

Club News

躍進する 経営者の 思考法

クオリティカンパニー実現への道

[特別懇談]

従業員承継が日本の中小企業経営の未来を拓く

石田 徹 日本商工会議所 専務理事

吉川 正明 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 令和3年度会長

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 元参議院議員/アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

税理士法人ブラザシップ

代表社員 加藤 義昭 シニアアシスタント 三浦 芳枝

第一電建株式会社

代表取締役社長 高山 幸治 執行役員 電設事業部長 小野 晃右

田島興産株式会社

代表取締役 田島 広一 専務取締役 田島 みゆき





『目標達成の技術』を13のステップで体得する

好評発売中

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

Achievement Technology Master Program

by 13 steps for Success

28年間 700回毎月連続開催のロングラン講座で伝え続けた

「成功の原理原則」のすべてを
13ステップ全62タイトルに凝縮

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

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

分割払い例
36回払いの場合 頭金19,000円、初回15,560円
13,800円×35回 ※税込、分割手数料込 ※送料別途

お申し込みはこちら

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



プログラムをアプリやWebページから
学習することができます!



クラブ会員限定

クラブ会員の方で本プログラムをご購入いただくと、
アプリやWebページからプログラムを
簡単に視聴いただけるサービスにお申し込みいただけます。

初期設定費 27,500円(税込) **視聴権** 5,500円(税込)

●既に別のプログラム(映像教材)で本サービスをお申し込み済みで初期設定費をお支払い済みの場合、初期設定費を再度お申し込みいただく必要はありません。●視聴権はプログラム(映像教材)1台ごとに発生します。●プログラム(映像教材)を購入しお手元に届くまでは、初期設定費と教材ごとの視聴権を購入してもオンライン上での視聴サービスはご利用いただけませんのでご了承ください。●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。●クラブ会員を退会した場合、初期設定費の権利は失効となります。再度視聴を希望される方はクラブ会員の再入会に加えて再度、初期設定費(27,500円)の再購入が必要となります。

プログラム視聴サービスの詳細はこちら

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



4

[特別懇談]

従業員承継が日本の中小企業経営の未来を拓く

石田 徹 日本商工会議所 専務理事
吉川 正明 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 令和3年度会長
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 元参議院議員/アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

躍進する経営者の思考法 クオリティカンパニー実現への道

12

大切なものを大切にできる人を育てる。
それが良い経営の原点である。

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

14

税理士法人ブラザシップ

代表社員 加藤 義昭 シニアアシスタント 三浦 芳枝

18

第一電建株式会社

代表取締役社長 高山 幸治 執行役員 電設事業部長 小野 晃右

22

田島興産株式会社

代表取締役 田島 広一 専務取締役 田島 みゆき

30

My Achievement 私の目標達成ストーリー

石井 聖博 株式会社 WORK SMILE LABO
代表取締役

36

プロスピーカーという生き方

田中 淳 ART DANCE JAPAN株式会社
代表取締役社長
JPSA認定シニアプロスピーカー

32

コンサルティング導入企業様の例
埼玉県産業振興公社

永田 真樹子 ART DANCE JAPAN株式会社
専務取締役
JPSA認定シニアプロスピーカー

34

JPSA だより

41

セミナースケジュール

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 令和3年度会長
吉川 正明



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



日本商工会議所 専務理事
石田 徹



元参議院議員
アチーブメント株式会社 顧問
木俣 佳丈



特別懇談

従業員承継が日本の中小 企業経営の未来を拓く

事業を承継し会社を存続させることは、経営をする上で避けては通れない課題の一つですが、後継者難による廃業が社会問題の一つともなっています。この状況に新型コロナウイルスによる打撃が重なり、経営者にとってはより一層頭を悩ます問題へと変化していますが、いかにしてこの状況を打破していくとよいのか。今回は日本商工会議所 専務理事の石田氏と、従業員承継を成功させた

木俣 2022（令和4）年には、日本商工会議所は設立100年を迎えます。この記念すべきタイミングで、2年前には石田専務の肝入りで東京商工会議所が新しいビルに生まれ変わるなど、大きな転換点になりました。新型コロナウイルスの流行で、日本経済はいま、重大な危機に直面しています。そうしたなかで、商工会議所が果たす中小企業支援の役割、また、アフターコロナの経営や経営者のあり方について、お話を伺っていきます。

コロナ後の経営と 経営者のあり方

石田 今回のコロナ禍によって、経営資源が乏しい中小企業は大きな打撃を受けましたが、全国に515ある商工会議所は、事業存続の危機に直面した中小企業に対してさまざまな支援を行ってきました。また、各地の商工会議所から上がってきた生の声を集約して政策要望・政策提言を行い、いくつも実現してきました。商工会議所は中小企業支援という機能を確実に果たすことが期待されている点において、社会におけるエッセンシャルワーカーとしての役割を担う組織だと改めて実感しました。

一方、中小企業の多くはコロナ禍による危機を乗り越えながら、何とか雇用を維持し、事業を存続させてきました。大事なものは、事業を維持しつつ、アフターコロナをにらんで変えられるところを変えていくことです。今回のコロナ禍で日本はデジタル化の遅れが指摘されまし

たが、中小企業はピンチをチャンスに変えるような方向で事業を再構築していくことが大事だと思います。国もそうした事業再構築支援の予算をつけていますから、我々は引き続き、国と中小企業の架け橋として力を入れていきたいと思っています。木俣 商工会議所の果たす役割と出番は大きいですね。

日本の雇用の約7割を占めるのが中小企業です。私はこのコロナ禍によって、「人が働くことの大事さ」が改めて浮き彫りになったと感じます。福沢諭吉が「世の中で一番楽しく立派なことは、一生を貫く仕事を持つこと」と言ったように、働く場の提供こそが企業の使命です。石田 そうですね。今回のコロナ禍で特微的だったのが、中小企業は経営状況が厳しくても、雇用削減しないことです。「雇用削減を実施した、あるいは検討した」という企業は、2020年

でわずか4%くらいでした。2021年のいまは少し上がりましたが、それでも6%くらいにとどまっています。中小企業にとって、従業員が非常に大事であることの証しではないでしょうか。吉川 いまは国の支援策が充実しているので倒産が少ない状況だと思います。しかし、これからです。今後、中小企業は本場に経営が厳しくなっていくでしょう。金融支援を受けてなんとか一時的にお金を借りたものの、もうすでに使い切っている企業がたくさんあります。すでに返せなくなっている企業も少なくありません。ここ2〜3年が勝負になるのではないのでしょうか。

青木 私は会社を創業して34年経ちますが、いままこそ、経営者の経営能力が試されていると思います。観光や外食など、間違いなく打撃を受けている業界のなかでも、業績を伸ばしている企業があります。このコロナ禍は、本物の経営者を生き残らせるための「天の意志」でもあると思います。逆風でも業績を伸ばせるかどうかは、経営者のメンタルの影響が非常に大きい。「もうダメだ」と諦めてしまうと、業績が下がってしまいます。経営者は経営力強化に向けて自ら努力していかなければいけません。石田 同感です。よく「自助・共助・公助」といわれます。確かに、公助によって事業を維持する局面は必要ですが、最終的には公助だけに頼るわけにはいきません。経営者は自助で浮上していくしかない。それはまさに経営者の決断



やメンタル、そしてその会社の「自己変革力」にかかっています。東京商工会議所がアンケート調査したところ、ビジネスのやり方を少し変えるというのも含めた広い意味でのイノベーションに取り組んでいる、あるいは取り組もうとしている企業の割合が7割を超えているという結果が出ました。木俣 それはすごいですね。ちょっと厳しい言い方になりますが、このコロナ禍は、きちんと産業として成り立っていないところをアラツシユアップして、またお客様に真向かうことを考えてみようという、よいきっかけになったのではないかと思っています。

もうひとつ、近年では、「日本が好きないパターンに入ってきた」というのが私の考察です。それはひとつには、「公」、つまりSDGsを考えない企業はダメだという意識が全世界に広がりました。「理念」にまつわる部分は、これは日本が得意なところなんです。もうひとつは、日本はDX（デジタルトランスフォーメーション）では遅れていると指摘されていますが、私はかつて日本が得意な「追い付け追い越せ」のパターンになったと思うのです。というのも、『論語と算盤』でいえば、SDGsは論語、DXは算盤に当たります。日本人は昔から、算盤の部分も得意でした。

中小企業が光れば、日本が光る

石田 日本は長寿企業が非常に多い。100年



Toru Ishida
1952年生まれ。1975年に東京大学法学部を卒業し、同年通商産業省(現経済産業省)に入省。2008年に資源エネルギー庁長官を経て、日本アルコール販売株式会社の取締役などを務める。2015年より日本商工会議所・東京商工会議所専務理事に就任し、現在に至る。

石田氏が大切にしている3つの言葉
「感謝」「責任感」「努力」

を超える企業だけでも3万3000社くらいあります。長寿企業に共通しているのは、経営理念・哲学がしっかりしていることです。なんのために自分の会社は存続しているのか、社会にどう貢献するのかという理念が明確です。同時に、先ほどの自己変革力も持っています。

環境変化に合わせて、ただ変われば良いというわけではありません。理念という背骨を軸に変わっていくというのが日本企業はうまい。ですから、いまは、いい方向に変わるためのチャンスのときを迎えているのかもしれないですね。

青木 おっしゃるとおりです。「物心両面の豊かな人生の実現」というのは、いつの時代も変わらない万民の願いだと思います。お金で全て解決するというのではなく、「心」が大切だというのが私の考え方です。社員を幸せにできる経営、お客様に喜んでもらう経営、社会のためにもっと納税できる経営。そうしたことを本気で目指すのが経営者のあり方だと考えています。

理念は変えずに引き継いでいってほしいですね。まさに、「不易と流行」の「不易」の部分です。

一方で、「流行」つまり変えなければいけない戦術的な変えるという吉川さんの考えも、色濃く出ています。

吉川 私は基本的には先代の考え方をそのまま踏襲しました。しかし、かつては時代が違います。働き方にしても、昔は深夜まで働くのが美德と見なされていましたが、いまはそれは悪です。だからといって、いまの基準と照らし合わせて、昔が間違っていていまが正しいのかというところ、そうではありません。いまと昔では正しさが異なるのです。時代に合ったやり方を常に考えなければなりません。例えば、ブランドイメージもそうです。また、当社はDXには早い段階から力を入れています。私自身、2014(平成26)年から日本商工会議所青年部に出向し



す。多くの人が経営の「やり方」ばかり勉強しますが、私は「目的」が大事だと思います。

吉川 私は理念経営をアチーブメントの講座で学んだとき、当社の先代もやってきたことだと改めて感じました。

当時は珍しかったようですが、先代は30年以上前の数人規模のときから経営理念を掲げていました。朝礼では、社員全員で毎日、理念を唱和していました。理念浸透が徹底していたから、私が事業承継した今でもその状態が継続して、社員の考え方や行動にも落とし込まれていると感じています。

また、私が専務だった承継期間中は、月に一度、先代とのミーティングがありました。経営方針などが議題でしたが、先代がいつも話していたのは、経営者のあり方やお客様への姿勢。最後は挨拶と掃除の重要性で締めるのがお決まりでした。話す内容は9割方いつも同じで、「また同じ話だ」と当時は思ったこともあったので

始めて、会社になくなってしまったので。

木俣 自動的にやらざるを得なかったということですね。

吉川 それまではアナログの会社でした。出張から帰ってくると、机に書類の山ができていて、その処理に時間をかけることの繰り返しになってしまっていました。でも、外出時や移動中もホテルでも、時間が空いています。そういう所で仕事ができる仕組みを作らなければという必要性に駆られて、早い段階でデジタル化をスタートさせました。

木俣 DXのことはご著書でも触れていますね。

吉川 はい。このコロナ禍にあって、テレワークに比較的スムーズに移行できました。私はさまざまな顧問先を見ますが、先代の目があつてなかなか流行の部分を進められない2代目が少なくありません。そういう意味では、私は恵まれていました。私がやることに対して、先代は口出しせず、温かく見守ってくれていました。事業承継の肝は「先代の寛容さ」だと、自身自身の経験からは感じます。

価値ある企業資産をつなぐ、人材教育の重要性

木俣 吉川さんから事業承継のお話が出ました。後継者不足によって、このままだと黒字経営の企業の約半数が廃業する恐れがあるそうです。中小企業の事業承継について、現状や将来をどのように見ていらっしゃいますか？

石田 事業承継は、本当に重要な課題と捉え



すが、自分が経営者になると、案外、社員の前で同じ話ができないものです。振り返ると、経営者が理念を繰り返し、反復して伝えることが、いかに重要かと思えます。「また同じ話だ」と思うころにはもう自分に浸透している。

木俣 先代は理念経営を徹底されていたんですね。吉川さんが事業承継された際も、先代の

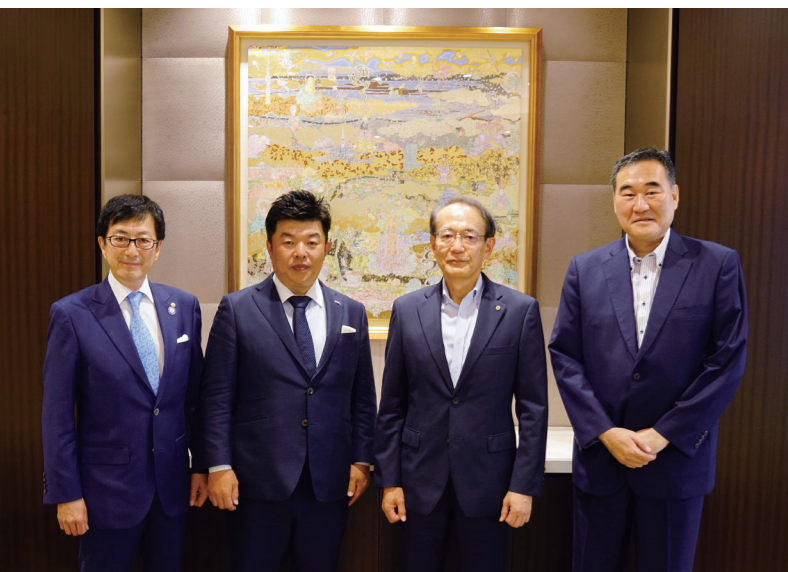
ています。中小企業白書によると、1995年から2018年までの間に、中小企業の経営者の年齢のピークが47歳から69歳に上昇しました。23年間で22歳上昇したということは、経営者の若返りがほとんど進んでいません。しかも、いま、60代以上の経営者の半数近くは後継者がまだ決まっています。このままでは貴重な経営資産が失われてしまうリスクが大きいわけですね。

これを何とか次代につないでいかなければなりません。ところが、いま、親族内承継が難しくなってきたり、吉川さんのような従業員承継、あるいはM&Aが増えてきています。価値ある企業資産が失われないように、どうやって意欲と能力のある人につないでいくかというのが、国にとっても商工会議所にとっても大きなテーマです。

そのために、税制や事業の磨き上げ、先代経営者の啓蒙など、さまざまな側面でシームレスな支援を組んでいく必要性を感じていますし、国への政策要望もしながら取り組んでいるところですね。

木俣 実際に従業員承継をして、どう感じましたか？

吉川 親族内承継ができず、他の方法を考えてしかないとなったとき、いまはどちらかというとM&Aを検討する傾向が強い。私は自分が経験したこともあって、その間にワンクッション、従業員承継を検討してもいいかとは思っています。もちろんM&Aにも売り手側・買い手側双方



Masaaki Yoshikawa

幼少期から野球に打ち込み、学生時代は強豪校として数多くの大会に出場。大学を卒業後に株式会社イワサキ経営に就職。税務会計の事業よりも相続関係をメインに担当し、入社5年目には個人売上で全社1位を達成。新たな事業展開など、会社に新しい風を吹かせようと経営陣にさまざまな提案をし続ける。入社10年目に突如として後継者指名を受け、専務に就任。そこから、従業員の退職が増え、業績も悪化し、一時は後継者辞退の申し出をすることもあったが、専務就任から7年後に代表取締役役に就任。その後、社員を大切にするという価値観から一貫した舵取りを続け、組織の活性化を成し遂げる。就任当初から従業員数は約2倍になり、売上も過去最高記録を更新している。社員満足度日本一のワンストップコンサルティンググループというビジョンを掲げ、サービスの質の向上を追求し続けている。



にメリットがありますが、会社目線のような気がします。そこで働いている人たちにあまり焦点が当たっていないと感じるのです。実際に、当社の社員は「第三者に売られなくてよかった」と、言ってくれています。従業員承継の方が社員たちが安心できると思いました。

承継時の経営者保証の取り扱いについて、具体的な着眼点や対応手法などを定めたものです。**木俣** 吉川さんは「経営者保証は覚悟の問題だ」とおっしゃってられますね。

吉川 そうですね。利益が出ている会社だと大変です。当社も、承継するための金銭的なハードルが高い点に苦労しました。

吉川 借入れの金額と財務状況によると思いますが、自分で商売を始めても借金するわけですから、そこは教育にかかっていると思います。私も、指名されてから7年間、先代から教育を受けていますので。

石田 従業員承継の場合、自社株買い取り問題に加えて、経営者の個人保証を求められ、二の足を踏んでしまうケースがどうしても多い。

石田 いきなり「明日からやってくれ」といわれても難しいですね。

我々も課題だと認識しています。そこで、2019年、日本商工会議所と全国銀行協会を事務局とする「経営者保証に関するガイドライン研究会」が「経営者保証に関するガイドライン」の特則をまとめました。これは、事業

吉川 さまざまな事業承継のガイドラインを見ると、事業承継計画を10年スパンで考えるべきだと記されています。理想はそれくらいです。最低でも5年以上は必要だと思います。**青木** まさしく、吉川さんのおっしゃるとおり、いまのお話で大事なものは、事前対応です。いかに

に段取りをしつかりするかだと思います。私は吉川社長の7年という承継期間は本当にいい期間だったと思います。
事業承継には「経営機能の継承」と「経営技能の継承」の2つの面があります。経営機能とは、営業や生産、人事といった企業を動かしていく役割のことです。一方、経営技能とは、いわばパイロットの操縦術のようなものです。

人使いの下手な人、感謝の心がない人は経営できません。資産を残して会社を2代目に継がせても、人望がないと続きません。

が強まっていますよね？
青木 本当にそうです。

洪沢栄一の教えにはある信頼というものがあります。これは無形の資産です。経営者は誠実でなければいけません。吉川さんは誠実な人です。皆に愛されているんですよ。だから日本商工会議所青年部の会長に選ばれたわけです。そういうリーダーをいかに日本の社会にもっと増やすか。私は、教育が大事だと思います。

木俣 100年経って、1周まわってまた洪沢栄一が求められる時代が来た感じがします。
石田 そのとおりです。いま、洪沢栄一が脚光を浴びているのは、世の中の価値観が揺れているからでしょう。会社が急成長していても、その先の究極の目的は一体なんなんだというところが、必ずしもはっきりしていないのではないのでしょうか。

木俣 おっしゃるとおり、人材教育が大事です。洪沢栄一がなぜ『論語と算盤』を著したのか。62歳でフランスに行ったとき、イギリス人やフランス人に「なんで日本人は、こんなに信用できない人間だらけなんだ？」

コロナ禍前でしたが、中国のある超巨大企業グループが「洪沢栄一を勉強したい」と、チームを組んで私の所にも取材に来ました。急成長はしているけれど、その先、自分たちは一体何を目指したらいいのかを中国企業も考え始めています。

と言われたのがきっかけだったそうです。
青木 ショックですね、それ。

青木 シンプルに言えば「人生の目的は何か？」ということを我々は考えるわけです。究極は「幸せになること」です。ピーター・ドラッカーが「経営の目的は利潤の追求ではない」と言っています。「人を幸せにできる経営を目指す」ことが、我々経済人としての目的だと思います。この目的のさえ見失わなければ、人はまとまり、経営がうまくいくのです。こういう時代こそ、もう一回、原点回帰すべきです。損か得かではなくて、本当の意味で生かされていることへの感謝、日本の国への感謝が大切です。この心を持って経営していけば、必ず会社は成長し、国家もよくなると思います。

いまでも「金儲けがうまい方がいい」というような風潮

「従業員承継」は必ずできる！
～事業承継に悩める全ての経営者に送る一冊～
●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!!
【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 令和3年度会長 **吉川 正明** 【価格】1,540円(税込)

「跡継ぎ」がなくても会社は残せる!

従業員承継のススメ
著者 洪沢健氏(准助)
石田徹・吉川正明・青木仁志



[特集]

躍進する 経営者の 思考法

クオリティカンパニー実現への道



社員が事業に対して、「生きがい」といえるレベルで共感しており、高業績と良好な人間関係を実現している企業。

弊社はそのような企業を、「クオリティカンパニー」と定義しています。

※具体的な条件は次のページにて解説

いついかなる状況でも、躍動し続け、前進し、発展し続ける。
そんな組織を実現する経営者は、どんな「考え方」を持っているのか。
その本質を徹底解説いたします。

12 大切なものを大切にできる人を育てる それが良い経営の原点である

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

14 税理士法人ブラザシップ

加藤 義昭 代表社員
三浦 芳枝 シニアアシスタント

18 第一電建株式会社

高山 幸治 代表取締役社長
小野 晃右 執行役員 電設事業部長

22 田島興産株式会社

田島 広一 代表取締役
田島 みゆき 専務取締役

クラブ会員で経営者の方限定 オンラインセミナー

エグゼクティブ ミーティング

～真の指導者への道～

EXECUTIVE MEETING



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

日時

10月11日(月) 18:30~20:30 (18:00オープン)



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くつかご案内事項がございます。
詳細はお申し込み後に届きますメールの内容をご確認ください。

講師

青木 仁志

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

参加
資格

クラブ会員かつアチーブメント
テクノロジーコース特別講座対象
(経営者・事業継承予定者)の方

参加費 **無料**

本セミナーで
得られること

アチーブメントテクノロジーコース
特別講座で学んだことを
現場に落とし込む方法

特別講座で描いた
経営デザインの再確認

人軸経営を志す経営仲間
との共同学習の場

お申し込みは

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



クオリティカンパニーとは

大切なものを大切にできる 人を育てる それが良い経営の 原点である

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

profile ● Satoshi Aoki

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、トップセールス、トップマネジャーとして数々の賞を受賞。その後能力開発トレーニング会社を経て、1987年にアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、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。

社員が主体性に富み、永続的に成長し続ける企業。そんな企業の経営者が必ずといってよいほど持っている価値観とは、「人を大切にすること」である。経営者教育に長年従事してきた青木はそう言う。その真意を改めて語ってもらった。



クオリティカンパニーの条件

- 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

明確な経営目的があり、目的を果たす仕事をするなかで、働く人が生きがいを得ながら価値ある商品・サービスを届けていく。そして、お客様の生活の質の向上に貢献し関わる地域や業界の発展をつくり、結果として利益を得る。それがクオリティカンパニー実現への道です。

繁栄の土台とは「人」である

高度経済成長期を経て、日本は豊かになりました。その世代を生き延びてこられた方であればわかるように、思う存分結果を求め、そして結果で評価されていたといってもよいのかもしれない。それがいまの繁栄を作り出しているの、素晴らしいことですが、その反面、日本古来の「三方良し」という考え方や「日本的経営」といった思想が、少なからず薄れてしまった影響もあると思います。ニュースで報道される企

業の不祥事や、リストラといった問題も、こうした変化が影響しているのかもしれない。確かに、お金を稼ぐことは大切です。しかし、それだけでは長期的な繁栄は難しいと私は考えます。実は世界には100年以上存続する企業が約8万社存在しています。そのうち4割以上である約33,000社は日本企業なのです。「日本的経営」が、存続発展する上で非常によいモデルであることを歴史が教えてくれています。そんな長寿企業が大切にしていることは何かというと、間違いなく挙げられるのが

経営者が社員を魅了し、社員が顧客を魅了する

そうして、経営者に組織に事業に社員が惚れ込むからこそ、仕事に全力投球できます。好きな人と嫌いな人と、どちらと働くほうが思う存分力を発揮できるかと問われれば、答えは明快なように、すべての社員が前者でしょう。「恩返ししたい」「必ずこの会社を勝たせたい」「この会社とともに成長していきたい」そういった、雇用関係や利害関係を越えた内発的な強いモチベーションが生まれたときに、報酬や待遇の改善では得られない社員との強い強い絆が生まれるのです。このときに、経営者の発言に影響力が生まれます。そして自分と同じように、仕事に情熱を注ぎ、「熱狂」と言えるほど本気で働く社員を育てられるようになるのです。さらに、どこまでも事業の目的に素直で、利他の心を持つ実直な社員の数に比例して、顧客のロイヤルティも高まっていきます。誰しもが、よい仕事を本気で追求する人からサービスを受けたいからです。経営者が社員を大切にしたら、社員もお客様を大切にします。そこには駆け引きも損得勘定もありません。相手のことを考えて、相手が望みを叶えることを自らの望みとする。そ

社会性も収益も結果である

それが人を大切にする経営の鉄則といえるでしょう。

こうした身近な人から大切にされる経営にこだわっていった先に、社会からの評価が高まり、収益が向上していきます。売上を達成することや、メディアに取り上げられることや、様々なアワードを受賞することは結果です。それを目的にして、「人」を犠牲にしてしまつては本末転倒です。一時的には成果が上がるのかもしれませんが、長続きはしないでしょう。なぜなら「人」が離れていくからです。「人」を大切にすることを愚直に貫いた先に、組織の繁栄が待っています。ぜひともに追求をしていきましょう。私は、ここまでお伝えしてきた人を大切にすることを貫く高収益企業を、クオリティカンパニーと名付けました。日本からクオリティカンパニーを1社でも多く輩出していくことに力を入れ続けてきており、着実に増えてきている実感もあります。今回はまさにクオリティカンパニーを目指して、大きな成果を作った3社に具体的な取組事例をお話したいので、ぜひご覧いただけましたら幸いです。



新卒社員の初任給は必ず期待のメッセージとともに手渡しで支給している

「人を大切に
する」とい
うことです。
それはつまり
社員・顧客・
取引先など、
縁ある人た
ちを幸せに
できる存在
なのかどう
かです。いう
までもなく、
組織を発展
させる上で、

何より欠かせないのが社員の存在です。どれだけ将来性のある事業であっても、どれだけ指導力のある経営者でも、一緒に働いてくれる社員がいなければ何もできません。かの有名な松下幸之助翁は、「松下電器は人をつくるところです。あわせて電気製品をつくっています」とおっしゃいました。会社とは、お金を儲ける場ではなく、顧客や社会に貢献できる「人」を作る場である、そんな真意が込められているでしょう。「そんな甘いことをいっているのは潰れてしまうのではないか」。私も若い頃にそのように罵られたことがあります。実際は真逆です。これでもかというくらいに社員を大切にすることこそ、社員のなかに経営者や会社への尊敬の念が生まれ、この組織で働くことよりの理由ができるからです。



仕事・プライベートともに時間を過ごす良好な関係性を築き上げている

からクオリティカンパニーを1社でも多く輩出していくことに力を入れ続けてきており、着実に増えてきている実感もあります。今回はまさにクオリティカンパニーを目指して、大きな成果を作った3社に具体的な取組事例をお話したいので、ぜひご覧いただけましたら幸いです。

税理士法人
ブラザシブ

代表
社員



代表社員
かとう よしあき
加藤 義昭

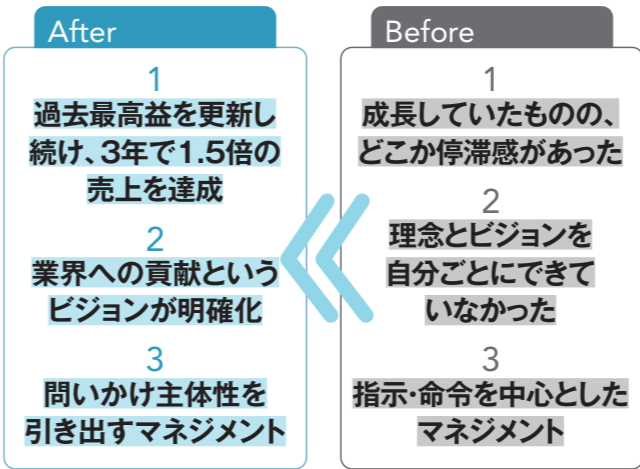
profile ● Yoshiaki Katou

公認会計士・税理士として、東京、愛知県名古屋市、小牧市の3拠点で事務所を展開。業界トップ5%に入る規模の税理士事務所を営んでいる。担当者1人あたり売上で業界平均の約3倍を実現しており、昨対比120%成長を毎期継続している。

経営者の願望の明確化から
すべてが始まっていく

企業の支援をする専門職組織である税理士法人ブラザシブ。独立開業が多いとされる業界の中で、トップ5%に入る規模の組織を作り上げている。社員の一致団結と、常に最高業績を出し続ける経営の秘訣とはどこにあるのか。代表社員である加藤氏に伺った。

受講歴	
・2018年10月	スタンダードコース初受講
・2019年 1月	ダイナミックコース受講
・2019年 4月	ダイナミックアドバンスコース受講
・2019年 4月	経営実践塾受講スタート
・2019年 8月	ピークパフォーマンスコース受講
・2020年 2月	プロスピーカー・トレーニング・プログラム
・2020年12月	ベーシックプロスピーカー試験合格



義務感と責任感では、
理念の本質は伝わらない

父から事務所の経営を受け継いで私は経営者になりました。コンサルティングをメインの事業としてやっていたので、企業の役に立っている感覚も、社会的な意義や価値もとても感じていました。それなりにうまくいっていたと思います。そんな中で社員の離反があり、それがきっかけとなって、共同代表と一緒にアチーブメント社の『頂点への道』講座を受講しました。正直なところ、最初はそんなに何かを求めていたというわけではありませんでした。しかし、受講を進めていくにあたって、会社の理念やビジョンはしっかりあり

るけれど、私自身はどうなのだろうか？という疑問が芽生えていきます。もちろん仕事は好きでしたが、振り返ってみたら、会社を継ぐために、会社を発展させるために、と必死になっている自分がいました。そんな努力の結果として成長することができたので、決して悪いことではないと思っていますが、好きだったはずの仕事を、どこか負担に感じていた自分が見つきました。私には、「経営者は自分を犠牲にして会社を良くしていく必要がある」という考え方が心の奥深くに眠っていたのです。それは私に限らず、社員に対する接し方にも影響していたのだと思います。社員の幸せを願っていると確かに言っていましたし、思ってもいました。ただ、その幸せ



業界トップ5%の組織規模を実現

の定義が、「会社がよくなること」ということしか私の頭の中にはなかったのです。会社のために生きていくのか？そんな問いかけをしたときに、どこかモヤモヤとした感情がありました。

「感謝」の気持ち
すべての原動力になる

大きな転換点となったのは、自分の命の価値・大切な人の思いを考えた。父は私に何を期待し、何を求めているのか。当たり前のように

前のように

インサイドアウトの追求が
働きがいを高めていく

無理に頑張ろうとすることはやめ、自分が本当に求めていることを考えるようにしました。そうすると、「身近な人ほど大切にしてい

あまり考えてこなかったのですが、自問自答を繰り返しました。果たして、事務所を大きくしてほしいと思っていたのか。息子が自分を犠牲にしてもそうしてほしいと思っていたのか。考えれば考えるほど、違うと思えました。もし私だとしたら「もちろん発展させてくれれば嬉しいけれども、ただただ元気で健康で幸せに生きてくれるだけで十分だ」と願うはず。その気持ちはきっと父も同じなのだろうと、思ったのです。「無理して頑張る必要はない」、そう思った途端に湧き上がったのが「感謝」の思いでした。このような素晴らしい事業を築き上げ、事務所を繋いでくれた。そして今こうして多くの社員に囲まれて経営ができています。当たり前だと思っていたことの背景にある数多くの方々の努力と思いを噛み締めることができました。縁ある人たちの期待に答える上で何よりも先に取り組むべきことは、もっと自分を大切にすることなのだ、腑に落ちたのです。

その人が持つ願望を叶えられる存在になっていきたい」という思いに気がついたのです。その対象とは顧客であり、何より社員です。結果を出すことはもちろん大切ですが、「人生を通して求めているものはなにか」。この問いの答えを持ってこの事務所でイキイキと働いてほしいと思うようになっていきました。問いかけを変え、関わりを変えていきました。すると一歩ずつではありますが、社員の態度や発言が変わっていき、仕事に対する姿勢にも変化が現れたのです。そして、このような変化を私たちだけではなく、業界に届けていきたいというビジョンが明確化したのです。

受講から3年。社員数は大きな変動なく、売上は1.5倍以上に成長しています。業界平均の3倍の生産性を、一人ひとりの社員が作り出してくれています。私がそうだったように、責任や義務ではなく、自分を大切にインサイドアウトの追求から、本当のパフォーマンスの向上が図られていくのだとつくづく感じています。社員を大切にすることが経営の核から貫いていこうと思います。

**税理士法人
ブラザシブ**

■所在地 〒485-0023 愛知県小牧市北外山2561-3

■代表社員 加藤 義昭・松原 潤

■事業内容 経営・創業支援、税務会計など

■創業 2014年4月8日

■社員数 34名

■Webサイト <https://www.brothership.co.jp/>



経営方針発表会で会社の未来を描き社員に伝えている

税理士法人
ブラザシッフ

シニア
アシスタ
ンタ

受講歴
・2019年 8月 スタンダードコース初受講
・2020年 1月 ダイナミックコース受講
・2020年 7月 ダイナミックアドバンスコース受講
・2020年 8月 ビークパフォーマンスコース受講



シニアアシスタント
みうら よしえ
三浦 芳枝

profile ● Yoshie Miura

入社以来、新設された職種であった「アシスタント」として新たな領域を開拓し続ける。仕訳や監査といった実務を担うスタッフをマネジメントし、プロジェクトのコーディネートを担っている。代表の側近の一人として、メッセージを翻訳し、スタッフに伝え続けている。

「納得感のある小さな達成」それを積み重ねてくれた組織に恩返ししたい

事業目的に深く共感し、「熱狂する」レベルで働く社員をいかに育成していくのか。ブラザシッフのなかで、そのモデルともいえる活躍をし、組織を牽引しているのが三浦氏です。何が彼女を組織の虜にし、そして突き動かしているのか。お話を伺った。

距離と壁があった関係性

ここには成長できる環境がある。代表の加藤と話をしている、そのようなことを直感的に感じて、ブラザシッフへの入社を決めました。それは入社して以降確かに感じていたことではありますが、同時に思っていたのは、非常に厳しい文化でもあるということでした。仕事柄、それぞれの業務に関して明確な答えが決まっていることが多いのですが、以前の代表はその答えを提示するような関わりであったと思います。大変勉強になる一方で、「これが正しい」というメッセージを感じるときもありました。社員を大切にしていきたいという思いはもともと人一倍強い方で

問かけによって成長が加速していった

私のなかで、最もありがたかったのは、なにか相談をしたときに、答えを教えてください。ではなく、「あなたはもうどう思うの？」と問かけをしてくれるようになったことです。考える機会をもらったことで、自分のなかで答えを導くことのごくよいトレーニ

ングができました。そして、それは具体的な業務に限らず、「アシスタント」として目指す理想はなにか？」「どんな女性でいたいのか？」「人生を通して何を求め、何を目標していきたいのか？」といった質問も数多くいただきました。正直、はじめはまったく答えが浮かびませんでした。代表は忍耐強く聞き続けてくださったのです。そして、私が出した答えに対して、一切批判や評価をすることなく、実際に取り組んでいくことを見守ってくれました。もちろん、それで失敗することやミスをすることもありましたが、それで怒られたことは一切なく、等身大のチャレンジを承認し、励まし続けてくれました。そうして少しずつ達成経験を積んでいくことができ、アシ

育まれていた挑戦心

成長できるこの組織が好きで、私の成長を誰よりも願って期待してくれる代表が好きで、手を挙げればいくらでもチャンスを与えてくださる環境で、着実に一歩ずつ、小さな達成

を積み重ねてきました。今思うと私のなかで確立されてきたのが自信です。本気になればもつと仲間や組織に貢献できるのではないかと。ふつと湧き上がってくる思いがありました。そしてあるとき、アシスタントとして担当する部署の異動を申し出ました。作られたばかりの職種であったために、整えていかなければいけない部分が非常に多くあったのですが、自分の担当領域を超えて、チャレンジしたいと思ったのです。絶対に成果を出してみせるのでやらせてくださいと申し出た結果、代表は承諾をしてくれて、そのポジションをいただくことができました。これまでにないチャレンジでしたが、それがきっかけとなり、のめり込むように仕事をするようになり、更に楽しくなってきたのです。その背景には、「あなたはもうどうしたいの？」と聞き続けていただけが大きく影響しています。葛藤や挫折はかならずあるものの、それを乗り越えて成長していける自分でありたいと、強く思ったからこそ、一歩踏み出すことができました。そして、アシスタントという職務領域を定義し、組織効率を上げていける仕組みを整備することができました。



代表が描いたデザインを具現化するアイデアを社員同士で議論している



成長できるこの組織が好きで、私の成長を誰よりも願って期待してくれる代表が好きで、手を挙げればいくらでもチャンスを与えてくださる環境で、着実に一歩ずつ、小さな達成

まとめ

クオリティカンパニーを目指した取り組み

- | | |
|--|--|
| <p>取り組み 1
代表自身が、自らのルーツや事業のルーツを再確認</p> | <p>➤ 成果
組織の理念を自分ごとに落とし込み、社員への浸透が加速</p> |
| <p>取り組み 2
社員に任せ、自ら考えてもらうマネジメントを実践</p> | <p>➤ 成果
自ら挑戦する文化が醸成され、従業員数は大きく変わらずも、3年で1.5倍の売上アップ</p> |
| <p>取り組み 3
「この仕事を通してどうなりたいか？」と様々な場で問いかける</p> | <p>➤ 成果
社員の主体性が育まれたことで、一人当たり売上高が2700万円を突破(業界平均3倍の生産性)</p> |

これは私にとって何よりの達成経験です。組織の存在意義、代表が見据える未来を実現すべく、そして一人でも多くのスタッフが幸せを感じられる環境を作り出していくためにも、これからも成長をし続けていきます。

第一電建
株式会社

代表



代表取締役社長
たかやま こうじ
高山 幸治

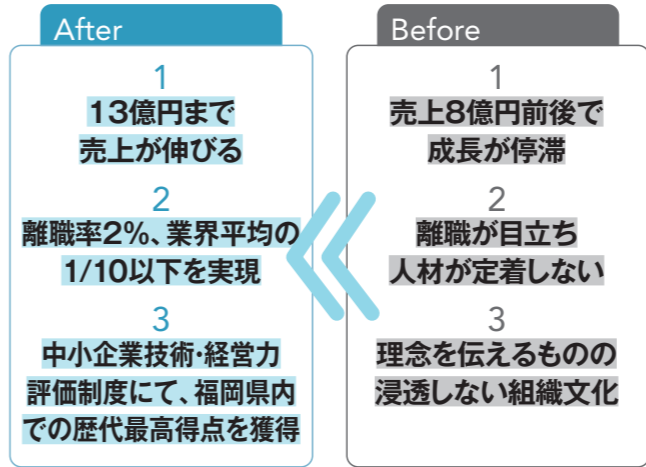
profile ● Kouji Takayama

1974年福岡県生まれ。2009年に電気工事・インフラ整備をメイン事業とする第一電建株式会社の代表取締役社長に就任。業績は10年以上連続右肩上がり。就任時から約300%以上の成長を遂げ、2016年には事業規模10億円を超える。

経営者の一番のメッセージは、
言葉ではなく「行動」である

福岡県中小企業技術・経営力評価制度にて、2021年に県内歴代最高得点を叩き出した第一電建株式会社。業界TOP1%の売上規模を誇り、今も卓越した成長を続けていますが、その大きな転換点とは何だったのか。代表の高山氏に伺った。

受講歴	
・2008年 6月	スタンダードコース初受講
・2008年 8月	ダイナミックコース受講
・2008年 9月	ダイナミックアドバンスコース受講
・2008年11月	ピークパフォーマンスコース受講
・2009年 1月	プロスピーカー・トレーニング・プログラム受講スタート
・2017年 3月	ベーシックプロスピーカー試験合格
・2021年 4月	シニアプロスピーカー試験合格



学ぶと実行するは全く違う

代表を継いでから5年が経った頃、私が目指していたのは売上10億円を突破するという目標でした。社員を鼓舞し、必ず達成しようと思いついていました。その壁は思っている以上に高かったのです。気がつくやうに、一通り一通り退職届が私のもとに届くようになり、「何もわかってない、気が入ってない！けしからん」。当時の率直な思いです。社員が悪いと思っていました。根性がなくて、やる気がない、それが問題だと思っていました。その頃に知り合いの経営者からアチーブメントを紹介いただいた受講をスタートしました。経営に関する学びはそれまでもたくさんして

たので、勉強会のようなものもいろいろかと思いましたが、3日間の講座を学んで私が率直に感じたのは、学んでも何も実践していなかった自分の課題でした。成功の原理原則や、経営哲学などは、書店に行けば山程本がありますし、研修などでも学んできました。しかし、知っているレベルと、できていないレベルはまったく違うものであると改めて噛み締めたのです。売上を上げるためにやるべきことは確かに実践していましたが、一致団結した組織・理念浸透型の組織を作ると口では言っていたものの、実際にはそこに力を入れていなかった自分がありました。何のために10億円を突破していくのか？その「目的」を考えさせられた時間でした。そして思った

のです。ここで学び続けることができれば、良い経営ができる「技術」を体得できるかも知れない。もう一度襟を正して、自分を磨こうと心に決めたのです。

生き方で理念を語るのが
経営者の役割

「街と人の明るい未来の架け橋に」。これが私たちが目指す企業の姿です。電気工事業者として、喜びと安心をお客様に届けて、豊かな暮らしを支えていく存在です。それを言葉では様々な場面で伝えてきましたが、学び続けるなかでなにより考えたのは、「私はこの理念に生きているのか？」ということでした。企業理念の前に、経営者自身の人生理念がある。では私は、どんな人間でいたいのだろうか。自問自答を繰り返しました。そして見つけたのが「愛、責任、感謝」という3つの価値観です。そしてその先に目指していく自分像と、ある人の未来を照らす漢」で



社内外に理念経営の取り組みを発信し続ける

す。そんな存在として生きていきたい、強い強い願望が私を突き動かす。日々の社員との関わり、家族との関わり、時間とお金の使い方に変化をもたらしてくれました。理念を言葉で語ることは何より大事なのはそれを経営者自身が自分ごととして落とし込み、言葉ではなく生き方を通して語ることなのだと思います。だからこそ、経営者自身が確固たる人生の土台を確立し、目指す自分の理想を決めていくのが大切なのだと思います。

「そんな土台ができてからは、モチベーションの波がなくなりました。一番身近な社員の未来を照らすことができるのか？」と

信賴に相応しい自分を生きる

という問いを自分に投げかけるたびに、まだまだできることがたくさんあると、燃えてきます。少しずつ取り組んでいくなかで、一緒に働く社員を幸せにすることが、何よりの求心力になるのだと腑に落ちていきました。社員にとって見れば、魅力的な会社というのは、自分の願望を実現できる場所、それだけの成長のチャンスが与えられ、豊かに生きられる場所なのだと思います。ならば、それを提供できる自分になるよう、それがまさしく未来を照らすということだ、そう思って社員に寄り添い、願望を聞き、支援を続けてきました。試行錯誤はありましたが、結果として社員の理念に対する理解が深まり、この会社で働く意味を見出してくれていったと思います。気がつくやうに、売上は10億円を優に超えています。加えて、福岡県中小企業技術・経営力評価制度という、第三者評価機関の評価にて福岡県歴代最高得点を獲得することができました。社員が作り上げてくれたこの組織を心から誇りに思います。



社員に信賴され慕われる人格を磨き上げてきた

第一電建株式会社 まち、ひと、かがやく
第一電建株式会社

- 所在地 〒812-0881 福岡県福岡市博多区井相田2丁目8-15
- 事業内容 電気工事・インフラ工事など
- 創業 1971年6月
- 社員数 54名
- Web サイト <https://d-denken.co.jp/>

第一電建
株式会社

執行
役員



執行役員 電設事業部長
おの こうすけ
小野 晃右

profile ● Kousuke Ono
電気工事士として2003年に入社をする。主任・チームリーダーとして活躍した後に、グループ長を経て、現在は執行役員・電気事業部長を務める。社長や会社のメッセージを現場に浸透させる上で、組織を牽引している。

成長の機会を与えてくれた 環境への恩返し、それが全ての原動力

組織変革はトップの自己変革からスタートする。まさにこの言葉を代弁するような高山氏の変化を、社員はどう感じていたのか。
どのように受け止め、そしてそれを力に変えていったのか。
一般社員から入社し、現在は執行役員を務める小野氏にお話を伺った。

本気さを感じずには いられなかった社長の变化

第一電建に入社した当初は、理念に共感していたわけではなく、とにかくきちんとした仕事に就きたかった気持ちでいっぱいでした。自信もなく、人の上に立つなんて、まったく考えていませんでした。とにかく目の前に仕事に一生懸命に取り組む、それしかできませんでした。しかし、そんな私が、おかげさまで成長を手に入れられてきた背景にあったのは、社長や経営陣の変化です。もともと社長の人柄や経営陣の変化ですが、アチーブメント社の講座を学んでから、より一層魅力的になっていったのです。社員と社長で

一対一で飲みに行く会が開催されているのですが、そこで言われる言葉に期待や信頼を寄せたい。ときには厳しいフィードバックをいただくこともありましたが、その全てが自分のことを心から思ってくれている、本音本心でメッセージをしてくれていると身にしみて伝わってきたのです。社長は、この組織をよりよくしようと、必死にチャレンジしているんだな。そう感じました。そこまで思っていたい、そしてこの会社を支えられる存在になりたい。「引き上げてくださった」という言葉が最も似合うと思います。

全幅の信頼を置いて もらえることが力に変わる

一つ一つ担わせていただく仕事が増えていくなかで、もちろんうまく行かないことも多々ありましたが、何度か私に諦めそうになりましたが、そのたびに社長からは、君ならできるといふメッセージをいただき続けてきました。大きな失敗をしてしまったときも、できるかどうか不安で仕方なかったときも、社長は常に「君を信じて任せているから」というスタンスを貫き続けたのです。それは、丸投げしているという意味ではなく、「全幅の信頼を置いているからこそ、君が思うようにやったらいい。自分を信じてチャレンジし

たらいい」という想いが根底にあったのだと思います。信じてくれること、信頼してくれること、頼りにされていること、それがこんなにも温かくて、こんなにも勇気をもらえるのかと、常々感じていました。もともと私は、積極的になにかにチャレンジしていくタイプではありませんでしたが、そのような関わりのおかげで、一歩ずつ自分を変えていくことができましたのだと思います。おかげさまで、メンバーをもたせていただき、チームを持たせていただき、そして事業部をもたせていただくまでに一歩ずつ前進してきました。そのすべての原動力は恩返ししたいという気持ちに尽きます。社長のおかげで、この会社のおかげで私は人生そのものが変わり、豊かになっていきました。生涯恩返しを続けていくと心に決めています。

おかげさまで、執行役員という役割をいただいて、経営の立場に立つことができました。いまなにより思うことは、社長からいただいたきたたくさんのものを、次は社員に繋いでいくということです。人は人によって磨かれるとありますが、私はまさに社長のおかげで今があります。だからこそ、自分と同じような立場に立っている社員にとって、さらなるチャレンジの機会を設け、見守り、支援し続けていくこと。そして、彼ら彼女らにとっての未来への見通しをともに作り出していくこと、そんな役割に徹していきたいと思えます。それが私にできる一番の貢献だと思えます。この組織を発展させていくためにはなくてはならないことだと思います。まだまだ未熟な部分はたくさんありますが、第一電建という会社の理念の具現化を果たしていくために、全身全霊で取り組んで行きたいと思えます。

未来を生み出す存在として、 輝き続ける

おかげさまで、執行役員という役割をいただいて、経営の立場に立つことができました。いまなにより思うことは、社長からいただいたきたたくさんのものを、次は社員に繋いでいくということです。人は人によって磨かれるとありますが、私はまさに社長のおかげで今があります。だからこそ、自分と同じような立場に立っている社員にとって、さらなるチャレンジの機会を設け、見守り、支援し続けていくこと。そして、彼ら彼女らにとっての未来への見通しをともに作り出していくこと、そんな役割に徹していきたいと思えます。それが私にできる一番の貢献だと思えます。この組織を発展させていくためにはなくてはならないことだと思います。まだまだ未熟な部分はたくさんありますが、第一電建という会社の理念の具現化を果たしていくために、全身全霊で取り組んで行きたいと思えます。



写真上 / 地域に根ざしたイベントを毎年開催
写真下 / 仕事を通して多くの方の笑顔が見れるのがやりがいのひとつに



まとめ

クオリティカンパニーを目指した取り組み

- | | | | |
|-----------|---------------------------------|----|------------------------------------|
| 取り組み
1 | 経営者が自分自身の人生と向き合い、生きる目的を確立する | 成果 | 言動に一貫性が生まれ、社員からの尊敬をより集められるように |
| 取り組み
2 | 社員に権限を委譲し、できる限り見守り支援する関わりに徹する | 成果 | 主体性とやりがいが醸成され、一般社員から役員が誕生する |
| 取り組み
3 | 仕事を社員の願望実現の場として生かしてもらおうスタンスで関わる | 成果 | 組織が一体化し、売上10億円の壁を突破、業界TOP1%規模を達成する |

田島興産
株式会社

代表



田島興産株式会社
代表取締役
たじま こういち
田島 広一

profile ● Kouichi Tajima

3代目社長として1999年4月に代表取締役に就任。祖父・父から受け継いだ「誠実さ」をモットーに理念を再度明文化し、全社への浸透に力を入れている。過去にない勾配での成長を創り出している。

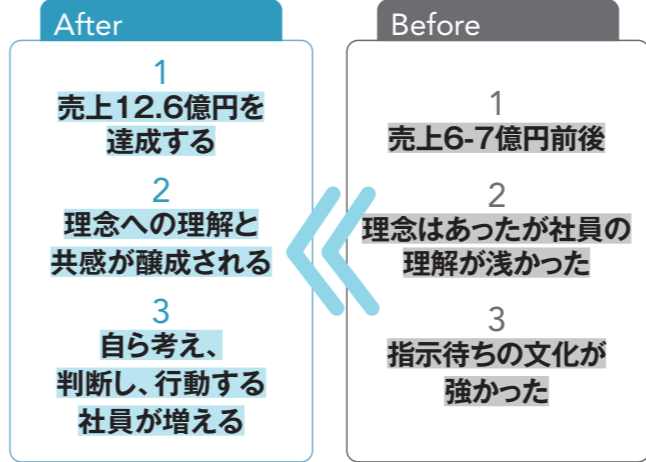
「社員の存在に感謝できる」と
それが人軸経営の土台である

創業からまもなく100年を迎える田島興産。飛躍的な成長ではなく、地域密着で一步ずつ堅実な成長を遂げていく経営であったが、近年組織が飛躍的に活性化し、過去最高業績を更新し続けているという。その背景にあった経営陣の「思考の変化」について伺った。

明文化された理念でも
「伝わっている」とは限らない

父から事業承継したのは20年以上前です。暮らしを豊かにすることを根幹に、地域に根ざし、発展する方針で経営をしてきました。それは先代の働く姿、顧客第一主義の厳格さから学んできた価値観でした。社員にも伝えてきていて、伝わっていると思っていましたので、理念経営に取り組んでいる自負がありました。ところが、なかなか組織が伸び続けて行かないジレンマに葛藤した時期が長かったのです。そこで、良いきっかけになると顧問税理士の方から紹介されて受講したのが、アチーブメント社の『頂点への道』講座でした。3日

間で学ぶ成功の原理原則には、経営のエッセンスが多く、弊社が大切にできたことが言語化されているように感じました。加えて、机上の空論ではなく経営を担う講師の実体験が体系化されたノウハウだったので、「ここで学び続ければよくなる」と思ったのです。専務である妻と継続学習をするなかで導入を決めた、新卒採用へのチャレンジが弊社にとっては大きな転換点となったのです。初年度は採用したもののすぐに退職され、正直うまくいきませんでした。しかし、そのプロセスで、理念を具現化する理想の人材像を幹部と整理をしたことに何よりの価値がありました。「社員を一番に考え、社員を豊かにしていきたい。それを果たすための手段と



限界を知ると感謝が生まれる

同時に深く感じたのは、働く社員と私を選んでともに会社を支えてきてくれた妻への深い感謝です。おかげさまで長い間経営し続けられました。それは私一人の力とは到底思えません。先代が盤石な経済基盤を築き上げ、社員がお客様に真剣に向き合い貢献する仕事を積み上げてくれたおかげです。舵取りはしてききましたが、社員がいなければ、私一人ではできないなんてたかが知れています。ともに苦勞し、ときには涙を流し、たくさんの方を力してくれた妻や社員がいてこそこの会社なのだ、強く強く思いました。そして、そう考えるたびに「社長とは、代表とは、役割の一つに過ぎなくて、偉くもなんともない」と、思うのです。世の中の数多ある会社から、田島興産を選んでくれて、人生をかけて、時間という命を注ぎ込んで働いてくれること、このこと自体に心からの感謝の気持ちを持っています。それが、理念浸透に本格的に取り組んでからより一層強くなっていききました。

す。弊社がこれまで100年の歴史を紡いで来た背景には、「地域密着で、地域に貢献する」という考えを大切にできたことがあると思います。それを掲げる私自身も、本当に純度100%でそう思っているかどうか。ひたすら向き合いました。少しでも私利私欲が混ざったときに、それが社員やお客様には伝わってしまいます。毎日いろいろなトラブルが起きますし、思うようにうまく行かないことも多いです。そんなときこそ、「どこまでも誠実な経営をしていきたい。それが社員やお客様への感謝を形にすることだ」と、原点に立ち返るようになっています。おかげさまで、新卒採用も軌道に乗れ、良い人材が集まってくるようになりました。縁ある人を大切に、豊かに導いていく、その先に必ず組織の繁栄がある。学んできたこの経営の原理原則をこれからも貫いていきたいと思っています。



全社員で一致団結し、組織力の強化を図る研修も数多く行っている

うの意味、その本質に初めて気づいてもらえたタイミングだったと思います。理解してくれているとはかり思っていました。 「伝えられている」と「伝わっている」では天と地ほどの差がある。これを本当の意味で浸透させていき、魅力的な良い会社を作っていくと決心したのです。

「誠実な動機」こそが求心力の源

何のために組織を発展させるのか？最後はやはりここに帰結するのではないかと思います。

田島興産株式会社

- 所在地 〒840-0054 佐賀市水ヶ江6丁目4番11号
- 事業内容 リフォーム・LPガス販売・相続など
- 創業 1922年10月18日
- 社員数 54名
- Webサイト <https://tajimakosan.com/>



地域に根ざすことを大切に、住民を巻き込んだイベントを行っている

田島興産
株式会社

自分を活かす方法を学んでこそ
社員を活かせる経営ができる



田島興産株式会社
専務取締役
たじま
田島 みゆき

profile ● Miyuki Tajima
専務取締役として、採用・育成・教育などの人事・総務全般を担う。代表を近くで支えながら、着実に組織文化の改善を実現している。家庭でも選択理論を大切にしながら子育てを実践し、良好な関係を築き上げている。

発展の立役者の一人は、間違いなく代表取締役の妻で、専務取締役の田島みゆき氏だ。社員教育を一手に担い、チャレンジしてきたが、何が彼女を支え、そして組織の活性化を果たしてきたのか？ お話を伺った。

取締役

受講歴

- ・2014年 4月 スタンダードコース初受講
- ・2014年10月 ダイナミックコース受講
- ・2014年12月 ダイナミックアドバンスコース受講
- ・2015年 2月 ビークパフォーマンスコース受講
- ・2017年 7月 プロスピーカー・トレーニング・プログラム受講スタート
- ・2018年 1月 ベーシックプロスピーカー試験合格

「ねばならない」を手放したとき、力が出る

私が入社した26年前の田島興産は、組織というより家業でした。そんななかで、とにかく嫁という役割を果たすのに必死でした。一方で、社長の人を大切にしたい思いに共感していたので、「田島フィロソフィ」を作るなど、試行錯誤して理念浸透に取り組みました。黒字でもあり、想いは社員に伝わっていると思っていました。7年前の連続クレームで危機感を覚えました。現場をよく見ると確かに受け身の姿勢や社風で、一部の社員に依存していました。また、私たちが夫婦は会社が一番で、家庭はその次。子どもが大きくなるにつれてすれ違いが増え、「会社のお

かげで暮らせているのよ。そのためにお母さんたちは頑張っている。少しは理解しなさい」と怒鳴ることも。人を大切にできていなかった毎日が、実はとても苦しかったのです。

そんな私に、「頂点への道」講座は道を示してくれました。初日に「あなたはどんな存在でありたいのか」と問われ、答えられなかったのを覚えていますが、ここに存在する意味を見つけませんでした。自分の望みを考えたことがありませんでしたが、ここに存在する意味を見つけたい気持ちは強くありました。なんのキャリアもない私が社長の妻になって、会社を衰退させたら申し訳ない。私にできることはなんだろうと、考えたのです。時間とともに見出したのは、会社や社員を誰よりも愛している自分。100年近く地域に貢献してきたこの会社が大好きで、

指示よりも問いかけが主体性を生む

以前は、社長も私もよくしたい気持ちが強かったからこそ、一方的に伝えることが多く、それ

が受け身の社風を作っていたと思います。業務を全うすることばかり考えていて、社員と本音で会話することや、深く理解することはできていなかったと、いまだから分かります。受講を通して、自分の生きる目的や存在価値、願望が明確になり、人生が変わったのを身をもって体感したので、社員にもそうやってほしいと月に1回の面談を始めました。これを6年間続け、仕事・プライベート問わず本音で話せる関係性をようやく築けてきました。その信頼関係が土台にあつてこそそのマネジメントだと実感しています。社員が自分の強みや存在価値に気づき、仕事にそれを活かす喜びを味わうこと。私がそうやって自分の価値を見出してきたように、社員も自分の人生を自分で切り拓く強さや、成長の機会を手にしてほしいのです。

想いが届くと必ず結果が出る

「成長が先、成果が後」という遅れの法則をはじめは信じられませんでした。最近社員や社風が変化してきました。「SDGsの取り組みをしましょう」と社員から提案があり、行動憲章を策定してくれました。「お客様に情報提供の場を作りましょう」と「TAIMAゼミ」というセミナーを仕組化してくれました。違いを認める子育てを支援したいと「色彩を使った子どもの知育教室」を始めました。業務改善のスピードも格段に上がりました。これは、指示ではなく、社員がこの会社でどうなりたいかという願望を明確に持つからその結果です。そして、自分の強みや良さを認め、小さな自信を積み上げた結果です。人は自ら主体性を発揮し行動を起

きた。その結果です。そして、自分の強みや良さを認め、小さな自信を積み上げた結果です。人は自ら主体性を発揮し行動を起

きた。その結果です。そして、自分の強みや良さを認め、小さな自信を積み上げた結果です。人は自ら主体性を発揮し行動を起



写真上 / お互いを承認し合う文化が社内で確立しており、良好な人間関係が醸成されている

写真下 / 顧客満足度を高めるための取り組みにも力を入れている



まとめ

クオリティカンパニーを目指した取り組み

- 取り組み 1** 新卒採用プロジェクトをきっかけに、企業理念や理想の人材像を経営者と幹部で徹底議論
成果 エントリー者一桁台から、200名以上へと成長
- 取り組み 2** 社員の願望を問いかけ、この仕事でいかに叶えられるかという観点から支援をし続けるマネジメントスタイルに転換
成果 社員の主体性が育まれ、売上7億円から12.6億円まで成長
- 取り組み 3** 縁ある人の暮らしを豊かにするというミッションから、一貫した事業展開に取り組む
成果 社員と顧客の満足度が高まり、喜びの声が多数集まる「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞からの視察を受けるまでに成長

結果として 繁栄する企業の未来を描く

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」をまず思いつま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

頭金 18,000円、初回 13,900円

分割払い例

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なり、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のか

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?
- ・勤続年数で幹部を決めたときどうすべきか?
- ・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?
- ・朝礼で話したほうが良いことは?
- ・多様性と理念浸透をどう両立するか?

「人生の目的」が揺るぎない信念に昇華 理念共感度の高い達成型の組織に

いし まさ ひろ
石井 聖博
株式会社 WORK SMILE LABO
代表取締役



Masahiro Ishii 2005年、岡山県にある1911年創業の株式会社石井事務機センターに入社。リマンショック後の販売不振による倒産危機を経験し、ITツールの支援サービスを開始。またリモートワークに対応できるよう自社の働き方改革を実施し、それを体験型ショールームとして公開し、働き方改革コンサルティングへ事業転換。2015年四代目として代表取締役社長に就任。2016年、総務省テレワーク先駆者百選受賞。2018年にはテレワーク先駆者百選の最優秀賞である総務大臣賞を受賞。また現在では岡山県内の大学生就職希望先ランキングで4位に入る人気企業に。

Before

- 採用を強化し社員と売上が増えたが
社内の一体感がない
- 自分の考え方ややり方を
社員に押し付け
- 成長や売上は
自社のみできればよい

After

- 1/4の社員が退職しても
前年比110%売上増
- 社員の願望を傾聴し
社員の自己実現の支援
- 日本の経済発展のために
業界の発展を支援

倒産寸前からのV字回復するも 社内の温度差に違和感

2011年、創業100周年を迎えたところに運転資金が底を付き、倒産寸前まで陥りました。それは、ちょうど父から事業承継するタイミングでもあり、何があっても絶対に会社を潰せない状況だったのです。会社の資産を売り、なんとか用意できた300万円を担保に、銀行より条件付きの融資を受けました。そして、その資金をもとにして、起死回生の一手で、新規事業に挑戦したのです。それが新しいワークスタイルを提案するという事業でした。その背景にはこれまで取り組んできた事務用品やOA機器

の販売の事業で常々感じていたことがあります。事務機器を購入するお客様は、その商品そのものが欲しいのではなく、商品を活用してより生産性の高い働き方を求めているはず。それであれば、お客様が持つそんなニーズにダイレクトに応えられる事業をやったら良いのではないかと思ひ、事業転換を決断したのです。そして、新しいワークスタイルを提案するからには、まずは自社から変えていこうと、リモートワークができるITツールや社内制度改革に着手。またそれを実際にお客様に体験していただくように自社を体験型ショールームにしたところ、国が「働き方改革」を推奨し始めていたタイミングと合致し、多くの反響がありました。

2016年には総務省の「テレワーク先駆者百選企業」に選ばれ、2018年には最高賞である総務大臣賞を受賞することができたのです。「全社員が企業理念とビジョンに向かい一致団結している」という私が理想とする組織を追求すべく、その流れに乗り中途採用と新卒採用の両方に力を入れ始めました。しかし、売上のV字回復という大きな成果とは裏腹に、社内には一体感がなかったのです。理念もビジョンも掲げ、世間的には倒産寸前から総務大臣賞を受賞するまでに発展したことを評価されているのに、なぜ社員はもつと情熱的に働いてくれないのだろう、なぜ私の言うことに理解を示してくれないのだろう。そんな心の中に消化し

きれないもやもやとした感情がありました。一体どうやってこの状況を打破したらよいか分かりませんでした。そんなとき尊敬している先輩経営者からアチーブメントのことを聞き、「頂点への道」講座の受講を決めたのです。

学んだ先に訪れた 本当の試練と成長

受講して率直に感じたのは、ビジョンの実現を追いかけるといふ私がやってきたことそのものは決して間違っていないかつたという確信でした。目標ではなく目的を追いかけること、それが成功の原則であると学んだからです。そして、より深いレベルで私に変化をもたらしてくれた気づきが、「社員がこの会社で働くことで、自分自身のビジョンを実現していける、それこそが良い会社である」ということでした。学ぶ以前の私にとっての良い会社の定義は、「自社のビジョンを実現させて、世の中に必要とされる会社にし、同時に利益もしっかり出して社員に還元すること」でした。ですので、さまざまな施策を考えて実践してきましたが、会社のビジョンだけではなく社員一人ひとりも明確なビジョンを持ち、そこに向かって内発的に頑張れる環境を作ることが必要だと気がついたのです。そして、その一人ひとりのビジョン実現を最大限にサポートする仕組みを作ること

が重要だと学びました。



社員の声を聞き、その実現力を入れてきた



全社員でビジョンを書き出し、実現を目指している

手にした組織の飛躍、 決意した業界への貢献

この苦しかった3か月を力を合わせて乗り越えた先にあったのは、昨期を上回る達成です。

社員にビジョンを明確化してもらうために、アチーブメントの受講を会社として推進しました。良かれと思つて取り組んだことでしたが、結果的には価値観の合わない社員が1/4辞めていくことになったのです。「なぜ理解してくれないんだろう」そんな苦悩を抱えました。しかし、こここそが私の成長のポイントだと思ひ、この状況に不安を感じている社員に、必ず明るい未来が待っているから、まずは3か月頑張ろう、力を貸してほしい、一緒にこの危機を乗り越えて成長していきたいと正直に伝えたのです。そして、ともに現場をやりきっていくとともに、受講を通して社員たちが描いてきた願望実現に全力投球して、支援していくことに取り組んでいきました。

結果として残ってくれた社員は僕の考え方に共感してくれたメンバーばかりでしたので、これを機にこれまでにない主体性を発揮してくれるようになり、社員数は減つても昨期対比110%の成果を残すことができました。「真の良い会社」すなわち「社員のビジョンが実現できる会社」を必ずつくる。受講を通して明確化したこの信念のおかげで、諦めずに妥協せずに進むことができました。そして、組織が生まれ変わっていったのです。社員の願望実現を私の願望実現としていくこと、そして社員の幸せを追求していくこと、この目的を追う大切さが身にしみてわかりました。

いまは「中小企業の笑顔溢れるワークスタイルモデルカンパニーになる」というビジョンのもと、各企業に合う「働き方」を提案することで、日本の経済発展に貢献しているのだと、全社員一丸となり取り組んでいます。事務機器業界は価格競争が厳しく、10年前の当社のように経営に苦しんでいる企業がたくさんあります。いまこそ、価格ではなくサービスの質、すなわち顧客の願望を叶えるコンサルティング事業へのソフトチェンジを啓蒙し、日本の経済発展に貢献することが強く抱く願望です。当社がモデルカンパニーとして牽引できるように、これからも学び続けていきます。



オンライン研修を導入。 研修の企画・運営に関する 新たな知見を得る

問題 オンライン研修のノウハウを 当社内に取り入れたかった

私たち埼玉県産業振興公社は、県内の中小企業の振興を図る目的で設立された公益法人です。現在では人材育成事業や情報事業、経営支援事業、産学連携による新事業の創出、知的財産支援などを行うことで、中小企業を幅広くサポートしています。そんな当社が人材育成の一環として展開しているのが、各種セミナーの開催。階層別または目的別に、年間200本近いセミナーを実施しています。そうした事業も新型コロナウイルスの感染拡大によって新たな局面を迎え、オンライン研修開講の必要性が急速に高まりました。しかしこれまで主に対面での集合研修を提供してきた私たちには、オンライン研修に関する知識が乏しく、企画・運営を行うためには新たな知見を得る

施策 オンラインの印象が一変した 活気あふれる研修

今回導入したのは、県内中小企業の新入社員を対象とした1日のオンライン研修でした。プログラムは主に社会人として



埼玉県産業振興公社
研修・情報グループ
井上 崇
鎌田 和広
入江 ひとみ

てのマイนด์と、ビジネスマナーを学ぶ内容です。将来的に当社でオンライン研修を企画したい私たちが特に注視したのは、講座の運営について。集合研修と同等のクオリティで、プログラムを提供するためのノウハウを学びたいと思っていました。「オンライン研修はともすると受け身になりがちで、丸1日の研修は集中力を保ちにくいのではないかと」。当初の私たちにはそうした先入観がありました。10分〜15分ごとにグループワークを行って体験的に学ぶ。オンライン会議ツールのグループ分け機能を活用して、少人数によるディスカッションを多く取り入れる。そうした様々な工夫を凝らすことで活気が生じるとともに、一人ひとりが参加意識を高く保ちながら、受講できる研修だと感じました。

また講師は常に直接語りかけるように講義を進めていたため、受講者は「自分

コンサルティングサマリー

ソリューション

オンラインによる新入社員研修を実施し、非対面研修のモデルとなる研修を提案。
集合研修の特長をそのまま活かしたオンライン研修を実施したいというニーズに対応。モデルとなる研修を開講する。

問題

ニーズが高まるオンライン研修を開講したいが、社内にノウハウがなかった。
新型コロナウイルス感染拡大により、非対面での研修への要望が高まるものの、運営ノウハウがなかった。

成果

体験的かつ実践的なオンライン研修を実施。企画・運営に役立つ多くの知見を得る。
グループワークやディスカッションを取り入れたオンライン研修を行うことで多くの知見を獲得。

成果 新たなスタイルの研修を企画し 今後も地域活性化に取り組み

当公社が運営する対面型研修の特長は、グループワークを中心に行うということです。参加する企業の人事担当者の方や、受講生からも、その点が高く評価されています。お客様となる中小企業は、どの企業も新入社員の数が比較的少数。同年代の社員と意見交換したり、情報共有したりという場が日頃から少ないため、そうした機会を創出できる当公社のセミナーには、大きな価値があると考

えられています。そのような当公社の集合研修のメリットを、オンライン講座で

も実現できるという目的が立ったということは、大きな収穫でした。

今回の研修では受講者の満足度がとても高く、研修後に行ったアンケートでは、参加者全員が「大変満足」「満足」という評価でした。また、「楽しくわかりやすい。研修に最適なコンテンツだと感じた」、「とても満足したので、ぜひ他人にも勧めたい」、「無理を強いることなく、社会や仕事とどう向き合うべきかという実用的な内容を学べた」などという声も聞かれ、受講者からの評価は上々でした。

当公社は県内の中小企業の経営革新、経営基盤の強化や創業を促進する支援策をさまざまな角度から行っています。変化の激しい時代を迎えたいま、さらに「次世代産業の振興」、「サービス産業の振興」、「海外展開の支援」など、県内産業発展のための施策をさらに拡充させています。人材育成事業においても、企業が多様なニーズに対応するべく、より短時間でスキル習得をめざす研修や、県内の様々な地域に向いて行う研修など、新しいタイプの研修の企画にも注力しています。オンライン講座も、そうした新しい取り組みの一つです。今回、アチーブメントHRソリューションズ社の研修で得た知見を活かして、当社内でクオリティの高いオンラインセミナーを企画・運営できるよう、注力していきたいと考えています。

担当コンサルタントの声

自公社ですでに年間に200を超える研修を提供されているなかで、「オンライン環境でも能動的に学べる研修設計をする」というミッションを掲げられておりました。そこで今回、公開型のオンライン新入社員研修を担当させていただきました。一般的な新入社員では「どうあるべきか」がフィーチャーされがちですが、働き方が多様化する中で「どうありたいか」を同時に考えていく事が要用です。この「どうありたいか」を考える過程に能動的な学びが生まれ、受講生やご担当者様からも大変満足のお声をいただく事ができたと自認しております。今後ともお力になれるよう尽力してまいります。

企業情報

- 公益財団法人 埼玉県産業振興公社
- 所在地 〒330-8669 埼玉県さいたま市大宮区桜木町1丁目7番地5 ソニックシティビル10階(大宮事務所)
 - 設立 1973年4月26日
 - 事業内容 人材育成事業、情報事業、経営支援事業、新事業創出事業、知的財産支援事業 他
 - 従業員数 57名(2021年7月現在)
 - Webサイト <https://www.saitama-j.or.jp/>



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



アクション

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**
〒135-0063 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

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。

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 会員のつながりをより強固に!

クラブ会員サイト「MARC」より

所属先の支部・部会を設定できるようになりました。

設定すると、所属先の支部や部会の最新情報をお知らせいたします。

支部と部会それぞれのご登録をお願いいたします。

※ピークパフォーマンスコース入会時に支部からの連絡を希望とチェックした方はあらかじめ JPSA 事務局で設定させていただきます。

あなたの所属支部/部会をMARCで設定してください



支部のご登録・設定
https://marc2.achievement.co.jp/modules/jpsa/change_branch.php



部会のご登録・設定
https://marc2.achievement.co.jp/modules/jpsa/change_subcommittee.php



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。



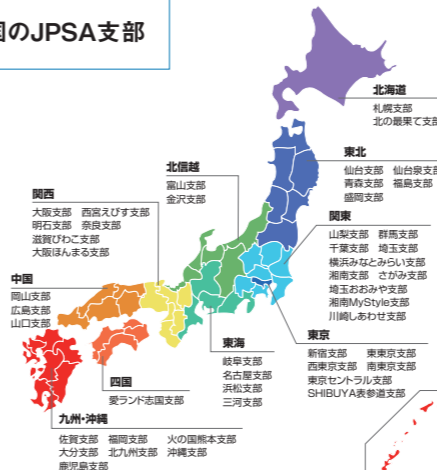
講演・教育活動

成果と人間関係を両立させる学びの提供

講師認定を受け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



支部会へご参加ください!!

JPSA 会員以外の方でもどなたでもご参加いただけます



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。

JPSA 支部会



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15名が誕生しました!



左から3番めより、山北 哲也様、渡辺 幸司様、山内 優樹様、小林 裕様、杉山 宜秀様、後列左から3番目より村上 洋樹様、内田 秀隆様、馬来 秀行様、和久 雅彦様



前列左から、橋本 智子様、加賀谷 真央様、入江 秀子様、後列左から4番目、金 児美様、アルコビ リチャードロテム様、アルコビ 美奈子様

合格者

和久 雅彦様、山北 哲也様、小林 裕様、村上 洋樹様、山内 優樹様、馬来 秀行様、内田 秀隆様、渡辺 幸司様、杉山 宜秀様、アルコビ 美奈子様、アルコビ リチャードロテム様、入江 秀子様、加賀谷 真央様、金 児美様、橋本 智子様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」413/1000名 (2021年7月21日時点)



JPSAの日 10月22日(金)

お申し込みはこちら

JPSAの日 オンライン

URL <https://www.jpsa.net/program/jpsa/>



プロスピーカー
という生き方

vol.44

挑戦した分だけ人生が豊かになる その自己実現の舞台が JPSAにある



たなか じゅん
田中 淳
ART DANCE JAPAN株式会社
代表取締役社長
JPSA認定
シニアプロスピーカー

PROFILE 高校1年生で社交ダンスを始め、高校卒業と同時にプロダンサーになるために上京。ダンス歴は30年を超える。プロになり、5年でトップクラスのA級に昇級し、イギリス、ドイツ、ポーランドなどに毎年留学を重ね、ダンス技術を磨き続ける。主なタイトルは統一全日本10ダンス選手権5位、全関東選手権優勝など。2007年東京大森にダンススタジオを開校。妻である永田真樹子氏とともに経営をする。2018年に法人化、部門展開をする。ダンスの魅力を伝えるというミッションに生き、介護予防やエクササイズ、企業向けセッションなどと、型にはまらない多種多様なアプローチを行い、日本社会の持つ課題にも正面から取り組んでいる。



なが た ま き こ
永田 真樹子
ART DANCE JAPAN株式会社
専務取締役
JPSA認定
シニアプロスピーカー

PROFILE 子どもの通う保育園の園長先生からの紹介で「頂点への道」講座を受講。外的コントロールが当たり前であったダンスの業界で、選択理論を生かした経営に取り組み、スタッフの離職減少、また新事業として日本が抱える介護問題に着目し、介護予防ダンスを展開する。全国依頼件数ナンバー1を5年連続で獲得。現在は母親として、また女性としてNHKのスポーツ番組の講師をするなど、各種メディアにも出演している。

「勝つこと」以外 興味がなかった人生

田中 初受講のとき、壇上で自分自身の経験をお話される先輩受講生の姿を見て、心の底から憧れたのを鮮明に覚えています。ここで学び続けられれば、自分もあなれるのか。それはぜひともなりたいたい。そう強く思いました。そして聞いてみると、その方は「プロスピーカー」という肩書きを持っているそうで、直感的に目指したいと思ったのが、プロスピーカーチャレンジャーのスタートでした。当時の私の頭の中には、勝ち負けの考え方がなかったのだと思います。

ダンスの世界に憧れて、飛び込んでは、ランクの上の人たちを見て「勝ちたい」と心のなかで燃えていました。とにかく、周りに勝つこと、それだけが生きがいであったと思います。しかし、それでプレイヤーは務まっても、ダンススクールの経営はうまくいきませんでした。スタッフのことはおろか、自分の子どもでさえも、大切にできていなかったと振り返って思います。

永田 私たち夫婦は、お互いに社交ダンスで腕を磨いてきましたが、その延長線上でダンススクールを経営していました。経営をすっかり学んだことがなかったのはいうまでもないのですが、時間管理もスタッフのマネジメントも、子

育てにおいても、うまくいっていませんでした。必死に努力していたとは思いますが。しかし、納得のいく結果はなかなか得られていなかったのです。今思えば、他人に対して、私はまったく興味を持っていませんでした。たくさんの目標を達成してきたものの、それはすべて自分のためだったのです。一つ成し遂げると、燃え尽きたようになることもしばしば。公私ともに不安定だったと思います。どうにか変わりたいと、夫婦でアチーブメントの学びの門を叩いたのです。

田中 ほとんどすべての講座を夫婦で受講してきました。二人だったからこそ得られた学びが多かったなと思います。特にダイナミックコースとダイナミックアドバンスコースでの学びは大きかったです。生きる価値とはなにか、誰のためになんのためになぜ私は成功したいのか。そうやって、自分の人生と深く向き合い、一つひとつの経験から成長の種を見出していくプロセスをともに歩むことができたおかげで、より深くお互いのことが知れました。そのなかで得てきた確信こそが、結果を追い求め続けてきた二人でしたが、それは正しかったということ。社交ダンサーは世のため人のためになる価値ある存在だということ。そして、私たちは多くの人に支えられ、多くの人に必要とされているということでした。

永田 自分たちの命と向き合うワークがありました。それが特に私にとっては衝撃でした。自分のことしか考えてこなかった私ですが、そ

の場にいる全員の思いを聞くうちに、人はだれしもが、誰かにとっての大切な人であり、誰かのことを大切にしている存在であるとわかったのです。一人で生きてきたと思っていたのですが、過去を振り返ると、私もたくさんの方に、お世話になってきました。今もなお、たくさんの方の力を借りて生きています。私は一人ではない、大切な仲間や家族がたくさんいるのだと深く噛み締めた瞬間だったのです。

「愛」を知り、 確固たる人生の原動力に

田中 学んできたことは何かと聞かれると、それは「愛」という概念だと思います。特に私は、プロスピーカーを目指す半年間のプログラムで、自分が持っていた心のわだかまりの一つである父との関係に向き合いました。幼いときに両親が離婚し、私は父に育てられました。常に厳しいしつけを受けてきました。殴られてガラスを突き破ったこともあります。心底思いました、この人から解放されたい。それで、社会人になってからはほとんど連絡を取っていません。この人から解放されたい。罪悪感がありました。それが、様々なブレイキになっているのだからとプログラムのなかで先輩プロスピーカーからフィードバックをいただいて、勇気を出して父ともう一度しっかり話そうと思ったのです。何年かぶりに電話をして「僕だけ」と伝えただけでしたが、父はすぐに分かってくれて、とても嬉しそうでした。その1週



夫婦ともダンサーとして頂点を極めてきた経験を持つ

間後に迎えた父の日で、生まれて初めてお花を贈りました。さらにその翌週にたすねに行き、直接コミュニケーションをとりましたが、家の中には僕が贈った花の最後の1本が飾られていました。すでに枯れていました。とても大切そうに父は飾っていたのです。本当に嬉しかったんだなあと、気が持ちはひしひしと感じました。例えば、学校に遅刻しそうなときに車で送り届けてくれたり、二人で旅行に行ったり、いろいろな思い出があります。その記憶に焼き付いている父の顔はどれも優しい表情でした。いろんなことがあったものの、父はずっと私のことを大切に思ってくれていたんだなと、目頭が熱くなりました。このとき、初めて無条件で父の存在に感謝することができたのです。「私は結果を出していなければ価値がない」。そんな自分の中に強く貼り付けられた価値観が、音を立てて切り替わっていったのです。そこからです、スタッフや縁ある人のことを心



から愛おしいと思えるようになったのは。一人ひとりが愛されて育っている存在なのだと思うときに、もともとと大切に扱っていききたいと心から思うようになったのです。「愛」という概念を身をもって体感し、この概念を大切にしていきたいと決意をしました。

永田 実は私も同じで、「愛」を知り、「愛」に生きることができるようになりました。それが何よりの収穫だと思います。完璧を目指して、完璧でいることが正しいんだ、そう思っていたのですが、受講を通して自分の嫌なところや不完全なところを曝け出しても、周囲は私を嫌うこともなければ、離れることもありませんでした。反対に私にとってもそうで、パワーパートナーである学びの仲間たちがそうやって等身大に接してくれればくれるほど、むしろもっと仲良くなりたいたし、貢献していききたい、力になりたいと思えたのです。等身大の自分でいい

んだ、不完全でいいんだと、深く腑に落ちました。どんな自分でも愛されているんだ。そして、私も相手がどんなに不完全でも愛を持って信じ抜く力を持っているんだと、そう思えたときに、裁く心が消えていき、生きることに対する焦りが減り、自然体に過ごすことができるようになったのです。「愛とは寛容であり、愛は親切です」。結婚式でよく言われる言葉ですが、本当の意味が少しわかったような気がしました。

「伝える」ことが一番成長する

永田 プロスピーカーとは、ただの肩書でも能力の証明でもなく、生き方だと私は思います。結果を出すことはもちろんですが、自然体で無理せず生きていくことが、周囲への肯定的な影響を生み出していく。そんな存在だと思います。ですので、無理して目指すものではなく、よりよい人生・よりよい生き方を追求していく過程のなかで見えてくるものだと思います。それを追求するプロセスとして、再受講はもちろん、コースアシスタントや支部会などの場を通して、自分磨きをしていくのです。JPSSAとは、そうした生き方のレッスンスタジオといってもよいのかも知れません。

田中 プロスピーカーを目指すなかで、そしてプロスピーカーに合格して以降の活動で、様々な役割が増えていきました。JPSSA関連での活動もそうですし、ダンス連盟を始めとした団体の理事などと、おかげさまで様々なチャレ

ンジの場をいただきました。どんどん自分の時間が削られるのではないかと、最初は不安もありました。しかし、いま振り返って思います。むしろ自由な時間が増えました。なぜなら、忙しいからこそ、本当に価値のあることだけを真剣に選びぬいて、時間管理するようになったからです。こういった過程のなかで、第二象限の時間を取り、成果を明確に定義し、逆算してプランを立てること、そして周囲の力を借りていくこと。そういった「頂点への道」講座で学んできたアイデアを、実行し自分のものにしてきたのだと思います。そうして徐々に語れることが増えていき、プレゼンテーションの練習をすることによって人生の棚卸しが進み、自分が本当に手にしたいことは何なのかと、深いレベルでのセルフ・カウンセリングをしていったのです。確かに大変でしたが、苦しいときもありましたが、そのすべてが私にとっては成長の糧となりました。いままで知らなかった自分のよいところ、気づかなかった本当の力をたくさん見つけました。



業界トップクラスの集客率を実現しスタッフとともにダンスの魅力伝えている

行きたい、縁ある人たちに幸せを届けていきたいと、強く強く思えるようになっていったのです。豊かな生き方を手にできたのだと思います。学ぶ前は夫婦ともにプレイヤーで個人事業主でしたが、いまは法人化して14年になります。ダンスを広め、ダンスの魅力を伝えたいという経営の目的を果たすために、ダンスを知らない人にいかに伝えられるかを試行錯誤し続け、業界トップレベルの集客率を達成できるようになりました。売上も4倍に、スタッフも7倍になっています。ただ、これはゴールではありませんし、経営という意味では、受講で一緒に一緒に先輩経営者の方々のお話を伺うたびに、まだまだだなと感じます。プロスピーカーになれたことは確実に人生をよい方向に動かすきっかけになっていますが、なっただけが本当にスタートだと思っています。磨き続け、追求し続けていく人生を送り続けていきます。

学びで高まった基準が自分を守ってくれる

永田 2021年には、おかげさまで夫婦でシニアプロスピーカーに認定いただきました。8名の仲間との合格で、心の底から嬉しかったのです。ベーシックになったなら、もういいのではないかと。そう思う自分もいましたが、経営者・妻・母といった肩書ではなくて、100%フラットな一人間として目の前の人と向き合い、自分らしい生き方を通して貢献していく。JPSSAで過ごせるそんな時間が私にとって大切にし



たいことに立ち返る何よりの機会なのです。特に女性は出産や育児といったライフステージの変化が多く、その分縛りも多いように感じることもあるでしょう。しかし、JPSSAという環境で、プロスピーカーとして活動し、さらに上を目指していくことを通して、そうした「思い込み」の縛りを打ち砕いていくことができるのです。新しい自分を見つけていく、世界が広がっていく、そんな感覚です。その刺激を学びの仲間が常に与えてくれて、さらに追求したいと思わせてくれるのです。成果が出て当たり前。もともととできる。だからこそ、もともと自分に期待できますし、等身大で無理なく前進し続けられるのです。本当にありがたいと思っています。

田中 改めて振り返ると、JPSSAもそうですし、これまで所属してきた多くの団体もそうですが、何かをしてみようというスタンスでいる限りは、その本当の価値の半分も得られないと思います。すべては自分が主体的に取っていく。すべては自分が源だと思って、自分ができる全力を注いでいく。そうしたときに、新しい成長の機会を得られるのだと思います。それは待っているだけでは決して得ることはできません。目指している理想はまだまだこんなものではありません。ダンス業界はもちろん、あらゆるすべての方が、自分のやりたいことを思う存分やり抜いて、望む人生を歩んでいける。そんな社会を、身近なところから実現していきたいと思えます。JPSSAでいただいているこの舞台をこれからも存分に生かしていきます。

田中さん・永田さんに
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/>

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

アチーブメントセミナースケジュール

2021.9 ~ 2021.12

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

※同業者の方のご参加はお断りさせていただいておりますので、ご了承ください。※なお、担当講師、金額に関しましては、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

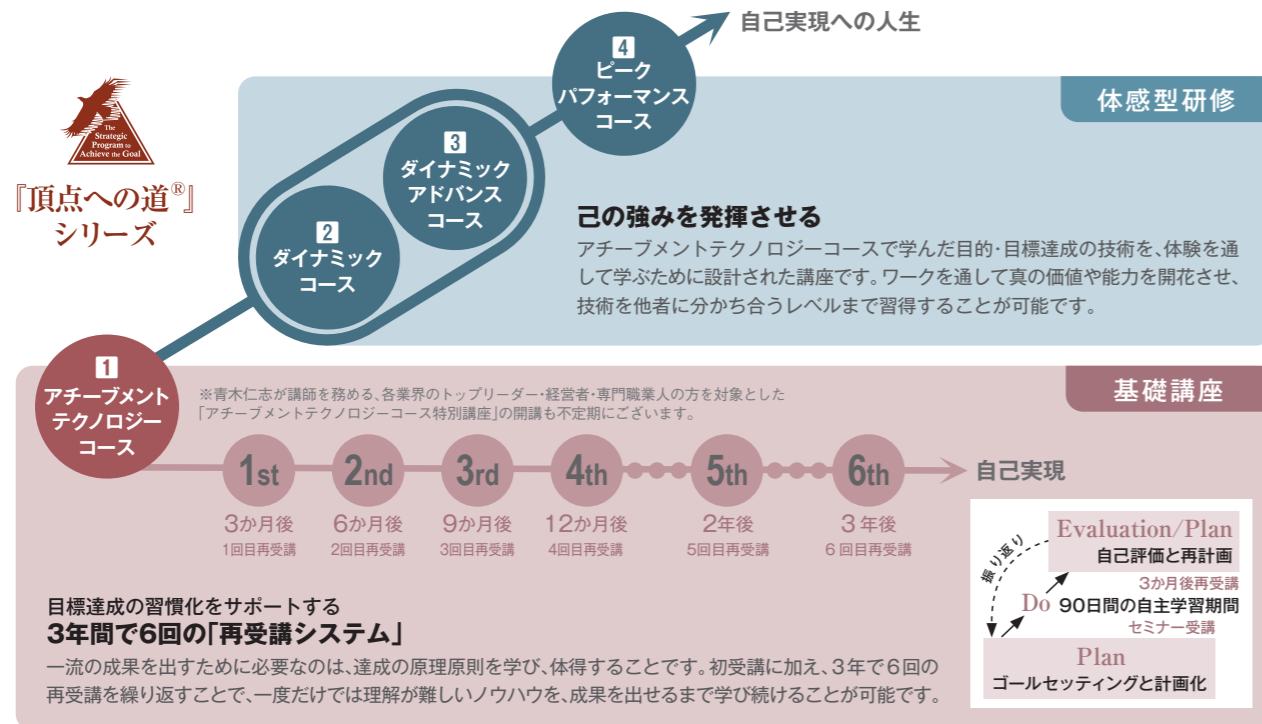
アチーブメントクラブ3年会員入会特典

- セ = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象
- 計 = 『成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー』ご優待対象

アチーブメントクラブ会員 会員権

- B = パスデー割引 公開講座 特別割引 10,000円分対象 (1,000円×10回)

「頂点への道」講座コース体系図



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。



オンラインでも オンラインセミナー年間約300件、参加者人数3万名以上の実績

「実践につながる」メッセージをする講師をご紹介します

成功する講演会のカギは「講師力」。

現場での実績豊富な講師をご紹介します！

新型コロナウイルスの感染対策で、さまざまなイベントがオンラインにシフトする一方、「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 (トレーナーズ) 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「実践に繋がる」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。

こんな場面ありませんか？

- オンラインでも一方通行にならないような勉強会を開催したい
- 記念式典にふさわしい格式と実力のある講師の方を招きたい
- 選択理論の本は難しい...やさしく楽しく選択理論に触れるきっかけをつくりたい
- 若手社員や女性スタッフに目線や経験の近い方からわかりやすく達成の技術を伝えてほしい

講師派遣 Trainers (トレーナーズ) のオンライン専用の情報サイトが新たにオープン!

- オンラインでの講演会やセミナーのメリット
 - 講師派遣 Trainers (トレーナーズ) の特徴
 - ご利用までの流れ
 - 講師紹介 ...etc
- オンラインで講演会やセミナーを開催するうえでの疑問やお悩みを解決する Web サイトです。

オンラインでの講演会・セミナー・勉強会などの講師のご用命は Trainers (トレーナーズ) へ!

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



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。

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カー協会認定プロスピカー

詳細はWebサイトよりご確認ください。



A T P 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

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アチーブメントテクノロジー マスタープログラムです。

オンライン Zoom

受講料：無料
講師：アチーブメント認定講師
時間：18:30～20:30

詳細はWebサイトよりご確認ください。



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。

神奈川開催 大磯プリンスホテル

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]18:30～[3日目]8:30～16:30 宿泊型2泊3日

3 ダイナミックアドバンスコース



ダイナミックコースと対になっている後半の講座です。自身の『制限的パラダイム』を突破し、強み・真価を発揮する経験を積んでいきます。

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

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。

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 舞鶴の間

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、アチーブメント認定講師
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 アチーブメント大阪研修センター

福岡開催 ロイヤルホテル宗像 ロイヤルホール

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) ※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。

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

宮城開催 9/2～4TKPガーデンシティ仙台 ホール30B

富山開催 タワー111 インテックススカイホール

岐阜開催 岐阜グランドホテル 花の間

福岡開催 ソフトリサーチパーク SRPホール

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 セ=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 November showing event dates for various courses and seminars across different cities.

Calendar for December showing event dates for various courses and seminars across different cities.

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(1,000円×10回)

再満=再受講満 満=満員御礼 休=休業日

Calendar for September showing event dates for various courses and seminars across different cities.

Calendar for October showing event dates for various courses and seminars across different cities.

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

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

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)

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)

東京開催 アチーブメント東京研修センター
第77期 11/2(火)、12/9(木)、2022年1/12(水)、
2/9(水)、3/3(木)~4(金)、4/7(木)~8(金)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
第78期 12/14(火)、2022年1/18(火)、2/18(金)、
3/19(土)、4/28(木)~29(金)、5/30(月)~31(火)

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

講師：アチーブメント認定講師
時間：全6回(10:00~18:00)

プロスピーカーが集う学びの場 JPSAの日

オンライン Zoom
10/22(金)、12/7(火)

●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

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**

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)

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：154,000円(テキスト代・税込)
再受講料：77,000円(テキスト代・税込)
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00~19:00(受付開始9:30)
[2日目]9:00~19:00

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
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
アドバイザー：佐藤英郎
時間：9:00~12:30(受付開始8:45)

幹部講座 テーマ：組織をまとめる
企業の発展を支える幹部を育てる

オンライン Zoom
10/21(木)
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
参加資格：幹部社員
講師：佐藤英郎
時間：13:00~16:00

リーダー講座
徳と才を兼ね備えた率先垂範リーダーを育てる

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

リクルーティングカレッジ
理念共感型人材の採用設計を描く2日間

東京開催 アチーブメント東京研修センター
1日目：9/18(土) 2日目：10/20(水)
参加費：880,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の
経営者、社員の方々
講師：高橋優也
(アチーブメント株式会社 人事部マネジャー)
時間：10:00~18:00(会場9:30)

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

教材フォローセミナー

**1 朝の技術習得勉強会
アチーブメント・セールス・アカデミー**
オンライン 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。

アチーブメントクラブ3年会員入会特典 **セ**=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

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

12月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	
1																																
2																																
3																																
4																																
5																																
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**=再受講満員 **満**=満員御礼 **休**=休業日

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

経営者
女子会

申込
受付中

基礎からじっくり学べるビジネスインスタグラム戦略概論 ～フォロワー数に依存しないインスタ構築！～



説明がわかりやすい&だらだら勉強したくない忙しい経営者やインスタグラム初心者の40代～50代に大人気。4時間でインスタグラムの最新トレンド最新機能の概要、インスタグラムを使ってビジネスをする方法やブランディングの mindset セットなど、フォロワーやいいねを増やすだけではなく、企業・ブランドの本当のファンを作るために必要な情報をお伝えします。

10月4日(月)、12月9日(木) 10:00～14:00 (9:30受付) 男性の方もご参加可能

会場 株式会社スライバル 東京都台東区蔵前4-6-7 MBCビルディング8F-B
参加費 会員 10,000円 非会員 15,000円(税込) ※昼食は含まれません 定員 8名



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

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

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

9月5日発売



世界最高の人材を育てる
気づきの教育
株式会社フォーバル 代表取締役会長 大久保秀夫
「教える」から
「気づかせる」へ

国内3社、海外1社の会社を上場させた経営者でありカンボジアで8000人の教師を輩出した教育省の認可を受けた幼小中一貫校の創設者が語る、混沌とした時代に求められる社員教育、子育て、学校教育の真実。

著者：株式会社フォーバル 代表取締役会長 大久保 秀夫
価格：1,650円(税込)

子どもが自ら考え、行動を起こす
「生きる力」が、みるみる身につく！

これからの時代に欠かせない
「問題発見能力」と「問題解決能力」を凝縮！

子どもたちに「気づき」の場を与える教育を通じて、
“社会の問題”を“自分事”として解決できる人材を育てる。

経営者、教師、親——すべての教育者に贈る、
志を持ったリーダーを育てるための道標となる1冊。



ご購入はこちらより <https://www.achibook.co.jp/books/2055/>

「しまじろうのわお!」「ひらけ!ポンキッキ」の発達心理・総監修の専門家が子育ての疑問に答える育児お悩み解決本!

6歳までの子育て大全

- 子どもの年齢による「できること」「できないこと」がわかる!
- プログラミング、AIなど、子どもの将来に関する具体的な対策がわかる!
- 子どもの特性にあった子どもとの接し方がわかる!
- 年齢に合わせた英語教育、数量、言葉、文字の教えるタイミング、教え方がわかる!
- 最近、子育てにおいて重要視されている「自己肯定感をあげる方法」「認知能力を育む」などの本質的な意味を知ることができる!

発達心理学に基づいて、子どもの発達の順序を知ると子育てはもっともとおもろくなります。

幼児番組監修の専門家が子育てのお悩み疑問にお答えします!

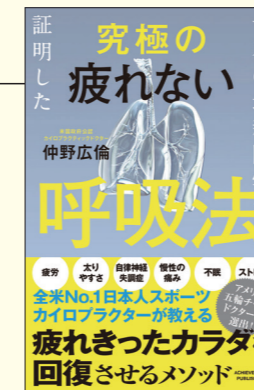


【著者】沢井 佳子
【価格】2,090円(税込)



Web ショップで
購入可能!

新刊情報
New books



【著者】仲野 広倫
【価格】1,540円(税込)

東京五輪のUSA代表チームに帯同したチームドクターが世界のトップアスリートに教えている呼吸法

世界の最新医学が証明した究極の疲れしない呼吸法

正しい呼吸はカラダをコントロールするための0歩目です。医学的なエビデンスに基づいた、解剖学的・生理学的に正しいパフォーマンス向上の仕方があります。そのための入り口が呼吸と姿勢です。アメリカナショナルチームの医師団に日本人として唯一東京2020オリンピックにも帯同するスポーツカイロプラクターが教える究極のコンディショニング方法を紹介。フィジカルのパフォーマンスを高める究極の治療こそスポーツ医学です。

あらゆる不調が消える!
弱ったカラダが蘇る!



Web ショップで
購入可能!

起業一代で東証一部上場!コロナ禍で売上6割減も、半年後に黒字転換を達成した起業家が伝える「変わり続け、変え続ける経営」

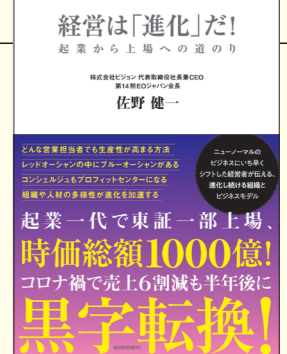
経営は進化だ! 起業から上場への道のり

- ◆ どんな営業担当者でも生産性が高まる方法
 - ◆ レッドオーシャンの中にブルーオーシャンがある
 - ◆ コンシェルジュもプロフィットセンターになる
 - ◆ 組織や人材の多様性が進化を加速する
- ニューノーマルのビジネスにいち早くシフトした経営者が伝える、進化し続ける組織とビジネスモデル!

ピンチからチャンスを見出す「変化し続ける」経営の秘訣がこの一冊に!



Web ショップで
購入可能!



【著者】佐野 健一
【価格】1,540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/>



アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が10万円以上で無料。

アチーブメントクラブ会員の
皆様のために誕生した
メンバーズカードです

継続学習を通じて皆様にご提供したいもの、それは物心両面の幸福です。
アチーブメントカードは、会員の皆様のクオリティライフの実現をサポートするために生まれました。
会員の皆様がお互いの商品・サービスを通じ、お互いの5つの基本的欲求を満たしながら、
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。

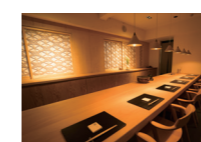
初受講料 通常価格 66,000円(税込) → **55,000円(税込)** **11,000円(税込)お値引き!!**

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は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/>

岩手 **買・贈る**
株式会社京屋染物店様
デザインから染め、縫製までを一貫して行える、全国でも数少ない染物屋。
特典 飲めるくらい安全な弱酸性の除菌消臭スプレーをプレゼント。手指の消毒にもお使いいただけます。

福島 **健康を追求する**
有限会社ケアウエーブ様
いわき市で鍼灸院とデイサービスを展開。鍼灸治療は子供から高齢者まで。
特典 鍼灸マッサージや心理カウンセリング 50%割引 (1回のみ) & 店内商品 5% 割引します。

福島 **Web ショップ 買・贈る**
株式会社LasiQ(らしく)様
医療・介護・キャリア支援を通し「自分らしく」の追求をサポート。
特典 コロナ抗原検査キット 5,000円以上ご購入で送料無料。

富山 **学ぶ・相談する**
(社)LaLaコンサルティング様
ブラック企業を無くし、社員がイキイキと働ける職場環境づくりをお手伝い。
特典 障害年金業務の契約成立時の事務手数料を10%割引します。

東京 **美を追求する**
髪のお医者さん amani en様
予防美容、艶髪、肌・頭皮健康、エイジングケアに特化したサロンです。
特典 カット+Dr.トリートメント10%オフ。医師と提携開発したノンシリコントリートメントです。

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**
ふるかわ歯科クリニック様
優しい麻酔、計画的な診療、精密なかみ合わせにこだわっています。
特典 自費診療最大10%割引&ホワイトニング11,000円割引&全員に歯磨き粉プレゼント。

東京 **健康を追求する**
株式会社ブレインシング様
予防医学で体質改善をサポート。自律神経系や婦人科系の施術が得意です。
特典 カウンセリング込みの初診料2,160円を無料&鍼灸治療費を半額にてご提供します。

東京 **美を追求する**
ART DANCE JAPAN株式会社様
人生に潤いと喜びを与える社交ダンススタジオ。【大森校・駒込校】
特典 25分間の体験レッスン(最大5,000円相当)&入会金5,000円が無料。

新潟 東京 神奈川 **食べる**
株式会社セオリー様
日本酒専門の飲食店や日本をふるまう食物販売ショップを展開。
特典 北信越の日本酒を一杯サービス。ソフトドリンクへの変更も可能です。

神奈川 **食べる**
有限会社エスプリ・デキップ様
ミシュラン湘南版にも掲載されたカジュアルリゾートフレンチを提供。
特典 ランチまたはディナーのコースをご注文いただいた方はデザートを1ランクアップグレードします。

大阪 **健康を追求する**
安岡デンタルオフィス/医療法人翼翔会様
理事長自ら世界基準の治療を学び、チーム医療で高レベルの無痛治療を実現。
特典 根本的歯周治療 (THP) 20%オフ。細菌レベルで治療・管理を行います。

大阪・兵庫 **食べる**
株式会社クロフディング様
大阪中心にパリを含む5つのフレンチレストランを運営しています。
特典 ランチ・ディナーのご予約でワンドリンクをサービスします。

和歌山 **遊ぶ・観る**
アドベンチャーワールド 株式会社アワーズ様
パンダやイルカなど、140種1,400頭の動物が暮らすテーマパーク。
特典 Webで入園チケットをご購入いただいた方に500円分のミールクーポンプレゼント。

宮崎 **学ぶ・相談する**
Office SUGIYAMA グループ様
専門家10名以上を擁する社労士グループ。採用・育成・定着をサポート。
特典 会社の課題を診断し、定価11,000円のレポートを作成してプレゼントします。

大分 **学ぶ・相談する**
中信不動産有限会社様
昭和40年創業の地域密着の不動産業者。納得いくお部屋探しをサポート。
特典 賃貸物件のご成約時、仲介手数料を30%割引。

大分 **泊まる**
別府温泉テラス御堂原様
別府の温泉リゾート旅館です。半露天風呂とプライベートテラスを全室完備。
特典 公式ホームページでご予約いただいた方に夕食時ワンドリンクサービス。

※表示はすべて税込価格です。

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

INFORMATION

インフォメーション

アチーブメントグループは、Great Place to Work® Instituteが実施する**2021年版アジア地域における「働きがいのある会社」ランキング**において、**中小企業部門にベストカンパニー**として選出いただきました。

これも、お客様や関係者各位の皆さまのご支援の賜物です。誠にありがとうございます。国家という枠組みを超えて、世界に貢献する企業体として、今後とも事業目的から一貫した活動に力をいれて取り組んでまいります。引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

詳しくはこちら



休業日のご案内

■=休業日

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

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さまざまなご案内や、お客様が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。お引越し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。

- 【主な例】
- 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〉

①MARC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。

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。

④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」アプリ

マネジメントの実践型トレーニング

ボース・ウィン・マネジメント シリーズ

BOTH-WIN MANAGEMENT SERIES **オンライン**

BOTH-WIN MANAGEMENT® Standard

ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード

1日で、部下育成と目標達成を両立するマネジメントの基礎を学ぶ

言うべきことを伝えきる。

これがマネジメントの第一歩です。



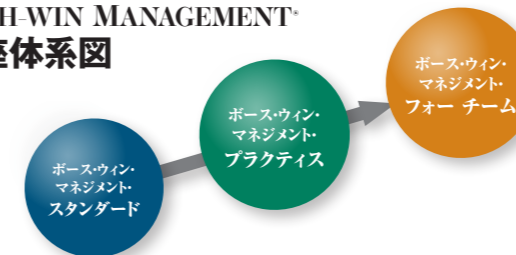
こんなお悩みはございませんか？

- 部下から嫌われていないかが気になってしまう
- メンバーから「いい人」と言われて終わってしまう
- 良かれと思ってやっていたのに、メンバーからはあまよき思われていなかった
- メンバーが育たないので、プレイヤーから卒業できないと思っている
- 厳しいことを言うと辞めてしまうのではないかと不安だ

マネジャーの役割は、部下育成と目標達成を両立することです。本講座では、モチベーションに関する正しい知識と、部下が受け取れるように「言うべきことを伝えきる」ためのポイントを学び、ケーススタディを通して実践的なトレーニングを行います。

BOTH-WIN MANAGEMENT SERIES

BOTH-WIN MANAGEMENT® 講座体系図



ボース・ウィン・マネジメントシリーズは、マネジャーに求められる「部下育成力」と「チーム運営力」を高めていくための実践型のトレーニングコースです。スタンダードでは、基礎知識と初級のフィードバックを学び、プラクティスではより複雑な状況での部下とのコミュニケーションを学びます。そして、フォーチームでは、組織運営に必要なリーダーシップと当事者意識を学びます。

開催日 **2022年1月21日(金)**

開催日 **11月4日(木)、12月9日(木)**

講師 **橋本 拓也** アチーブメント株式会社 マネジャー/トレーナー/コンサルタント

講師 **村田 泉** アチーブメント株式会社 西日本エリア担当営業部長 兼 大阪支社支社長

時間 **10:00~18:00 (9:30開場)** 対象 **メンバーを持つすべての方** 定員 **50名**

受講料 **初受講 66,000円**(税込・テキスト代・修了証代込) **再受講 33,000円**(税込・テキスト代込)

※アチーブメントカードで決済の場合、初受講 11,000円(税込)引き、再受講 5,500円(税込)引きとなります(カード割引は、カードをお持ちのご本人様のみご利用可能です)。 ※ボース・ウィン・マネジメント ベース研修を受講された方は、初受講 33,000円(税込)、アチーブメントカード決済の場合、27,500円(税込)となります。 ※アチーブメントクラブ会員の会員特典「バースデーギフト割引」対象講座です。

Zoom 本セミナーはZoomを利用します。

お申し込みは **Webサイトにて**

<https://achievement.co.jp/service/management/bwms/>

ACHIEVEMENT **イマズグ!** Web申し込み

※参加手続・接続方法などに関し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内容をご確認ください。

クオリティカンパニー デザインプログラム

特別体験説明会

「人軸経営」実現の3つのステップ

高業績と良好な人間関係を両立する
『人軸経営』 実現の3つのステップとは？

アチーブメント代表の青木が、資本金500万、社員5名から創業をし、
コロナ禍に「2か月間公開講座の中止」を意思決定しても黒字経営を続けてきたなかで証明してきたこと。
それは明確な「経営デザイン」が「組織の未来をつくる」ということです。
しかし、「経営デザイン」といっても、経営計画書を作るだけではありません。
「経営デザイン」の鍵は、利益や売上ではなく、
「人を大切にすること」を最も優先すべき判断基準に据えていることと青木はお伝えしています。
それこそが、躍動する主体的な組織の礎であり、高業績と良好な人間関係を両立させる「人軸経営」なのです。
青木が5000名以上の中小企業経営者の方々に伝え続けてきたどんな状況下でも
微動だにしない盤石な組織を実現する「人軸経営」のノウハウ、ドゥハウを凝縮したのが本プログラムです。
今回はその開発背景と、「人軸経営」を実現する3つのステップを『頂点への道』講座の認定講師が紐解いてまいります。

9月13日(月)

参加費用
無料

18:30~20:00

(Zoomオープン18:00)

 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くつかご案内事項がございます。
詳細はお申し込み後にと届きますメールの内容をご確認ください。

【お申し込み期限】9月11日(土) 23:59まで

【参加対象】どなたでもご参加いただけます

講師プロフィール

橋本 拓也
アチーブメント株式会社
東日本エリア担当マネジャー 兼 トレーナー/コンサルタント



1984年1月富山県生まれ。大学卒業後、2006年アチーブメント株式会社に入社し、大学生キャリア支援事業「myself」の責任者に抜擢。家庭教師派遣事業を新規事業として立ち上げ、選択理論心理学をベースにした子ども教育事業を展開。その後、個人向けコンサルタントとして、医師・弁護士・会計士などの専門職業人、経営者やセールスパーソンをはじめとする500名以上のプロビジネスパーソンに目的・目標達成のサポートを行う。現在はパーソナルコンサルティング部の東日本エリア担当マネジャー、会員事務局マネジャーとして、約40名のメンバーのマネジメントに携わっている。またボースウィンマネジメントスタンダードの講師、ダイナミックコース講師も務めるなど、マネジメント・コンサルタント・トレーニングに広く携わっている。

このセミナーで
得られるもの

高業績と良好な人間関係が
両立する組織をつくりたい

本プログラムの
活用イメージをつかみたい

経営をデザインするうえでの
具体的なステップを知りたい

お申し込みは

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

