

# Club News

## 生まれ変わる組織

文化を変えるリーダーの決断

[対談]

### 産学連携で学校スポーツ教育を変革する パートナーシップが始動

永田 恭介 筑波大学長

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 / アチーブメントグループ 最高経営責任者(CEO)

### 離職・横領・組織崩壊の危機から コロナ禍でも113%成長の達成型組織へ

有富 修 株式会社ライフクリエイト 代表取締役

### 離職率75%から7%へと変革した 百年企業の逆転劇

岡村 金司 岡村建設株式会社 代表取締役社長



[特集]

# 生まれ変わる組織

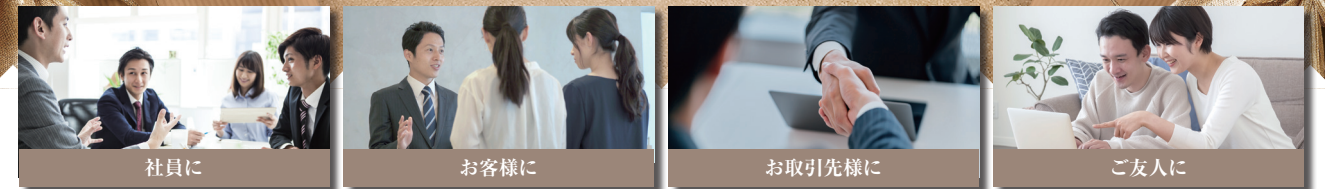
## 文化を変えるリーダーの決断

- 6** [対談] **産学連携で学校スポーツ教育を変革するパートナーシップが始動**  
永田 恭介 筑波大学長  
青木 仁志 アーチブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アーチブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 12** **離職・横領・組織崩壊の危機からコロナ禍でも113%成長の達成型組織へ**  
有富 修 株式会社ライフクリエイト 代表取締役
- 14** **離職率75%から7%へと変革した百年企業の逆転劇**  
岡村 金司 岡村建設株式会社 代表取締役社長
- 16** **経営者が打つべき未来への3つの布石**  
青木 仁志 アーチブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アーチブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 20** **My Achievement 私の目標達成ストーリー**  
幸 賢俊 合同会社 Happy Life Consulting 代表社員  
JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
- 26** **コンサルティング導入企業様の声**  
株式会社ネクスコ・エンジニアリング北海道
- 28** **JPSA 便り**
- 30** **プロスピーカーという生き方**  
渡邊 勝也 税理士法人クオリティ・ワン 代表社員  
JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
- 33** **アーチブメントセミナースケジュール**

クラブ会員限定 パワーパートナー応援ギフトプレゼント

パワーパートナーのあの方へ  
 継続学習に利用できる  
**応援ギフト**  
 最大50,000円分を  
 プレゼント!

# クラブ会員の皆様の大切なパワーパートナーの継続学習を応援するギフトです!



ご紹介いただく「パワーパートナーのあの方」への応援ギフトです

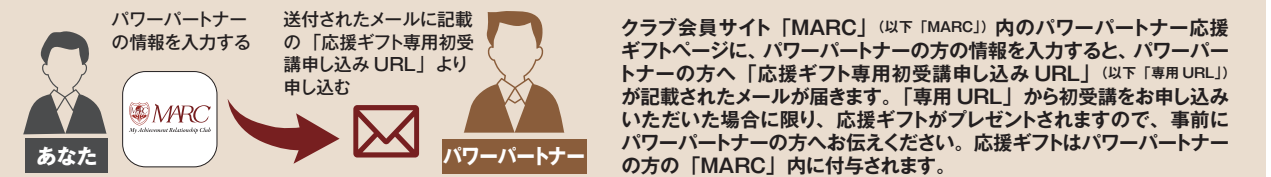
あなたのパワーパートナーづくりと共同学習を応援する、期間限定（2021年3月17日～9月30日）の応援ギフトです。ご紹介いただいたパワーパートナーの方が期間内に「対象の講座を初受講」し、「クラブ会員に入会」とすると、最大50,000円分の応援ギフトをパワーパートナーの方にプレゼントいたします。

パワーパートナーの方が アーチブメントテクノロジーコースを初受講した場合	20,000円分 (1,000円単位で使用可能です)
パワーパートナーの方が アーチブメントテクノロジーコース特別講座を初受講した場合	50,000円分 (1,000円単位で使用可能です)



\*本応援ギフトは、ほかの特典（バースデーギフトプレゼントによる再受講割引、夫婦受講割引・親子受講割引、アーチブメントカードご入会特典、アーチブメントテクノロジーマスタープログラム早期購入特典）と併用はできません。ご了承ください。

パワーパートナーが「専用申し込み URL」から初受講を申し込むことが応援ギフト利用の条件です



応援ギフトは、対象の講座・セミナーにご利用いただけます

パワーパートナーの方の「MARC」内に付与された応援ギフトは、下記講座・セミナーでご利用いただけます。受講申し込み期限は初受講から1年以内、受講期限は初受講から1年6か月以内です。ご利用の際はパワーパートナーがご自身で「MARC」内からご希望の講座・セミナーを選択のうえ、お申し込みください。

「頂点への道」講座 アーチブメントテクノロジーコース（特別講座含む）再受講、ダイナミックコース、ダイナミックアドバンスコース、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 ボース・ウイン・マネジメントシリーズ 有料セミナー（4時間以内）
---	---



●パワーパートナー応援ギフトの詳細は web ページよりご確認ください  
<https://achievement.co.jp/ppgift/>





[特集]

# 生まれ変わる組織

文化を変えるリーダーの決断



「時代の変化に順応し、躍進を遂げ、変革を起こすこと」。それが多くの組織に求められている昨今。

取り組みを変えることはもちろん大切ですが、何よりも求められるのは、組織に属する全員の判断基準や考え方の土台となる組織文化の転換と言っても過言ではないでしょう。

しかし、言葉にするのは簡単でも、実践となるとなかなか一筋縄ではいきません。

一体どのようにしたら、「文化を変えること」ができるのか。

トップリーダーたちの決断と実践から、その本質に迫ります。

- [対談]
- 6 産学連携で学校スポーツ教育を変革するパートナーシップが始動  
永田 恭介 筑波大学長  
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  
アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- [レポート]
- 10 アチーブメント株式会社×筑波大学アスレチックデパートメント 夏のスポーツパーソンシップを追求し、「常勝チーム」を目指すビジョナリーリーダー研修
- 12 離職・横領・組織崩壊の危機から コロナ禍でも113%成長の達成型組織へ  
有富 修 株式会社ライフクリエイイト 代表取締役
- 14 離職率75%から7%へと変革した 百年企業の逆転劇  
岡村 金司 岡村建設株式会社 代表取締役社長
- 16 経営者が打つべき未来への3つの布石  
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)





## 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!※1 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
 <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 

<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費のお支払いが必要となります。





# 生まれ変わる組織

文化を変えるリーダーの決断

対談



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**

筑波大学長  
**永田 恭介**

## 勝利至上主義の風土に 変革をもたらす教育の存在

**青木** 筑波大学さんは国内の他大学に先駆けて、2018年にアスレチックデパートメントを設立されました。学校スポーツにおいてさまざまなトラブルが起こっているなかでの取り組みですが、新組織に対する永田学長の思いをお聞かせください。

**永田** 「学校でスポーツを行うことの意味と責任」を明確にし、「学校内のガバナンス」「安全対策」「人材育成」「貢献事業の開発」を担い、それらの取り組みを教材化することを通して、「日本社会における学校スポーツの発展」に貢献する。私たちはアスレチックデパートメントの使命をそのように考えています。この組織を設立した当時は、ある大学の部活動における不祥事がクローズアップされていました。その一件は我々が学校スポーツについて考え直す大切な機会になりました。日本の学校教育において、スポーツは常に「順位を競うもの」として扱われ、勝つことを至上とする価値観が根づいています。勝利を目指して日々努力する。もちろんそれ以外にも大切なことです。ですが、勝つこと以外は無価値だという考えが行き過ぎると、勝利のためには手段を選ばないという極端な考え方に行きつくこともあります。また逆に、負けることに価値はないのでしょうか。私はそうは思いません。たとえば本学は、

2021年箱根駅伝の予選会において、総合タイムがわずかに18秒差で11位になり、10位までの大学に与えられる出場権を逃しました。もちろんとても残念なことなのですが、その負けに価値はないのかというと、そうではありませぬ。10位までに入った大学に比べてきつと何か足りなかったのでしょうか、それをしっかり振り返って改善し、精神的、肉体的に自身を高めることができれば、人間の成長につながります。そこが、学校スポーツに大切な要素なのではないでしょうか。

**青木** 同感です。私は34年にわたって社会人教育の場に身を置いてきましたが、会社設立当初に教育基本法を改めて確認しました。その第一条に「教育は、人格の完成を目指し、平和で民主的な国家及び社会の形成者として必要な資質を備えた心身ともに健康な国民の育成を期して行われなければならない」とありますね。つまり教育の目的は、人格の完成を目指すことにあります。記されているのです。教育の場で行われるスポーツであるのなら、やはり教育の目的に立脚すべきでしょう。

**永田** はい。そこがプロスポーツと異なる点です。学校スポーツにおいては、教育的な観点からより肝要になります。勝敗にこだわらず、勝利を目指してチームづくりをし、練習を行い、目標を達成するために精進する。そのような努力を最大限に行いながらも、負けたときに指導者や学生本人が、そこから何を学ぶか。その体験を後の人生にどう活かすのか、

## 産学連携で 学校スポーツ教育を変革する パートナーシップが始動

近年、さまざまなトラブルが表出している学校スポーツ。その根底には勝利至上主義が根づいており、「勝たなければ意味がない」という価値観に指導者や選手らが縛られ、さまざまな歪みが生じている。また高圧的に叱る、脅す、罰するなどの方法によって選手をコントロールする習慣が、いまだに横行している。そうした価値観に一石を投じる試みを行っているのが筑波大学だ。アスレチックデパートメントを設立し、学校スポーツの変革に取り組んでいる。今回は同大学の永田学長を招き、アチーブメント株式会社青木仁志が対談を行った。



### 筑波大学×アチーブメントで 変革プロジェクトを開始

**青木** 今回、当社は御学とパートナーシップ契約を結び、スポーツ教育の変革に向けたプロジェクトを開始することになりました。大学スポーツにおいて多大な実績を挙げた御学の指導経験と、社会人向けの教育研修・組織変革に34年従事してきた当社の経験を融合することになるわけですが、永田学長が当社に期待されていることをお話してください。

ということが大切になってきます。そうしたことが自然にできるようサポート体制を構築していくことが、本学アスレチックデパートメントの重要な役割です。



# 生まれ変わる組織

文化を変えるリーダーの決断



**Kiyosuke Nagata**

1953年生まれ。1981年東京大学薬学研究科博士課程修了。1991年東京工業大学生命理工学部・助教授、2001年筑波大学基礎医学系・教授、2004年筑波大学大学院人間総合科学研究科・教授、2011年筑波大学医学医療系教授、2013年筑波大学長に就任。2019年国立大学協会会長に就任。専門は分子生物学。



**ATHLETIC DEPT.**

**筑波大学アスレチック  
デパートメントとは**

「最高の学校スポーツプログラムを創る」をビジョンに、スポーツからの教育変革を成し遂げるために、筑波大学内で立ち上げられた組織。学校が責任を持つスポーツ活動の確立と人材育成、「学校にスポーツがあることの価値」を最大化する貢献事業の創造、全国の学校に取り組みを広く共有し新たな学校スポーツを共に創り出す、の3つを基軸とした取り組みで、学校スポーツ教育の変革を目指している。

**永田** パートナリシップ契約を結ぶことになった最大の要因は、理念を共有できたことです。スポーツにおける「本場の勝利」とは、結果はもちろんですが、それよりも人間的な成長にあるという考えが一致しました。今回のプロジェクトで御社にもっとも期待することは、やはりプロジェクトのマネジメントと、アウトカムを出すための仕組みづくりです。私たちは教育・研究のプロフェッショナルなので、学生を指導するという点に関しては自信があります。しかし組織を運営して成果を挙げるといふ点に関して、大学関係者は不得手なところがあります。そういった点で、御社が長年にわたって培ってきた知見を、本学の関係者に学んでほしいと思っています。

**青木** ありがとうございます。私たちは「問題解決のノウハウを提示するコンサルティング」ではなく、「問題解決ができる人材を育成する研修コンサルティング」を追求してい

る企業。重視しているのは、人間力の開発です。そういった側面から、御学のプロジェクト成功に貢献できると考えています。いま指導のお話でしたが、人を育てるために大切なことは何だと思われませんか。

**永田** 人は誰も「これを知りたい」「これを知りたい」という欲求をもっています。現時点でそれが何かわからないとしても、幼い頃にまで遡って考えると、どうしてもこれをしなかったという情熱の萌芽を必ずもっているはずなんです。そうした情熱を上手く引き出しその上で小さな成功体験をすると、その人は伸びます。それができる環境を用意してあげることが、教育の場には必要だと思います。

**青木** なるほど。そのためには、指導者は相手に対する関心や理解、思いやりの心が大切になってきますね。

**永田** はい。人を育てるために欠かせないものは、やはり相手への愛情です。



**青木** とても共感します。当社は全くノルマがないのですが、毎年前年度を上回る業績を挙げています。なぜかと考えると、社員一人ひとりが目の前のお客様を喜ばせたいと思っ

からです。先ほど永田学長がおっしゃった情熱を大切にしています。こうしたものはお金では買うことができません。当社の価値ある資産だと思っています。スポーツの話に戻ると、そのような個々の情熱、欲求が競技と結びついたとき、「自主性」が生まれます。それがあれば、叱ったり脅したり罰したりという外的コントロールを使わなくても、学生は目的に向かって自主的に、力強く進めるようになる。メンバー全員

のそうした情熱を引き出し、まとめられたチームこそ最強でしょう。そのような選択理論的な指導ができるリーダーが、この先の社会では求められているのだと思います。そうした側面からも、アスレチックデパートメントとともに取り組んでいきたいと考えています。

からない」と外国人から言われるほど立派なものをつくる。そうした姿勢が社会に「信頼」という基盤を形成しているのが、日本という国ではないでしょうか。そうした基盤を無意識のうちに共有しているため、人への共感や高い倫理観などが、国民の間で保たれていると感じます。主義主張や心情が違ったり、文化や宗教が違ったりしていても乗り越えられ「信頼の基盤」を、より強固にしていこうとが大学の役割の一つだと思っています。「信頼とは」を学問として追求し、教育としても基盤としていきたいですね。

**青木** 信頼を基盤とした社会の構築ですね。深いお言葉だと思えます。私は教育に対する期待として、「人生の目的」と出会う場であってほしいと願っています。人生の目的を学生時代に見つけられれば、社会に出てからより逞しく前進することができるはずです。

**永田** そうですね、先ほども申し上げたとおり、「これを知りたい」「これを知りたい」という人間の原初的な欲求は、研究においてもビジネスにおいても、大きなエネルギーになりますね。そうしたものを学生時代に見つけられれば幸いです。教育研究の場で教員が学生と真剣に向き合うことで、その可能性は高まることでしょう。アスレチックデパートメントの活動も含めて、そうした環境を築いていきたいと思っています。

**青木** 本日はありがとうございました。



## この国がもつ「信頼の基盤」を、より強固にしたい

**青木** これからの日本の教育ということについて、永田学長が考えていただけますか。

**永田** 日本人に一番合っているやり方で、日本人のよいところを、どのように導き出すかということが重要なポイントになるでしょう。科学技術でも人文社会科学でも、またビジネスにおいても、「信頼」という概念をつくり出せるのは日本人の特性ではないかと私は思っています。たとえばものづくりにしても、「そんな壊れな

いものをつくったら儲



レポート

# アチーブメント株式会社×筑波大学アスレチックデパートメント 真のスポーツパーソンシップを追求し、 「常勝チーム」を目指す ビジョナリーリーダー研修

昨年、大学スポーツ教育の先駆けとして開催された、筑波大学運動部向けのビジョナリーリーダー研修が、今年はさらなるパートナーシップ連携を強化して開催されました。全国トップを争う強豪5チームのキャプテン・副キャプテン・マネージャーが集い、チームのみならず種目界、ひいては大学スポーツそのものの未来を描く2日間の研修となりました。



まとめ

## 大学スポーツ教育のモデルを目指して 目的から貫いた「勝利」を

「勝つ目的」から一貫したチームの運営を行い、その目的をチームにさらに浸透させるべく、本研修に参加をされたリーダー選手の皆さんの取り組みがスタートしていきます。定期的なピットインの機会や、学びの振り返りを継続しつつ、モデルと言えるチーム運営に取り組まれる支援を引き続き行ってまいります。そして、過去にない最大のパフォーマンスを発揮し、目的が果たされる勝利を目指した組織を、大学スポーツ界のスタンダードとすべく、「教育」の角度からアチーブメントはこれからも筑波大学アスレチックデパートメントとともに、活動の幅を広げてまいります。

1

## 何のために「勝つ」のか。目的の落とし込みが パフォーマンスを最大化させる

勝つことへの追求はもちろん大切ですが、それだけではモチベーションは持続せず、反対に「勝たなければ意味がない」という考え方を組織内に醸成してしまうリスクもあります。「勝たなければ怒られる・罰せられる」そんな恐れに支配されてしまうと、人はなかなか本来のパフォーマンスを出すことができません。そこで本研修では、まず「なぜ私たちは勝たなければいけないのか？」という明確な勝利の目的を見出すことからスタートしました。勝利の先にどれだけの人の笑顔があるのか、そもそもこのスポーツを通してどんな付加価値をチームや学校、社会に提供できる存在でいたいのか。そんな選手たちの「人生の目的」を明確化する数々のセッションを通して、アウトプットを重ねていきました。



2

## タックマンモデルを元に チームの未来をプランニング

研修に参加をした野球部・バレー部・ハンドボール部のチーム、ほとんどが全国優勝を経験している強豪です。トップクラスの成果を出してきているからこそ、さらなる高みを目指してチームの改革を成し遂げようとしています。そのなかで、チームビルディングを5段階で表したタックマンモデルを元に、いまのチームの現在地はどこなのか、この先どのような取り組みをし、何を実践していくのかを具体的にプランニングするセッションがあり、その結果をお互いにアウトプットしながら洗練させていきました。



研修の様子は  
こちらから  
ご覧いただけます





# 生まれ変わる組織

文化を変えるリーダーの決断

## 離職・横領・組織崩壊の危機から コロナ禍でも113%成長の達成型組織へ

「稼げることのみが正義だ」。そんな組織文化はときとして、組織の崩壊を招くことがあります。人間関係が険悪で、お互いに足を引っ張り合い、不必要な抗争が繰り広げられている状態から、いかにして組織を生まれ変わらせ、良好な関係性と高業績を両立させていくとよいのでしょうか。

まさに文字通りそんなストーリーを歩まれた、株式会社ライフクリエイトの有富氏にお話を伺いました。



株式会社ライフクリエイト 代表取締役  
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー  
ありとみ しゅう  
**有富 修**

### いくら売上が上がったって、 これでは会社が終わる

かつて私たちの会社は、一言で言えばかなり荒れていた状態でした。売上を上げることをだけを考え、年々確かに成長はしていたものの、トラブルも同様に増えていきました。内部不正に始まり、離職の問題、社内不倫と、問題が後を絶たなかったのです。なんとか持ちこたえられていましたが、あるとき1,500万円もの横領が発覚しました。内部調査の結果、ある店長だということがわかつ

たのですが、その結果が出る前に、彼は隣のマンションから飛び降り自殺をしてしまったのです。この一件が私にとっては、衝撃以外の何ものでもありませんでした。自分が築き上げてきたこの組織で、人が自ら命を絶つてしまう。一体何のために売上を上げているのだろうかと、これを創り出しているのは自分以外の誰でもないということ突きつけられ、居ても立っても居られない思いで頭のなかがいっぱいでした。煙が出そうなくらいに考えても見通しが立たず、知人の経営者から「本当によい組織を作っていたのであれば、

学んでみたら？」と紹介をいただいた、学び始めたのが『頂点への道』講座でした。

**明確な組織の存在意義を定め、  
内発的動機づけにシフト**

「この組織は何のために存在しているのか？」。そんな問いを講座内で突きつけられました。とにかく稼ぐ・成長するということしか見えていなかったことを改めて理解しました。結果のみを求める経営では、「結果さえ出せば何でもよい」という文化が蔓延してしま

い、仲間やお客様を踏み台にしても成果を出そうとしてしまいます。もちろん全員がそうではなかったと思いますが、そのような状況ではいい仕事をしようというモチベーションが湧くはずがありません。この文化を徹底的に変えていかなければと決心したのを覚えています。本当はどんな組織を作りたいのか、どんな経営者でいたいのか、さらにはどんな人間として生きていきたいのか。自分と会社と向き合い、自問自答を続けました。そして、私の心のなかに、3つのワードが浮かんできました。「素直」「感謝」「成長」。この3つのワードが意味する価値観を大切にし、縁ある人の幸せに貢献するということを組織全体で実現していきたい、そう強く思いました。そして、この理想と現実を比べると天地もの差がありました。絶対に組織を生まれ変わらせるという決心が私を突き動かしてくれました。順風満帆な道ではないということは百も承知で組織の変革に踏み出しましたが、その大きな支えとなったのが、『頂点への道』講座で学ぶ「選択理論心理学」の存在です。人は決してコントロールできない、



社員同士が尊敬し合う  
関係性のよい職場に変貌をとげた

自らが心の内側に秘めている願望によって動機づけられる存在である。他人にできるのは、情報を提供することのみである。だからこそ、願望を傾聴し、その願望実現をこの組織で成し遂げていくために最大限協力する姿勢が社員の心を動かしていく。そんな言葉聞いたときに、自分がやってきたことはこの真逆だったと思うと同時に、社員と心が繋がった経営がしたいと思ったのです。社員との関わり方を徹底的に見直し、一人ひとりの思いを聞き、できる限りの理解をした上で、どうこの組織と一緒にその思いを実現していくのかを話し合いました。マネジメントや労働環境などを含めて、社員が幸せに働ける環境づくりに力を注いだのです。うまくいかないことも山程ありましたが、その一步一步の積み重ねが徐々に組織に変化をもたらしてくれました。

**最後まで絶対に諦めない信念が  
結果を創り出す**

そうした活動を継続するうちに、あるときから社員たちが私の思いに興味を持ち始めてくれたのです。「社長が目指している未来は何ですか？」「この言葉はどんな意味があるんですか？」そんな会話が徐々に増えていきました。そして、業務を止めて理念を共有す

る会議や研修の時間を増やしていくと同時に、一人また一人と理念に共感してくれる社員が増えていきました。これまで私が考え、指揮していたことを、社員が主体性を発揮して代わりやってくれるようになりました。「スタッフ同士の和を紡ぎながら、日本一の御用聞き会社になる」そんなビジョンもみんな掲げることができ、始めて組織が一つの方向に向いたという実感が芽生えたのです。

結果的に、業界トップ企業の指標の一つとも言える10億の売上を突破し、コロナ禍で業界は全体的に50%ほどまで売上が落ちるのが一般的ななか、昨対比113%を実現できました。絶対に組織をよくしていく、その諦めない信念と、理念を大切にしながら内発的動機づけの経営へとシフトした結果であったと感じています。まだまだ思いが伝わりきらずに葛藤することも多いのですが、社員とともに目指し、ともに成長をしております。

### Syu Aritomi

九州・沖縄を中心にリサイクルショップや便利屋事業を営み、「日本一の御用聞き会社になる」と言うビジョンを掲げ創業17年目を迎える。80名を超えるスタッフとともに数々の繁盛店を生み出し、2020年は10億の壁を大きく上回り、11億2,000万円の売上を達成。当期純利益を300%UPさせる。2018年9月「頂点への道」講座受講。



# 生まれ変わる組織

文化を変えるリーダーの決断

## 離職率75%から7%へと変革した 百年企業の逆転劇

「バワハラ」という言葉が昨今の流行となっているように、企業内で力を持つ社員と若手社員との円滑なコミュニケーションは簡単なことではありません。新入社員が育たずに、どんどん辞めていくといった状況をいつたいたいどうしたら改善できるのか。

その変革劇を経て、離職率を実に1/10以下まで下げた岡村建設株式会社の岡村氏にお話を伺いました。



岡村建設株式会社  
代表取締役社長  
岡村 金司

### 先輩社員からの圧力で、 若手社員の離職が泥沼化

弊社は2021年で創業125年目を迎える建設会社です。高知から北海道北見にやってきた曾祖父が、この未開の地で自由と人情に溢れた理想的な社会を作っていく志を持ち、村づくりから建築の事業を発展させてきた企業を、2009年に4代目社長として引き継ぎました。十数人の小さな会社ではありますが、地域に根ざした誇りある仕事を代々大切にしてきました。しかし、段々と浮き彫

りになってきた問題が、組織全体の高齢化です。キャリアのあるベテラン社員が文化を作り、基準を作ってきましたが、若手社員がなかなかそこについていけず、入社から数年で辞めていくというのが当たり前になっていました。建築業界は、指導が厳しいというのが一般的に知られていますが、まさに怒鳴る・罵る・罰を与えるといった文化が当たり前になっていたのでと思います。離職率は実に75%を記録し、社員の平均年齢は55歳を超えていたのです。この状況をどうにかしなければ、若手が育たずにこの会社は私の代で途絶

### 組織の指針を持ち、 人に依存しない育成体系を構築

経営とは何か、組織とは何か、人はなぜ行動するのかといったことを講座で学んでいくなかで、私が得た一番の気づきは、組織の明確な指針を持っていなかったということでした。先代から大切にしてきたことはもちろん

ありましたが、私のなかでもどこかベテラン社員の方々に対して遠慮があり、思っていたことをしっかりと伝えられずにいたのです。お客様よりも、上司や先輩の顔を伺う、そんな考えがはびこっていたことに気がついたのです。

これを変えるには、私自身がしっかりとリーダーシップを発揮していくと同時に、組織の体制を変える必要があると強く思いました。まず、「お客様を見て仕事をしよう」そう伝え続けることにしました。会議の場はもちろん、個別の打ち合わせや、相談をもらった場面でも、自分が誰よりもその考え方を大切に、会社のために仲間たちのために、自分自身が変わっていくと心に決め、行動をしていきました。そして、若手社員は営業と管理と工事という大きく3種類ある業務を、頻繁にジョブローテーションしてもらおうように



共通の価値観を伝えて、組織に浸透させていく取り組みを数多く行っている

仕組みを変えたのです。誰か特定の上司一人から指導を受ける体制ではなく、さまざまな価値観の人に触れってもらうためと、自社がお客様に貢献していることをより全体像で知ってもらうためという2つの意図がありました。そのうえで、お互いの関係性を良好に保ちながら高いパフォーマンスをあげていく、選択理論心理学に基づいたマネジメントやコミュニケーションの基本をしっかりと社内で学ぶ機会を増やしていったのです。全体での研修を導入したり、個別での面談の頻度を増やしていったり、社員が自らの思いを発信する場を設けていったりと、さまざまな施策を行うなかで、徐々に若手社員たちが活性化していったのです。

### 組織が一新し、 正しく評価される文化に

そうした組織の変化とともに、ベテラン社員の方々にも少しずつ意識の変容が生まれていきました。これまで怒鳴ることが当たり前だった指導が優しい口調に変わっていききました。もちろん、その変化に順応できずに引退される選択をしたベテラン社員の方もいらっしゃいました。会社をここまで支え、守り続けてくださった感謝を込めて、心からの敬意

を払い、断腸の思いで送り出しました。しかし、組織全体で考えたときに、間違いなくこの判断はプラスに向かったといまでは思いません。おかげさまで、ほぼ全員が辞めていた若手社員の離職はピタッと止み、組織全体で見ても7%を下回る離職率にまで改善されました。何よりも、社員たちが当たり前のようにお客様の喜びを考えるようになり、顧客満足度への追求を主体的に行ってくれています。おかげさまでコロナ禍でも過去の売上基準を保ち続けることができている。そしてそれだけでなく、1年先2年先の案件と、これまでは取れなかった未来の受注までいたいただくことができている。これも社員たちの頑張りによって、お客様からの信頼を集められた一つの結果であると思います。未来も発展し続ける見通しを、全社員で創り続け、新たな歴史を紡ぎ続けてまいります。

#### Kinji Okamura

北海道北見市にて建設業を営む岡村建設株式会社の4代目代表。2009年に先代に変わり社長に就任以来、会社を守り続けることに注力してきた。歴史ある企業特有のベテラン社員とのコミュニケーションに悩み、若手が活躍せずに辞めていく組織文化の変革に着手し、離職率の大幅な改善はもちろん、10歳以上平均年齢を若返らせるなど、組織の色を一変させている。2016年11月「頂点への道」講座受講。



# 生まれ変わる組織

文化を変えるリーダーの決断

## 経営者が打つべき 未来への3つの布石

組織に流れる文化を変える一番のキーパーソンになる人こそが経営者です。中小企業は経営者の決断によって繁栄も衰退も決まってしまうますが、繁栄し続けるために経営者自身は何を大切にすべきなのでしょうか。数多くの経営者教育に従事してきた青木が、そのポイントを未来に対して打つべき布石という観点で解説いたします。

### 1 問題を引き起こしている「思考」を知る

経営をしていれば、線路の枕木のごとく問題が起こります。何かにチャレンジすれば必ず壁にぶつかるので、これは致し方ないことですが、大切なのはそれらの問題の本質的な原因を追求しているかどうかです。私が思うに、起こっている問題の8割は、本来防げたものです。つまりは、自分自身の詰めの甘さや予測ができていなかったこと、事前対応不足によって発生しています。良くも悪くもこ

れを招いているのはトップである経営者の「思考」です。物事の優先順位の判断を誤っていたり、任せるべき人を間違えたり、そうした一つひとつの物事の判断の源泉にある「思考」に焦点を当てて、よりよく改善していくことが求められるのではないのでしょうか。その改善へのこだわりはどこから生まれるのかと言うと、事業目的へのこだわりです。絶対に成し遂げたいと思う事業の目的があれば、人は必ずその達成から真剣に逆算をします。そして綿密なプランを立て、徹底的な実行管理をしていくことでしょう。経営者の「思考」の

### 2 「人」に投資し、「高い基準」を求める

その次に大切にすべきことは、常に蓄えを持った余裕のある経営をしていくことです。それは「お金」を始め、「情報」や「人脈」や「商品」といったものはもちろんですが、

何より大切なのは「人」です。つまりは、いざとなったときに一致団結して、なんとかして組織を存続させようという心構えを持ち、そして実力のある人材を育てていくことです。コロナ禍で多くの上場企業が社員をリストラしたというニュースを見ますが、これは社員をコストだと思っているゆえの判断であると思います。社員はコストではなく、会社にとつての財産です。財産はその価値を最大化してこそ意味がありますが、生かすも殺すもオーナーの腕次第と言ってもよいでしょう。社員のなかに眠っている可能性を引き出してあげること、そんな組織文化を創ること

です。ではどうしたらそんな文化を醸成できるのか？ 第一歩は求めることです。基準を示し、要求することです。シンプルですが、「さすがにこれは無理だろう」と社員の可能性に勝手に蓋をして、中途半端な働きしかさせていない経営者が多いと私は思います。本気で信じて、本気で期待するからこそ、高い基準を示し、成長を要求することが愛情なのではないのでしょうか。間違った博愛主義は組織を衰退させてしまうのです。妥協せず求めるべきです。そして、会社は社員にとっての自己実現の舞台なのです。要求に対して努力して応えてくれた社員には、必ず正当な経

### 3 常に勝ちパターンを刷新する

松下幸之助翁は、「素直さ」を何よりも大切にしてきました。素直とは、ただ何にでも従順であることではなく、何ものにもとらわれず、物事の真実、何が正しいかを見極めてこれに従う心の姿勢であるとおっしゃっています。私もまさにそのとおりであると思います。これまでに爆発的な成果を出した経験がある人であればあるほど、かつての勝ちパターンにこだわってしまうことがあります。しかし、時代の流れは常に変化していくものです。その流れに目を向けて、表面的な変化ではなく、深いレベルでの顧客のニーズを探求し、そのニーズを満たすための商品やサービスの開発にいち早く着手していきましょう。ビジネスとは価値と価値の交換ですので、お客様が求める価値をしっかりと届けることができれば、いつの時代でも必ず繁栄し続けられます。

苦しい状況であればあるほど、大きな変革が求められていると言ってもよいのかもしれませんが。そしてその変革に本気で取り組ん

だ



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)  
あおき さとし  
青木 仁志

**Satoshi Aoki**  
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、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、43万人以上の人材育成、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61冊の著書を執筆する著述家でもある。

ときに、時代のニーズに合った、顧客に求められる企業へと躍進していくチャンスをつかめるものだと私は思うのです。常に変化することを忘れずに、常にお客様の声に耳を傾け、チャレンジし続けることを経営者が率先垂範で取り組んでいくこと。ここに心を決めて、発展の道筋を示していきましょう。

Coming Soon

変化し続ける時代のなかで  
中小企業経営者に求められる「人軸経営」を学ぶ  
良好な人間関係と高業績を実現する

**クオリティ・カンパニー  
プログラム**

Quality Company Program

2021年6月1日より予約開始

※商品名は変更になる可能性があります。



# 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

理屈の「経営学」ではありません

実践から導き出された

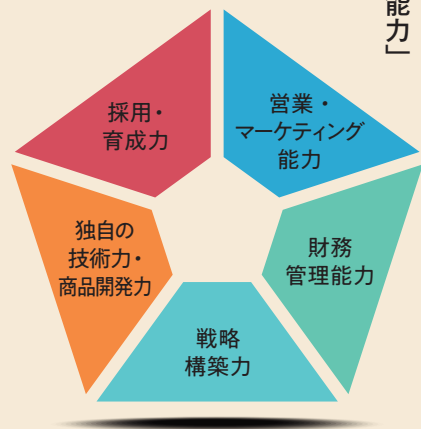
人軸経営の技術です

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人軸経営の技術です。  
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ご紹介します



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ます。



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。詳細はホームページをご参照ください。



ゆき まさとし  
**幸 賢俊**

合同会社 Happy Life Consulting 代表社員  
JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー



**Masatoshi Yuki** 1985年、大分県生まれ。母子家庭で育ち、高校を卒業後に営業職として就職する。必死な努力を経て、全国一位を獲得するなど、大きな成果を残し、税理士事務所に転職。税務、会計、経営コンサル、保険に関する知識など、個人法人問わず、資金に関する知識を学んだ後に独立。個人の住宅購入から、企業向けの財務相談まで、幅広いお金に関する悩みを解決するアドバイザーとして活躍する。2020年度には、「MDRT」の入会基準の6倍以上の生命保険販売成績を有する「TOT」基準を達成している。

# 「お金の不安をゼロに」 明確な目的が導いたTOTの達成

**Before**

- 1 年収250万で、**人生のどん底を生きる**
- 2 顧客満足度が低く、**紹介が出ない**
- 3 母親との人間関係が悪く、**疎遠な関係**

**After**

- 1 **TOTを達成し、年収6,000万以上を獲得**
- 2 お客様が協力者になる **紹介営業中心にシフト**
- 3 関係を修復し、**家族・趣味の時間が充実**

## 必死にもがくも 成果が落ちるばかりの毎日

「将来は、絶対にお金持ちになる」子どものころからの夢でした。母子家庭で育った幼少期、決して裕福な生活ではなく大学進学を諦めざるを得ませんでした。そんな背景もあり、絶対にお金で苦勞したくないと、高校卒業後は営業会社に就職。何がなんでも成果を出す一心で、営業の基礎から徹底的に鍛えた結果、お客様に恵まれ、全国一位を達成することができました。その後縁あって転職。税理士事務所でお金を勉強し、「ここでも必死に働きました。そして保険業界に転職し、当時勤めていた販売代理店で、

念願だった年収1,000万を達成しました。

順風満帆に思いましたが、心のなかなは不安でした。やがて、その不安が的中し、だんだんと売れなくなり、子どもができたころに、1,000万ほどあった年収は1/4まで下がっていたのです。「一番頑張るべきときに、何をやっていないか」「結局家族にお金の苦勞をさせているじゃないか」。そう自分を責めました。必死にもがくも、どうしたらいいかわかりませんでした。

そのときに「頂点への道」講座に出会いました。初受講当初、正直よく理解できませんでした。言葉の意味はわかっていても、どう自分のものにしていいのかが見えなかったのです。しかし、選り理論の「他人はコントロールできない」という

のために、何のために、なぜ、私は成功しなければならぬのか」という人生の目的です。「お金に困らない人生を送るために決まっているじゃないか」初めはそう思いました。言うまでもなく、これでは誰も力を貸してくれないですし、お客様に意思決定いただくのがセールスの肝でありながら、後ろめたい気持ちがあるので踏み込めないので、とれだけ商談をしても、結果は上がりませんでした。

その変化のきっかけは、子どもが生まれたことでした。実は、社会人になってからというもの、母親との関係は悪化する一方でした。必死になってお金を稼ぐものの、この家庭が自分不幸にしたという思いがだんだん強くなり、母親のことを疎ましく思っていたのです。結婚のことも大反対をされ、「私はあなたに捨てられたんだ」とまで言われるようになっていたのです。会いたくない、関わりたくない。今考えれば本当に親不孝なのですが、それが当時の正直な気持ちでした。しかし、子どもが生まれて、初めて親の気持ちが変わりました。どれだけ愛情を注いでくれたのか、身にしみて理解できました。孫の顔を見せてあげたい、そう思ったのです。そこで子どもが生まれた翌日に母親を妻と子どもがいる病院に連れていきました。あ

はこういうことなんだと思ったのです。

思えば、これまで必死に再受講をし、学び続けてきましたが、人生の目的とは何かを、いまいち本気で考えていなかったのです。結局はお金を稼ぐためにどうしたらいいかをずっと求めていましたが、このとき初めて「身近な人から大切にすること」という講師の言葉を理解できたのです。身近な人を大切にできたときにはじめて、自分のなかに眠っているたくさんの心のブレーキはずれ、自分は成功していいという許可が得られるということを実体験を持って学びました。そして、「幸せを感じて生きる人を増やしたい」という目的が徐々に明確になってきたのです。お金はそのための大切な手段。お金ですべてではありませんが、お金の苦勞が無くなれば、幸せを育んで幸せに生きていける可能性が高まるのです。そのためにファイナンシャルプランニングは絶対に必要だ。燃えるような思いが沸き上がってきました。これをきっかけに独立開業し、真剣にお客様の人生に寄り添う、人生の目的から一貫したセールスができるようになったのです。

## お客様とともに、 「幸せ」な人生を歩む支援を

お客様一人ひとりが考える「幸せ」とは何かに興味を持てるようになり、一方的な提案だった商談がヒアリング中心になり、お客様との深い信頼関係を築き上げることができました。その関係性の上に、これまで鍛えてきたセールス



家族ともお客様とも良好な関係を築けており、その信頼を土台に高い成果を残している

## 「何を成し遂げたいか」 が力を与えてくれる

再受講を繰り返すなかで向き合ったのは、「誰

力やお金に関する専門知識が本当の意味で役に立ったのです。「未来が明るくなりました」「人生が変わりました」「お話ができて本当によかったです、ありがとうございます」そんな喜びの声に比例して、ご紹介が増え、成果が上がっていきました。それと同時に、アチーブメントで学ぶ先輩受講生のなかには保険業界でトップの成果を出されている方がたくさんいらっしゃるの、思う存分アドバイスを求めることもできました。一步一步努力を積み重ねて、初受講から6年の月日が流れた2020年度に、TOTの基準を達成することができたのです。本当に多くの方の支援をいただけたおかげです。いまはプロスピーカーとして、この学びを伝える側になっていきますが、保険業界で働くことが幸せであると言え、人を増やしたいと思っています。本当に大切にすべきことを大切に、人生の目的を持ち、その目的から一貫した行動を取り続ける限り、必ず成果が出るという確信がいまではあります。その確信を一人でも多くの人に届け、業界から「幸せ」を感じる人を増やしていくことに、これからも命を燃やしていきます。

幸 賢俊 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!

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。



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

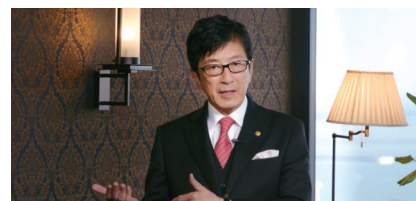
- |                                 |                           |
|---------------------------------|---------------------------|
| 1 目に見えない思考の力を信じていることができないとき     | 9 人から信頼を得ることができないとき       |
| 2 燃えるような願望を育むことができないとき          | 10 周りの人の願望に入る方法がわからないとき   |
| 3 上質世界を拡張する方法がわからないとき           | 11 相手の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



## アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

『目標達成の技術』を13のステップで体得する

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。



# 『思考を現実化する技術』を

## Q. どんな効果が得られるか？

『頂点への道』講座のアチーブメントテクノロジーコースでお伝えしている内容の理解を深め、現場でより実践し成果を上げていただけるように重要なポイントを細分化しています。毎日のセルフトレーニングをとおして、目的がより明確化されたり、目標達成に効果的な行動を選択できたりと、「思考を現実化する技術」の体得の加速度が上がります。

プログラムの活用によって得られる成長の道りを体験し、使い方のイメージをより具体化していくための説明会を月に2回オンラインにて行っております。アチーブメント認定講師が、成果につながるプログラム活用方法を、実際のプログラム映像を見ながら解説いたします。

オンライン

### アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 無料体験説明会

時間 18:30 ~ 20:30 (18:00 オープン)

6月21日(月)	成功者に求められる決断力
7月19日(月)	成功するビジョンの描き方
8月9日(月)	揺るぎない信念の作り方
9月6日(月)	代価を先払いする習慣形成の作り方

お申し込みはこちら <https://achievement.co.jp/atp/#seminar>



## プログラム内容



セット内容：  
CD22枚・DVD22枚・  
テキスト2冊・  
テキストブック1冊

分割払い例 ※税込、分割手数料込 ※送料別途

36回払いの場合 頭金 19,000円、初回 15,560円

### 13,800円 × 35回

販売価格 429,000円(税込)  
送料：1,200円(全国一律)  
〈支払い方法〉現金、クレジットカード、ローン

お申し込みはこちら <https://achievement.co.jp/atp/>



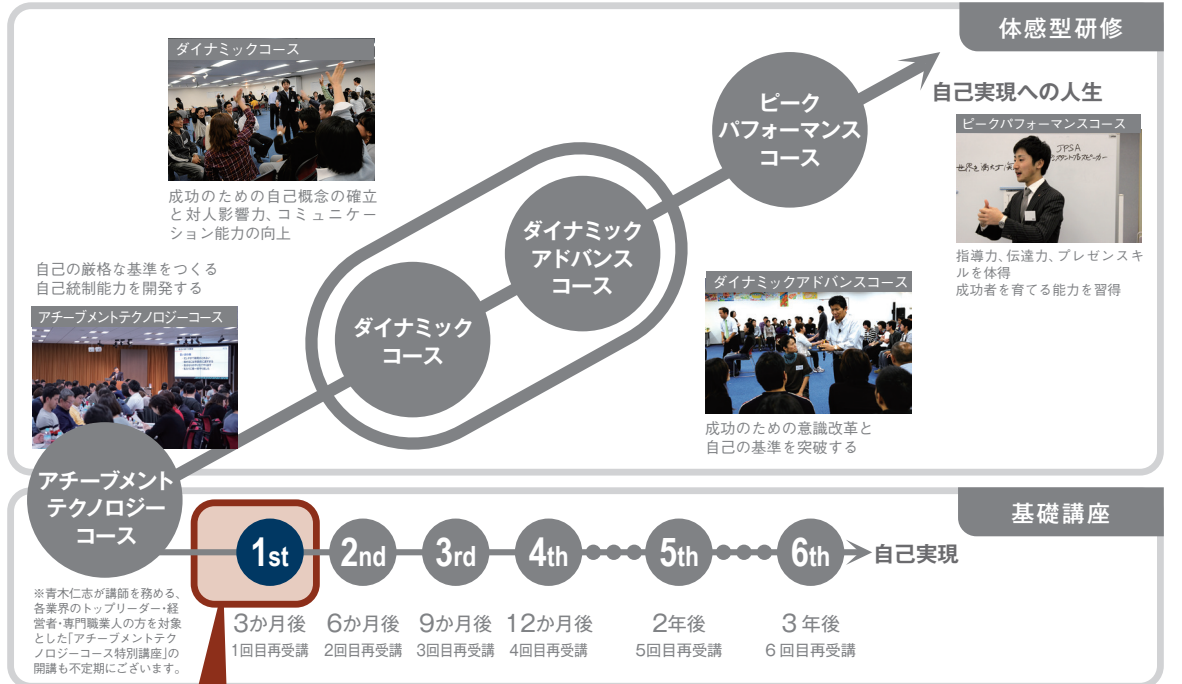
# 完全習得するためのプログラム

## Q. 早く成果を出す方法とは？

成功

「思考を現実化する技術」を体得し成功を手にするには、研修や講座で学んだことを確実に体得する必要があります。そのためには、日々の「セルフトレーニング」が欠かせません。本プログラムを活用し自分自身と深く向き合いながら一つひとつの技術を確実に体得することが、成功の技術を手にする早道です。

共同学習



セルフトレーニング



継続学習

習慣形成

### ご利用者の声



南 清和  
医療法人健志会 理事長  
ミナミ歯科クリニック 総院長  
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー

マネジメント力・指導力を高めることを求めて、『頂点への道』講座に参加をし、3年6回の再受講を経てきましたが、このプログラムを活用して思うのは、初受講のときから使ったほうが良いということです。3か月に一度の再受講で得た気づきをもっと深掘り、具体的にスタッフにどのように原理原則を伝え、実践の支援をしていくかという観点で毎日ヒントを得ています。歯科業界のモデル組織を引き続き追求してまいります。



坂井 史明  
センチュリー21  
大分ベスト不動産株式会社  
代表取締役社長  
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー

一つひとつのテーマは、講座でも学んでいることですが、毎日向き合い、演習をやることによって得られる学びの深さを感じます。「なぜ？」をいつもよりも深く把握できるので、社員の育成においても、より本質的なフィードバックや質問ができるようになりました。優秀な人材を育成していきたいという指導者・経営者の方にはとても価値あるプログラムだと思います。



## コンサルティングサマリー

### ソリューション

オンライン研修でリクルーターの役割とすべきことを明確化。マインドとスキルを高める研修を導入。

自社や事業、自分に対する自信を高め、リクルーターに必要なマインドとナレッジ、スキルを学ぶプログラムを実施。

問題

新卒採用に注力するためリクルーター制度導入を決定するも、リクルーター養成経験が浅い。

リクルーター候補者にも経験が浅く、重要な役割を全うできるかどうか不安があった。

成果

研修満足度 & 講師満足度100%。不安を払拭し、自分の言葉で会社の魅力を伝えられる準備が整う。

リクルーターとしてのマインドとスキル、ナレッジが身につく、主体的に活動できるようになる。

# リクルーター制度導入にあたって、 会社に対しての自信を高め、 伝えることのできる 担当者を育成



株式会社ネクスコ・エンジニアリング北海道

**問題** 初の試みに際して、担当者の不安を払拭しスキルを高めたい

弊社は北海道にて、高速道路の保全点検を主に行っている企業で、近年は自社の発展には人材の確保と育成が最重要課題であると考え、新卒採用に注力しています。そうしたなか新たな取り組みとして考えたのは、若手社員が出身大学の人材を発掘するリクルーター制度の導入でした。社内のコンセンサスを取得し新卒採用向けのプラットフォームにリクルーターによる先輩情報を掲載すると、そのページに多くのアクセスがあったためリクルーターによる活動は学生が求めているものだということを確認し、より成果に結びつくように、リクルーター研修を行うこととしました。学生にとって身近な存在が発するメッセージは、特に有効だという認識が社内で高まっていました。しかし当社にはこれまで同制度導入の経験

が少なく、運営ノウハウがさらに必要な状況。また選出されたリクルーターの多くが、重要な役割を全うできるのだからかという不安を抱いていました。そのため、以前に新入社員研修でお世話になったアチーブメントHRソリューションズのコンサルタントに相談することに。スキルを指導するだけでなく、なぜそのスキルが必要なのかという考え方を理解できる研修内容と、講師の実力が社内でも高評価を得ていたことから同社を選びました。またコロナウイルスの感染を防ぐため、非対面での研修を検討していましたが、新入社員研修でオンラインによる実施の実績があるということから同社を選びました。

**施策** 自社価値の「棚卸」と「言語化」で会社や自分に対する自信が高まる

若手社員の候補者8名を対象として、半日間の研修を実施しました。「リクル

たと実感しています。リクルーターが自分の言葉で、自身のリアルなエピソードを交えながら、当社の魅力や働きがいを感じ取り伝えられるようになりました。

また、動機づけのメカニズムを理解するために選択理論を取り入れられていた点もよかったです。他者のモチベーションを高めるために、学術的な理論に裏付けられた新しいアプローチ方法を知ったことは、受講者にとって新鮮だったようです。学んだ理論を今後の業務で実践しながら定着させたいと、多数の受講者が述べていました。研修後には、「リクルーターとしての活動以外の、さまざまな業務で応用できる知見が得られた」という声が多く聞かれました。受講することで、職業人としての成長が促される研修だったと、皆が感じていたようです。実際に評価も高く、研修終了後に行ったアンケートでは、「研修満足度」「講師満足度」ともに、満足度100%でした。

**成果** リクルーターとしての意識が高まり積極的な採用活動に臨むようになる

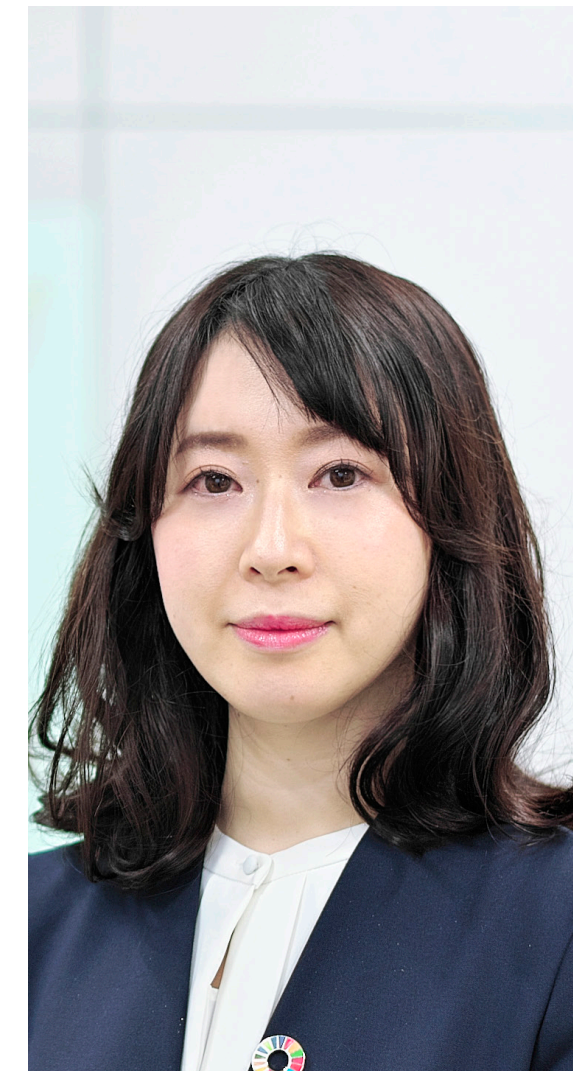
研修実施から約3か月という現在、当社の採用活動は緒に就いたばかりで、リクルーティングの結果が問われるのはまだ先になります。ですが、リクルーターの役割とすべきことが明確になり、担当者の不安が払拭されたことで、期

待していた成果はすでに十分得ました。単にリクルーティングのノウハウを身につけるだけでなく、その根底にあるマインドの部分で、価値ある気づきを得ることができたと感じています。

受講後の変化も多々見られるようになりました。当面はWebサイト上の情報発信や会社説明会時の面談などが主な活動になりますが、リクルーター各人が研修資料を読み直し、学んだことを改めて咀嚼しながら、主体的に事前準備をしています。他社の研修を受けてここまで前向きな変化が見られることは少なく、素直に「すごい研修だ」と思いました。受講者の変化を見た経営層の社員からも、研修の重要性を再認識する声が増えてきました。

学生が企業を比較する際に接した社員の言動や印象は、大きな影響力をもちます。リクルーターが働きがいを感じながら、キラキラと輝いている姿を学生に見せることこそ、最善の採用活動ではないでしょうか。今回の研修で当社のリクルーターが、自社や自分自身に対する自信を高めて、以前にも増して生き生きとした表情になったことは、大きな収穫でした。

「人」は重要な経営資源であることから、今後も人材の採用と教育には惜しみなく力を注いでいくことになるでしょう。今回の取り組みは、そのためのよい事例になったと感じています。



企画統括部  
企画課  
**安田 一穂**

ターとは何か」という理解を深めることから始まり、担当者として必要なマインドとナレッジ、スキルを獲得するという内容です。ワークを豊富に取り入れた研修で、「知る」だけでなく「行う」ことで実践的な知見が身につくよう工夫されていました。オンラインでの研修についても期待していた以上で、受講者はよく集中し、対面研修と同等のクオリティを実現できていたと感じています。どのコンテンツも受講生の心に響いていましたが、特に印象的だったのは「自信」に関するワークです。自社の魅力について改めて考え直し、ほかの受講者と意見をシェアすることで、弊社の価値を多視点から深掘りしてきました。受講者は会社や事業、仕事、そして自分に対する自信が、さらに高まりました。そうした企業価値の「棚卸」と「言語化」は、学生に自社や事業の魅力伝えるためのよい準備になっ

### 企業情報

株式会社ネクスコ・エンジニアリング北海道

- 所在地 〒003-0005 札幌市白石区東札幌5条4丁目3-20
- 設立 1984年2月9日
- 事業内容 建設事業、測量事業、電気工事事業など
- 従業員数 318名(2021年4月1日現在)
- Webサイト <https://www.e-nexco-engiho.co.jp/>

### 担当コンサルタントの声

コンサルタント兼講師として尽力させていただきました。常務取締役の渡辺様と担当者の安田様に新卒採用を大切にされる会社の想いやリクルーターへの期待をお伺いさせていただき、OB訪問の面談や、学内説明会のプレゼンテーションについて“自分の言葉”で会社の魅力や働くやりがいを話せるように設計させていただきました。皆様、会社の代表としてリクルーターを務めると意識や、具体的な考え方ややり方を体得いただけたと思います。



# JPSA 歯科部会ついに始動

JPSA 部会

**部会長**



医療法人健志会  
新大阪ミナミ歯科クリニック  
理事長  
**南 清和**

**副部会長**



株式会社 Beaute  
代表取締役  
**辻 紗耶加**

**副部会長**



医療法人スマイルクリエイト  
理事  
**吉田 洋一**

**事務局**



医療法人社団CSDS  
理事長  
**深沢 宗主**

3月19日にJPSA初の部会となる「JPSA 歯科部会」が設立され、歯科業界に属するプロスピーカー23名の署名が集まり、部会長には南清和BPS、副部会長には辻紗耶加SPS、吉田洋一BPS、事務局に深沢宗主SPSが就任しました。歯科部会で掲げた「クオリティクリニックの輩出」というビジョンに向かい、今後さまざまな活動を行なっていきます。歯科部会のWebページ下部に、今後のスケジュールが掲載されています。歯科業界にかかわるJPSA会員の方、クラブ会員の方はぜひご参加ください。なお、皆様が活躍する業界でも自らがプロスピーカーとなり、パワーパートナーとともに業界をよりよくするために部会を設立することができます。ぜひチャレンジしてみてください。

**部会設立基準**

- 業界やテーマに属する、ベーシックプロスピーカー以上が2名 JPSA会員10名以上の署名で設立
- 部会の計画書と署名を申請し、理事会の承認により設立

部会立ち上げの詳細は「MARC」内のJPSA→支部活動・部会活動におけるガイドラインのファイルをご覧ください。

歯科部会についての詳しい情報はこちら



# 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「経済的な豊かさ」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ピーカーが、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ピーカー協会

**地域活動**

共同学習と継続学習の環境

JPSAでは全国に45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。

**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ピーカーは、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。

**全国のJPSA支部**



# 初開催 JPSA 会員限定スタンダードコース

JPSA 会員限定スタンダードコース



初めて最後のJPSA会員限定「頂点への道」講座スタンダードコースが、451名の同志を迎え、オンラインにて開催!!



JPSA会員に特化した講師青木のメッセージ  
・本当の意味で「物心ともに豊かな人生」を歩む秘訣とは?  
・JPSAを活用して最大の成果を出していくための方法 など...

3月17日~19日、JPSA 会員限定のスタンダードコースがオンラインにて開催されました。初めてJPSA 会員限定の公開講座が行われ、かつ3日目は青木代表理事の誕生日でもあり451名の方にご参加いただきました。JPSA 会員限定だからこそ伝えることのできる青木代表理事のメッセージや、密度の濃いブレイクアウトセッションやシェア、今回の講座限定の特別テキストによるプランニングなど、普段の講座では味わえない深い学びを得ることができました。今回の講座により多くの方がエグゼクティブプロスピーカー、シニアプロスピーカー、ベーシックプロスピーカーへコミットし、1/1000プロジェクト達成の見通しをもつことができました。今回の参加者限定で5月、6月と青木代表理事自らフォローアップの時間をとり、会員の皆様が物心両面の豊かな人生を実現するための目標達成の支援をいたします。今後も、JPSA 会員の皆様に活用いただける機会を提供してまいります。

# 祝 プロスピーカー誕生

プロスピーカ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ピーカー8名が誕生しました!



左から前列より、渋谷 亮介様、丹治 千怜様、佐藤 彩香様、新田 陽香様、有富 修様、左から4番目後列より、潤澤 一徳様、西瀧 鉄准様、平石 鳳志様

合格者

- 有富 修様、佐藤 彩香様、
- 渋谷 亮介様、丹治 千怜様、
- 西瀧 鉄准様、新田 陽香様、
- 平石 鳳志様、潤澤 一徳様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」395/1000名 (2021年3月23日時点)

支部会への参加はこちらから ▶▶▶

JPSA 支部会




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 URL <http://www.koushihaken.jp/>





プロスピーカー  
という生き方  
vol.42

# 貢献を志すからこそ手に入る成長 それがプロスピーカーの醍醐味

わたなべ まさや  
**渡邊 勝也**

税理士法人クオリティ・ワン 代表社員  
JPSA認定 ペーシックプロスピーカー



**PROFILE** 1973年生まれ。学生の頃はアメリカンフットボールに打ち込み、卒業後は専門職業人としての道を歩む傍らで、ベンチプレッサーとして活躍し、多くの大会で優秀な成績を残す。2010年に税理士として独立開業を果たし、月10件以上の税務調査を担当することも多く、「税務調査官よりも税務調査を行っている税理士」として知られる。一時期は離職率が80%を超えたときもあったが、理念経営実践後に1桁台にまで改善。就職口コミサイト「OpenWork」監査法人・税理士法人・法律事務所業界の総合ランキング1位。中小企業での理念経営実現のパートナーとして、クオリティカンパニーの輩出に力を注いでいる。

## 喜びも悲しみも共有できる そんな組織をつくりたかった

プロスピーカーを目指したきっかけは一言で言えば憧れでした。「頂点への道」講座を受講するなかで、壇上でシェアされる皆さんのメッセージを聞いていて、ここまで人の心に思いを届け、そして心を揺さぶられる。そんな伝達力を身に付けたいと心から思っていました。振り返れば、当時は税理士法人の代表として、実績はたしかに上がっていました。が、離職率は非常に高く、常に孤独と不安を感じていました。そんなマイナスな感情をみ消すかのように、必死に前を向いて走って

いたのです。「結局は自分が頑張らないといけない」「スタッフは思いを受け取ってくれない」そのような考え方を持っていたので、当然のことですが、限界感もあれば、焦燥感もありました。

しかし、本音はどうかと言うと、もっとスタッフと思いを共有し、嬉しいことがあればお互いが自分のことのように喜び、悲しいことがあれば真剣に肩をたたいて励まし合う。そんな強い強い絆で結ばれた組織をつくりたかったのです。どこか諦めかけていたそのような願いを、プロスピーカーになれば叶えられるのではないかと。そんな一筋の希望を抱いて、チャレンジをコミットメントしたので。

チャレンジの過程で得たものはたくさんあったのですが、一番は自分の人生の棚卸しをとおして、本当の成長課題が明確になったということでした。半年間のプロスピーカーカーソルプログラムで、生きてきた人生と深く向き合うのですが、自分の人生で困難な状況に遭遇する共通点はすべて人間関係であったとわかりました。社員の離職は、いつも私がハードなチャレンジをしようとしたときのコミュニケーションの問題がありました。以前の職場を転職したときも上司との人間関係の問題がありました。そのほかにも心当たりのあることがいくつかありましたし、何より父親との人間関係が断絶したままだったのです。これはしっかりと向き合うタイミングなのかもしれないと思い、覚悟をして父親を訪ねに

行くという選択ができるようになりました。いつも犠牲にしてきた人間関係、そんな自分の無意識レベルの習慣と向きあい、一つずつ改善をしていくチャレンジができたのは、何よりの財産になったと思います。

## 人の役に立つ生き方が 本当の豊かさをもたらす

そしてプロスピーカーチャレンジのなかで体得したものは何かというと、他者貢献と自己成長の統合であると思います。言葉にするに難しいのですが、簡単に言えば、自分のために頑張ること、人の役に立つことの両方ができるようになる。その結果、周囲からも感謝され、何かあったときに支えあえる信頼する仲間ができ、経済的にも精神的にも豊かな人生を生きていくことができるようになります。この肝となるのが、他者貢献と自己成長の順番であると思います。大前提として、「持っているから与えられる」なので、自己成長が先です。しかし、本当の意味で自分の成長と達成にコミットメントし、最大のパフォーマンスを出していくために、他者貢献の概念が必要なのです。人は自分のことでは頑張れなかったとしても、大切な人のためになら頑張れる生き物ですので、成長の先にある貢献をどれだけイメージできているかが、パフォーマンスを左右すると言っても過言ではありません。税理士という職業に置き換えて説明すると、

私は顧問をさせていただいている企業に、納税額で目標設定をぜひしましょうとおすすめています。そして、私たちも顧問先企業の累計納税額を目標設定して毎年チャレンジしています。そうすることによって、自社の売上を上げていく意味付けが変わるので。社会は私たちが支払う税金で動いていますので、税金が多く国に入ればよりよい社会が実現できるはずですが、例外的なこともあるかもしれません。一定の秩序が保たれていけば、税金が豊かな国とそうでない国を比べたら、間違いなく豊かな国のほうがよい社会を実現していることを歴史が物語っています。日本にはその無限の可能性があると私は思います。だからこそ、より多くの税金を支払い、社会に貢献していこう。そのためには自分たちが徹底的に売上を上げていこう。そうしたらみんな幸せになれる。だから、高い目標にチャレンジしていこう。そんなメッセージを伝えています。これは間違いなくプロスピーカーチャレンジをとおして、自分のものとなった考え方です。結果的に、多くの顧問先が売上を伸ばし、よい経営を実現できているのです。

## 学びの仲間とともに 真の生きがいを求めて

JPSA活動とは、真の生きがいをもたらしてくれる場であると思っています。例にあげれば、一生困らないほどの財産が手に入らたとしたら、働かないのかと問われると、特



豊富な経験を生かした的確なアドバイスが多くの経営者から好評を得ている

に社会のトップリーダーの方々であればあるほど、そうではないと答えるはずですが。お金を稼ぐこと以上に、誰かの役に立っている感覚や、価値あることを成し遂げている感覚。社会と、国家と繋がっている感覚、自分自身の人としての価値を高めてくれる、そんな生きがいとも言える感情を味わえるのがこの場であると思っています。より社会にとって価値ある人生を歩んでいくために、活躍のステージを上げていくためには絶対のトレーニング環境です。そして、人は人によって磨かれるという言葉があるように、志高い仲間と過ごす時間は、指導者としての人格形成のために欠かすことのできない大切な瞬間です。

自己成長と他者貢献を統合し、真の意味での生きがいがある豊かな人生を送る方を、身近から増やしていけるよう、情熱を注いで活動してまいります。

渡邊 勝也 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

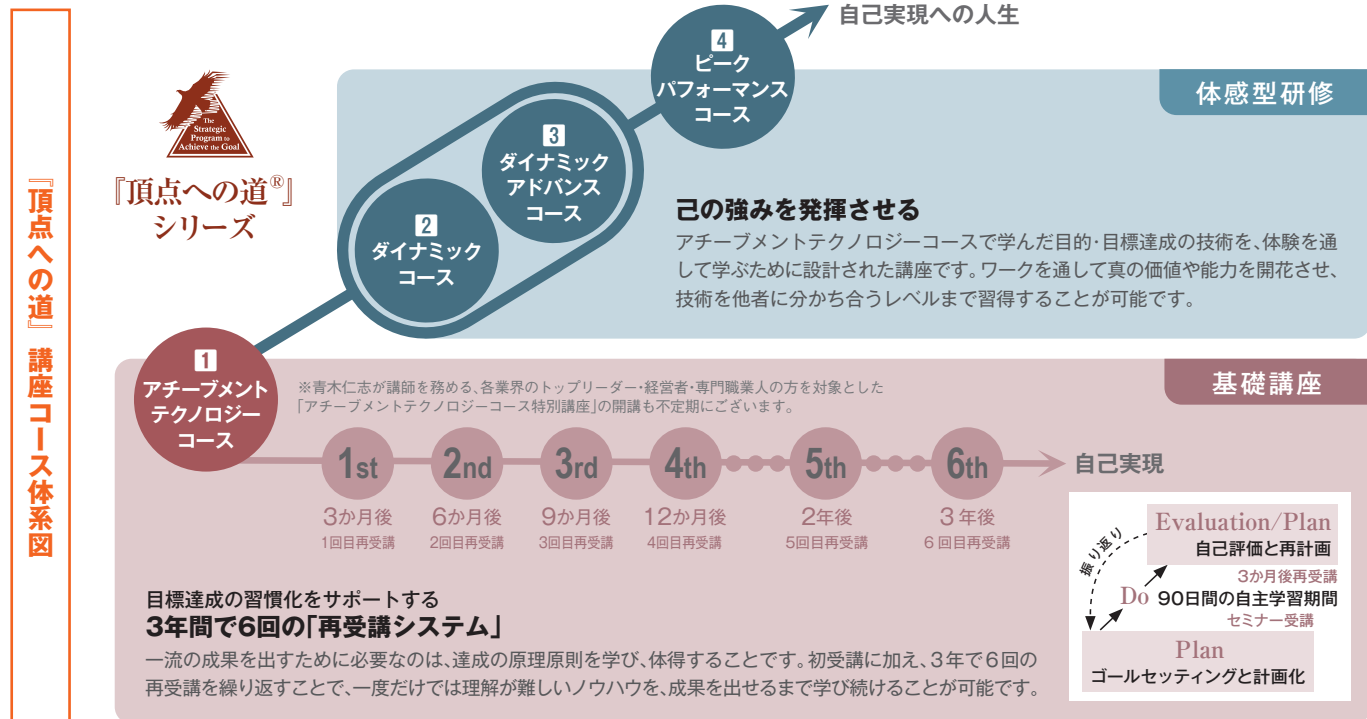
アチーブメントセミナースケジュール

2021.5 ~ 2021.8

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)		



**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**に繋がる行為は**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/>



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。

『手帳の使い方』セミナー

アチーブメントプランナーをもっと活用するために成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー



『頂点への道』講座アチーブ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、アチーブ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チーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブメントクラブ会員の方

講師: アチーブメント認定講師 時間: 10:00~18:00(受付開始9:30)

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。

成田開催 ヒルトン成田 大阪開催 ホテルフクラシア大阪ベイ コスモホール

受講料: 302,500円(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、アチーブメントクラブ会員の方 講師: アチーブメント認定講師 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

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

受講料: 無料 講師: アチーブメント認定講師 一般財団法人日本プロスピーカー協会認定 プロスピーカー 時間: 18:30~20:30

詳細はWebサイトよりご確認ください。



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・真価を發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 アチーブメント東京研修センター 大阪開催 アチーブメント大阪研修センター 福岡開催 ホテルクラウンパレス小倉ダイヤモンドホール

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、アチーブメントクラブ会員の方

講師: 佐藤英郎 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。アチーブ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。自身の目標達成のプレキとなる『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 アチーブメント東京研修センター 大阪開催 アチーブ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 舞鶴

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チーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブメントクラブ会員の方

講師: 佐藤英郎 時間: [1日目]10:00~22:00(受付開始9:30) [2日目]9:00~22:00 [3日目]9:00~20:00

1B アチーブ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。

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 大阪開催 SUNRISE Bldg OSAKA ホールA

受講料: 247,500円(テキスト代・税込) 再受講料: クラブ会員(3年6回まで) 59,400円(テキスト代・税込) 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)

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 アチーブ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髓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 アチーブメント東京研修センター 大阪開催 アチーブ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 筑紫の間 名古屋開催 名古屋国際会議場 白鳥ホール(5月) ダイテックサカエ 6階 クリエイトホール(8月)

仙台開催 ハーネル仙台 3階 蔵王 岡山開催 CONVEX 岡山 国際会議場 横浜開催 川崎日航ホテル 11階 橋の間 熊本開催 菊南温泉ユウベルホテル 本館2階 光の間

受講料: 154,000円(テキスト代・税込) 再受講料: クラブ会員(3年6回まで) 33,000円(テキスト代・税込) 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: アチーブメント認定講師 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

アチーブメントクラブ3年会員入会特典 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に優待対象

Calendar for July with event dates marked for courses 1A, 1B, 2, 3, 4 and the success plan seminar.

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x10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

Calendar for August with event dates marked for courses 1A, 1B, 2, 3, 4 and the success plan seminar.


Calendar for September with event dates marked for courses 1A, 1B, 2, 3, 4 and the success plan seminar.

Calendar for October with event dates marked for courses 1A, 1B, 2, 3, 4 and the success plan seminar.



## 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

### 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

### 7 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)**

**満 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)

**東京開催** アチーブメント東京研修センター  
第75期 8/3(火)、9/7(火)、10/5(火)、11/3(水祝)、12/2(木)~3(金)、2022年1/25(火)~26(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)

### 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

### 名古屋支店



〒460-0008  
愛知県名古屋市中区栄4-3-26  
昭和ビル1階

### 横浜支店



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

### プロスピーカーが集う学びの場 JPSAの日

**オンライン Zoom**  
6/26(土)、8/30(月)

●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)

### 5 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**

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)

オンライン Zoom

### 6 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 キックオフ会議を体験! ~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  
7/1(木)  
参加費: 22,000円(税込/朝食代込)  
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  
ファシリテーター: 佐藤英郎  
時間: 9:00~12:30(受付開始8:45)

### 評価の仕組みを活用した リーダー育成

**オンライン Zoom**  
8/31(火)  
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 人事部マネージャー)  
時間: 13:00~16:00

### 幹部講座 テーマ:組織をまとめる

**オンライン Zoom**  
7/20(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



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 Zoom  
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サイト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・マネージャー活用術**  
オンライン Zoom  
受講料: 無料  
参加資格: プロフェッショナル・セールス・マネー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サイト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 Zoom  
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サイト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 Zoom  
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: 7:30~8:30(7:00オープン)  
詳細はWebサイト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

7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						1																									
2		2																													
3			3																												
4																															
5																															
6																															
7																															

8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																															

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円対象(1,000円×10回) 再満=再受講満 満=満員御礼 若=若年層向けセミナー 休=休業日

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いただけるもの、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。

**特典1** 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](#)

**特典2** BOTH-WIN MANAGEMENT® Standard を優待価格にてご受講いただけます



部下の育成と目標達成を両立するマネジメントを学べる「ボース・ウィン・マネジメントスタンダード」の受講料をアチーブメントカードでお支払いいただくと、お得にご受講いただけます。

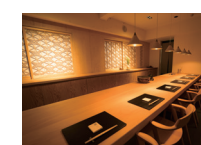
**初受講料** 通常価格 66,000円(税込) → **55,000円(税込)** **11,000円(税込)お値引き!!**

**再受講料** 通常価格 33,000円(税込) → **27,500円(税込)** **5,500円(税込)お値引き!!**

**お申し込み** <https://achievement.co.jp/individual/management/bwms/>  
※アチーブメントカードを取得後、特典適用となります。



**特典3** アチーブメントグループのサービスを優待利用できます



日本料理  
四四 A2 (よしあつ) **TEL 03-6277-3150**

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿2-13-10 レンブラント広尾1F

アチーブメントカードご利用のお客様につきサービス料10%のお値引きと、ウェルカムドリンクをサービスいたします。

[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/>

**山口** **健康を追求する**  
ひで歯科クリニック(医療法人 環幸会)様  
オーダーメイドの治療・予防プログラムを全室完全個室にてご提供。  
**特典** 後戻りなしの5年保証デュアルホワイトニングを、16,500円引きの5,500円にて提供。

**神奈川** **つくる・建てる**  
イーミライフ(株式会社E-HOUSE)様  
中古×リノベ専門店。湘南・県央エリアの素敵なお部屋をご用意。  
**特典** 不動産売買が成約した際の仲介手数料を10%割引。

**東京** **学ぶ・相談する**  
ネスグローバル株式会社様  
都内7ヶ所・新潟・大阪で語学スクールを展開。手配料0円での留学取次も。  
**特典** 初回登録料(30,000円) & 初回管理費(4,800円)が無料!

**大阪** **食べる**  
ラーメンほそかわ本店(ラーメンほそかわ)様  
濃厚な鶏ガラと豚骨のWスープで仕上げた元味をはじめ鬼味やつげ麺も人気。  
**特典** 唐揚げ2個もしくは替玉を無料サービス。

**東京宮城** **学ぶ・相談する**  
税理士法人クオリティワン様  
経営アドバイス(MAS監査)、税務調査、節税が強いサービスをご提供。  
**特典** 東京・仙台オフィスにて税務相談(記帳、申告、経営、相続、税務調査)を1時間無料でご対応。

**ご優待サービス例**  
5つの基本的な欲求を満たす  
**パートナー企業の  
上質なサービスを  
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



**福岡** **健康を追求する**  
てあてROOM大野城様  
今日の疲れを今日リセット!気軽に立ち寄れるリラクゼーション店。  
**特典** もみほぐし・ヘッド・アロママッサージなど、自費治療メニューはすべて10%オフ。

**石川** **Webショップ** **買う・贈る**  
COOL CAT(株式会社 エース)様  
創業100年。吉田カバン専門店・セレクトショップを金沢市内で4店舗展開。  
**特典** 商品の割引&ネームタグをプレゼント。

**鹿児島** **健康を追求する**  
医療法人まほうつ会様  
小児矯正歯科。歯並び噛み合わせは成長発育期からの事前対応で!  
**特典** 矯正中の歯ブラシ1年分(12本)をプレゼント。

**東京** **健康を追求する**  
はればれ整骨院・鍼灸院様  
整体、鍼灸、カウセンセラピー、栄養アドバイスなど包括的にサービスを提供。  
**特典** 3,000円以上の治療にて、初回自費治療を10%オフ。

**兵庫** **食べる**  
炭火焼肉カンテイボウ様  
お婆ちゃんもおかわりする!「焼肉女王」秘伝タレの炭火焼肉店。  
**特典** 名物!「肉毛布」味付け薄切り牛カルビ通常680円を29円(肉)でご提供。

**佐賀** **Webショップ** **買う・贈る**  
がばい農園株式会社様  
素材の美味しさにこだわった有機JASを中心とする国産の健康茶を販売。  
**特典** 全品5%オフ。烏龍茶やルイボスティのほか、クアバ茶やあずき茶など様々な健康茶をご用意。

**千葉** **美を追求する**  
Eternal Light様  
千葉県JR津田沼駅より徒歩1分!創業23年のエステティックサロン。  
**特典** 施術30%オフ。看板メニュー「ミラクルバスト」、腸トックス、フェイシャルなどをご用意。

**大阪** **Webショップ** **買う・贈る**  
joker(株) エヴァー・グリーン様  
リッチで大人なストリートスタイルのメンズファッション通販サイト。  
**特典** 送料無料&ルックブック(カタログ小冊子)をお届け。

**東京** **美を追求する**  
株式会社Ryou様  
美容整体/小顔/脱毛専門店。男女共にご利用可能で、芸能人も御用達です。  
**特典** コース料金10%割引。「ハイパーWボディメイク瘦身」が人気メニュー。

**大阪** **健康を追求する**  
ミナデンタルデザインクリニック梅田様  
おもてなしの心、最新の医療機器、便利な立地を強みに、患者満足度を追求。  
**特典** 自費治療全般10%割引。デュアルホワイトニング49,800円を45,000円にてご提供。

**宮城** **学ぶ・相談する**  
株式会社高山様  
宮城県警察から2年連続委託。中小企業のセキュリティ対策支援を行っています。  
**特典** 国家試験情報セキュリティマネジメント取得者とZoomで30分無料サイバーセキュリティ相談。

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!
- 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 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



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

経営者女子会

申込受付中



第75回  
ミレニアル世代のリーダーたちが目指すSDGsとこれからの社会

サステナブルな社会を目指して起業をしたミレニアル世代のリーダーたちにより、話題のSDGsの本質を紐解き「未来の社会に必要とされること」を、それぞれの事業をとおしてお話していただきます。今回は、若い世代の方々にもご参加いただき、数年年上の先輩たちの活躍から、これからの仕事や将来のことを学んでいただきたく、学生価格を設定しました。 ※受付で学生証をご提示ください。オンライン参加の場合は画面に学生証をご提示ください。



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(税込)

定員 オフライン50名/オンライン100名



第77回  
「人生が輝く写真の撮られ方」  
—人生を輝かせるシンプルメソッド—

最初に撮られた左端の写真、この写真と、その右隣の写真の男性の服装がまったく同じにお気付きでしょうか? 実は、この2枚の間には、たった「30分」しか時間がたっていないのです。写真の最も面白いポイントは、写真に撮られた自分自身に、その人が「なるう」とすることです。写真をとおして、自分が本当にやりたいこと、大切にしていることがはっきりと見えてきます。

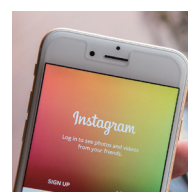
写真の撮られ方を、少し変えるだけで 人生が大きく輝くことをご存知でしょうか? 今回は日本を代表する肖像写真家Tatsu Ozawa氏を講師に迎え、実例とともに人生を輝かせる写真の撮られ方、学術的な理由、最先端の研究結果などをお伝えいたします。また写真で人生を輝かせる演習を体験できます。この演習をきっかけに人生を大きく輝かせた方がたくさんいらっしゃいます! セミナーが終わる頃には、仕事だけでなく人生全般が、大きく飛躍する兆しが表れてくることでしょう。

6月19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 3,300円 非会員 5,500円(税込)

定員 30名



5/12(水)  
6/9(水)  
7/8(木)  
8/13(金)  
10:00~14:00

基礎から学べるビジネスイン스타그램戦略概論 ~フォロワー数に依存しないインスタ構築~

だらだら勉強したくない経営者や忙しい人に大人気! 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 10,000円 非会員 15,000円(税込) ※昼食は含みません 定員 10名



5/15(土)(朝会)  
8:00~9:30  
6/17(木)  
7/9(金)  
12:00~14:00

パスポートのいらない世界旅行

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。

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

新刊情報  
New books



10万部突破のベストセラー!  
実際のレシピを写真と一緒に紹介しながら解説!

食べる投資  
ハーバードが教える世界最高の栄養レシピ100

発売日 5/7(金)

100のレシピを  
実践しながら得られる  
最新の栄養学

10万部突破のベストセラー待望のレシピ編!  
最新栄養学+いつもの食材で、究極のパフォーマンスが手に入る!

2019年12月に刊行された「食べる投資 ハーバードが教える世界最高の食事術」が、レシピ編になって刊行。集中力アップ、メンタル強化、免疫力アップ、アンチエイジング、疲労回復……人生のあらゆる場面にハイパフォーマンスで臨めるようになる、100のレシピをご紹介します。料理は時短やつくりおきなど、どれも実践しやすく続けやすい、簡単なものばかり。毎日の食事を健康投資に変えるわが家の定番メニューを、ぜひ、見つけてみてください。



Webショップで  
購入可能!

【監修】満尾 正  
【料理】牧野 直子  
【価格】1,540円(税込)

40万部ベストセラーシリーズ最新刊!  
漫画入りでわかりやすく解説!

人気女優も足しげく通う  
アトピー性皮膚炎の  
名医が教える治療法

薬に頼らず  
アトピーを治す方法

【著者】宇井 千穂  
【価格】1,430円(税込)

アトピーは病気ではありません! なぜアトピー症状が出てしまうのか? エビデンスに基づく答えがあります。今現在もっとも信頼性の高いと考えるアトピー治療についての答えを記しました。また、ステロイド・抗アレルギー薬に頼らない体質改善法をご紹介します。



- 過剰な活性酸素を減らせば、症状は緩和する
- 過酸化脂質がアトピーによくない理由
- 食べてはいけないもの、食べてよいもの
- 「寝不足、過労、ストレス」のケアは重要
- 季節ごとの対策 ○日常の正しいスキンケア
- ステロイドの内服は危険な疾患を招く場合も
- 抗アレルギー薬は必要か?



Webショップで  
購入可能!

16万部突破ベストセラーの文庫化!  
カバーをリニューアル!

ベストセラーの文庫化  
いつでも気軽に  
持ち運べる

一生折れない  
自信の作り方 文庫版

【著者】青木 仁志  
【価格】715円(税込)

世の中がどうであれ、周りの環境がどうであれ、自信をもって人生を歩むことは誰にでもできます。自信とは自分を信じる心です。他人から与えられた自信は本物とは言えません。自信とは主張ではなく、積み上げていくものです。実際に実行したこととの連続で育まれます。いまの自分は何をすれば自信がつくのか、現在地を知るために本書をお読みください。人間には大きな可能性があります。自分を信じる生き方を選びましょう。



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/>







# 「働きがいのある会社」女性ランキング第4位と WOMAN's VALUE AWARD 優秀賞を受賞いたしました！

Great Place to Work® Institute Japanが主催する2021年版「働きがいのある会社」にて中規模部門ベストカンパニーに6年連続選出されたのに加え、「女性ランキング」にてベストカンパニー65社のうち、第4位にランクインいたしました。

また一般社団法人日本ウーマンズバリュートレーニング協会が主催する第3回「WOMAN's VALUE AWARD」にて優秀賞を受賞いたしました。

「実力主義」を創業当初より掲げ、性別、年齢、学歴、国籍において差別やひいきのない平等な人事制度を運用してまいりました。

今後も女性にとって働きやすいことが当たり前の、豊かで明るい社会の実現に向けて精進してまいります。



# INFORMATION

インフォメーション

**重要**

## 「会員更新のご案内」変更に伴う 登録メールアドレス確認のお願い



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、更新月の約2か月前に郵送とメールでお知らせしておりましたが、**2021年4月より郵送を廃止しメールによるご案内のみに変更**いたしました。つきましては、クラブ会員サイト「MARC」(以下、MARC)より登録メールアドレスの確認をお願いします。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。

対象会員 ● クラブ会員 ● 月刊ビジネスパートナー会員 (年会員)

① ログインする  
下のQRコードまたはURLよりログインする。

② 右上をクリック  
右上の☰よりメニューを表示する。  
※パソコンの場合は右上にお客様の名前が表示されています。

③ 登録情報の変更・確認  
メニュー内の「登録情報の変更・確認」をクリックする。

④ メールアドレスの登録を確認する  
メールアドレスに間違いがないかご確認ください。

クラブ会員サイト「MARC」

<https://marc2.achievement.co.jp/>

MARC アchievement

「MARC」アプリ

## 「教育」で社会をよくしていきたい。

### 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とうたい」。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 程：5月7日(金)、6月1日(火)、6月8日(火)、6月23日(水) ■ 時 間：19:30~21:00

本説明会はZoomを利用します。

■ 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



## アチーブメント 中途採用説明会

営業職向け



## 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](mailto:info@achievement.co.jp)

## 休業日のご案内

■ = 休業日

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

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。



アチーブメント

オンライン開催

# 志経営シリーズ講演会

## 不況・経済危機・苦難でも、発展し続ける普遍の経営手法

100年に一度の不況とも言われる昨今でも、変わらずに前進し、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。

今回はそんな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を交えて、志経営の真髄をシリーズでお届けします。



創業15年で100億企業を  
実現した理念経営の秘訣

第7弾

5/20(木)

株式会社マーケットエンタープライズ  
代表取締役社長 (CEO)

小林 泰士

青木 仁志



永続する企業が実践する  
社員を大切にしている理念経営の仕組み

第8弾

6/14(月)

株式会社イワサキ経営  
代表取締役社長

吉川 正明

青木 仁志

時間 各講演 18:30 ~ 20:30

参加費 各講演 2,000 円(税込)

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内容をご確認ください。

お申し込み・  
詳細はこちら

<https://achievement.co.jp/experience/kokorozashi/>

