

# Club News

## 永続発展する企業の 普遍の原則

### クオリティカンパニー

—会社を社員の自己実現の舞台とする経営—

[特集]

**豊かな心を育み組織に浸透させていくことが  
よい経営の土台となる**

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

**クオリティカンパニーの軌跡**

株式会社manebi

株式会社LasiQ

医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科



[特集]

# 永続発展する企業の普遍の原則 クオリティカンパニー

—会社を社員の自己実現の舞台とする経営—

- 6 なぜいま「自己実現を果たせる企業」が求められているのか?
- 7 「自己実現の舞台」をどのように創り上げるべきか?
- 8 豊かな心を育み組織に浸透させていくことが  
よい経営の土台となる  
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



花巻東高等学校との特別カリキュラムを、  
テレビ・新聞各社に取り上げていただきました。

## クオリティカンパニーの軌跡

- 10 株式会社 manebi  
~世界に挑むリーディングカンパニー~
- 14 株式会社 LasiQ  
~縁ある人が「自分らしく」生きる社会へ~
- 18 医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科  
~業界トップ0.1%のモデル医院への歩み~
- 32 My Achievement 私の目標達成ストーリー  
石井 真也 阪神ロジテム株式会社 代表取締役会長  
阪神ロジサポート株式会社 会長
- 34 コンサルティング導入企業様の声  
株式会社日能研関西
- 36 JPSA 便り
- 38 プロスピーカーという生き方  
高木 幹英 株式会社ライフプラザパートナーズ  
シニアファイナンシャルアドバイザー
- 41 セミナースケジュール

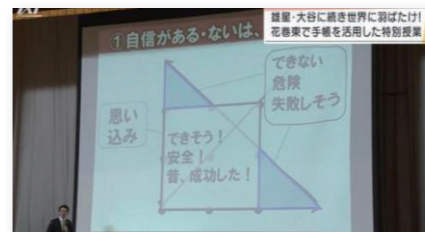


2019年から花巻東高等学校と共に取り組んでいる『立志夢実現カリキュラム』がいよいよ3年目の集大成を迎え、年度で最後の特別授業が1月28日に行われました。弊社執行役員を務める橋本を講師に、「自信を育む4つのポイント」と題してメッセージをお届けしました。3年間の取り組みに注目いただいて、NHK盛岡『おぼんですいわて』様、

岩手朝日テレビ『スーパー]チャンネルいわて』様、岩手日日新聞様でも取り上げていただきました。「夢や志を持ち、日々全力でチャレンジできる」そんな学校生活が当たり前前の社会にできるよう、4年目以降も夢や志を育む選択理論を土台とした学校教育を、花巻東高等学校の皆様とともに取り組んで参ります。

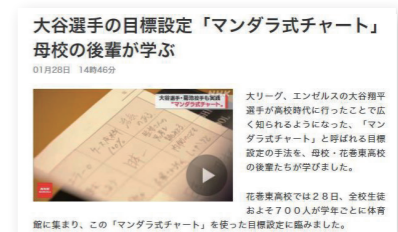
### 岩手朝日テレビ

岩手朝日テレビ『スーパー]チャンネルいわて』(岩手ローカル)



### NHK 盛岡

NHK 盛岡『おぼんですいわて』(岩手ローカル)



### 岩手日日新聞 (1月29日朝刊)

**自信深める行動は**  
東花巻 人材コンサル特別授業

いかに最初から定めてははけない」と考えたい。でもしなくても本気で頑張れば、目的を達成して、チャレンジは必ず成功する。と、高木幹英氏は、自信を深めるための行動として、安全な言葉、成功した！を、生徒たちに伝えている。

花巻市小幡町の花巻東高等学校(校長 生野 13人)で28日、人材コンサルチームの特別授業が行われた。全社東部地区にも特別授業が行われた。同社執行役員 橋本 幹英(58)が講師を務め、自信を深めるための必要なスキルや日々の行動を伝えた。同校では、2019年から同社が提供するオンライン生徒手帳を使った「夢実現カリキュラム」の特別授業は、同年から同社の講師が講師として、同校を訪れ、生徒に指導しており、同校今年度も同様だった。橋本氏は「自信を持って行動する生徒が増えてほしい」と話している。

[特集]

# 永続発展する企業の 普遍の原則

## クオリティカンパニー

— 会社を社員の自己実現の舞台とする経営 —

いまや「成熟社会」の真っ只中と言える日本社会。  
戦後の高度経済成長期から今日までの時代の流れのなかで、

私たちにとっての「働くことの意味」が  
大きく変わってきたと言われています。

ではこの先、企業の永続発展のために、  
一体どのような経営を目指すべきなのか。

今回の特集では、  
自己実現の舞台を社員に提供し、地域社会に愛され、  
成功を遂げていけるモデル組織の事例を見ながら、  
今の時代に求められる企業経営を考えていきます。



「働きがい」に満ちた企業が当たり前前の社会を目指して



この度、弊社はGreat Place to Work® Institute Japanが  
主催する2022年版「働きがいのある会社（従業員100-999人部門）」  
ランキングにて、ベストカンパニーとして5位にランクインをさせ  
ていただきました。2016年から7年連続のベストカンパニー選出  
となりました。

「教育の力で世界を変える」という志の実現を目指し、一点の曇りもなく事業に  
努めてまいりましたが、このように社員の一人ひとりが働きがいを感じながら、職  
務を全うできているのはお客様や関係者の皆様のご支援・ご協力の賜物です。心  
より御礼申し上げます。

私たちのミッションは、お客様の成果の創造であり、弊社に縁あるすべての方が、  
物心両面の豊かな人生を手にしていただくことです。その結果として、一社でも多  
くの企業が「人を大切にする経営」を実践し、「働きがいのある会社」が増えてい  
くことを目指しております。さらなる高みを目指して、社員一同、引き続き研鑽を積  
んでまいります。



なぜいま「自己実現を果たせる企業」が求められているのか? > P6

豊かな心を育み組織に浸透させていくことが  
よい経営の土台となる > P8

青木 仁志 アーチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長

### クオリティカンパニーの軌跡

株式会社manebi > P10

株式会社LasiQ > P14

医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科 > P18

まとめ > P22

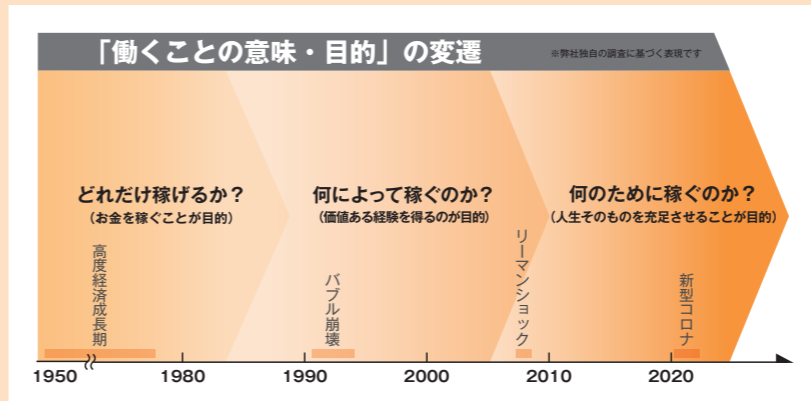
※ Great Place to Work®は、世界約60か国で働きがいに関する調査の結果が一定水準を超えた企業を「働きがい認定企業」、さらにその上位企業を「働きがいのある会社」ランキングとして発表しています。



# なぜいま「自己実現を果たせる企業」が 求められているのか？

「働く」との意味が  
時代とともに変化してきた

高度経済成長期は、経済的な豊かさへの渴望により成長を遂げた時期でした。しかし「バブル崩壊」や「リーマンショック」などにより、「働く意味とは稼ぐことなのか？それが幸せなのか？」という疑問が湧き上がっていきます。その頃から重要視され始めたのが、「何によって稼ぐか」であり、人々は、より価値ある経験を求めるようになりました。そして新型コロナウイルスによって働き方が変わり、経験よりさらに人生そのものを充足させる「働く目的」が問われています。もはや幸せに働くことの答えはなく、自分で描き、見出す必要があるのです。



この先の時代、一人ひとりの  
「自己実現」が求められていく

自分の可能性を最大限に発揮するために努力をし、その可能性を実現していくこと。  
このことは、人生における究極の目標である。

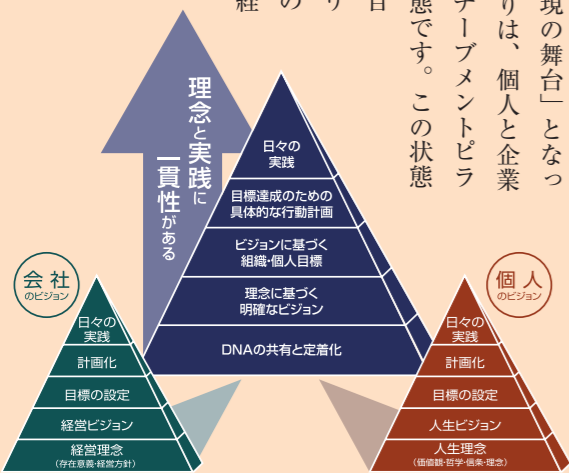
カール・ロジャース（アメリカの臨床心理学者）

自己実現という言葉にはさまざまな解釈がありますが、カウンセリングの権威として有名なアメリカの臨床心理学者カール・ロジャース氏は右記のように定義しました。言い換えれば、「自分の理想を明確化し、その実現に全力を尽くすこと」でしょう。そこには、自分の明確な意思が必要であり、自分の手で人生を描き、切り拓くことが求められます。一人ひとりの社員にそのような場を提供し、会社や上司からの指示に従うだけでなく、この会社で本気で働くことが自分の人生の理想実現に繋がっていると実感を持ってもらえること。そのような「自己実現の舞台」こそが、いま企業に求められていると言っても過言ではありません。物心両面の豊かな人生、自己実現を果たせる働き方を心の底から実現していきたいと言える職場環境が、いま時代に求められているのです。

# 「自己実現の舞台」を どのように創り上げるべきか？

「思い」の一致が  
全ての前提条件である

社員が最大限に自分の可能性を追求し、高いパフォーマンスをあげていくためには、それを追い求める燃えるような「思い」が必要です。「なんのために生きるのか」という、社員個人の人生の目的です。それが企業の存在意義・目的と一致したときに、企業と社員の間に強い固なSynergyの関係が結ばれ、企業が社員の「自己実現の舞台」となっていきます。つまりは、個人と企業それぞれが持つアチーブメントピラミッドが重なる状態です。この状態こそが、下記の項目で紹介する「クオリティカンパニー」の理想であり、よい経営の前提条件です。



『クオリティカンパニー』こそが  
時代が求める経営のスタイルである

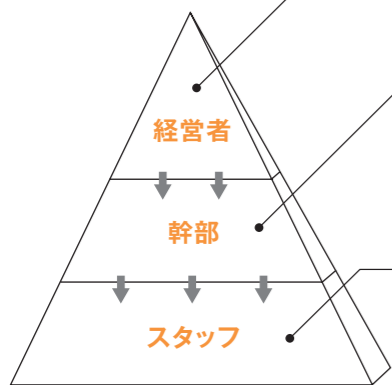
縁ある人を大切にし、その幸せを追求し、そして高収益を実現していく企業。それを「クオリティカンパニー」と呼んでいます。明確な経営理念が存在し、社員を大切にし、社員を勝たせることに経営者がどこまでもこだわることを、机上の空論ではなく実際に実践している企業です。クオリティカンパニーを目指していくことこそが、社員に自己実現の舞台を届けることに繋がっていくのです。そんなクオリティカンパニーになるには、どうすればよいのかを紐解いていきましょう。

## 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**  
企業理念やビジョン、組織体制などが明確に描かれている
- 2 社員が熱狂している**  
仕事に情熱を注ぎ、モチベーション高く働いている
- 3 顧客ロイヤルティが高い**  
リピート率や紹介率が高く、顧客がファン化している
- 4 事業の社会性がある**  
地域や社会に必要とされ、評価されている
- 5 バランスの取れた財務体質である**  
適正な利益率を維持し、潤沢な内部留保がある

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。

クオリティカンパニー実現の  
3つのフェーズ



- フェーズ1 経営者の自己変革**  
一貫性のある生き方を身につけ、組織のリーダーとしての器を拡張していくこと。幹部社員に尊敬される人物たること。
- フェーズ2 幹部社員の変革と一体化**  
組織のなかで経営者の右腕となる幹部を育成すること。理念ビジョンといった組織の目的や方針を、代表の代わりに、代表と同じクオリティでメンバーに伝えることができる幹部が育っていること。代表から幹部への信頼が醸成されていること。
- フェーズ3 スタッフの変革と一体化**  
「なぜこの会社でないといいけないのか?」という問いに、明確な答えをもつスタッフを増やしていくこと。会社の目指す未来と、個人の目指す未来が一致しており、この組織のなかで自己実現していることと末端のスタッフまでが思っていること。

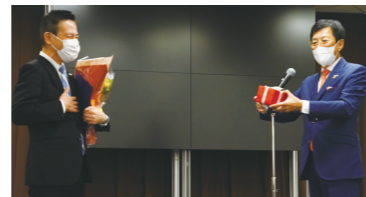
いうと、私は豊かな心をもつということだと考えています。それはつまり、「不平・不満・不信」といったマイナスの感情ではなく、「感謝・貢献・恩返し」といったプラスの感情に満ちている状態です。願望には、自分さえ良ければいいと思う「利己的な願望」と、世のため人のために行動しようと思う「利他的な願望」があります。利他的な願望は、利己的な願望と比べて、打たれ強く、諦めに強く、より強い力を与えてくれ

組織変革の出発点は  
経営者から

こうした組織の文化を変えるためには、3つのフェーズがあります。1つ目は、経営者の自己変革です。私は人材教育という仕事に長らく取り組んできましたが、「うちの社員をどうにかしてほしい」という経営者をたくさん見て

ます。それを支えるものが「感謝・貢献・恩返し」といったGIVEの精神、プラスの感情なのです。社員が、お互いに興味を示し、貢献し、支え合い、お互いの願望実現に全力を尽くせる組織ほど、社員の願望がより利他的に拡張し、仲間のために一肌脱こうと本気を出せるのです。そしてその姿勢がお客様と関わるなかでも現れるために、お客様の願望実現にこだわりをもち、よりベストな提案や商品の提供に全力投球できるのです。

そうした文化が組織に浸透しているかどうかを見る指標として、わかりやすいところで言えば、「ありがとう」という言葉がどれくらい交わされているか、ミスをしたときに素直に「ごめんなさい」と言えるかどうかを参考になります。こうした文化を創り出せるかどうか、経営者の腕の見せ所と言ってもいいでしょう。



誕生日や勤続周年のタイミングでは全社員に感謝の思いを込めた手紙とお花・記念品を届けている

よい会社を創りたい。これはきっと多くの企業経営者の願いであると思います。私も経営者になってから35年が経ちますが、「組織とはトップの考え方で決まる」という言葉の重みを年々感じるようになりました。よい会社づくりの第一歩は、会社としての理想のデザインを経営者が描くことから始まると私は考えます。そのモデルとして参考にさせていただきたいのが、「クオリティカンパニー」です。これを目指すことが

よい会社づくりには効果的であると、経営者の方向けに開催しているアチーブメントテクノロジーコース特別講座や、アチーブメント経営実践塾などでお伝えし続けてきました。

多くの経営者の方に触れて思うことですが、社員を育てようと社内の仕組み整備に力を入れている方は少なくありません。しかし、環境を整えたからといって、必ずしも人が育ち、よい会社になっていくかというと、そうではないのです。なぜならば、環境がよくても、社員自らが成長したい、よくなりたいたい、この会社を発展させていきたいという「願望」がない限りは主



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

豊かな心を育み組織に浸透させていくことが  
よい経営の土台となる

クオリティカンパニー実現のために、大切にすべきこととはなにか、そこに至るプロセスとはなにか。青木が解説いたします。

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。現在は経営者を対象としたアチーブメントテクノロジーコース特別講座の講師を務める。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。

豊かな心が  
願望の原点となる

では、願望を育むために大切なものは何かと

きました。実はそうした思いをもつ経営者ほど、組織変革はうまくいきません。社員は、上司やトップの言動を常に見ています。身近だからこそ、何を言っているのか以上に、何をやっているのかがよくわかります。言葉と行動がズレている人は、他人からの信頼を集められません。組織変革の第一歩は、例外なく、トップである経営者の自己変革です。幹部を始めとした社員に尊敬される存在になってこそ、発言に影響力が生まれ、組織全体の実行のスピードが早まっていけるのです。

2つ目に幹部社員が経営者と同じレベルでミッションを語り、スタッフの幸せを心から願える状態に変革をしていくことです。そうして3つ目に、スタッフの成長があるのです。

今回の特集では、3社のモデル企業がこの3つのフェーズにどのように取り組んできたのかをご紹介します。ぜひ参考に御覧ください。

■事例紹介

3つのフェーズで紐解く  
クオリティカンパニーの軌跡

- 事例 1 株式会社 manebi P10
- 事例 2 株式会社 LasiQ P14
- 事例 3 八戸総合歯科・矯正歯科 P18

## 自分を輝かせられる人を増やしたい 掲げる志は「世界一」

受講歴

2016年12月 スタンダードコース 初受講  
2017年 2月 ダイナミックコース 受講  
2017年 3月 ダイナミックアドバンスコース 受講  
2017年 4月 経営実践塾 受講開始

2017年 9月 ピークパフォーマンスコース 受講  
2019年 8月 プロスピーカートレーニングプログラム 受講開始  
2021年 8月 ベーシックプロスピーカー試験合格

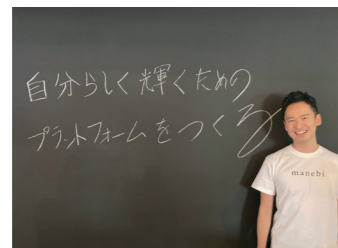
代表取締役執行役員  
CEO  
田島 智也



### 自分のような人を 救いたい

「自分の取り柄ってなんだろう」。学生のころ、ずっとそんな悩みを抱えていました。決して裕福な家庭で育ったわけでもなく、勉強やスポーツで突出した才能があったわけでもなく、なんとなくの人生を送っていました。ときには肌を黒く焼いてみたり、髪の毛を伸ばしたりと、いわゆるグロテスクな時期がありました。こんな自分は嫌だという反骨心ゆえの、当時の最善の行動であったのですが、生きる意味を見いだせませんでした。人間関係を壊してしまい、自分なんていなければいいのではないかと思うことさえありました。その時期は今考えれば私の人生のなかでは黒に近いモノクロの時期であったと思います。そんな私の人生が変わったのは就職活動でした。希望なんて持っておらず、とりあえず働く先が見つければいいと思って取り組んだのですが、そこで出会った経営者の方を始めとした社会人たちが僕にはとても輝いて見えたのです。「なんでこんなに生き生きと過ごしているのだろう。もしかしたら社会って楽しいのかも知れない」そんな憧れの気持ちを与えてくれたのです。そして、そのような憧れの私たちの集団に飛び込み、日々奮闘するなかで、働くことの喜びや充実感、達成感を味わい、人生が180度変わっていきました。いつの日か、かつての私のように、未来に希望を持っていない人を減らしたいと思うようになったのです。それ

純粋無垢に身近な存在を大切にしたい  
それが組織の求心力となる。



それが今の原点です。アチーブメント社の学びと出会ったのは創業から約3年ほど経った頃でした。信頼する税理士の先生から紹介をいただきました。今こそ業界No.1のシェアを誇るようになったeラーニングの事業も、創業当初はうまく行かず数々の試練がありました。それを乗り越えようやく軌道に乗り始めた頃だったので、なかなか組織としての一体感がなかったのです。受講を繰り返すなかで得られたものは、一言でいうと、掲げた理想を形にするための具体的なアイデアや考え方です。よい経営がしたいとは元から思っていたのですが、それをどう形にするかがわかりませんでした。しかし、再受講やコースを学び続けていくなかで、自分が本当にやりたいことは何なのかと深く深く向き合う機会をたくさんいただき

それをどう形にするかがわかりませんでした。しかし、再受講やコースを学び続けていくなかで、自分が本当にやりたいことは何なのかと深く深く向き合う機会をたくさんいただき

が私の今の原点です。アチーブメント社の学びと出会ったのは創業から約3年ほど経った頃でした。信頼する税理士の先生から紹介をいただきました。今こそ業界No.1のシェアを誇るようになったeラーニングの事業も、創業当初はうまく行かず数々の試練がありました。それを乗り越えようやく軌道に乗り始めた頃だったので、なかなか組織としての一体感がなかったのです。受講を繰り返すなかで得られたものは、一言でいうと、掲げた理想を形にするための具体的なアイデアや考え方です。よい経営がしたいとは元から思っていたのですが、それをどう形にするかがわかりませんでした。しかし、再受講やコースを学び続けていくなかで、自分が本当にやりたいことは何なのかと深く深く向き合う機会をたくさんいただき

数々の試練を乗り越えてきて思うことです。が、仲間の存在なくしては私一人では何もできません。未来に希望を持ち、生き生きと毎日過ごせる人を増やしたいという理想を、まずは社内で実現していきたいと強く強く思うようになったのです。組織の存在意義や理想などを社員にメッセージを伝える機会を増やし、社員と向き合う時間を増やし、そして各種研修や教育の機会を増やしていくこと、何よりも仲間を大切にすること、人を育てること、身近な人から豊かにしていくこと、そこにこだわっています。おかげさまで順調に成長を遂げていますが、すべての根底にあるのは「人」の存在であると強く感じています。仲間の存在には本当に感謝しています。

## 株式会社 manebi ～世界に挑むリーディングカンパニー～



ラーニングエクスペリエンスプラットフォーム  
playse. ラーニング



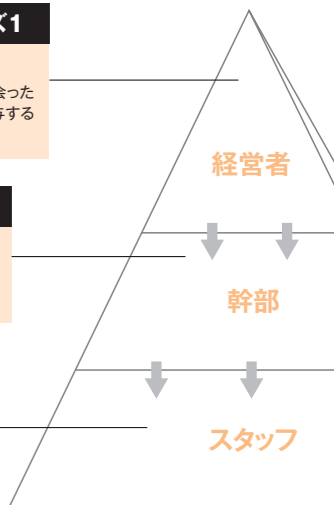
派遣業界に特化したキャリア形成支援プラットフォームサービス、オンライン研修/教育プラットフォームサービスを展開しており、業界No.1のシェアを誇る。ダイヤモンド社「ザ・ファーストカンパニー2017」の30社や、日経BP社「続 日本のベストベンチャー15社」に選出。「自分らしく輝くためのプラットフォームをつくる」をビジョンに掲げており、世界市場への進出を目標に躍進を遂げている。

株式会社 manebi  
所在地: 〒101-0003 東京都千代田区一ツ橋二丁目4番3号  
光文恒産ビル10階  
社員数: 53名  
設立: 2013年8月

**フェーズ1**  
代表取締役執行役員 CEO  
田島 智也  
12歳の時、父が他界し家業が倒産。その後母の背中を見て育ち、親への恩返しと就活中に会った経営者への志に触れ23歳で起業。一人ひとりが自己実現できる環境、そして個人のキャリア形成に寄与するエコシステムを構築し、世界一のHeart Tech Companyになることを目指している。

**フェーズ2**  
取締役執行役員 CFO  
立花 隼  
法政大学大学院卒業。公認会計士試験合格後、数々の上場企業で経験を積み、そのグループ会社を始めいくつもの会社を上場に導く経験を持つ。2019年、株式会社 manebi にCFOとして参画をする。

**フェーズ3**  
フィールドセールス  
馬場 将吾  
人材に携わる前職での営業経験を経てmanebiに転職。単なる目標の達成ではなく、代表が掲げるミッション/ビジョン/バリューを深く理解し、その具現化にこだわりを持って、自身の達成とメンバー指導に尽力している。



## この仲間とだから目指したい未来がある もっと「幸せ」を創り出せる存在に

■企業向け研修 i-Standard開催実績  
2020年、2021年、2022年(予定)

フィールドセールス  
馬場 将吾



### 選んだ理由は 「人」の存在

前職での営業経験を生かして、中途入社でmanebiに入りました。前職には大きな不満があったわけではなかったのですが、もっと本気になってチャレンジできる環境はないかと探していたときに出会ったのがこの会社です。面接をしていただいた今の上司の関わりが私にとっては衝撃でした。仕事の経験や能力といったことを聞かれ、自社で期待する成果を上げられるかどうかが見られるという私の思い込みがあったのですが、実際には人間としての私をたくさん聞いてくださったのです。どんな思いを持っていて、自分の人生を通して何を實現していきたいのかだったり、大切にしたいものは何でどんな状態が幸せなのかだったり、思っていた面接とは全く違っていました。そのときに、この会社は本当に人を大切にしているのだと感じたのです。人は生きていけばうまくいかないことはたくさん起こりますが、そんなときに支えになってくれる存在が近くにいるかどうかで全く人生が変わっていくと私は思います。その環境がmanebiにはあると確信して、入社を決めました。

### 理想があれば 負荷は成長に変わる

前職は仕組みが整った大きな会社でしたが、manebiはまだその規模ではありません。その

### トップの覚悟に惚れ込んで 踏み出した一歩

manebiに入社したのは2019年8月でした。なのでどちらかといえば新入りの類に分類されると思いますが、心からの確信を持って入社をしました。代表の田島と話をすることで、一番感じたのは「覚悟」でした。望む未来、目指す未来に対して絶対的な信念を持っていて、何のためにこの会社が存在している、何を創り出していくのかがとても明確でした。そしてその実現に対して具体的に行動していること。それを知ったときに、「この人は本気なんだ」という覚悟が伝わってきました。もともと日本一のCFOになりたいという夢を持っていましたが、そんな自分の力を何処で使っていくのかは、大きな選択でした。稼ぎや待遇だけではなく、本当に意味のある仕事がしたいと強く思っていたからこそ、代表に触れたときに、「この人と一緒に、この人が目指す未来を實現したい」と強く思ったのです。それがいま私がmanebiにいる理由です。そして、その代表の掲げる壮大な夢を實現するために、個の力だけではなく、個が掛け合わさった組織

## 「日本一のCFOになる」という夢が更に拡張する環境 組織で働くからこそ見える世界がある

2020年 1月 スタンダードコース 初受講  
2021年 1月 ダイナミックコース 受講  
2021年 4月 ダイナミックアドバンスコース 受講  
2021年11月 ピークパフォーマンスコース 受講

取締役執行役員  
CFO  
立花 隼



前職での営業経験を生かして、中途入社でmanebiに入りました。前職には大きな不満があったわけではなかったのですが、もっと本気になってチャレンジできる環境はないかと探していたときに出会ったのがこの会社です。面接をしていただいた今の上司の関わりが私にとっては衝撃でした。仕事の経験や能力といったことを聞かれ、自社で期待する成果を上げられるかどうかが見られるという私の思い込みがあったのですが、実際には人間としての私をたくさん聞いてくださったのです。どんな思いを持っていて、自分の人生を通して何を實現していきたいのかだったり、大切にしたいものは何でどんな状態が幸せなのかだったり、思っていた面接とは全く違っていました。そのときに、この会社は本当に人を大切にしているのだと感じたのです。人は生きていけばうまくいかないことはたくさん起こりますが、そんなときに支えになってくれる存在が近くにいるかどうかで全く人生が変わっていくと私は思います。その環境がmanebiにはあると確信して、入社を決めました。



力が何より必要でしたので、財務戦略といったCFOとしての役割だけではなく、組織の潤滑油としても役に立っていきたくらいと思いい行動をするようになりました。

### 成長する仕組みを いかにつくれるか

社員を100%受容するから  
心から興味を持てる

私より社歴が長い社員も数多くいますので、いきなり入ってきた人に対しては少なからず警戒をするのが人の常です。そこで何よりも意識したのは、人として興味を持つということでした。理念共感型採用をしているので、入社した社員は全員思いで繋がっています。しかし、一人ひとり違う人間なので、理念のどの部分に、どのように共感しているのかは全く違うはず。そこに人生背景があるので、100%その人の存在を受け入れ、純粋に教えてほしいというスタンスで接するところからスタートしました。どんなキャラクターで、趣味はなにか、入社理由はなにか、何を目指しているのかなどについていきたくらいの他愛もない話をたくさんするなかで、少しずつ信頼を獲得し、組織全体のマネジメントに着手できるようになっていきました。

### 志に本気で生きる存在が、 人の力を引き出し、人を活かしていく。 だからこそ、全力投球できる組織が創られる。

ため、仕事のフローが整っていないので自分で整備をしなければならぬこともあれば、営業という仕事なのにここまで事務処理をやらないうけないのかと思うこともあります。恐らく以前の私でしたら、それを負担に感じていたでしょう。しかし、いまは違います。整っていないけれど自分がやればよいですし、そこで経験したこと一つひとつがまた自分の糧になって、知見を広げてくれるのです。会社の動きや経営について学ぶ何よりの機会であると捉えています。きっとそれも、この会社と仲間に関に立ちたい、恩返ししたいという気持ちがあるからこそ思えることだと感じています。組織が目指す未来が私の夢ですし、上司の目指す理想を私も叶えたいと心から思っています。その理想が、力を与えてくれるのです。



### 「幸せな瞬間」を 創り出せる人に

営業のチームをもたせていただいております、

### 会社の規模や社会的な地位ではなく、 人と人とを結ぶ絆が私に力を与えてくれる。



メンバーの指導をしています。私がなにか特別なことを教えるというよりも、これまで先輩方にしていただいたことを自分の言葉で伝えることをしています。私が心からよいと思っ選んでいる組織ですし、自分の成長のために全員が力を貸してくれる環境です。困ったことがあれば等身大でアウトプットして、求めることができます。全社員がそうです。だからこそ、結果を出すこと、活躍すること、幸せに働くことに向けて躊躇なく邁進することができるとも思います。そんな環境を私自身が創り出し、そしてメンバーの幸せを創り出していけるよう、これからは成長し続けていきます。

## フェーズ1 確固たる自分の生き方を確立する それがよい経営の第一歩だと思う

**受講歴**  
2016年 8月 スタンダードコース 初受講  
2016年10月 経営実践塾 受講開始  
2016年11月 ダイナミックコース 受講  
2017年 1月 ダイナミックアドバンスコース 受講  
2017年 6月 ピークパフォーマンスコース 受講  
2019年 8月 プロスピーカートレーニングプログラム 受講開始  
2021年 4月 ベーシックプロスピーカー試験合格

代表取締役  
**藤田 元**



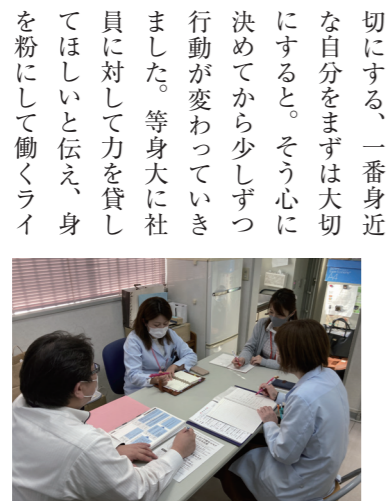
### 自分の生き方に 確信がもてなかった過去

父から経営を受け継いで、4代目として会社の舵取りを始めたのは、東日本大震災が起こったころでした。小さいころからいつか継ぐときが来るのかなとは思っていましたが、どこかずっとピンと来なかったのです。海外に対する憧れもあり、海外に出られる仕事に就き、国際結婚をしたのですが、それを両親や親族には認めてもらえませんでした。非常に辛かったのですが、お互い譲らずに対立をしていました。そのなかで、「家業を継ぐのであれば認めてやってもいい」と言われたのです。それが戻ったきっかけでした。我が家は家訓が「三方よし」です。小さい頃からこの言葉は何度も聞いてきたので、意味は理解していました。それでも「自分よし」とは一体なんなのだろうとずっと腑に落ちませんでした。「私は何がしたいのだろう」そう自問自答してもなかなか答えに辿り着くことができなかったのです。経営にも生き方にも「正解」を求めていたのだと思います。自分がどうしたいかよりも、どうあるべきかだけを必死に考えていたのだと思います。今振り返れば、とても苦しかったです。

### 「自分らしく生きる」と 決められた瞬間

「頂点への道」講座の学びと出会って、何よりも響いたのは「人はいつからでもどこから

でも良くなれる」というメッセージでした。振り返ると、私は自分に自信がありませんでした。何か大きなことを成し遂げられるとも思っていなければ、力があるとも思っていませんでした。だからこそ、「自分がどうしたいのか」を考えていくのが怖かったです。しかし、自分に対する捉え方は解釈であり、自分には価値があるという前提を持つことが大切だと学びました。そのメッセージを受け取ったとき、どこか心のしがらみが解かれたような温かい気持ちでした。私も私の望みをもっと持つていいんだと、もっと主張していいんだと、何より自分の人生を自分で描いていいんだと、そう初めて思えたのです。そうして自分の思いに向き合い、浮かび上がった言葉が「インサイドアウト」でした。身近な存在から大切に、一番身近な自分をまずは大切にすると。そう心に決めてから少しずつ行動が変わっていき、等身大に社員に対して力を貸してほしいと伝え、身を粉にして働くライ



「自分の可能性は無限大だ」。そう思えたときに、理想を描けるようになる。それからの全社員で追い求めていきます。

### 「自分らしく生きる」人を 社会に増やす

そのような思考と行動の変化が生まれてから5年。おかげさまで売り上げは2倍以上になりました。その過程で、社名を「LasiQ」に変えました。自分らしく生きられる人を、私たちの周囲に増やしていきたい。その輪をどんどん拡張していきたい。そんな存在になることを会社の目指す理想として掲げました。様々な声がありましたが、少しずつ共感してもらえ、人材が集まり、本当の意味で一致団結ができてきているように感じます。この社名に込めた思いを果たすためにできることを、

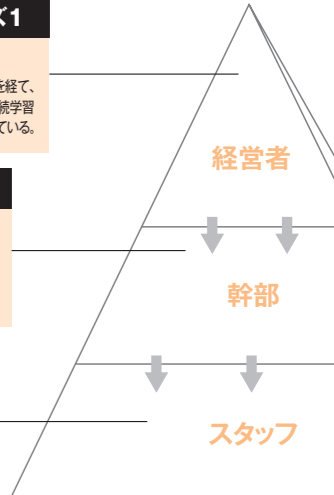
## 株式会社 LasiQ(ラシク) ～縁ある人が「自分らしく」生きる社会へ～



福島で明治から続く薬局を基幹事業として運営し、1991年に正式に法人化。その他に介護事業・人材派遣事業を展開し合計で9つの事業所を持つ。『頂点への道』講座受講後、「自分らしく」を追求する経営を目指し、「LasiQ(ラシク)」という社名に変更する。5年で業績を2.1億から4.7億まで成長させ、業界平均5割の有給消化率を94%まで高めることに成功している。

**LasiQ**  
株式会社 LasiQ  
所在地：〒962-0832 福島県須賀川市本町 47  
社員数：39名  
設立：1991年3月

代表取締役 <b>藤田 元</b>	<b>フェーズ1</b>
「三方よし」を家訓とする4代続く薬局の長男として生まれる。商社で途上の国家医療プロジェクトを担当、国際結婚、薬科大学卒業を経て、家業継承するも、東日本大震災と父の急死により、時間やお金に追われ、自分の価値を見失う。「頂点への道」講座を初受講後、継続学習と実践を繰り返す事で願望が明確になり、数々の企業変革を形にする。「誰もが自分らしく生きる社会の実現」に向け事業の展開を進めている。	
社長室 介護事業・人事労務責任者 <b>山内 優樹</b>	<b>フェーズ2</b>
大学卒業と同時に東日本大震災による避難生活を経験。デイサービス・居宅介護支援事業を新規で立ち上げ、現在は社長室として経営補佐を行う。また、人事労務責任者として、理念採用 理念経営を推進し、資格採用から理念共感型新卒採用への切り替えを実現。有給消化率94%達成の立役者であり、残業時間45%削減をも達成している。	
薬局事業部 フジ薬局浦和店 管理薬剤師 <b>星 智久</b>	<b>フェーズ3</b>
中小規模の薬局事業としては業界でも異例の新卒採用で LasiQ に入社。1年と8か月で店舗管理者まで昇進し、店舗運営とスタッフのマネジメントなどを総合的に担っている。理念共感型採用の成功例として、企業理念への深い共感を持ち、組織のなかでも大きな影響力を発揮している。	





## この組織とこの仲間ではか実現できないことがある だから、ここに生きると決めた

フェーズ3

**受講歴**  
2019年 6月 スタンダードコース 初受講  
2019年11月 ダイナミックコース 受講  
2020年12月 ダイナミックアドバンスコース 受講  
2021年 5月 ピークパフォーマンスコース 受講

**■企業向け研修 i-Standard 開催実績**  
2018年、2019年、2020年、2021年、  
2022年(予定)

薬局事業部 フジ薬局浦和店  
管理薬剤師  
星 智久



### 周囲の反対を押し切って 選んだ道

「i-Standard」に入社すると決めた当初、両親を始め数多くの親族から反対を受けました。それもそのはずで、実は当初、県立の施設に薬剤師として就職することが決まっていたのですが、私はずいぶん安定的で、箔がつく就職先でしたが、私はそうではなく「i-Standard」を選びました。薬剤師を目指して過ごしてきた期間で、私なりに大切にしたいことも成し遂げていきたいことも明確に持つようになっていました。活躍する自分、稼げる自分、そして何よりも目的意識を明確に持つ本質的に人の役に立っている自分になっていきたいと理想を掲げていました。その上で、「i-Standard」に出会ったときに衝撃を受けたのです。ただ薬を提供するだけではなく、何のためにその事業をやっているのか、どのような姿を目指していきたいのかに、心から共感したのです。学生の頃から、目的が不明確なことに取り組むことにはとても違和感があった分、事業目的にここまでこだわっている姿を見て、心に響いたのです。

### もっと本質的に薬と向き合う 文化を社会の当たり前にしたい

私がやりたいこととは、ただ単に薬を患者様に届けるだけでなく、自分のプロとしての知識や経験を通して、患者様がよりよい人生を送っていくための手助けがしたいということです。

## 恩返しが自分ごとになったとき この組織にコミットすることができた

フェーズ2

**受講歴**  
2016年11月 スタンダードコース 初受講  
2017年 3月 ダイナミックコース 受講  
2017年 4月 ダイナミックアドバンスコース 受講  
2017年 8月 ピークパフォーマンスコース 受講

2019年11月 プロスピーカードレーニングプログラム 受講開始  
2021年 6月 ベーシックプロスピーカー試験合格

社長室 介護事業・  
人事労務責任者  
山内 優樹



### 一番苦しい時を 救ってくれた存在

代表の魅力とはなにかと聞かれれば、本音で純度100%の思いで行動していることであると即答できます。そして、その思いこそが、仲間を本気で思っていることであると感じています。私はもともと、代表に拾っていただいた人間です。震災後、自宅が原発から30キロ圏内でしたので、結婚・出産というタイミングでもあり、妻の実家の方に転居を決めました。勤務先も何も決まっていなかったところからのスタートでした。そんなときに、声をかけていただいたのが今の代表です。能力や条件などではなく、私という人間を見て声をかけてくれたのだと感じました。家族もいたので、とてもありがたかったです。恩返しをしていこうと決意をして入社をしました。

### 「責任のスタンスに立つ」 シンプルな学びがすべてを変えた

代表に勧められて、一緒に受講を始めたアチーブメント社の『頂点への道』講座。そのなかで、選択理論心理学に触れたセッションが、とても私の心に刺さりました。自分の身の回りに起こることはすべて自分の選択の結果であり、自分に責任がある。だからこそ、自分が変わることによって、いかようにも良くしていくことができる。これは私にとって衝撃でした。それまでど

### 幸せに働ける 組織のために

今は、社長室の担当者として、社内の各種企画やプロジェクトを担当しておりますが、社員の働く環境を改善し、よりよい組織を創り上げていくことの責任者を努めています。代表が持つ「自分らしく生きる人を増やす」という思いを実現するためには、変革が必要でした。その指標として定めたのが、有給消化率です。自分が望む人生を見つけ、そしてそこに投資するには時間が

「私の人生、私が舵を取る」  
だからこそ、私が属する組織を  
発展させて行くのは、「私」である。



必要です。ただ休むというわけではなく、自分の理想に向けて時間を使ってほしい。そして充実した毎日を過ごしてほしいと願っている一人ひとりと面談で伝え続けました。理解をもらうことに時間はかかりましたが、これは絶対に社員のためになると信じて、取り組み続けることができ、今では有給消化率94%を達成することができたのです。業界で見ても異例の数値で、これが社員が納得行く人生を送っているかどうかと比例していると自負しています。もっともっと社員が幸せに働ける環境を目指して、これからも取り組んでまいります。



### 最後に伝わるのは 覚悟

正直、まだまだ小さい会社なので、思った理想とは程遠いような場面にも度々出くわ

実は人間は、薬を一度、取り込んでしまうと生涯その成分は体の中から消えないと考えられています。減っては行くものの、完全になくなることはないのです。だからこそ、何を自分の体に入れるのかはよく考える必要があります。企業が売上偏重になると、販売額という本質的ではないところを目指してしまいがちですが、そうではなく私たちであれば「自分らしく生きる人を増やす」ことを目指して、そのために薬はツールでしかないという考え方は、そうすると患者さんとの向き合い方も話す内容も変わってきますし、サービスの質へのこだわりが生まれてきます。そのような本質的な仕事を求めているのだなど、働いていてつくづく感じます。



します。自分の力不足によって仲間迷惑をかけることもたくさんあります。しかしそれでも、代表はすべてを受け入れて、私のよいところを見てくれて、どうしたら私がもっと成長できるのか、どうしたらよりよい人生を送られるのか、どうしたらもっと星智久らしく生きられるのか。そこをずっと見てくれます。だからこそ、恩返ししようと思えますし、この組織を自分が強くし、発展させていくのだと心に決めていきます。目指す組織の姿に対して、心の底から成し遂げると決意し、そこに向かって全力を尽くしている人の集団であること。改めて考えても、これが私から見た、この組織の一番の魅力です。その一人の仲間として、これからも高みを目指していきます。

「目的実現の覚悟と本気がある組織か？」  
それが社員を引きつける一番の魅力。

## フェーズ1 孤独な院長から、スタッフに支えられる院長へ 業界トップ0.1%へと駆け上がった成長の歩み

**受講歴**  
2011年 6月 スタンダードコース 初受講  
2011年 8月 ダイナミックコース 受講  
2011年 9月 ダイナミックアドバンスコース 受講  
2011年11月 ピークパフォーマンスコース 受講  
2012年12月 プロスピートトレーニングプログラム 受講開始  
2014年 2月 経営実践塾 受講開始  
2015年 4月 ベーシックプロスピート試験合格

院長  
**吉田 洋一**



機を明確化する支援が必要だ。そのためには良い人間関係がすべての土台となる。厳しく接することこそが愛だと思っていた私にとって、そんな青木社長の

「どうすれば上手くいくかは俺が全部知っている。だから俺が言うとおりにやればいい」。かつて、心なかなかに常になんか考えに支配されていた。スタッフを大切にしていなかったのかと問われると、むしろ逆でした。私は、常に彼ら彼女らのことを考え、成功させたいという思いで接していたのですが、スタッフからすると正しさを押し付けられているように感じていたのだと思います。業界のトップ5%前後の成果を出すことができていただけであり、施術の腕にも患者の満足度にも自信がありました。しかし、その成果も私が気を抜くとすぐにでも崩れ去ってしまうのではないかと常に怯えていたのです。それゆえにスタッフにも厳しく当たっていました。知人から『頂点への道』講座を紹介いただき、学びをスタートしたのが2011年でした。強い刺激を与えて人を動かそうとする外的コントロールの考えでは、上手くいくことはない。本当の意味で主体性を引き出すには、内発的な動

### 頑張っているのはいつも自分だけだった

メッセージに、選択理論心理学の考え方に、目からウロコが落ちました。そして、自分自身のスタッフへの関わりを始め、家族との関係や、自分という存在への扱い方を振り返っていったのです。

### 仕組みを通じた学びと実践の連続

結果を出すことが正しい、結果こそがすべてだ。受講前はそうのように強く思っていました。そのおかげで医院は成長してきましたが、スタッフにも同様の基準を求めていたために、関係性が悪かったのだなど、受講をするたびに腑に落ちていきました。もつと選択理論的なマネジメントや関わり方を体得していきたくらいと思いき、『頂点への道』講座で設けられているコースアシスタントに徹底的に入るようにしました。そこでは、お越しになったご受講生の学びの支援をしていきますが、言うまでもなく出会う人の殆どが初対面ですので、外的コントロールを使えば一瞬で関係性は壊れます。そこで、講師や運営スタッフの方のサポートをもらいながら、選択理論的に関わっていくトレーニングをし、ご受講生がより学びを深め、継続学習をしていく背中を押していきます。この経験は私にとっては

「外的コントロール」を手放したとき、恐れや不安、不信も一緒に消えていく。だからこそ、より一層社員を信じ、自己実現を願えるようになる。

目指していることは受講前と変わらず、スタッフが成長でき、自己実現できる組織です。社員教育に徹底的に投資をするともに、女性が多くの業界でもありますので、結婚・出産しても安心して働けるように、託児所を設立しました。そんな小さな取り組みを積み重ねるとともに、スタッフの願望に寄り添い、時間を費やして、ともに未来を描いてきたのです。まだまだ道半ばで、目指す理想ははるか先にあります。しかし、今は一人ではありません。幹部に、全スタッフに支えられています。これからもともに、目指していきます。

### 社員に寄り添い、願いを叶える医院を目指して

とてもとても価値がありました。講座で学んできたマネジメントを、実践を通して習得していくことができたのです。「このように声をかければ、信頼してもらえる存在になる」「こんなスタンスで接すれば、より願望が明確化していく」。この質問をすれば、より願望が明確化していく。そんな気づきの連続でした。そうして、一歩ずつ学んだことを現場での実践に移すことができ、少しずつ私自身のマネジメントスタイルが変化していったのです。

## クオリティカンパニーの軌跡 3 医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科 ~業界トップ0.1%のモデル医院への歩み~



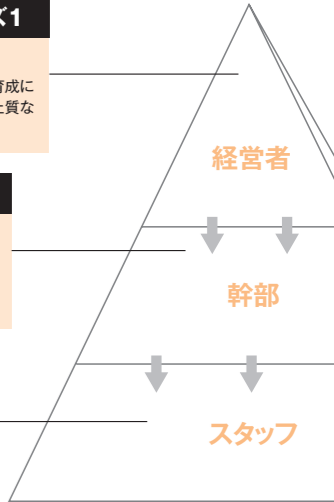
青森県八戸市に医院を構える総合歯科。業界の中で売上1億円を超える医院が全体のわずか5%のなか、売上3.2億円を達成している。予防、審美、インプラント等あらゆる面で高い技術力を誇っており、子どもからお年寄りまで安心して通える全国の歯科医院のモデルケースとして、全国の歯科医院が見学を訪れている。

**八戸総合 歯科・矯正歯科**  
Hachioji Complete Dental & Orthodontics  
医療法人スマイルクリエイト  
**八戸総合歯科・矯正歯科**  
所在地: 〒039-1166 青森県八戸市根城 9-4-7  
社員数: 35名  
設立: 1971年

**フェーズ1**  
院長 **吉田 洋一**  
2005年父から事業承継する。経営不振の状態から、夫婦で経営改革に取り組み、医院継承、スタッフ育成に取り組み、15年で750%の業績UPを達成。2012年には医療法人スマイルクリエイトを設立し、「上質な歯科治療で、皆様に笑顔を提供できる」歯科医院の実現を目指して取り組み続けている。

**フェーズ2**  
副院長 **淵澤 一徳**  
歯科医師として大学勤務の後に2011年から八戸総合歯科・矯正歯科に勤める。2014年に副院長に就任し、院長の技術を最も受け継ぐ歯科医師として年間1億円の売上を創り出している。全国の地域一番歯科医院400医院が集まる、歯科業界のセミナーで「日本一の勤務医」の称号を得る。

**フェーズ3**  
デンタルアシスタント **福山 絵菜**  
施術のみならず、患者の人生に寄り添う姿や地域貢献の取り組みに魅力を感じ、高校を卒業後に八戸総合歯科・矯正歯科に就職。アシスタントを務める傍らで、各種地域貢献イベントの企画や運営に携わっており、医院の発展を支えている。



## 「せっかくならもっと社会に役立てる仕事を・・・」 その思いを开花させてくれる環境がここにはある

受講歴

2019年 9月 アチーブメントテクノロジーコース 初受講  
2021年12月 ダイナミックコース 受講  
2022年 2月 ダイナミックアドバンスコース 受講

■企業向け研修 i-Standard開催実績  
2012年、2013年、2014年、2015年、2016年、  
2018年、2019年、2020年、2021年

デンタルアシスタント  
**福山 絵菜**



### 歯科医院が ここまでのやるんだ

高校を卒業してから、すぐに就職を決めました。アルバイトもしたことがなかったのですが、働くことに対しては何もかも初めてでした。学校の求人票からなんとなく興味を持って、見学に行ったのですが、そこで衝撃を受けました。これまで私が考えていた歯医者者の姿とはまるで違ってました。対応してくださった方が、若い方なのにとっても言葉遣いが丁寧で、しっかりとされていました。細かいところへの気配りも本当に素晴らしくて、こんな歯科医院に通いたいと私も素直に思ったのです。そして、施術だけではなく、地域の子どもたちのために、夏祭りやクリスマスパーティーなどを行うことも聞いて、びっくりしました。地域のためにという言葉が掲げる会社は少なくありませんが、本気で取り組んでいるのだなと率直に感じて、他の会社は一切受けていなかったのですが、ここで働きたいと直感的に思い決めたのです。

### 知れば知るほど 組織の魅力に惚れ込む環境

入社をして4年が経ちますが、働けば働くほど感じるのは、患者様に貢献する・地域に貢献する・仲間へ貢献すると、言葉で発していることを本気で叶えようと努力をしている組織であるということです。もちろん、完璧

## 自分を確立するからこそ会社を強くできる 「日本一の勤務医」として生きる道

受講歴

2013年10月 スタンダードコース 初受講  
2014年 2月 ダイナミックコース 受講  
2014年 5月 ダイナミックアドバンスコース 受講

2015年 5月 ビークパフォーマンスコース 受講  
2016年 3月 プロスピーカートレーニングプログラム 受講開始  
2021年 3月 ベーシックプロスピーカー試験合格

副院長  
**淵澤 一徳**



### 「医者 の出来損ない」 というレッテル

医者である父の影響で、私も小さい頃から「医者にならなければいけない」と言う思い込みのなかで育ちました。しかし、残念ながら医学部に入ることができず、渋々選んだのが歯学部でした。「自分は出来損ないなんだ」、そう強く思うようになったのです。卒業後は、特に目標もなく大学に務めることに。研究職でしたが、働く意味を見出せませんでした。悶々と毎日を通していましたが、どこかで「なんとかこの人生を変えていきたい」という気持ちもありました。その気持ちが出たのは、子どもが生まれたタイミングでした。家族を養うために、誇れる父親になるために、というどちらかというと危機感に近い気持ちでしたが、転職を決意しました。そして、縁あって入社させていただいたのが、今の医院です。吉田院長とは、実は同じ大学で同じバスケット部でした。年が離れていたのですが、一緒にプレイをしたことはありませんでした。そのつながりでチャンスをいただいたのです。

### 人生を変えた 院長の一言

そんな生い立ちの私なので、一人前になるまでには時間がかかりましたが、もう後がなかったのどにかく必死でした。藁にもすが

る思いで休まずに働き続けました。振り返れば失敗の数の方が遥かに多かったと思います。そのたびに救ってくれたのも院長でした。

忘れてしない出来事があります。過去にない大きなクレームをいただいた、一番のどん底のときです。「やっぱり俺は出来損ないなんだな」と、心のなかでつぶやき、落ち込んでいた私を、院長は診療室の隅に連れて行ってくださり、一言だけ「お前には価値があるんだぞ」と真剣に伝えてくださったのです。その時は正直意味がわかりませんでした。「価値なんてあるはずがない」と思い込んでいた自分ですから簡単にその言葉を受け入れられるはずがありません。それでも、心のなかにこれまでに感じたことのない温かみがありました。振り返るとそれは「愛とは人の可能性の探求に誠意を傾けることである」、「『頂点への道』講座で学ぶこの言葉の意味を、体感を通してより深く理解できた瞬間でした。

「この組織を生涯発展させ続ける」という強い決意は、  
人として本気で接してもらえた  
「人生が変わる経験」から生まれたものだった。



かというところがありません。むしろ遠く及ばないかも知れませんが、それでも全員が本気で働いているというところをつくづく感じます。それを創り出しているのが、院長やマネジャーの皆さんの覚悟や実践であると思います。

私たちには、患者様の人生の質を高めることというミッションがあります。歯の治療だけ行うのではなく、事前対応である予防に力を入れていくこと。そしてそれ以上に患者様が求めるもの、大切にしたいものに寄り添って、生活スタイルに合わせてベストなプランを提案していくことを大切にしています。これを実践し、一人また一人と患者様が良くなっていかれるのを目の当たりにして、この仕事の価値を噛み締めてきたのだなと振り返って思います。

### 仲間の笑顔が 何よりの力になる

医院には、スタッフの成長を支えるたくさ



### 幸せに働く人を 増やしたい

院長の愛に支えられ、その圧倒的な技術力を一番近くで吸収してきました。紆余曲折を経て、今では副院長に任命いただき、個人で年間1億円の売上をあげられるまでに成長しました。ただ、これは私一人の成果ではなく、仲間全員で創り出している結果です。バスケで言えば、私はシュートを決める役割であって、それまでにボールを運んできた多くのチームメンバーがいるからこそ成り立っています。

かつての自分のように、この職業に、人生に希望を見出せない人の力になりたい。だからこそ、絶対に仲間を勝たせる、仲間を幸せにする。これは、受講やプロスピーカーチャレンジを通して、明確になった人生の目的であり、今の私の頑張る理由です。無理をせず、等身大で、着飾らずに、人生の目的に生きることにしました。それをスタッフに還元していきなさい。これが私の役割です。さらなる高みを目指してチャレンジしていきます。

んの制度があります。技術を高める研修はもちろん、アチーブメント社の講座を全員で受講させていただくこともほぼ毎年行っていて、もちろん私も参加をさせていただいております。アウトプットを繰り返すたびに、一歩ずつ思いが明確になっていきますが、自身は身近な方の幸せ、自分も含めて、関わる人たちがみんな幸せになってほしいと願っていることに気がついたのです。そのためには私が力をつけて、より皆さんを支援できるように、支えられるように成長していく必要があります。今は、イベント企画や院内の仕組み整備などを任せていただいておりますので、大切な人たちの笑顔のために、より一層力を入れていきます。

『働きがい』を『生きがい』に

お問い合わせ  
アイスタンダード アチーブメント

「もっと人に貢献したい」。  
そんな思いを叶えられる組織だから、本気になれる。

フェーズ1 青木仁志が伝える  
経営者の自己変革



クラブ会員で経営者の方限定 オンラインセミナー

エグゼクティブミーティング  
～営業・マーケティング編～

**日時** 4月25日(月) 18:30～20:30(18:00オープン)  
【お申し込み期限】4月22(金)23:59まで

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

**参加資格** クラブ会員かつ経営者または事業承継予定者の方  
(アチーブメントテクノロジーコース特別講座対象の方)

**参加費** 無料



お申し込み・詳細はこちら [https://achievement.co.jp/experience/club\\_ex/](https://achievement.co.jp/experience/club_ex/)

激動の時代を切り拓く経営力を磨き上げる3日間

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3社の経営実務において、どのような「採用・育成力」「営業・マーケティング能力」「財務管理能力」「戦略構築力」「独自の技術力・商品開発力」を実行してきたのか。その実例に触れながら、逆境に揺るがずに増収増益を続ける企業のつくり方をお伝えします。



新型コロナウイルス感染のリスクのないオンライン開催で、  
青木による3日間のマンツーマンレッスンのように受講できます

オンライン講座では、研修会場まで足を運ぶことなく、自宅やホテルなどからご参加いただけます。『頂点への道』講座の開発者である青木仁志があなたに直接3日間、経営者に特化した「目標達成の技術」をお伝えします。地域や業界を代表する経営者・指導者の方々と、オンラインによる共同学習を進めながら中長期ビジョンや経営戦略を構築するクオリティタイムをお過ごしください。

**日時** オンライン開催 4月13日(水)～15日(金)  
【お申し込み期限】4月5(火)23:59まで

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

**参加資格** 経営者、事業承継予定者

**参加費** 初受講/247,500円(税込)  
再受講/クラブ会員で初受講から3年6回以内の方 59,400円(税込)  
クラブ会員で初受講から4年目以降または7回目以降の方 66,000円(税込)

※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。詳細はホームページをご参照ください。



その他にも、東京・大阪にて開催がございます。日程はWebサイトをご覧ください。

まとめ

組織の成長は、経営者の自己変革からスタートする

縁ある人の幸せを追求し、高収益を実現する企業である、「クオリティカンパニー」へと、いかに成長していくのかをここまで見てきました。いかがでしたでしょうか。アチーブメント代表の青木が述べたように、組織の成長とは、常に経営者から始まります。経営者が実現したい理想を明確にし、そこに対して深いレベルで決意し、具体的に行動をしていくなかで、初めて組織が一体化し、変革を遂げていくことができるのです。そのプロセスとして、3つのフェーズをご紹介してきましたが、それぞれのフェーズをクリアしたと言える基準を参考に紹介したいと思います。自身の組織がいまどのフェーズに位置しているのか、ぜひチェックしてみてください。

クオリティカンパニーへの道 プロセスチェック

- フェーズ1** 経営者の自己変革
- 組織の存在意義・目的を明確に持っている
  - 組織の存在意義・目的を社員に対して発信している
  - 常に存在意義・目的から一貫した判断基準を持っている
  - 事業目的から一貫した事業計画が描けている
  - 社員から尊敬を集めており、発信したことが実行される文化である
  - 選択理論に基づいた内発的動機づけのマネジメントを体得している

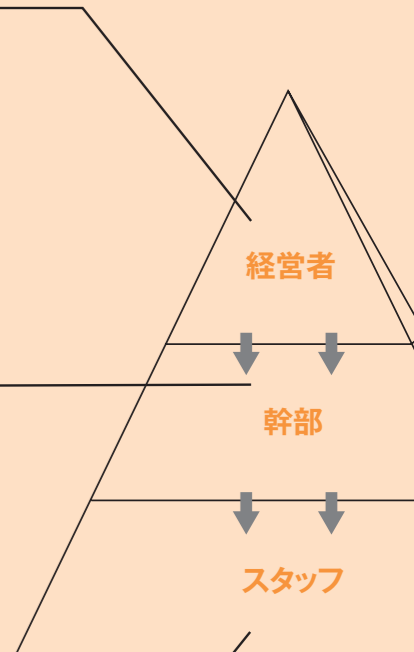
6

- フェーズ2** 幹部社員の  
変革と一体化
- 経営者と同じレベルの熱量で組織の存在意義・目的を語る
  - 組織の存在意義・目的から一貫した本質的な判断ができる
  - 一人ひとりが、自分自身のアチーブメントピラミッドを構築できている
  - 選択理論に基づいた内発的動機づけのマネジメントを体得している
  - スタッフから尊敬され、慕われている存在である
  - 求める人が、最適な成長を得られる仕組みを構築している

6

- フェーズ3** スタッフの  
変革と一体化
- 組織の存在意義・目的に共感し、明確な理由を持って入社している
  - スタッフ同士で思いを発信し、分かち合える環境がある
  - 自身のアチーブメントピラミッドの構築において、支援・アドバイスを貰える環境がある
  - 外的コントロール的な関わりが淘汰される文化が醸成されている
  - 客観的で納得感のある、実力主義の人事評価・考課制度を運用している
  - 業界トップ水準の生産性を実現できている

6



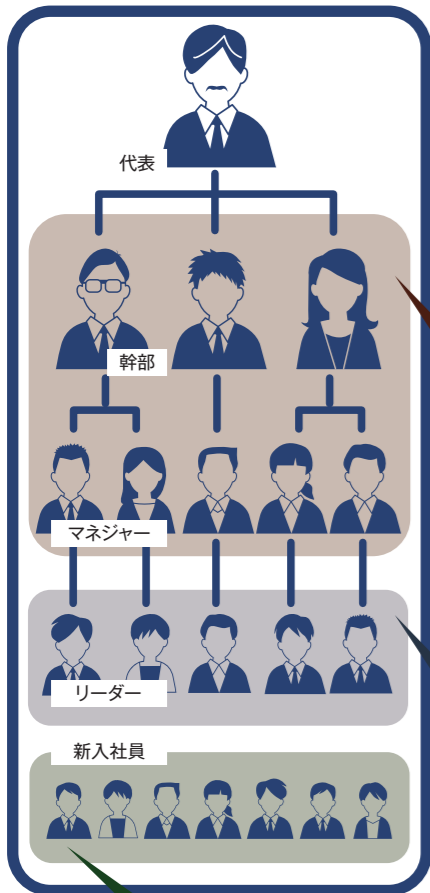
アチーブメントでは、クオリティカンパニーの実現への歩みをより加速させていきたいという経営者の方や企業の支援を、様々な角度から行ってまいります。ご興味をお持ちの方はぜひご利用いただけましたら幸いです。

## フェーズ3 スタッフの変革と一体化

QCC 会員限定

# 理念浸透を加速させる 階層別社員育成プログラム

オンライン  
開催



クオリティカンパニーを実現するためには、組織の目的達成のために主体的に行動する社員を、階層に応じて育成することが必要不可欠です。この QCC 限定の階層別社員育成プログラムでは、そのなかでも理念浸透を加速する鍵となる「会社を支える幹部社員」、「徳と才で率先垂範するリーダー社員」、「自ら育つ新入社員」の育成をサポートします。幹部として、リーダーとして、新入社員として。豊富な成功体験・失敗体験をもつ講師陣が、実体験をもとに講義をさせていただきます。

### 幹部講座

会社を支える幹部の心構えを、佐藤英郎が直伝

開催日: 4月27日(水) [テーマ]人を育てる / 7月6日(水) [テーマ]組織をまとめる

申込期限: 4月19日(火)まで / 6月28日(火)まで

講師: 佐藤英郎 (アチーブメント株式会社 相談役/主任トレーナー)

時間: 13:00~16:00

参加費: 22,000円(税込)

参加対象: QCCプレミアム会員の企業の幹部社員

### リーダー講座

徳と才の両方を兼ね備えた率先垂範のモデル人財を目指す

開催日: 3月15日(火)

時間: 13:00~16:00

参加対象: QCCプレミアム会員の企業のリーダー層社員

講師: 原田周平 (アチーブメント株式会社 横浜支店 支店長 マネジャー/コンサルタント)

参加費: 16,500円(税込)

### 新入社員講座

「育つ責任を果たす」自立型人財への一歩を踏み出す

新卒の新入社員の初期教育で最も重要なことは、「育つ責任」を持つことです。教えられていない、ではなく、自分で質問する。やったことがない、ではなく、チャレンジをしてみる。育成されるのを待つのではなく、自ら成長を取りに行く主体性を育むことが重要です。「育つ責任」を持ち、学生と社会人の違いを理解し、働く目的・人生の目的を明確化することで、理念に向かう自主自立型人財への一歩を踏み出します。他企業の新入社員との交流が良い刺激や励みになるというお声も多くいただく人気のプログラムです。

開催日: 4月5日(火) 10月18日(火) 10:00~18:00

参加対象: QCC会員の企業の2022年4月新卒入社の新入社員 (院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)

講師: 平山 壮人 (アチーブメント株式会社 大阪支店 組織変革コンサルティング部 リーダー)

参加費: プレミアム会員 38,500円(税込) / ベーシック会員 49,500円(税込)

## フェーズ2 幹部社員の変革と一体化

NEW!!

QCC 会員限定イベント

# クオリティカンパニーサミット 2022

~実践事例研究会~

代表の方と幹部でご参加いただけます



理念浸透と幹部・社員育成をとおして高業績と良好な人間関係の両立を実現している企業は何をどのように実践しているのでしょうか? 代表青木の基調講演と分科会講師の実践事例、参加者同士の意見交換から自社での取り組みへのヒントを得ていただけます。

### 基調講演

アチーブメントグループ CEO 青木 仁志

テーマ: Road to Quality Company

様々な業界・規模でクオリティカンパニーを実現させている企業6社の実践事例から成功法則を学ぶ

<h4>分科会</h4> <p>エスデ・理容・美容</p> <p>玄甫 和美 様</p> <p>株式会社 Aphros Queen 代表取締役</p> <p>受講後、社員6名から34名に、売上6,000万円から4億円に増加。理念浸透サーベイにてクオリティカンパニー基準を達成。</p>	<p>歯科医院</p> <p>吉田 洋一 様</p> <p>医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科 院長</p> <p>受講後、社員20名から30名に増加。業界トップ0.1%の売上3億円を突破。成功モデルとして全国から見学に来る医院に発展。</p>	<p>建設・土地開発</p> <p>及川 達也 様</p> <p>セイズ株式会社 代表取締役</p> <p>受講後、社員25名から41名に、売上25億円から40億円に増加。5年連続ハウスオブサイヤー優秀賞を獲得。理念浸透サーベイにてクオリティカンパニー基準を達成。</p>
<p>不動産</p> <p>中西 栄仁 様</p> <p>株式会社フロンティアホールディングス 代表取締役</p> <p>社員数140名、売上70億。センチュリー21系列の加盟店において、関西NO.1の売上、契約件数日本一。理念浸透サーベイにてクオリティカンパニー基準を達成。</p>	<p>電気工事・設備工事</p> <p>高山 幸治 様</p> <p>株式会社リオス 代表取締役社長</p> <p>業界トップ1%の売上13億円を突破。離職率2%未満を実現。福岡県の中小企業経営力評価で歴代最高評価点を獲得。</p>	<p>学習塾、就労移行支援</p> <p>柏本 知成 様</p> <p>株式会社 KyoMi 代表取締役</p> <p>創業まもなく受講。現在の社員数は20名。8年連続で売上対比対越えコロナ禍でも過去最高売上&amp;最高益を達成。就労実績、業界平均の13倍を達成。</p>

### ワークショップ

ファシリテーター: アチーブメント株式会社 相談役 佐藤 英郎

クオリティカンパニーを目指す仲間とのディスカッションやサーベイ結果の紐解きをとおして未来を描く

開催日時: 2022年6月3日(金) 10:00~17:00

参加対象: QCC会員の経営者、幹部の方々 (※経営者の方は必ずご参加ください。幹部の方のみの参加はできません。)

参加費: プレミアム会員価格 16,500円(税込)/1名 (※プレミアム会員の方は幹部の方2名と合計3名までご参加いただけます。)

会場: アチーブメント東京研修センター

定員: 240名

ベーシック会員価格 27,500円(税込)/1名 (※ベーシック会員の方は幹部の方1名と合計2名までご参加いただけます。)

お申し込みはこちら ▶ [https://achievement.co.jp/experience/qcc\\_summit2022/](https://achievement.co.jp/experience/qcc_summit2022/)

## 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<sup>(\*)</sup>。

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。



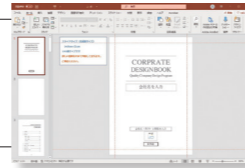
### 2. 清書用テキストに「再整理」する

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」よりダウンロードしてください。



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 / 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

STEP 1 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

STEP 2 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

STEP 3 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  
Step3-2 等身大でNo.1を目指す中小企業マーケティング

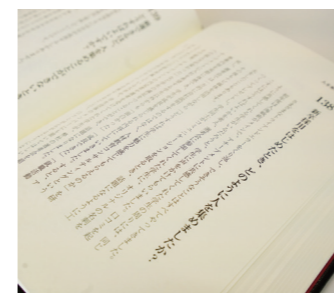
Step3-3 差別化・区分化・専門化の商品開発  
Step3-4 ローコストオペレーションを実現する営業戦略  
Step3-5 健全な財務体質をつくる人中心の財務戦略

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たとき、どうすればよいのでしょうか？
- ・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

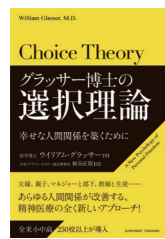
の学びを深める

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、ぜひご利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

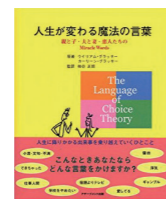


人間関係のメカニズムを解明し、上質な人生を築くためのナビゲーター

著者: ウィリアム 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: ウィリアム 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

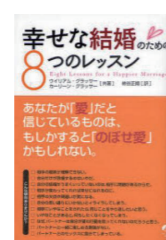


グラッサー博士の遺作である選択理論の入門書

著者: ウィリアム 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: ウィリアム 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

距離の壁を越えて"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: ウェルカムパーティ 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)

※28-30日の3日、小学校1年~高校3年のお子様を預かりする有料プログラムを開催する予定です。ご利用を希望される方は、お問い合わせください。

### 早割価格、もうまもなく終了

通常価格より5,000円お安く申し込みいただける早割価格は、3月31日までです。お早めにお申し込みください。

### 参加形式は、6月末まで変更可能

オンライン・オフラインのご参加を迷われている方は、6月末まででしたら変更可能です。まずはお席を確保ください。

### 宿泊先のご予約は、優待価格で

お申し込みページにございます「ホテルのご予約はこちら」のボタンを押すと、優待価格でご利用可能なExpediaのホテル予約ページに飛びます。こちら以外では優待価格は適応されませんのでご注意ください。



大会運営ボランティア募集中!!  
<https://forms.gle/XoAxxuKw1LgKZmJn6>

参加の申し込みはこちら

<https://www.wgi2022-tokyo.com/>





石井 眞也

阪神ロジテム株式会社 代表取締役会長  
阪神ロジサポート株式会社 会長  
日本ロジテム取締役上席執行役員



**Shinya Ishii** 1962年 鹿児島県生まれ。1981年 大崎運送株式会社(現)日本ロジテム株式会社へ入社。トラックドライバーから倉庫・配車・管理を経験し、営業部長を経て2009年 阪神ロジテム株式会社代表取締役社長へ就任。同社の業績を7年でV字回復させ、2016年 日本ロジテム株式会社 取締役上席執行役員営業本部長へ就任。2018年に阪神ロジテム株式会社 代表取締役会長へ就任し、現在に至る。

2500万円の赤字から経営利益1億円へ  
V字回復を果たした目的の力

ドライバーから経営者へ  
たたき上げの人生

「眞也、頑張ったけどダメやった」この言葉を最後に、経営者だった私の父は姿を消しました。給食代も払えない生活。アルバイトを重ね、家が無くてもトラックで寝れるからという理由で、18歳の時に長距離ドライバーになり、物流業界へ飛び込みました。

「学歴が無いなら、人の何倍も努力をしなさい」先輩から言われた言葉の通り、朝から晩まで働き、土日は研修、働きながら大学にも通いました。無我夢中で学び、働いた結果46歳の時に関西の子会社経営を任せられ、7年かけて業

ことにしました。

目的を果たすため  
自己変革の道を歩む

実はプライベートでは、妻から「別々の道を歩きましょう」と言われていました。転勤を繰り返して、15年以上は単身赴任生活。その期間、家に帰ったのは月に一度もありませんでした。家族に寂しい思いをさせてきたつげがまわったのです。受講をして人生の目的に気づいた私は、兵庫県の子会社から、家族が住む神奈川へ毎週末帰ることにしました。正直、土日に仕事をせず、業績を回復させることができるのだろうかと思案もありました。しかしアチーブメントの教材プログラムを活用した社内勉強会や、「頂点への道」講座を2人の社長と受講するなど後継者の育成に取り組んだ結果、土日に電話やメールがくることは少なくなりました。少しずつ、少しずつ妻との会話が増え、今では一緒に家庭菜園をしたり、食事をしたり、2人で楽しい時を過ごすことができている。

一方、仕事では結果がすべてだという考えを改めました。以前は、数字が上がらない社員や事故を起こしてしまった社員を徹底的に責めていました。怒られた社員は「すみません」と言いますが、根本的な改善はされません。目標管理によるマネジメントは、限界を迎えていました。受講をして「経営の目的は縁ある人を幸せにすることであり、売上の達成や、利益の追求はその結果に過ぎない」と学びました。そこで、

Before

- 売上45億円  
2500万円の赤字
- 土日も仕事や研修で  
働きづめ
- 長い単身赴任生活で  
家庭崩壊の危機

After

- 売上55億円  
経常利益1億円の黒字
- 後継者を育成し  
時間がとれるように
- 毎週末、夫婦の時間をとり  
夫婦円満に

績をV字回復させました。その後、業績が下がった東京の会社と呼ばれ、2年で業績を立て直します。しかし、私が立て直したはずの関西の子会社2社がまたも業績不振になってしまいました。次は会長職としても一度事業の立て直しと2人の社長を育成してほしいと言われ、改めて経営を学ぶために2019年1月、「頂点への道」講座を初受講しました。

受講して向き合ったのは  
人生の目的が不明確だった自分

事業の立て直しのために受講した講座でしたが、初受講で向き合ったのは、人生の目的でした。これまで多くの目標を達成してきましたが、

厳しい罰を与えるマネジメントを排除しました。ミスを開雲に責めるのではなく「縁ある人を幸せにするサービスを提供するには、どうすれば良くなるか」を社員と考え、小さな改善をくり返したのです。つい、以前のような指導をしてしまいそうになっても、3か月に1回の再受講のおかげで、軌道修正することができました。すると、これまで毎月のようにあった事故が激減。兵庫県警と兵庫県トラック協会から、無事故・無労災で表彰されました。お客様からも、事故もクレームもない会社は素晴らしいですと表彰をいただきました。おかげでロスコストが大幅に減り、満足したお客様からさ



教材プログラムを活用し社内勉強会を実施



週末は奥様との時間を取るように



兵庫県警と兵庫県トラック協会から、無事故・無労災で表彰される

私個人の人生の目的「誰のために何のために、なぜ生きているのか」を問われたとき、答えることができずしてました。何度も自分に人生の目的を問い続け「妻と娘に自分のお金の苦労をさせたくない」と思って仕事に打ち込んできたことに気がつきました。家族を幸せにすることが、私の人生の目的だったので。

講師の青木社長から「ビジネスはサクセス、プライベートはハピネス。どちらも手に入れることは可能です」と教わりました。家庭を犠牲にしないと仕事では成功できないと信じてきた私は半信半疑でした。しかし、3年の受講をとおして仕事も家庭もよくできるなら、どちらも手にしたいと思い、徹底的に学び、実践する

らに仕事をいただき、赤字だった会社は、経常利益1億円の黒字企業に成長しました。

若者が誇りをもって働ける  
物流業界を目指して

物流業界はいま、10万人の人手不足。10年後は30万人が不足するだろうと言われていました。社員を責めたりペナルティを与える指導が蔓延し、人が定着しづらい業界でもあります。また、物流の仕事は残念ながら減点方式です。しかし、大切な人に大切なものをお届けする仕事は、無くてはならない仕事です。人手不足解消の鍵は、若い人たちが喜んで働きたいと思える職場環境づくりと、誇りをもって働く人を増やすことです。

そのためには、アチーブメントで学んだ「目的から一貫した目標を達成する技術」が必要です。私はこれからプロスピーカーとして、この情報を物流業界へ伝えていきます。そして業界に縁あるすべての人に貢献できるよう、これからも自己研鑽を続けてまいります。



# アンガーマネジメント研修で 選択理論を学び、 学習指導や社員同士の 関係構築に活かす

## コンサルティングサマリー

### ソリューション

アンガーマネジメントをテーマとしたオンライン研修を実施。選択理論と実践知を学び意識改革を行う。

全社員が選択理論の基礎を理解し、怒りの感情をコントロールできるようになるための人間関係の原理原則を学び、動機付けのメカニズムや、人間関係構築に有益な思考法を習得する。

課題

生徒への指導力の強化と、社内外の人間関係を良好にするためのスキルの習得。  
社員の学習指導力の向上を図るとともに、社内外の人間関係をより健全に促進するために全社員に短時間でも即効性のある研修を受講させたい。

成果

選択理論をベースとしたアンガーマネジメントを意識できるようになり、社内で共通言語が交わられるようになった。  
生徒への指導や社内コミュニケーション、部下育成において、選択理論を効果的に活用する意識が高まる。

### 課題 指導力の向上と、楽しく成長できる場の実現のため

当社は日本最大の中学受験専門塾として、近畿・中国地方での教室展開をし、子どもたちを志望校合格へと導くことが仕事です。中学受験は、子どもそして保護者にとって大きなライフイベントです。私たちは、専門家として志望校合格という結果だけでなく、子どもたちの将来の活躍を考えた指導を常に意識して行動しています。日能研関西には、仕事を楽しみ、自らを磨き高め合う先生・スタッフが多くいます。毎年、全社員を対象としたテーマ別研修を実施しており、今年度は「アンガーマネジメント」をテーマに外部講師を招いてオンラインで研修を実施いたしました。

私たちを支えるためには、私たち自身がいくつもの壁を乗り越え、成長する必要があります。そして、子どもたちの個性や自主性を活かすために、指導力を高めることは恒久的な課題であり、効果的な研修を探しておりました。もう一つの理由は、近年多くの企業が取り組んでいるように、社内のパワーハラスメント防止対策のためです。同僚や部下など周囲の人との関わり方のあるべき姿を再認識し、社内の人間関係をさらに良好にしたいと考えました。

アンガーマネジメント関連の研修を得意とする企業や団体は多くあったのですが、アチーブメントHRソリューションズ社からは学術的に信頼性の高い選択理論心理学に基づいた研修の提案をいただきました。また、オンラインでも講師が一方的に話すだけの講義形式ではない研修手法が確立されている点など実用性が高く、受講する社員へのプラス要素が大きいと感じました。

### 施策 心理学に基づく理論から、即効性のある実践知を学ぶ

研修の実施にあたり、いくつか懸念点がありました。特に受講対象社員200名以上は本部以外の27教室に分散しており、教室の先生とスタッフは、受講当日も授業があるため、最大で3時間しか時間がとれない制約がありました。しかし担当のコンサルタントと弊社の研修担当者がかたく打合せを重ね、結果的には弊社の要望を盛り込んだプログラムとなりました。プログラム全体は選択理論をベースにした内容になっていましたが、管理職と一般職とで、一部のコンテンツに違いを持たせたことも大きな特徴でした。

湧き起こる感情の「捉え方」など、「怒り感情のメカニズム」を身近な具体例を挙げながらわかりやすく説明していただきました。人の行動や動機づけのメカニズムなどを教示された例が分かりやすく、社員の納得感も高かったと感じています。

心理学に基づいた再現性の高いロジックと、すぐ活用できる実践知を学べる点。更には、仕事でも家族や友人との間でも活用できる知見を学べたということ。単に「怒りのコントロール」だけでなく、人間性の向上に結びつく内容で、受講した社員が今後の人生を生きていくうえで貴重な知恵を得られたと感じています。

新型コロナウイルスの感染拡大を受け、当社では生徒向けのオンライン授業や保護者会のオンライン化などを拡充してきましたが、当社社員は常に発信する側です。今回、受講する側の立場を体験できたことで、様々な気づきを得ていたようです。数か所に分かれて参加した教室メンバーが、対面研修と同様にディスカッションし合えることや、受講者が主体的に学べる工夫が凝らされている点は、期待していた以上に臨場感のある研修でした。

### 成果 生徒への指導でも、組織内でも応用できる知見が身につく

研修から間もないため、具体的な変化はこれからですが、プログラム内容が意図どおりであったことはもちろん、指導の立場にいる社員が多い当社では、講師

に対してシビアナ視点を持ちがちです。担当講師の方は、そうした厳しい基準に堪えうる指導力と人間性をもち合わせていたので、受講後のアンケートにあった感想からも満足度が高いと感じています。「過去と他人は変えられない。未来と自分を変えられる」という考えを、社員同士で共有できるようになったことも、研修の成果の一つです。ものごとが上手くいかないとときに他者へ責任転嫁したり、無理に相手を変えようとするのではなく、自身がコントロールできることに集中する。相手の内発的動機づけが得られるように配慮する。そのような考え方を意識できる社員が増えました。それは、生徒を指導する際にも必ず役立ちます。なかなか結果がでない生徒に対して、それを生徒側の問題とは考えず、自身の指導方法を軌道修正する。または子どもの内発的動機づけの阻害要因を取り除く。そうした指導が今後増えるものと期待しています。

社会環境の変化を受け、子どもたちの意識も近年大きく変わっています。今は小学生同士でもSDGsが話題になるなど、社会への参加意識が高まり、グローバルな視点をもち合わせています。そうした子どもたちを指導する私たち自身も、変わるべき面が多々ありますし、指導方法の引き出しを増やす必要もあります。

今回の研修によって蒔かれた変化の種の成長を促していきます。

## 企業情報

株式会社日能研関西

- 所在地 〒650-0033 兵庫県神戸市中央区江戸町94-2 ファーストプレイスユニオンビル 6・7・8F
- 設立 1977年9月
- 事業内容 進学塾の運営、授業・学習支援、受験対策関連イベントの主催・運営他
- 従業員数 233名(2022年1月現在)
- Webサイト <https://recruit-nichinoken-kansai.jp/>

## 担当コンサルタントの声

感情のコントロールは、コミュニケーション頻度が高まっている現代のビジネス環境において、ますます重要視されています。中でも怒り感情は周囲への影響が大きく、業務効率やメンタルヘルスにも直結します。セルフマネジメント能力向上の一環として怒り感情のコントロールに取り組むための、考え方、知識、実践的スキルを選択理論心理学をベースに体系立てて学んでいただき、現場の実践へ繋げることを意図しました。また、担当窓口の方から「研修設計に役立ててほしいから」と、管理職・教室長の方々に対象に、教室での生徒への関わり事例など社内アンケートを独自で実施した情報を事前にご提供いただいたことも制作を進めるにあたって非常に参考になりました。今後も、働く社員の皆さまの夢や目標を実現するパートナーとして尽力いたします。



株式会社日能研関西  
代表取締役社長  
**小松原 健裕**

# 志高い仲間との上質な学びの場が、JPSAにはあります。

JPSA という組織は、「『いじめ』『差別』『虐待』のない豊かで明るい社会の実現」をビジョンに掲げ、1000人の指導者輩出を目指し、仲間の輪を広げたいという想いで少しずつ変化や成長を積み重ねてここまで25年の歩みを進めてきました。

現在は、全国に51ある支部に加えて、歯科・士業・組織人・青年の志・医療部会といった5つの業界テーマ別勉強会コミュニティが立ち上がっています。また、リーダーキッズ・ファミリーコーチング認定講師も誕生しました。今後も、会員の皆さまにより一層、成長の機会をお届けしてまいります。

ぜひJPSAにある成長環境を最大限に活かして、さらなる現場の成果を手に入れてください。

会長 佐藤 英郎



## JPSA 会員限定 年間イベント一覧

偶数月には **JPSAの日**  
奇数月には **代表理事問答会** にご参加ください

**JPSAの日** 2か月に一度のピットインの機会となります。アシスタントトレーニング、アシスタントに入るうえでの具体的な心構えや具体的な行動指針をお伝えします。JPSA 研究会では、プロスピーカーや、代表理事青木会長佐藤から、アチーブメントテクノロジーと選択理論を、どのように現場で実践するかという具体的な活用方法を

学ぶことで、より高い成果を出すヒントが得られます。  
**代表理事問答会** 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。経営やマネジメント、営業活動など様々な問題を解決するためのヒントを手にしてください。

イベント	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
<b>JPSAの日</b> 偶数月は、2か月に一度のJPSA会員を対象としたトレーニングデー オンライン開催 全JPSA会員 アシスタントトレーニング 13:00~16:00 JPSA 研究会 17:00~20:00		●		● 26 (火)		● 14 (火)		●		●		●
<b>代表理事問答会</b> オンライン開催 全JPSA会員			● 5 (土)		● 14 (土)		●	●				
<b>プロフェッショナルフィードバック トレーニングプログラム・フォロー研修</b> オンライン開催 ベーシックプロスピーカー以上	●				● 21 (土)		●				●	
<b>プロスピーカーサミット2022 JPSA コンベンション2022</b> ハイブリット開催 全JPSA会員										● サミット 18 (金) ● コンベンション 19 (土)		

# 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

学びを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  
JPSAの日に参加をする



どなたでも参加可能 支部会や部会に参加をする



### 2 実践を通して伝達力を開発する環境

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

JPSA 会員限定 コースアシスタントに入る



支部会の運営に携わる

ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください

### 3 指導者として力を高める環境

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

JPSA 会員限定 プロスピーカートレーニングプログラムを受講する



ベーシックプロスピーカー合格者



シニアプロスピーカー合格者



高木 幹英様  
畑中 弘子様



小林 紀子様、高木 博康様、野田 智成様、原 亜紀子様、秋山 さおり様、笠野 晃一様、高島 敏郎様、永井 千尋様、諏訪 憲一様、藤垣 寿通様、降旗 稔明様、坊 佳紀 様、森藤 紳介様 ※順不同



プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」456/1000名 (2022年2月8日時点)

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

お申し込みはこちら JPSA 研究会



プロスピカー  
という生き方

vol.47

# すべての逆境に感謝 人に勇気を与える存在を目指して

たかぎ みきひで  
**高木 幹英**

株式会社ライフプラザパートナーズ  
シニアファイナンシャルアドバイザー  
JPSA認定 シニアプロスピカー/JPSA 富山支部支部長



**PROFILE** 1979年岐阜県下呂市生まれ。大学卒業後、「お客様と対話し、提案する仕事が好き」という思いから保険代理店に入社し、以後一貫して保険営業に携わる。2009年、業績不振により当時所属していた保険代理店から退職を余儀なくされるが、お客様との約束を守りたい一心から、自身が経営者となって保険代理店を設立。それと同時に自己の研鑽・成長を求めて「頂点への道」講座を受講する。学びを深めていく中で、「人は誰も価値のある存在であり、いつからでも、どこからでも良くなる」という確信を持つ。現在は総合保険代理店・株式会社ライフプラザパートナーズのメンバーとして活躍中。2019年度～2022年度とMDRT基準を4年連続達成している。2022年2月シニアプロスピカー試験合格。

## どん底から這い上がってきた 人生が誰かの力になる

最低月収46円。はじめは「頂点への道」を受講したとき、私はまさに「どん底」といえる状態でした。業績不振で勤めていた保険代理店から解雇。ご契約いただいているお客様との約束を守りたいと独立しましたが、業績は低迷。家族にも言えず、経済的にも精神的にも追い込まれていました。「よくなりたく」と、薬をもつかむ思いで2009年9月に『頂点への道』講座を初受講しました。

受講当初は、周りとの比較や自信の無さから、なかなか自分の状況をシェアできません

でした。しかし、少しずつ成果を出すなかで、転機が訪れます。何度目かの再受講の際に、これまでの経験をシェアしたところ、私の話を聞き涙を流される方々を目にしました。「自分の生き方が、誰かの力になる」。大きな衝撃でした。もっと多くの人に、生きる勇気を与えられる存在になりたい。これがプロスピカーを目指すきっかけとなりました。

## プロスピカーチャレンジが 教えてくれた 「勇気を与える生き方」の真髄

「プロスピカーとして何を伝えたいの？」プロスピカートレーニングプログラム受講中に、先輩プロスピカーからいただいた言葉が、次のターニングポイントになりました。

「どん底にいる人が人並みになる話でも感動はする。でも、成果が出ていない人の見通しにならないなら、高木さんが今しなければいけないのは、プレゼンテーションの練習ではないのでは？」その言葉の通りでした。30分のプレゼンテーションはできる。けれど、本当の意味で心に響くメッセージを伝ええることができない。そのとき、初受講時に比べたら成果は上がっていましたが、目指していた目標の達成はしていませんでした。

「人はいつからでもどこからでも良くなる」ということを証明できる存在になると決め、現場に専念。アシスタントに入ることも一旦止め、代理店を経営していると営業に集中で

きないからと、会社を閉めプレイヤーに徹しました。そして半年後、自分でも納得のいく成果をだして、プロスピカー試験に合格しました。

## 支部崩壊の危機にビジョンを拡張 「富山をクオリティコミュニティへ」

プロスピカー合格後、富山支部を設立しました。富山には支部がなく、東京の支部に通いながらプロスピカーチャレンジをしてきたからこそ、北陸に学びの環境をつくりたいという思いからでした。しかし、設立後1年経たぬうちに支部活動は暗礁に乗り上げます。支部会に人が集まらない。支部を動かすプロスピカーは自分一人となり、運営をすべて担わなければならないようになりました。時間もお金も費やしていたからこそ、受け入れがたい現実でもありました。

思い通りにいかないときこそ、選択理論とアチーブメントテクノロジーの学びに立ち返ろう。自分と向き合う中で、リーダーとしての自分の器の小ささが今の現象を引き起こしているのだと気づきました。支部を創ることが目的になってしまい、支部を通して何を創り出したいのか、どんな学びを提供したいのか、ビジョンを見失っていたのです。

誰のために、何のために、なぜプロスピカーになったのか、なぜ、富山支部を立ち上げたのか。目的を問い直したとき、プロスピカーとしてのビジョンがさらに明確になりました。



2021年3月 コロナの影響で1年半ぶりに富山で開催したアチーブメントテクノロジーコースでは支部の仲間とアシスタントに入った

## コロナ禍という逆境も、さらなる 「挑戦」を後押しする機会に

2022年で、学び始めて13年になります。ここまでの道のりを振り返ったときに出てくるのは「立ちほだかるすべての逆境に感謝」。

これに尽きます。

会社をリストラされたことで、「お客様の約束を守りたい」という真剣な思いに気づくことができました。支部に人が集まらなくなったので、ビジョンをより明確にすることができ、多くのパワーパートナーを得ることができました。そして、2020年からのコロナ禍も、自分を次のステージに向かわせるきっかけになりました。コロナ禍になり、自分自身が期待する成果を上げづらいということはもちろん、支部活動も思うようにいかなかった時期がありました。すべては自分が「人に勇気を与える生き方」ができていないからだと、さらなる挑戦を決意。保険業界のタイトルであるMDRT基準を4年連続で達成し、2022年2月にはシニアプロスピカーにも合格しました。

プロスピカーとして生きるといことは、まさに「豊かな人生よりも豊かな人間になることを求める」、この言葉に生きるといことだと思えます。大切な人を大切に生きる生き方を追求し、そのプロセスを分かち合う。その先にパワーパートナーとの繋がりが生まれ、人生が物心両面で豊かになっていく。私にとって大切な人を大切にすることは、勇気を与える生き方をし続けることです。これからも、あらゆる逆境を成長の種とし、さらに多くの人に勇気を与えられる存在となれるよう、歩み続けてまいります。

高木 幹英  
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/>

アチーブメントセミナースケジュール

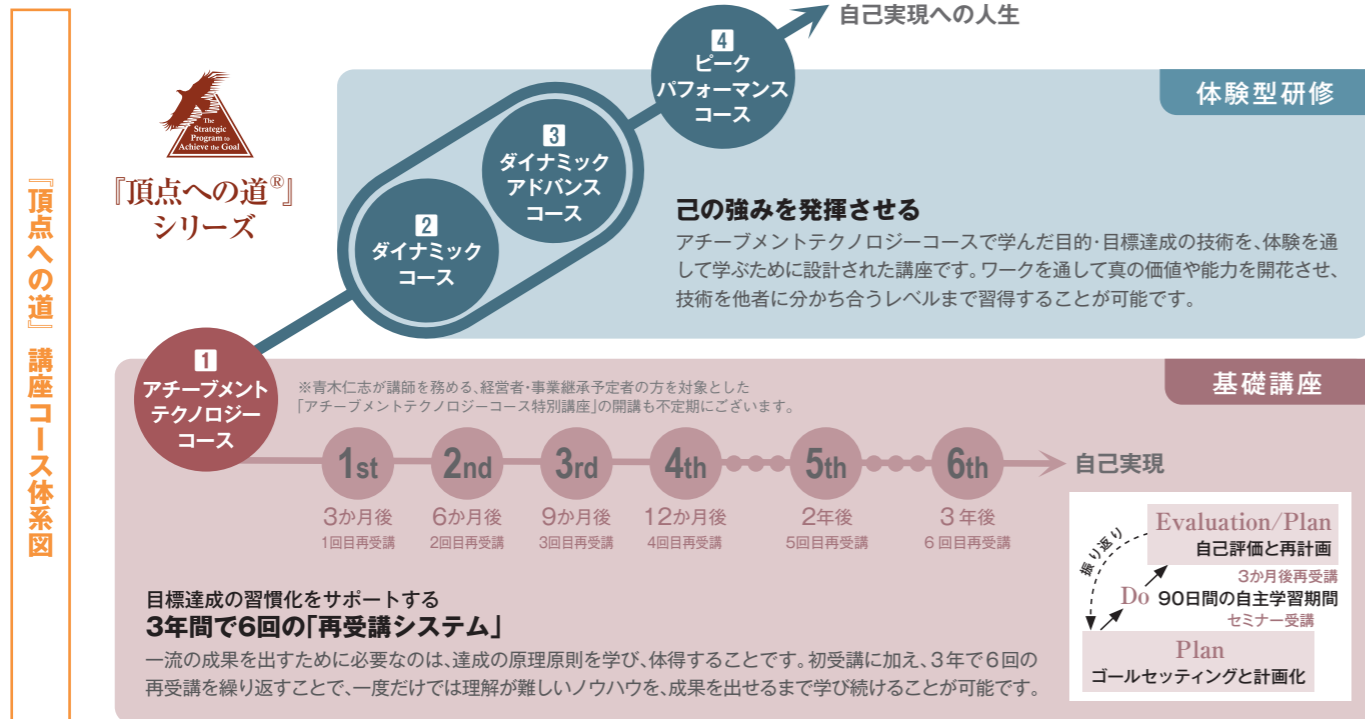
# ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2022.3 ~ 2022.6

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。
- 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ご控えください。
- 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にご協力ください)。
- 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。

会社や地域で開催可能!

## ”子どもの自立心を育む関わり方”を学ぶ2時間の講演会 ファミリーコーチング

すべての親の願いは子どもの「幸せ」だと思います。いい人生を歩んでほしい、立派な大人になってほしい。様々な子どもに対する想いがあるからこそ、ついつい怒鳴ってしまったり、ガミガミ言ってしまう。そんなパパ・ママのためにファミリーコーチングは開発されました。



すぐに家庭で実践できます!

### 講演会で学べること

- 1 子どもの自信を育む土台となるものはなにか
- 2 選択理論心理学と外的コントロール心理学の違い
- 3 子どものモチベーションの源は何か
- 4 今日から実践できる関わり方の「5つのポイント」

### 健康住宅株式会社様

累計9開催の定期開催中!

■ 主催者の声

健康住宅では「一生涯の笑顔と健康をつくる」をテーマに、主に注文住宅の提案や施工を行っています。ただ家を建てるだけではなく、生活する家族が、笑ってお互いを思いやれる「幸せな家族づくり」を目指しています。その実現のために、2020年11月にファミリーコーチングを初開催してから、定期開催をしています。定期開催をするなかで嬉しいことも多く、ご参加くださった方が、わざわざ会社に来られ「昨晚、イラっとすることがあったが、セミナーで学んだことを実践してみたら、子どもたちに怒鳴らずに関われました!妻からもセミナーに参加して良かったねと言ってもらえました!」と感謝を伝えてくださいました。また、お客様から「幸せな家族づくりまでサポートしてくれる健康住宅さんに、是非、家づくりをお願いしたい」と言っていたので、会社への信頼を高めていただく機会にもなっています。

■ 講師コメント

アチーブメント株式会社  
ファミリーコーチング 認定講師 畑中 弘子

私自身、5年前はファミリーコーチングに参加している1人でした。子どもたちにガミガミ怒ってばかり、夫との関係も決してよい状態ではありませんでした。選択理論を学び、少しずつ自分の考え方や行動を変えていったことで、子育てが楽しくなり、子どもが進んで勉強するようになりました。そして、なによりも夫婦関係が良好になりました。この体験をもとに幸せな家庭を増やしたいと思い、講師を務めています。

### 株式会社志学舎様

塾に子どもを通わせている保護者向け!

■ 主催者の声

志学舎は50年以上に渡って中学・高校・大学受験指導を行っています。ただ厳しく机に向かわせるだけの指導ではなく、子どもたちが自ら学びに向かおうとする指導を心がけており、受験合格をとおして「自信」と「自尊心」を持つことが大切だと考えています。その一環として、子どもたちに最も接する時間が長い保護者の方にも「子どもの自信を育む関わり方」を学んでいただける機会をつくりたいと思い、ファミリーコーチングを開催しています。選択理論心理学に初めて触れる方も多かったですが、講師の方が経験を踏まえて話してくださったので大変分かりやすく、保護者の方から喜びのお声をいただきました。子どもへの関わり方についての意見交換の場にもなり、保護者同士のつながりも生まれました。

■ 講師コメント

アチーブメント株式会社  
ファミリーコーチング 認定講師 松好 和恵

助産師として病院勤務後、専業主婦となり2人の娘を出産。子どもにイライラする自分を目の当たりにし、理想のママ像と現実のギャップに悩んだ過去があります。そんな自分自身の経験や助産院の代表としての経験も赤裸々にお伝えしていますし、「勉強をしないでゲームばかりしている、YouTubeばかりしている子ども」に対して、選択理論的のどのように関わるのかなどの身近な題材でお伝えしています。これからも主催者の方に寄り添って登壇していきます。

### 参加者の声

子育てをするうえで、気を付けること、心掛けることが、はっきりして良かったです。

選択理論を初めて聞きましたが、とてもわかりやすかったです!

子どもだけでなく、夫への関わりも見直します。

子どもの自信を育むための「3つのあご」をすぐに実践したいと思います!

身近な実例が多く、どのように子どもに関わればよいのかイメージがもてました!

お問い合わせ詳細はこちら

<https://achievement.co.jp/service/familycoaching/>

アチーブメント ファミリーコーチング



## 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コードから読み取れます。



### 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

### 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** (初回のみ) ウィンクあいち1103  
(2回目以降) 昭和ビル9階ホール

第81期 3/15(火)、4/16(土)、5/21(土)、6/21(火)、  
7/15(金)~16(土)、8/29(月)~30(火)

**東京開催** アチーブメント東京研修センター  
第82期 5/7(土)、6/4(土)、7/2(土)、8/6(土)、  
9/2(金)~3(土)、10/6(木)~7(金)

**大阪開催** アチーブメント大阪研修センター  
第83期 6/4(土)、7/2(土)、8/6(土)、9/10(土)、  
10/14(金)~15(土)、11/15(火)~16(水)

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

講師: アチーブメント認定講師  
時間: 全6回(10:00~18:00)

### 福岡支店



〒812-0011  
福岡県福岡市博多区博多駅前3-4-8  
ダヴィンチ博多シティ4階

### 名古屋支店




〒460-0008  
愛知県名古屋市中区栄4-3-26  
昭和ビル1階

### 横浜支店



〒231-0033  
神奈川県横浜市中区長者町5-85  
三共横浜ビル2階

### 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  
4/1(金)

参加費: 44,000円(税込/昼食代込)  
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の皆様  
講師: 青木仁志 / ファシリテーター: 佐藤英郎  
時間: 9:00~14:30(受付開始8:45)

### 幹部講座

**オンライン Zoom**

4/27(水) テーマ: 人を育てる

参加費: 22,000円(税込)  
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の幹部社員  
講師: 佐藤英郎  
時間: 13:00~16:00

**リーダー講座** **オンライン Zoom**

3/15(火) テーマ: ~花形プレイヤーとしてオを磨く~

参加費: 16,500円(税込)  
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の企業のリーダー層社員  
講師: 原田周平  
時間: 13:00~16:00

### 新入社員講座

**オンライン Zoom**

入社時研修: 4月5日(火) フォロー研修: 10月18日(火)

参加費: プレミアム会員: 38,500円(税込)  
ベネシック会員: 49,500円(税込)  
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部の2022年4月新卒  
入社の新入社員(院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)  
講師: 平山壮人  
時間: 10:00~18:00

### 営業職・管理職向けセミナー

**オンライン Zoom**

営業職向け 「日本一を輩出してきた実証済みの営業技術」  
**セールス学校**

受講料: 1,000円(税込)  
講師: 針生栄司  
時間: 19:00~20:00(オープン18:30)

**管理職向け** 「言うべきことを伝える」マネジメントの基礎を学ぶ  
**ボース・ウィン・マネジメント・スタンダード**

**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  
時間: 10:00~18:00(オープン9:30)

### 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: 村田泉  
時間: [1日目]10:00~19:00(オープン9:30)  
[2日目]9:00~19:00

### 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(オープン7:00)

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(オープン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(オープン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(オープン7:00)  
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) = 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にご優待対象

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

6月		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
		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	日	月	火	水	木		
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円分対象(1,000円×10回)

再受講 満 = 満員御礼

3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	
		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	日	月	火	水	木	
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
6																																	
7																																	

4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		
		金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土		
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
5																																	
6																																	
7																																	

# 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。

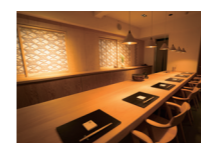
**初受講料** 通常価格 66,000円(税込) → **55,000円(税込)** **11,000円(税込)お値引き!!**

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

アチーブメントカードご利用のお客様に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 **学ぶ・相談する**  
パシオンゼミナール/株式会社Dream today様  
初台にある個別指導塾です。第一志望校合格率は90%以上!  
**特典** 体験授業が2回分無料&入塾金無料! [生徒の人生を一生応援する]を合言葉に親身な指導を実施!

**NEW** 東京 **美を追求する**  
Dione:自由が丘/株式会社セレーネ様  
敏感肌専門脱毛サロン。業界一安心安全の“ハイパースキン脱毛法”を採用。  
**特典** お顔の美肌&美白脱毛1回無料。契約後も7,700~37,400円相当の施術が1回無料。

**NEW** 東京 **美を追求する**  
Amaron アマロン 自由が丘様  
93%自然界成分のカラー等こだわりメニューで個性を引き出すヘアサロン。  
**特典** 初回施術メニュー10%オフ! 世界最高峰オーガニックブランドAVEDAの香りで心もリラックス。

**NEW** 東京 **健康を追求する**  
下高井戸ヒーリングプラザ様  
プロアスリートも通う鍼灸整骨院。年間1500人超の治療家にも技術指導。  
**特典** 施術1回につき酸素カプセル40分無料! ケガ・疲労の回復力UP、体質改善などの効果を発揮!

**NEW** 三重 **学ぶ・相談する**  
株式会社GARURU Corporation様  
カーコーティング専門店。艶と輝きが継続するアフターフォローがこだわり。  
**特典** カーコーティング全メニュー10%オフ! 目指すは、[期待以上の輝きを提供する東海一の磨き屋]

**NEW** 山口 **買う・贈る**  
株式会社大豆郎様  
創業1948年、山口銘菓の老舗和菓子屋。愛され続けるお菓子を独自製法。  
**特典** [大豆郎本店茶蔵限定] 店頭にて5,000円以上のお買上げでお抹茶セット1名様サービス!

**NEW** 山口 **食べる**  
株式会社イチゴ屋けんちゃん様  
地元で愛される山口市のイチゴ農園。こだわりの栽培法で美味しさを追求!  
**特典** イチゴ狩り代金がグループ全員10%オフ! [さほのか]など7品種のイチゴが狩り放題!

**NEW** 福岡 **買う・贈る**  
株式会社F.T.Company様  
「使い捨てずに活かしてつなげる」買取&販売でリサイクルショップを運営。  
**特典** 「フルツール」の店内商品10%オフ! セレクトしたリサイクル品をリペア&リメイクし販売。

**NEW** 福岡 **学ぶ・相談する**  
株式会社ライフクリエイト様  
リユース事業と便利屋事業を運営。※買取金額優待は一部商品は適用外です。  
**特典** 買取金額10%UP/作業料金10%オフ! 日本一の御用聞きを目標に様々なお困り事をサポート。

**NEW** 福岡 **学ぶ・相談する**  
株式会社E-Labo あしたのつばさ様  
北九州市で、発達や知的障害のある児童向け放課後サービスなどを運営。  
**特典** 体験回数通常2回までのところ、1か月間何回でも可能! 目指すは障害のある子ども達の自立支援。

**NEW** 福岡 **健康を追求する**  
まる整体院/有限会社信盟企画様  
久留米市の整体院。腰痛、肩こり、猫背改善などの施術を行っています。  
**特典** ご来院時にアロエリップクリーム1本を進呈! 女性限定でダイエットサポートもされています。

**NEW** 福岡 **健康を追求する**  
六花鍼灸整骨院様  
博多区で鍼灸整骨院を2院経営。治療家を目指す方へのスクール事業も展開。  
**特典** 初回の方限定で骨盤矯正8,000円が3,800円に! HKT48 やスपोर्टトレーナーも来院。

**NEW** 長崎 **美を追求する**  
医療法人Palette 上田皮ふ科様  
地域医療への貢献を目指す。長崎県大村市の皮膚科&美容皮膚科クリニック。  
**特典** 美容・脱毛コース料金5%オフ。スキンケア商品全額5%オフ! (ドクターズコスメ等の化粧品も)

**NEW** 大分 **買う・贈る**  
花の店とがわ様  
開業60年! 豊かな心と暮らしの実現=上質を目指し続ける生花店です。  
**特典** 会員フォーム申込で金額の10%お花増量! 思いをお花にのせてお届け。 ※発送エリアは西日本のみ

**NEW** 沖縄 **健康を追求する**  
アイランドデンタルリゾートクリニック様  
12歳児口内環境全国最下位の沖縄で、予防歯科を促進されている歯科医院。  
**特典** 初診の方に口腔内除菌水を1本プレゼント! 効能:タンパク汚れを分解洗浄、原因菌を徹底除菌。

5つの基本的な欲求を満たす  
上質なサービスを  
提供する  
パートナー企業が  
増えました!

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください

登録料  
無料

アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

## パートナー企業募集中

パートナー企業になることで、  
定期的に自社サービスを会員様へアピールすることができます。  
御社の上質な商品・サービスを、ぜひご紹介ください。

### パートナー企業特典

- アチーブメントの広告ツールにて無料で企業情報・優待サービスをご紹介します!
- 店頭掲示用POP&ステッカーで優待サービスを告知できます!

パートナー企業 Webご登録申し込みフォームはこちら  
<https://achievement.co.jp/partner/>



[アチーブメントカード パートナー企業](#)



経営者  
女子会

申込  
受付中



## パスポートのいらない世界旅行

「パスポートが無くても世界を旅する」をテーマに、日本にある各国のレストランにてビジネス交流会を行います。

3月12日(土)/4月16日(土)

時間 12:00~(予定)

男性の方もご参加可能

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

## 第87回 経営者女子会イベント 仮想通貨とCBDC



写真はイメージです

ビットコインなどの仮想通貨やデジタル人民元などのCBDC(Central Bank Digital Currency)を解説します。ブロックチェーンの技術を使って世界で今のようなことが起きているか学べます。

5月7日(土) 13:00~14:30(12:45開場)

オフライン アチーブメント東京研修センター

※講演会の後、14:30から茶話会があります。

オンライン zoomを利用します。

参加費 会員 無料 非会員 2,000円(税込)

講師 青木 太志 アンビシャスキャピタル(株) 代表取締役

### 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



お問合せ先

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

セミナー・イベントのお申し込み・詳細は、facebookからも!  
http://www.facebook.com/keieisha.joshikai/

検索 経営者女子会



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



### 新刊情報 New books



前内閣総理大臣 菅義偉氏推薦  
「私も渡邊美樹さんも叩き上げて夢を追いかけました」

## 論語に学ぶ 我が子の夢の叶え方

「我が子には夢を叶えて欲しい」それは、子を持つすべての親の願いではないでしょうか? 著書が理事長兼校長をつとめる東京都文京区の「私立郁文館夢学園」は「夢を叶える学校」として注目を集めている。東京大学に進学、陸上でオリンピックに出場、EXILEや、乃木坂46のメンバー、その他、起業家、官僚、医師、アナウンサーになる……など、卒業生は、あらゆる道で夢を叶えている。なぜ、郁文館の卒業生は夢を叶えるのか……。そこには、『論語』に基づく「夢教育」があった。郁文館夢学園のユニークな取り組みとその実績とそれを裏付ける41個の論語を紹介し、最新の「夢教育のノウハウ」を公開する。

【著者】渡邊 美樹  
【価格】1,540円(税込)



Webショップで  
購入可能!

東大進学、五輪出場など  
郁文館夢学園の卒業生  
はなぜ夢を叶えるのか?

### 既刊情報 Previously published

売れ筋 Pick Up! 栄養を満たしたら、  
心、体、知能がみるみる変わった!

親子で読んで分かる  
栄養絵本ページあり!

## 薬に頼らず 子どもの多動・学習障害 をなくす方法

- ・すぐにかんしゃくをおこす
- ・言葉や体の発達が遅い
- ・落ち着きがない
- ・みんなと遊べない など

もし、こんなことに困っていたら、「質的栄養失調」を疑ってください。体はタンパク質を材料にできています。足りなければ当然、筋肉、骨、臓器の発達や働きが滞ります。注意欠陥・多動性障害(ADHD)や学習障害(LD)、アスペルガー症候群も、質的栄養失調が要因であるケースが数多くあります。実際の症例を漫画で紹介しながら、藤川医師が提唱する栄養療法をわかりやすく1冊にまとめました。



【著者】藤川 徳美  
【価格】1,430円(税込)



Webショップで  
購入可能!

売れ筋 Pick Up! 栄養失調で、うつになる。

今すぐ始められる  
足りない栄養の摂り方が  
分かる!

## 薬に頼らず うつを治す方法

健全な脳は、幸せを感じさせるセロトニンや、喜びを感じさせるドーパミンといった神経伝達物質で満たされています。これらの材料になるのが、鉄分とタンパク質です。材料がなければ、当然ながら、神経伝達物質は作られなくなります。幸せも喜びも感じる事ができなくなって——うつになります。

いつまでも抜け出せない落ち込みやつきまとう不安感。どうしようもないだるさ——そんな心と体のつらさは、ただ、栄養が足りていない状態です。鉄やタンパク質豊富な食べ物をとり、サプリメントで足したりするだけで症状が改善します。症例マンガでは、栄養療法でぐんぐん元気になれた患者さんを紹介しています。



【著者】藤川 徳美  
【価格】1,375円(税込)



Webショップで  
購入可能!

上記書籍のご購入は、弊社 Web ショップ (5,000 円以上のお買い上げで送料無料)、またはお近くの書店・Amazonで。  
※ Web ショップでご購入いただいた方には、新刊情報などの役に立つ情報をお届けいたします。

アチーブメント Web ショップ  
https://shop.achievement.co.jp/





## 『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ました。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。

講座開催の歴史や格言、  
ご受講生の声を紹介した特設サイトを  
オープンいたしました



Webサイトはこちら  
<https://achievement.co.jp/assatc1000/>



# INFORMATION

インフォメーション

## 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ました。2022年1月5日12:00以降のお申し込みより、下記価格に変更になりました。

**旧価格** ※2022年1月5日 11:59までにお申し込みをされた場合 **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た場合 **313,500円(税込)**

※新価格適用前に申し込まれた方が日程変更をされた場合は、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」と言っていただけるよう、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思っております。

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



## アチーブメント 営業職向け 中途採用説明会

「教育の力で世界を変える」

そんな高い志を持つ方を、ご存知ですか？

「一度きりの人生、とことん上を目指したい」

「この命をもっと活かして、人に社会に貢献する人生をまっとうしたい」

アチーブメントでは、そんな志高い仲間を募集しています。

どんなキャリアを歩み、いかに自己実現を果たしていけるのか。

そんな未来を描き、現場を走るコンサルタントのリアルな声が聞ける、

120分の説明会を開催いたします。

もし、友人や知人に、興味がある方がいらっしゃいましたら、

ぜひご紹介いただけましたら幸いです。

■ 日 時：2022年3月 8日(火) 19:00～21:00  
2022年4月11日(月) 19:00～21:00

zoom | 本説明会はZoomを利用します。

■ 講師：3月 青木仁志(アチーブメントグループ CEO)

4月 高木謙治(マネージャー/トレーナー)

■ 申 込：右記QRコードよりお申し込みフォームを開き、必要事項をご記入ください。  
メール(career@achievement.co.jp)での申し込みも受け付けております。

お問い合わせ アチーブメント株式会社人事部 03-6858-3785



## 休業日のご案内

■ = 休業日

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

誠に勝手ではございますが、アチーブメントグループのアチーブメント株式会社、アチーブメントHRソリューションズ株式会社は、左記の日程を社休日とさせていただきます。各セミナーのキャンセル・日程変更などのお申し出、また、ホームページやFAXなどで商品を購入された場合の商品発送やお問い合わせに対するご返答も、翌営業日以降となりますので、あらかじめご了承ください。

クラブ会員限定

戦略的目標達成プログラム「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回開催の感謝を込めて

累計1000回開催を記念して  
 限定1000名様へ  
 継続学習に利用できる  
 応援ギフト  
 最大50,000円分を  
 プレゼント

# クラブ会員の皆様の大切なパワーパートナーの継続学習を応援します!



社員に

お客様に

お取引先様に

ご友人に

## ご紹介いただく「パワーパートナーのあの方」を応援するギフトです

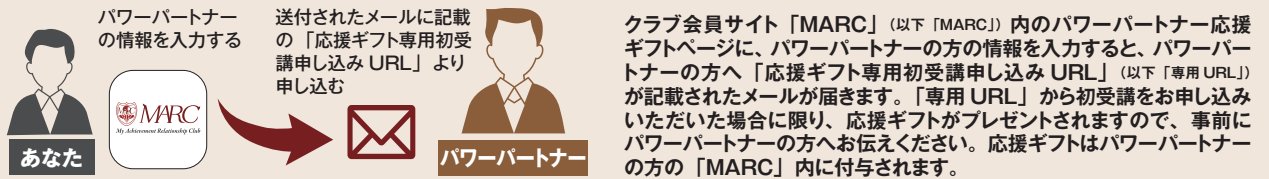
あなたのパワーパートナーづくりと共同学習を応援する、1000名様限定（先着順）で活用いただける応援ギフトです。ご紹介いただいたパワーパートナーの方が期間内に「対象の講座を初受講」し、「クラブ会員に入会」すると、最大50,000円分の応援ギフトをパワーパートナーの方にプレゼントいたします。

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



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

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



## 応援ギフトは、対象の講座・セミナーにご利用いただけます

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

- |  |  |
|--|--|
| <p>「頂点への道」講座<br/>                 アチーブメントテクノロジーコース（特別講座含む）再受講、ダイナミックコース、ダイナミックアドバンスコース、ピークパフォーマンスコース</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>成功する計画の立て方・実行の仕方セミナー</li> <li>ボース・ウィン・マネジメントシリーズ</li> <li>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</li> <li>有料セミナー（4時間以内）</li> </ul> |
|--|--|



パワーパートナー応援ギフトの詳細・進呈はこちら▶▶

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

