

Club News



フレキシブル

どんな状況でも結果を出す指導者は
何を考え、何を選ぶのか？

[鼎談]

**企業の中で学校教育に新たな風を
～自ら考え、行動する課題解決型人材を育てる～**

戸ヶ崎 勤 戸田市教育委員会 教育長

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)

木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問

**苦しいときほど「理想」を見よ
～倒産危機から黒字決算までの大逆転劇～**

佐野 健一 株式会社ビジョン 代表取締役社長 兼 CEO

**当たり前前の積み重ねの先に卓越がある
～なぜコロナ禍で時価総額1000億円への道が見出せたのか？～**

山本 英明 ハドラスホールディングス株式会社 代表取締役社長



[特集]

フレキシブル

どんな状況でも結果を出す指導者は何を考え、何を選ぶのか？

- 6 [鼎談]
**企業の中で学校教育に新たな風を
～自ら考え、行動する課題解決型人材を育てる～**
戸ヶ崎 勤 戸田市教育委員会 教育長
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)
木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問
- 10 **苦しいときほど「理想」を見よ
～倒産危機から黒字決算までの大逆転劇～**
佐野 健一 株式会社ビジョン 代表取締役社長兼CEO
- 12 **当たり前前の積み重ねの先に卓越がある
～なぜコロナ禍で時価総額1000億円への道が見出せたのか？～**
山本 英明 ハドラスホールディングス株式会社 代表取締役社長
- 14 **答えは全て"目的"にある
～縁ある人の求めに応えることこそ繁栄のカギ～**
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)
- 20 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**
宮川 尚之 医療法人まほうつ会 理事長
JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
- 22 **コンサルティング導入企業様の声
オーク設備工業株式会社**
- 24 **JPSA 便り**
- 26 **プロスピーカーという生き方**
池畑 健太 株式会社H&H 代表取締役
JPSA 認定 シニアプロスピーカー
- 30 **アチーブメントが取り組む教育スポンサー活動**
・アスリート教育 徳洲会体操クラブ
・学校教育 花巻東高等学校
- 31 **アチーブメントセミナースケジュール**

暑中お見舞い申し上げます

向夏の候 ますますご清祥のこととお慶び申し上げます

日頃よりご支援ご厚情を賜りありがとうございます

オリンピック・パラリンピックという一大イベントの開催が近づき

数多くの挑戦や感動のストーリーが

繰り広げられようとしています

世界の頂点を目指して東京に集うプロアスリートのように

クラブ会員の皆様お一人おひとりにも

ご自身の目指すゴールがあることと思います

アチーブメントグループは引き続き

皆様が目指すゴールの成就・達成を支援し

人生の質の向上に寄与して参る所存です

今後とも変わらぬお引き立てのほど

よろしくお願い申し上げます

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

青木 仁志

[特集]

フレキシブル

どんな状況でも結果を出す指導者は
何を考え、何を選ぶのか？



VUCA 時代という言葉にもあるように、
社会情勢や経済の変化は、
もはや必至のものと言われています。

しかし、歴史を見ると、
大きな環境の変化が起こったタイミングは、
新たなリーダーが名乗りを上げ、
懸命な努力によって
社会の「当たり前」を変えてきました。

環境の変化を前にしたときに、
私たちに迫られるのは、自らがその変化に順応する、
自己変革をし続けられるかどうかです。

いつの時代でも、どれだけの変化の波に揉まれても、
柔軟に手段や方法を変えてチャレンジし、
組織を躍動させ、結果を残し続ける指導者。

一体何を考え、何を実行しているのか。
事例とともにその本質を見ていきましょう。

6 【鼎談】 企業で学校教育に新たな風を ～自ら考え、行動する課題解決型人材を育てる～

戸ヶ崎 勤 戸田市教育委員会 教育長
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)
木保 佳文 アチーブメント株式会社 顧問

10 苦しいときほど「理想」を見よ ～倒産危機から黒字決算までの大逆転劇～

佐野 健一 株式会社ビジョン 代表取締役社長兼CEO

12 当り前の積み重ねの先に卓越がある ～なぜコロナ禍で時価総額1000億円への道が見出せたのか？～

山本 英明 ハドラスホールディングス株式会社 代表取締役社長

14 答えは全て「目的」にある ～縁ある人の求めに応えることこそ繁栄のカギ～

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)

アチーブメント HR ソリューションズ株式会社 代表取締役会長・取締役社長就任のご挨拶

この度、アチーブメント HR ソリューションズの代表取締役会長に青木仁志が、
取締役社長に佐藤英郎が、新たに就任いたしました。
お客様へのさらなる貢献を目指し、鋭意努力する所存です。
何卒ご高承のうえ、格別のご指導ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

6月1日付で、法人向けコンサルティングサービスを提供するアチーブメント HR ソリューションズの代表
取締役社長を退任し、代表取締役会長に就任いたしました。社長在任中は、数多くのご支援をいただき
ましたことを心よりお礼申し上げます。後任社長には、私の長年のパートナー
である佐藤が就任いたします。強い指導者を支える強い組織を創り出すご
支援により一層力を入れ、縁ある皆様に貢献して参る所存です。今度ともご
高配を賜りますよう、よろしくお申し上げます。



アチーブメント HR ソリューションズ株式会社
代表取締役会長 青木 仁志

この度、取締役社長を拝命いたしました佐藤英郎です。法人研修や組織開発コンサルティングは、私の
研修講師キャリアの原点であり、数多くの成長をもたらしてくれた場です。
強い組織とは例外なく、「個人の成長」と「組織の成長」の両輪が回っています。これまで『頂点への
道』講座 ダイナミックコース・ダイナミックアドバンスコースを通して、「個人の成長」に貢献してきましたが、
改めて「組織の成長」に尽力できる役割をいただけたことを心から嬉しく思います。
アチーブメントグループは、選択理論心理学を全てのサービスの土台に置いています。それは、人を変え
ようとする外からの刺激ではなく、自らが変わろうと思う内側からの願望を引き出すアプローチです。つまり、
個人と組織の可能性を最大限に引き出す教育です。
時代はいま、世界的にも大きな転換点を迎えており、人も組織も変化を求められています。いまこそ、
個人と組織の力を掛け合わせて、かつてない変革を成し遂げるチャンスです。一人でも多くの方が、一つ
でも多くの組織が、価値ある情報に触れ、かつてない発展を創り出していただ
きたいと強く思います。より良い組織を実現したいと思われる方は、ぜひご
相談ください。全力を尽くして、貢献いたします。今後ともご支援賜りますよう
お願い申し上げます。



アチーブメント HR ソリューションズ株式会社
取締役社長 佐藤 英郎

<https://achievement-hrs.co.jp/>
TEL. 03-6435-3791 受付時間：9:00～17:30(月～金)

鼎談

企業の方で学校教育に新たな風を ～自ら考え、行動する課題解決型人材を育てる～

デジタル技術の革新によって Society5.0 への扉が開きつつあるいま、私たちを取り巻く環境は変化の速度をよりいっそう増している。いかなる組織も、企業も、そして国家も、この潮流に適応していかない限り停滞や劣化への道をたどることになりかねない。150年の歴史と伝統を誇る日本の学校教育もまた例外ではない。ともすれば保守的になりがちな教育界において、勇猛果敢に変革への舵を取る戸ヶ崎勤氏。施策へ積極的に取り入れているのが、中小企業を始めとする産官学との連携だ。異分野から教育界に新しい息吹を吹き込み、変革の波を巻き起こしている。その取り組みは、私たちの誰もが「変革の一端を担える」ということを教えてくれる。戸ヶ崎教育長に話を聞いた。

戸田市教育委員会 教育長



「社会とつながる教育」への変革

木俣 埼玉県戸田市の教育委員会において、斬新な取り組みで教育界に新風を吹き込んでいる戸ヶ崎教育長をお招きしました。戸田市で実施し、成果を挙げてきた試みを伺いたいと思います。本日はよろしくお願ひいたします。

戸ヶ崎 よろしくお願ひいたします。私が教育長に就任して6年が経過しましたが、それ以前の戸田市の小中学校は、県内の他地域に比べて学力、体力ともに低く、非行問題や不登校など、問題が山積していました。教員や管理職も戸田市の小中学校への勤務を第一希望とする者はほとんどないという地域だったのです。それがどの程度変わったかという点、現在は学力で県内

トップクラス。体力も全国平均を超えるようになりました。非行問題もほぼ0という学校がほとんどです。不登校はまだ改善の余地がありますが、全体的に状況は様変わりしました。管理職を希望する割合も県内で上位に入ることになりました。教員の希望者も明らかに増えています。

青木 素晴らしい。大きな変化ですね。
戸ヶ崎 私の前の教育長が、改革の地盤をしっかり築かれたことが大きかったと思っています。確かな土台があったからこそ、強固な建物を作ることができました。戸田市に限らず、日本の学校教育の課題として私が考えているものは3つの「つ」です。「続ける」「つながる」「使う」という言葉に集約できるのではないのでしょうか。変化を起こすために火花を打ち上げることは簡単ですが、継続することの方がより困難。私は続けることを重視しています。「つながる」は、

学校同士や教育委員会同士、また社会とのつながり。「変化」する社会と学校が、つながっていない」ということは大きな問題です。また現場には様々なデータや経験、ノウハウがあるのですが、それが共有されたり、有効的に使われたいしていません。そうした3つの「つ」を改善するための施策を講じてきました。たとえば社会とのつながりですが、私は教育関係者に、「子どもたちがどういう社会に出ていくか考えていますか？」と常々問いかけています。ペーパーテストを例にとると、いま日本で行われているのは、ひたすら答案用紙と向かい、一人で記憶を頼りに正解を求めるといった旧態依然としたス

スタイルです。そもそもそれに疑問をもたなければいけない。子どもたちが社会に出たとき、同じ状況になることがどれほどあるでしょうか。社会に出れば正解そのものがない世界ですし、むしろ正解というより課題を見つけ出す能力が問われています。

木俣 記憶から抜け落ちたものや知らないことは、ネット上で検索をすればすぐに調べられますし、一瞬にして世界中の専門家の知見を閲覧することもできますね。そのようにして集めた膨大な知を活用し、組織の課題を見つけ出す能力や、状況に応じた最適解を導き出す能力こそが、いま問われています。
戸ヶ崎 はい。そして、他人と協力しながら、



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)

なぜ、教育現場に企業の知見を取り入れなければならないのか？

直面する課題をチームで解決する能力も必要です。そうしたことがしっかりとできる人を育てていこうと考えています。

木俣 先ほどの「つながる」にも関連していると思いますが、戸ヶ崎教育長は積極的に、産官学の知見を活用されていますね。教育界においては珍しいことだと思っております。そうした取り組みをされている意図をお聞かせください。
戸ヶ崎 「教育村」「学校村」などと揶揄されるほど、教育界は閉鎖的な側面があります。そうした土壌を改め、地域や社会とつながり、開かれた環境を構築したいという狙いがあります。学校、家庭、地域、企業などが垣根を超えて、未来の学び方や新たな教育システムをデザインすることが肝要だと考えたのです。現在のように変化の激しい時代で、企業が普通にもっている危機意識や変革への思いなどを、教育の場にも入れていく必要があると感じています。

青木 民間企業や教育機関など、合わせて70以上の組織・団体と交流されているそうですね。ICT（情報通信技術）教育の導入を進める一方、他にも多種多様な取り組みを実施されているとお聞きました。
戸ヶ崎 ICTはもはやマストアイテムです。



木俣佳丈
アチーブメント株式会社 顧問

特に基礎学習についてはデジタル化をどんどん進めています。またそれと併行してPBL（課題解決型学習）を積極的に導入する二本柱で行うことを、小中学校と共有しています。また「知・徳・体」という学校教育の全領域において、おっしゃるとおり70以上の企業や団体と連携し、教育の質向上に努めています。全国でもこれだけ多くの外部企業・団体と連携している自治体は少ないはずです。また、EBPM（客観的な根拠に基づく政策立案）を推進するために、教育委員会のなかに「教育政策シンクタンク」をつくりました。これは全国の自治体初の試みだと思っています。そのシンクタンクにデータサイエンスや教育経済学など、多分野から研究者を入れたと考え、いま東洋大学や慶応義塾大学



戸ヶ崎 内発的動機付けは、私もこの

木俣 本日はありがとうございます。

れ、アチーブメントの理念や展開する事業と相通じるものがあると感じます。

青木 私たちアチーブメント社が取り組んできたのは主に社会人教育で、当社が提供するすべてのプログラムは、選択理論心理学が土台となっています。この理論は米国の学校教育やカウンセリングの現場、職場のマネジメントに広く活用されており、評価が高い学術理論です。そうした教育プログラムを提供している私たちがもっとも大事にしているものが、「内発的動機付け」です。外からの刺激ではなく、自身の内

ほか重視しています。モチベーションが上がらないと、人は学ぼうとしません。良いものを与えたとしても、心がそこになかったら見えもしないし聞こえもせず、何も吸収しません。学習者のモチベーションを高めることが、教育者の大きな役割の一つでしょう。そのために意識しているのが、子どもたちに「本物」を見せるということです。産業界や研究機関の力をお借りすることで、社会で活かされている「本物の技術」や「最先端の知見」に触れることができ、大きな刺激をいただけます。教科書のなかに書いてあることだけでは、心を揺り動かすことは難しい。好奇心を刺激する豊かな知見や技術は、市井に溢れている。そうした思いが、私たちの取り組みの背景にあります。やはり夢やワクワク感がないところに、新たな意欲は生まれません。



Tsutomu Togasaki
戸田市及び埼玉県教育委員会、小・中学校長等を経て、2015年度から戸田市教育委員会教育長に就任。内閣「教育再生実行会議技術革新WG」有識者、文部科学省「全国的な学力調査に関する専門家会議」「中教審初等中等教育分科会」、経済産業省「『未来の教室』とEdTech研究会」委員など歴任。

などと連携しながらプロジェクトを進めています。

木俣 変革の波を大胆に推し進めていることがよくわかります。学校での取り組みについて、具体的に教えていただけますか。

名だたるグローバル企業にご協力いただくことでもあります。圧倒的に多いのは中小企業やベンチャー企業です。日本の中小企業の専門性の高さや、創造性、多様性には大きな可能性を感じています。

戸ヶ崎 PBL（課題解決型学習）の授業でいうと、たとえば小学5年生のある授業では、グループワークによって広報誌を作るという課題に取り組みました。企画の立て方や資料の調べ方、ページ構成のノウハウなどについてネットで調べたり、学外のプロに取材したりしながら、チームでミーティングを重ねて制作し、プレゼンテーションを行いました。企業の方々に審査員をしていただき、生徒が発表を行う『プレゼンテーション大会』というものも、定期的に実施しています。いずれにしても生徒の知的好奇心を刺激し、ワクワクしながら取り組める機会を創出することで、自発的に学ぶ力や仲間と協力し合う力を育みたいと考えているのです。協力いただいている企業は様々で、ICT関連の授業においてはシリコンバレーを本拠地とする

青木 私はこれまで34年間にわたり、延べ40万人以上の人材育成と、5000名を超える中小企業経営者の教育に従事してきました。そうした経験を踏まえて言うと、日本の中小企業はとてつもない可能性を秘めています。わが国の企業の99%以上を占める中小企業が、それぞれ得意分野の知見や技術を活かして国や地域に貢献できれば、社会を動かす大きな力になるでしょう。そのような中小企業の力を、教育の場にいち早く取り入れていく戸ヶ崎教育長の卓見と、すぐれた手腕に改めて感服します。

「本物」がもつ力が、モチベーションを高める

木俣 戸ヶ崎教育長の取り組みを深く伺うにつ

苦しいときほど「理想」を見よ

倒産危機から黒字決算までの大逆転劇

マザーズ・東証一部双方での上場を果たし、「グローバルWiFi」の名を世に轟かせた佐野氏。新型コロナウイルスによる需要の激減で、経常利益40億円から、毎月10億円の赤字寸前にまで業績が落ちる深刻な打撃を受けました。「万事休す」と誰もが思う状況を佐野氏は打破し、結果的に通期での黒字を達成されました。一体何をを行い、そして何が佐野氏を後押ししたのか。お話を伺いました。



株式会社ビジョン
代表取締役社長兼CEO
さの けんいち
佐野 健一

築き上げたビジネスが崩れ去っていく危機

「もう誰も海外旅行なんて行けなくなる」そんな声が囁かれ始めた2020年の初め。厳しい戦いが待っているだろうという予感。は、間もなく的中しました。グローバルWiFiを主商品として一部上場まで成長した弊社は、海外旅行をされるお客様に支えられてこそビジネスモデルです。しかし、2021年2月の調査によると、新型コロナウイルスの影響により、出国者数は98・4%も減っています。もちろんその影響で弊社のビジネスにも大きな打撃がありました。年間売り上げ273億円のうち177億円をグローバルWiFi事業が占めており、6割

客観的に状況を把握することが対策の第歩

以上の売り上げを落としました。月間10億円の赤字が計上されてもおかしくない状況にまで陥っていたのです。これまで、試行錯誤を経て積み上げてきたビジネスモデルや組織が、瞬間に崩れていく様子に、虚しさや悲しさと苦しさ、さまざまな感情が押し寄せてきます。この危機をどう乗り越えるべきか、まさに創業以来最大の正念場といっても過言ではありませんでした。多くの社員やその家族のために、前に進むしかない自らを奮い立たせていたのを覚えています。

まず取り組んだのは、この危機に対してどれくらいのパンを見て対応するのかという

判断です。一時的なもので1年以内に収束する場合と、もっと長期的に続く場合とでは、対策が全くもって異なってきます。今回の新型コロナウイルスの騒動は、短くても1年・長ければ5年続くと見ました。そこから下した決断の一つが、グローバルWiFi事業そのものを縮小するということです。つまりは、持ち堪えるのではなく、別事業にそのリソースを転換するということです。そして力を入れたのが、サブスク型のWeb制作サービスやテレワーク用の法人向けWiFiレンタルサービスで、また全くの新規領域として、オンラインを活用した会議や営業・IR活動などの通訳・吹替を行うサービスも新たに立ち上げました。自社の強みに焦点を当て、市場のニーズに答えることを念頭に、あ

苦境のときほど「3つの原動力」に立ち返る

危機的状況は大体が、予想がつきづらいものです。そうなったときに、組織のリーダーとしてどのような心構えを持つのかというのは非常に重要なことであると思います。弊社は、これまでも幾度も逆境を経験してきましたが、

その度に私が大切にしてきたのは、「やりたいうこと」「できること」「やらなければいけないこと」の3つの原動力に立ち返るといことです。

組織には必ず存在理由があり、そこで働く人も、何かしらの理由があるはず。それが「やりたいこと」なのだと思えます。弊社の企業理念は、「世の中の情報通信産業革命に貢献します」です。この目的を果たすことが全ての事業の土台にあります。そしてその先に縁ある多くの方々の幸せがあると、私たちは信じているのです。「できること」は言うまでもなく、自社の強みです。弊社で言えば情報通信において培ってきた技術がまさにそうです。そして、最後に「やらなければいけないこと」ですが、これは一言で言えば市場のニーズであると思います。コロナ禍で、リモートワークが当たり前になり、デジタル

でのコミュニケーションが増えました。その分企業と個人が求めるものは変わってきているはず。そのニーズをしっかりと把握することで、次の一手をどう打つべきかがわかってきます。

このような3つの観点で物事を考えたときに、「私たちがやらねば誰がやるんだ」という使命感が湧き上がってきます。その使命感こそが、これまで見えなかった未来を見据えることができ、そして本来の力を発揮させてくれる何よりも重要な原動力であると思います。苦しいときほど、この原動力に立ち返る、それこそが逆境を生き抜き、環境の変化に適応していくことなのだと思います。



1 新しく立ち上げた「通訳吹替.com」
2 2020年7月に行われた入社式の様子。佐野氏の逆境に力強く立ち向かう姿勢に多くの仲間が集まっている

Kenichi Sano

1969年鹿児島県生まれ。私立鹿児島商工高等学校(現：樟南高等学校)を卒業後、1990年株式会社光通信入社、すぐにトップ営業マンになる。1995年静岡県富士宮市で起業、株式会社ビジョン設立。電話回線、法人携帯事業、電話加入権、コピー機などの通信インフラディストリビューターとして、WEBマーケティングやCRMの仕組みによるモデルで業界トップクラスの販売実績を誇る。2012年より海外用モバイルWi-Fiルーターレンタルサービス「グローバルWiFi」を開始。日本を含む200以上の国と地域でサービス展開をし、2015年12月東京証券取引所マザーズ市場へ上場。2016年12月同取引所第一部へ市場を変更。

当たり前前の積み重ねの先に卓越がある

なぜコロナ禍で時価総額1000億円への道が見出せたのか？

業界の74%が前年対比で売上減の建築業界。逆境に苦しむ企業が多くいる一方で、ハドラスホールディングスは、抗ウイルス・抗菌加工コーティングの売上が大きく伸び、前年対比450%の達成を成し遂げている。新型コロナウイルスの蔓延以降、数えきれない企業が抗ウイルス・抗菌加工を打ち出しているが、その中でいかに差別化を図り、変化に適応してここまでの成長を作り出しているのか。代表の山本氏にお話を伺った。



ハドラスホールディングス
株式会社
代表取締役社長
やまもと ひであき
山本 英明

チャンスを掴むストーリーを 打ち立てているか

弊社は、当初外壁塗装やリフォームなどの施工をメイン事業としており、「経年劣化を抑える塗装はないか」という要望から、特殊塗料の研究開発を開始しました。新型コロナウイルスの蔓延以降、建築業界は、売上前年対比を割る企業が続出し、弊社もその例外ではなく、厳しい戦いを強いられました。「このままでは先は見えていない。何かを変えるタイミングだ」と、新たなビジネスチャンスを探していきました。

これまでも塗装の領域で、様々な商品に着手していましたが、例えば太陽光パネルや新幹線の特等塗料や空気抵抗を軽減するゴルフクラブのガラスコーティングなど。その一つとして先は見えていた。何かを変えるタイミングだ」と、新たなビジネスチャンスを探していきました。あと一歩踏ん張れば好転したにもかかわらず、諦めてしまうのです。やり抜く力とは特別なものなのでしょうか。私はそうは思いません。以前に小学生の会話を耳に挟んで心から感じたことがあります。ゲーム機を買って3人で遊ぼうと約束をしたが、そのうちの1人が、家庭環境を理由に買ってもらえなかつたと嘆いていたのです。すると、もう1人の子が言いました。「約束したじゃないか。環境にせいにするなよ。俺はお前とゲームがしたいんだ。どうやったら買ってもらえるか一緒に考えようよ」と。独りよがりな言い方にも聞こえますが、私を感じたのは、やると決めたから諦めない、あらゆる方法を考えてできるまでやり続けるという「不転の覚悟」でした。

あった抗ウイルス・抗菌加工塗装に大きく舵を切って、人員と費用をかけて、研究開発を進めると決断をしたのです。

とは言っても、抗ウイルス・抗菌を打ち出す企業はすでにありふれていました。この分野で勝負するということは、私たちを選ぶ理由が重要です。性能で卓越することはもちろんですが、それ以上にストーリーが大切だと私は考えました。そこで打ち立てた3つの強みがあります。1つ目は、これまでの実績に裏付けられた技術力です。病院や公共施設に始まり、銀行ATMに自動販売機、ビルの建物まで数多くの実績があり、新幹線などの車両などでも採用されてきた信頼のおける技術をベースにしています。2つ目は、海外との取引実績があり、世界的にも信頼をされている技術であることで

確かに家庭環境の問題はあるでしょう。しかし、何がなんでもという気持ちがあれば、方法はいくつでもあります。決断し、やり抜くこと。これは特別な力ではなく、小学生であっても発揮できる万人に与えられた力であると思います。それを正しく認識して、使えるかどうか、勝敗を分けるのではないのでしょうか。

小さな違いを作り続けること それが卓越する条件に他ならない

そして、私の経験上、このやり抜く力を発揮するには、確固たる目的を持つ必要があります。絶対に実現したいイメージであり、ゴールです。それを描くことこそが、トップに立つリーダーに欠かせないものだと思います。描く上で何よりも重要なこととは何かというと、学ぶことだと思います。常に新しい情報を取り入れ、自分を磨き続けることです。揺

す。3つ目は、脱炭素であり、弊社がお届けするコーティング施工を行うことで、乗り物は燃費が良くなり二酸化炭素の排出量が減らせます。それに限らず蓄電池の寿命を伸ばすための保護塗料も提供しており、持続可能な社会を実現しようという世界的な潮流に乗った強みです。売り手と買い手だけでなく、社会に貢献できる。そんなメッセージを伝えていった結果、営業社員3名で、1年間の間で国内の名だたる企業130社に導入いただき、海外でも13か国以上と取引をするまでに、事業が成長し、売上前年対比で450%を達成できたのです。

決断してやり切る力は、 誰しもが必ず持っている

では、これが弊社だから特別にできたことなきない信念とは、そうした日々のトレーニングのなかでこそ育まれるのだと思います。例えば私は、アチーブメント社の『頂点への道』講座で学んだことを実践に落とし込むため、毎朝4時に起き、筋トレをしてベストコンディションを作り上げた上で、能力開発のプログラムに取り組んでいます。真剣に求めて取り組むので深い気づきを毎日得られます。そしてそこで気づいたことをすぐに経営戦略に組み込みます。その積み上げが今の結果を作っています。ビジネス成功の基本は、常に前を向き、チャンスを探し、お客様への貢献に集中することですが、数多ある障害を乗り越えて集中する力は、日々の小さな努力の結果身につくものであると私は思います。特にトップに立つ方ほど、この力を磨くことは欠かせません。これからの更なる成長と貢献を求めて力を高めてまいります。



1 2021年の年初に新工場をオープンする
2 市場のニーズに応じて各展示会にも出展をする

Hideaki Yamamoto

1998年、山本塗装として千葉県松戸市で個人経営をスタート。塗装工事業を中心に建築分野で事業展開。原点である建築・塗装工事業を軸に、ガラスコーティング剤の製造、研究開発及び販売、太陽光発電整備計一式、リフォーム事業等、多角的に発展し続ける。コロナ禍においては、抗ウイルス・抗菌加工コーティングを武器に前年対比450%UPを実現。5年事業計画を10億円に上昇修正。1年以内に達成見込み。スペインをはじめ、フランス・イタリア・ドイツ・ポルトガル・イギリスなど、海外でも事業展開をスタート。

答えは全て「目的」にある

縁ある人の求めに応えることこそ繁栄のカギ

環境の変化に順応して、経営戦略を策定し、新たな道を切り拓いていく。言葉にすれば簡単なことのように聞こえるが、一歩間違えればこれまでの努力を水の泡にしてしまう可能性もゼロではありません。経営者として、何を判断基準に、何を重視して変化に対応すべきなのか。アチーブメント代表青木がその本質を解説いたします。



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

チャンスはいつも ピンチの顔をしてやってくる

2020年の年初からここまでの約1年半、多くの業界で、多くの企業が変革のときを過ごしてこられたと思います。我々の生活は一変し、社会の常識も、ニーズも、人々の考え方も変わってきました。その変化に応じてビジネスモデルも転換が求められました。何かを変えることは決して簡単ではなく、大きなエネルギーが必要です。しかし、それは、千載一遇のチャンスでもあると私は思います。実際にこの間、弊社でもオンラインでの講座の開催や、リモートワークなどを創業以来初めて取り組みました。私としても、多くの社員としても、最初は違和感の連続であった

経営の軸とは 企業理念に他ならない

のですが、結果として今では軌道に乗っており、健全なビジネスモデルとして機能するようになりました。アチーブメントの34年間の歴史においても、社史に刻まれる出来事でしたし、新卒から育ったマネジャーを中心とした、事業形態の転換を作り出してくれたことは、私としては未来への大きな見通しとなりました。コロナ禍は、単なるピンチではなく、ピンチの顔をしてやってきました。未来の発展を作り出す大きなチャンスだったのです。

では、チャンスをつかむために、経営者としてどう物事を判断すべきか。その答えはシンプルです。自社、誰のためになんのために

なりたいま、困っているのは私たちだけではない。いまこそ、達成の技術を伝え、この逆境をみんなで力を合わせて乗り越えていくタイミングだ。そう社員にメッセージをしました。そこからさまざまな事業の転換が加速し、お客様への価値提供をオンラインという形で果たす体制が整ったのです。

「売上げが下がっているから、どうにかしなければ」という発想ではありません。「今だからこそ、お客様に提供できる価値とは何か?」「お客様は何を求めているのだろうか?」という視点から生まれたアイデアなのです。常に理念に立ち返り、理念を果たす判断をすることが大切です。戦略・戦術・戦法はいくら変えても問題ありません。しかし理念とは、そう簡単には変わるものではありません。苦しいときほど、理念に立ち返りましょう。自社の果たすべき役割を見つめ、縁ある人に価値

を提供し、貢献をし続ける限り、決して衰退することはありません。

目的を信じ、 揺るぎない信念を持ち続けよ

経営者とは、その組織のなかで最も組織の存在理由を体現し、最も会社の未来を考えている存在であるはず。企業理念を体現することの意味を理解し、今何をすべきかという答えを持っているはず。その答えが、三方良しの理念に基づいているものであるとすれば、何も迷う必要はありません。縁ある人に対して、社会に対して、本気で真心を持って経営をしている限り、何も遠慮をする必要はありません。自分の考えを信じてください。

私も、これまで28年間続けてきた「頂点への道」講座 スタンダードコースを、2日間の開催から3日間の開催へと変更したとき、

なぜ存在しているのか。この答えが企業理念に他なりません。「わが社は選択理論を基にした、高品質の人材教育を通して、顧客の成果の創造に貢献し、全社員の物心両面の幸福の追求と、社会の平和と繁栄に寄与することを目的とします」、これが弊社の企業理念です。全ての判断軸はこの理念に則っているかどうか、です。実際に新型コロナウイルスの蔓延により、長らくセミナー開催ができない時期がありました。セミナービジネスをメイン商品としている私たちにとっては大きな打撃です。この時に私が立ち返ったのは、理念にある「顧客の成果の創造」でした。コンサルティングを提供する私たちの役割とは、顧客の問題解決をすることです。社会情勢が変わり、これまでのやり方ではうまくいかな

社員を含めて周囲からたくさん反対意見をもらいました。しかし、それが最もお客様のためになると信じて貫き通してきました。結果、今お客様の満足と、弊社の発展があります。このような事例は枚挙に暇がありません。経営者が気にすべきは、他人の目や評価などではありません。気にすべきは、その判断が三方良しであるかどうか、企業理念に則っているかどうかという本質です。本質を見続け、環境の変化からチャンスを掴み、発展を作り出していきたいでしょう。



3日間の「頂点への道」講座を、初めてオンライン開催した2020年5月。営業コンサルタントがカメラマンやスイッチャーなど、オンライン配信の運営を担う

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、43万名以上の人材育成、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し、新規受講生3万6,574名が参加した、国内屈指の公開研修へと成長。また、累計61冊の著書を執筆する著者でもある。

「営利か、人か」ではなく 「結果として繁栄する未来」を描く

クオリティカンパニーを実現しているときの
「理想の会社の状態」はありますか？



- 5年後、10年後の理想の会社の状態
- つくりだしたい企業文化
- 採用したい人物像
- 入社後のあるべき育成のゴール
- 人を大切にした結果、利益の出る事業構想

イメージできないものは、マネジメントできない、という言葉もあります。

「人」を中心に繁栄する企業づくりを、
デザインすることからはじめてみませんか？

働きがい生きがいに変わる組織『クオリティカンパニー』とは

クオリティカンパニー実現のサイクル



「人軸経営」とは、利益を重視しない経営ではありません。利益がなければ、本当の意味で人を幸せにすることもできないからです。

1. 明確な経営目的とデザインがある
2. 社員が熱狂している
3. 顧客ロイヤルティが高い
4. 事業の社会性がある
5. バランスの取れた財務体質である

この、人軸経営を実践し、働く人を中心に縁ある人の幸せを目指す
高収益企業を、私たちは「クオリティカンパニー」と名付けました。

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

クオリティカンパニー デザインプログラム

Quality Company Design Program

先行予約受付開始！

営利主義から

「人」を中心にした経営へ

1980年代以降、
アメリカから世界に広まった、営利主義。

利益を得ることが最優先されるなかで

長期的な成長・持続的な繁栄よりも

短期的な成長や、発展ばかりに重きが置かれ

結果的に、業界の発展、働く人の幸せ、

お客様の生活の「質」の向上は置き去りにされました。

特に働く人は、会社の目標達成の「手段」となりました。

たとえば、2017年に

米ギャラップ社が実施した調査結果によると

日本企業の「熱意溢れる社員」の割合は6%でした。

調査対象139か国中132位、最下位レベル^(*)。

利益が強調される経営に対して

日本人だからこそ強く違和感を覚えている、

この結果も「営利」を目的とした経営の結果であると

いえるのではないのでしょうか。

今、社会からは、営利を目的とする

短期利己的な経営の見直しを求める声があがりはじまりました。

私たちは、営利主義に疲弊するいまの時代を立て直すのは

働く人、お客様、地域社会、縁ある人の幸せを目的に置く

「人」中心の経営である「人軸経営」にあると確信しています。

*出典：State of the Global Workplace(2017),Gallup Report..

インプットだけでなく「アウトプット」をとおして デザインを明確化

13のテーマについて2種類のアウトプットをとおして「言語化」する



1. テキストにある問いに
答える

映像視聴後、テキストにある問い
に答えながら、自社の現在地と、「理
想の経営の状態」をまず思いつく
まにアウトプットします。



2. 清書用テキストに
「再整理」する

各テーマごとに、清書用テキスト(コー
ポレートデザインブック)と向き合
います。「理想の会社のデザイン」に
ついて、社員をはじめ、自分以外の
人に伝えられる状態に再整理します。

クラブ会員限定
購入特典

清書用テキストに記載した内容を入力すれば「コーポレートデザインブック」が完成するデータつき
※本特典はアチーブメントクラブ会員（継続）の方が対象となります。※印刷してお使いいただけます。データ形式は pptx (Microsoft PowerPoint) を予定して
います。なお印刷会社での印刷をされる場合、すべての印刷会社に対応しているデータ形式ではありません。※プログラムお届け後、会員サイト「MARC」よりダウンロードください。



コーポレートデザインブックを活用し、
明確になった「クオリティカンパニー」のデザインを、現場に浸透させる

活用例



清書用テキストの内容を
会議で発信



クラブ会員限定購入特
典を活用し、コーポレ
ートデザインブックを社員に
配布

プログラム概要



セット内容

DVD14枚・テキスト2種
経営問答集1冊

販売価格

418,000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
※商品の発送は9月下旬を予定しております

36回払い
の場合

分割払い例

頭金 18,000円、初回 13,900円

13,500円×35回

※税込、分割手数料込
※送料別途

早期購入
特典

期間限定
9/22(水)までの
お申込み

開発者・青木仁志による
プログラム実践セミナー(オンライン)へ
無料ご招待

9月22日(水)までにお申込み、9月30日(木)まで
にプログラムが納品となった方を、無料でご招待い
たします。
※セミナーは全3回で、10月21日(木)、11月9日(火)、12
月9日(木)の各18:30~20:30を予定しています。

クオリティカンパニー デザインプログラムが
アプリ上で視聴可能になる
視聴権無料

クラブ会員継続の方で、9月22日(水)までにお申
込み、9月30日(木)までにプログラムが納品となっ
た方に、視聴権を提供いたします。
※プログラム納品後に視聴可能となります。※アプリでご覧にな
るためには、別途初期設定が必要となります(既にほかのプロ
グラムでご利用いただいている場合は初期設定は不要です)。

送料無料

9月22日(水)までにお申込み、9月30日(木)ま
でにプログラムが納品となった方は、送料全国一律
1,200円のところ、送料無料でプログラムをお届け
いたします。

お申し込み

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



3つのステップに沿って 「人軸経営」を学びデザインする

経営実績をもとに5,000名以上の中小企業経営者に
伝えてきた「理念経営」実践のノウハウを体系化したプログラム



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

「人軸経営」を3つのステップから学ぶ 講義を視聴しながらテキストと向き合い、理想の会社のデザインする

Prologue 中小企業繁栄の道

STEP1 経営の土台づくり 経営者自身が、ライフデザインと経営のデザインを統合する

Step1-1 変化の時代を生き抜く経営者とは

Step1-3 経営目的に確信をもつ

Step1-2 ライフデザインを明確に描く

Step1-4 経営目的を果たす事業を営む

STEP2 人づくり 選択理論心理学にもとづいた、人の採用と育成をデザインする

Step2-1 人を活かす人間観をもつ

Step2-3 よい人材を採用する

Support Session 現状を把握し、理想の採用活動へ改善する アチーブメントの例

Step2-2 人が育つ文化をつくる

Support Session 言語化・共感化・仕組化による文化づくり アチーブメントの例

Step2-4 価値ある人材に育成する

Support Session 育成のゴールを描く アチーブメントの例

STEP3 組織づくり 社員の働きがい生きがいに変わり、繁栄する組織の仕組みをデザインする

Step3-1 採用と育成の仕組みづくり

Support Session 社員が「納得」する仕組みづくり アチーブメントの例

Step3-4 ローコストオペレーションを実現する営業戦略

Step3-2 等身大でNo.1を目指す中小企業マーケティング

Step3-5 健全な財務体質をつくる人中心の財務戦略

Step3-3 差別化・区分化・専門化の商品開発

Epilogue 縁ある人を幸せにする経営者とは

Q&A session

具体論により、学びの実践をスムーズに「人軸経営」を実践するときによくある18の質問から実践知を学ぶ

Q1. 理念と利益の統合は本当に可能なのか

Q7. 専門性が低いとリーダーシップをどう発揮すればよいのか

Q13. 社員を信じきるにはどうすればよいのか

Q2. アチーブメントは経常利益20%をどのように実現したのか

Q8. なぜ中小企業経営者は教育者でなければならないのか

Q14. いつから新卒採用に取り組みすべきか

Q3. 理念を変えたいときどうすればよいのか

Q9. 幹部をどのようにして選べばよいのか

Q15. 社員の離職をどう受け止めればよいのか

Q4. どうすれば経営に対して強い願望をもつことができるか

Q10. どのようにして幹部へ理念浸透するのか

Q16. どのように商品の値付けをすべきか

Q5. 同族経営における葛藤とどう付き合えばよいのか

Q11. 社員の成長をつくりだすにはどうすべきか

Q17. 経営状態が苦しい時期をどのように乗り越えればよいのか

Q6. 経営者はストレスをどうコントロールすべきか

Q12. 社員の求める心をどのように育むのか

Q18. 経営がひっ迫するなかで理念浸透に予算を投下すべきか

※章立て、内容は予告なく変更になる場合がございます

クオリティカンパニーを目指す
中小企業経営者のための経営問答集

これまで5000名以上の中小企業経営者教育に従事するなかで、
実際に青木に寄せられた中小企業経営者からの
質問に対する回答300問を抜粋し、集約した経営問答集です。



経営問答集掲載質問 (一部)

- ・小規模の会社の場合、資金繰りと採用のどちらを優先すべきか?
- ・社内勉強会は就業時間に行うべきか?
- ・新入社員をはじめ迎えるときに気をつけるべきことは?
- ・中小企業でもブランディングを成功させる秘訣はあるか?
- ・採用を始めても学生を集められないときは?
- ・売れる商品は、どのように生まれるのか?
- ・採用面接時に相手の本質を見抜く方法は?
- ・朝礼で話したほうが良いことは?
- ・アルバイトから正社員へ登用する際のポイントは?
- ・多様性と理念浸透をどう両立するか?

みや かわ たか ゆき
宮川 尚之
 医療法人まほう会 理事長
 JPSA認定 ベーシックプロスペクター



Takayuki Miyakawa 鹿児島大学病院小児歯科に入学し、約10年間教育・研究・診療に携わる。その後、地方都市の小児医療に課題を感じ、2005年に鹿児島県霧島市に、地域で唯一の小児歯科専門医院として開業する。小児歯科医療・障害者歯科医療の二次医療機関として役割を果たしており、2014年には宮崎県都城市にも小児矯正歯科医院を開業する。理念経営を徹底した組織を実現しており、2院で2.8億円の売上を達成している。業界全体への貢献のために、自院の小児歯科予防管理プログラムを公開しており、発売されたDVDとともに好評を得ている。

「全ての子どもたちに健康を」 売上280%を達成した目的の底力

理想とかけ離れた目標達成に 力尽きる寸前だった毎日

「地方に住む障害を持つ子どもたちにも、きちんとした医療を届けたい」。そんな思いを持って独立開業をしました。それまで、勤務医として大病院に長く勤めており、障害を持つ子どもたちの診療を多く担当してきました。当時は大病院くらいしか障害児医療を担えず、子どもたちは、どれだけ遠くに住んでいようと、きちんとした医療を受けるには、大病院に通うしか方法がありません。たった10分の診療に往復で丸一日かかる方も決して珍しくはなかったのです。障害を持って生まれてきたとしても、健康だけ

は万人平等であってほしい。万人がきちんとした医療を受けてほしい。そんな思いが私を突き動かし、業界としては異例の地方都市での小児歯科医院開業へと行き着いたのです。

期待を持った独立で、自分の願いを叶えられなかったけれど、いざやってみると経営のことなんてまるでわからず、暗中模索をするしかありませんでした。歯科医院は、医療収入1億円が一つの成功の目安です。どうにかこのハードルを超えていきたいと、必死になって働きました。来る日も来る日も朝から晩まで仕事をし、文字通り奮闘し続けた結果、なんと売上1億円の水準は達成することができました。しかし振り返ってみると、スタッフは一人また一人

Before

- 1 必死にもがくもの
売上1億円が限界
- 2 スタッフに主体性がなく、
奮闘しているのは自分だけ
- 3 夫婦の関係が悪く、
不幸福感の真っ只中

After

- 1 組織全体が活性化し、
売上2.8億円を達成
- 2 スタッフと共通の願望を共有し
一致団結を果たす
- 3 正しさの押しつけをやめ
良好な関係を修復

職員の願望を知らずして 強い組織は創り得ない

本音を言えば、モデルと言われる受講生とは

を出していかれている背中を見て、私も諦めずにチャレンジを続けようとたくさんの方の勇気をいただき、取り組み続けることができたのです。おかげさまで、1億円の売上を作るのがやっとの組織から、スタッフが主体的に働いてくれるようになり、昨年は2.8億円を達成しました。今期は2.9億円、そして来期は3億円を超えていくことが見込まれています。売上の結果がすべてではありませんが、スタッフが一致団結して、医院の理念に共感し、自己実現の舞台としてこの環境をフルに活用してもらえているゆえのものであると自負しています。

子どもたちの未来のために、 100年続く法人を目指して

私たちが目指しているのは、一時的に結果を出すことではなく、地方に住む子どもたちがしっかりとした医療を受けることができる社会を実現することです。そのため、私たちの組織だけではなく、業界全体での変革が必要です。いかにして小児歯科で、しかも地方で成果をあげているのか？多くの方から問われるこの質問に対して、私は惜しみなくお答えするようにしています。医院への見学を希望いただければ、喜んでお受けしますし、私たちのプログラムを映像化したDVDも発売しました。業界の仲間とともに、成果を創り、そして社会に貢献していく。そんな未来を実現していきたいのです。採用育成、そして貢献活動と、すべての面でさらに上を目指して、結果を作っていきます。

遠くかけ離れていた存在であったと思います。私は、思うように経営がうまく行かない理由をすべて周囲のせいにしていたのです。自分が変わるうだなんてまったく思っていませんでした。アチーブメントの研修が良ければ、即導入してスタッフを変えてもらおう。そんな不純な動機だったのです。しかし、青木社長のメッセージを聞いているうちに、私は目的を見失っているのだと思いました。日本一の小児歯科を作ったスタッフと患者を幸せにしていきたい。確かにそう思っていました。しかし、まったくそこに向かって行動をしていなかったのです。そうなんとなく気がつきましたが、すぐにはどうしていいのか、わかりませんでした。

本日のターニングポイントを迎えたのは、再受講のときです。『頂点への道』講座では、同じ内容の3日間の座学講座を再受講し続けるシステムがあります。当初はそんな必要なのかと、疑問に思っていました。いざ参加してみると、目からウロコが落ちました。一度聞いたはずの話だったのにもかかわらず、「こんなこと言っていたか？」と驚きの連続でした。一度聞いたくらいでは、実践どころか、理解もままならないことを、痛いくらいに突きつけられたのです。そして、人の行動のモチベーションとは、内側に眠る願望から生まれるもので、外からは決してコントロールできないという、選択理論心理学の根幹の概念が初めてきちんと頭に入ったのです。その当時、私がスタッフに求めていたこと、それは「私たちは院長の夢を叶えるために」を合言葉にするこ



理念が組織に浸透し、患者とスタッフの高い満足度を実現している

宮川尚之さんに
 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 <https://koushihaken.jp/>

コンサルティングサマリー

ソリューション

エンゲージメントサーベイによって組織の課題を明確化し、セルフマネジメント力を高める研修を導入。若手社員の責任感を高めるという点が、組織としての優先的な課題として具体化。課題解消のための研修を実施する。

問題

若手社員の意識や、セルフマネジメント能力の向上
若手社員の業務に対する満足度で改善の余地があると分析。セルフマネジメント力を高めたかった。

成果

受講者の上司を巻き込み、継続的にスキル定着を目指す体制を築けた。
受講者の目標の明確化と、スキル定着を上司とともに促進。意識改革に向けて第一歩を踏み出す。

組織課題をサーベイで可視化し、 解消するための研修を設計 若手社員の意識変革を促す



問題 組織の課題を明確化したうえで、課題解決に向けた研修を設計

大林グループの建築設備会社である当社は、空調設備や給排水衛生設備の設計、施工、リニューアルなどを主軸とした事業を展開しています。そのため技術系の人材が多く、研修においても入社1〜3年目までは技術研修を重視。4年目以降は現場で実務を通して技能を習熟することに重きをおき、人材を育成してきました。しかし実際の現場で必要なのは、技術面のスキルだけではありません。入社2〜3年目の社員が、ときには自分の親と同世代の施工技術のプロに対して、施工の指示や管理などを行うこともあり、マネジメントスキルを高める必要性を常々感じていました。実際、若手社員からも学びの機会を求める声が高まっており、それに応えたいという思いもありました。

研修導入に際しては数社を検討し、以

前に営業職社員への研修を依頼して体感ワークによる学習テーマの落とし込みについて評価が高かったアチーブメントHRソリューションズ社に決めました。同社との打ち合わせでは、研修導入に際して事前にエンゲージメントサーベイを実施するという提案がありました。当社の課題を明確化したうえで、それに対応した研修の設計が実現できると考え、エンゲージメントサーベイと研修の導入を決めました。

施策 セルフマネジメント力を高める体験型研修を導入

事前に行ったエンゲージメントサーベイにおいて、当初私たちが思っていたよりもポジティブな診断結果が得られました。特に年齢層の高い方々が総じて高いスコアとなり、逆に20代、30代は低めの傾向が確認できました。若手については、技術系以外の研修機会を求めている点も見て取れ、職場内での人間関係と仕事での自分

行は見事でした。お客様に説明をする際や、立場が違う社外の人との意思疎通、社内異なる職種の人とのコミュニケーションをとる際などに、配慮しなければいけないポイントがよく理解できる内容でした。また今回の研修でもっとも価値ある学びが得られたと感じたのは、2つ目のテーマの「責任」の定義を認識するワークです。「責任＝私が源」というスタンスを選択することで、望むキャリアや人生を構築しやすくなり、逆に責任を放棄して被害者意識をもつと、キャリアや人生をコントロールしにくくなる。そのような気づきが得られました。被害者を演じることなく、自分がすべての源であるという意識をもって考え、行動できる社員が増えれば、自ずと強い組織を構築することができ、また責任をもって業務をやりきること、仕事に対する満足度も高まります。若手社員がそうした気づきを得て継続的に自身を磨いてくれることが、当社の推進力になると感じました。

成果 受講者の成長を、継続的に後押しする意識が組織的に高まる

今回の研修は当日だけの学びで終わるのではなく、職場に戻った際の実践までを含めたプログラムになるよう設計していました。これは、職場内の人間関係の改善を若手だけでなく、上司側にも一端を担っていただく提案でもありました。研修前に受講者が上司と話し合っって目標を立て、

問題意識をもって受講し、研修後に面談による振り返りを行う。そのように周囲のメンバーを巻き込み、学んだスキルを定着しやすくなる環境を整えたのです。その結果、受講者と上司とのコミュニケーションが以前にも増して活性化しました。当社はもともと上下間や部署間の風通しが良い職場で、コミュニケーションも円滑に行われていますが、人の成長のみにフォーカスしてミーティングを重ねる機会はそう多くありません。この度の取り組みを通して、受講者を取り巻く社員の、人材育成に対する意識がより高まったと感じます。

エンゲージメントサーベイによって組織の課題が明確になり、それに対して具体的に対応できたことで、組織改革のための一歩を踏み出すことができました。また「責任＝私がすべて源」という心構えで業務に臨むというメッセージを、今後も継続的に発信していくことで、社員の意識を変革していけるものと確信しています。研修が好評だったことから、今期中にもう1度、同世代の未受講者への研修を行うことになっていきます。それにより考え方のベースを共有できる社員が増えることで、当社の成長の推進力は増していくことでしょう。

それぞれの素養や能力によって、成長の道筋は異なりますが、自分に合うやり方を見つけ、伸びていくことを私たちは願っています。そのために様々な機会を創出し、若手社員の背中を押すことで、当社の成長を加速させたいと考えています。



経営企画室

永井 拓也
川端 守

らしさの発揮という2項目のスコアが低い点について担当者や要因分析を進めました。そこから導かれたのは、職場内のコミュニケーション活性化と、若手社員の責任意識の向上の2点でした。そのような分析結果をもとに研修を設計し、若手社員を対象として、内発的動機づけによって2つのテーマを軸にしたセルフマネジメント力を高める1日研修を導入しました。

研修ではワークや意見交換、そして体験を通して学ぶプログラムを実施。講義を一方的に聴くのではなく、自ら考え、身をもって学ぶスタイルで、記憶に残りやすいと感じました。特に印象的だったのは、自身のコミュニケーションを見直すパズルを使ったワークです。情報を伝達することで生じる様々な障壁を体験し、日頃の職場での意思疎通について多くの気づきを得られました。普段、無意識的に行っている、なかなか気づけないコミュニケーションでのギャップが生じる要因の理解を深める進

企業情報

オーク設備工業株式会社
所在地 〒104-0033 東京都中央区新川一丁目16番3号
設立 1963年11月
事業内容 空調設備や給排水衛生設備の設計、施工、リニューアル 他
従業員数 271名(2021年3月31日現在)
Webサイト <https://www.oaksetsubi.co.jp>

担当コンサルタントの声

エンゲージメントサーベイの実施によって、取締役経営企画室長の永井様とグループ長の川端様が常々感じておられた組織課題が可視化でき、そこから優先的に対応すべき課題の解決策を企画設計しました。成功要因としては、受講対象の若手の優先課題を具体化したことに加え、上司にもご支援いただく企画としたことがあげられます。企画の主旨に沿い、事務局からも事前に上司へ受講前後、面談によるご支援の実施を呼びかけていただいたことで相乗効果を生み出せたのです。



JPSA 会員限定イベント

ハイブリッドイベント

JPSAコンベンション2021

Go Beyond

超えてゆけ

年に1度のJPSA 会員が全国から一堂に集う機会。
 「選択理論心理学」と「アチーブメントテクノロジー」の実践者たちが
 自身の実践を分かち合うことでよりよい社会の実現に向けて一人ひとりがどう行動すべきか？
 とことん考えアイデアを交換し、自身の志を磨く場。
 今年は初のハイブリッド形式にて開催。
 会場にて同志と顔を合わせることで志を磨きあい、
 またオンラインで全国の同志と場所を超えて繋がりあう。
 皆様のご参加をお待ちしています。

基調講演

一般財団法人
日本プロスピーカー協会
代表理事
アチーブメントグループ
最高経営責任者 (CEO)
青木 仁志



ワークショップ

一般財団法人
日本プロスピーカー協会
常務理事 兼 会長
アチーブメント株式会社
相談役・主席トレーナー
佐藤 英郎



一般財団法人
日本プロスピーカー協会
理事
アチーブメント株式会社
トレーナー
大高 弘之



分科会講師

前澤 貴昭
シニアプロスピーカー

西尾 聖子
ベーシックプロスピーカー

熊坂 利幸
ベーシックプロスピーカー

下村 克己
ベーシックプロスピーカー

河村 真樹子
ベーシックプロスピーカー

南 清和
ベーシックプロスピーカー

2021年 **11月13日(土)** 10:00 ~ 18:00

当イベントは、リアル形式とオンライン形式、どちらでもお好きな形式で参加いただけるハイブリッドイベントです。お申し込み時にどちらの形式で参加されるかお選びください。参加形式の変更は、11月3日(水)までに1回のみ、会員サイト「MARC」にて受け付けております。

| | | | | | |
|-------|--|-------------------|----------------|---|-------------------|
| リアル形式 | アチーブメント東京研修センター 〒113-0063 東京都江東区有明3丁目7-18 有明セントラルタワー 20階 | 定員 300名 | オンライン形式 | 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い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。 | 定員 200名 |
| 参加費 | 3,000円(税込) ※お申し込み期限：11月5日(金)までに申し込み・ご入金 | 参加資格 | JPSA 会員 | | |

詳細・お申し込みはこちら

<https://www.jpsa.net/convention2021/>

※お申し込みは会員サイト「MARC」よりお願いいたします。



JPSA プロスピーカーサミット 2021

11月12日(金) 10:00 ~ 18:00

詳細・お申し込みはこちらより▶

※お申し込みは会員サイト「MARC」よりお願いいたします。



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46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



支部会への参加はこちらから



支部会では選択理論とアチーブメントテクノロジーを体得するためのさまざまな勉強会を開催しています。

参加対象 どなたでも(ご家族、ご友人、同僚の仲間など歓迎します)

JPSA 支部会



祝 プロスピーカー誕生

プロスピーカー
「1000分の1プロジェクト」
399/1000名 (2021年5月15日時点)

ベーシックプロスピーカー合格者

藤田 元様、西田 幸広様、鈴木 ダニエル 範星様、加藤 美紀様、
 関塚 知義様、塚田 晃規様、味岡 武志様、相馬 俊樹様、
 富岡 直子様、長野 真弓様、渡辺 勝様



左から3番目より、塚田 晃規様、鈴木 ダニエル 範星様、加藤 美紀様、藤田 元様、西田 幸広様、関塚 知義様

シニアプロスピーカー合格者

高山 幸治様、池畑 健太様、田中 淳様、
 玄甫 和美様、松好 利尚様、永田 真樹子様、
 渡邊 勝也様、芳川恵子様



前列左から、長野 真弓様、富岡 直子様、後列左から3番目より、味岡 武志様、相馬 俊樹様、渡辺 勝様



前列左から2番目より、玄甫 和美様、芳川恵子様、永田 真樹子様、後列左から2番目より、渡邊 勝也様、池畑 健太様、高山 幸治様、田中 淳様、松好 利尚様

プロスピーカーへの講演依頼は「Trainers」(トレーナーズ)

お問い合わせ

URL <https://koushihaken.jp/>

講師派遣 トレーナーズ | Q



プロスピーカー
という生き方
vol.43

「環境を変えれば、人生が変わる」 最高の成長をもたらすJPSAの存在

池畑 健太

株式会社H&H 代表取締役
JPSA認定 シニアプロスピーカー



PROFILE 1983年生まれ。兄の事故をきっかけにリハビリテーションに興味を持ち、理学療法士の国家資格を取得。総合病院などで役職を歴任。その後、地域で安心してリハビリテーションを受けられる社会を実現するために、2012年にリハビリテーションを中心としたデイサービスを開業。現在、横浜市内最大の施設まで成長し、放課後等デイサービスなどの福祉事業やオンラインでの事業も行っている。国内だけでなく海外から視察も訪れ、新聞や業界誌でも取り組みが紹介されている。その経験を生かし、全国で新規事業の立ち上げコンサルティングも行っている。

経営とマネジメントの 変革を求めて叩いた学びの門

アチーブメントの門を叩いて、初めて「頂点への道」講座に参加をしたとき、そこそこの上はありましたが、頭打ちの状態でした。実は、理学療法士としての仕事についても、リハビリを中心としたデイサービスで起業をしたのも、今は亡き兄がきっかけです。事故を通して、思うように体を動かさなくなった兄が、リハビリに必死に取り組む姿を見て、このようにたった一筋の希望を求めている方が世のなかにはたくさんいる、そんな方の力になりたいと思い、この仕事につきました。

しかし、病院に就職しても、組織の制約を受けて、本当に自分が考える患者様への貢献がなかなか形にできない葛藤の日々を過ごしていました。いつの間にか、「何のために働くのか？」という思いも薄くなり、淡々と過ごしていたなかで、兄が急に亡くなりました。この仕事のきっかけを与えてくれた存在でもあって、私にとっては非常にショックな出来事でした。悲しみと同時に私の心に浮かんできたのは、「人生には限りがある、ならば本当にやりたいことに思いっきりチャレンジしないと絶対に後悔する」という思いでした。この翌年に思い立って、独立開業したのです。

技術に関しては、人一倍努力をしてきた自負がありましたので、ある程度まで組織は成長しました。しかし、一番困っていたのは、12〜13名いた社員と私で、仕事に対する考え方や思いに大きな乖離があったことです。本気で人生を生きている方の役に立ちたいと、私がいくらメッセージをしても、あまり響いていないように見えなかつたのです。「頂点への道」講座を受講したのはまさにそんなときでした。初受講のインパクトは今でも忘れません。違う業種業態の方に仕事に対する思いを話したときに、驚くほど共感をしてくれたのです。そしてプロスピーカーの方のお話を聞いて、構成や話の上手さはもちろんですが、何よりも心に響く・伝わるということを体感しました。もし自分がこの力を手にしたのであれば、もっと社員に思いをうまく伝えられ

るのかもしれない、そう感じて、プロスピーカーを目指そうと決意したのです。

誰と学ぶかで結果が変わる

プロスピーカーチャレンジで最も向き合ったのは、「自分が源」という考え方でした。何かうまく行かないことが起こったとき、私たちはつい誰かのせいになろうとします。分かってくれない、理解してくれない、相手が悪いと。そしてどうにか思い通りにしようと、相手を変えることばかり考えてしまいがちです。私もこれまでの人生で何度もそうしてきました。しかし、振り返るとそこには成長はなく、周囲との関係を壊す一方だったのです。それを本当に望んでいるのかと聞かれると、違和感がありました。講座で学んだセルフカウンセリングを繰り返していくなかで、私が本当に求めているのは周囲との良好な関係性であり、その上に成り立つ高業績の実現であると腑に落ちたのです。それを求めるのであれば、自分から変革せずには何も始まらないと心に決め、一歩ずつ自分を変えることができたのです。しかしこれも、一人の力では成し得なかつたと思います。プロスピーカーチャレンジの過程で、多くの先輩プロスピーカーや、学びの仲間と切磋琢磨があったおかげです。お互いの悩みを打ち明け、その解決のために協力しあってきました。そこからたくさんのアイデアをもらいましたし、志高い仲間がいたからこそ、諦めずに取り組み続けて来れた

のだと思います。おかげさまで、2016年にベーシックプロスピーカー認定を受け、会社としても、受講当初5000万ほどだった売上は3倍になり、社員数も20名を超えました。社員あたりの平均売上で考えると、業界平均の2倍まで成長しています。これらの実績は、私の能力というより、ともに学んで切磋琢磨し合える仲間と、私の変革を見てともに学ぶようになってくれた社員たちのおかげです。周りの方々が私を引き上げてくれたのだと感じています。

高みを目指す環境に身を置くこと、それが平凡を非凡に変えてくれる

もっと自然体で、等身大で人に貢献できる存在でありたい。成長すればするほど、そんな思いが強くなっていきます。プロスピーカーの認定をいただいたいて、講座にアシスタントとして入ったりすると、持ち上げていただけなのですが、バッジを外して現場に戻ると、これまでと変わらない自分がそこにはいます。JPSAという環境だけではなく、もっともつと多くの方に良い影響を与えられ、多くの方の力になれる自分に成長していきたい、そう思って、新しくリリースされた、『プロスピーカー・トレーニング・プログラム・アドバンス』を受講し、シニアプロスピーカーへの挑戦を始めたのです。その間、およそ1年。決して楽な道ではありませんでしたが、振り返ると楽しかった期間でした。おかげさまで



磨き上げてきた伝達力をマネジメントに生かし、理念が浸透した組織を実現している

2021年4月に、8名の仲間とともに、晴れてシニアプロスピーカーの認定をいただくことができましたが、この合格は仲間の存在があつてこそのものでした。

JPSAの魅力とはなにかと尋ねられたらしたら、私は確信を持って、「高みを目指して、切磋琢磨しあえる環境」とであると答えます。「環境が人を変える」という言葉もあるように、どこに身を置くと成長勾配が大きく変わってくると思います。JPSAでは、常に自分よりも2つも3つも視座が高い方と出会えます。そんな方々のなかに入れてもらって、ともにチャレンジできることが、人生の質の向上に大きく影響するのです。

ここまでの歩みはまだまだ序章に過ぎないと思っています。より多くの方に貢献できる自分になるために、更に研鑽を積んで、力をつけていきたいと思っています。

池畑 健太
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 <https://koushihaken.jp/>



親向けセミナー

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……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歩の強みは、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！

講師派遣 トレーナーズ | <https://koushihaken.jp/>

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

共催企画



JPSA 歯科部会



アチーブメント株式会社

高業績と高い従業員満足度を作り上げる経営の技術を学ぶ1日研修

良好な人間関係と高業績を両立する 歯科医院経営の技術

～増患とスタッフ定着を実現するために～

華々しい結果を作り出し続けているトップリーダーたちが
共通して学んできた、実績に裏付けられた
「医院経営の成功法則」を1Dayに凝縮して
お届けいたします。

9月18日(土)

10:00～18:00 (受付開始 9:30)

【会場】アチーブメント東京研修センター

【講師】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

【申込期限】9月10日(金)まで

【セミナー代金】22,000円(税込)
※昼食付き

【定員】200名

【参加対象】歯科業界関係者の方 推奨



JPSA 歯科部会 部会長より



医療法人健志会 理事長
ミナミ歯科クリニック 総院長

南 清和

開業して30年、組織は150名を超えていましたが、関係性が悪く、離職続きでした。しかし、人のモチベーションの源泉は『目的』にあると知り、マネジメントスタイルが大きく変わり、115%以上の成長を継続できています。この良好な人間関係と高業績を両立する医院経営の技術を歯科業界の皆さまと学びたいと思い『歯科部会』を立ち上げました。ぜひ共に学び、増患やスタッフの定着を実現し物心両面豊かな人生を歩んで参りましょう。ご参加お待ちしております。

受講者の実績



医療法人
スマイルクワイエット
根城よしだ歯科 院長

吉田 洋一

勤務医・スタッフの主体性向上で

売上 **200%UP** 3億円突破!



株式会社 Beaute
代表取締役

辻 紗耶加

受講から **14年**で自費率 **100%継続!**

売上3,000万円から **2.7億円**に向上!



医療法人社団CSDS
ななくに歯科
理事長

深沢 宗主

新患数 **月150名**以上を **13年連続達成!**

5年で **1万人**、10年で **2万人**の増患を達成!

売上 **2.5億円**突破!

詳しくはこちら https://achievement.co.jp/experience/dentalclinic_management/



ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

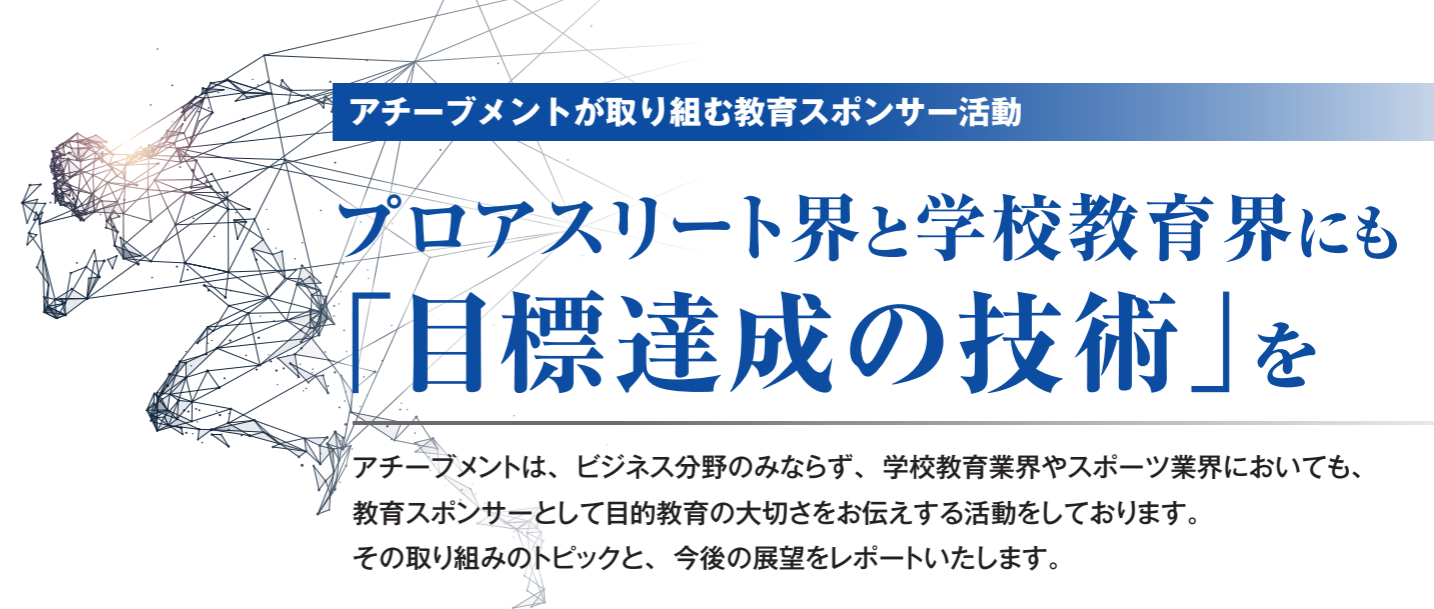
2021.7 ~ 2021.10

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 |
| 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) | | |

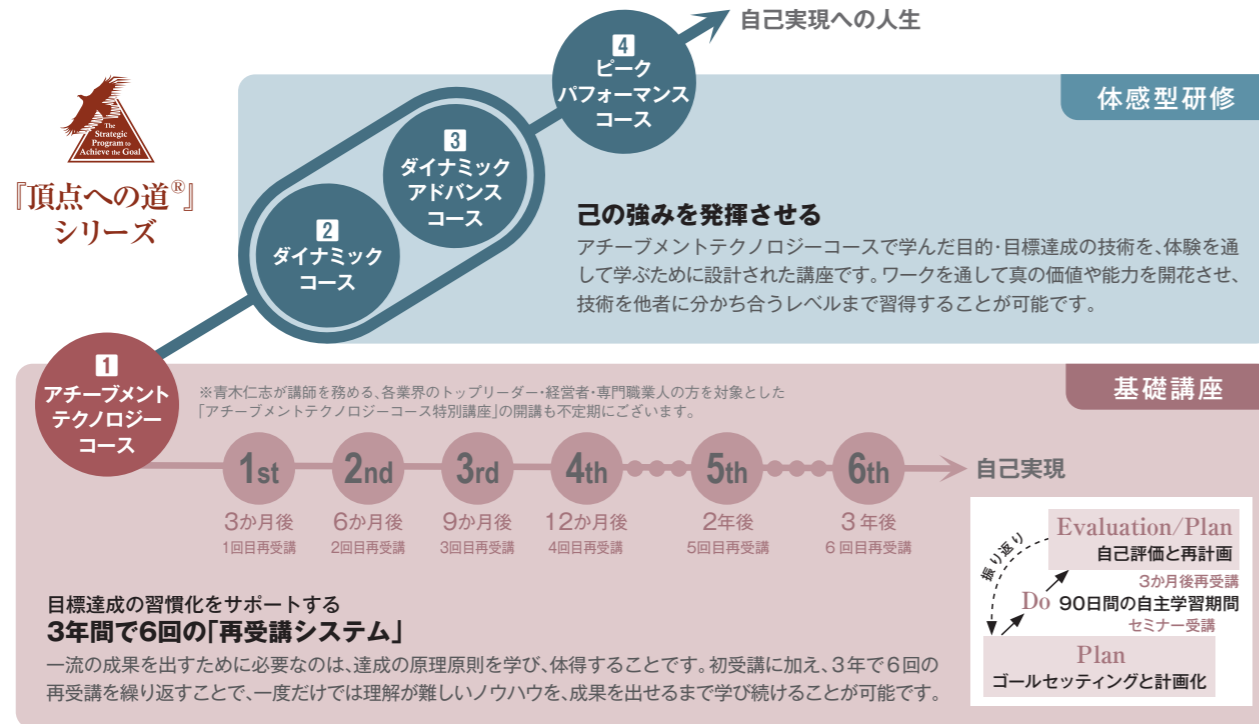
アチーブメントが取り組む教育スポンサー活動



プロアスリート界と学校教育界にも「目標達成の技術」を

アチーブメントは、ビジネス分野のみならず、学校教育業界やスポーツ業界においても、教育スポンサーとして目的教育の大切さをお伝えする活動をしており、その取り組みのトピックと、今後の展望をレポートいたします。

「頂点への道」講座コース体系図



アスリート教育

東京オリンピック出場選手が在籍する 徳洲会体操クラブにて人間力強化研修を実施

成就・達成の技術を体得すれば、必ず掲げた夢や志を果たすことができる。これは弊社が『頂点への道』講座でお伝えし続けてきましたメッセージであり、一人でも多くの方に、そんな成就・達成の人生を歩んでいただく支援をしてみたい。そのメッセージに深く共感いただいているご受講生のお一人が、徳洲会体操クラブの米田功監督です。五輪の金メダリストとして世界の頂点に立った経験をお持ちですが、現在は「体操界を牽引する真の指導者を輩出する」という志を持つ

て選手指導をされています。そんな弊社との共通の志を支援すべく、徳洲会体操クラブの教育スポンサーをさせていただいており、年に2回の人間力強化研修をお届けしています。勝つことだけではなく、周囲に感謝する人間力を高め、目標だけではなく目的から一貫した人生を生きる。それは勝ち続けるアスリートに欠かせない力です。徳洲会体操クラブからは、まもなく開催を迎える東京五輪に、北園丈琉選手が出演されます。世界の頂点へと、これからもともに歩んで参ります。



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。

学校教育

大谷翔平選手・菊池雄星選手の母校 花巻東高等学校で 立志 夢実現カリキュラムが3年目に突入

大谷翔平選手や菊池雄星選手の母校として知られる岩手県にある花巻東高等学校。大谷選手の在籍中から、弊社では野球部のチームビルディング研修を通してサポートさせていただいておりました。そのご縁もあり、弊社の教育に共感いただき、2019年より共同プロジェクト「立志 夢実現カリキュラム」がスタートしました。「志・夢を持ち、社会での活躍を見据えた有意義な高校生活を送ってほしい」という教育の理想形を見据えて、アチーブメントプランナーを元に、花巻東高等学校だけのオリジナル手帳を制作し、映像教材と年6回の研修をお届けして

ます。学校では、全生徒が毎朝のホームルームで、自分の夢と向き合い昨日の振り返りと今日のプランニングを20分間行っています。学業・部活の目標からの逆算はもちろん、人生レベルで手にしたいものや、理想の社会人像、大学で学びたいことなどを真剣に考えています。おかげさまで、学校教育関係者の方からのお問い合わせも数多くいただいております。今後、導入を希望される学校へのカリキュラムの展開や、花巻東高等学校への訪問見学会なども予定しております。決定次第、改めてお知らせいたします。



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。

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。

A T P アーチ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
青木が28年間、700回毎月連続開催の『頂点への道』講座で伝えてきた、「目標達成の技術」を知識で終わらせることなく、日常生活のなかで自分と向き合い、継続学習、共同学習、習慣形成を支える土台となるセルフトレーニングのためのツールとして誕生したのがアーチメントテクノロジー マスタープログラムです。

4 ピークパフォーマンスコース
一人対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。

「手帳の使い方」セミナー
アーチ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。

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。

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。

講 師：佐藤英郎、アーチメント認定講師
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。

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)
*特別講座で再受講をする場合、初回のみ、これまで受講いただいた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。

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。

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：アーチメント認定講師
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

Calendar for September (9月) showing dates and events like '1A アーチメントテクノロジーコース', '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'.

Calendar for July (7月) showing dates and events like '1A アーチメントテクノロジーコース', '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'.

Calendar for October (10月) showing dates and events like '1A アーチメントテクノロジーコース', '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'.

Calendar for August (8月) showing dates and events like '1A アーチメントテクノロジーコース', '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'.

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)

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)

名古屋開催 アチーブメント名古屋支店
第76期 9/8(水)、10/9(土)、11/9(火)、12/8(水)、2022年1/12(水)~13(木)、2/10(木)~11(金)

受講料: 165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)
参加資格: ビ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

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

| 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 | | | | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | | 3 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | 4 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

5 管理職向けセミナー

B W M S 「言うべきことを伝えきる」マネジメントの基礎を学ぶ **B**
ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード

B W M P 部下の自己評価を促し、やる気を引き出す **B**
ボース・ウィン・マネジメント・プラクティス

オンライン Zoom

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)

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感!
~青木の理念メッセージ編~**

東京開催 アチーブメント東京研修センター
7/1(木)、10/1(金)
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)

リーダー講座
オンライン Zoom
9/22(水)
参加費: 16,500円
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の企業のリーダー層社員
講師: 針生栄司
(アチーブメント株式会社 福岡支店 支店長)
時間: 13:00~16:00

**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
講師: 高橋優也
(アチーブメント株式会社 人事部マネジャー)
時間: 13:00~16:00

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**=再受講満員 **満**=満員御礼 **休**=休業日

| 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

教材フォローセミナー

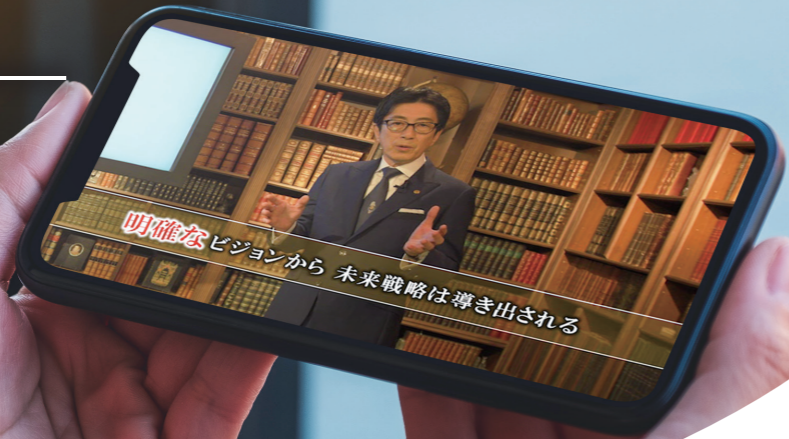
1 朝の技術習得勉強会
アチーブメント・セールス・アカデミー
オンライン Zoom
受講料: 無料
参加資格: アチーブメント・セールス・スキルアッププログラム購入者限定
講師: 野地優太
時間: 7:30~9:00(受付開始7:00)
詳細は Web サイトよりご確認ください。

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。

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 | 利用料 |
|---|-----|-------|
| | 非会員 | クラブ会員 |
| <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。
※クラブ会員費のお支払いがない場合、「MARC」にログインができなくなりプログラム(映像教材)の視聴ができなくなります。再度視聴するためにはクラブ会員費のお支払いが必要となります。



戦略的目標達成プログラム「頂点への道®」講座 特別無料説明会

オンライン

目標達成の技術

目標達成技術のエッセンスを
2時間に凝縮!!

青木が開発した戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座は、29年間4万4千名以上の方に活用いただき、各業界トップ5%の優績者を数多く輩出しています。

このプログラムでは、3日間の共同学習と、91日間のセルフトレーニングを通して、目標達成のための300以上の技術を学びます。

本無料体験説明会では、開発者でもある青木自身より目標達成の技術において重要なエッセンスを2時間に凝縮してお届けします。さらなる目標を達成するきっかけとして、ご活用ください。



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

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、国内人財開発コンサルティング企業を経て、1987年アチーブメント株式会社を設立。研修講師として延べ43万2,625名の研修を担当し、2010年から3年間、法政大学大学院政策創造研究科客員教授として、講義「経営者論特講」を担当。また、「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」の審査委員も務めるなど、中小企業経営者教育に力を注いでいる。2017年よ

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

このセミナーで得られるもの

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

日程 **7月12日(月)**

時間 **18:30~20:30**(入室開始 18:00)

定員 **540名**

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。

※参加手続・接続方法などについてはいくつかご案内事項がございます。
詳細はお申し込み後の自動返信メールの内容をご確認ください。

お申し込みはQRコード、Webサイトにて。

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

ACHIEVEMENT
イマズグ!
Web申し込み



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。

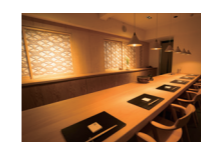
初受講料 通常価格 66,000円(税込) → **55,000円(税込)** 11,000円(税込)お値引き!!

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)

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿2-13-10 レンブラント広尾1F
TEL 03-6277-3150

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。

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



東京 **美を追求する**
clover様
ヘアデザイン・予防美容・アンチエイジング・髪質改善に特化した美容室。
特典 髪質改善カラー、髪質改善カラートリートメント10%オフ! 回数を重ねるごとに髪が艶やかに。

福岡 **健康を追求する**
てあてROOM大野城様
もみほくしリラクゼーション店。メニューは5分~なのでお気軽にどうぞ。
特典 もみほくし、足ツボ、アロマリンパマッサージ、ヘッドスパなど自費治療全メニュー10%オフ!

東京 **学ぶ・相談する**
DIGIMA BASE(KFSグループ)様
市ヶ谷駅徒歩2分、中小企業×海外進出を支援するコワーキングスペース。
特典 ドロップイン会員入会金 300円 またはコワーキング会員入会金 11,000円(税込) 無料!

茨城 **買う・贈る**
しらすパーク(小松水産)様
日立の海で水揚げされた新鮮なしらすを常時5種類以上ご用意しています。
特典 1,000円(税込)以上お買い上げで茨城県久慈浜の「久慈浜しらす」1パックプレゼント!

愛知 **買う・贈る**
ロージーティハウス様
名古屋市緑区の紅茶専門店。60種類の紅茶とパンケーキが美味しいお店。
特典 紅茶大国スリランカのムレスナ社から仕入れた紅茶のティーバッグを1個プレゼント!

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

東京 **健康を追求する**
ターニングポイント新宿店様
入会者1,000名中、途中退会0の実績を持つパーソナルトレーニングジム。
特典 先着20名! 月4回33,000円(税込)のコースを特別料金22,000円(税込)でご案内。

大阪 **美を追求する**
株式会社ボーテ様
芸能人も通う東京目黒、大阪心斎橋、兵庫神戸のホワイトニング専門サロン。
特典 初回限定NBホワイトニングペーストを1本プレゼント! 歯石の沈着を防ぎ、歯を白くする歯磨剤。

大阪 **健康を追求する**
ピラティススタジオB&B大阪様
フロアスリートも通う国内最大級のパーソナルピラティススタジオです。
特典 大阪店限定でお会計から5%オフ! 姿勢やO脚改善、ゴルフのパフォーマンスアップに効果あり。

愛知 **食べる**
株式会社GFC様
牛、豚、鶏、馬、魚、様々な肝を使ったオリジナルの肝料理をご提供。
特典 お会計から10%オフ! 全国の希少な食材を使った独創的な肝料理をお楽しみください。

愛媛 **学ぶ・相談する**
社会保険労務士法人あいパートナーズ様
愛媛県で助成金申請件数ナンバーワンの事務所です。相談・見積もり無料。
特典 助成金ガイドブックをプレゼント! 助成金の申請方法や活用方法についてお悩みの方必見。

兵庫 **Webショップ** **買う・贈る**
株式会社ベル様
足に負担の少ない木型で、日本製のやさしいウィーガンレザーの靴工房。
特典 webサイト全品10%オフ! 幅広・幅狭対応で外反母趾の方にもオススメです。

熊本 **健康を追求する**
いざみ歯科きららクリニック様
土日祝日も診療。訪問診療や熊本県で唯一のオンライン診療を行っています。
特典 プロフェッショナルクリーニング・ヤニ取り40%オフ! こびりつく汚れを徹底的に落とします。

埼玉 **美を追求する**
株式会社くまのみ様
整骨院部門・整体院部門・ロコミ数No.1。美と健康を両面からサポート。
特典 整骨院またはエステにて骨盤矯正の施術料を1回分サービス!

岩手 **健康を追求する**
佐藤歯科医院様
予防を土台に診療を行っています。お口の健康を一生涯サポートします。
特典 自費診療8%オフ! ホワイトニング、インプラント、矯正歯科などの診療に利用可能です。

熊本 **つくる・建てる**
有限会社 村田工務店様
100年守り続けてきた「手刻み」の伝統工法で魂を込めた家造りをご提案。
特典 プランニング、資金計画、概算見積もりが3回まで無料。

兵庫 **食べる**
ファームアンドカンパニー株式会社様
阪倉西宮北口駅すぐのフレンチ料理店「野菜ビストロ レギューム」を運営。
特典 1ドリンクサービス! 淡路の魚介や黒田庄和牛など、地元の新鮮な食材をお楽しみください。

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

申込
受付中

第81回 昔の女性はできていた! ナプキン不要の生活へ!
月経血コントロールの秘訣



昔の女性が経血(生理時の出血)をコントロールできていたことはご存知ですか? 衣食住の変化により女性の身体の構造や骨盤底筋群の衰えにより、現在はほとんどの女性がナプキンを利用しています。また紙ナプキンを使用することで女性の身体に様々な障害があると言われていいます。今回は月経血コントロールヨガインストラクターの谷加奈子氏を講師に迎え、経血コントロールのロジックとトレーニング方法を丁寧に教えていただきます。ナプキン不要の生活のきっかけづくりとして、経営者社女子会の会員様、パートナー会員様のご家族の女性に多くご参加いただきたいと思っております。参加費無料ですので、ぜひお誘いあわせのうえご参加ください。

7月31日(土) 13:00~15:00(12:30受付)

- 参加対象** 女性のみ
・エグゼクティブ会員、レギュラー会員
・パートナー会員のご家族の女性(配偶者・お嬢様)
- 講師** 谷加奈子氏 東京都西蒲田にある1926年創業「丸や呉服店」の三代目。着物道。主宰。月経血コントロールヨガインストラクター。
- 参加形式** オフライン・オンライン ※非会員の方はオフラインのみになります。
- オフライン会場** アチーブメント東京研修センター **定員** 100名
- 参加費** 会員と、パートナー会員のご家族の女性 **無料** / 非会員の方はオフラインのみ参加可 **3,300円(税込)**



8/20(金) 10/4(月) 10:00~14:00
男性の方もご参加可能
基礎から学べるビジネスイン스타그램戦略概論 ~フォロ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します。
会場 株式会社スライバル 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



7/9(金) 12:00~14:00
男性の方もご参加可能
パスポートのいない世界旅行 ~大韓民国~
経営者女子会のビジネスランチ交流会です。
会場 トマト 東京都新宿区大久保1丁目14-18 **定員** 6名
参加費 3,000~4,000円予定 ※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](http://www.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

夜間頻尿は病気のサイン!
夜中トイレに2回以上起きる人は、死亡率が2倍に!!

朝までぐっすり!
夜中のトイレに起きない方法

発売日 7/2(金)

泌尿器科の名医が教える
トイレ回数を減らして
熟睡できる方法!

知っているようで知らなかった、「夜中のトイレ」の回数を減らす方法! 夜間にトイレに起きてしまい、一番困ることは「睡眠の質」が低下すること。睡眠の質が低下することで不調をひきおこし、生活の質が低下し、ひいては人生の質も低下してしまいます。夜間頻尿は、毎日のちょっとした習慣が原因になっていることがほとんどです。加齢にともない、誰でもわずらう可能性のある夜間頻尿ですが、年だからとあきらめるのはまだ早い! 泌尿器科の名医が教える改善策で、夜間のトイレ回数を減らして、しっかり熟睡できる方法を紹介いたします。



【著者】平澤精一(医師)
【価格】1,496円(税込)



俳優・里見浩太郎氏をはじめ、著名人、財界人、トップアスリートが通い、50万人以上の診療実績を誇る 東洋医学の権威が考案した「長生きする体操」!

長生きする体操

健康長寿の秘訣がこの一冊でわかる! 脳、血管、心肺機能、胃腸、筋力が蘇る!! 間違った運動は、逆に健康を損なう可能性があります。いつまでも元気で健康に、長生きするために必要なのは、関節に負担をかけずに「筋力」と「胃腸」をつよくなる運動だった!

- ◆1回1分~できる
 - ◆自宅で簡単に誰でもできる
 - ◆一畳ほどのスペースでOK!
 - ◆立つ・座る・寝たままでできる
 - ◆朝・昼・夜の時間帯に合った内容を紹介
 - ◆症状別にあわせた体操、ツボも紹介
- 誰でも、すぐに、どこでもできる、シニア世代に最適な体操です。

☆カバーイラストは漫画家・東海林さだお先生の書き下ろし!

シニア世代に
息の上がる運動は
ありません!



Web ショップで
購入可能!

ドラッカー未出版の講演・講義を再構成!
永眠する直前まで続いた半世紀に及ぶ講義。

ドラッカーの講義
—マネジメント・経済・未来について話そう—

大学の階段教室。学生の耳はドラッカーの一言一言に釘付けになっている。その講義はどこまでも魅力とユーモアにあふれ、ある学生に言わせると、陽気なスタイルのおかげで、「がらんとした殺風景な階段教室が心地よい空気に満ちあふれた快適な居間に」変身する。最高の経営思想家は、教室という限られた空間のなかで何を伝えていたのか? 1940年代から永眠する直前まで、半世紀に及ぶドラッカーの講義を収録。人類の歴史上初めて、私たちは自分自身を経営する責任を負わされている。こんな話は誰も教えてくれない。学校も、大学も……ドラッカーが本当に伝えたかったことが今、明らかに——。

移り変わる時代の中心で、
最高の経営思想家が
本当に伝えたかったことは
何か?



Web ショップで
購入可能!



【著者】P.F.ドラッカー
【編者】リック・ワルツマン
【訳】宮本喜一
【価格】3,190円(税込)

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/>



「従業員承継」は必ずできる!

～事業承継に悩まれる全ての経営者に送る一冊～

7月末
発刊予定

“跡継ぎ” いなくても 会社は残せる!

吉川 正明 著

必ずうまくいく従業員承継のススメ

日本近代化の父・渋沢栄一の玄孫、
コンパス投資株式会社取締役会長
渋澤健氏 推薦!

「従業員承継」という選択!
承継後の赤字転落からV字回復
事業を成長軌道にのせた
2代目経営者が後継者不在に
悩む経営者に伝える

特別鼎談

従業員承継が日本の中小企業経営の未来を拓く
石田徹 × 吉川正明 × 青木仁志

- 先代から突如受けた次期代表の指名
「従業員」から歩み出した「経営者」への道
- 承継後の連続離職・赤字からのV字回復のストーリー
- 組織規模を2倍にまで成長させたリーダーシップ

従業員承継を成功させた著者が、
事業承継の全てを語る!!

- 第1章 「従業員承継」という選択
- 第2章 「後継者」が「2代目経営者」になるまで
- 第3章 「従業員承継」の進め方
- 第4章 事業承継で変えないこと・変えたこと
- 第5章 創業者から後継者に理念をつなぐための採用・組織作り
- 第6章 従業員出身だからできる、会社を発展させる成長戦略
- 第7章 従業員による、従業員のための、従業員承継



【著者】
株式会社イワサキ経営 代表取締役社長
日本商工会議所 青年部 会長

吉川 正明



ご購入はこちらより

7/5よりamazonにて
先行予約スタート https://achievement.co.jp/succession_yoshikawa/

中小企業から日本を元気にするための事業連携がスタート!

「中小企業の活性化から、社会の発展に寄与する」。そんな共通の志の実現を目指して、アチーブメントは、吉川正明氏が会長を務める日本商工会議所 青年部（YEG）と事業連携をスタートしました。全国3万3千名いらっしゃるYEG会員の皆様と縁ある方々に、目的・理念を土台にした経営力をお伝えし、未来の発展を創り出していく。そんなご支援をしております。未曾有の経済危機が迫る今だからこそ、成就達成の原理原則をお届けしてまいります。



INFORMATION

インフォメーション

選択理論の学びを深める 年に一度のイベントをご存知ですか?

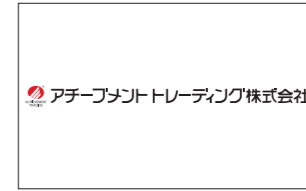


日本選択理論心理学会が主催する年次大会が、今年はオンラインとオフラインの双方から参加できるハイブリッド形式のイベントとして開催される予定です。選択理論を深く学ぶ機会として、ご興味をお持ちの方は、下記Webサイトより詳細をご覧ください。

主催 日本選択理論心理学会
日程 2021年8月21日(土)～22日(日)
詳細 <http://www.jactp.com/>



アチーブメントグループ4社を統合し、新会社 「アチーブメントトレーディング株式会社」を発足



アチーブメントダイニング株式会社、アチーブメントプロデュース株式会社、アチーブメントトレーナー育成センター株式会社、アチーブメントシステムズ株式会社の4社は、令和3年6月1日をもちまして統合し、新会社「アチーブメントトレーディング株式会社」として発足する運びとなりました。代表取締役社長には青木 仁志が就任いたします。新たな体制をもって総力を結集し、皆様のご期待に添えますよう全力を尽くして参りますので、今後ともより一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

重要

会員サイト「MARC」へのご登録内容をご確認ください



アチーブメントより様々なご案内や、お客様ご購入いただいた商品や会報誌クラブニュースなどを、クラブ会員サイト「MARC」（以下、MARC）にご登録いただいている住所へお送りしております。お引越や転職によるメールアドレスや住所変更がありましたらMARCより変更をお願いします。またもし以下ご案内が届いていない場合もMARCより登録情報をご確認ください。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。

- メールでご案内 クラブ会員&月刊ビジネスパートナー会員更新、受講時の質問票・受講のご案内メール、受講後のフォローカウンセリングシートなど
- 郵送でご案内 会報誌クラブニュース、ご購入いただいた商品など

【会員サイト「MARC」への登録情報確認・変更方法】

- MARCへログインする**
下のQRコードまたはURLよりMARCへログインする。
- 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。
- 登録情報の変更・確認をクリック**
メニュー内の「登録情報の変更・確認」をクリックする。
- 情報を確認・変更する**
メールアドレス・住所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 アチーブメント



「MARC」アプリ



休業日のご案内

■=休業日

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

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

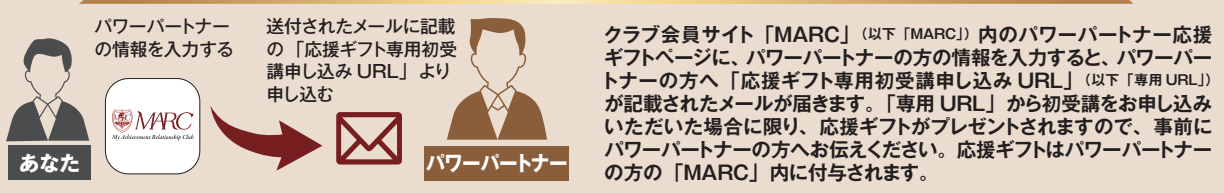
あなたのパワーパートナーづくりと共同学習を応援する、期間限定（2021年3月17日～9月30日）の応援ギフトです。ご紹介いただいたパワーパートナーの方が期間内に「対象の講座を初受講」し、「クラブ会員に入会」すると、最大50,000円分の応援ギフトをパワーパートナーの方にプレゼントいたします。

| | |
|---|-------------------------------|
| パワーパートナーの方が アチー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 アチー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、夫婦受講割引・親子受講割引、アチーブメントカードご入会特典、アチー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 アチー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・ウィン・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/>

