

Quality Company Club

Road to Quality Company

高業績と良好な人間関係を両立する クオリティカンパニーへの道

— クオリティカンパニー倶楽部サービスのご案内 —



高業績と良好な人間関係を両立する 「人」中心の経営をすべての企業へ

2013年、経営実践塾第一期の開講とともに
クオリティカンパニー倶楽部が発足いたしました。

理念を貫く高収益企業を実現するための経営手法を
実学にもとづきお伝えすることで
高業績と良好な人間関係を両立した「クオリティカンパニー」を増やし
日本の中小企業を活性化したい
その思いでクオリティカンパニー倶楽部を運営してまいりました。

発足から10年、1,500社以上の会員の皆様にご活用いただくなかで
縁ある人を幸せにするという経営目的の実現に向かうことが
結果として売上の増大・生産性の向上など
企業に繁栄をもたらすことに確信を強めました。

一方で、時代の変化のなかで
アメリカから広まった営利主義の限界が露呈し
社会からは、短期利己的な経営の見直しを求める声があがりつつあります。
働く人、お客様、取引先、業界、地域社会、
縁ある人の幸せを経営の目的に据える
「人」中心の経営が求められています。

コロナ禍を経て、時代の変化はますます加速をしています。
今こそ、理念を貫き繁栄・発展し続ける企業づくりを
1社でも多くの企業に伝え
高業績と良好な人間関係を両立する企業を増やしたい。

「利益は目的ではなく、結果である」
これはきれいごとではありません。
縁ある人とともに繁栄する企業経営の原則です。
この原則を実践し、1社でも多くの企業が
クオリティカンパニーへの道を
歩んでくださることを願っています。



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 晃

クオリティカンパニー倶楽部とは

クオリティカンパニーを目指し 学び続ける組織のためのコミュニティです

クオリティカンパニー倶楽部は、
現在 1,500 社以上の会員が所属するコミュニティです。
幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、
クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う、
クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。



クオリティカンパニーとは

高業績と良好な人間関係を両立する企業

クオリティカンパニーとは、
企業の存在理由となる企業理念の実現を目指すなかで、
社員が仕事を生きがいとし、
顧客・社会への貢献をとらして利益を生む「**理と利の統合、がなされた組織体**」です。
特に、社員の成長が企業発展の道をつくるという考え方のもと、
組織は個人の自己実現の舞台であると考えます。
そして、働く人を中心に縁ある人を幸せにしながら、
社会的に価値の高い事業を営み、永続的に繁栄します。

クオリティカンパニーの条件

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

クオリティカンパニー実現に向けた最初のステップは
「明確な経営目的をもち発信すること」と
「社員の熱狂をつくること」からはじまります

クオリティカンパニー実現のサイクル



クオリティカンパニー倶楽部サービスの特長

経営者自身が 明確な経営目的をもつために

クオリティカンパニーを目指し 上質世界を拡張する機会を提供

誰のために、何のために、どのような企業体を目指すのか、
経営者の方がミッションに立ち返り、理想の会社のデザインを
より明確に描くための機会を提供いたします。クオリティカンパ
ニーを目指す企業同士のつながりが、学びをさらに深めます。



社員が顧客満足度の追求に 熱狂する組織をつくるために

幹部づくりからはじまる組織づくりの支援や、 組織文化づくりを支援

企業理念の浸透を目指すうえで欠かせない、年に1度の
組織診断や、採用・人事制度などの仕組みづくりの支援、
組織人としての役割を学べる階層別公開講座（リアル・
オンライン）をご活用いただけます。



クオリティカンパニーを目指し サービスを活用する

クオリティカンパニー実現のサイクルに合わせた サービス活用のステップ

- 0. 現在地を把握する P6 へ
- 1. 明確な経営目的をもつ P7 へ
- 2. 社員の熱狂をつくる - 幹部づくり - P8 へ
- 3. 社員の熱狂をつくる - 文化づくり - P10 へ
- 4. 社員の熱狂をつくる - 組織づくり - P12 へ



0. 現在地を把握する

年に1度、組織力の現在地を把握する

理念浸透サーベイの無料実施(年1回・300名まで)



年に一度、理念浸透レベルを分析・診断することができます(対象: 300名まで)。毎年、組織の健康診断として継続的にご活用いただくことをおすすめしております。

通常価格 300名まで: 330,000円(税込)を無料*で実施できます
*従業員数10名以下(経営者を除く)の企業に限り、基本的欲求サーベイ組織版への振り替えが可能です。

スタンダード会員の場合
 企業全体の理念浸透度だけでなく年齢・階層・拠点など、最大10属性に分けた結果分析が可能です。

通常価格 50名まで: 330,000円(税込)
 300名まで: 550,000円(税込)を無料*で実施できます

社内の学習環境を整える 社員育成支援システム「QUATS」を利用する



QUATSは、社員のMARCアカウントと連携し、社員一人ひとりの学習環境をつくる支援をするシステムです。

- 購入されたオンライントレーニングプログラムを活用し、社内で共同学習及び社員一人ひとりのセルフトレーニングが可能となります
- ※ オンライントレーニングプログラムを視聴いただくことができるのは、同法人のなかでも、購入セット数以下の人数の方に限られます。
- 「頂点への道」講座の社員受講進捗管理機能により、学習効果を高めていただけます
- ※ 2023年中のリリースを予定しております。

「QUATS」利用の2ステップ

- ① 利用したい方一人ひとりが、MARCアプリ上で企業(QUATS)への情報開示に同意
- ② QUATS上で、オンライントレーニングプログラムの利用登録を行う
 ▶ MARC上からプログラムの視聴が可能になります



1. 明確な経営目的をもつ

経営力を磨き続けるために、青木や受講生の事例から学べるクオリティカンパニー倶楽部会員限定のイベントです。無料または会員価格でご参加いただけます。

毎月1度30分、最新の青木のメッセージから学ぶ

月刊ビジネスパートナーの無料視聴



毎月、青木の最新メッセージ(約30分)が収録された音声を「MARC」より無料で視聴いただけます。時流や社会情勢に合わせた、経営者・指導者としての考え方や判断基準の学びにご活用ください。

通常価格 36,300円(税込)/1年分を無料*で視聴いただけます

過去タイトル例

- リーダーは腹をくれ! ● 「超・達成」をし続ける経営者 7つの特徴
- 社員の働きがい生きがいに変わる志経営



3か月に1度、クオリティカンパニーを目指す仲間の事例から学ぶ

クオリティカンパニーサミット



年に一度、幹部とともに参加することで自社での取り組みへのヒントが得られます。さまざまな業界・規模でクオリティカンパニーを目指し、高業績と良好な人間関係の両立を実現している企業の経営者・幹部が分科会講師として登壇。具体的な実践事例を学ぶことができます。

開催形式・会場	リアル/アチーブメント東京研修センター
開催時期	年1回、毎年6月頃、1Day
参加費	有料



クオリティカンパニー研究会



クオリティカンパニー倶楽部会員企業の実践事例や理念浸透サーベイでのクオリティカンパニーランク達成企業のご紹介、またクオリティカンパニーを実現するための秘訣を青木と佐藤が直接お伝えします。

開催形式	オンライン/Zoomを利用します
開催時期・時間	3月・9月・12月、17:00~20:00
参加費	無料



アチーブメント社の実践事例から学ぶ

アチーブメントを体感 ~キックオフ会議編~



アチーブメント社で3か月に1度行われるキックオフ会議。青木が毎回行う社員向けのメッセージと、実際の会議の一部を聴講いただけるイベントです。

開催形式・会場	リアル/アチーブメント東京研修センター
開催時期	1月・7月・10月
参加費	有料



2. クオリティカンパニーを目指し、サービスを活用する 社員の熱狂をつくる - 幹部づくり -



STEP 1 幹部が役割を理解し、自覚する

幹部講座

年4回・オンライン 3時間で幹部の役割を学ぶ

トップの決断を正解にするために、どう組織を動かすべきか、幹部の役割を学ぶ

開催形式	オンライン / Zoom を利用します
開催時間	午前回 9:00~12:00 午後回 13:00~16:00 ※開催日ごとに午前回と午後回の2回開催がございます
参加費	22,000 円 (税込)



幹部に必要な4つのテーマを学ぶ

10月 幹部としての原理原則 4月 人を育てる
1月 幹部としての責任 7月 組織をまとめる

STEP 2 幹部の理念共感を高め、絆を強化する

幹部講座アドバンス

年1回・リアルで幹部と一枚岩になる2日間講座

一枚岩の組織づくりに向け、幹部の心構えをより深く学ぶ

開催形式	リアル
参加対象	幹部または幹部講座を受講済みのクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の幹部社員 ※一部、経営者の方の参加が必須のセッションがございます
参加費	88,000 円 (税込)



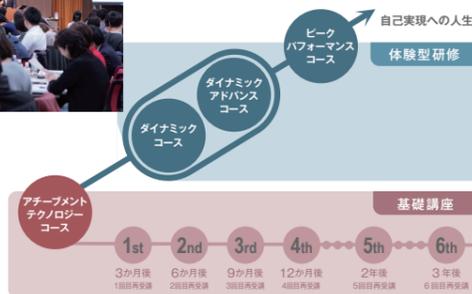
STEP 3 幹部のリーダーシップ能力を開発する

『頂点への道』講座シリーズ

幹部一人ひとりのペースで学ぶ

幹部自身のアチーブメントピラミッドを確立し、指導者としての影響力を拡張する

会社の目的・ビジョンを伝えたいうえで、幹部一人ひとりと面談を行い、受講目的を明確にしたうえでご活用ください。



『頂点への道』講座効果的な活用法	パターン① 全額社員負担	パターン② 半額会社負担	パターン③ 全額会社負担
------------------	-----------------	-----------------	-----------------

※初受講時の受講費用の負担割合は、企業ごとにさまざまですが、技術習得の観点から、アカデミー会員費と再受講料は法人負担で必須とすることを推奨しています。



Extra

幹部のマネジメント力を開発する

ボースウイン・マネジメント・プログラム - ケーススタディ・マスター編 -

週1回・2時間 約4か月間のトレーニング

成果と人間関係を両立するマネジメントを具体的なロールプレイをとおして学ぶ
組織で起きがちな具体的なシーンを取り上げ、どのように部下の育成・指導をする
とよいのかを、講師がロールプレイを行い、解説。その後、勉強会参加メンバーで
ロールプレイを実践してください。理論と実践をバランスよく学ぶプログラムです。



セット内容：書き込み式テキスト 6冊・
映像視聴アカウント 6名・ファシリテ
ーションガイド・映像 35タイトル
販売価格：525,800 円 (税込)
送料：1,200 円 (全国一律)
追加テキスト 5冊 110,000 円 (税込)



活用例

1年間で組織に階層をつくる

1 幹部にしていきたい社員を選ぶ



幹部になってほしい社員に「幹部になってほしい」という期待を直接伝える。

2 幹部の役割を学んでもらう

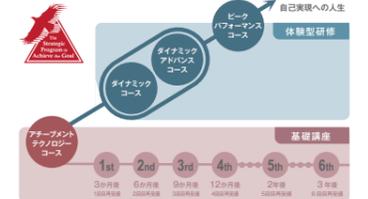
●幹部講座 年4回



幹部に必要な研修として受講してもらう。
※会社の指示・経費で勤務時間中の受講を推奨。

3 幹部として人間力を高める機会をつくる

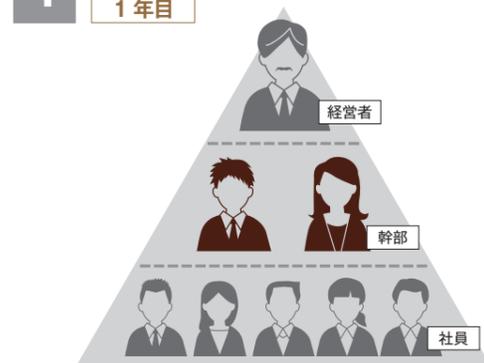
●『頂点への道』講座シリーズの受講



特に成長を期待する社員には、「幹部として人間力を高めてほしい」ことを伝え、「頂点への道」講座を受講してもらう。
※初受講料+アカデミー会員費+再受講料までを会社経費とすることを推奨。

2年間で次世代幹部を育てる仕組みをつくる

1 今いる幹部層を強化する 1年目



●幹部講座 年4回
●幹部講座アドバンス 年1回
●『頂点への道』講座シリーズ活用

■既存の役職者全員を対象に「会社の成長に合わせて一緒に成長してほしい」と伝え、幹部講座シリーズに参加してもらう。
※会社の指示・経費で勤務時間中の受講を推奨。
■特に期待する社員には『頂点への道』講座を受講してもらう。
※初受講料+アカデミー会員費+再受講料までを会社経費とすることを推奨。

2 次世代の幹部を育成する 2年目以降



●幹部講座 年4回
●幹部講座アドバンス 年1回
●『頂点への道』講座シリーズ活用

■役員選抜・手上げ式などで次の幹部候補を選び、幹部講座シリーズに参加してもらう。
※会社の指示・経費で勤務時間中の受講を推奨。
■希望者には、『頂点への道』講座を受講してもらう。
※全額会社負担とするのではなく、必要に応じて給与天引きで分割にするなど経済面をサポートすることを推奨。

3. クオリティカンパニーを目指し、サービスを活用する 社員の熱狂をつくる - 文化づくり -



社員の理念を明確にし、企業理念との共感をつくる

i-Series (インハウス研修)

2日間で開催する3つのインハウス研修

高業績と良好な人間関係が両立する組織文化をつくり、磨き続ける2日間×3ステップのインハウス研修シリーズ

i-Standard 研修の詳細

対象: 全社員
人数: 1クラスあたり20名までを推奨 (最大24名)
時間: 2日間の集合研修 (9:00~18:00)
+2時間の勉強会5回
(1週間後、1か月後、3か月後、6か月後、9か月後)

研修費用 (参考)

■i-Standard プログラム費用: 1,320,000円 (税込)
■i-Standard テキスト費用: 基本セット1名 22,000円 (税込)
(1週間後、1か月後、3か月後、6か月後、9か月後)
※講師1名の交通費、宿泊費、備品発送費は実費請求となります。
※会場の手配、および必要備品の手配はご負担ください。
※テキスト費用は研修開催日より起算して14日前までの変更が可能です。それ以降の変更は出来かねます。
※詳細は別途コンサルタントまでお問い合わせください。



組織内に「複数の階層」をつくる

階層別公開講座 (オンライン)

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

年2回・オンライン 3時間でリーダー職の役割を学ぶ

テーマ	3月 ~花形プレイヤーとして才を磨く~ 9月 ~モデル人財として徳を磨く~
開催形式	オンライン / Zoom を利用します
開催時間	13:00 ~ 16:00
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

4月・10月各1日ずつ・オンライン 8時間×2回

参加対象者	該当年度4月の新卒入社の社員 (院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)
開催形式	オンライン / Zoom を利用します
開催時間	10:00 ~ 18:00 / 4月・10月各1日ずつ
参加費	38,500円 (税込)

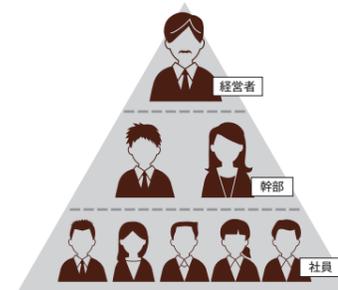


活用例

企業理念を体現する組織文化を1年間でつくる



社員20名規模



全社員が同じ方向を向く



● i-Standard (全社)

それぞれの立場で成長を担う



● 各種階層別講座を活用

一人ひとりが当事者意識をもち、企業理念を体現する

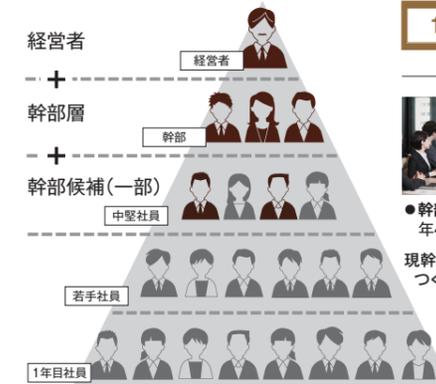


● i-Practice (全社)

社員が理念浸透を促進する組織を2年間でつくる



社員30~100名規模

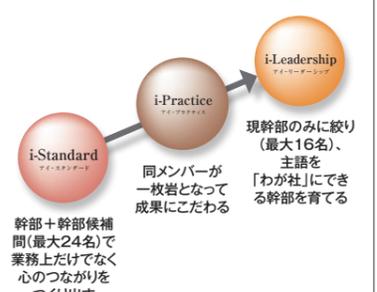


1年目 現幹部が一枚岩になる

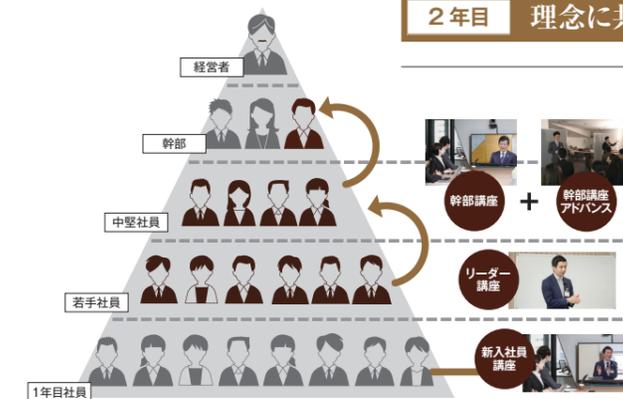


● 幹部講座 年4回
● 幹部講座アドバンス 年1回

現幹部層に「人中心」の理念経営の共感をつくり、当事者意識を高める



2年目 理念に共感している役職者を増やす



● 幹部講座 + 幹部講座アドバンス



● リーダー講座



● 新入社員講座

「次の役割に必要な能力を前もって身につける」という前提をつくり始める



幹部候補の中堅社員を対象にi-Seriesを実施。理念共感型の次世代幹部としての当事者意識を醸成し、幹部としての振る舞いを促す。

4. クオリティカンパニーを目指し、サービスを活用する 社員の熱狂をつくる - 組織づくり -



新卒採用・人事制度設計をはじめ

新卒採用力を強化する

公開講座型新卒採用コンサルティングサービス 「リクルーティングカレッジ」

翌日から理念共感型新卒採用を始めるための2日間

新卒採用、まず何から始めるべき？
どうやって学生を集めるの？
→その悩み、リクルーティングカレッジが解決します



開催形式	リアル
参加人数	1社最低2名～最大5名
開催時間	1日×2回
参加費	初受講：880,000円(税込) 再受講：792,000円(税込)



リクルーティングカレッジの特長
<ol style="list-style-type: none"> 1. 全社採用を設計 2. 最大5名で参加 3. インプット+アウトプット+コンサルタントのフォローアップ

こんな企業におすすめ

- これから初めての採用をスタートする
- 採用の経験はあるが、理念共感型採用にシフトをしたい



※カスタマイズでの採用コンサルティングサービスもございます。詳細はお問い合わせください。

実力主義型の人事制度を設計する

『人が育つ仕組み』の作り方 人事制度の設計と運用 - 基礎編 -

社員の成長・自己実現が企業の発展につながる、人が育つ人事制度の設計と運用を学び、仕組みをつくる

2週間に1回・半日かけて取り組む 約6か月間のプログラム

セット内容:書き込み式テキスト3名セット・映像 27タイトル
販売価格:374,000円(税込) 送料:1,200円(全国一律)
追加テキスト1冊 22,000円(税込)



こんな企業におすすめ

- これから初めての人事制度をつくる
- 人事制度は既にあるが見直したい
- 外部のコンサルタントに頼らず一度自社で作りきりたい



※カスタマイズでの人事制度コンサルティングサービスもございます。詳細はお問い合わせください。

売れる営業組織をつくる

幹部と営業・マーケティング戦略を描く

一度のセールスで、生涯顧客をつくる BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー

アチーブメントが実践してきた「BtoFセールスマーケティング」を学ぶ

半年～年1回 幹部と参加する2日間講座

87.5%の紹介率を実現する「BtoF」戦略を学び、
自社のセールス・マーケティングの仕組みづくりに活かす2日間です。

開催時間	2日間(通い)
参加対象	経営者・役員・営業部門の管理職相当の方 ※「クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員」である企業に属している場合、同企業の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方が同日に受講される場合に限り、経営者、役員、または営業の管理職以外の方も受講が可能です。
参加費	クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員の企業様: 各108,900円(税込) スタンダード会員企業ではない方:初受講198,000円(税込) 再受講154,000円(税込)



営業組織のマネジメント力を高める

プロフェッショナル・セールス・ マネジャー・プログラム

組織の営業力を最大化する「セールスマネジメント」を体系的に学ぶ

週1回・2時間 約3か月間のトレーニング

営業組織の成果を決定する「採用力、育成力、市場開拓力、
管理・動機付け能力、同行営業による指導力」を、
青木仁志の40年以上のセールス経験をもとに、
セールスマネジャーに必要とされる能力を学びます。

セット内容:書き込み式テキスト6冊・映像視聴アカウント6名・ファシリテーションガイド・映像24タイトル
販売価格:382,800円(税込) 送料:1,200円(全国一律)
追加テキスト5冊 110,000円(税込)



スタッフ一人ひとりの対面営業力を高める

アチーブメント・セールス・ スキルアップ・プログラム

対面影響力を高め「あなたにすべて任せます」と言われる人材を育成する

週1回・2時間 約3か月間のトレーニング

青木仁志の40年以上の経験をもとに体系化された「セールス成功の原則」を、
全27タイトルの映像+テキストを活用しトレーニングします。

セット内容:書き込み式テキスト11冊・映像視聴アカウント11名・ファシリテーションガイド・
映像27タイトル
販売価格:492,800円(税込) 送料:1,600円(全国一律)
追加テキスト10冊 165,000円(税込)



クオリティカンパニーへの道をサポートする クオリティカンパニー倶楽部 会員サービスのご案内

3つの会員区分

スタンダード会員 | 入会金無料 年会費 396,000 円 (税込)



幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、
クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う。
クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。

スタンダード会員に入会する



スターター会員 | 入会金無料 年会費 132,000 円 (税込)



社員の自己実現に向け一人ひとりの成長を後押しするとともに、
組織人としての自覚を促す。
クオリティカンパニーへの一歩を踏み出す企業のためのサービスです。

スターター会員に入会する



エントリー会員 | 入会金無料 年会費無料

経営実践塾を受講された企業にクオリティカンパニー倶楽部エントリー会員資格が付与されます。
また、経営実践塾修了生ならどなたでも入会金・年会費無料で永久会員となります。

クオリティカンパニー倶楽部についての詳細・最新のイベント日程はこちらからご確認ください
<https://achievement.co.jp/qcc/>



サービス一覧

			スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
理念浸透 サーベイの 実施	年1回無料実施(300名以下)		○	○	×
	属性別分析を無料実施(10属性以下)		○	×	×
社内学習を促進する社員育成支援システム 「QUATS」*			30名まで 利用可能	5名まで 利用可能	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴			○	○	×
限定セミナー・ イベント 参加権	クオリティカンパニーサミット		○	○	○
	クオリティカンパニー研究会		○	○	×
	経営問答・経営者合宿など		○	×	×
	階層別オンライン講座		○	○	×
	階層別リアル講座		○	×	×
	リクルーティングカレッジ・ 人事制度セミナーなど		○	×	×
経営実践塾の再受講権			○	○	×
会報誌「QCC ニュースレター」の定期送付			○	○	×
年会費(税込)			396,000円	132,000円	無料

*企業に登録される社員アカウント数が31名を超える場合は、年会費が異なります。
151名以上で利用を希望される場合、事務局または担当コンサルタントまでお問い合わせください。

人数	31名~50名の場合	51名~100名の場合	101名~150名の場合
年会費	462,000円(税込)	627,000円(税込)	792,000円(税込)

スターター会員から、スタンダード会員へアップグレードをする場合、スタンダード会員(アカウント30名)から、
利用できるアカウント数を増やす場合は、こちらからお手続きください





アチーブメント株式会社

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

クオリティカンパニー倶楽部 TEL:03-6858-3618 Mail:qcc@achievement.co.jp