

Club News

躍進 の 2022へ 勝利を掴むマスターキー



[特別鼎談]

変革の時代に勝ち抜く中小企業とは

多田 明弘 経済産業事務次官

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長

木俣 佳文 アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

躍進の2022へ 勝利を掴むマスターキー

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

藤田 建 GOSSO株式会社 代表取締役

西口 昌宏 株式会社新日本エネックス (NJ ENEX) 代表取締役

吉本 裕子 吉本レディースクリニック 院長

[特集]

躍進の2022へ

勝利を掴むマスターキー

- 8 [特別鼎談] **変革の時代に勝ち抜く中小企業とは**
多田 明弘 経済産業事務次官
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
木俣 佳文 アチーブメント株式会社 顧問
- 12 **躍進の原点は、質の高い人材の採用と育成にある**
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
- 14 **コロナ禍で50店舗の出店を達成した
新規事業立案の舞台裏**
藤田 建 GOSSO株式会社 代表取締役
- 16 **離職率80%から5.4%に
人が育つ組織への変革ストーリー**
西口 昌宏 株式会社新日本エネックス (NJ ENEX) 代表取締役
- 18 **理念共感が創り出した社員の主体性
逆境下でも最高業績を達成**
吉本 裕子 吉本レディースクリニック 院長
- 28 My Achievement 私の目標達成ストーリー
安中 繁 ドリームサポート社会保険労務士法人
CEO 最高経営責任者
- 30 コンサルティング導入企業様の声
株式会社エクスル
- 32 JPSA だより
- 34 プロスピーカーという生き方
永吉 英 有限会社エーツーサイン 代表取締役
JPSA 沖縄支部支部長
- 37 セミナースケジュール

謹賀新年

旧年中は格別のご厚情を賜り御礼申し上げます。
世界がコロナ禍に見舞われてから2年の月日が経とうとしています。

この間、数々の創意工夫やイノベーションに取り組み、
激動の一年を過ごされたという方が多いことと存じます。

新たに迎えた2022年。
全てのクラブ会員の皆様にとって、
過去最高の達成を手でできる一年になることを願ってやみません。

アチーブメントも、パワーパートナーである皆様とともに、
これまで以上の上質なサービスを追求し、
よりお役に立てる企業体へと成長してまいります。

皆様のさらなるご健勝とご発展を祈念いたします。
本年も何卒よろしくお願ひ申し上げます。



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 CEO
青木 仁志



2022年『超』達成の1年

に生きる!

『超』達成力セミナー2022の開催に先駆けて、プロスピーカーの皆様が今年1年の目標設定をされました。ぜひ、皆様もパワーパートナーとともに1月10日(月・祝)または1月22日(土)の『超』達成力セミナー2022に参加し、目標必達の1年にしてまいりましょう!皆様のご参加を心よりお待ちしております。

井上直樹様 2021年12月31日までにATとCTを駆使して仲間の目標達成と私の昇格試験合格を達成します	山田友康様 2022年12月31日までに売上げ2億円を達成します	塩田忠則様 2025年12月31日までにSPS合格を達成します	渡邊勝也様 2022年6月30日までにクオリティカンパニー3社輩出を達成します	実末浩様 2022年11月30日までにTOT連続を達成します
相川裕朗様 2022年9月30日までに同業者5名への普及を達成します	梅澤由起様 2022年4月26日までにシニアプロスピーカーを達成します	秋山賢一様 2022年10月30日までに、デッドリフト 170kg、相撲スクワット 100kg、ベンチプレス 90kg、ゴルフハンディキャップ 5、体脂肪率 9%を達成します	後藤清安様 2022年11月19日までにエクセレントリーダーズクラブの基準NPO法人の会員+100名を達成します	古川大介様 2022年12月31日までに選抜理論士合格を達成します
加賀谷真央様 2022年12月30日までにAlone 1店舗OPEN AIXReX STX Ap全店舗メンバー全員達成を達成します	岡村育代様 2022年12月31日までにスタッフと受講、継続学習の勉強会のスタートを達成します	田中大輔様 2022年11月12日までに理念浸透サーベイ80以上になって水田屋をクオリティカンパニーにすることを達成します	松好和恵様 2022年9月30日までにプロスピーカーポイント50ptを達成します	Alcibi Alcibi Alcibi 美奈子様 2023年12月31日までにクオリティカンパニーを達成します
大木基次様 2023年10月末日までに①経常利益1.2億円をクリアする②ビジネス選抜理論検定準1級合格を達成します	新田陽香様 2022年12月31日までに「マナー」に前任(2022年5月まで)「新店の成功(22年2月-着手)」年間10名の普及●年10プロスピーカー3名の育成に貢献●アシスタント●全社達成を達成します	夏海清加様 2024年3月31日までに海外拠点(NYC)設立しシニアプロスピーカーとして世界にAT-CT発信!!を達成します	山内誠治様 2022年9月30日までにエクセレントリーダーズクラブ入会を達成します	
尾花明美様 2025年12月24日までに①COT②プロスピーカー育成6/年名を達成します	岡野努様 2022年12月31日までに①スタッフ1名採用 ②学校講演3回③プロスピーカー3名育成④人生のパートナーを決めるを達成します	河村安森真樹子様 2022年12月31日までに売上125%UP/コンサルタント、アシスタント精神障害者の採用/岐阜支部から3名のプロスピーカーを輩出する/子ども未来プロジェクトを提案し、岐阜の学校でプロスピーカーの講演をする/リーダーキッズを7月に岐阜市で開催するを達成します		

香川壽宗様 2022年12月25日までに住宅チームからMDRT 100名輩出プロスピーカー3名輩出を達成します	幸賢俊様 2022年12月31日までにプロスピーカーポイント300ptと、本業で1億円を達成します	田原文栄様 2022年12月末日までに九州・山口地区プロスピーカー100名を達成します	高山幸治様 2022年5月31日までに①売上高14億2千万円②社員数46名③福岡支部参加者平均60名を達成します	南清和様 2022年12月31日までにオールラウンドリベリテーション発刊を達成します
くぬぎ貴則様 2022年12月30日までに売上UP200%達成しますエクセレントリーダーズクラブを達成します	小林裕様 2022年12月31日までに●証券預かり資産35億円●家族旅行年3回●エクセレントリーダーズクラブ(9月末)を達成します	伊豆原孝様 2022年12月末日までに地元湘南地区教育委員会の協賛を得たセミナーの開催を達成します	松好利尚様 2022年12月31日までにJPSA横浜みなとみらい支部にて自ら担当トレーナーとして「ファミリーコーチ」と、リーダーキッズを開催し「家族づくりは国づくり」を達成します	玄甫和美様 2023年12月25日までに(縦軸)10店舗10億円(海外含む)(横軸)エクセティブプロスピーカー合格!!を達成します
鈴木岳紀様 2022年12月31日までに売上4億を構成する業界のネットワークとして工務店を60社 JKのネットワークでプロセス50名/JPSA名古屋東支店の立ち上げを行う/プロスピーカーを年20人輩出/BPSとしてPPCのアシスタントに入ることを達成します	伊藤丈雄様 2022年12月25日までに80%以上の村岡道徳府県で(40以上)吉田松隆の「志」ミュージカルを上演するを達成します	真下俊明様 2024年9月30日までに群馬ATC開催を達成します	平井統基様 2022年12月31日までに●エクセレントリーダーズクラブに入会●ナイトルアップ(メンバーと共に)を達成します	下村克己様 2022年1月31日までに伝説の過去最高売上8000万(Paditoh 累計出荷 800台)を達成します
齋藤和子様 2022年11月30日までに新支部から5名初受講を達成します	和久雅彦様 2022年12月1日までに理念医療についての書籍の発刊を達成します	坂元正三様 2022年12月31日までに自己資金4億円、自己資本比率70% 2023年3月末シニアプロスピーカー合格を達成します	宮川尚之様 2022年7月31日までに全身麻酔下集中歯科治療の実践を達成します	
内田秀隆様 2022年9月16日までにファミリーコーチングの認定講師合格!!を達成します	国川晃様 2022年12月31日までに有限会社社務部理事43期売上5.5億円を達成します	植木美樹子様 2022年12月31日までに春日部に元氣注入支部を達成します		

オンライン

『超』達成の一年を送るためのエッセンスをお届け!

『超』達成力セミナー2022

クラブ会員限定特典 | パワーパートナー2名様を無料でご招待いただけます!!

講師 青木 仁志 佐藤 英郎

締切間近!!

1月10日(月・祝) 申込期限 1月2日(日)

1月22日(土) 申込期限 1月14日(金)

13:00-15:30 (オープン12:00) **説明会 15:30-16:00**

参加費 各回2,000円(税込)



お申し込みはこちら



[特集]

躍進 の 2022へ

勝利を掴むマスターキー

新型コロナウイルス感染症の蔓延が少しずつ落ち着き始め、
打撃を受けてきた多くの業界で起死回生の一手を打って出ようとしているいま。

「異例の新規事業」「思い切った業態変更」「斬新なサービス展開」
そういったワードが度々ニュースに取り上げられており、多くの企業が目指す形になりつつあります。

しかし、改めて考えてみたときに、躍進する企業とそうでない企業の違いは果たして、
「やり方が上手である」ということだけなののでしょうか。

きっと、そうではないはずです。
「やり方」だけでは手にし得ない躍進の数々。
それが創り出された舞台裏にはなにがあったのか。
その躍進を支えるものとは一体なにか。
今回はその成長と繁栄の本質を見てまいります。



← P8

いま社会はどのように変化しているか？

[特別鼎談] 変革の時代に勝ち抜く中小企業とは

- 多田 明弘 経済産業事務次官
- 青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
- 木俣 佳文 アチーブメント株式会社 顧問

← P12

躍進する企業の共通項とは何か？

— 躍進の原点は、質の高い人材の採用と育成にある

- 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

← P14

躍進を遂げる「クリエイティブ人材」の育て方

— コロナ禍で50店舗の出店を達成した新規事業立案の舞台裏

- 藤田 建 GOSSO株式会社 代表取締役

← P16

躍進を遂げる「ロイヤルティの高い人材」の育て方

— 離職率80%から5.4%に 人が育つ組織への変革ストーリー

- 西口 昌宏 株式会社新日本エネックス (NJ ENEX) 代表取締役

← P18

躍進を遂げる「理念共感型人材」の育て方

— 理念共感が創り出した社員の主体性 逆境下でも最高業績を達成

- 吉本 裕子 吉本レディースクリニック 院長



『頂点への道』講座 スタンダードコース・ アチーブメントテクノロジーコース 累計1000回開催を 達成いたしました。

2021年12月23日～25日に宮城県石巻市で開催された『頂点への道』講座アチーブメントテクノロジーコースをもって、『頂点への道』講座スタンダードコースとアチーブメントテクノロジーコースは、累計開催1000回を達成しました。1992年に、小さな研修ルームで5名からスタートしたスタンダードコース。2013年9月にはアチーブメントテクノロジーコースが開講し、30年もの月日を経て、4万8千名を超える新規ご受講生にお越しいただきました。数え切れない方々のご支援とご協力のおかげで、この日を迎えることが出来ております。心から感謝申し上げます。

アチーブメントテクノロジーと選択理論を日本の津々浦々に届け、いじめ差別虐待のない豊かで明るい社会を創造すること。創業当時から一点の曇りもなく追いつけてきたこのミッションをこれからも追求し続け、お客様に、日本全国にさらなる貢献をしまいる所存です。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。

これまで開催をした地域

東京	東東京	香川	神奈川
大阪	金沢	山口	鹿児島
福岡	青森	佐賀	北九州
仙台	横浜	大分	岡山
名古屋	盛岡	埼玉	岐阜
札幌	福島	浜松	宮城
富山	広島	郡山	ワライ
熊本			

※セミナー開催時の地域名称を記載





アチーブメント株式会社顧問
木俣 佳丈

経済産業事務次官
多田 明弘

アチーブメント株式会社代表取締役会長兼社長
アチーブメントグループ CEO
青木 仁志

鼎談

いま社会はどのように変化しているか？

「新しい資本主義」を掲げ新政権が始動。

変革の時代に勝ち抜く 中小企業とは——

自民党の岸田文雄総裁が第100代首相に就任し、新政権が始動した。コロナ禍で落ち込んだ国内景気の回復とともに、中長期的な経済成長のための変革が、新政権には期待されている。そうしたなか首相は、「新しい資本主義の実現」を掲げ、成長と分配の好循環を促していくと表明。今後どのようなビジョンが示されるのか注視されている。その様々な政策を実施していくために、大きな役割を果たす省庁の一つが経済産業省だ。今回は同省の経済産業事務次官・多田明弘氏にお話を伺った。

サステナブル時代の資本主義は、 日本古来の商法がヒントになる

木俣 今回は経済産業事務次官である多田さんにお話を伺います。新政権が発足し、今後様々な政策が打ち出されることと思いますが、それを事務方の長として支えるお立場からご意見を伺いたいと思います。本日はよろしくお願いたします。

多田 よろしくお願いたします。

青木 岸田首相は「新しい資本主義」というキーワードを打ち出し、成長と分配の好循環を実現していくと表明されました。その背景について、多田さんどのように考えられていますか。

多田 国民の皆さんが多かれ少なかれ感じている不平等感というのが、根底にあるのだと思います。新聞などを読んでみると、「大手企業〇〇社の売上が過去最高」だとか、「2020年度の国の税収が過去最高」などという見出しが目に入りますが、その一方で自分たちの暮らしが楽になったという実感がまったく湧かない。特にコロナによる影響を受けて、非正規社員やシングルマザー、飲食業の方々などが苦境に立たされている姿を目の当たりにすると、理不尽を感じてしまう。多くの国民のそうした心情に配慮し、成長と分配の好循環を実現させていこうというお考えなのだご理解しています。

木俣 一部の企業に利益が集中して格差が増大し、庶民の暮らしにしわ寄せがいたり、経済的弱者を生み出したりということが起こって

いますね。そうした犠牲のうえに日本経済が成り立っているのは、いかがなものだろうかと感じます。

多田 そうした思いを抱く方が増えているのだと思います。日本ではここ数十年にわたって、給与も上がっていませんね。海外諸国の多くは物価と給与の上昇が同時に起こっていますが、日本は長きにわたって物価、給与ともほぼ変わりません。たとえば中小企業の方が従業員の賃上げをしたいと考えて、仕事の発注先企業に取引価格を上げてほしいと思ってもなかなか上手いかならない。もちろん、事業の効率化を図ることで賃金を上げようという努力も大事ですし、取引先に実情を伝えて交渉する必要もあるでしょう。ですが、そうした経営努力だけでは限界もあります。そのような部分についてはサブライチエーン全体のなかで、各社が取引を適正化していくような構造を築くことで、全員が潤うようにしていくべきでしょう。そうした取り組みをサポートすることが、私たちの仕事ではとても大切なことだと考えています。

青木 「成長の果実」が、より多くの人にいきわたる仕組みをつくるということですね。

多田 はい。そのためにもまずは「成長」のためのビジョンを描く。その上で、より多くの人に「分配」できる仕組みをつくるべきでしょう。そして多くの人が得た利益が、消費にまわっていくという流れです。そうした考え方は、実は昔から日本にはありました。売り手よし・買い手よし・世間よしという「三方よし」の考え方



です。そのような精神に立ち返ることが必要なのではないでしょうか。これからの資本主義は弱肉強食の世界ではなく、ビジネスに関わる人たちがWIN-WINの関係になれるようなものを目指すべきです。それがサステナブルな社会の資本主義なのだと思います。もちろん健全な競争は必要で、切磋琢磨があるからこそ技術やサービスは向上するもの。競争は成長の源泉です。結果として、特定のステークホルダーだけに利益が偏り過ぎないことが大切です。

変化への柔軟な対応と 機動力が活路を開く

木俣 1980年代の日本は、物価が高いことで世界に知られていましたが、今は逆にアジアの人たちが来日して驚かれるくらい物価が安く



Akihiro Tada
1986年東京大学法学部卒業後、通商産業省(現経済産業省)に入省。内閣府政策統括官(経済財政運営担当)や、経済産業省大臣官房長を経て、2021年より経済産業事務次官に就任。

なっています。長らく続くデフレ下の日本経済をどう思われますか。

多田 消費者が安い物価に慣れ親しんで、それを容認したいという気持ちが強いことも一因だと思っています。またそうした状況のなか、経営者としても価格を上げることに対する過度の恐れがあるのではないのでしょうか。ですが、それによって賃金が上がらないということであれば、負のスパイラルから脱却することは困難です。もちろん事業の存続は大切なことですが、経営者は今一度自社の商品やサービスを見直すことも必要でしょう。価格の違いだけで他社に代替されるようなものだとしたら、次の一手を考えることも必要です。

青木 発想の転換が必要なときですね。特に中小企業についていうと、利益率は3〜4%とそう大きくありません。生産性でいうと社員一人当たり平均550万円程度。そうしたなかで経営者の皆さんは日々奮闘されています。利益率を上げるためにも、過去の延長線上にある未来を考えるだけでなく、新規事業も含めて新たな

な知恵を出すべきときが来ています。

多田 おっしゃるとおり発想の転換が求められていると思います。たとえば観光業であれば、良質なおもてなしを前面に出して海外にアピールし、価格帯をあげて上級クラスに設定することで、利益率を大幅に上げられるかもしれません。製造業でいえば、ジャパンクオリティを謳って海外に活路を開くという手もあるのではないのでしょうか。

木俣 同じ価格の電化製品をつくるにしても、使い心地やデザイン、細部への心配り、アフターサービスなどを含めたトータルな満足度を考えたら、日本の商品はまだまだに世界に負けないクオリティがあると私は信じています。

青木 そのような日本人のものづくりに対するきめ細かさや、おもてなしの精神は、多様な分野で活かせるはずですね。たとえば経済のグリーン化やデジタル化の推進、少子高齢化など、今日の社会的な課題はすべてビジネスのタネだといえます。そのような分野で日本人のすぐれた技術力や細やかな感性を活かせれば、ビジネス

青木 1990年代の初めに発表された、アメリカの「情報スーパーハイウェイ構想」などは、まさにその代表的な例だといえますね。

多田 はい。世界各国でそうした動きが広がるなか、日本も手をこまねているわけにはいきません。こうした時代にこそ経済産業省という組織が、日本の産業を強くするために粉骨砕身すべきだという声も高まっています。

木俣 VUCA(Volatility: 変動性, Uncertainty: 不確実性, Complexity: 複雑性, Ambiguity: 曖昧性)の時代ともいわれるほど、今は先々が読みにくく、将来予測が困難な時代です。難しいかじ取りになることと思いますが、ぜひ頑張ってくださいたいと願っています。

多田 企業経営者にしても、私たち自身も、失敗を恐れずにチャレンジすべき時代だと思えます。間違えたらすぐに軌道修正するという柔軟な姿勢で、常に前進すべきでしょう。そうし

チャンスは大きく広がることでしょう。

多田 社会から求められるものは、そこに必ず対価が生まれるはずですが、たとえば少子高齢化の問題にしても、世界でもっとも高齢化率(総人口に占める65歳以上の者の割合)が高いのは日本で、いわば「課題先進国」なんです



た姿勢を貫いていかないと、わが国が世界で勝ち抜くことは困難だと考えています。

青木 日本の会社員の約70%が中小企業で働いています。大都市だけでなく、それこそ日本全国で、中小企業の経営者と従業員が頑張っています。そうした方々が持つ力をより活性化させ、日本をさらに元気になりたいと当社は願っています。そうした中小企業経営者の方々に向けて、最後に多田さんからメッセージをいただけますか。

多田 中小企業は日本の国力の礎であると、私たちは以前から固く信じています。働いている方々が多く、日本全国に広がっているということはもちろんですが、中小企業の経営者こそ創造力の源泉、アイデアの泉をお持ちだと思っているからです。日本全国の中小企業に勤める皆さんが、自社の技術やサービスと日々向き合うとともに、新しいものを生み出そう、事業を拡充しようと奮闘されていることと思います。そうした皆さんが元気であればあるほど、日本全体の活力は増すことでしょう。新型コロナウイルスの感染拡大、グローバル化の進展によるビジネス環境の激変、デジタル化への対応、地球温暖化: 難しい問題が山積していますが、ぜひ乗り越えていただきたい。私たちとしても、中小企業の方々の努力に報いるよう、精一杯応援していきたいと思っています。

青木 中小企業経営者や従業員の皆さまにとつて、大きな励みになるメッセージをいただきました。感謝します。

木俣 本日はありがとうございます。

多田 かつて、日本の産業政策に海外からの批判が集まった時期がありました。1980年代に電化製品や自動車、半導体などで激しい貿易摩擦が生じていたアメリカからは、「勝ち組を選ぶのは市場であって、政府ではない」と、特に強烈に批判されました。世界からの批判に対して私たちが臆病になったわけではありませんが、慎重にすべきだという議論があったのも事実です。何から何まで政府が介入するのはいかなものかと。しかし今では、中国はもちろんアメリカやヨーロッパ諸国も、政府が産業へ積極的に介入しています。



躍進する企業の共通項とは何か？



躍進の原点は、質の高い人材の採用と育成にある

成長や変革はあくまで結果であり、その原点は「人」にあると青木は言う。その真意を改めて聞いた。

青木 仁志

アチーブメント株式会社 代表取締役会長兼社長
アチーブメントグループ CEO

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、数々の賞を受賞。1987年のアチーブメント株式会社設立以来、44万名以上の人材育成と、5,000名を超える経営者教育に従事し、理念経営を志す企業を数多く輩出。講師を務める「頂点への道」講座スタンダードコースは、28年間で700回毎月連続開催を達成したロングラン公開講座であり、新規受講生は3万6,574名にのぼる。30万部を超える「一生折れない自信のつくり方」シリーズを始め、累計61冊の著書を執筆。

「人」がついてこない組織は、いずれ衰退する

新型コロナウイルスの蔓延から2年、どの業界でも大きな変化があったと思います。打撃を受け、売上が落ち、事業の撤退を余儀なくされてきた企業もあれば、過去最高の収益を上げ発展してきた企業も存在します。斬新なアイデアから新規事業を立ち上げたり、事業を転換させたりして、逆境を力に変えてこれています。それができる会社とそうでない会社は、一体何が違うのでしょうか。

この問いに対する私なりの回答は、「人材の質」です。確かに中小企業というのは、トップの圧倒的なリーダーシップとカリスマ性で牽引され

ていく部分が大きいです。しかし、結局は一人でできることには限界があります。特に今回のような、社会の常識が一変する変化が起こったときには、組織全体の方向転換が求められると思います。これを実現していくためには、個の力では限界があるのです。個人は、強みと弱みがあります。組織の存在意義とは、個人が持つ強みを最大限発揮させ、相乗効果を生み出すことです。そして弱みはカバーし合うことによって無意味なものとする事です。だからこそ、個人では10の力でも、組織になれば100にも1000にも力を伸ばしていくことができるのです。しかし、これは全員が同じ方向に向かい、競争ではなく共創の文化が浸透し、深い信頼関係でつながっている前提が必要なのです。

損得ではなく三方良しの判断基準が人を魅了する

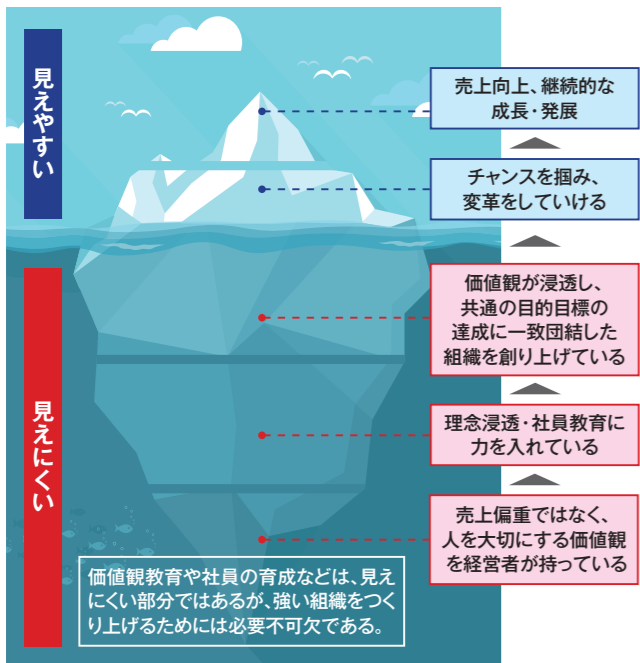
ではいかにしてそのような組織を創り上げていくべきなのか。その第一歩は、経営者が明確な価値観を持ち、そこから一貫した生き方を貫くことにあります。この組織は誰のために、何のために、なぜ存在しているのかという目的です。その目的を果たすことが、誰にとっても良いことであると言えるかどうかです。私は34年前にアチーブメント株式会社を創業し、「三方よし」という価値観を大切に続けてきました。顧客・社員・社会にとって良い経営です。つまり、アチーブメントの発展は、顧客にも社員にも社会にも喜ばれるということです。顧

客と社会を犠牲にする利己的なお金儲けや、社員を犠牲にして顧客に貢献しようとする取り組みなどはしたことがありません。誰かを犠牲にして成り立つ経営は決して長続きしないです。シンプルに利害関係者に好かれられないので、その組織は長い視点に立つて見れば優秀な人材ほど離れていくことでしょう。反対に、顧客・社員・社会にとって良い利他的な経営を貫き続けられれば、人に好かれ、魅力的な会社となる価値観、すなわち理念を明確に持ち、社員に対する理念の浸透を促し、理念から一貫した利他の心を持つ社員を育て上げていくこと。ここに力を入れられる経営者ほど、社員からみると魅力的で永続的に発展し続ける組織を創れるのです。

売上や利益はその延長線上の結果に過ぎない

お伝えしたような三方良しの理念経営にこだわり続ける限り、必ず結果がついて

躍進する組織を支えているもの



躍進を支える人材育成を3社の事例から紐解きます。

- 事例1** 躍進を遂げる「クリエイティブ人材」の育て方 P14-15
GOSSO株式会社 代表取締役 藤田 建
- 事例2** 躍進を遂げる「ロイヤルティの高い人材」の育て方 P16-17
株式会社新日本エネックス(NJ ENEX) 代表取締役 西口 昌宏
- 事例3** 躍進を遂げる「理念共感型人材」の育て方 P18-19
吉本レディースクリニック 院長 吉本 裕子

きます。なぜなら、顧客も地域社会も味方になってくれるからです。そして何より、社員にとって待遇や報酬だけにとどまらない「この組織で働く理由」が明確化するきっかけになります。その理由を持つている社員は、コミットメントのレベルが段違いです。どんな状況でも結果を出そうとしますし、逆境であればあるほど、何が何でもというモチベーションが沸き立って、燃えるように仕事をしていくでしょう。強みや個性は人によって異なりますが、全社員がそのような状態で仕事をすることができれば、自ずとアイデアが生まれますし、そのアイデアが実行に移されるスピードも早く、業務遂行能力の高い組織ができあがっていくことでしょう。

全ての原点は「人」です。氷山に例えれば、それは沈んでいる大部分と言っても良いかもしれません。海に浮かぶ部分は見えやすい「やり方や成長・実績」ですが、それを支えている見えにくい海中の大部分こそが「人材の育成への取り組み」です。これが何よりの躍進の土台なのです。激動の時代だからこそ、目に見えやすい「やり方」に翻弄されることなく、人を育てることへの注力が求められていると私は思います。今回の特集ではコロナ禍でも成長を遂げてきた3社の事例から、どのようにして人を育て、そして躍進を手にしてきたのかを具体的に紐解いてまいります。ぜひ参考にしていただければ幸いです。

事例 1

躍進を遂げる「クリエイティブ人材」の育て方



コロナ禍で50店舗の出店を達成した新規事業立案の舞台裏

コロナ禍により軒並み廃業に追い込まれた飲食業界、しかも居酒屋という悪条件で50店舗もの新規出店を果たせたクリエイティブな新規事業の設立背景とは？

藤田 建
GOSSEI株式会社
代表取締役

Ken Fujita

1974年シカゴ生まれ。IT関連企業で結果を残した後に、27歳で飲食事業を志し、30歳で起業。従業員幸福、家族幸福、お客様幸福を大切に経営。実質無借金経営を継続し、年商42億、経常利益10%を確保。従業員数も900名74店舗に成長するものの、コロナ禍で売上が半減。毎月1億の赤字を出しながら倒産間際まで追い詰められるなか、「0秒レモンサワー」仙台ホルモン焼肉酒場と「ときわ亭」をオープンし、FCを含め2年で50店舗を展開。飲食事業であるにもかかわらず、V字回復を果たす。その卓越した業績を評価され「外食アワード2021」を受賞。2009年「頂点への道」講座 初受講。

エンターテインメント性がヒットして50店舗出店に成功

「0秒レモンサワー」を提供する「ときわ亭」を中心に経営しておりますが、おかげさまでコロナ禍でも店舗拡大を果たすことが出来ました。焼肉店ならではの換気の良さや、セルフサービスなども追い風となりました。業界的にも珍しい客席に設置されたレモンサワーサーバーがクリエイティブな取り組みと評価され、フランチャイズオーナーをやりたいというお声もたくさんいただき、コロナ禍ではありますが50店舗を出すまでに成長してきました。お客様に喜んでいただけるサービスの提供が出来ており、求められていること、それが何よりの喜びと感じ

ています。

倒産寸前の危機、人を大切に経営へ

結果だけ聞けば良いように聞こえますが、実はコロナの影響を大きく受けたことも事実です。「ときわ亭」の前は、チーズフォンデュを売りにした店舗を74店舗出しており、従業員数も900名を超える組織でした。しかし、営業自粛の流れを受けて赤字に陥りました。半分店舗が閉鎖に追い込まれ、赤字額は毎月1億円。文字通り倒産寸前でした。諦めそうになった瞬間も多々ありましたが、支えてくれたのは社員たちです。実は「ときわ亭」を出そうという動きはコロナ前からありましたが、一気に加速し

たのが、この大逆境の最中です。そのプロセスは私がいち経営者として、経営を根本から見直してきたプロセスでもありました。それまでの経営スタイルといえば、マーケティング戦略や販売戦略を徹底的に練り上げて、トップダウン形式で私が牽引してきましたが、社員が言いたいことを言えない環境であったと思います。店舗のスタッフから「本部の人たちは仲が悪そうにみえる」と言われていたのです。経営者としての力



客席に設置されたサーバで有名な「0秒レモンサワー」

不足を感じて、抜本的に改善しようと決めて取り組みました。まず社員の本音を聞きたいと思いい、「自社の不都合な真実」と題して、思っていることを全て出しあう場を設けました。そこで出た意見はショックなものもありました。「お客様と働く仲間の「笑顔」と「ありがとう」の輪を広げ続ける」というミッションを掲げては

らしたら面白くありませんし、第一社員が何を求めているかを考えていませんでした。正しさ押し付けていたのです。

社員に明確な理念があるからこそ理念浸透できる

上がった意見を一つひとつ吟味していったところ、絶対的に私たちに必要だったのは深い信頼でつながった人間関係でした。それを創り上げるためには、お互いのことを知る必要があると、週に一度の会議で「人生理念」のプレゼンテーションをするワークを幹部会議で始めました。仕事に限らず、人生を通して何を実現して

いきたいのか。それを3人ずつ話してもらいます。そこに対して、私を含めた全幹部で質疑応答し、一緒に深掘りしていく支援をしました。アチーブメント社の「Standard」を導入した効果もあり、幹部社員の人生理念が確立されていきました。個人の損得ではなく、企業理念の実現に向けて全員が力を出

し合う。それが自分自身の理想の実現にもつながっているからこそ、本気が出る。目指す先は、お客様と仲間の「笑顔」と「ありがとう」を創り出すこと。試行錯誤をして時間はかかりましたが、会社のミッションに対する共感度も、社員の相互理解も進み、達成へのこだわりがより醸成されました。「0秒レモンサワー」も、実はこのような環境で、従業員がより「ありがとう」と言ってもらえる仕事に集中してほしい、という思いから生まれたアイデアです。それがお客様の笑顔にも繋がり、ミッションを果たせると確信を持って採用したのです。



会社に社長と社員の人生理念が貼り出されている

きたのか。それを3人ずつ話してもらいます。そこに対して、私を含めた全幹部で質疑応答し、一緒に深掘りしていく支援をしました。アチーブメント社の「Standard」を導入した効果もあり、幹部社員の人生理念が確立されていきました。個人の損得ではなく、企業理念の実現に向けて全員が力を出

起死回生の逆転劇と言ってもいいのかもしれませんが。50店舗の出店、そして関係性の良い職場、達成を全力で追う文化などと、どれをとっても私一人では到底生み出せなかつたことです。社員の力であり、社員が成長したからこそ実現できたことです。人こそが最大の資産であると、改めて噛み締めた出来事でした。理念経営として、人を大切に経営をこれからも追求し続けてまいります。

クリエイティブティは、ミッション志向の産物である。

ミッション志向の土台が、「信頼関係と主体性」であり、

社員がお互いのことを知れる環境がそれを創り出す。

事例 2

躍進を遂げる「ロイヤルティの高い人材」の育て方



離職率80%から5.4%に
人が育つ組織への変革ストーリー

報酬や待遇ではなく、社員が志に集う組織への変革を遂げ、
コロナ禍でも躍進を遂げていくために何をすべきか？

西口昌宏
株式会社新日本エネックス(NJ ENERGY)
代表取締役

Masahiro Nishiguchi

太陽光発電・蓄電池の販売をメイン事業として展開。業界で常識とも言えるフルコミッションを廃止し、社員が幸せに働ける組織を追求する。主体性あふれる組織を実現し、コロナ禍でも業績を伸ばしており、アジア太平洋地域13カ国、100万以上の企業を調査対象とした「High-Growth Companies Asia-Pacific 2021」(アジア太平洋地域の急成長企業ランキング 2021)で48位(日本企業では6位)を達成。2019年「頂点への道」講座 初受講。

営業会社の常識を
疑うことから始まった

創業当初の資本金は30万円でした。前職の経験から、なんの疑問もなくフルコミッションで事業をスタート。売れなければ営業として存在意義はないと本気で思っていたので、社員に裏で悪口を言われるのが日常茶飯事でした。そんななか、信頼していた社員が2人同時に離職。彼らを思って指導した翌日です。とてもショックでした。社内の人間関係は最悪で、売り上げもいまいち。社長である自分が会社に行きたくない毎日で、なんのために誰のために経営をしているのか、これならいつそのこと潰して就職した方がいいのではないかとすら考えていました。

商品やサービスを通してお客様の喜びを作り出せる営業の仕事が私は大好きで、もっとその道を追いたい、もっと本質的にお客様に関われる仕事をしたい、そんな思いで独立をしました。しかし、現状の会社の仕組みはその真逆。誰も幸せになっていませんでした。ここまで来たら失うものもあまりない、元々の創業の思いに振り切ってみようと思っただけです。ゼロベースでどうしたら理想を実現できるのかを真剣に考え始めました。まず疑ったのはフルコミッションでした。確かに夢のある仕事ですが、稼ぎ続けられるのはごくわずかな人たち。それ以外の社員はみんな不安で苦しうでした。そんな精神状態では、お客様に寄り添った提案ができるはずがありません。自分の生活の安定が保証さ

れて初めて貢献の気持ちで湧くのではないかと、そう思って、思い切ったフルコミッションの仕組みを廃止したので。

こだわったのは
チームで成長できる組織

もちろん、反対の声もありました。しかしそれくらいの変革をしなければ、何も変わらないと考え、断行したのです。その代わり、大切にしたのは、チーム力です。個人評価からチーム評価に仕組みを変えました。つまり、トップの人たちが自分の経験やスキルを他人に分かち合えば分かち合うほど、メンバーが成果を出せば出すほど、全員が豊かになれる仕組みです。そして、私たちが本来目指しているものとは何か

を徹底的にメッセージし続けました。

「お客様に感動を届ける」。それが私たちが大切に続けてきたテーマです。圧倒的な顧客満足のためにこそ、会社と社員と社会の繁栄があると私は信じています。これまでは語ることがあまりありませんでしたが、どんな思いでこの会社を立ち上げ、本当はどんな姿を目指したいのか、そして何より社員に幸せにしたいのか、ということ、等身大で伝え続けたのです。一筋縄では行きませんでした。どうしたら社員が幸せに働けるのか、たくさん話し合いました。たくさん試行錯誤しました。社員の強みを伸ばすために、新たに部署もいくつか立ち上げました。うまくいかなかったことが多かったですが、私の心意気として



何でも言い合えるフラットな関係性が文化になっている

社員と真剣に向き合いたいという心が少しずつ伝わっていったのだと思います。一人ひとりが願望を描き、この組織で実現していける支援を徹底してやり続けました。

全ての躍進の原点は
社員だった

アチーブメント社の組織変革研修や、新卒採用などにも取り組み、理念から一貫した社員の採用と育成にはとことん投資をしました。一歩ずつですが、社員のスタンスが変わり、社員が育ち、事業と会社の未来を本気で考え、チームとともに成果を追求していく文化ができていったのです。おかげさまで、コロナ禍でしたが増収増益を達成でき、アジア太平洋地域の急成長企業ランキング2021にランクインさせていただけまで成長することができました。かつて離職をしようとした人の中には独立を考えて、という人もいました。今はそういう社員から相談を受けたときには、むしろ応援しています。必要であれば、経営ノウハウや人

脈、資金を提供する場合もあります。私自身がそうであったように、

その社員の真の成長を考えたら、独立によって得られるものも大きいからです。会社都合ではなく、どうしたらその社員が幸せになるのかという視点で物事を考え、関わる。ここにこだわっています。しかし、不思議とそう関われば関わるほど、離職率は減っていったのです。「とにも目指したい」「この会社で理想を追求したい」とそんな声をたくさんもらうようになりました。社員は宝です。社員こそが企業発展の礎であり、力です。大切に続けて、お客様に貢献し続ける企業をこれからも目指し続けて参ります。



受講から2年で離職率が下がりました社員数は2倍に

『社員にとって、本当の幸せとはなにか?』を

突き詰めた先に、高い社員ロイヤルティの醸成と

売上目標だけでは達成できない躍進が待っている。

事例 3

躍進を遂げる「理念共感型人材」の育て方



理念共感が創り出した社員の主体性 逆境下でも最高業績を達成

そのサービスの質の高さで、県外からも指名で患者が来院し、高い評価を受けるクリニックの背景にある人材育成の手法とは？

吉本 裕子
吉本レディースクリニック
院長

Yuko Yoshimoto
富山県出身。産婦人科医師として活躍し、2005年に吉本レディースクリニックを開業。「すべての女性の幸せのために」をミッションに、徹底した女性目線の診療にこだわる。県内でトップレベルの分娩件数を誇り、2020年7月に出生数10000名を超える。そのサービスの質の高さを求めて、県外からも来院する患者が後を絶たない。

女性に喜んでもらえるサービスを

「すべての女性の幸せのために、すべては女性の幸せのために」。これが私たちの大切にしていることです。女性が満足し、輝き、望む人生を歩める、そして幸せに生きていられること、このために私たちはクリニックを運営しています。この思いの源泉となっているものは二つあります。一つ目は、私自身の出産の経験です。今の日本社会は、決して出産・育児をしにくい環境ではないと思いますが、しやすいかというところある意味で障害になっていることもたくさんあると感じています。仕事との両立、家族の理解、困った時に助けてくれる存在など、私

自身が出産・育児をしていて、困っていたころもさまざまありました。周囲に理解されず、苦しい思いをしている方もきっと多くいらっしゃると思います。そんな方々の力になりたい。私自身が困っていたことを解消できるサービスを届けたい。女性にとっての拠り所となるクリニックを経営したい。それが第一の思いです。そして二つ目が、周囲への感謝です。医者にならという道も、開業するという道も、どれも私一人ではなし得たことではありませんでした。振り返れば両親の存在があり、開業を支援してくれるたくさんの方々の存在があり、そして一緒に働いてくれているスタッフのおかげで今があります。アチーブメント社の講座を受けるなかで、人生を棚卸しし、自分が何のた

めに生きているかを整理しました。その結果、自分がどれだけ多くの方の恩恵を受けていて、どれだけの方の思いの上で成り立っているのかがよくわかりました。私一人の人生ではない。多くの方の期待を背負っている。その方々に報いるためにも、私が成功する必要がある。そんな大きな原動力を得たのです。この二つの思いを胸に、日々診療に励んでおります。

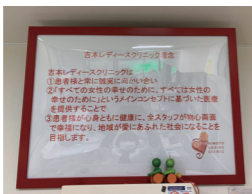
スタッフが主役の組織を目指して

すべての女性という言葉には、もちろんスタッフも含まれています。彼女らも出産や育児を経験している人もいますし、全員が一人の女性として輝いてほしい存在です。彼女らが豊かに

るために必要なことは何かというと、仕事での成果に他なりません。そのためにも経営のスタイルを見直し、みんなが輝ける組織にしようと努力してきました。そのきっかけはアチーブメントで学んだ理念経営の考え方でした。全員に共通する働く目的が明確化した時に、組織は最大のパフォーマンスを出していくと。まさに求めているのはこれだと思い、理念を打ち立てましたが、最初は受け入れてもらえませんでした。今思えば、私が一方的に決めてしまったからだったのだと思います。



クリニック理念を全スタッフで毎日確認している



オフィスに掲げられた理念

長い月日をかけて、理念経営にチャレンジしてきましたが、私一人で全てをやるとうるすのではなくて、良い意味でみんなを頼ろう、みんなの力を借りようと思えた時か

ら、理念の浸透が進んでいったように思います。スタッフは優秀な人たちばかりです。彼女らが主体的に考え行動できる場こそが、良い職場環境であると学んだのです。患者様のために、そしてスタッフのために良い経営がしたい。喜んでほしい。私自身が持つその思いの純粋性が、スタッフを巻き込む渦の中心になるのだと身をもって体感しました。どう思われるかわかりませんが、純粋に目的を追求し続けて発信すること、そして力を貸してほしいと素直に伝えること。そうして少しずつ組織はよくなっていったのです。

コロナ禍がもたらした一致団結

コロナは正直、かなりの負担でした。産婦人科は不要不急の真逆の存在です。コロナになったからといって、診療しなくてもいい状況にはなりません。加えて念入りの感染対策が欠かせません。スタッフには多くの負担をかけました。精一杯やってくれているみんなを気遣って、



女性のためにというミッションでつながった組織に成長している

私も無理な要望は言わないようにしていたのですが、逆にこのコロナの期間が、スタッフの主体性が一番引き出された期間でもありました。具体的な指示出しを減らした分、「院長がいつも言っている理念にそって考えたらいいんだよ。どうしたらいいかみんなアイデアを出し合いましょう」といった声飛び交ったのです。心から嬉しかったんです。みんな苦しい今だからこそ、患者様のために地域のためにそして仲間のために私たちにできる最大限の工夫をしよう。そして、一人でも多くの笑顔を創出して、みんなが喜ぼうと。お陰様で過去最高業績を達成できました。スタッフたちが誇ります。彼女らがクリニックを牽引してくれています。日本の明日のために、すべての女性のために、私たちは今日も理念に生き続けます。

純粋無垢な動機を持ち続ける限り
社員も顧客も必ず味方をしてくれる。
その先に、組織の躍進がある。

まとめ

躍進の秘訣は「人」の育成にあり

ここまで時代の変遷と、経営の原理原則、そして3社の事例を通して、躍進する企業の成功法則を見てきました。いかがでしたでしょうか。企業にとって、社員とは何よりの資産であり、発展の礎です。時間はかかりますが、社員の育成に投資し、社員を大切に経営を貫き続ける会社こそが、逆境下でも繁栄し続け、大きな成長を手に入れることができるのです。参考までに人の育成の土台となる「人を大切にする経営」の実践レベルを確認するいくつかの質問をご用意しました。

「人を大切にする経営」実践レベルチェック

- 三方良しから設計された明確な企業理念があるか?
- 企業理念から一貫した事業計画が立っているか?
- 幹部社員が経営者を代弁して理念を語るか?
- 経営者が幹部社員それぞれの思いや頑張る理由、原動力を把握しているか?
- 「社員にとっての幸せとはなにか」という質問に経営者が明確に答えられるか?
- 定期的に社員が本音を打ち明けられる環境を用意しているか?
- 企業理念の具現化のために全員がアイデアを出し合える場があるか?
- 顧客への貢献を本気で考えられる組織風土が出来上がっているか?
- 新たなチャレンジに対して前向きな雰囲気があるか?
- 理念から一貫した人材のみを採る採用活動を行っているか?



7つ以上チェックが付いた組織は、人を大切にする価値観が浸透しており、さらなる発展が見込まれる企業と言ってもいいかもしれません。具体的な行動と実践を通して、組織の文化や仕組みを変革し、さらなる飛躍を成し遂げる一年にすべく、ぜひ参考にしていただけましたら幸いです。アチーブメントは2022年も経営者の皆さまを支援してまいります。

1 「人を大切にする経営」を3日間の講座で体系的に学び、取り組んでいかれたい方はこちら

2 2時間で「人を大切にする経営」のエッセンスを学びたい方はこちら

3 経営のデザインから今一度再構築し、日々学ぶことで経営力を磨かれたい方はこちら

戦略的目標達成プログラム『頂点への道®』講座 アチーブメントテクノロジーコース特別講座

青木がこれまで5000名を超える経営者教育の場でお伝えしてきたのは、単なる経営学ではなく、実践から導き出された人軸経営の技術です。アチーブメントグループ6社の経営実務において、どのような「採用・育成力」「営業・マーケティング能力」「財務管理能力」「戦略構築力」「独自の技術力・商品開発力」を行使してきたのか。その実例に触れながら、逆境に揺るがず増収増益を続ける企業づくり方をお伝えします。

激動の時代を切り拓く
経営力を磨き上げる
3日間

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

オンライン 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

高業績と良好人間関係を両立する
「人軸経営」の秘訣

日程 **2月14日(月)**

時間 **18:30~20:30** (18:00オープン)

参加費 **無料**

参加対象者 **経営者または事業継承予定者の方**
(アチーブメントテクノロジーコース特別講座対象の方)

お申し込みはQRコード、Webサイトにて https://achievement.co.jp/experience/aoki_pp/

次のページにお進みください

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



好評発売中！

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..

映像を見て学ぶだけではなく テキストを活用し、デザインを「言語化」する

13のテーマについて2種類のテキストでデザインを明確にする



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」をまず思いつづままにアウトプットします。



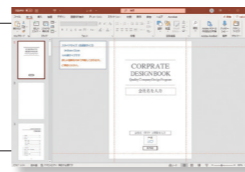
2. 清書用テキストに「再整理」する

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ると「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)です。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

テキスト



デザインブック



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

お申し込み

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



高収益と良好な人間関係を両立させる 「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 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/ 首席トレーナー

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
Step1-2 ライフデザインを明確に描く

Step1-3 経営目的に確信をもつ
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
Step2-2 人が育つ文化をつくる

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

Step2-4 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

Step3-3 差別化・区分化・専門化の商品開発
Step3-4 ローコストオペレーションを実現する営業戦略
Step3-5 健全な財務体質をつくる人中心の財務戦略

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

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327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)

- ・資金づくりと採用、どちらが先でしょうか?
- ・採用担当を選ぶ基準を教えてください
- ・どうすればその人の本質を見抜けますか?
- ・社内勉強会は、就業時間で行うべきですか?
- ・どうすれば売れる商品をつくれますか?
- ・朝礼では、何を話すべきですか?
- ・新卒社員がはじめて入社するとき、気をつけるべきことを教えてください
- ・厳選できるほど、人を集めることができないときどうすればよいですか?
- ・アルバイトから正社員へ、どのように登用するとよいですか?
- ・勤続年数で管理職を決めてしまったとき、どうすればよいでしょうか?
- ・中小企業がブランディングを成功させる秘訣は何ですか?
- ・多様性を認めながら、理念を浸透させることはできますか?

選択理論

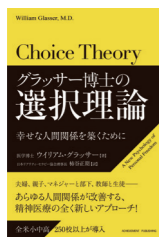
の学びを深める

各種商品・サービス

アチーブメントでは創業から30年以上に渡って、選択理論を学び、日常生活で実践するための各種商品やサービスを提供し続けてまいりました。学びを更に深めて、現場での結果につなげるべく、ぜひご活用いただけましたら幸いです。

書籍から学ぶ

グラッサー博士の選択理論

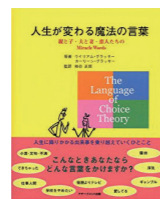


人間関係のメカニズムを解明し、上質な人生を築くためのナビゲーター

著者:ウイリアム グラッサー
訳者:柿谷 正期
販売価格4,180円(税込)



人生が変わる魔法の言葉 親と子・夫と妻・恋人たちのMiracle Words



あきらめていた「あの人」との人間関係がわずか7日で大逆転する本

著者:ウイリアム グラッサー
著者:カーリーン グラッサー
訳者:柿谷 正期
販売価格1,100円(税込)



テイクチャージ 選択理論で人生の舵を取る

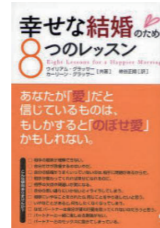


グラッサー博士の遺作である選択理論の入門書

著者:ウイリアム グラッサー
監訳者:柿谷 正期
販売価格3,080円(税込)



幸せな結婚のための8つのレッスン



幸せな夫婦と不幸な夫婦を分ける鍵とは。どんな夫婦でも幸せになれるヒントが見つかる本

著者:ウイリアム グラッサー
著者:カーリーン グラッサー
訳者:柿谷 正期
販売価格1,980円(税込)



関連商品・セミナーから学ぶ

『DVDで学ぶ! 選択理論』
- 基礎から日常生活における応用まで -

「脳のメカニズム」を、映像を通して分かりやすく解説。理論から具体的な実践方法までが学べる一枚

販売価格19,800円(税込)

5つの基本的欲求サーベイ web版

あなたの欲求を詳細に分析することによって、効果的な思考と行為の選択をサポート

販売価格2,200円(税込)

Choice

「アチーブメントテクノロジー」と「選択理論」を楽しく学ぶ世界初のボードゲーム

販売価格22,000円(税込)

リアリティセラピー研究会

選択理論心理学を基礎理論とした「リアリティセラピー」をロールプレイを通して学ぶ2時間の勉強会

参加費 720円(税込) 主催日本選択理論心理学会 東京中央支部



WGI国際大会2022 Tokyo

距離の壁を超えて"全世界"で繋がるオンライン&オフラインのハイブリット開催

選択理論研究における世界最大のカンファレンスが 2022年、ついに JAPAN Tokyo にて開催!

WGI(William Glasser International)国際大会とは、選択理論心理学におけるさまざまな分野の最先端の情報が集う国際カンファレンスです。

2022年東京大会では、史上初のオンラインとオフラインのハイブリット形式で開催されます。各分野を牽引する世界各国の選択理論の権威が、距離の壁を越えて一堂に集い、分野の壁を越えて選択理論の更なる可能性を議論し合う「特別な4日間」となることでしょう。

『リアリティ・セラピー』からスタートした選択理論の歩みは、ビジネス・学校教育・そして私たちの日常生活への適応と着実に進んでいます。

ビジネスでは「リード・マネジメント」として、学校教育では世界各国で展開されている『クオリティスクール』で、日常生活では、より親密な親子関係や夫婦関係をはじめ、あらゆる人間関係の改善に役立てられています。

多くの国々で展開されている多種多様な事例がありますが、ここでこそ学べる知識、ここでこそ知れる事例、ここでこそ出会う世界の仲間、そしてここでこそ描ける「私たち」と「選択理論」の未来。そんな最先端の情報が集う上質な時間を、ぜひ共に過ごしてみませんか。JAPAN Tokyo 2022、あなたのご参加をお待ちしています。

開催日程

2022年 7月27日(水)~30日(土)

27日(水)夜:ウェルカムレセプション
28日(木)~30日(土):カンファレンス

参加費:25,000円
(早割:2022年3月31日まで)

参加の申し込みはこちら
<https://www.wgi2022-tokyo.com/>

スポンサー募集

WGI2022では、個人と法人それぞれでのスポンサーを募集しております。ご賛同いただける方は下記より詳細をご確認ください。

お申し込みはこちら <https://www.wgi2022-tokyo.com/sponsor/>

分科会エントリー

選択理論を学び、実践し、追求してきたあなたの経験と知識の分かち合いをお待ちしています。登壇をご希望の方は下記より詳細をご確認ください。

お申し込みはこちら <https://www.wgi2022-tokyo.com/entry/>

あんなか しげる
安中 繁
ドリームサポート社会保険労務士法人
CEO 最高経営責任者



Shigeru Annaka 大学卒業後に税理士事務所に入社。経営者支援に携わり、経験を積んだのちに、2007年に安中社会保険労務士事務所を開設。2015年に法人化し、代表社員に就任。約300社の顧問先を持ち、事前対応のコンサルティングサービスに強みがある。労使紛争から人事制度設計まで幅広く担っており、新しいワークスタイルの選択肢である「週4正社員制度」の導入などを得意とする。全国各地での講演活動にも取り組んでおり、注目を浴びている。

「競争」から「共創」へ 離職率53%から0%への変革の物語

Before

- 1 勝つことがすべての価値観
- 2 亡き父を恨み続けていた人生
- 3 事務所の離職率は50%超え

After

- 1 共に勝つことが腑におち土台の価値観に
- 2 恨みの感情を卒業し、人を信じられるように
- 3 受講から3年で離職者はゼロ

「ライバルには圧倒的に勝て」が 座右の銘だった人生

僅差で勝つのは妬みを生むが、大差で勝てば称賛を受けられる。だからこそ、やるからには徹底的に打ち負かす。これが長年の私の考え方でした。社労士を選び、絶対に成功すると決めていた私にとって、結果を出すことは当たり前前も躊躇でした。おかげさまでそれなりの実績を作ることができ、独立もして徐々に組織は成長していききました。収入でも何不自由なく、世の中一般的に言えば優秀な社労士先生というような評価をいただくようになりました。その頃の私はどんなイメージだったのかとスタッフに聞くと、

を受けていたのです。それが嫌で嫌で仕方なく逃げるようにして姉と東京に出て、社会人生活が始まりました。今思えば、父に対する反発心、愛されてこなかったコンプレックス、そして周りの自分のことを認めさせてやるという劣等感ゆえの思いが、私のエネルギーの原点であったように思います。「この人のせいで私の人生は理想どおりにいかないんだ」と恨み続けていて、顔も見たくありませんでした。結婚してから1年が経ったころ、父が急性心筋梗塞で亡くなったのです。正直「亡くなってくれてありがたい」と思っている自分がいました。亡くなったあとも、父を絶対に赦さないと心に決めていました。そんな私にとって、講師である青木社長の絶大な生い立ちがとても重なりました。しかし、青木社長は「トレーニング」と表現されていました。それが衝撃でした。父は私からたくさんものを奪っていったとばかり考えていましたが、何かもらったという視点に立ったときに、父の立場に立ったときに見えていたものが変わっていったのです。私も子を持つ一人の親ですので、我が子を思う親の気持ちは痛いくらいにわかります。父は私に対して、そんな愛情を持っていなかったと思ひ込んでいたのですが、青木社長の話を聞いて思ったのは、父も最善だったということ。きつと私や姉のことを愛していました。その愛情を表現する方法を知らず、手を出すという選択をしていたのだと思いました。父自身もきつと誰よりも苦しかったのだら思ったのです。これまで、赦す赦さないという視座に立って

「キレイキレイの刃物のような女」と言われます。常に何かと戦っていて、心のなかほどか落ち着かない気持ちに埋め尽くされ、不安でした。しかし不安の原因がわからず、行動をしかき消費そうとがむしゃらに生きていたのです。

そして、2018年に顧問先の経営者の方から半ば強引に誘われて受講をしたのが「頂点への道講座」でした。正直初めは興味はなく、講義内容を「知っている、私はできて」と思いついて聞いていました。しかし、同じ講師の先輩受講生たちのお話から大きな気づきがありました。それは、「この人たちは知っているだけでなくて、実践している……」ということでした。聞けば聞くほど、そして先輩受講生の関わりを

しましたが、それは私中心の考え方でした。父の苦しみや大変さを知ろうとしていなかった自分は、親不孝だったのだなとこのとき思ったのです。大きな転換点でした。しかし、一筋縄では行きませんでした。「私が本当に大切にしたいこととはなにか?」とたくさん自問自答しました。たくさんもがきました。そうして得た答えは「父のような人が認められ、幸せに働ける、そんな社会を創りたい」という思いでした。幸せに働く大人が増えれば幸せな子どもが増える、幸せな家庭が増える、幸せな社会ができる。この職業を通じて幸せな国づくりに貢献できる確信が持てたのです。そして、自分の身に起こったすべてのことに素直にありがたい気持ちを持つことができました。

「信じる」と「意味を知り 躍進への大きな足がかりとなる

その変化は、社員への関わりに大きく影響しました。これまでは疑っていました。どうしたらちゃんと働いてくれるのだろうか。今は、心の底から社員を信じる事ができるようになりました。



組織の未来を考えたり、相互研鑽しあう機会を多数設けている



30名を超える社員が志一つに活動している

「恨み」が「感謝」に変わった日
転機を迎えたのは、3回目の再受講のとき。同じ講座を学び続けて意味があるのかと思っていました。が、びっくりするくらいに受け取るメッセージが違いました。私の心に刺さったのは、「親孝行」というメッセージでした。小さいときから、年子の姉と一緒に山形で育ちました。平たく言うと、父から虐待に近いこと

した。誰も純粋でかけがえない存在であって、会社を仲間を社会を良くしたいと本当は思っていると思えることができるようになったのです。接するスタンスが変わりました。話す頻度が変わりました。より本音を話してくれるようになりました。お金の地位や名誉といった「条件」ではない、本当の意味での心の繋がりができたように感じています。受講前、私の独りよがりな経営で離職率は53%を超えていました。受講から3年経ちますが、この3年は一人も辞めていません。人は、心の底から本気で自分を信じてくれる存在がいると確信したときに、本来の力を発揮する。その力を引き出すのは誰でもないトップの考え方であると、身をもって学ぶことができました。そして未来を描けるようになりました。例えば、受講前は2階の家を建てようと経営していましたが、今はそうではありません。100階のビルを建てようとしています。だからこそ健全な投資をします。社会の発展を担える人材が育つ組織を創りたいという思いから、社内の反対に屈せず、新卒採用を始めました。顧問先にも「ご迷惑をおかけするかもしれませんが、新卒社員も担当をさせてもらいます。社会を担える人間を育てていきたいのでお力をお貸しください」と明確に伝えて、案件を持ってもらっています。まさに「共創」です。紆余曲折あり、試行錯誤を重ねてきましたが、徐々に発展の礎ができてきています。今は種まきの段階ですが、ここからさらなる発展に向けて、着実に前進し続けてまいります。

コンサルティングサマリー

ソリューション

トップ営業パーソンへのヒアリングを行った上で、
自社の特性・商材に合ったオンライン営業研修を実施。

営業の一般的な技術やナレッジではなく、
自社の理想的な営業職像から逆算した
プログラムを設計して研修を実施。

問題

人員構成上、若手社員の教育を担う課長クラスの社員数が少なく、教育に注力しにくい課題があった。教育に時間や手間をかけにくい状況から、若手社員の成長スピードの鈍化が懸念された。

成果

満足度の高いオンライン研修で、若手社員の意識が高まり、人材教育の重要性が社内で再認識される。若手社員の成長を上長が肌で感じ、日頃の業務のなかで人材育成のプライオリティが高まる。

営業社員向けカスタマイズ研修を オンラインにて実施。 満足度100%を達成。



問題 若手営業職の成長速度を高めたかった

私たち株式会社エクソルは、住宅用から産業用までの多様な太陽光発電システムの販売、設計、建設、メンテナンスまでを展開している企業です。太陽光発電所の長期安定稼働を実現するため、全国で事業展開しています。

人材採用にあたって、当社はこれまで業界未経験者や営業未経験者を優先的に採用。入社後に育てるという方針をとってきましたが、近年、人材育成を担う課長クラスの数や、指導すべき若手の社員数に比べて少ない人員構成になっていました。またそうした管理職層もブレインゲーマネージャーとして活躍しているケースが多く、若手社員の育成に時間と手間を思うようにつけられないことが大きな課題でした。日頃のコミュニケーションや同行営業な

どの機会を通して、営業職に必要な知識とスキル、思考や行動などを指導する機会がコロナ禍により減少し、本来ならもっと伸びるであろう人材の成長スピードが、鈍化しかねないと危惧していました。

そうした現場をサポートすべく、私たち営業管理課は月に一度のロールプレイング大会などの研修を実施していました。しかし、トレーナーを担当する中堅社員がもつスキル以上の付加価値を加えにくいと感じ、新たな研修の導入を検討しました。数社を検討したなかで、もともと惹かれたのがアチーブメントHRソリューションズです。トップ営業パーソンにヒアリングしたうえで、当社の特性や商材に合うプログラムを提案していただけたという点が決め手になりました。

施策 対面研修同等に臨場感あふれるオンライン研修を実施

コロナ禍ということもあり、オンラインでの1日研修を実施しました。過去に行った社内研修において、満足度は対面形式の方が高いという傾向があったため、不安もありました。しかし当社では早期からリモート商談に取り組み、オンラインでの業務ヘスミーズに対応できたという実績もあつたため導入を決定。実際に運営してみると、研修内容や講師の質が高かつたため、対面研修同等に臨場感のある研修になりました。

学ぶ研修にしました。もともと印象に残ったプログラムは、コミュニケーションバズルです。人の立場に立ってコミュニケーションすることの難しさを体験的に気づかされたが、ワーク終盤では受講者の伝える技術が格段に向上し、短時間で成長の手応えを感じました。また全国の若手営業職がオンラインでつながり、普段関わることがないメンバー同士がディスカッションできたことも、良かった点です。これを機に若手社員同士がその後も連絡を取り合い、業務上の情報交換などをしているようで、人間的なつながりも強化できました。

成果 若手社員の成長を実感し、教育の必要性に改めて気づく

研修を終えてから3か月の間、定期的に受講者とその上長で面談を行いました。面談ではプランニングシートを使い、受講者が自分の課題やすべきことなどを上長と話し合い、意識とスキルの向上を目指しています。現在、最終的な面談を行い、評価をまとめていく最中ですが、内容を確認すると、研修で学んだことを強く意識して日々の仕事に取り組んでいることがひしひしと感じられました。それは受講者を近くで見ると上長も実感しており、「確かなトレーニングをすれば、成果は必ず表れる」という声が多数聞かれます。

そうした気づきを得て、上長の意識のなかで人材育成に対するプライオリティが高まりました。また研修の前段階で行ったトップ営業パーソンへのインタビューは、当社の営業職に必要なエッセンスが凝縮されており、良い教材として社内でも共有しています。参加者の研修に対する評価も高く、アンケートでの受講者の満足度は100%。講師満足度は5点満点で4.90点、研修満足度は4.68点という結果が出ました。当社がこれまで実施してきた他のオンライン研修と比較しても、格段に高いスコアです。

今回、アチーブメントHRソリューションズの研修を導入したのは、同社の営業に対する考え方に共感したこと、大きな理由の一つでした。それは、「営業はセンスではなく技術」という信条です。当社が取り扱う商材は、住宅用であれ大規模施設用であれ、一つ一つカスタマイズして販売するため手がかかります。それだけにセンスで売れる営業よりも、地道な努力と気遣いを続けられる営業が成功できる商材だと考えています。そうした仕事を通して成長することにやりがいを感じ、自発的に自身を磨き続けられる集団になれば、おのずと事業は発展する。今回の研修がそうした強い組織になるための第一歩になったという手応えを、いま感じています。

企業情報

株式会社エクソル

- 所在地 〒105-0012 東京都港区芝大門2-4-8 JDBビル
- 設立 2001年1月24日
- 事業内容 太陽光発電システム(住宅用、産業用)の設計、施工、販売、運転管理、保守管理 他
- 従業員数 280名(2021年10月現在)
- Webサイト <https://www.xsol.co.jp/>

担当コンサルタントの声

トップ営業パーソンの方々にヒアリングをしたうえでカスタマイズをさせていただいたことが、弊社にお決めになられた理由とお伺いし、担当者の方の研修に対してのこだわりをさらに感じました。実際にヒアリングをさせていただくとエクソル様独自の勝ちパターンがあり、それらを言語化し、研修内で学んでいただけるようにできたことや、意図はしていませんでしたが作成した資料を社内でも共有いただけたのは良かったと思います。引き続きエクソル様の発展に貢献できるよう尽力させていただきます。

株式会社エクソル
営業本部 営業管理部 営業管理課

吉坂 篤(右)
鈴木 百花(中)
戸塚 貴也(左)

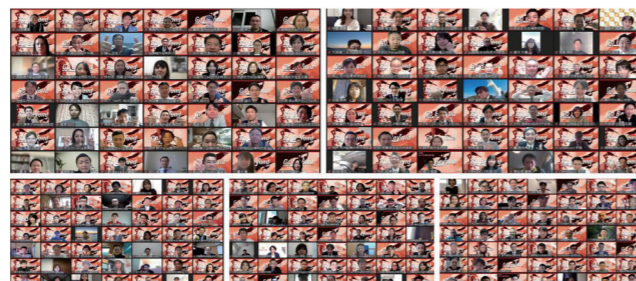
JPSAコンベンション2021 開催いたしました!

初ハイブリット開催にて500名以上のJPSA会員の方が、全国からオンラインと東京会場に集い、年に1度のJPSAコンベンションが開催されました。ご参加くださった皆様、ありがとうございます!

分科会では、9名のプロスピーカーが講師として登壇し、卓越した結果を残すための行動変容を促す感動的なプレゼンテーションをいただきました。また特別ゲストでは、東京五輪2021の体操男子種目別あん馬で5位になった亀山耕平選手が登場され、「私もプロスピーカーを目指します!」とコミットメントしてくださいました。たくさんの感動と、新たなコミットメントが生まれた1日でした。分科会のプレゼンテーションは、MARC内のJPSA会員限定コンテンツにてご覧いただけます。



JPSA会員限定 ▶▶▶
MARCにて動画をご覧いただけます。Q



JPSA 会員限定 代表理事問答会

経営・マネジメント・営業、様々な現場の課題を解決し、業界トップの成果を目指す!

経営やマネジメント、営業活動など様々な場面で、解決が難しい問題や、越えられそうもない壁にぶつかることは、誰しもあると思います。その際に「この問題を解決するために、どうやってアチーブメントテクノロジーと選択理論を活かしたらいいのかわからないか?」と思ったことはありませんか? 「代表理事 問答会」は、代表理事・青木との質疑応答を通して、問題解決力を高めるためのトレーニングです。豊かな人生を歩むためにぜひご活用ください。

次回開催 オンライン

3月5日(土) 18:00~20:00 対象: JPSA 会員限定 参加費: 無料



JPSA 便り

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

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

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

1 結果を出すための学びの環境

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

JPSA 会員限定 2月8日(火) JPSAの日 オンライン Q

JPSAの日に参加をする

どなたでも参加可能 支部会や部会に参加をする

JPSA 支部 Q

2 実践を通して伝達力を開発する環境

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

JPSA 会員限定 コースアシスタントに入る

支部会の運営に携わる

ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください

3 指導者として力を高める環境

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

JPSA 会員限定 プロスピートレーニングプログラムを受講する

新・プロスピーカーの誕生

- | | |
|---|--|
| <p>ベーシックプロスピーカー合格者</p> <p>荒木 栄二様、荒木 大介様、石井 眞也様、大場 史郎様、香川 壽宗様、鈴木 岳紀様、田中 美千代様、遠山 眞浩様、古屋 純平様、端田 直也様、松井 健郎様、山本 真様、岩田 裕次様、大戸 学様、古賀 輔様、齊藤 哲也様、菅原 孔太様、町田 健登様、山中 展子様、吉岡 隆治様</p> | <p>エグゼクティブプロスピーカー合格者</p> <p>山内 誠治様</p> |
|---|--|



プロスピートレーナー「1000分の1プロジェクト」444/1000名 (2021年11月23日時点)

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

お申し込みはこちら JPSA 研究会 Q

プロスピーカー
という生き方
vol.46



PROFILE 1970年10月沖縄県那覇市生まれ。非行に走ることもあった10代を過ごし、数々の職業を経験。その後、「看板」を作るというクリエイティブの可能性を探求すべく、1999年に起業。経営者として数々の葛藤を経験するなかで「頂点への道」講座に出会う。2010年にプロスピーカー試験に合格し、沖縄にてJPSA活動を展開する中心人物として活躍。10年の努力を経て、2020年に沖縄支部の設立を果たした。また、数々の業界団体の役職者を歴任し、地元からも業界からも信頼を集めている。

達成と貢献の原点にある 大切な人を大切に作る生き方

ながよし ひでる
永吉 英
有限会社エーツーサイン代表取締役
JPSA 沖縄支部支部長

人の倍、努力してきた人生

何事にもがむしゃらな人生を生きてきました。器用かと言われるれば真逆なタイプだと思っています。でもその分努力はしてきました。若い頃はモータースポーツのレーサーでした。ミニバイクレーズとモトクロスをやっていたのですが、一番を争うあの感覚がたまらなかつたです。とことん打ち込んで、結果を出してきました。そして、看板という無限の可能性を秘めている事業と出会ったのです。身の回りのものすべてが素材であり、こだわればこだわるほど、洗練された作品になり、第一印象がまったく変わっていく。そして、それがクライアントのイメージとして

かり噛み合ったときに、ビジネスを活性化させられるだけでなく、多くの人を笑顔に出来るのです。そんな看板の魅力を追って起業したのが1999年でした。おかげさまで創業以来ずっと右肩上がり成長することができました。売上と同時に上がっていったのが離職率でした。一人また一人と、手塩にかけて大切にしてきた社員が私のもとを離れていったのです。「このままではまずい」。そう思って、たくさんのセミナーに顔を出して、がむしゃらに経営を学び始めたのが創業から10年たった頃でした。そのなかで出会った一人の方から「ビジネスはサクセス、プライベートはハピネス」という青木社長の言葉を聞きました。どこか聞き覚えがありました。実は青木社長の講演を初めて聞いたのは2001年のことで、講演後も何度も咀嚼するように考え続けていました。その記憶が蘇ってきたのです。そうして、アチーブメントの門を叩き、学びをスタートしました。

学ぶほど深く落とし込まれた「自分が源」という考え方

受講を通して私が得られた一番の価値は、揺るがない生き方を自分の中で確立が出来たことでした。私にとって、それは縁ある人を幸せに導くという使命に生きることです。簡単なことではありません。たくさんさんの困難や障害と出会いました。そのたびに言い訳をしなくなりまし。しかし、そんなときほど、人格が試されます。すべて自分が創り出しているのだと、そし

て自分がコントロールできるのは自分の思考と行為だけであると心の底から理解し、コントロールできることに集中して、目的を果たす生き方貫けるかどうか。これが最大のテーマであると思います。受講前はそれができませんでした。うまく行かないことが起こると、誰かのせいにして、たくさん言い訳をしていました。私とその在り方が社員が離れていく理由だったのだと深く噛み締めたのです。売上や規模などではなく、徹底的にお客様の思いを汲み取り、そしてそれを実現するために本気で向き合うことに、より一層こだわりました。お金にはなるが私たちのこだわりを果たせない仕事はすべて断りました。そして、その想いに確信を持って、社員に伝えられるようになりました。看板を作っているのではない、お客様の未来と、沖縄と、日本の未来を創っているのだと。仕事はもちろん、私の人生そのものの目指す先が再受講をするたびに明確になりました。初受講当時は6000万円だった売り上げは、2015年には1億を突破し、今期も過去最高業績を達成できる見通しです。

沖縄を必ず良くするという決意

言うまでもありませんが、沖縄と東京ではまったく文化が違います。ある意味ではのんびりして、寛容な人たちが多いのですが、その分何かを追求するという思いもあまり強くないのかもしれません。もちろんそれは良さでもあるのですが、自分の可能性を制限してしまうとい

うマイナスな一面もあります。学びを通してたくさんの方が自分の真価本領を見つけ、そして輝いていかれる姿を見ました。私はこれに自分自身が体現することはもちろん、縁ある人に対して届けたいと思っただけです。受講から1年半でプロスピーカーになり、それからJPSA 沖縄支部を立ち上げようと試行錯誤を繰り返してきました。熱しやすく冷めやすいという県民性からか、「一緒にやります！」と言ったものの、「やっぱり辞めます」と離れていく人がたくさんいました。プロスピーカーまでなったものの、離れていった人もいます。「なんでそこまでして頑張るんですか」と問われたこともたくさんあります。そのたびに苦しかったです。でも、絶対に成し遂げたい目的が私に力を与えてくれました。他人の言葉や状況に左右されて自分の選択を変えるのは簡単です。でも、そんなときほど目的を貫ける生き方こそが、本物ののだと思ひ、「時間がかかっても絶対に諦めず、沖縄を良くする真のパートナーと出会い、ともに良くしていくのだ」と心に決めて取り組んでまいりました。

社会貢献はまさに「情けは人のためならず」

おかげさまで、2020年に沖縄支部は設立されました。この地で学びを伝え、縁ある人を豊かにし、そして幸せに導いていくための拠点です。振り返れば、「この取り組みがなんのためになのか」と言われたことは数知れません。



学校などで講演活動を担当しており、貢献活動に従事している

しかし、実際には計り知れないほど大きなものを得てきたと思えます。まずは信頼です。私を入れてわずかに7名の小さな会社ですが、業界の基準を司る沖縄県広告美術協同組合の理事を10年以上務めており、最年少での理事長にも選ばれ、7年やらせていただいております。また各所での講演にも呼ばれるようになり、私たちが指名で選んでくださっているお客様がどんどん増えていきます。大手ゼネコンの看板業者には、売上では勝てませんが、お客様の数であれば負けません。お客様に地域社会に選んでもらえるまでに成長し、信頼をいただいているのは、間違いなく目的をみて活動し続けてきたからです。

沖縄の方々にとっての希望となりたい。そして学び続けることによって、小さな一歩を積み重ねることによって、必ず人生は良くなれるのだと伝えたい。その気持ちは、これまでもこれからも決して変わりません。JPSA活動を通して確立してきたこの生き方をこれからも貫き続けて、縁ある人を豊かに導いてまいります。

永吉 英 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/>

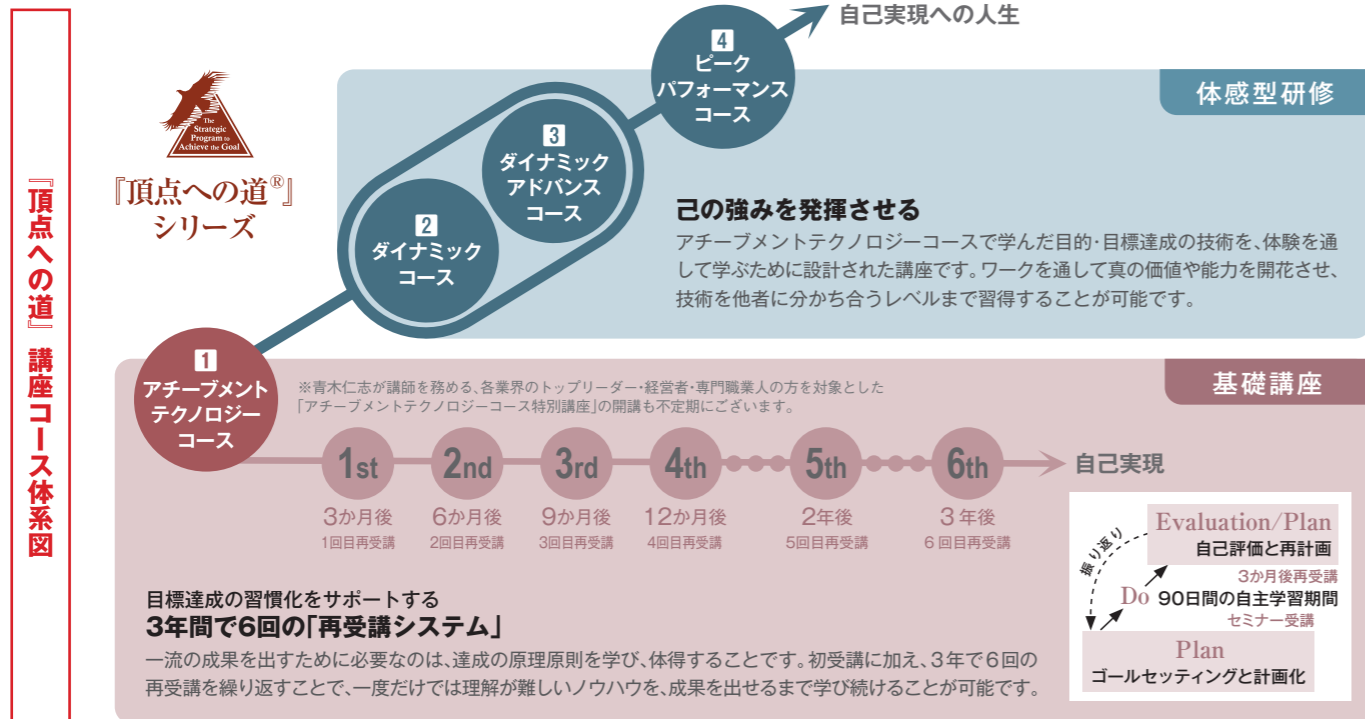
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2022.1 ~ 2022.4

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



新型コロナウイルスの対策について

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

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

アチーブメントの取り組み

新型コロナウイルス感染症予防対策

研修開催中

- 運営スタッフ全員の不織布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。
- お食事休憩時は黙食タイムを設けます(黙食時のみクリアパーテーションを設置いたします)。
- 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。
- 座席間の距離や会場の定員は、各自治体が発表する対策方針の基準に則ってまいります。
- 講師はフェイスシールドを着用、またはご受講生と2m以上の距離をとります。

研修開催後

万が一、公開講座開催中または開催後に、参加者からPCR検査で「陽性」反応が出た方が確認された場合は、弊社で詳細を確認し、接触があるとみなされるご受講生の皆様に速やかにご連絡いたします。

ご受講生の皆様へお願い

新型コロナウイルス感染症予防対策

研修開催中

- ご受講生の皆様は、「不織布マスク」の着用徹底をお願いいたします。また、正しい着用方法でつけていただくようお願いいたします。
- 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。
- 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ご控えください。
- 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。
- お食事の際は、黙食の徹底をお願いします(黙食時のみクリアパーテーションの設置をお願いいたします)。
- ご受講生同士での会食・懇親会は各自の責任の下、感染対策に配慮をお願いします。

研修開催後

①万が一、研修最終日から3日後までに体調の変化があり、PCR検査で「陽性」反応が出た場合は、弊社まで情報共有のご協力をお願いいたします。弊社で詳細を確認し、接触があるとみなされるご受講生の皆様に速やかにご連絡いたします。②PCR検査で「陽性」反応が出た場合、予期せぬ混乱を招く可能性がありますので、他のご受講生への情報共有はご遠慮ください。弊社で正確な情報を収集のうえ個別にご連絡を差し上げます。③また、体調にご不安のある方は、公開講座の受講直後及び72時間後の2回のPCR検査の実施や受講後72時間以内に他者との接触を控えることを推奨します。

親子向けセミナー

子どもの一生折れない自信を育てる ファミリーコーチング

子育てにおいてこんな悩みはありませんか？

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

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

あなたの身近なコミュニティでファミリーコーチングのセミナーが開けます！

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

子ども向けセミナー アチーブメントリーダーキッズ

子どもたちがチームを作り、ワークに取り組みながらお互いから良い刺激を受け自信を育てる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/familycoaching/>

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

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！ Webサイトはこちら

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

アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が10万円以上で無料。

アチーブメントクラブ会員の
皆様のために誕生した
メンバーズカードです

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

期間限定

入会キャンペーン開催中!

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

特典1 パートナー企業の各種サービスを優待利用できます [左ページをご覧ください](#)

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



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

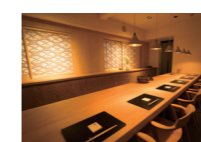
初受講料 通常価格 66,000円(税込) → **55,000円(税込)** **11,000円(税込)お値引き!!**

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

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



特典3 アチーブメントグループのサービスを優待利用できます



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

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/>

NEW 東京 **🍷 食べる**
羽田スカイブルーイング/株式会社大鵬様
ビール醸造所が
店内に! 大田区
の素材を生かし
た羽田発クラブ
ビール店。
特典 ファーストドリンクお1人様1杯
サービス! 自社醸造で出来立て
のクラブビールが自慢。

NEW 愛知 **🏠 健康を追求する**
株式会社よつ葉様
背骨や骨盤のゆ
がみ、足裏・歩き
方の根本から改
善するお手伝い
する整体院。
特典 初検料 1,100 円無料サービス。
カサハラ式 (11万人以上の治療
実績を誇る施術方法) を導入。

NEW 福岡 **💄 美を追求する**
EPI de RIZ様
筋膜リリースと
ファスティング
をベースにした
福岡大塚の痩身
エステサロン。
特典 全メニューを 30% オフで体験
していただけます。自己肯定感
を高める、美と健康をサポート。

岩手 **🏠 健康を追求する**
美波接骨院/株式会社コンプリートケア様
Jリーグ専属ト
レーナーによる
歪ませない身体
づくり、9万人利
用の治療院。
特典 初回問診料+施術料 8,250 円
が 4,400 円に。95%以上が
1 回の施術で効果を実感!

千葉 **🏠 健康を追求する**
脳梗塞リハビリテーション プログ्रेस様
お客様それぞれ
に最適なプラン
を提案! 60日の
リハビリで結果
にコミット。
特典 90分 ¥5,500 の体験コースを
¥3,300 で! 完全マンツーマン型
の脳血管疾患リハビリ。

**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 **🔧 つくる・建てる**
株式会社スタジオエス様
オフィス仲介か
ら内装設計まで
ワンストップで
快適なオフィス
づくりを支援。
特典 オフィス内装施工費の請負金額か
ら 5% オフ。お客様に寄り添い、
おもてなしを大切にしています。

神奈川 **🎓 学ぶ・相談する**
有限会社井組自動車工業様
年間修理台数3
000台以上。神
奈川最大級の自
動車修理工場。
特典 車のホイール1本分ガラスコー
ティング/磨きで落とせる小キ
ズ1箇所の磨きサービス。

東京 **🎁 買う・贈る**
ダスキンコベル・アスクル/トライティ(株)様
ダスキン・アスクル
の正規代理
店。1,000軒以
上のお客様をサ
ポート!
特典 ダスキンの年間契約で洗剤1,000
円分/アスクルの新規切替契約で
文房具や割引券をお届け!

神奈川 **💄 美を追求する**
有限会社リリカインターナショナル様
神奈川県上大岡
で美容師歴40
年、お客様の理
想のヘアスタイル
を提供。
特典 施術料金30%オフ! ※17,000
円以上の場合一律5,000円
引き。縮毛矯正が人気!

愛知 **🍷 食べる**
肝屋/株式会社GFC様
全国でも珍しい
肝料理専門店。
生産者から鮮度
の高い食材を仕
入れています。
特典 お会計から10%オフ! 牛、豚、
鶏、馬、魚、様々な肝を使ったオ
リジナル肝料理が楽しめます。

岐阜 **🎁 買う・贈る**
株式会社AVARTH様
こだわりは完成
度と品質! 車のト
ラブルは24時間
365日サポート
します。
特典 車の修理やタイヤ交換等の作業
工賃を5%オフ。BMW Japanク
オリティパートナー認定。

富山 **🛒 Web ショップ** **🎁 買う・贈る**
有限会社土野遊様
富山県の里山で
有機野菜の栽培
と平飼養鶏によ
る新しい農業の
形に挑戦中!
特典 Web ショップ購入時にアチーブ
メントカード会員専用クーポンコ
ード利用で有機農産品 5%オフ!

京都 **🎓 学ぶ・相談する**
アンビシャス株式会社様
支援企業の86
%が金融機関か
ら経営改善を評
価! 実績は京都
トップクラス!
特典 「発見! 高収益企業への鍵 相
談会」通常1社5,000円の相
談会を無料でご招待。

京都 **🛒 Web ショップ** **🎁 買う・贈る**
有限会社斗六屋様
京都で1926年
創業の甘納豆処。
国産原料で無添
加の美味しさを
追求。
特典 Webショップ購入時、備考に「ア
チーブメントカード」と記載す
るとおすすめ甘納豆を1袋進呈!

大阪 **🏠 健康を追求する**
(医)白亜会 小室歯科近鉄あべのハルカス診療所様
年中無休で20
時まで。先端医
療をホームドク
ター的あたたく
さでご提供!
特典 歯並び矯正の専門医による、歯列
矯正相談 30分無料。半個室の診
療台で丁寧なカウンセリング。

佐賀 **🏠 健康を追求する**
北島歯科医院様
佐賀県佐賀市で
開業。三代続き
100年目を迎える
笑顔あふれる
歯科医院。
特典 自費診療でオーラルエステ (歯
矯正相談 30分無料、半個室の診
療台で丁寧なカウンセリング) 2,000円割
引券を贈呈。老化防止効果も!

※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



冬の味覚をよしあつ 四四A2 で堪能されませんか？

1～2月は寒さが増し、冬の食材が最も美味しくなる季節でございます。日本料理におきましては松葉蟹や河豚、寒鰯などの魚介類や寒さが増すにつれて美味しくなる聖護院蕪や淀大根などの京都の根菜類を中心にほっこりと身体が温まるようなお料理が献立に並ぶ時期でございます。

旬の食材にはその季節に必要な栄養素がたっぷり含まれています。是非旬のお料理を召し上がっていただき心身ともにお喜びいただければと思います。



★アチーブメントカードご利用のお客様は、ウェルカムドリンク1杯サービスさせていただきます。



営業時間

・昼の部 11:30開店 お食事は12時スタート
・夜の部 18:00～20:00(最終入店)

昼夜ともに季節のおまかせ16,500円～
※食材の仕入れ状況により5,500円程度までお値上げさせていただく場合がございます。

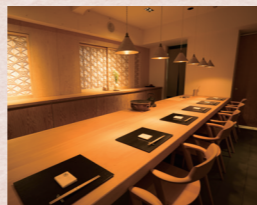
日本料理 四四A2

〒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

※当店は完全予約制です。※ご予約はお電話にて承ります。

http://nihonyouri44a2.com/



経営者
女子会

申込
受付中

パスポートのいらない世界旅行

経営者女子会のビジネスランチ交流会です。

男性の方もご参加可能

1月8日(土) 2月26日(土) 3月12日(土)

時間 12:00～(予定)

会場、参加費など詳細は右記QRコードより
経営者女子会Facebookのイベント欄をご覧ください。



経営者女子会 Facebook ページはこちら

その他のイベントも随時Web サイトにて
ご案内しております! >>
<https://www.joshi-kai.jp/events>



経営者女子会 会員募集中

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



お申し込みはこちら



keieishajoshikai@gmail.com joshi-kai.jp

東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー19階

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

明日を充実させる注目の新刊・既刊

アチーブメント出版の本



新刊情報

New books

時代が今、少年隊に追いついた!
業界のファンや識者、恩人がアツク語り倒す初の評論ブック

令和の少年隊論

良質な楽曲、高いダンスパフォーマンス、ミュージカルや舞台での業績……。ジャニー喜多川が生前、これまで自らが作り上げたグループのなかで「最高傑作」と称した、少年隊に捧げる令和のライナーノーツが、「仮面舞踏会」デビュー記念日の12月12日、堂々発売!

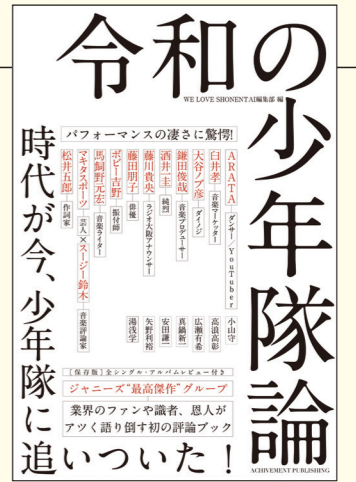
いったい少年隊の何が凄いのか? 莫大な予算と時間、練りに練られた意匠、メンバーたちの汗が実を結んだアイドル芸術の至高、そのエンターテインメントの先駆性や普遍性を探る。ジャニーズファン、80年代歌謡曲・シティポップ好きも必読! 全シングル・アルバムレビュー付き。

ジャニー喜多川が
最高傑作と称した「少年隊」
を著名人が語る!

【著者】WE LOVE SHONENTAI 編集部
【価格】2,198円(税込)



Web ショップで
購入可能!

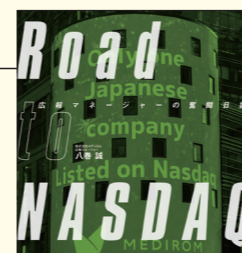


「ムリです、私、ポンコツなので、できません!」

Road to NASDAQ 広報マネージャーの奮闘日誌



Web ショップで
購入可能!



リラクゼーション業界のリーディングカンパニー
米国ナスダックへダイレクト上場
日本から21年ぶりの快挙
その裏側でいったい何が起きていたのか?!

【著者】八巻 誠
【価格】1,540円(税込)

リラクゼーションスタジオ「Re.Ra.Ku®」を全国に316店舗も展開するリラクゼーション業界のリーディングカンパニー、株式会社メディロムが米国NASDAQへ上場を果たしたのは2020年12月29日のこと。日本からのダイレクト上場はなんと21年ぶり、という快挙を成し遂げた裏側でいったい何が起きていたのか!? “ポンコツ” 広報と呼ばれた担当者がNASDAQ上場へ至る社内の奮闘の日々と自らの成長を赤裸々に綴る。あきらめないで頑張る、すべての人たちの背中を押す“ドタバタ”サクセスダイアリー。

21年ぶりのNASDAQに
上場した企業の広報担当者の
赤裸々奮闘記

リアル、オンライン、初対面……etc
シチュエーションを問わず、どんな人とも瞬時に
深く打ち解けられるハーバードで学んだ究極の会話術

話

一度の対話が人生を変えることもある。カギは「人と話すこと」と「人に話すこと」の違いを理解することだ。
「相手の話に集中する」「世間話を深める」
「完ぺきな自分を演じない」「断固として親身になる」
「相手をVIPとみなす」
信頼でつながるためのすべてを凝縮したコミュニケーション術を紹介。

コロナ禍でも信頼で
つながるコミュニケーション
を凝縮した究極の会話術!

【著者】リアズ・メグジ
【監訳】齋藤 孝
【価格】1,760円(税込)



Web ショップで
購入可能!

2022年1月4日
発売予定



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/>





筑波大学アスレチックデパートメントと、アチーブメント株式会社のパートナーシッププロジェクトが、

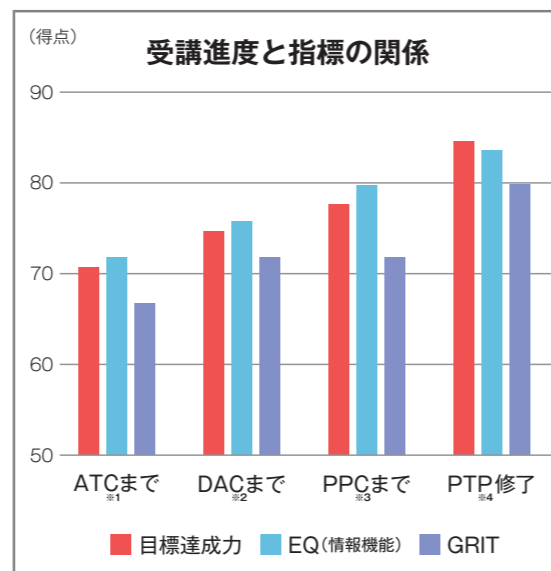
アチーブメントテクノロジーコースの『効果検証』をスタート

2021年8月～9月にかけて『事前調査』を実施

約350名のクラブ会員の方々にご回答いただきました。ご協力誠にありがとうございました。

『事前調査』の結果、研修への継続的な参加が「目標達成力」「EQ」「GRIT」を向上させる可能性が確認されました。(調査・分析/筑波大学アスレチックデパートメント) 2021年10月からは、継続的な調査を実施し、研修参加と各指標の関係性について検証してまいります。

<各指標について>
 目標達成力：アチーブメント株式会社のノウハウ・ドゥハウをもとに、既存の心理学やビジネススキルなどの概念を組み合わせ作成された指標。得点が高いほど、思考の中にあるものを現実化する力がある。
 EQ(情動知能)：自分や他者の感情を理解し、効果的な行動選択に役立てるための能力。
 GRIT：困難を乗り越えてやり抜く力。才能や生まれもった能力に依存せず、社会的に成功している方の多くが共通して持つ心理特性。
 ※1 ATC:アチーブメントテクノロジーコース、※2 DAC:ダイナミックアドバンスコース、※3 PPC:ピークパフォーマンスコース、※4 PTP:プロスピーカー・トレーニング・プログラム



目標達成の技術をより確かなものへ

アチーブメントを創業して34年、「どうしたら人がより良い人生を送ることができるのか」「どうしたら思考と行動の選択の質を効果的に高めることができるのか」を追究し続けてきました。そして、理論ではなく、「実学」であることにこだわり、『頂点への道』講座を学んでいただくことによって、ご受講生の人生が豊かになることにこだわってきました。今回、筑波大学アスレチックデパートメントとの連携して取り組む効果検証で、アチーブメントテクノロジーの効果性をより客観的に実証することで、日本だけではなく世界にこの「技術」を届けていきたいと考えています。

この技術を社会の財産として残し、ますます多くの方が物心両面の豊かな人生を手にする事ができるよう、アチーブメントはさらに邁進して参ります。

アチーブメントグループ CEO
青木 仁志



INFORMATION

ピークパフォーマンスコース 価格変更のお知らせ

『頂点への道』講座 ピークパフォーマンスコースに関して、新型コロナウイルス感染症予防対策を踏まえた宿泊環境のご提供のために、受講価格の改定をさせていただき運びとなりました。2022年1月5日 12:00以降のお申し込みにつきまして、価格が下記のように変更となります。

旧価格	※2022年1月5日 11:59までにお申し込みをされる場合	302,500円(税込)
新価格	※2022年1月5日 12:00以降にお申し込みをされる場合	313,500円(税込)

※新価格適用後に日程変更をされた場合、旧価格より算出された日程変更料に加え、差額11,000円(税込)のお支払いが発生します。

誠に勝手ではございますが、より安心してご利用いただける上質なサービスの提供に鋭意努力する所存でございます。ご受講を予定されているお客様におかれましては、ご理解の程よろしくお願い申し上げます。

お客様からのお声を受け付けております。

アチーブメントは「上質の追求」を企業理念に掲げています。
 「アチーブメントを選んでよかった」
 「仕事の成果や人間関係が変わった」
 「学び続けてよかった」と言っていたら、お客様の成果の創造に貢献する上質な商品・サービスを提供し続けたいと考えております。

上質の追求に終わりはありません。まだまだ道半ばであり、至らぬ点多々あるかと思えます。お客様一人ひとりの生の声、リアルな声をお聞かせいただくことにより、より一層の商品・サービスの向上に活かしていきたいと考えています。

どんなことでも結構ですので、ご要望・お叱り・お褒めのお言葉など、お客様の声を率直にお聞かせいただけますと幸いです。

ご入力はこちらより

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

VOICE アチーブメント



「働きがい認定企業」 「WOMAN's VALUE AWARD」 受賞のご報告

アチーブメントグループは、Great Place to Work® Institute.が実施する「働きがいのある会社」認定にて、2021年度11月の働きがい認定企業に選出いただきました。

また、一般社団法人日本ウーマンズバリュー・トレーニング協会が主催する第4回「WOMAN's VALUE AWARD」にて特別賞を受賞いたしました。

これも、お客様や関係者各位の皆様のご支援の賜物です。

誠にありがとうございます。

今後とも、顧客・社員・社会の三方良しを大切に経営に注力し、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申し上げます。



休業日のご案内

■=休業日

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

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。

2022年4月から **中小企業も**

パワハラ 防止法が 適用!!

※改正労働施策総合推進法

パワハラと指導の線引きが分からず
「優しいだけ」の上司が誕生

企業では
何が起ころのか?

パワハラが発生すると社員の離職だけではなく
会社に悪影響な口コミや信用ダウン・訴訟リスクも

社会的に成果主義の風潮はさらに加速。
パワハラ対策だけではなく業績向上を求められる

今、中小企業に求められているのは
パワハラ対策で終わらない

「マネジメント力」強化!!



2022年
2月開講

オンライン

パワハラ予防をマネジメント力向上につなげる コミュニケーションスキル講座

実はあなたの行動が
パワハラに該当するかも?

Q 次のうち、パワハラに該当する
可能性があるものはどれでしょうか。

- 期待していた部下のミスが続いたので、成長して欲しいと思い、他の社員がいる場で強く指導した
- 「仕事って楽しいよな。なっ!?!」と共感を求めた
- ある社員を今まで参加していた会議から外した
- 働き方改革を進めるために、「残業は何時間以内にしろ」と命じ、具体的な改善は現場に任せた
- 社員が引越をしたので、皆の前でそのことを話題に出し、大まかな住所を言った

A 正解は…

すべて該当する可能性があります。

正確な知識とパワハラに該当することなく
指導できるスキルを身に付けるための講座です。

日時

2022年

2月16日(水) 13:00~17:00
(12:30入室開始)

【お申し込み期限】2月8日(火)まで

受講料

通常価格 22,000円(税込、テキスト代込)

QCCプレミアム会員限定価格 16,500円(税込、テキスト代込)

講師

第1部 弁護士が解説するパワハラ防止法【知識編】

小倉 悠治 アチーブメント株式会社 顧問 / 小倉悠治法律事務所 代表弁護士
一般財団法人日本プロスピーカー協会認定 ベーシックプロスピーカー

第2部 マネジメント力向上に必要なコミュニケーションスキル

橋本 拓也 アチーブメント株式会社 執行役員
東日本エリア担当営業部長 / トレーナー



当日は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。



お申し込みは <https://achievement.co.jp/harassment/>