリティカンパニー」を目指していききたいと思えます。



目指す未来

特別なことはなく、諦めないことと決めた理想を語り続けました。大切なのは無理矢理やろうとしないことです。掲げた未来に対して誰よりも自分が全力投入をし、背中を見せる。その行動を見て一人また一人とスタッフが共感をし、自ら講座を受講してくれました。その延長線上に協力者が増え、社内研修や勉強会、朝礼や終礼に、承認しあうメッセージなど、一つずつ仕組みができ、気がついたら学ぶことが当たり前前の組織ができていたのです。



乗り越え方

医療法人 光照会
あすなろ歯科・矯正歯科
理事長・院長
安光 雄介



事例1 人が育つ組織を創り上げる決断

どん底から業界トップ1%に飛躍を遂げた医院



医療法人 光照会
あすなろ歯科・矯正歯科
設立：2018年
売上：2億6000万円
代表者：安光雄介(やすみつ ゆうすけ)
本社所在地：〒569-0007 大阪府高槻市神内2丁目4番11号
従業員数：29名
事業内容：歯科医院経営

Before

- 1 歯科医院開業半年でスタッフの9名中7名が離職することを経験
- 2 1億円以上の借金を抱え、自転車操業の毎日
- 3 スタッフの主体性が欠如し、院長の孤軍奮闘状態

After

- 1 スタッフが2人から29人に増える
- 2 売上は受講前の4倍(業界トップ1%)に成長
- 3 理念浸透サーベイで3年連続クオリティカンパニーレベルを達成

醸成した文化 「組織の理想を決して下げない!」理想から逆算し、学ぶことが当たり前文化

組織の存在意義として、患者様に約束したクオリティを絶対に妥協しない。そのために社員が自ら成長を選択し、能力開発できる仕組みを整備。また、お互いが尊重しあい、承認しあえる文化を醸成。求める心があれば高みを目指せる環境から、社員の主体性が育まれ、組織全体が活性化している。

あすなろ歯科が活用し続けてきた「理念浸透サーベイ」はこちら

マネジャー 板井 彩華

社員視点から

正直最初の院長はとても怖かったです。ですが、そんな院長が変わっていく姿に背中を押された。受講に踏み出せました。私自身、自分の人生を自分が切り拓いていくんだという意識が薄かったことに気がつき、簡単ではなかったですが、時間をかけて少しずつ変化し、想像できないくらいに院長やスタッフとの関係性が良くなっていきました。その変化に比例して成果も上がるようになっていったのです。以前は院内で院長の悪口が飛び交うことが多かったですが、いまは目指す未来をどうしたら実現できるのかという話題が主を占めています。心からこの組織に入って良かったと思うと同時に、縁ある全ての方のためにももっと成長していこうと心に決めています。

文化を醸成してきた道のり

創業から3年、社員数・売上が拡大し、さらに組織を成長させたいと想っていたところ一つの壁に当たりました。社員に頼れない、仕事を任せられない自分自身です。中学生の頃、ガキ大将をしていた自分勝手な言動で仲間が離れていく経験をしました。その経験が「会社を大きくするのは自分のエゴだ。社員には負荷をかけずに、自分に負荷をかけたらい」という思考のブレーキをかけていることにダイナミックコースを受講して気づきました。3日間の受講を終え現場に戻り、正直に心境を打ち明けました。社員から返ってきたのは「もっと信じてくださいよ」という言葉。涙が出るほど嬉しかった、自分は仲間と一緒に目指すことを求めている、仲間を信じて一緒に成長をしようと心に誓いました。

目指す理想は、全社員の物心両面の幸福を追求し続けた先に、「社員満足度日本一」の企業になることです。これは、2019年に理念策定・2020年にビジョン策定をして掲げたものです。今では、年に2回 i-standard 研修を実施し、50名以上の社員が受講をしています。目的は会社の成長や業績向上ではなく、社員一人ひとりの幸せと成長のため。まずは、2036年までに売上150億円超えの業界日本一の会社を仲間とともにつくりたい。

株式会社 誠進堂
代表取締役社長

松村 洋平



🔥 転機

誠進堂は、私と幹部松田の2名でスタート。当時は事務所もなく、中古で買った車の中で見積書を作って営業をしていました。少しずつ仲間が増え、創業から2年、社員数12名・年商2億6000万円になった頃、成長を求めて受講。当時は、個人事業主から経営者になり始めたばかりで、企業理念はなく、目標数値だけの組織でした。

🔥 きっかけ

誠進堂は、私と幹部松田の2名でスタート。当時は事務所もなく、中古で買った車の中で見積書を作って営業をしていました。少しずつ仲間が増え、創業から2年、社員数12名・年商2億6000万円になった頃、成長を求めて受講。当時は、個人事業主から経営者になり始めたばかりで、企業理念はなく、目標数値だけの組織でした。

🔥 目指す未来

目指す理想は、全社員の物心両面の幸福を追求し続けた先に、「社員満足度日本一」の企業になることです。これは、2019年に理念策定・2020年にビジョン策定をして掲げたものです。今では、年に2回 i-standard 研修を実施し、50名以上の社員が受講をしています。目的は会社の成長や業績向上ではなく、社員一人ひとりの幸せと成長のため。まずは、2036年までに売上150億円超えの業界日本一の会社を仲間とともにつくりたい。

🔥 組織作りの取り組み

仲間を信じて任せることで、組織が躍進し始めました。2017年、当時23歳の社員が「京都に支店を出したい」と手を挙げたことから拠点展開を決断。株式会社化、拠点展開によって年間施工実績は500件を突破。コロナ禍で全面営業停止すると、主体的な営業トレーニングが行われ、緊急事態宣言解除後には、月間売上が過去最高の1億5000万円を突破。受講から6年で、社員数8倍・売上10倍の組織に。一人でもがいていたころには考えられないくらい、社員とともに成長し、挑戦ができています。

取締役部長
松田 翠



社員の視点から

社長が「もっといい会社にしたらいから力を貸してほしい」と打ち明けてくださったとき、頼ってもらえることがとても嬉しかったことをよく覚えています。同時に、身が引き締まる思いがしました。幹部の務めは、トップの思いや決断を実現させること。そのためには、経営者と同レベルもしくは、それ以上に学ぶ必要があると考え、社長を迫るよう受講を決断。「頂点への道」講座シリーズを全て学び、メンバーが受講するときにあわせてアシスタントに入ることに11回。現在は、社長より先にプロスピーカーになることを目指しています！

誠進堂の半分以上の社員が受講し
目的・目標を明確にしてきた
『頂点への道』講座はこちら



事例2 等身大な想いが社員の主体性と熱狂を創り出す

創業2年後から学びはじめ、社員数8倍・売上10倍を達成した企業

株式会社 誠進堂



株式会社 誠進堂

設立：2015年
売上：26億円
代表者：松村 洋平 (まつむら ようへい)
本社所在地：〒520-0802 滋賀県大津市馬場 2丁目8番6号 2F
従業員数：95名
事業内容：リフォーム工事、外壁塗装工事

Before

- 1 社員数 2 名、事務所なし、中古車内で見積書を作って営業スタート
- 2 企業理念もビジョンもなく 目標数値のみ
- 3 仲間を頼れずに自分だけに負荷をかけてしまう

After

- 1 社員数 95 名・売上 26 億円
- 2 毎朝 9 時から朝礼で 全社員が本気の声で唱和
- 3 年に 2 回の i-standard 研修、社員受講 50 名以上

醸成した文化

「信じて任せる、そしてともに走る！」
幹部と社員が主体性に溢れ、熱狂する文化

代表が仲間を信じて任せることで、社員が主体性を発揮し、組織が活性化。「営業所を出したい」と社員から声が上がって拠点展開を決断。コロナ禍の営業全面停止の最中、主体的な営業トレーニングを実施し、営業再開後、月間売上過去最高を達成。社員全員が同じビジョンを目指してチャレンジをする組織文化が醸成された。

文化を醸成してきた道のり

はじめは社員に理念を伝えるも、個人が実現したいことと会社が求めていることのベクトルが合わずに退職する社員が出たり、売上也突き抜けない時期が続きました。また、理念を理解しても、目の前の業務に追われ思考と行が一致していない状態でした。社員が漂い、自分のノウハウのなさを痛感する日々でした。



苦難

14年前に『頂点への道』講座を受講して経営理念の大切さを学び、市場でシェアナンバー1を目指す「一番化戦略」を体系化していきました。売上は10億の壁を突破し、社員数も10人から200名以上にまで増加。しかし、同時に私の目的意識やビジョンに対する社員の熱量が薄まってきました。それまでは、私が表立って外向けのブランディングを行っていくことで業績を上げることができました。しかし、より会社を一つにまとめ発展させていくためには、社員一人ひとりに目を向けた社員教育・組織づくりが必要だと感じ、インナーブランディングに取り組もうと決めたのです。

株式会社プロラボホールディングス
代表取締役 CEO

佐々木 広行



きっかけ

14年前に『頂点への道』講座を受講して経営理念の大切さを学び、市場でシェアナンバー1を目指す「一番化戦略」を体系化していきました。売上は10億の壁を突破し、社員数も10人から200名以上にまで増加。しかし、同時に私の目的意識やビジョンに対する社員の熱量が薄まってきました。それまでは、私が表立って外向けのブランディングを行っていくことで業績を上げることができました。しかし、より会社を一つにまとめ発展させていくためには、社員一人ひとりに目を向けた社員教育・組織づくりが必要だと感じ、インナーブランディングに取り組もうと決めたのです。



乗り越え方



目指す未来

社員に伝え続けていることは、「深く穴を掘る人」になって欲しいということ。一つの仕事に一点集中して、深く勉強し、その分野では誰にも負けない専門知識を身につけて抜き返すこと。これからは社員の自己実現と会社の発展が一致する社員教育・組織づくりに力を入れて取り組んでまいります。

理念浸透を大きく前進させたのが、アチーブメントの「Standard」を階層別に導入したこと。社員が自らの願望を明確にすると同時に、会社のピラミッドの理解度を高める。それにより自分と会社の共通点を見つけ、社内で実現したいことが明確になっていきました。少しずつですが、社員が主体的に仕事に取り組むようになり、会社の発展と社員の自己実現が一致する組織になっていきました。また、朝の勉強会や全社員が参加する理念勉強会を開催。自ら経営理念を伝え続けることで、理念浸透が加速していったのです。



営業本部 コンサルティング事業部
部長

山浦 健太

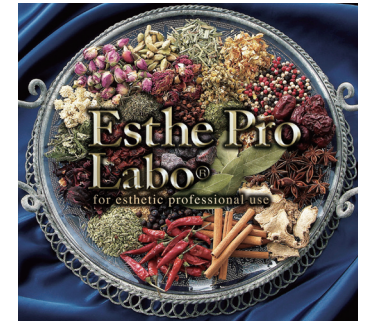
4億円ほどの借金を抱え、資金繰りに悩む社長の姿を見てきたからこそ、売上10億の壁を突破したときの喜びはひとしおでした。しかし、会社が成長していくにつれ、トップの目的意識や熱量が若手になるほど浸透していき肌で感じるようになった。そこからアチーブメントの企業向け研修を導入したり、代表自らが勉強会を開催したりと、本気で組織を変えようという覚悟を感じ、私もともに会社を良くしようと決意を固めました。そこから数年かけて一歩ずつでしたが、企業の発展と自己実現が一致している状態を作り出せている状態にあると思います。これからは経営幹部として、トップの決断を正解にしていく使命に生きてまいります。

プロラボホールディングスが活用し続けてきた「Standard」#11940

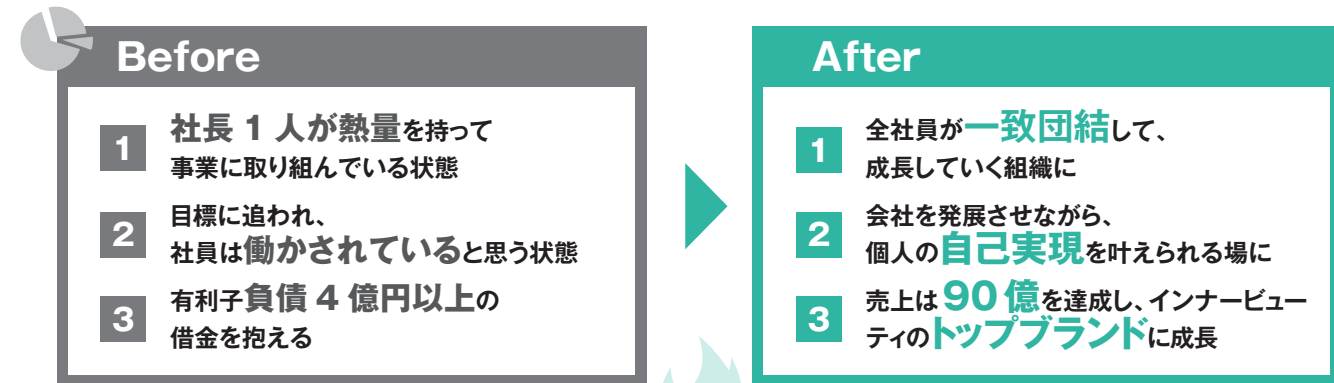


事例3 社員教育と組織づくりを推し進める決断

業界トップブランドを創りあげたプロラボ流インナーブランディング



株式会社
プロラボホールディングス
設立：2002年
売上：90億円（国内グループ売上）
代表者：佐々木 広行（ささきひろゆき）
本社所在地：〒108-0073 東京都港区三田3丁目7番18号 THE ITOYAMA TOWER 7F
従業員数：276名（グループ全体）
事業内容：インナービューティ・プロダクツの製造メーカー



醸成した文化 「組織の発展を全社員で創る！」社員教育と組織づくりにこだわる文化

社長や経営陣だけでなく、社員全体が仕事に熱狂し、主体的に働ける組織文化を創ること。そのために社内の仕組みを整え、社員が成長できる空間を創り出してきた。社員一人ひとりが願望を明確にし、会社の経営理念を自分ごととして落とし込み、主体的に仕事に取り組む組織ができあがっている。

まとめ

企業文化の礎は 経営者のあり方で決まる

ここまで3社の企業文化を醸成し成果を上げてきた取り組みをご紹介いたしました。ここからはどのようにして文化が浸透し達成型の組織をつくれるか、紐解いてまいります。

文化とは、言語、芸術、宗教、習慣、価値観、社会組織など、ある地域や集団に共有されている知識や生活様式の総体を指します。文化は、人々が生まれ育った環境や歴史、伝統などによって形成され、世代から世代へと受け継がれています。

文化は個々のアイデンティティを形成し、社会の結束を強化する役割を果たすとともに、人々の考え方や行動にも影響を与えます。多様な文化が共存する世界では異なる文化間の交流や理解が重要とされています。(ChatGPTより)

経営者のあり方が 組織の文化をつくる

文化とは何によってつくられるか。それは組織のトップ、経営者のあり方です。アチーブメントでは「上質の追求」という企業理念を掲げ、「わが社は選択理論を基にした、高品質の人財教育をとおして、①顧客の成果の創造に貢献し、②全社員の物心両面の幸福の追求と、③社会の平和と繁栄に寄与することを目的とします」とし、3つの目的が成就することを経営の目的にしました。今期いくらか利益が出るかということが話題の中心になることはありません。話題の中心は常に目的です。私は経済的合理性を否定的には考えていません。本当の意味での経済的合理性は長期的繁栄を生み出しますが、多

くの人は目先の経済的合理性に捉われて帳尻合わせをしようとしています。儲けることを目的に逆算して戦略、戦術、戦法を考えて経営をしている経営者の頭の中にあるのは数字です。苦しくなると人材をコストと見たり、教育を後回しにしたり、優秀な人材の採用を後回しにします。しかし私の頭の中にあるものは常に、社員とお客様と社会の縁ある全ての人々が5つの基本的欲求を満たしていける理想の状態をどうしたらつくれるか、なのです。アチーブメントはコロナや東日本大震災、リーマンショックなどの世の中の経済危機のときこそ採用に力を入れ会社を発展させてきました。その理由はパーパス、目的に生きているからです。そしてその逆境のときこそお客様の力になるのが我々の役割だろうと、一点の曇りなく目的経営を貫いてきました。

経営者のセルフカウンセリング が文化づくりの第一歩

そこで有効なのが経営者のセルフカウンセリングです。主語を社員、お客様、株主、社会に変える。そして相手の5つの基本的欲求を満たすかわりをするのです。相手の望みを叶えることを自分の望みとする。そのあり方が、社員の中に経営者に対する尊敬心や信頼を形成し、愛社精神やロイヤルティに繋がります。熱狂が生まれる。この段階をふむことで人が育つ企業文化が醸成されるのです。

3社の事例を見ても、まずは経営者が学んだことを徹底的に実践し、社員やお客様などステークホルダーの望みを叶える姿勢を貫く。そのあり方を見て社員から尊敬され信頼につながり、組織の当たり前が浸透し、文化が醸成され成果を上げる組織体へと変革されました。なかには社員の望みを叶えるかわりをしてきた社員を甘やかすことになるのではないかと不安に感じる経営者もいるでしょう。しかし結果はそうはなりません。本当に縁ある人を幸せにしたいと心から思い経営をし、5つの基本的欲求を満たすかわり方が、組織の結束を生むのです。

考え方が変われば人生は変わる。組織も同じように当たり前が変われば業績も変わります。既にある当たり前に流されず、社員自らが当たり前を考える組織づくりを目指していきましょう。

戦略を超える組織文化づくりのポイント

1 経営者のセルフカウンセリング

「私」の部分社員、お客様、取引先企業、協力会社、社会に変えてセルフカウンセリングする

- 1 「私」は何を求めているのか?
「私」にとって一番大切なものは何か?
「私」が本当に求めているものは?
- 2 そのために今何をしているか?
- 3 その行動は「私」の求めるものを手に入れるのに効果的か?
- 4 もっと良い方法を考え出し、実行してみよう。

2 経営者のミッションを明確にし、理想の会社を思い描く

誰のために、何のために、なぜこの会社を運営しているのか。また経営者自身が一人の人間としてどのような人生を歩みたいか、またどんな会社をつくり出したいか理想を明確に描きます。

これらを実行し、相手の望みを叶えることを自分の望みとし、
経営の目的を伝え続け実現に向け効果的な行動を選択し続けることで、
クオリティカンパニーへの道を歩み始めるのです。

1、2を繰り返し行い、諦めず実行し続けることで必ずよい文化は醸成されます。ぜひ3社の事例を参考にしながらクオリティカンパニーとしての二歩を歩み始めてください。



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 CEO

青木 仁志

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールスの世界で腕を磨き、数々の賞を受賞。1987年のアチーブメント株式会社設立以来、47万年以上の人材育成と、7,000名を超える経営者教育に従事し、理念経営を志す経営者を数多く輩出。講師を務める「頂点への道」講座スタンダードコースは、28年間で700回毎月連続開催を達成したロングラン公開講座であり、新規受講生は3万6,574名にのぼる。40万部を超える「一生折れない自信のつくり方」シリーズを始め、累計66冊の著書を執筆。



アチーブメントテクノロジー マスタープログラム



成功の原理原則を13のステップで体得するセルフトレーニングプログラム
 28年間700回毎月連続開催したロングラン講座で伝え続け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。思考を現実化させる技術を結集したセルフトレーニングプログラムです。毎日取り組むことで自分の願望に向き合い、願望実現のために効果的な行動を選択できるようになります。

詳しくはこちら



クオリティカンパニーデザインプログラム



経営者が人軸経営を学び、働きがい生きがいになる組織をデザインするプログラム
 高業績と良好な人間関係を両立する「人軸経営」を学びデザインするプログラムです。働きがい生きがいになる組織を3つのステップに沿って「人軸経営」を学び、デザインしていきます。テキストに沿って経営者が縁ある人を幸せにする経営とは何かを考え抜くことができます。

詳しくはこちら



STEP 02 企業文化を醸成する 会社のビジョンと社員のビジョンをインテグレート(統合)する

i-Standard



集合研修により高業績と良好な人間関係が両立する組織文化を磨き作り上げる2日間
 自己理解と会社理解を深め、個人と会社のピラミッドを一致させ理念浸透を加速させる2日間の集合研修です。理念浸透の鍵は「共感」です。まずは社員一人ひとりの人生の目的を明確にし、達成型組織の水質をつくります。上司が「何かしてくれる」という受け身のスタンスから、「自分が会社の未来をつくる」というスタンスへ変化する組織づくりを目指します。

詳しくはこちら



まとめ 戦略を超える組織文化づくりを 実践するステップ

ここまでは、3社の企業文化の取り組みと、文化づくりの礎には経営者のセルフカウンセリングから始まることを見てきました。ここでは人が育つ企業文化を育むアチーブメントのサービスをステップに沿ってご紹介します。



STEP 00 現在地を知る 現在地を把握し人と組織の課題を「見える化」する

理念浸透サーベイ



理念浸透に向けて人と組織の課題を可視化し、組織の現在地を知る
 組織の理念浸透度を「見える化」するサーベイで、これまで1,500社以上に導入されました。状況の把握しにくい組織の文化や水質を客観的・定量的に把握することで、限られた経営資源を次にどこに投下すべきかを効果的に判断することに役立てられます。組織の健康診断としてご活用ください。

※クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員・スター会員は無料で実施できます。

詳しくはこちら



STEP 01 経営者のセルフカウンセリング 経営者自身の人生の目的と経営の目的を明確にする

アチーブメントテクノロジーコース特別講座



3年6回の再受講を繰り返すことで思考を研ぎ澄ませる
 本当に成果を出すためには、定期的に自分の思考と行為を振り返る時間が必要です。再受講を繰り返すことで定期的に自分と社内の目標に対する軌道修正をし、目的から効果的な行動を選択できるようになります。また共同学習により同じ経営者の仲間とのかかわりにより新たなアイデアを享受することが可能です。

詳しくはこちら



企業文化の醸成を加速させる クオリティカンパニー倶楽部イベント一覧

経営者・経営役員

オンライン クオリティカンパニー研究会

クオリティカンパニー倶楽部会員企業の実践事例や理念浸透サーベイのクオリティカンパニーランク達成企業のご紹介、またクオリティカンパニーを実現するための秘訣を青木と佐藤が直接お伝えします。

開催日時 **9月12日(火)** | **12月14日(木)**
申込期限 9月11日(月)まで | 申込期限 12月13日(水)まで
17:00~20:00 (16:45開場)

講師 青木 仁志 / 佐藤 英郎

参加費 **無料**

参加対象 **スタンダード会員企業** | アーチブメントテクノロジーコース受講済の経営者・経営役員の方 (複数名ご参加可能)
スターター会員企業 | アーチブメントテクノロジーコース受講済の経営者(1名のみ)

お申し込みはこちら

組織の20%人材 (+候補)

オンライン 幹部講座

トップの決断を正解にするためにどう組織を動かすべきか、幹部のノウハウを佐藤英郎から直接学べる講座です。一枚岩の組織をつくるためには、経営者と幹部社員の結束が必要不可欠です。佐藤英郎が経営者の思いを代弁し、幹部の心構えを渾身のメッセージで伝えます。

開催日時 **10月30日(月)** | **1月10日(水)**
申込期限 10月22日(日)まで | 申込期限 1月2日(火)まで
13:00~16:00

講師 佐藤 英郎

参加費 **22,000円(税込)**

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業の幹部社員

お申し込みはこちら

組織の60%人材

オンライン リーダー講座

徳と才の両方を兼ね備えた率先垂範のモデル人材を目指す講座です。真のリーダーとは、徳と才の両方を兼ね備え、行動や成果をもって模範を示すもの。本講座では、徳と才の両方のアプローチから、率先垂範のリーダーとして必要な在り方を学びます。

開催日時 **9月6日(水) 13:00~16:00**
申込期限 8月29日(火)まで

講師 中川 翔太

参加費 **16,500円(税込)**

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業のリーダー層社員

お申し込みはこちら

新入社員・内定者

オンライン 内定者講座

理念共感型採用を実施した企業に向けて、本講座では「即戦力として活躍する人材」としてのスキルアップをサポートします。

開催日時 **10月17日(火)** | **12月9日(土) 13:00~16:00**
申込期限 10月10日(火)まで

講師 平山 壯人

参加費 **33,000円(税込)**

参加対象 リクルーティングカレッジまたは採用コンサルティングを導入したことがあるクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業に内定承諾書を提出済みの方

お申し込みはこちら

クオリティカンパニー倶楽部とは

クオリティカンパニーを目指し 学び続ける組織のためのコミュニティです

クオリティカンパニー倶楽部は、
現在 1,500 社以上の会員が所属するコミュニティです。
幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、
クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う、
クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。



クオリティカンパニー倶楽部 会員サービス

	スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う。クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。	○	○	○
社員の自己実現に向け一人ひとりの成長を後押しするとともに、組織人としての自覚を促す。クオリティカンパニーへの一歩を踏み出す企業のためのサービスです。	○	○	○
経営実践塾を受講された企業にクオリティカンパニー倶楽部エントリー会員資格が付与されます。	○	○	○

	スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
理念浸透サーベイの実施	年1回無料実施(300名以下) ○	○	×
	属性別分析を無料実施(10属性以下) ○	×	×
社内学習を促進する社員育成支援システム「QUATS」	30名まで利用可能	5名まで利用可能	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴	○	○	×
限定セミナー・イベント参加権	クオリティカンパニーサミット	○	○
	クオリティカンパニー研究会	○	○
	経営問答・経営者合宿など	○	×
	階層別オンライン講座	○	○
	階層別リアル講座	○	×
	リクルーティングカレッジ・人事制度セミナーなど	○	×
経営実践塾の再受講権	○	○	×
会報誌「QCC ニュースレター」の定期送付	○	○	×
年会費(税込)	396,000円	132,000円	無料

みやざわ 宮澤 ミシェル

サッカー解説者・指導者



Michel Miyazawa 市原緑高時代の81年びわ湖国体で、国体史上初の外国籍選手(フランス国籍)として出場。国士館大学卒業後、フジタ工業(現・湘南ベルマーレ)、東日本JR古河SC(現・ジェフユナイテッド市原・千葉)でプレー。95年に現役を引退。97年、帝京高校サッカー部コーチに就任し全国高校選手権準優勝に導く。現在はNHKのサッカー番組で、解説及びコメンテーターとして活躍する傍ら、全国各地のサッカー教室で指導を行っている。

疑問を抱いていた指導方法に終止符
子どもの可能性を引き出すスポーツ教育を広めるために

恐れに支配されるスポーツ教育に
毅然としない日々

1995年に現役を引退して以降、解説の仕事を中心に活動してきました。サッカーW杯も7大会に亘り解説させていただきました。たくさんさんの一流チームを見てきました。そのなかで感じたのは、一流チームは監督と選手が深い信頼関係を結び、選手は自らの役割を理解して思い切ったプレーをしていること。一方で上位に勝ち残れないチームは、どこか監督と選手間の雰囲気が悪く、選手はミスすることを恐れながらプレーしているように感じました。

また、私は前々から子どもに対するスポーツ教育に疑問を抱いていました。確かにいまの子どもたちは、技術も知識も昔と比べて遥かに上です。しかし、指導現場では、「なんで敵が多いところに突っ込むんだ」「教えてたことと違うだろー」など子どもたちを怒鳴ったり、プレッシャーを与えたりするマネジメントが蔓延しています。その結果、指導者の言葉を気にしてプレーするようになり、子どもたちから自主性が失われてしまったのです。

特に学びとなったのは選択理論心理学です。人は外からの刺激で行動するのではなく、自分の内側にある願望に向けて自ら行動を選択しているという理論は私の人生をクリアにしてくれました。

これまでさまざまな監督や指導者にお世話になりましたが、ある監督は練習でミスをしたら走り込みをさせる、気に入らないことがあるとすぐ怒鳴るなど、選手に厳しい方でした。批判する、罰する、ガミガミ言うなど、刺激を与えて選手をやる気にさせようとしていました。選択理論では、他人をコントロール



子どもの可能性を引き出すスポーツ教育を行っている

逆に願望を引き出すことで人の自主性が育つという経験を大学4年生のときにしました。キャプテンに任命され、チームをまとめることになった私は、サッカー部の方針を変更。試合前のミーティングでレギュラー選手だけでなく、準レギュラーやサブの選手から意見を出せるようにしたのです。次第に誰もが意見を述べて、よい意見は積極的に取り入れる仕組みが浸透していきました。その結果、チームが安心安全な空間となり、選手がより主体的に練習に取り組むようになったのです。

私たちの行動は内側から動機づけられているという「内発的動機づけ」の考え方を学び、自分の経験も踏まえて、これこそスポーツ教育において効果的だと確信しました。内発的動機づけは、選手の自主性を育むのに役立つだけではありません。何事も物事を成し遂げるためには継続することが大事で



学びで得た知識と経験を講演で伝えている

子どもたちに夢中であまりくたいない気持ちは一倍強く、がむしゃらに練習に取り組まれました。誰よりも練習してプロになることになりました。しかし、アチーブメントで「成功は技術」だと学び、目標から逆算して計画を立て、日々の実践を行うことで、より効果的な練習になると気づきました。目標達成の技術を体得することで、練習方法や考え方が整理されていき、子どもたちにより効果的な努

す。人は自分の願望に向かって行動を選択していくので、願望が強ければ強いほど簡単には折れなくなります。選手の願望を明確にし、支援しながら目標に向かってサポートしていく人こそが真の指導者だと学んだのです。

力につながる指導ができるようになったのです。

スポーツをする子どもたちの可能性を引き出すために

継続学習を通して見つけた価値があります。それは、熱い指導者に選択理論とアチーブメントテクノロジーがスポーツ教育で効果的だと伝えていく使命を引き出してもらったことです。恐れに支配されるスポーツ教育にモヤモヤしていた私が、求めていた教育のエッセンスを学び、自分の考え方も生き方にも一本のラインを通すことができました。その恩返しとして、身につけた知識や技術、自分の体験を多くの人に伝えていく。そこに自分の活かし方があると、いまでは本気で思っています。

世の中には、まだまだ夢も希望ももてなかつたり、自殺をしてしまつたりする子どもがいます。これは本当に悲しいことです。子どもを育てていくのは大人の責任です。未来の子どもたち、学校の先生、親たちのために、選択理論とアチーブメントテクノロジーを伝えられる講師となるべく、学びを重ね、さらなる高みを目指して突っ走っていきます。

治療家として卓越した成果をつくる5つのステップ



監修・講師 兼 ファシリテーター 青木 仁志 アチーブメントグループ CEO
 47万名以上の人材育成に携わってきた人材教育のプロフェッショナルであるアチーブメントの青木が監修。ケイズグループ代表 小林 博文氏が実践し、自社の社員にも教育している「治療家として成功する原理原則」を全19章・5つのステップで学んでいただけます。

Prologue 卓越した成果をつくる治療家への道

Step 1 治療家としての職業観を育む	Step 2 実践に生きる
Step1-1 成功する治療家の原則	Step2-1 成功事例を素直にまねる
Step1-2 真の治療家が行う3つの治療	Step2-2 接客力を高める
Step1-3 治療家という職業に誇りをもつ	Step2-3 問診力・説明力を高める
Step1-4 プロフェッショナルとして生きる	
Step 3 環境を整える	Step 4 挑戦する
Step3-1 よい環境に身を置く	Step4-1 成長を追い挑戦する
Step3-2 よい習慣を身につける	Step4-2 成長勾配を変える高い目標を設定する
Step3-3 感謝の心で生きる	Step4-3 明確な目的をもつ
Step 5 人の力を借りられる人間を目指す	Epilogue 治療家から経営者へ
Step5-1 力を貸したいと思われる人間になる	Special Talk 小林博文と青木仁志による特別対談
Step5-2 長所伸展法で強みを活かす	
Step5-3 率先垂範でリーダーシップを発揮する	

オンライントレーニングプログラム概要

- テキスト 1冊
- オンライントレーニング映像 全19章
- ※映像は、会員サイト MARC よりご視聴いただけます。

トレーニングプログラム価格
275,000円(税込)
※送料 1,200円(税込)

※本プログラムは、アチーブメントアカデミー会員にご入会後、お申し込みください。アチーブメントクラブ会員の方は、アチーブメントアカデミー会員への切り替え申込後にお申し込みが可能となります。

アチーブメントアカデミー会員とは

「頂点への道」講座を受講された方々に、さらなる目標達成の技術習得のサポートをするための新しい会員サービスです。

アチーブメントアカデミー会員の特長

- 1 業界トップクラスの方々が実践した結果につながる「実践知」を学ぶ
- 2 セミナーイベントとおした会員同士の相互研鑽の機会を提供
- 3 技術習得を支援するオンライントレーニングプログラム

プログラムの詳細・お申し込み <https://achievement.co.jp/rcp/>

アカデミー会員限定
好評販売中

創業22年間で全国160店舗・
売上86.4億円を成し遂げた
治療院業界のリーディングカンパニー

ケイズグループ式 治療家育成メソッド

治療家として卓越した成果をつくる5つのステップ
 Five Steps to Creating Outstanding Results as a Healer
 オンライントレーニングプログラム

こんな方におすすめです

- 一院あたりの売上をさらに増大したい
- スタッフ一人あたりの生産性を高めたい
- 治療家としての確固たる自信をもちたい
- 患者様をファン化し紹介を増やしたい
- 自費率を向上したい
- 新患様をしっかりとリピートにつなげたい

小林博文氏が「早朝勉強会」で伝え続けてきた「治療家として成功する原理原則」を全19章・5つのステップで体系的に学ぶプログラム

22年連続 増収増益

売上の推移

2022年 / 86.4億円
2018年 / 32億円
2015年 / 20億円

2000年創業以来22年連続で増収増益し、2022年はグループ全体で売上86.4億円を記録。業界トップ0.05%の業績を達成。
※整骨院市場を約5000億円(医療費+窓口一部負担金含む)として試算されています。
※年間規模は1事業主(個人事業主・法人含む)で試算されています。

直営店は、全国160店舗以上

店舗マップ

首都圏を中心に、全国160店舗へ展開。店舗数は、業界最大級の規模を誇る。
※2022年6月末時点。

社員から月間売上1,500万円を超える治療家を輩出

小林氏が講師を務める早朝勉強会に参加し続けたスタッフが月間売上1,500万円を達成。



JPSA コンベンション
それは年に1度全国のJPSA会員が集う場。自らの1年を振り返り、志を磨きあい、指導者としての成長を遂げる。

JPSA 史上初「東京ビッグサイト」にて、定員1000名での開催。1000名の熱量を体感し、仲間との新たな出会いや再会、自分の志と向き合うきっかけにしましょう。

JPSA 会員限定 JPSA コンベンション 2023

日時 2023年 **11月18日(土) 10:30~18:00** (開場9:30)

会場 **東京ビッグサイト 会議棟1階レセプションホール**
〒135-0063 東京都江東区有明3-11-1
●りんかい線 「国際展示場駅」より徒歩7分
●ゆりかもめ 「東京ビッグサイト駅」より徒歩3分

参加資格 **JPSA 会員**

定員 **1000名** (リアル)
※オンライン開催もございます。

参加費 **5,000円** (税込)
※昼食代は含まれておりません。

申込 <https://www.jpasa.net/convention/>
※お申し込みは会員サイト「MARCS」よりお願いいたします。

お申し込みはこちら

【主催】一般財団法人日本プロスピーカー協会 〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー19階 JPSA事務局 TEL:03-6858-3616
【運営】アチーブメント株式会社

アフターパーティー **申込受付開始!!**

年に一度のコンベンション、当日を締めくくるアフターパーティーは500人規模で開催予定です。会場は東京ビッグサイトから徒歩5分。志高い同志が一堂に会し、JPSA 会員の飲食業界の皆様にご提供していただく美味しい食事と飲み物と共に、心置きなくお楽しみください。

詳しくはこちら

レクリエーション イベント **申込受付開始!!**

全国からJPSA 会員が一堂に会するコンベンションの翌日は、5つの基本的欲求が満たされるイベントを、主幹ブロックの皆様にご企画いただいております。代表理事とのゴルフコンペや、大高理事と巡るアチーブメントの歴史ツアーなど、普段は味わえない経験をご提供します。旅の締めくくりとして、JPSAの仲間と忘れられない思い出をつくりませんか?

詳しくはこちら

JPSA プロスピーカー限定

ハイブリッドイベント

JPSA プロスピーカー サミット 2023

日時 **11月17日(金) 10:00~18:00**

参加対象 **ベーシックプロスピーカー以上**

会場 **アチーブメント東京研修センター**
リアル開催
オンライン開催
Zoomを使用いたします。

参加費 **5,000円** (税込)

お申し込みはこちら

JPSA Convention



JPSAには、「個人の卓越」と「他者への貢献」を両立させる仕組みと活躍の場があります。

「自らの職で卓越し、一流の存在へと成長していきたい」。それは、目標達成を学ぶ多くの方の共通の願いではないでしょうか。JPSAには、そんな願いを3つの分野を通して叶えていただける環境があります。

※JPSA：Japan Professional Speaker Association・一般財団法人日本プロスピーカー協会

1 結果を出すための学びの環境

学びを实践に落とし込むための相互研鑽の場がJPSAにはあります。会員限定イベントをはじめ、全国で開催されている支部会や部会は、どなたでも参加できる共同学習の場です。

10月17日(火)、12月19日(火) JPSAの日 オンライン

JPSA 会員限定 **JPSAの日に参加をする**

どなたでも参加可能 **支部会や部会に参加をする**

2 実践を通して伝達力を開発する環境

人の心を動かす伝達力は、大きなことを成すためには必要不可欠です。コースアシスタントや支部会など、学びを創り出す側を経験することで、内発的動機づけの関わりをトレーニングし、体得につなげることができます。

JPSA 会員限定 **コースアシスタントに入る**

支部会の運営に携わる **ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください**

3 指導者として力を高める環境

アチーブメントピラミッドを確立し、人と組織を牽引していく確固たる指導力を身につける効果的な方法としてプロスピーカーチャレンジがあります。

JPSA 会員限定 **プロスピーカー・トレーニング・プログラムを受講する**

ベーシックプロスピーカー合格者

河上 めぐみ様 岩崎 英治様 牛尾 政子様 高山 舞子様
高野 朋美様 三浦 学様 山本 愛美様 松尾 由貴様
倉地 猛様 中田 真也様 藤岡 洗様 望月 翔太様
林 宏昌様 ※順不同

愛敬 薫様 芦刈 利夏様 花岡 歩様 橋本 順子様
山口 弘一様 松嶋 清登様 竹内 愛様 桃田 優子様
堀 雄雄様 富田 陽介様 齊藤 雅大様 ※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」574/1000名 (2023年8月15日時点)

JPSA 会員限定 **新プロスピーカーのプレゼンは、JPSA 研究会でお聞きいただけます**

お申し込みはこちら **JPSA 研究会**

プロスピーカー
という生き方
vol.56



やすもり まきこ
安盛 真樹子
プリマステラ社会保険労務士法人 代表
一般財団法人日本プロスピーカー協
会 認定ベーシックプロスピーカー
JPSA 岐阜支部 支部長

PROFILE シングルマザーで子育てをしながら社労士の資格を取得し、プリマステラ社会保険
労務士法人を経営。出身地である岐阜市において、教育委員会やPTAと連携し、学校講演
「夢実現」や子どもの自信を育む子育てセミナーを開催。地域に選択理論とアチーブメントテ
クノロジーの学びを普及している。2020年1月ベーシックプロスピーカー試験合格。

親の愛情に気づき自分を愛せる人生へ 手にした幸せに生きる選択

縁ある人を物心両面の幸福に導ける技術を体得している真の指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点をあてた本コーナー。今回は社会保険労務士の安盛真樹子さんに、失意のどん底にいた受講前から考え方が変化していった経緯、プロスピーカーとして目指すビジョンを語っていただきました。

生きる意味を 見出せなかった過去

「私なんて生きていく価値がない」。受講前そう思っていました。お金や女性に自由な父がいる家庭で、いつも泣いている母を見てきました。大学4年生のときに生きる目的を失い10年間うつ病に。うつ真つ只中に結婚出産し、この子のために生きようと思うも離婚。必死で社労士の資格を取得し、独立開業。しかし仕事ばかりの毎日で、ついには息子から「僕なんか生まれてこなければよかった」と言われてしまいました。私が変わらなければと強く思い、何とかこの状

生きがいに触れた瞬間 選べる自由

父の愛情に触れて自分を肯定できるようになり、何を求めているのか真剣に向き合えるようになりました。求めるものを明確にする技術がセルフカウニングだと学び、実践しました。

はじめは全然見つかりませんでした。そこで、セルフカウニングの主語を私から母に変え、母は何を求めていたのかを思い起こしてみました。私はずっと母は結果を求めていると思っていましたが、それが間違いだったと気づいたのです。私がうつ病を患い自殺未遂をしたとき、側で見守り続けてくれた母のことを思えば、ただ生きてくれていること、幸せに暮らしていることが何よりの願いだだったと気づいたのです。両親の愛情を受け止めた瞬間、感謝の気持ち

が溢れました。そして、「私って幸せになっていいんだ」と心の底から思えました。だからこそ「私には価値があるんだ」とも思えるようになったのです。価値ある自分ならば、もっとその価値を証明したいと自己概念が上がり、縁ある人に貢献していきたいという思いが芽生えていったのです。自分自身の経験を通して、縁ある人を物心両面の豊かな人生に導いていく存



岐阜20周年記念イベントでは750名以上を集め、成功を取めた

ビジョンが拡張され 地域に貢献することへの決意

2022年、岐阜支部を設立し牽引してきた、前支部長の日比野シニアプロスピーカーから支部を継承させていただくことになりました。JPSAのなかで一番古い20年の歴史を持つ支部の支部長となり、JPSAのモデルと言える支部活動を指すように心に決めました。まず行っていたのは、岐阜市を主語にしたセルフカウニング。いじめ差別虐待のない豊かで明るい社会の実現という柴橋・岐阜市長の掲げる理想を実現するために、どのような支部活動をすべきかを逆算し、その一つのアイデアとして取り組んだのが、JPSA岐阜支部設立20周年を記念した特別講演会でした。

支部メンバーと一致団結して集客に臨み、結果的に750名を超える方に来場いただき、青木社長と佐藤英郎先生のメッセージをリアルで聞いていただきました。特別来賓として柴橋市長にもご登壇いただき、岐阜市が目指す未来を

況を打開しようと、様々な情報に触れるなかで出会ったのが、『どう生きる』という青木社長と坂本教授の共著。「人は幸せになるために生まれてきた」という青木社長の言葉を信じてみようと、『頂点への道』講座を受講しました。

初受講で受け取った一番のメッセージは、私には価値があるということ。子どもの頃から、母を泣かせる父が嫌いでした。軟式テニスを始めたのは、母の喜ぶ顔が見たいから。勝敗がある世界で1位以外は意味がないと思うものの、納得いく結果を手にできませんでした。「やっぱり私には価値がない」と自分を責め、不幸な理由を父のせいにして、許せずにいたのです。

そんな父に対する捉え方が受講を通して変化していきました。子どもを育て上げる愛情は親子となり感じてきましたが、父がどんな気持ちで私を育ててきたのかを知ろうとしていませんでした。継続学習のなかで父の視点に立つて考えたり、過去を振り返ったり、直接話したりと、簡単な道ではありませんでしたが、父の行為はそのときの最善だったと納得できるようになりました。父は全力で愛してくれていた。でもそんな父を嫌い、不幸の理由にしていたのは、自分の思考だったと気がついたのでした。

来場者の方々に知っていただくことができました。そして、壇上からの光景を前支部長にもお見せでき、20年にわたってこの地を牽引されてきたことへの心からの感謝を伝えられました。いまでは、小学校や中学校で「夢実現」という授業の実施、リーダーキッズ・ファミリーコーピングを2年連続開催して柴橋市長と教育長が視察してくださるなど、全国のモデルとなる市になるべく活動の幅を広げております。また、9月には岐阜市の全小中学校の校長先生に、青木社長の講演を聞いていただく機会をいただき、学校教育や家庭教育にアチーブメントテクノロジーと選択理論を伝える活動が加速しています。

幸せな人生を自分の手で 選べる生き方

アチーブメントで学び続けて7年。初受講のときには想像できなかった景色が広がっています。当時9歳だった息子は現在16歳。不登校も家族で乗り越え、いまでは将来の夢に向かい毎日楽しく暮らしています。また、学びの場に出会い、再婚した夫のおかげで、真の幸せに素直に生きられるようになりました。仕事の面では、経営している社労士法人の売上は受講当初から530%以上アップ。全員女性でフルリモートの環境を整え、仕事と家庭を両立できる事務所づくりを行っています。

人は誰でも自分の人生を選択して未来を切り拓いていきます。いまなら自信をもって伝えられます。これからも「幸せに生きる」プロスピーカーとして活動し続けてまいります。

一生折れない自信を育む 子ども向け講座



2023 アチキッズ ACHIKIDS

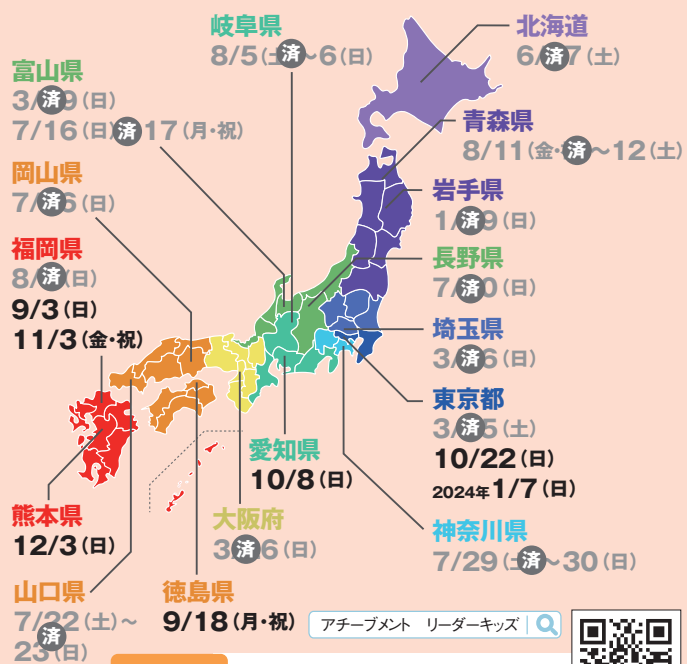
開催REPORT



毎年夏に開催される、子ども向け教育プログラム「アチキッズ」が7月25日～26日に東京、8月10日～11日に大阪で開催されました。小学1年生から高校3年生までが全国から約180名集まり、体験学習を通して「自信」や「夢」を育む当講座。初めて参加されるお子様から、3～4回毎年連続して参加して下さってるお子様までおり、毎年このイベントを楽しみにしていると話してくれました。最終日には、子どもたちが保護者の方へ感謝の手紙を読み上げ、各会場が大きな感動に！参加をされた保護者の方からは、「親の関わり次第で、子どもの心が大きく育つ」ということを学びました「親自身も変わらなくてはいけないと実感しました」というお声をいただいています。これからもアチーブメントではアチキッズをととして、子ども教育をサポートしてまいります。

全国各地でリーダーキッズ開催

2023年1月～8月で全国14開催、
500名を超える子どもたちが参加！



2年連続開催 JPSA 東海ブロック主催
リーダーキッズ・ファミリーコーチング
8月5日～6日に子ども53名・運営スタッフ48名、
総勢101名で開催されました！



すべての子どもたちに伝えたい。あなたは幸せになるために生まれてきた。夢は必ず叶うということ。そしてファミリーコーチングに参加する保護者の皆様には、子育てを頑張っているご自身をもっと承認してあげてほしい。お母さんお父さん自身が幸せであることが一番の家庭教育である。そんな想いを伝えたくて毎年開催しています。岐阜市は子どもファーストという政策を掲げ、子どもがすくすくと育つ街づくりを官民一体となり取り組んでいます。リーダーキッズ・ファミリーコーチングが、その政策の一環として取り扱われるよう、これからも毎年リーダーキッズ・ファミリーコーチングを開催し、実績を積んでいきたいと考えています。

リーダーキッズ育成委員会 JPSA 東海ブロック担当者 安盛真樹子 BPS

岐阜市長 柴橋様が参列

岐阜市長の柴橋正直様もお越しください。子どもたちには「あなたには価値がある」という力強いメッセージを、そして、保護者向けには柴橋市長も一人の子を持つ親としてメッセージをいただきました。

お申し込み詳細はこちら <https://lit.link/leaderkids>

開催日は変更になる可能性があります。最新情報はこちらよりご確認ください。

青木仁志の トップリーダーと語る 成功の技術



いかにしてトップリーダーまで上りつめたのか？
さまざまな業界で活躍する
トップリーダーの方をゲストとしてお招きし、
リアルな実体験をもとに
「成功の技術」を熱く語りつくす
30分のラジオ番組です。

ラジオ日本 FM92.4 AM1422

毎週金曜あさ 6:00 ▶ 6:30

さまざまな業界のトップリーダーが毎週ゲストとして登場！

6/23・6/30



ゲスト：木村 麻子氏

株式会社PR 代表取締役CEOとして日本の価値ある技術や文化のPR活動に取り組みながら、女性初の日本商工会議所青年部会長としてメンバー3万人を超える組織の舵取りを担う木村麻子氏。前編と後編に分けて女性としてどのようにキャリアを形成してきたのか、日本商工会議所青年部会長として、今後目指していることなど、リーダーシップの本質とは何か、そしてどのように発揮するのかについて熱く語り合いました。

8/4・8/11



ゲスト：野並 晃氏

日本青年会議所の3万人のトップである会頭を務め、また、老舗企業「崎陽軒」の4代目跡継ぎとして、人を導くリーダーシップ力をもつ野並晃氏。老舗企業としてのブランドを大切にしながら、さらに愛され成長する企業になるために大切にしていること、コロナウイルス感染症拡大によって売上が落ち込んだときに何を考え、何に取り組んだのかなど、次の時代をつくるために創意工夫をこらし続けるその生き様に迫りました。

9月以降に登場予定の
ゲストを一部公開！



相川 佳之氏
SBC メディカルグループホールディングス CEO



杉本 宏之氏
株式会社シーラテクノロジーズ 代表取締役会長 グループ 執行役員 CEO

放送開始から1週間以内
全国どこからでもご聴取いただけます

ゲストと青木が繰り広げるトークをぜひ、お楽しみください！

※お住まいのエリアがラジオ日本の放送範囲に該当しない場合はラジコプレミアム会員登録（月額税込385円）をいただくことでご聴取いただけます。
※一度再生し始めてから24時間が経過するとご聴取できなくなります。

ご聴取はこちらから

コメントや質問を募集中！

番組ホームページよりご投稿いただけます。経営や人材育成、目標達成からプライベートのことまで、どのようなテーマでもお待ちしております！

番組内で紹介させていただいた方には青木の書籍をプレゼント！

投稿はこちらから

『青木仁志のトップリーダーと語る成功の技術』ゲスト出演者との対談記事を青木仁志 公式Webサイトにて随時公開!!

詳しくはこちらから

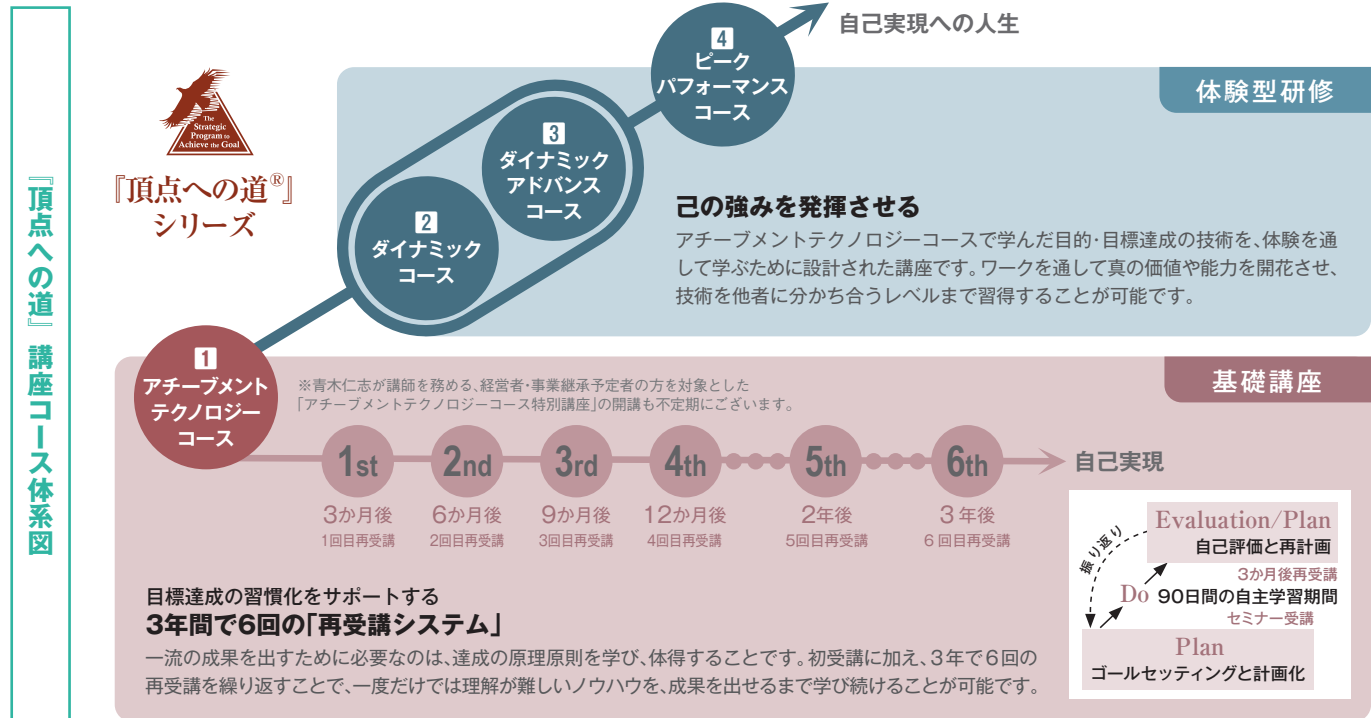


ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2023.9 ~ 2023.12

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
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典			
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		
セ	= セミナーチケット 5,000円分 (1,000円×5回分) 対象		
※セミナーチケットはアチーブメントアカデミー・クラブ会員の特典です			
アチーブメントアカデミー・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)		

明日を充実させる注目の新刊・既刊 アチーブメント出版の本



胃は第二の脳！「腸活」の次は「胃活」

【メンタルを整える
スープレジビ】付き

「胃」を整えると 自然と「不安」が消えていく

日本中で引っぱりだこの内科の名医が教える
ストレス知らずの疲れのない身体づくり方

2万人の胃を診てきた消化器内科医が
日本人の遺伝子に合ったココロとカラダの健康法を伝授。
予防医学の観点から、世界で初めて「遺伝子栄養学」を提唱！
胃にやさしい食事ですべて「不安」が消える。一。
戦略的未病予防の第一人者、福沢嘉孝氏（愛知医科大学病院
先制・統合医療包括センター教授）大絶賛！

【著者】一石 英一郎
【価格】1,320円(税込)

Webショップで
購入可能!

11万部突破のベストセラー、
待望の文庫化!

「もう治らない…」とあきらめていた30万人が効果を実感!

首を整えると脳が体を治しだす [文庫版]

全国から「治った!」「良くなった!」の声、続々。
自然治癒力を高める奇跡の「首押しプログラム」、
写真を大きくレイアウトして再構成!
「首押しプログラム」は、首周辺の筋肉をゆるめ、
頸椎の並びを整えることで、脳から脊髄への神経伝達効率を高め、
血液の流れを良くし、自律神経の働きを正常化します。

【著者】島崎 広彦
【価格】990円(税込)

Webショップで
購入可能!

9月4日
発売!

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コードから読み込めます。

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
☎03-6858-0311(代)

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
☎06-6226-9011

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
☎092-481-1155

名古屋支社

〒460-0008
愛知県名古屋市中区栄4-3-26
昭和ビル1階
☎052-249-3256

横浜支社

〒231-0033
神奈川県横浜市中区長者町5-85
三共横浜ビル9階
☎045-341-0631

なぜ侍ジャパンは世界一になれたのか。ぜひ生の言葉でお聞きください!

北海道・札幌で
白井コーチに
会えるチャンス!

『侍ジャパンヘッドコーチの 最強の組織をつくるすごい思考法』刊行記念 白井一幸さん講演会

世界No.1ヘッドコーチが、職場、友人、家族間でも活かせる「人間関係がすべてうまくいく考え方」をレクチャー! 講演会では、侍ジャパンのチームマネジメント、そして白井一幸さんが実践してきた「すごい思考法」をあますところなく語っていただきます。

日時 **9月5日(火)**
16:00~(15:30開場)

場所 **紀伊國屋書店札幌本店**
1階インナーガーデン

詳細は
こちらから

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/>

戦略的目標達成プログラム

『頂点への道』講座

* 終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分 アーチメントモーニング

各業界で活躍するゲストをお迎えし「実践知」を紐解くことで「実行力強化」「習慣形成」を促進する毎週の60分のトレーニングです。



オンライン Zoom
 受講料：無料
 講師：高木謙治
 日時：毎週火曜日 7:30~8:30
 お申し込みはMARCから

4 ピークパフォーマンスコース

一対マスでの表現力を養い、スピーチやプレゼンテーションのためのさまざまなスキル(立ち振る舞い、話し方、ボディランゲージ、服装、感情移入の仕方など)を習得することにより、プロスピーカーとして活躍できる基礎能力を身につけていただく2泊3日の宿泊コースです。

千葉開催 ヒルトン成田
 受講料：313,500円(食事代・宿泊費含む・税込)
 参加資格：ダイナミックアドバンスコースを受講済みであり、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
 講師：アーチメント認定講師
 時間：【1日目】13:30~【2日目】8:30~
 【3日目】8:30~16:30 宿泊型2泊3日

『手帳の使い方』セミナー

「頂点への道」講座アーチメントテクノロジーコースで自分自身が設定した長期目標から逆算した日々の行動への落とし込みを、アーチメントプランナーの正しい使い方を交えながら、じっくりと行います。

オンライン Zoom
 受講料：5,500円(税込)
 参加資格：スタンダードコースまたはアーチメントテクノロジーコースまたはアーチメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
 講師：アーチメント認定講師
 時間：10:00~18:00(受付開始9:30)

3 ダイナミックアドバンスコース



ダイナミックコースと対になっている後半の講座です。自身の「制限的パラダイム」を突破し、強み・真価を発揮する経験を積んでいきます。それらの経験をもとに、人生理念と人生ビジョンの洞察と構築とおし、一貫性のある人生の土台を完成させていくコースです。

東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
名古屋開催 ルートイングランティア小牧

受講料：294,800円(食事代・宿泊費含む・税込)
 参加資格：ダイナミックコースを受講済みであり、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
 講師：佐藤英郎、アーチメント認定講師
 時間：【1日目】10:00~(受付開始9:30)
 【2日目】9:00~
 【3日目】9:00~20:00
 宿泊型2泊3日

2 ダイナミックコース



ダイナミックアドバンスコースと対になっている前半の講座です。アーチメントテクノロジーコースで学んだ内容を「知る」「分かる」から「行う」「できる」へと向上させます。自身の目標達成のブレーキとなる「制限的パラダイム」を認識することによって、成功者としての姿勢を体得するコースです。

東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米

受講料：104,500円(税込)
 参加資格：スタンダードコースまたはアーチメントテクノロジーコースまたはアーチメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
 講師：佐藤英郎、アーチメント認定講師
 時間：【1日目】10:00~21:00(受付開始9:30)
 【2日目】9:00~21:00
 【3日目】9:00~20:00

1B アーチメントテクノロジーコース特別講座



『頂点への道』講座の開発者である青木仁志が講師を務めます。理念経営、採用・育成、経営戦略、売上増大などのテーマを扱う、経営者に特化した講座です。

東京開催 アーチメント東京研修センター

受講料：247,500円(テキスト代・税込)
 再受講料：アーチメントアカデミー・クラブ会員(3年6回まで) 59,400円(テキスト代・税込)
 アーチメントアカデミー・クラブ会員(4年目以降または7回目以上) 66,000円(テキスト代・税込)
 ※特別講座で再受講をする場合、初回のみ、これまでご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。

対象：経営者、事業承継予定者の方
 講師：青木仁志
 時間：【1日目】10:00~19:30(受付開始9:00)
 【2日目】9:00~19:30
 【3日目】9:00~18:30

1A アーチメントテクノロジーコース



戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座の開発者である青木仁志自身の経験に基づいた目標達成の技術の真髄が詰まったプログラムです。「選択理論心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」を用いてわかりやすく説明した目標達成の技術を習得するための研修プログラムです。

オンライン Zoom

東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
神奈川開催 川崎日航ホテル11階 橋の間
名古屋開催 名古屋プライムセントラルタワー
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米/福岡リーセントホテル 舞鶴の間
宮城開催 トラストシヤカンパレンス・仙台/ハール仙台
岐阜開催 じゅうろくプラザ 大会議室
富山開催 富山スカイホール
広島開催 TKP ガーデンシティ広島駅前大橋
石川開催 金沢歌劇座 大集會室

受講料：154,000円(テキスト代・税込)
 再受講料：アーチメントアカデミー・クラブ会員(3年6回まで) 33,000円(テキスト代・税込)
 アーチメントアカデミー・クラブ会員(4年目以降または7回目以上) 44,000円(テキスト代・税込)
 講師：アーチメント認定講師
 時間：【1日目】10:00~19:30(受付開始9:00)
 オンラインは9:30スタート
 【2日目】9:00~19:30
 【3日目】9:00~18:30

アーチメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典 **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 **セ** =セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象 ※セミナーチケットはアーチメントクラブ会員に入会后1年以内の方のみの特典です

11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	
1A アーチメントテクノロジーコース		1A 東京開催	1A 大阪開催									1A オンライン									1A 名古屋開催		1A 神奈川開催								
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座							1B 東京開催																								
2 ダイナミックコース								2 東京開催														2 東京開催							2 福岡開催		
3 ダイナミックアドバンスコース									3 名古屋開催			満	3 大阪開催																3 東京開催		
4 ピークパフォーマンスコース									4 千葉開催																						
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー							セミナー					セミナー																			
アーチメントモーニング							アーチ					アーチ																			

12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	
1A アーチメントテクノロジーコース						1A 大阪開催						1A 石川開催											1A 福岡開催									
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座							1B 東京開催																									
2 ダイナミックコース												2 東京開催												2 大阪開催								
3 ダイナミックアドバンスコース														3 大阪開催										3 東京開催								
4 ピークパフォーマンスコース										4 千葉開催																						
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー												セミナー																				
アーチメントモーニング							アーチ					アーチ																				

アーチメントアカデミー・クラブ会員 会員権 **B** =ベ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 **休** =休業日

9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		
1A アーチメントテクノロジーコース												満	1A 福岡開催	1A 宮城開催	1A 岐阜開催																	
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																																
2 ダイナミックコース																																
3 ダイナミックアドバンスコース																																
4 ピークパフォーマンスコース																																
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																																
アーチメントモーニング							アーチ					アーチ																				

10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		
1A アーチメントテクノロジーコース							1A 東京開催	1A 大阪開催																									
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																																	
2 ダイナミックコース																																	
3 ダイナミックアドバンスコース																																	
4 ピークパフォーマンスコース																																	
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																																	
アーチメントモーニング							アーチ					アーチ																					

5 無料体験説明会 オンライン

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座 無料体験説明会

「頂点への道」講座でお伝えするエッセンスを2時間に凝縮してお届けする体験型の説明会です。講座によって得られる成長や、自己変革のプロセスを受講生の体験談を通して知り、自身のさらなる達成への道のりを描いていきます。

オンライン Zoom

東京開催 アチーブメント東京研修センター 12/18(月)

受講料：無料
講師：アチーブメント認定講師
時間：18:30～20:30
詳細はWebサイトよりご確認ください。



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

経営者は人生理念づくりからはじめない

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座開発者である青木自らが、逆境的なかでも繁栄し続ける経営と、高業績と良好な人間関係を両立する経営のエッセンスを、2時間に凝縮してお届けします。



オンライン Zoom

受講料：無料
対象：経営者または事業承継予定者の方
講師：青木仁志
時間：18:30～20:30(オープン18:00)
詳細はWebサイトよりご確認ください。



4 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人の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)

東京開催 アチーブメント東京研修センター 第94期 11/7(火)、12/9(土)、2024年1/12(金)、2/10(土)、3/14(木)～15(金)、4/10(水)～11(木)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター 第95期 12/13(水)、2024年1/10(水)、2/10(土)、3/9(土)、4/17(水)～18(木)、5/16(木)～17(金)

名古屋開催 昭和ビル 9階ホール 第96期 9/8(金)、10/6(金)、11/4(土)、12/1(金)、2024年1/12(金)～13(土)、2/6(火)～7(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 Zoom 10/17(火)、12/19(火)

●アシスタントトレーニング

受講料：無料
講師：村田泉
参加資格：JPSA会員
時間：13:00～16:00(オープン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(オープン16:30)

3 クオリティカンパニー倶楽部 会員イベント

組織づくり問答塾 オンライン Zoom

11/29(水)「社員からの納得感がある人事制度設計・運用」編
参加費：16,500円(税込)

参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の経営者・経営役員、社員(社員様のみのご参加も可能)
講師：高橋 優也
時間：13:00～16:00(オープン12:45)

リクルーティングカレッジ 理念共感型人財の採用設計を描く2日間

東京開催 アチーブメント東京研修センター 第10期 1日目：9/26(火) 2日目：11/3(金)
参加費：880,000円(税込)

参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の経営者、社員の方
講師：高橋 優也
時間：10:00～18:00(開場9:30)

元・中小企業庁長官 前田泰宏氏による 「経営者に求められる『世界を引き寄せる力。』」

～激動の時代を切り拓く企業をつくる次世代リーダー・経営者養成塾～

東京開催 アチーブメント東京研修センター 9/20(水)

参加費：スタンダード会員企業 82,500円(昼食代含む・税込)
スターター会員企業 93,500円(昼食代含む・税込)

参加資格：クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員・スターター会員企業の経営者の方
講師：前田 泰宏
時間：10:00～17:00(開場9:30)

2 マネジメントセミナー

管理職向け 選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・スタンダード



メンバーが仕事を楽しみ、自ら挑戦し、飛躍する組織をつくる。マネジメントの技術を体系的に学ぶ2日間。「マネジャーの役割は、職場から恐れを排除することだ」。選択理論を提唱した、アメリカの精神科医ウィリアム・グラッサー博士はマネジメントについてそう述べました。メンバー1人ひとりが主体的に仕事を楽しみ、結果を出す組織のマネジャーは、メンバーに仕事を「させる」のではなく、メンバーと組織を「導く」のです。本セミナーでは、マネジャーの果たすべき役割や組織マネジメントの基本的な考え方、プレイングマネジャーに必要なタイムマネジメントについて伝えます。また、メンバーへの具体的な関わり方について、ロールプレイをとってお学びます。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)
BWMS受講済みの方 154,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)

再受講料：154,000円(税込)
講師：橋本拓也
時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30)
[2日目]10:00～19:00(開場9:30)



管理職向け 選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・アドバンス

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)
BWMP受講済みの方 154,000円(税込)

再受講料：154,000円(税込)
講師：村田 泉
時間：[1日目]10:00～19:00(9:30受付開始)
[2日目]10:00～19:00(9:30開場)



営業職・管理職向けセミナー

経営・営業管理職向け 一度のセールスで、生涯顧客をつくる BtoF セールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー



一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アチーブメントは創業35年、この「BtoF」戦略を実行し、売上50億円・経常利益15億円の組織を実現しました。新規顧客のうち8割以上の方がロコミご紹介でお越しくださっています。この講座では、アチーブメントが実践してきた「BtoFセールス・マーケティング」について学び、どのように自社・組織で実践するかを考え、指針にまとめます。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)
再受講料：154,000円(税込)

講師：橋本拓也／ファンリテーター：岩野耕祐
時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30)
[2日目]10:00～19:00(開場9:30)



アチーブメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典 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 セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象 ※セミナーチケットはアチーブメントクラブ会員に入会後1年以内の方のみの特典です

11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																															

12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																															

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権 B パーサー割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回) 再受講満員 満員御礼 =休業日

9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																															

10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																															

季節の変わり目、健康な身体づくりの セルフケア特集

全国のパートナー企業のなかから健康・美容の維持にぴったりの特典をご紹介します!

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください



<p>岩手 健康を追求する</p> <p>美波接骨院/株式会社コンプリート様 岩手県に3院。延べ11万人以上が利用し、リピート率90%以上の接骨院。</p> <p>特典 初回問診料+施術料8,250円が4,400円に! 骨格・骨盤矯正が得意な治療院です!</p>	<p>福島 Web ショップ 健康を追求する</p> <p>株式会社 LasIQ (らしく) 様 明治38年に薬種商として創業。企業理念は「自分らしさの追求」。</p> <p>特典 認知症対策サプリメント「メモリック」が送料無料で! 120年以上の歴史を持つフジ薬局おすすめ!</p>	<p>福島 健康を追求する</p> <p>有限会社ケアウェブ様 鍼灸マッサージ治療院とデイサービスを通じて地域の健康をサポート。</p> <p>特典 自費診療の鍼灸マッサージや心理カウンセリングを50%割引(1回のみ)&物販5%割引!</p>	<p>東京 健康を追求する</p> <p>下高井戸ヒーリングプラザ様 プロアスリートも通う鍼灸整骨院。年間1,500人超の治療家にも技術指導。</p> <p>特典 施術1回につき酸素カプセル40分無料! ケガ・疲労の回復力UP、体質改善などの効果を発揮!</p>
<p>東京 健康を追求する</p> <p>はればれ整骨院・鍼灸院様 施術、セルフケアゴムハンマー、整体、栄養アドバイスなど包括的にサポート。</p> <p>特典 初回に限り自費治療10%OFF! ※3,000円以上の方が対象。要アチーブメントカード決済</p>	<p>東京 健康を追求する</p> <p>株式会社ブレインシング様 鍼灸院6店舗展開。経営者、人事担当限定で法人プラン1か月無料お試し可能。</p> <p>特典 初診料2,160円を無料と体質改善にむけたカウンセリングの実施、鍼治療費が半額!</p>	<p>千葉 健康を追求する</p> <p>幕張ホームクリニック様 完全個別制のリハビリ施設。60日間徹底的にリハビリを行い結果にコミット。</p> <p>特典 リハビリ体験コース1回90分5,500円のところ3,300円に!</p>	<p>愛知 健康を追求する</p> <p>健康サポートよつば/株式会社よつば様 足のSOSに合わせて、効果的なセルフケアを提案してくれる整体院。</p> <p>特典 初めてご利用の方、全体の初検料1,100円無料! 公式LINEに足の写真を送信してください。</p>
<p>愛知 健康を追求する</p> <p>プライオリティ/エスニング合同会社様 一生モテ期、生涯青春を目指すプライベートジム。価値ある習慣形成をサポート。</p> <p>特典 体験コース通常3,300円を無料! ※要アチーブメントカード提示</p>	<p>大阪/兵庫 健康を追求する</p> <p>サンライズ鍼灸整骨院/株式会社サンライズ様 大阪を中心に6院展開。予防で健康者を増やすことが使命の鍼灸整骨院。</p> <p>特典 小林式背骨骨盤矯正法を初回無料! 著名人やスポーツ選手のパフォーマンス向上で話題の矯正法</p>	<p>福岡 健康を追求する</p> <p>てあて ROOM 大野城様 大野城市南ヶ丘にて全身揉みほぐしを提供しているリラクゼーションサロン。</p> <p>特典 自費診療の全てのメニューが10%割引! ※要アチーブメントカード決済もしくはご提示</p>	<p>福岡 健康を追求する</p> <p>まる整体院/有限会社信盟企画様 久留米市の整体院。腰痛、肩こり、猫背改善などの施術を行っています。</p> <p>特典 ご来院時にアロエリップクリーム1本を進呈! ※要アチーブメントカード提示</p>

※表示はすべて税込価格です。

アチーブメントカード会員事務局 若林柚奈が **パートナー企業特典を活用しました!**

株式会社 Ryou(アールユー)様の特典を利用。アチーブメントカード会員様がアチーブメントカードで決済すると、毎回10%割引価格でサービスを利用することができます!

ハイパーナイフ、美容整体、小顔、脱毛など、豊富なメニューがあるなかで、芸能人も御用達のハイパーナイフを割引価格でお試しさせていただきました! エステサロンで得たい自分の理想イメージが明確になり、その後も定期的にサービスを活用させていただいております!皆様もご自身や大切な人への日頃のプレゼントとしては是非ご利用ください! ^_^

若林柚奈
アチーブメント株式会社
カスタマーサービス部
アカデミー会員事務局

登録料
無料

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

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!

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 パートナー企業

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(※)

ご受講生の
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。
※2年目以降年間利用額10万円未満の場合、年会費1,375円(税込)が必要になります。また、アチーブメントカードご入会後のカード契約に関する登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はオチコになります。ご了承ください。

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**で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。

簡単!お申し込み方法

<p>カードのお申し込み</p> <p>Webサイトからアチーブメントカードを申し込み https://achievement.co.jp/card/</p> <p>※審査の結果にかかわらず、キャンペーンの割引は適用されます。</p>	<p>メールを転送する</p> <p>オリентコーポレーションからのお申し込み完了メールを、以下のメールアドレス宛に転送する csd@achievement.co.jp</p> <p>※メール転送後、翌営業日15時以降、「MARC」から割引価格でお申し込みいただけます。</p>	<p>希望講座を申し込む</p> <p>会員サイト「MARC」から割引専用のチェックボックスを選択し、講座を申し込む</p> <p>※書面での申し込みの場合は割引をご利用いただけません。 ※ほかの割引との併用はいたしかねます。</p>
--	--	--

対象のお客様

キャンペーン期間中に、上記の方法でお申し込みを完了された方

※期間に関しては、予告なく変更になる可能性があります。※カードのお申し込みから1年以内に開催される講座が対象です。

特典 パートナー企業の各種サービスを優待利用できます
左ページをご覧ください

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/>

INFORMATION

インフォメーション

2023年版 「働きがいのある会社」ランキング 女性ランキング&若手ランキング 第2位受賞!!

アチーブメント株式会社は、2023年版「働きがいのある会社」ランキング中規模部門にて第2位に選出され、2016年より8年連続でベストカンパニーにランクイン！また「女性ランキング」、「若手ランキング」でも第2位に選出いただきました。私たちのミッションは、お客様の成果の創造であり、弊社に縁あるすべての方が、物心両面の豊かな人生を手にしていただくことです。その結果として、一社でも多くの企業が「人を大切にする経営」を実践し、「働きがいのある会社」が増えていくことを目指しております。

※Great Place To Work®は、世界約100か国で働きがいに関する調査の結果が一定水準を超えた企業を「働きがい認定企業」、さらにその上位企業を「働きがいのある会社」ランキングとして発表しています。



営業の常識を塗り替える!

日程
9月25日(月)
18:30 ▶ 20:00

「セールスのその先へ」無料
TOP SALES ACADEMY
高木 謙治
アチーブメント株式会社
マネージャー/トレーナー

お申し込みはこちら

読売新聞定期購読のご案内

弊社が業務資本提携をした日本テレビ放送網株式会社は、読売グループの一員であり、同グループが発行する「読売新聞」は日本で最も購読数の多い新聞として知られています。ぜひ社会の最新の情報を得る媒体としてご活用ください。

お申し込みはこちら

お客様からのお声を受け付けております。

ご入力はこちらより <https://achievement.co.jp/voice/>

休業日のご案内

■ = 休業日

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

営業・勧誘行為にはご注意ください

弊社では、すべてのご受講生の皆様に安心・安全な受講環境の提供に努めてまいりましたが、昨今、金融庁より認可を受けていない金融商品やFX・仮想通貨等の投資に関する勧誘を受けたというご相談を複数受けております。勧誘等の事実が確認された場合、勧誘を行った当事者については、その後のご受講をお断りさせていただく可能性がありますので予めご了承下さいようお願い申し上げます。

営業・勧誘行為は原則禁止と講座内でもお伝えしておりますが、同様のケースには十分ご注意ください。本件に関するご相談は、カスタマーサービスセンターにて受け付けております。

メールフリーダイヤル受付時間
info@achievement.co.jp
TEL: 0120-000-638
月～土曜日 (10:30～17:00)

目標達成トレーニング

アチーブメント株式会社 上席トレーナー 大高弘之

新刊 9/4 発売!

「どうすれば目標を達成できるのか」から、「どうやっても目標を達成してしまおう」に変わる

3万人以上の人生を変革してきた日本屈指の研修講師があなたを必ず目標達成へと導きます

目次

- 第1章 目標の罠
- 第2章 どうしたら目標が達成できるのか？ 行動のメカニズムを知る
- 第3章 時間とお金を倍にする方法
- 第4章 弱い自分を克服する習慣形成

なぜ、目標を達成し続けることができる人とできない人がいるのか？アチーブメントのトップトレーナーである上席トレーナーの大高が、『頂点への道』講座で伝えてきた目標達成の技術をもとに、人の行動のメカニズムから効果的な行動を選択し「どうやっても目標達成できる方法」を1冊にまとめました。本書では、講座で伝えている目標達成の技術を実践した6名の受講生の事例もご紹介。小手先のテクニックではない、行動し続ければ必ず達成できる技術を余すところなくお伝えします!

著者: 大高弘之
価格: 1,430円(税込)

Web ショップで購入可能!

●大高弘之プロフィール

1966年生まれ。上場食品商社を経て、外資系人材派遣会社に入社。その後、その営業力を買われ、外資系生命保険会社に入社。1992年にアチーブメント株式会社代表の青木仁志と出会い、2002年アチーブメント株式会社に入社、31年間勤務している。トップセールス、トップコンサルタントとして活躍し、その実績をもとに営業部マネージャーを経て、トレーナーとして、20年間で延べ約3万名以上、年間160日以上の研修、講演を担当。主に公開講座『頂点への道』アチーブメントテクノロジーコース、ピークパフォーマンスコース、理念浸透プログラムiシリーズ研修講師を担当している。また、アチーブメント社生え抜きトレーナーとしてのキャリアをもとに、後進トレーナーの育成、プロスピーカー育成にも従事している。著書は、自身初となる「セールスの王道」を2012年3月に発刊。その他、『トップセールスマンになるアホ取りの達人』、『トップ営業マン“決め”の一言』の中で執筆・監修している。

目標達成トレーニング実践例をご紹介したご受講生の方々

- 高山 幸治さん
株式会社リオス 代表取締役社長
- 池畑 健太さん
株式会社H&H 代表取締役
- 柏野 紗耶加さん
株式会社ポーテ CEO
- 鈴木 盛登さん
株式会社よくする 代表取締役
- 吉田 洋一さん
医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科 院長
- 田原 文栄さん
株式会社豆子郎 代表取締役社長

毎週火曜は「アチモニ」!

ACHIEVEMENT MORNING
アチーブメント
モーニング

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分

毎週火曜
あさ7:30-8:30

各業界で活躍するゲストをお呼びし、「実践知」を紐解くことで
「実行力強化」「習慣形成」を促進する
毎週のトレーニング!

アチモニの
お申し込みは
「MARC」より



9月5日(火) 伊豆原 孝様

一般社団法人日本損害保険協会 常務理事
JPSA 認定シニアプロスピーカー



9月12日(火) 長野 眞弓様

株式会社育児サポートカスケード代表取締役
森の保育園取締役園長/子育て支援クラブ カバンドレザンCEO
JPSA 認定ベネシックプロスピーカー



9月19日(火) 松村 洋平様

株式会社誠進堂
代表取締役社長



9月26日(火) 田中 淳様

公益財団法人日本ボールルームダンス連盟認定試験官・講師
ART DANCE JAPAN 株式会社 代表取締役社長
NPO 法人全日本車椅子ダンスネットワーク 理事
JPSA 認定シニアプロスピーカー

対談の様子



6/27(火) 塚越 左知子様

「『塚越屋が一番守りたいものは何ですか?』という弁護士との問いかけにハッと気づき、社員・取引先・家族が笑顔で、共に成長している状態が私の幸せだと気づきました。」



7/25(火) 玄甫 和美様

「やり方ではなく在り方を追求し、エステの素晴らしさや人の健康と美をつくることの使命を伝え続けることによって段々と責任が育つようになりました」

アチーブメントクラブ会員からの切り替え方法

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用中の方

無料で切り替え可能

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用されていない方

年会費13,200円で切り替え可能

クラブ会員ではない方

3年会費33,000円で入会可能

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用中の方は、無料でクラブ会員の残りの期間を「アチーブメントアカデミー会員」とすることが可能です。次回更新のタイミングから年会費13,200円が発生いたします。その他切り替えや入会に伴う特典がございます。詳細はWebページもしくは担当コンサルタントまでお問い合わせください。

※2023年2月以降も、アチーブメントクラブ会員制度は継続していますが、アチーブメントクラブ会員サービスと、アチーブメントアカデミー会員サービスを併用することはできません。新規入会受付は、2023年1月末をもって終了いたしました。

アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら

