

Club News

逆風を力に変える 志 経営

[対談]

逆境を乗り越え、 「コロナの明日」を切り拓く

渡邊 美樹 ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 グループCEO / 元参議院議員

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

危機から学んだ 顧客を味方にする経営

佐田 展隆 オーダースーツSADA 代表取締役社長

追求した事業の本質 手にした過去最高の成長

池田 秀一 株式会社くまのみ 代表取締役



[特集]

逆風を力に変える 志経営

- 6 [対談] **逆境を乗り越え、「コロナの明日」を切り拓く**
 渡邊 美樹 ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 グループCEO/元参議院議員
 青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 12 **危機から学んだ 顧客を味方にする経営**
 佐田 展隆 オーダースーツSADA 代表取締役社長
- 16 **追求した事業の本質 手にした過去最高の成長**
 池田 秀一 株式会社くまのみ 代表取締役
- 20 **約束を守り通すこと それが志経営の本質**
 青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 30 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**
 栗原 孝太郎 株式会社孝和建設 代表取締役社長
 JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
- 32 **良好な人間関係と高業績を両立させる真のマネジメント**
 畑中 弘子 健康住宅株式会社 専務取締役
 JPSA 認定 ベーシックプロスピーカー
- 34 **コンサルティング導入企業様の声
株式会社プライムクロス**
- 38 **JPSA 便り**
- 42 **アチーブメントセミナースケジュール**



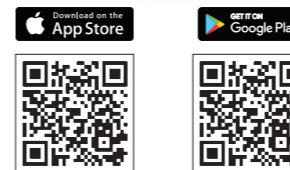
アプリがリリース!



あなたの
セルフトレーニングを
力強くサポートします



MARCアプリのダウンロードはこちらから



| | 対象 | 料金 |
|--|-----|-------|
| | 非会員 | クラブ会員 |
| 上質な学びを提供する「Leader's Lounge」を閲覧できます! | ● | ● 無料 |
| アチーブメントプランナーの活用法解説動画を視聴できます! | | ● 無料 |
| 講座の予約や確認・目標管理などに活用できます! | | ● 無料 |
| お持ちのプログラム(映像教材)がすべてスマートフォンから視聴できます! ※1 | | ● 有料 |

ご購入されたプログラム(映像教材)をアプリから簡単にご覧いただけます。ご自宅の書斎、移動中、早朝のオフィスなど、ご自身の都合に合ったプログラムの活用にお役にください。

※1 プログラム視聴サービスのみは初期設定費 27,500円(税込)とプログラム1種類ごとの視聴権 5,500円(税込)の購入が必要になります。詳細は下記URLかQRコードよりご確認ください。
<https://achievement.co.jp/marc/viewership/>

アプリのダウンロード方法やプログラム視聴サービスに関する詳細やお申し込みはこちらから
<https://achievement.co.jp/marc/viewership/>

※本サービスをご利用いただくためには、アチーブメントクラブへの入会が必要です。
 ※クラブ会員費のお支払いがない場合、MARCにログインができなくなりプログラム(映像教材)の視聴ができなくなります。再度視聴するためにはクラブ会員費のお支払いが必要となります。



[特集]

逆風を力に変える 志 経営

- 6 **【対談】 逆境を乗り越え、「コロナの明日」を切り拓く**
渡邊 美樹 ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 グループCEO / 元参議院議員
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)
- 12 **危機から学んだ 顧客を味方にする経営**
佐田 展隆 オーダースーツ SADA 代表取締役社長
- 16 **追求した事業の本質 手にした過去最高の成長**
池田 秀一 株式会社くまのみ 代表取締役
- 20 **約束を守り通すこと それが志経営の本質**
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)



オンライン

『超』達成力セミナー2021

達成の一年を送るためのエッセンスをお届け!

定めた目標を達成する飛躍的な一年を過ごすために、二人のプロが成功の理論と実践の技術をお伝えいたします。2021年のスタートダッシュをぜひアチーブメントで! セミナー終了後、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の説明会も開催!

近日
お申し込み
開始

1月9日(土)・1月16日(土)
13:00-15:30(オープン12:30)
説明会15:30-16:00 各回定員2,500名



【講師】佐藤 英郎
アチーブメント株式会社
相談役 主席トレーナー

パワーパートナーと
共に決意のスタートを!
目標必達の一年、始まる。



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

対 象: どなたでもご参加いただけます。ぜひパワーパートナーの方と一緒にご参加ください。

各回: チケット 2,000円(税込)

※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。

詳しくはこちら

<https://achievement.co.jp/super2021/>





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

青木 仁志

対談

逆境を乗り越え、「コロナの明日」を切り拓く

ワタミグループ創業者として、外食産業に新風を吹き込んできた渡邊美樹氏。新型コロナウイルス感染拡大が産業界に多大な影響を及ぼすなか、逆風に力強く抗いながら、次々に新機軸の事業を打ち出している。またそれとともにSDGs(持続可

能な社会)の実現に向けて数々の取り組みも展開している。逆境の今日に、そしてコロナ後の明日に、どのような思いを馳せているのかお話しいただいた。

「経済活動は「ありがとう」の交差

青木 数年前に渡邊会長とご縁をいただいた以来、お会いするたびによい刺激を受けています。仕事に対してつねに真摯に、真正面から取り組む姿勢にはいつも勉強させていただいています。渡邊会長が所属されている外食産業をはじめ、観光業や各種製造業など、幅広い業界が新型コロナウイルスの影響を受けていますが、経営者として現状にどう対応し、今後どのような展望をもっているのか、今日はお話しいただきたいと思います。

味しかった、また来るよ!という言葉と笑顔をいただき、なんて幸せなんだと、身震いするような感動を味わったんですね。先のスローガンには、当時の思いがこもっています。業態はどのようなものであれ、温かい「ありがとう」をたくさんいただける事業を、今後も展開していくつもりです。

青木 「己が欲することを他に施せ」という言葉が新約聖書にあります。これはビジネスにおいても当てはまることですね。人が望む価値を提供すれば、それにふさわしい祝福が得られるものです。結果的にそれが金銭につながります。渡邊 そのとおりですね。経済活動というもの



ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 グループCEO
元参議院議員

渡邊 美樹

渡邊 昨年から出版の機会をいただき、ありがとうございます。おっしゃる通りに、現在、厳しい環境であることは事実です。この上半期は過去にないほどの売上減少に直面しており、戦いの渦中に身を置いているという心境です。さまざまな業界の経営者と話をしますが、飲食業や観光業、イベント関連の企業などは本当に厳しい状況で、手元資金が日々目減りし、眠ることもできずにいる経営者も少なくありません。今後しばらくは困難な状況が続くでしょうし、この先感染が収束に向かっても、コロナ前と同じ世界はそう簡単に戻ってこないでしょう。「一つの時代が終わった」と感じざるを得ません。しかし、私自身はまったく悲観的になっていません。必ず何とかなると思っています。私はこれまで3回倒産の危機に直面し、そのつど乗り越えてきたこともあり、今回の厳しい状況も打破できると確信しています。

青木 研修コンサルティング会社を創業して33年の間、私は業界トップの経営者を見てきましたが、ビジネス環境が苦しいときこそ、経営者の視座が問われると思っています。ワタミグループさんはスローガンとして「地球上で一番たくさんのお客さまを集めるグループになろう」というメッセージを掲げており、私は大いに共感しているのですが、そうした考えはいつ頃確立されたのですか?

渡邊 私は24歳のときに1店舗目の店長としてこの業界にデビューしました。当時1日250〜300人のお客さまと接し、「ありがとう!」「美

は人と人の間を金銭が行き来しているように見えますが、実は「ありがとう」という感謝の思いが飛び交っているのだと思っています。

危機的状況下は トップダウンで乗り切る

青木 先ほど渡邊会長は「一つの時代が終わった」と話されました。当面は「ウイズ・コロナ」が意識される社会になりますが、そうした時代を生きる経営者にとって、必要な心構えは何だと思われますか。

渡邊 「コロナさえなければ」と不平不満を口にする経営者が、いまは多いですね。私もその気持ちはよく理解できます。しかし起きてしまったことを悔やんでも、目の前の状況は変わらないうし、時間は戻りません。新型コロナウイルスによって一変したこの状況を「前提」としてとらえたいので、どう対応するかということに熟考する必要があります。

青木 自分がコントロールできることとできないことを区分けして、コントロールできることにフォーカスして対応すべきですね。

渡邊 そのとおりです。コロナを前提として、自社がコントロールできることに集中するということです。政府が緊急事態宣言を発令した時期に、ワタミは国内の外食店舗約400店をすべて休業にしました。店を閉めれば社員の働く場はなくなり、売り上げも立ちません。そう



Miki Watanabe

ワタミグループ創業者。「地球上で一番たくさんのお金がどうを集めるグループになろう」という理念のもと、外食・介護・宅食・農業・環境などの事業を展開し、独自の6次産業モデルを構築。学校法人郁文館夢学園理事長兼校長として教育者の顔ももつ。公益財団法人School Aid Japan代表理事としてカンボジア・ネパール・バングラデシュなどで学校の建設(308校)や、孤児院の運営などにも携わっている。

したなかで社員と会社を守るためにどう戦うのか……。考えたすえに私がとった対応は、スーパーマーケットを運営する企業との提携です。休業中の社員に売却してもらうようにしました。当時スーパーは買い物客で混雑し、人手不足が生じていたのです。そのほかにも人手が足りなくなっている業種から、人事交流の打診が相次ぎました。そこで多様な人材交流を可能にするため、派遣会社を買収して『ワタミエージェンツ』を設立し、社員のために人材派遣業をスタートさせました。またグループ内の農業分野やエネルギー会社、リサイクルセンターに人材を派遣。当グループが構築を目指している、自然エネルギーを駆使した循環型6次産業モデルを体験してもらおうという取り組みも行っています。コロナによって生じたネガティブな状況を、未来へのプラス材料にしようという試みです。

渡邊 はい。休業補償による目減りした給与ではなく、社員に収入の10割を保証したうえで働く場を確保したいと考えての決断でした。なおかつ将来のビジネスモデルを学ぶ場にもすることで、二石三鳥の取り組みになると考えました。しかし一方で、私は社員全員にグループの夢を伝えるようにしました。「いずれ必ず皆の力が必要になる。それまであと数か月待ってほしい」と。出向した社員は不安でしょうから、必ずグループに帰れるし、戻ったら任せる仕事があると伝えたかったです。「働きたい」と熱望する社員がいるとき、職場を提供することが経営者の責任ではないでしょうか。

材の市場を開拓し、「さあ、いくぞー」というタイミングだったので、社員の多くが戸惑いました。その後コロナが世界中を覆い、完全撤退は正解だったという空気になりましたが、決断当初は反対の声がほとんどでした。私は今回の撤退を、次に攻めるための撤退だと考えています。中途半端に現地に残るよりも、一度引いてビジネスを再構築するほうが賢明だという判断です。

青木 そのぶんとトップは、普段からそうした自覚と覚悟をもつべきですね。

守るときは守り、 勝機がきたら果敢に攻める

青木 前述したように厳しいビジネス環境ではありますが、渡邊会長はつねに攻めの姿勢を貫いておられます。そして新規事業が、次の時代を予見するようなビジネスモデルになっていると感じます。

渡邊 はい。テイクアウトを軸にした『から揚げの天才』や、ファミリーのハレの舞台を意識した和牛食べ放題『かみむら農場』などを新たに开店しましたが、「まるでコロナが来る言わかつていたかのように」と、社外役員から言われました。『かみむら農場』はコロナショック期間中の2020年5月のオープンですが、手頃な価格で家族のハレの日の食卓を彩る食へのニーズは、コロナ後の社会でも不変だと思っています。そのように新規事業を展開し攻めの姿勢を貫いていますが、置かれた状況は経営者によってさまざまです。『孫子の兵法』に「攻撃は最大の防御なり」とありますが、決してむやみに攻めろとは言っていない。守るべきときは守り、勝機が来たら果敢に攻めよと記されています。

青木 状況に応じて戦い方を柔軟に選ぶということですね。困難な状況だからこそ、新しいアイデアが生まれることもあるでしょう。私は創



業3年目のときに大きなピンチに直面し、1億5000万円もの在庫商品を抱えることになりました。そうした窮地を打開するために、必死の思いで開発したのが、以降28年間毎月開催している『頂点への道』講座です。これは後の当社の事業の柱になりました。

渡邊 逆境は人を育てますね。私は10歳の頃に最愛の母を亡くし、それから半年ほどして父が経営する企業を清算しました。愛と金銭を同時に失ったような状態で私は祖母に養われましたが、彼女も当時は生活費に困っていました。しかしそうした逆境があったからこそ、私は社長を目指し、多くの困難を乗り越えてワタミを育てることができたと思っています。いまは「起きていることはすべて最善」ととらえています。

天が味方する生き方をして 運を味方につける

青木 コロナ禍で自社が苦境に立たされるなか、全面休校に追い込まれた小中学生に向けて、ワタミの宅食さんは50万食のお弁当を無料で支援されました。またその後も『子育て支援』『子どもランチ200円!!』など、社会貢献につながる取り組みを次々に展開されましたね。

渡邊 はい。当初、宅食の無料支援は私が理事長・学校長を務める郁文館夢学園向けに考えていた施策でした。ですが共働きのご家庭はさぞかし苦労されているだろうと思い、一般に向けて50万食を無料提供させていただくことにしたのです。『ワタミの宅食』は全国約500の営業所から各家庭までお届けできる配送力をもっており、そうした企業はそうありません。日本全土が災難に見舞われているなか、我々にしかできないことで社会的責任を果たそうという思いがありました。実施後の反響は大きく、「ありがとう」のお手紙をたくさんいただきました

” 社員・顧客・社会が喜ぶ取り組みを継続する。 逆境のときほど、 そんな企業が力を発揮できる。

しかし、社内の空気が一変して社員のやる気も向上。「父さんの会社、すごい！」と、息子さんから声をかけられた社員もいます。

青木 本場に素晴らしい取り組みでした。渡邊会長はこの9月に「コロナの明日へ」という書籍を執筆されました。そこではコロナ後に起こるであろう、価値観の転換にもふれられていますね。

渡邊 はい。2008年のリーマンショック後は顧客単価の安いお店から復活しました。しかしライフスタイルの変化をともなう今回のコロナショックにその方式は当てはまりません。従来のビジネスモデルが通用しなくなるケースが増えるでしょう。企業として利益を出すことと社会貢献を両立させることが、今後のビジネスのキーポイントになります。先にお話しした循環型6次産業モデル「ワタミモデル」は、飲食業という3次産業から食品加工の2次産業、さらに農業という1次産業へとフィールドを広げ、なおかつ環境問題や循環型社会づくりに関わっていくうち

に出来上がりました。結果として、SDGsにマッチしたビジネスモデルになったと思います。

青木 ワタミモデルにしても、50万食無料提供にしても、社会貢献という価値観をベースにした取り組みですね。「儲かるからやる」というのではなく、「これならお客様が喜び、社会に役立つ」という発想が根底にあります。

渡邊 私は3度の経営危機を乗り越えました。その時々にはもちろん必死で頑張りましたが、運も良かったと思っています。ではなぜ運が味方してくれたかという点、お天道様が応援したくなるような生き方を心掛けていたからだと考えているんです。努力している人としていない人のどちらを助けたくなるか。誠実な人と嘘つきでは、どちらに肩入れしたくなるか。また利益を独り占めする人とほかの人に分け与える人とは、どちらの背中を押したくなるか。日頃からそうした視点をもつことが大事だと思います。だから私は経営者の方々に、「運の良い生

き方をしてください」と、よく申し上げます。

このような考え方の原点になっているのは、店長としてデビューして2年ほど経ったときの経験です。事業が軌道に乗って年収が増えた際、最初はすべて自分の金銭だと考えていましたが、お世話になった方々のことを思うと「決して自分だけのお金じゃない」と思えたのです。そこで、利益を社員や取引業者様、新しい文化の創造、人類社会への発展などにも役立てていこうという目的を打ち立てました。もちろん自分にも欲はあるので、贅沢をしたい気持ちは生じます。ですがそのつど、「それは自分の生き方に反する」と自省し、これまで歩んできました。

青木 友人としてもお付き合いしているなかでも、渡邊会長の公明正大さをつねに感じています。そのような目的を見据えた一貫した生き様が、運を引き寄せているのでしょう。逆境に立つ経営者にとって示唆に富むお話をたくさん伺えました。本日はありがとうございます。



特別オンライン講演会開催決定

アチーブメント株式会社
代表取締役社長
兼 グループ CEO
青木仁志

ワタミ株式会社
代表取締役会長
兼 グループ CEO
渡邊美樹

「**コロナの明日へ**」
～ワタミ創業者が明かす逆境の経営論～

オンライン開催 **11月19日(木)** 18:30～20:30
(17:30ウェビナーオープン)
参加費 **2,000円(税込)**

絶賛発売中

渡邊美樹 著

アチーブメント出版
1,430円(税込)

逆境の経営論
全国の社長に50のメール



オーダースーツSADA
代表取締役社長
佐田 展隆

危機から学んだ 顧客を味方にする経営

新型コロナウイルスによって、壊滅的な打撃を受けている代表的な業界の一つがアパレル業界だと言われています。リモートワークの推進により、需要が激減しているだけでなく、百貨店の営業自粛の煽りを受け、廃業に追い込まれる企業も少なくないなか、頭角を現しているのがオーダースーツSADAです。紳士服の販売を事業とする同社は、コロナ禍でも前年対比101%の成長を実現し、5店舗の直営店拡大に成功しています。いかにしてこの逆境を成長の糧に変えてきたのか。代表の佐田展隆氏にお話を伺いました。

キャッシュさえあれば 生き残れる

弊社の新型コロナウイルス対策は、まだ日本ではそれほど騒がれていなかった2月ごろから始まりました。自社工場を中国の北京に構えていることもあり、中国当局の動きを事細かに把握することができていました。そして時間が経つにつれて、「これは何かおかしい」と感じていたのです。都市封鎖に始まり、外出の規制や、休業要請など、これまでにないレベルで対策が講じられており、これは対岸の火事ではないと感じました。そこで、我が社が取り組んだのは、銀行からの借り入れを徹底的に強化したことです。たとえば、売り上げがゼロになったとしても、2か月は全社員の給与を支払えるだけの余裕を常に持つておくことをこれまでのモットーとしていまし

たが、それを倍に増やそうと動きました。ご存知のとおり、キャッシュさえあれば会社が倒産することはありませんし、ビジネスモデルの転換や、新たな取り組みを行える盤石な土台となります。借入れをして、使わなかったとしたら多少の利息を支払って返せばよいが、本当に困ったときにはもう遅い。何があっても事業を存続させられて、社員を守ることができ、お客様に貢献できるよう、まずは潤沢な資金の調達に力を入れたのです。当時、日本ではまだそれほど危機的な雰囲気ではなかったこともあり、比較的順調に調達することができていました。目標としていた20億の達成し、結果的に30億の資金を手にしました。この資金があったおかげで、取引先である大手百貨店が軒並み営業停止となるなかでも、全国に55店舗展開している直営店の営業を続けることができ、緊急事態宣言による一

時的な売上低減に陥っても必要以上に焦らずに、品質・顧客満足を追求し続けることができました。この状況においても、多くのお客様に選んでいただけた何よりの要因であったと思います。

価値ある教訓が 活路を示してくれた

しかし、私が元からそのような慎重で綿密な経営をしていたかという点ではありませんでした。これは、過去にあった倒産の危機を経て得た教訓なのです。オーダースーツSADAは、2023年に創業100周年を迎える会社です。私はその4代目の経営者として組織をリードしていますが、父から経営を受け継ぐなかで2度の倒産の危機がありました。一度目は、バブル崩壊の影響を受けた倒産の危機です。25億の借



金を背負い、経営不振に陥った父を助けるために会社に入ったのです。多少の成果を上げることはできましたが、結果として再建が思うようにいかず、その責任をとって一度会社を離れることになりました。そして、2度目は東日本大震災の時です。大口顧客の倒産によって、再び経営赤字が拡大し、倒産の危機が訪れ、もう一度会社に戻る決断をしました。この2つの危機を経て、痛いくらいに経営資金の大切さを噛み締めたのです。

経営がうまくいかなかったのは、どの金融機関も力になってはくれません。取引先への支払いも社員への給与も、資金がなければなんとか工面するしかないのですが、資金繰りの焦りから、キャッシュで入金いただけるならば赤字取引でも受けていたのです。目の前ることしか考えられず、数か月先を見据えたら明らかに自分で自分の首を絞めているのに、そうすることしかできず、まさに泥沼でした。このときに、資金繰りに追われると正しい経営判断ができなくなることを痛感し、これからは何があっても必ず潤沢な資金を蓄えられ、経営をすると心に誓いました。この教訓が、今回のコロナ禍でも、大きく活かされたのです。

逆境のときこそ、大切にすべきことを大切に

私たちが大切にしている指針は二つあります。一つ目は、高いコストパフォーマンスを

を数多くいただけています。コロナ禍でも、低迷する業界に目を向けるのではなく、目の前のお客様の満足に目を向け、大切に続けてきた指針を変わらずに大切に続けてほしいと、社員に伝えてきました。緊急事態宣言が発令された4月と5月は結果として、約5割の売り上げ減でしたが、それ以降は多くのお客様に戻ってきていただけて、結果として年間では、

通して一人でも多くのお客様に商品をお届けすることです。弊社の一番の売りである、低価格・高品質の商品そのものです。その商品開発は、2度の経営の危機を経て、起死回生を図って取り組んだことでした。中国産のオーダースーツなんて誰も買わない。そんな暗黙の常識が業界にはびこっていました。が、「手に取りやすい値段であれば、より多くの方に喜んでもらえる」という信念を貫き通し、幾度も現地スタッフとやりとりをし、基準を伝え、徹底的に品質を追求した結果、確立できたビジネスモデルでした。

二つ目は、例え損をしたとしても、お客様との関係性を何よりも重要視することです。オーダースーツは、初回のご相談から納品まで時間がかかる商品であり、かつ生涯必要なものなので、1着作っただけでは終わらないはず。徹底的にご満足いただくことができれば、自ずとまたお越しいただける常連さんになっていただけますが、ご希望に添えなければ、もう2度と弊社にはお越しいただけなくなる可能性があります。そのため、一度の接客で、ご満足していただけるまで尽くし切ることを大切にしています。例えば、仕立てたスーツが少しでも合わなかったとしたら、低価格商品だろうと、何度でも会社負担で満足いただけるまで直し続けてきました。

この二つの指針が、多くのお客様との縁を繋いでくださり、おかげさまでリピートオーダー

前年対比101%の売り上げを残すことができました。すべては、お客様に選んでいただき、支えていただけたおかげです。

茨の道の先にこそ、繁栄がある

苦しいときほど、人は心のなかに眠る弱さが顔を出します。こんなに頑張らなくてもいいのではないかと、もっと楽な道はないのかと、考えてしまふものです。しかし、そんなときほど、私は茨の道を選ぶことを大切にしています。なぜならば、価値ある未来を生み出す選択というのは、目の前だけを見れば大概が苦しいものだからです。しかし、そ

の苦しさを乗り越えた先にしか、本当に手にした未来はないのです。

いま、紳士服市場は確かに縮小していますが、しかし、そんないまだからこそ、スーツを着ることの価値を私たちは伝え続ける使命があります。スーツとは、仕事をするための作業着ではありません。スーツを着ることは、出会う相手へのおもてなしであり、最大級の「敬意」と「感謝」を示す服装なのです。直接コミュニケーションを取ることが減っているいまだからこそ、出会う相手に対して最大限のおもてなしを示すために、スーツが必要とされているのです。いままもこれからも、このメッセージを伝え続けていきます。そして全社員とともに、弊社にお越しいただくお客様が、人生を変える「最高の一着」を手にするサポートを続けてまいります。



Nobutaka Sada

1974年生まれ。一橋大学経済学部を卒業した後に、東レ株式会社に入社。父の誘いを受けて、2003年株式会社佐田に入社。2005年に代表取締役社長に就任するもの、2008年に一度退社をする。その後、2011年7月に再入社をし、2012年社長に復帰。現在関東を中心に全国に直販店55店舗を展開しており、コストパフォーマンスの高さを売りにしている。特に、若者向けオーダースーツ店の店舗数では日本一の規模をほこり、業界の注目を集めている。



信じる道を決めたなら、
困難があろうと突き進むのみ。

66

追求した事業の本質 手にした過去最高の成長

コンビニよりも店舗数が多い鍼灸・整骨院業界は、コロナショックを受け、経営が二極化していると言われています。突如の倒産や売上の低迷に悩む声をよく耳にする一方で、埼玉に本拠地を構え17店舗を運営する株式会社くまのみは、2019年10月〜2020年9月の売上は、前年対比120%、利益率130%、そして3店舗の新規出店と、過去最大の採用人数を達成しています。コロナ禍で、いかにその成長をつくり出したのか、代表の池田氏にお話を伺いました。



株式会社くまのみ
代表取締役

池田 秀一

「今こそ 我々の出番だ」

4月に政府から発令された緊急事態宣言で、多くの業界が打撃を受けたように、私たちもその例外ではありませんでした。もちろん、私たちの業界は自粛要請の対象ではなかったため、最も苦しい戦いを強いられたいわくビジネスではありませんが、お客様にお越しいただくビジネススタイルである以上、影響は決して小さくありませんでした。4月5月は、業界平均売上33%減という調査報告があり

ります。一般的な鍼灸・整骨院の利益率は4〜5%前後のため、どれほど大きな影響なのかは、容易に想像がつくことでしょう。弊社もこの2か月は、売上14%減でした。そんな最中で、取り組んだのが、「事業を続ける理由」を幹部中心に伝え続けたことです。私たちのミッシヨ



ンは、「予防」を通して、お客様の健康と美をサポートするということです。感染症対策で注目されているのが、「感染リスクを下げること」であり、そのために外出自粛が叫ばれていますが、もっと本質的な感染症対策は、「健康」すなわち「高い免疫」をつくることなのではないかと、私は思っています。なぜならば、他人と接する以上、リスクにさらされる可能性は消えることはありません。それならば、リスクを避けることより、リスクに強い体をつくること

が必要だからです。私たちの事業は、まさにお客様の体の不調を整え、健康をサポートする活動です。それは免疫力の向上に直結するのです。まして、政府から自粛要請も出ていないということ、社会に必要とされていることである。今こそ、私たちが一肌脱いで、お客様に貢献していく番だ。オンライン会議

やリアルでの会議、日々のメッセージのやりとりの場などで、何度も何度も伝え続けました。混乱が生じたときほど、社員の心には必ず迷いが生じます。ましてや、今回はこれまでにな

い新しいウイルスとの闘いで、情報が不足している中、メディアの過剰な報道や噂話を聞いて、本人はもとより、友人やご家族からの心配の声で不安になる社員も少なくありませんでした。実際に自粛ムードのなかで営業を続けることを、社外の方から非難された場面もたくさんありましたし、出勤することが怖い、家族から心配されているので休みにしてほしいと声を上げた社員もいました。強制はしなかったので、出勤することが難しい事情があれば休んでもらっていました。その一方で、事実を正しく知ってもらうことを心がけました。新型コロナウイルス感染症が重症化する確率や死亡率といった事実を目に向ければ、少なくとも日本においては過去最悪のパンデミックではありません。多くの恐れは「よくわからない」故の思い込みから生まれ、私たちが危惧しているほど深刻な病気ではないことがわかります。もちろん、軽く扱ってはいけません。万全な感染症対策ができていれば、必要以上に怖がる必要はないのです。そうした環



Shuichi Ikeda
33歳から働きながら専門学校に通い、柔道整復師を志す。その後、37歳で柔道整復師になり鍼灸学校に通いながら独立開業を果たす。立ち上げた株式会社くまのみは、整骨院とエステサロンを併設しており、健康と美の両方を支援するサービスを展開している。社員思いの経営と、患者思いの丁寧な施術が評判を集め、全国から人材の応募が集まる組織に成長。また、埼玉県内約3,000店ある整骨院の中で、口コミNo.1の実績を誇っている。

境の整備は、しっかりと会社が行うので、お客様に向き合い、お客様に貢献する仕事に集中してほしいと、伝え続けたのです。

ピンチのときほど、組織としてどこに向かうのか、この苦難をどう乗り越えていくのかという道を示し、必ずやり遂げると決め、信念を持って組織を引っ張っていくことこそが、経営者の役割だと私は思います。

等身大の貢献を継続することが チャンスと呼び寄せる

そんな背景もあり、覚悟を決め、非難があらうと私たちは営業すると宣言し続けました。実際に、緊急事態宣言中であっても、求めてくださったお客様はたくさんいらっしゃいました。「営業されているんですか？」というお問い合わせや、運動不足で体の調子が悪いというご相談もたくさんいただいています。きっとお客様

様も外出をすることに不安があり、かとい

ってどうしていいかわからずに困惑されていた方が多かったと思います。そこで、そんな悩みを解消する力になればと、自宅でも取り組める運動指導の手紙に、当時不足していたマスクを5枚ずつ、そしてご家族でも使える無料施術券をいつもお越しいただいているお客様にお届けしました。健康のサポートというミッションを果たすために、私たちにできる等身大の貢献として取り組んだことでしたが、それがきっかけでご連絡をいただいたり、施術にお越しくくださった方もたくさんいらっしゃいました。そして、緊急事態宣言が明けると同時に、一気にお客様の数が増えていったのです。

「地域での健康寿命向上により、笑顔溢れる幸せな未来の想像に貢献する」や「お客様の潜在美を引き出し、内側から溢れる笑顔を、

異が起これるとは想像もしていませんでしたが、そんななかでも闘い抜いてくれた社員の一人ひとりに感謝の気持ちでいっぱいです。

事業目的を果たすことを どこまでも追い求める

振り返ると、「今こそ、私たちは求められている。お客様に貢献しよう」と発信し続けてきたことは大切な取り組みでしたが、社員がそのメッセージを受け取り、自分ごととして毎日真剣に仕事をしていなければ、この結果を出すことはできなかったと思います。なぜ私たちの事業が存在しているのか。この事業がどれだけの価値を持っているのか。今後どこを目指し、何を成し遂げるのか。事業の目的を、全社員が理解し、その実現に向けて動機付けされているかどうかで、逆境をチャンスにできるかが決まると思います。そのために何より私が学び続け、成長し続けること。そして、目的を落



全社員で力を合わせ、5000枚を超えるマスクを送付した

そして「幸せへと導きます」といった事業目的を本気で追いかける仕事ができるかがすべてだと、社員とともに学べたとてもよい経験でした。

事業目的から一貫した行動を 続ければ、必ず成長する

とはいえ、お客様は減っていたので、売上が伸びない時期もありました。違う角度から考えると、お客様への貢献がまだ足りていないという見方もできます。そこで、お客様の声をヒントに、施術メニューを見直し、取捨選択して免疫力向上を果たせる新商品を開発しました。世の中は不況だから、事業規模を縮小するという考え方も確かにありますが、お客様の求めるものにフォーカスをする、もつと役に立てる組

とし込むために朝礼で確認をしたり、組織全体で滞りなく価値観を統一するための幹部育成研修・一般社員研修を実施したりして、自分の理想と組織の理想を考える機会を設けてきました。また、全社員がどんな状態なのかを事細かに把握できるよう、幹部社員とは綿密なコミュニケーションを取り、加えて食事や休憩中などの日々のさりげない場面で、社員の思いや考えを聞き、その実現を支援できる関係性づくりに力を入れてきた結果だと感じています。この会社で働けることが幸せですと言っても、健康と美のサポートを通して、お越しいただくすべてのお客様に貢献し、よい人生を生きていただくこと。これらが自社の発展につながり、お客様への貢献につながり、日本の国力の向上につながると信じています。この「志」をどこまでも追求し、全社員とともに、成長をし続けてまいります。



織でありたいという思いが湧き上がってきました。トライアンドエラーを繰り返しながらも、全社員でこの感覚を共有できているおかげで、新商品が徐々に軌道に乗り始め、更なる売上をもたらし、売上が上がりました。そして、売上が上がった分、未来へ投資するという意思決定もできたのです。新たに3店舗の出店を達成できただけでなく、コロナに見舞われたこの1年間は、過去最大25名の新卒社員採用を実現したのです。おかげさまで、組織として過去にない成長を遂げ、9月の決算では、前年対比で売上120%、利益率130%の結果を残すことができました。期がスタートした当初は、まさかこれだけの天変地

事業目的の実現へのこだわりが 逆境下での達成の原点となる。

約束を守り通すこと それが志経営の本質

ここまで見てきた3社は、逆風を力に変える目的から一貫した経営を大切にしてきましたが、アチーブメントの青木は、それを「志経営」と呼びます。では、いかにして志経営を実現すればよいのでしょうか。志経営の本質と、経営者に必要とされるリーダーシップを青木が解説します。



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

青木 仁志

苦難のときにこそ、 経営の質が試される

これまで、業界を代表する3名の経営者の活躍をご紹介しました。その共通点は何かというと、お金稼ぎではなく、事業の目的実現、すなわち「社員や顧客を幸せに導くこと」という視点で物事を考え、事業活動をしていることだと思えます。企業には必ず創業者がいて、何かしらの想いを持って立ち上げたはずで、その想いが、利他的であればあるほど、「志」と言えます。志を果たす経営こそが、逆境のなかでも発展を続けられる普遍の原理原則だと私は思うのです。

これまで数多くの経営者に、志経営の価値をメッセージしてきましたが、「今の会社に目的や志を考えられるほどの余力がありません。どうしたら変われるのですか？」という質問をいただくことがあります。確かに、ヒ

ト・モノ・カネのどれをとっても余裕がないのが中小企業です。限界を感じるのも無理はありません。しかし、私が考えるに、志とは余裕があるから立てられるものではありません。志とは、あなたはあなたの仕事に取り組んでいる理由であり、長期的に成し遂げようとしているゴールのほうです。ゴールが不明確なまま、経営をしているとすれば、それは不必要な回り道をしている可能性が高いのです。ゴールがあるからこそ、私たちは正しく前に進むことができ、成長し、定めたマイルストーンを達成できるのです。つまり、経済の発展と、志を果たすことは、表裏一体であり、志を追求するからこそ、長期的な経済の発展が結果としてついてくるのです。

違う角度から言えば、逆境下であればあるほど、志が求められます。なぜなら、志に立ち返ることで力が湧き、志に人が集い、組織が団結していくからです。志に対して、目の

前の仕事を意味づけ意義づけできている社員が多ければ多いほど、逆境下でも高いパフォーマンスを発揮することでしょう。反対に、志が浸透していない組織は、社員のロイヤリティが低く、ピンチになるとすぐに人が離れ、減っていきます。苦しいときほど、逆境のときほど、志経営を実践しているかどうかで、組織の明暗が分かれていくのです。

ただ待っていても、 志は明確にはならない

とは言っても、明確な志を打ち立てること、決して簡単ではありません。言葉として並べることができたとしても、本当の意味で志を腑に落として、本音100%で語れるようになるには、ある程度の段階が必要です。

私も本心に志が腑に落ちたのは、40代になってからだと思います。ただ、確信を持って言えるのは、いついかなるときも目の前のこと

Satoshi Aoki

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、トップセールス、トップマネジャーとして数々の賞を受賞。その後能力開発トレーニング会社を経て、1987年にアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、延べ41万人以上の人材育成、5,000名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務める公開講座「頂点への道」講座スタンダードコースは28年間で700回毎月連続開催達成。国内屈指の公開研修へと成長。現在は、グループ6社と4つの関連団体の代表を務めている。また、累計59冊の著書を執筆する著者でもある。

に全力で打ち込んできたということですが。

20代前半で事業を起しました。この返済のために多額の借金を抱えました。この返済のためにコミッションセールスの世界に入ったのですが、稼がなければ明日がない状態で、前に進むしかありませんでした。いま振り返れば当時の私に大きな志があったかというところ、そこではありませんでした。そんななかでも、大切にできたことは、自分との約束、お客様との約束を必ず守り通していくことです。自分がやると決めた目標は、妥協せず必ずやり切っていくこと。お客様の立場に立って物事を考え、契約を交わした以上は必ず成果が出るようにフォローをすること。当たり前ですが、徹底的にこだわってききました。そのおかげで成果が出るようになり、マネジャーになってからは部下との約束を守り通すことにこだわってきました。そして、創業してからは、社員を採用した以上、絶対

信じる道を決めたなら、
困難があろうと突き進むのみ。

に自分から手を離さないことや、創業時の苦しいときでも融資返済のリスケジュールをしないこと、自分が作った商品は自分で売り切ることによってきました。

うまくいったことよりも、うまくいかなかったことのほうが多いのかもしれない。それでも、自分なりの誠実さを貫き続けて、一歩ずつステージを上げてきました。なかでも、社員やお客様の喜ぶ顔をとおして、選択理論を基にした人材教育の素晴らしさを実感し、私のなかにある、自分の思考と行為をコントロールすることによって、誰でも望む人生を生きられるという確信がさらに深まりました。そして、「この考え方を世に広め、自分と同じような苦しい経験をする人をなくしていきたい」ということが、私の志となったのです。その志が私を支え、33年の間、アチーブメントという会社を発展させることができました。

確かに、心の底から納得の行く志を立てることは、簡単ではなく、時間がかかります。しかし、見つけようとする努力、すなわち約束を守り抜く努力をしない限りは、待ついても明確になることはありません。順境のときよりも、逆境のときのほうが、湧き上がるような強い気持ちと出会えることが多いでしょ。

いまもし、苦しいと感じているとすれば、それは揺るがぬ志を打ち立て、

志経営を組織で実践していく絶好のタイミングなのかもしれません。ぜひそのレベルに、自分自身を高めていきましょう。

**志が成長を生み出す
求心力となる**

経営者の持つ志が、本当の意味で組織に浸透し、社員一人ひとりの志と組織の志が一致したとき、会社全体の団結力・組織力が格段に上がるでしょう。志があるから、簡単には諦めずに達成にこだわる事ができます。「自分はこうしたい」という我を捨てて、成果を出すことに對して素直になれます。そして、自分一人では解決できない問題と出会ったときに、頭を下げて他人の力を借りることができるようになります。志はそれだけ、私たちに力を与え、人を動かしていくことができる大切なものなのです。

では、「何が志経営ができていいると云える指標なのか？」と問われたら、私はシンプルに「約束を守れているかどうか」と答えます。社員に約束したことを守れているか。お客様に約束したことを守れているか。社会に約束したことを守れているか。きっとそれは、ここまで行ったら合格という明確な指標が存在しない終わりのない旅ですが、常に追求し続けていくことで、どんな逆境にも負けない強い組織をつくりあげる求心力となることでしょう。毎日の小さな小さな積み重ねが、大きな結果に繋がっていく、未来永劫発展し続

ける組織を創り上げていくのです。ぜひ、ともに志経営を実践していきましょう。

**「縁ある人の幸せ」に
貢献し続ける
企業をいかに創るのか。
その普遍の原則が
凝縮された1冊！**

著者：青木 仁志 価格：1,760円(税込)

ご注文は [こちら](#)

序章 経営者の人生理念と経営理念を確立する人が育ち、定着する組織の水質づくり

1章 社員の「目的・志」を明確にする

2章 顧客・社会と志を一体化する

3章 企業の未来は経営者で決まる

4章 おわりに

5章 その他、志経営実践企業 4社のストーリーも掲載

青木が志経営を紐解くオンライン講演会開催決定！！

12/14

(月) 18:30 ~ 20:30

(ウェビナーオープン 18:00)

お申し込み受付 近日公開

●参加費：2,000円(税込)

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



33年間、週に一度の全社会議で志をメッセージし続け、リモートワーク期間中も同様にオンラインで実施し続けてきた。

激動の時代を切り拓く 無敵の経営力を、 あなたに。



リーマンショック、東日本大震災でも増収増益を果たし、
コロナ禍においても黒字経営を実現する舵取りとは――

『目標達成の技術』を体得する3日間。

『目標達成の技術』を体得する3日間。

新型コロナウイルスの蔓延により、

明確な「答え」のない時代に入りました。いまこそ、

中小企業経営者の力が問われています。

コントロールできない環境の変化が次々と起き、

従業員の心に混乱が生じているなか、

いかにして組織をまとめ、目標達成に向かうのか？

本講座では、青木がこれまで33年間で実行してきた

人材の採用育成、営業マーケティング、

商品開発、財務、戦略構築に触れながら、

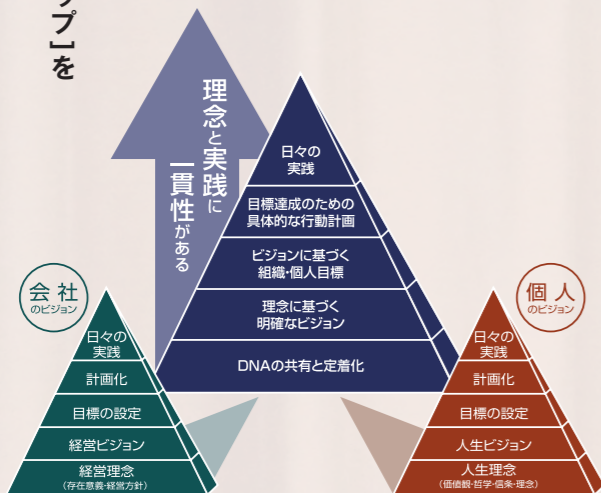
経営者に求められる「判断力」「実行力」「リーダーシップ」を

開発する極意をお伝えします。

「いまこそ、中小企業経営者の皆さんの一助に」

そんな青木の想いから、オンライン開催が実現しました。

ぜひ本講座をさらなる企業発展の機会として、ご活用ください。



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

待望のオンライン開講!!



新型コロナウイルス感染のリスクなく、日本中世界中どこからでも
青木による3日間のマンツーマンレッスンが受けられます

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。



お伝えするのは「経営学」ではありません
実践から導き出された理念経営の極意です

青木がこれまで5000名の経営者教育の場でお伝えてきたのは、単なる経営学ではなく、実践から導き出された理念経営の極意です。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」「営業・マーケティング」「商品開発」「財務」「戦略構築」を実行してきたのか。その事例に触れながら、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。

□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年以上以降または7回目以降の方 66,000円(税込)
□講師：青木仁志 □参加資格：20歳以上の社会人の方
□時間：受付：9:00
1日目：10:00～19:30、2日目：9:00～19:30、3日目：9:00～18:30
※特別講座で再受講をする場合、初回のみこれまでご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。

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・お申込みはWebサイトをご参照ください。



栗原 孝太郎

株式会社孝和建設 代表取締役社長
株式会社栗原不動産 代表取締役社長
JPSA 認定ベーシックプロス피カー



Kotaro Kurihara 佐賀県唐津市の地域ビルダーである孝和建設を経営。新人時代、大手広告代理店で圧倒的な業績をたたき出したあと、20代前半で帰郷し、父の会社を引き継いで代表に就任する。会社規模を5年で10倍にするも、従業員からの訴訟や他社の引き抜きに苦しみ、大量の離職と経営の危機を招いた。しかし、2015年の「頂点への道」講座初受講をきっかけに自らのマインドを変え、逆境から復活。3年でグループ連結1億の経常利益を記録し、全国各地から入社希望者が集まるほどの人気企業へと成長させた。家庭では三児の父。

経営者としての心構えが変わり 「離職ゼロ」と「業績のV字回復」を実現

Before

- 1 1週間からは「あいつは終わった」とささやかれる
- 2 社内の理念共感が弱く人間関係が険悪
- 3 約30名の組織で約30名が離職

After

- 1 商品の質が向上し、グループ連結で**経常利益1億**を突破
※株式会社孝和建設と株式会社栗原不動産の連結決算
- 2 団結力が高まり、全国から**採用応募が集まる人気企業**へ
- 3 営業のやりがいアップし、約1年半、グループでの**離職がゼロ**に

優しくしているのに 社員が30人も離職

わが社は、人口12万人ほどの佐賀県唐津市にある工務店です。父から事業継承した二代目社長として、社員3名から約30名へと会社を成長させました。しかし、「頂点への道」講座を受講する前は、「あいつは終わった」と周囲から言われるほど、上手くいっていないかったです。

大学卒業後に勤めた大手広告会社では、多くの賞をいただく営業成績を上げていました。そこから帰郷し、24歳で会社を継ぎ、身につけてきたマーケティングスキルを生かして5年で会社規模を10倍にしました。はたかすると、成功

者に見えたと思いますが、会社の内情はボロボロ。売上は上がっても、離職が絶えず、うまくいかないうことを人のせいにする他責の風潮が社内を渦巻いていました。理念ではなく会社の勢いに惹かれた人材を採用してきたためか、少しでも業績が停滞すると「社長の経営方針のせいだ」と、「マーケティングのことしか知らないボンボン経営者」と社員から見下されていたのです。

それなのに私は、社員に一言も言えませんでした。子供時代にいじめられたトラウマから心に開けなかったのです。嫌われたくない、優しい人だと思われたいという気持ちで心のなかはいっぱい。社員に耳障りのいい言葉しか言えない経営者に成り下がっていたのです。

目覚めたり、ジョギングをしていて涙が止まらなかつたりしたこともありましたが、そして、ちょうどその頃、長男に発達障がいがあることが判明。押し寄せてくる試練に、絶望的な気持ちでした。

そんな私を覚醒させてくれたのは、ほかでもない、家族でした。「僕たちのパパは社長なんだよ。すごいでしょ」と誇らしげに話す子どもたちの声を聞いたとき、本気で泣けてきました。そして妻に、「俺は全然いい社長じゃない。まわりからは終わったと言われている。幸せにできなくて申し訳ない」という本音を打ち明けたのです。すると妻は、こう答えました。「私は幸せだよ。子どもたちもいるし。長男だつてかわいいじゃん。もし会社が危ないなら、この家売ろうか？ パパート暮らしもいいね。何なら私も働こうか？」

このときに、問題は現状に感謝できていない自分、身近な人を大切にできていない自分にあると腑に落ちたのです。社員が辞めるのは、そんな状況を自分が作っているからだと思うと、今いる社員への感謝が芽生えてきました。自分を信じて在籍してくれている。なんてすごいことなんだ。そう考えたとき、「事実の一つ。解釈は無数」という言葉が、腑に落ちたのです。一度折れて、弱みを知り、人の痛みが分かる自分だからこそ、強く生きられる、自分が変わろうと誓ったのです。

他責を捨て、 自分が変わることで離職ゼロに

疑念や批判の目で人を見るのではなく、感謝を持って接すること。この重要さを知って以来、



深い信頼関係と、高いパフォーマンスを両立する達成型の組織を作り上げている

私のなかに「決して人のせいにはしない」という覚悟ができました。私を信じることを選んでくれた妻や、会社に残ることを選んでくれた社員を必ず勝たせる。そう自分自身に固く約束しました。

この頃から、私の言動が変わりました。朝礼で社員に「会社で起こることはすべて社長である私の責任。まず私が変わる」と宣言しました。以前は、言葉で社員を励ましたりほめたりしていましたが、心のなかではどこか「ほめてやっているんだから言うことを聞け！」という、人を変えようとする気持ちが働いていました。これ以降は、行動で示すことを重要視し、社員の日報には、夜中何時になろうともすべて返信し、社員と話すときは、離職のリスクを覚悟で、言うべきことを本音で言うようにしました。ただし、ミスは決してとがめず、頑張りを認めた上で、原因を確認し、改善点をともに明確化して、努力より選択の質が重要だとフィードバックするようにしました。採用のやり方も変え、「失敗を繰り返したからこそ、いま社員に感謝している。この仕事はラクではないが価値はある」と、自己開示した上で理念ビジョンを語るようにしました。その結果、

「ぼくたちのパパ、すごいだよ」 わが子の言葉に涙

そんなとき、勧めを受けたのが「頂点への道」講座です。初受講当初は、できていないことだらけで、経営者としての無能さを突きつけられた気がして、正直吐きそうでした。でも、たった一つ、心に残ったメッセージがあります。それは「事実の一つ、解釈は無数」という言葉。このとき、ほんやりと「もしかして、自分の解釈が間違っていたから、経営がうまくいかないのか」と思いました。でも、本当の意味で腑に落とせず、行動変容までは至りませんでした。その後、30人の組織で30人の社員が辞めるといふ大量離職が発生。悪夢で

いまでは地元のみならず、全国から人材が集まるようになり、離職はゼロになったのです。

価値ある違いを生み、 日本の家庭を豊かにしたい

家づくりの仕事は、分業制が一般的で、仲間同士で責任転嫁しやすい傾向があります。これをなくすため、一人の社員がすべての領域を担当する体制に変えました。もちろん負荷がかかるので、売上減、独立、教育の難易度が上がるなどのリスクはありましたが、社員がお互いを理解し、感謝の気持ちを持つことのほうが重要だと考え、決断しました。結果、商品の質が上がり、無理に広告宣伝しなくても売れる「本物の商品」を提供できるようになりました。社内でも良好な信頼関係を土台に、組織の理想実現に対して一致団結できるからこそ、社員は内発的にお客様の声に耳を傾けることができます。徹底的に寄り添い、お客様の求めるものを叶える仕事に徹し続けたことで、組織全体の生産性が上がり、売上・利益ともに過去最高を記録し続けられています。

現在は、講演をとおして社会に貢献するプロス피カーとしても、学びを重ねている最中です。過去いじめにあった人間として、障がいを持つ子の親として、経営に苦しんだ二代目として、私にしか伝えられないメッセージがあります。苦しんでいる人に、その苦難を克服する技術を届けたいです。それが、今のビジネスの根底にある思いともつながり、さらなる成長をもたらしてくれると信じています。

幹部育成から踏み出した 「人が育つ組織」への確実な変革



畑中 弘子

健康住宅株式会社 専務取締役
JPSA認定ベーシックプロスピーカー

PROFILE 管理と採用育成の部門責任者であり、選択理論をベースとした人材の育成に長けている。公私に渡り社員の相談に親身に乗ることが多く、厚い信頼を集めている。また、著書「小さな会社で本当にあった心に染みる奇跡の物語」(現代書林)の出版や、プロスピーカーとして講演活動も行っている。



| Before | After |
|------------------------|---------------------|
| 組織全体に共通したマネジメントスタイルがない | 幹部が育ち、主体性と良好な関係性を両立 |

家

健康住宅(株)

健康住宅株式会社

■所在地 〒814-0104 福岡市城南区 別府5丁目25-21

■創業 1998年8月1日

■従業員数 115名(2020年5月末)

■事業内容 高性能住宅、自然素材住宅の設計・施工・管理及びそれに伴うアフターメンテナンス全般

■Webサイト <https://www.kenkoh-jutaku.co.jp/>

すべての原点は「挑戦し続ける」決意

福岡にて、注文住宅の設計・施工・管理を行うハウスメーカーで、専務取締役を務めています。代表の夫の紹介で「頂点への道」講座と出会い、選択理論に感動したことを鮮明に覚えています。強制ではなく、部下の願望を引き出し、内側からの動機付けでマネジメントができたことしたら、もっと主体的で働きがいにあふれる会社になると、マネジメントの学びを本格的に開始しました。採用と育成の責任者を務めながら、徐々に組織拡大を図っていたところで、特に力を入れていたのが新人社員の育成です。ある程度基礎教育を終えたタイミングで、上司をつけて現場に入ってもらおうようにしていました。元々仕事熱心な社員が多く、現場には良い手本となる先輩はい

ましたが、職業経験のない新人社員を育てるノウハウが社内にはあまり蓄積されていませんでした。上司によって、マネジメントや育成方法に差があり、育つ人もいれば、そうでない人もいたのです。未来に期待を寄せて入社してきた社員を必ず育てたい、そんな強い思いがありました。建築の専門知識がない私にとって、現場の責任者や幹部たちにマネジメントの指導をするのは、なかなか気が引けるもので、踏み出せずにいました。どうすれば会社全体のマネジメントレベルを向上させられるのかと苦悩していたとき受講した、ボース・ウィン・マネジメントスタンダードの学びが大きな転換点となったのです。講師を務めるのが、現場でマネジメント経験を豊富に持つマネジャーの方で、実体験を交えて話されるメッセージが非常に響きました。とくに、「メンバーはマネジャー以上に挑戦しない。

マネジャー自身がどれくらい本気で挑戦しているのか、それがメンバーが育つかどうかを決める」というメッセージが心に残っています。新人社員の育成は、それなりにできていた自負はありましたが、幹部育成にどれくらいチャレンジしているかと聞かれると、そうでもないと感じたのです。これからは幹部育成に本気で取り組む。そのために私がこれまで以上に学び、力をつけようと決心したのです。

学びを通して芽生えた確信



恐れを排除した組織風土により、社員の主体性が高まり、高い顧客満足度を実現している。

技術は、講座内で取り組んだロールプレイの学びが非常に役立ちました。部下面談で相談を受けるというシチュエーションで、いくつかのテーマにあわせてロールプレイをしていきますが、最初はなかなかうまく問題解決ができません。試行錯誤をした上で、講師のデモンストラレーションを見ると、質問の切り出し方や話し方などがとても良く理解できます。そして、それ以上に、講師が創り出す空気感や言葉のニュアンスから、上司として部下に関わるスタンスを学ぶことができました。選択理論で伝えている「傾聴する」「支援する」「励ます」「尊敬する」「信頼する」「受容する」「意見の違いについて交渉する」の身につけた7つの習慣を概念で理解していても、なかなか実践できないことが往々にしてあります。それを、具体的な質問法で学べたことが、実践への後押しになり

ました。また、「頂点への道」講座のコースアシスタントとしても、受講生の方と関わる機会が多くなりました。講師や先輩受講生から指導いただきました。あなたが必ずできる」と相手の可能性を100%信じて関わっていくことこそがマネジメントの本質だということです。幹部社員たちは、部下を育てるマネジャーである前に、一人の人間です。そんな彼女らがどうしたらもっと幸せに働けるのか、その支援がしたいというスタンスで関わるようになってから、心を開いてくれる人が一気に増えていったのです。スキルやノウハウよりも、「あなたの言うことなら聞きたい」と思ってもらえる信頼関係を構築することが、何よりの大前提であることを、実体験を持って学んだのです。

人を動かし、組織を動かす力へと

試行錯誤を繰り返し、ときにはうまく行か

ず壁にぶつかり、心が折れそうになることもありましたが、そのたびに講座を再受講し、部下を信じ切るスタンスに立ち返り、技術を磨いてきました。幹部に対する一番の教育とは、私とそのスタンスを体得し、感動されるレベルのマネジメントをすることと信じて学び続け、私たちの会社のマネジメントの基準はこれだと伝え続けてきたのです。加えて、具体的な質問法などのスキルは、定期的に幹部向けの勉強会を開催したり、個別に相談に乗ったりしながら、様々な機会を通して伝承していききました。

本格着手から2年が経とうとしています。着実に組織全体のマネジメントスタイルが変わってきていると感じています。入社した新人社員が成果を上げていくスピードが速くなり、社員が主体的に立ち上げるプロジェクトなども増えていきます。まさに、一体感が強化されてきた実感があり、売上も30億を突破することができました。現場が活性化する分、採用力も上がり、目的・目標志向の優秀な人材が入社してくれるようになりました。

私一人の力では到底成し遂げることができない結果です。こうして幹部社員が団結し、マネジメント力を上げていくことで、組織全体が成長できたことが誇りで、未来への見通しです。これからも業界を代表するリーダーディングカンパニーへ着実に成長をしていきます。

BOTH-WIN MANAGEMENT SERIES
マネジメント力強化プログラム

ボース・ウィン・マネジメント シリーズは、マネジャーに求められる「部下育成力」と達成を創り出す「チーム運営力」を高める、実践型のトレーニング講座です。



コロナ禍でも、意図していた新人教育をオンラインにて実現

問題 集合研修が不可に。教育機会を逸しないための手立てを検討

当社では毎年4月に、新入社員研修と、新人の育成担当であるインストラクター向けの研修を行っています。新入社員研修では、業務知識を習得する前段階で、自己成長を促進するためのマインドセットを目的としており、今年も実施予定でした。

インストラクター研修も、新人の成長を促進していくために毎年実施していますが、今年も実施方法を変える予定でした。新入社員とインストラクターは、生徒と教師のような関係性が築かれ、新入社員が受け身の姿勢になりがちです。そうではなく、両者が個と組織の成長という同じゴールを見据えて、ともに歩む関係であることを当社では理想としています。そのためには、「相互理解による関係性の向上」「OJTに関する共通認識の獲得」「相互協力に基づく支援関係の形成」の3つの効果を実現する必要

があったため、今回は、新人とインストラクターが一緒に受講する研修を企画していました。

しかし、新型コロナウイルスの感染拡大により、予定していた集合研修の実施が困難になり、延期もしくは中止を検討せざるを得ない状況に直面。熟慮の末に私たちが出した結論は、オンライン研修の導入でした。マインドセットを狙ったオンライン研修は初めてでしたので、想定どおりの研修効果が実現できるのかが分からず、不安がありました。しかし、担当インストラクターからオンライン化にあたっての懸念点を含めた真摯な説明をいただき、これ以上の延期、ましてや中止の意思決定を先延ばしにしたなら、新入社員の今後の成長速度に影響を及ぼすと考えて実施を決断しました。

施策 意図した研修効果を実現するためオンライン環境に合わせて再設計

インストラクター研修は対話とロールプレイングを軸とした学習方法を用いるため、

これまでの内容をオンラインに移行しても実施できるということが分かりました。しかし、新入社員研修は、身体的活動をとるような体験型学習の手法を用いるため、どのようにオンライン化していくのが懸念としてありました。そんななか、当社の意図を組んでコンサルタントから提案していただいたワークの一つが、「エンプティ・タイム」というオンライン上でも実施可能な体験型ワークです。このワークは、主体性の重要性を体感することを意図して実施しました。受講生にはワークの目的と設定時間だけが共有され、ワーク中は講師・事務局の介入が一切ない状態をつくり、受講生自身で場を創造していくという取り組みです。研修内でこのワークを2回実施し、各回の自身の行動・思考を振り返りながら、主体性について考えていきました。講師の巧みなファシリテーションもあり、初回と2回目と比べると驚くほど進歩が見られました。また、研修2日目に実施する予定だった

コンサルティングサマリー

ソリューション

求める成果に合わせてカスタマイズした内容で、オンライン研修を導入。

オンラインでの新入社員研修・インストラクター研修を導入。本来予定していた内容がオンラインでも実施できるように、カスタマイズして実施。

問題

新型コロナの感染拡大により、新入社員研修が延期または中止という苦境に直面する。
知識・スキル習得以前に行いたいマインドセット研修が、延期または中止になる可能性が生じる。

成果

オンラインに特化したカスタマイズ研修で、時機を逃さず、集合研修と同等の成果を得る。
元々予定していた育成内容を実施。リアルの集合研修と同じ効果を実現し、新入社員の自主性を高め、既存社員との新たな関係性も構築する。

成果 オンライン研修でも意図する研修効果を実現

こうした取り組みもあり、研修実施後の受講生アンケートも例年とほぼ同じ結果を出すことができました。新入社員研修では、新入社員自身が成長を実感したようであり、そのことが受講中の顔つきにすぐに表れていました。例年研修の最後に実施している所信表明を全体発表する場では数名の社員が研修に参観に来ていましたが、会場の都合もあり人数を絞っていました。しかし、今年ほどの社員でも気軽に参加できる状態となり、過去最多の社員が参加しました。新入社員は入社以来、私たち人事以外の社員

と関わる機会が少なく、大勢の社員の前で発表することは、当社社員の一人としての期待と責任を自覚する機会となっていました。また発表を聞いた先輩社員にとっても、自社や仕事に対する自身の思いを再確認するための良い機会となりました。一方で、来期への課題は同期同士の横のつながりをより強く感じさせること。オンラインでの実現は難しいですが、できる限り取り組みつもりです。

インストラクター研修では、新入社員とインストラクター同士の相互理解を深めただけでなく、意図していた関係性をつくれたと感じています。例年よりも対面でのコミュニケーションをとることが難しい状況のなか、オンラインではありながらも、新入社員・インストラクターがパートナーとしてともに成長できる良いスタートを切ることができたと思います。

当社では「オリジナル」「進化」「信頼」「笑顔」という4つの言葉をCORE VALUE（＝大切にしたい価値観）として共有しています。今後、会社の成長によって社員が増えるにしたいが、同じ価値観を共有して自社文化を継承していくためには、新メンバーへの教育がより大切になることでしょう。無形商材を扱う当社にとって、最大の資産は「人」です。今後入社する大切な「人材」たちと当社の価値観を共有し、当社を成長させていくために、オンライン研修は一つの有効な手立てになると、今回の研修で実感しました。

企業情報

株式会社プライムクロス

- 所在地 〒163-1112 東京都新宿区西新宿6丁目22番1号 新宿スクエアタワー12階、17階(受付)
- 設立 2006年6月8日
- 事業内容 インターネット広告代理事業、クリエイティブ事業、マーケティング事業
- 従業員数 172人(2020年9月現在)
- Webサイト <https://www.prime-x.co.jp/>

担当コンサルタントの声

プライムクロス様とはすでに長いお付き合いであり、弊社をパートナーとして選んでいただいている大きな理由の一つが「マインドセット面の教育に強みを持つから」ということであると自認しています。そういう意味では、「オンラインだから態度領域の教育は難しい」という従来のパラダイムに陥ることなく、いかにそれを打破し、アチーブメントの強みを発揮できるかが今回の最大のチャレンジでした。そのチャレンジを支えたのは、ご担当者様のオンライン研修の成功に対するコミットメントであり、プライムクロス様の社風・文化であり、コロナ禍という文脈があったからだと思います。そのようなタイミングに居合わせ、ともにこの仕事に携われたことに深く感謝しています。

管理本部 人事・総務部
人材開発課 課長

谷口 弘樹



南和友
Kazutomo Minami, Prof. Dr. med.

医療法人社団 友志会 南和友クリニック 理事長 / 院長
ドイツ、パドューンハウゼン心臓・糖尿病センター 元教授
ドイツ、ボン大学 永代教授 / 日本大学心臓血管外科 元教授 / 富山大学 客員教授

世界的心臓外科医 直伝! 健康な身体を作る 食事の摂り方とは?

長きにわたって業界で活躍する人間が共通して関心があるものの一つ、それが「健康」です。著名人の健康を数多くサポートしてきた、世界屈指の日本人心臓外科医 南和友氏が「プロフェッショナルを目指すあなた」に向けた健康管理法コラムを、毎号お届けします。

夕食は「早め」「軽め」がポイント

日中に能率的に活動し、夜ぐっすり眠りたいのであれば、食事の摂り方を工夫しましょう。ポイントは、昼にしっかりと食べて、夜は「早め」「軽め」に済ませます。

昼はたんぱく質、糖分、脂肪分、ビタミンをバランスよく摂ること。ラーメンやうどんといった炭水化物でお腹を膨らませるだけの食事はエネルギーの持続力が低いので、できるだけ避けましょう。

血糖値を急上昇させる炭水化物は、食べる量と満足した気にさせてくれますが、実はエネルギーの持続力が低いのです。対して、肉の脂肪分やたんぱく質は徐々にエネルギーを出していくことから持続性が高い。大量の炭水化物は避け、バランスの良い昼食を摂っていれば、午後になって注意力が散漫になるという状況を防げます。

夕食は、食べすぎたり、遅い時間に摂ると、アドレナリンが出てしまうので寝つきが悪くなります。人の身体は、日が沈んでくると脳内ホルモンの一つであるメラトニンが出てきて、寝る準備をし始めます。その流れに逆らわないよう、夕食はできれば18時前に、遅くとも19時には食べ始めたいところ。寝る時間から逆算して3時間前には食べ終わるようにすれば、メラトニンが安眠へと導いてくれます。

酵素は毎日の食事から十分

少し前から酵素が話題になっています。まだまだわからない部分が多い分野ではありますが、基本的にはホルモンの働きをサポートする作用があります。

たとえば、胃が食べ物を消化するときにはペプシンという消化液が出てくるのですが、それに対してジアスターゼという消化酵素が出てきて、ペプシンの働きをサポートします。

最近では酵素を主成分としたサプリメントなどが多数出回っていますが、そもそも人間の体内にはたくさん酵素があります。しっかりと太陽に当たり、栄養バランスの取れた食事をすれば、酵素は十分摂れていると言えます。具体的には納豆や味噌など、日本では昔から食べられてきたものを日常的に摂っていれば十分。日本が長寿の国と言われるのは、こうした食文化があるからです。

一方で、ファーストフードなど脂肪分が多い食事は、摂っていると、酵素がよく働かない状況になるので注意しましょう。



【医療法人社団 友志会】

南和友クリニック

循環器科・心臓血管外科・内科

東京都渋谷区恵比寿南1-25-1 恵比寿ブラックスビル3階
TEL: 03-5773-5499 <https://mkc-clinic.com/>



オンライン学習会

Weekly "TANKYU"

正解のない問いに、新たな答えを。

参加無料



What is Weekly "TANKYU"?

Weekly "TANKYU"は、毎週「一つの問い」を立て、正解のない問いに新たな答えを見いだす知的探求の場です。オンライン配信ツールを用いて、人と組織に携わる全国のユーザーとともに探求を進めていきます。人と組織は、モチベーションや人間関係など、目に見えないもので溢れています。そのため、目に見えるものを研究する自然科学のように客観的な解を導き出すことができません。それぞれの人が持つ価値観や考え方には違いがあり、見ている現実には違いが生じています。人と組織を考えると、その違いを理解することがとても大切なのです。それぞれの価値観や考え方を持ち寄ることで、よりよい未来につながる「ひらめき」が生まれることを信じて、人と組織にまつわる答えのない「問い」を探求していきます。

テーマ例

| | | |
|-------------------------|------------------------------------|-----------------------------------|
| 創り出したい組織の変化が生まれない理由は何か? | 人は進んで学習する存在なのか? それとも 学習させられる存在なのか? | 人はいかにして新しい知識を獲得していくのか? |
| 何が人の学習意欲を引き出すのか? | 環境は、個人の学習にどのような影響を及ぼすのか? | 企業で行われている教育システムは本質的な価値を生み出しているのか? |

➤ スケジュールの詳細・ご参加はwebへ



ファシリテーター



かまはら まさひろ
笠原 雅也

新卒でアパレル企業に入社。販売の仕事をおして、仕事の面白さと深さに触れ、仕事にのめり込む。その結果、入社半年で店舗内の主力商品カテゴリーの責任者を一任され、カテゴリー全体の売上管理と店舗スタッフの育成に携わる経験を積む。その後、さらなる問題解決を追求するために人材求人広告代理店へ転職。物流・飲食・介護・建設など、ブルーカラー職種を中心とした企業の採用活動を支援し、大手人材紹介会社の代理店に所属する全営業職のなかでトップの成績をおさめる。

しかし、採用活動による問題解決に限界を感じ、組織の根底にある課題を解決するためにアチーブメントへ入社。入社後は人材開発と組織開発を専門領域とし、クライアントの教育体系設計、研修プログラムの設計・開発、組織風土醸成、営業力開発の支援を行う。また、自律した個人の育成に関する造形が深く、人材づくりと組織づくりをテーマにした商品開発にも携わっている。

ご参加の流れ

WEBの登録ボタンよりフォームを送信し、Weekly "TANKYU" に登録する。

毎週の開催当日に Zoom の参加 URL がメールで届く。

参加希望者は URL をクリックし、Weekly "TANKYU" に参加する。

そのほか
イベントの
ご案内

アチーブメントHRソリューションズ株式会社 TEL 03-6435-3791

<https://achievement-hrs.co.jp/service/seminar/> E-mail: corporate@achievement.co.jp



毎日の「イライラ、がっかり」を減らし、
お母さん自身が幸せになる子育ての“技術”

長野 眞弓 著

Happy 子育て

学べること

イライラ・後悔・がっかりはもううんざり！
感情とうまく付き合う、
自分のコントロール方法

どれも大事！

仕事・育児・家事が
バランスよくできる時間管理術

これ以上どう伝えたらいいんだろう
子どもの「自分から」をはぐくむ、
ほめ方・叱り方

「なんで私ばかり」をなくす

パートナーの理解と協力を
もらうコツ

通わせて「だけ」ではもったいない！

子育てパートナー
「保育園」の活用法

新刊

アチーブメント出版
1,540円(税込)



著者プロフィール



長野 眞弓

東京都認可保育園「森の保育園」
株式会社育児サポートカスターネット 代表取締役
社会福祉法人美徳社 理事長

昭和34年1月大阪府堺市に生まれる。神戸保育専門学院を卒業後、保育士となる。保育園、児童館、児童施設など勤務。1996(平成8)年、大田区認定家庭福祉員として家庭保育開設。2006(平成18)年、東京都認証保育所「森の保育園」開設。翌年法人化し、株式会社育児サポートカスターネット代表取締役就任。2018(平成30)年、認可保育園となる。同年、フリースクール「美徳社」設立、代表就任。社会福祉法人美徳社設立、多機能型障害者就労支援施設開設。理事長兼任施設長就任。現在に至る。

出版記念

『Happy 子育て』オンライン講演会

11月11日(水)

19:30~21:00(オープン19:00)

定員 260名

参加費 1,500円(税込)

zoom 本セミナーはZoomを利用します。

※オンライン参加に際してはいくつかルールがございます。詳細はお申し込み後のメール内容をご確認ください。

詳細・お申し込みはこちら

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



講演会でお伝えすること

- 忙しい毎日でも、ママの「ニコニコ元気」を作るコツ
- え、実はそれも逆効果!? 子どものほめ方・叱り方
- 「イライラ・がっかり」にさようなら 誰でもできるママの段取りのポイント
- 一人で頑張らない! パートナーの協力を得る方法

JPSA 会員限定イベント



JPSAコンベンション2020

オンライン開催

Movement

～起こそう!社会変革の渦を～

志を持つ JPSA 会員の同志が、全国から集う JPSA コンベンション。それは、卓越した成果を出し、業界・地域に貢献をするプロスピーカーとともに、未来を語り合い、研鑽を積む場です。今年も、参加者同士が一年間の実践について発表をし、普段は出会えない全国の仲間と交流を深めるコンテンツをご用意しています。全国の同志で、志に立ち返り、決意を新たに、社会変革への一步を踏み出してまいりましょう。皆様のご参加をお待ちしています。

基調講演

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

青木 仁志



ワークショップ

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

佐藤 英郎



分科会講師



伊豆原 孝



玄雨 和美



坂元 正三



福島 達也



畑中 弘子



難波 孝憲



大谷 貴宏

2020年 11月21日(土) 10:00~17:30

定員

500名

zoom 本セミナーはZoomを利用します。

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

参加費 3,000円(税込)

参加資格 JPSA 会員限定

申込 <https://www.jpasa.net/convention2020/>

※お申し込みは会員サイト「MARC」よりお願いいたします。

イマスタグ!
Web申し込み



4 ピークパフォーマンスコース

一対マスでの表現力を養い、スピーチやプレゼンテーションのためのさまざまなスキル(立ち振る舞い、話し方、ボディランゲージ、服装、感情移入の仕方など)を習得することにより、プロスピーカーとして活躍できる基礎能力を身につけていただく2泊3日の宿泊コースです。

成田開催 ヒルトン成田
満 2021年1/13(水)~15(金)、**満** 2/17(水)~19(金)
東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 11/12(木)~14(土)

受講料: 302,500円(税込)
 参加資格: ダイナミックアドバンスコースを受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方
 講師: アーチーメント認定講師
 時間: [1日目]13:30~[2日目]8:30~
 [3日目]8:30~16:30
 宿泊型2泊3日

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座

無料体験説明会

オンライン
 11/3(火)、11/26(木)、12/2(水)、12/22(火)
 2021年1/26(火)、2/11(木)、2/26(金)

受講料: 無料
 講師: アーチーメント認定講師
 時間: 18:30~20:30
 詳細はWebページよりご覧ください。



「手帳の使い方」セミナー

アーチーメントプランナーをもっと活用するために
**成功する計画の立て方、
 実行の仕方セミナー**

「頂点への道」講座アーチーメントテクノロジーコースで自分自身が設定した長期目標から逆算した日々の行動への落とし込みを、アーチーメントプランナーの正しい使い方を交えながら、じっくりと行います。

オンライン
 11/11(水)、11/28(土)、12/5(土)、12/19(土)
 2021年1/23(土)、1/30(土)、2/13(土)、2/27(土)

受講料: 5,500円(税込)
 参加資格: スタンダードコースまたはアーチーメントテクノロジーコースまたはアーチーメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方
 講師: アーチーメント認定講師
 時間: 10:00~18:00(受付開始9:30)

2 ダイナミックコース

「頂点への道」講座アーチーメントテクノロジーコースで学んだ内容を「知る」「分かる」から「行う」「できる」レベルへと向上させます。また、自分のなかにある思考の枠組みを見つめなおし、目標達成の障がいとなる「制限的パラダイム」を認識し、突破することによって成功のための姿勢をつくり出すコースです。

東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 11/12(木)~14(土)、12/22(火)~24(木)
 2021年1/27(水)~29(金)、2/11(木)~13(土)

大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
満 11/5(木)~7(土)、2021年2/17(水)~19(金)

福岡開催 Royal Hotel 宗像ロイヤルホール
 2021年1/13(水)~15(金)

受講料: 104,500円(税込)
 参加資格: スタンダードコースまたはアーチーメントテクノロジーコースまたはアーチーメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方

講師: 佐藤英郎
 時間: [1日目]10:00~22:00(受付開始9:30)
 [2日目]9:00~22:00
 [3日目]9:00~20:00

3 ダイナミックアドバンスコース

「頂点への道」講座ダイナミックコースと対になっている「頂点への道」講座ダイナミックアドバンスコース。制限的自己概念を突破し、自己の真価を体得します。また、人生意念と人生ビジョンの洞察と構築をおし、一貫性のある人生の土台を完成させます。

東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 12/10(木)~12(土)、2021年2/3(水)~5(金)

大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
満 11/17(火)~19(木)、12/2(水)~4(金)

受講料: 294,800円(食事代・宿泊費含む税込)
 参加資格: ダイナミックコースを受講済みであり、アーチーメントクラブ会員の方

講師: 佐藤英郎
 時間: [1日目]10:00~22:00(受付開始9:30)
 [2日目]9:00~22:00
 [3日目]9:00~20:00
 宿泊型2泊3日

1 アーチーメントテクノロジーコース

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座の開発者である青木仁志自身の経験に基づいた目標達成の技術の真髓が詰まったプログラムです。「選択理論心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」を用いてわかりやすく説明した目標達成の技術を習得するための研修プログラムです。

オンライン
再満 12/2(水)~4(金)、2021年1/13(水)~15(金)

仙台開催 トラストシティーカンファレンス仙台
満 12/2(水)~4(金)

東京開催 アーチーメント東京研修センター
満 11/4(水)~6(金)、2021年2/17(水)~19(金)

横浜開催 TKPガーデンシティ横浜PREMIUM
 ランドマークタワーバンケットルームA

再満 2021年2/11(木)~13(土)

名古屋開催 ダイテックサカエ6階クリエイティブホール
満 11/25(水)~27(金)

大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
満 12/10(木)~12(土)、12/16(水)~18(金)
 2021年1/6(水)~8(金)

福岡開催 福岡ソフトリサーチパーク SRPホール
再満 12/16(水)~18(金)

受講料: 154,000円(テキスト代・税込)
 再受講料: クラブ会員(3年6回まで)
 33,000円(テキスト代・税込)
 クラブ会員(4年以降または7回以上)
 44,000円(テキスト代・税込)

講師: アーチーメント認定講師
 時間: [1日目]10:00~19:30(受付開始 9:00)
 [2日目]9:00~19:30
 [3日目]9:00~18:30

1 アーチーメントテクノロジーコース特別講座

「頂点への道」講座の開発者である青木仁志が講師を務めます。理念経営、採用・育成、経営戦略、売上増大などのテーマを扱う、経営者・指導者に特化した講座です。

オンライン
満 11/26(木)~28(土)、12/9(水)~11(金)

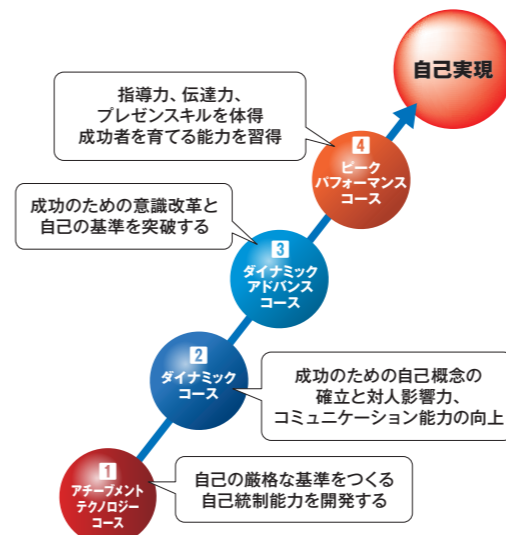
東京開催 アーチーメント東京研修センター
 2021年2/3(水)~5(金)

大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
 2021年1/20(水)~22(金)

受講料: 247,500円(テキスト代・税込)
 再受講料: クラブ会員(3年6回まで)
 59,400円(テキスト代・税込)
 クラブ会員(4年以降または7回以上)
 66,000円(テキスト代・税込)
 ※特別講座で再受講をする場合、初回のみ、これまで受講いただいた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。

講師: 青木仁志
 時間: [1日目]10:00~19:30(受付開始 9:00)
 [2日目]9:00~19:30
 [3日目]9:00~18:30

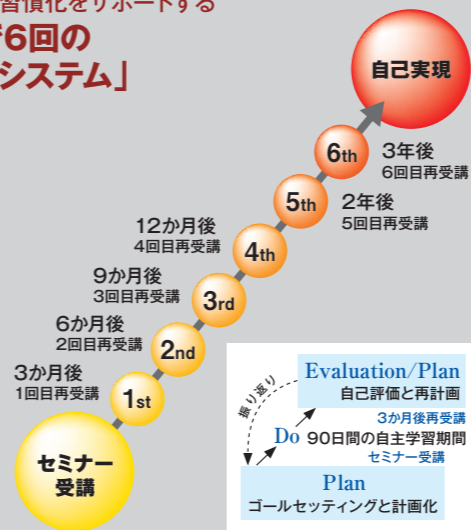
「頂点への道」講座コース体系図



※青木仁志が講師を務める、各業界のトップリーダー・経営者を対象とした「アーチーメントテクノロジーコース特別講座」の開催も不定期にございます。

目標を達成するための行動や考えを学ぶプロセスを4ステップにまとめました。戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座では、段階を追って具体的な技術を習得していきます。

目標達成の習慣化をサポートする 3年間で6回の「再受講システム」



アーチーメントがこだわるのは、ご受講生の目標達成です。一流の成果を出すために必要なのは、達成の原理原則を学び、体得することです。アーチーメントテクノロジーコースでは、初受講に加え、3年で6回の再受講システムを用意しております。一度だけでは理解が難しいノウハウを、成果を出せるまで学び続けることが可能です。



戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座

※終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

アーチーメントセミナースケジュール

2020.11 ~ 2021.2

アーチーメントでは、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。

再満 = 再受講満員 **満** = 満員御礼
若 = 若年層向けセミナー

アーチーメントクラブ 3年会員入会特典

シ = ショートセミナー 1,000円割引 (5回分) 対象
計 = 『成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー』ご優待対象

アーチーメントクラブ会員 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)

※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。



オンライン
 業界トップ5%へと駆け上がる
 ノウハウを120分に凝縮!
 戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座
無料体験説明会
 開催情報は
 こちらから
<https://achievement.co.jp/strategy/>

アーチーメントクラブ会員限定 無料 オンラインセミナー
 ポース・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 — を活用した
マネジメント力強化キャンプ
 購入されたクラブ会員の方のみ参加できる
購入者限定キャンプ 19:00 ~ 20:00
 (テーマ例)
 新人を即戦力人材に育て上げる効果的育成法
 良好な人間関係と好業績を実現するマネジャーに求められる心構え
 朝礼や会議ではどのようなメッセージをすべきか
 プライベートにおいて悩みを抱えているメンバー
 成長を加速させる指示の出し方
 詳しくはこちら

激動の時代を切り拓く
無敵の経営力を、あなたに。
 戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座
アーチーメントテクノロジーコース特別講座
待望のオンライン開講!!
 詳しくはこちら
https://achievement.co.jp/service/top/atc_sp/

新型コロナウイルスの対策について
 ◆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
 アーチーメントでは、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。
 お問い合わせ先:
 アーチー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

新型コロナウイルス感染症予防対策

アチーブメントの7つの取り組み

- 1** 運営スタッフおよびご受講生全員の**マスクの着用を義務化**します。(運営スタッフは**フェイスシールド**を着用します)
- 2** **休憩時間**を通常よりもこまめに確保します。
- 3** 休憩時には会場内の**換気**を徹底します。
- 4** **消毒用のアルコール**を会場内に常備します。
- 5** 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。
- 6** 座席間に**十分な距離**を確保します。
(東京都が発表する対策方針の基準に則っております)
- 7** 講師は透明のパーテーションを使用、またはご受講生と**2m以上**の距離をとります。

新型コロナウイルス感染症予防対策

ご受講生の皆様に7つのお約束

- 1** **マスクの着用**をお願いします。
- 2** 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。
- 3** 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。
- 4** 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。
- 5** 会場内での**名刺交換**や**握手**など、**直接接触**に繋がる行為は**お控え**ください。
- 6** お食事の際は、**1m以上**の距離を確保し、**食事をしながらの会話はお控え**ください。
- 7** ご受講生同士での**大規模な会食・懇親会**は**お控え**ください。

クオリティカンパニー倶楽部会員イベント

リクルーティングカレッジ(新卒採用サービス)

東京開催 アチーブメント東京研修センター
1日目 12/18(金)、2日目 2021年1/23(土)
 参加費: 880,000円(税込)
 参加資格: クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の経営者、社員の方々
 ※社員のみの参加は受付できません。経営者と一緒にご参加ください。
 講師: 高橋優也(アチーブメント株式会社 人事部マネジャー)
 時間: 10:00~18:00(開場9:30)

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
2021年1/4(月)
 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皆様
 講師: 青木仁志
 時間: 9:00~12:30(受付開始8:45)

幹部講座

オンライン 2021年1/20(水) テーマ: 幹部としての責任
 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

評価の仕組みを活用したリーダー育成

オンライン 2021年2/12(金)
 参加費: プレミアム会員:16,500円(税込) ベーシック会員:33,000円(税込)
 参加資格: クオリティカンパニー倶楽部の経営者、社員の方々
 講師: 高橋優也(アチーブメント株式会社 人事部マネジャー)
 時間: 13:00~16:00

教材フォローセミナー

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 11/25(水)、12/8(火)、2021年1/13(水)、2/2(火)
 受講料: 無料
 参加資格: アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム購入者限定
 講師: 野地優太
 時間: 7:30~9:00(受付開始7:00)
 詳細はWebページよりご覧ください。

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 11/3(火)、12/19(土)、2021年1/14(木)、2/5(金)
 受講料: 無料
 参加資格: プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム購入者限定
 講師: 村田泉
 時間: 7:30~9:00(受付開始7:00)
 詳細はWebページよりご覧ください。

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 11/9(月)、12/21(月)、2021年1/14(木)、2/15(月)
 受講料: 無料
 参加資格: ボース・ウィン・マネジメント・プログラム~ケーススタディマスター編~購入者限定
 講師: 村田泉
 時間: 19:00~20:00(受付開始18:30)
 詳細はWebページよりご覧ください。

アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込めます。

東京本社 アチーブメント東京研修センター

●りんかい線「国際展示場駅」より徒歩5分
 ●ゆりかもめ「有明駅」より徒歩4分
 「東京ビッグサイト」より徒歩4分

〒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
 ☎03-6858-0311(代) ☎03-6858-3791

大阪支社 アチーブメント大阪研修センター

●地下鉄御堂筋線・四つ橋線・中央線「本町駅」1番出口より徒歩10分
 ●地下鉄中央線・堺筋線「堺筋本町駅」17番出口より徒歩6分

〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10
 瓦町中央ビル
 ☎06-6226-9011(代) ☎06-6226-9012

アチーブメント福岡支店

●JR・市営地下鉄「博多駅」博多口より徒歩4分

〒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
 ☎092-481-1155 ☎092-481-1166

アチーブメント名古屋営業所

●地下鉄東山線・名城線「栄駅」12番出口より徒歩3分

〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-3-26
 昭和ビル1階
 ☎052-249-3256 ☎052-249-3257

アチーブメント横浜営業所

●横浜市営地下鉄ブルーライン「伊勢佐木長者町駅」3番出口より徒歩1分
 ●JR「関内駅」北口より徒歩5分

〒231-0033 神奈川県横浜市中区長者町5-85
 三共横浜ビル9階
 ☎045-341-0631 ☎045-341-0632

管理職向けセミナー

「言うべきことを伝えきる」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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
11/10(火)、2021年1/23(土)
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
12/22(火)、2021年2/9(火)

受講料: 66,000円(テキスト代・税込)
 再受講料: 33,000円(テキスト代・税込)
 講師: 橋本拓也(東京)、村田泉(大阪)
 時間: 10:00~18:00(受付開始9:30)

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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
11/26(木)~27(金)

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

JPSA 関連セミナー

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

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
第69期 12/8(火)、2021年1/9(土)、2/2(火)、3/16(火)、4/9(金)~10(土)、5/12(水)~13(木)
福岡開催 リファレンス駅東ビル
第70期 2021年1/7(木)、2/12(金)、3/4(木)、4/7(水)、5/7(金)~8(土)、6/10(木)~11(金)
東京開催 アチーブメント東京研修センター
第71期 2021年2/26(金)、3/30(火)、4/29(木)、5/29(土)、6/23(水)~24(木)、7/27(火)~28(水)

受講料: 165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)
 参加資格: ビークパフォーマンスコース受講済みであり、JPSA 会員の方
 ※その他の資格はJPSA 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)

プロスピーカーが集う学びの場 JPSAの日

オンライン 12/15(火)、2021年2/10(水)

●アシスタントトレーニング
 受講料: 無料
 講師: アチーブメント認定講師
 参加資格: JPSA 会員
 時間: 13:00~16:00(受付開始12:30)

●JPSA 研究会
 受講料: 無料
 講師: 青木仁志・佐藤英郎
 参加資格: JPSA 会員
 時間: 17:00~20:00(受付開始16:30)

選択理論心理学で紐解く

夫婦の愛が一生冷めない5つのレッスン

夫婦関係に悩むすべての人に贈る、
コーチングの世界で
最高タイトルを持つトレーナー直伝!
夫婦のモヤモヤを解消する5つのレッスンへご案内します。
漫画とイラスト入りで
どなたでも楽しく読めること間違いなし!



アチーブメント出版 佐藤英郎著 1,540円(税込)

たとえばこんなモヤモヤもすっきり解決!

忙しいを理由に話し合いをしない

貯蓄をしたい妻 散財をする夫

子どもの教育方針の違い

著者 佐藤英郎 プロフィール

アチーブメント株式会社 相談役/主席トレーナー

明治大学法学部卒業後、同大学法制研究所を経て、研修コンサルタント事業に35年携わる。大手研修会社にて、セールスマネジメントトレーニングを学び、その後、国内大手教育訓練コンサルティング会社にてトレーニング担当専務取締役として、パーソナルディベロップメントプログラム開発に取り組み、年商40億の研修会社に育て上げる。その後、プロ教育コンサルタントとして独立。LOUIS VUITTON、キリンビール、ネスレグループをはじめとする大中小250社以上の研修実績を持つ。特に「人づくりに情熱を燃やし、リーダーシップ理論、ビジネスコーチング、DISC理論、選択理論などを組み合わせたその卓越した指導内容は多くの企業から信頼を得ており、トレーナーとして33年間で延べ約21万名の経営者・管理職・営業職の研修を担当、成果が出る研修としてお客様が離れないコンサルタントである。また、コーチングの世界では最高タイトルである、国際コーチ連盟

「マスター認定コーチ」の一人でもある。ビジネスパーソンへの教育だけでなく、子ども教育も25年前から実施し、高い評価を得ている。2003年10月アチーブメント株式会社取締役に就任。2005年4月主席トレーナー、2016年4月相談役に就任し、現在に至る。著書は、2020年10月に発刊された「夫婦の愛が一生冷めない5つのレッスン」(アチーブメント出版)をはじめ、「殴らず、怒鳴らず、人を育てる!実践!プロの教え方」、「プレイングマネージャーのための新図解コーチング術」(アーク出版)、「人生が変わる瞬間」、「殻を破れば生まれ変わるかもしれない」、「キッズコーチング」、「エイロー式好かれる人の「超・会話術」」、「人材育成の超プロ」が書いた「気づく人気づかぬ人」(アチーブメント出版)、「部下の能力を100%引き出す 職場のコーチング術」、「部下をひきつける 上司の会話術」(アーク出版)、「仲わる人ほど、よく気づく」気づく人気づかぬ人」(学研) 計12冊を出版。



Webからの購入はこちら

https://shop.achievement.co.jp/products/detail.php?product_id=748
合計5,000円以上のご購入で送料無料!

既刊情報

Previously published

昼の生産性は夜の過ごし方で決まる!

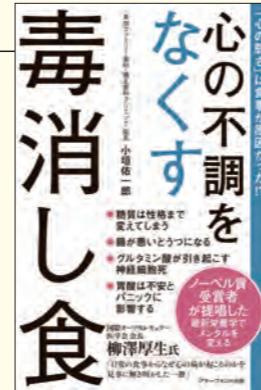
眠る投資 ハーバードが教える世界最高の睡眠法

最高の目覚めと活力みなぎる朝が毎日続く!
◎リラックス&集中力 ◎スピーディーな決断力
◎崩れないメンタル ◎ストレスに負けない身体
超多忙な毎日でも睡眠に投資することで脳ネットワークを調整し、パフォーマンスを発揮する!
・起床4時間後のパフォーマンスが大切 ・睡眠時間と回復は比例しない
・寝る時間はバラバラでいい
心と脳と身体を整え、究極の眠りを手に入れる方法。

一流のビジネスパーソンは「動くための休み方」を熟知している!



【著者】田中 奏多
【価格】1,485円(税込)



心の不調をなくす 毒消し食

「日常の食事からなぜ心の病が起こるのかを見事に解き明かした一冊」
国際オーソモレキュラー医学会 会長 柳澤厚生氏 推薦!!
いつもの食事が心の不調を起こしていることを知り、栄養を変えれば、メンタルも安定する!
◎糖質は性格まで変えてしまう ◎腸が悪いとうつになる
◎グルタミン酸が引き起こす神経細胞死 ◎胃酸は不安とパニックに影響する
◎アルミニウムが自傷行為や震せんの原因になる ◎集中力低下を招くフェノール
間違った常識は心身の毒です。それによって疲弊してしまっている人たちがたくさんいます。器質的なアプローチをしっかりとすることで、身体と心を安定させることができます。

【著者】小垣 佑一郎
【価格】1,540円(税込)

ノーベル賞受賞者が提唱する最新栄養学でメンタルを変える最強の食事法

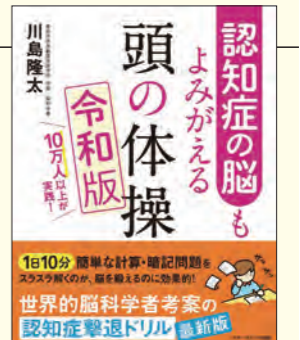


シリーズ累計7万部突破のベストセラー!もっと脳を鍛える! シリーズ第3弾

認知症の脳もよみがえる 頭の体操 《令和版》

誰でもできる簡単な計算と暗記を、1日10分行うだけ!認知症の症状の改善や、脳の老化予防につながります。本書で紹介している4種のドリルに取り組むことで、「脳の中の脳」ともいべき「前頭前野」を中心に、バランスよく脳を鍛えられます。
◎回転速度 頭の回転が速くなり、テキパキ作業できる!
◎記憶力 情報処理量が増え、記憶力がアップする!
◎行動制御 「思わず」の行動を抑え、自制心が強くなる!
◎空間認知 周囲の状況や感覚的な情報をまとめる力が高まる!

元祖脳トレ先生・川島隆太教授考案の脳トレドリル!!



【著者】川島 隆太
【価格】1,320円(税込)

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

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





アチーブメントカード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

登録料
無料

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！

隔月発刊の本会報誌「Club News」、アチーブメントカードの専用Webサイト (https://marc2.achievement.co.jp/modules/achievement_card/list.php)、アチーブメントカードご案内チラシ、メールマガジンなどにて無料で告知させていただきます。

●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！

パートナー企業登録後、弊社より店頭掲示用POPとステッカーをお送りいたします。

パートナー企業登録の流れ

ご登録の流れ

1. お申込みは、下記の Web ご登録フォームからのお手続きをお願いいたします。
2. 弊社にて審査後、優待特典掲載ページへのご案内をお送りいたします。
3. 掲載後、弊社にて「ご登録の条件」に満たないと判断した場合は、事前のご連絡なく、掲載内容を削除させていただく場合がございます。

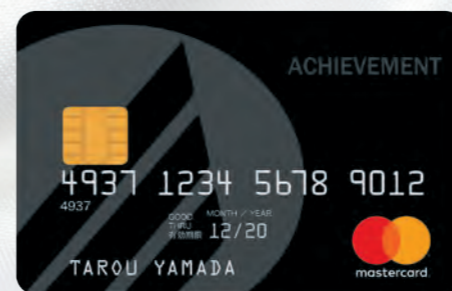
ご登録条件

1. 申込者がアチーブメントクラブ会員であること。
2. 申込者が優待サービスを提供する企業の代表者もしくは役員であること。
・個人事業主の方のご登録はお断りいたします。
・役務提供を事業とされている場合は、実店舗がある企業に限りご登録いただけます。
3. 優待サービス提供場所にてクレジットカード決済が利用可能であること。



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



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が10万円以上は無料。

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あいながら、
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。

ご優待
サービス例

パートナー企業の各種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



神奈川 有限会社井組自動車工業様

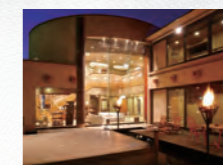
つくる・建てる



年間修理台数 3,000台以上の神奈川県最大規模の板金塗装工場。横浜市に3つの工場を構え、板金塗装・輸入車整備が得意分野。トップレベルの技術で定評の仕上がりです。
[ガラスコーティング]ホイル1本分サービスをさせていただきます。[板金塗装]磨きで落とせる小キズ等1箇所磨きサービス[高品質の技術]をぜひご体感ください。そのほか、車検・板金塗装等ケースバイケースで優待。

群馬 株式会社 塚越屋様

泊まる



群馬県伊香保温泉に位置する2軒の温泉旅館。伊香保温泉でも希少な源泉「黄金の湯」を有し、季節の旬の食材と、地場産の素材、郷土を感じるお料理でおもてなし。
別館「香雲館」にお電話、もしくは弊社HPの予約フォームにてご予約、お一人につき3,000円の館内利用券を一枚付与。

京都 しもむら歯科医院様

健康を追求する



子どもから大人まで幅広い層に対応した地域に根差した治療を行っています。美味しいものをしっかりと噛める喜びのため、最善の治療を提供いたします。
アチーブメントカード決済でホワイトニング治療 10%割引・歯磨剤をプレゼント。

千葉 中華そば 金ちゃん様

食べる



関東圏初の「山形ラーメンのれん分け」！昔懐かしいあつさり中華そば。
味玉・メンマ・ネギ増量サービス！

そのほかにも嬉しい優待があります！

富山 株式会社笑農和様

買う・贈る

IoT, AIという技術を駆使したスマート農業を行っています。スマート水田サービス paditch を展開中です。アチーブメントカード決済の方は paditch を活用している農家さんのお米 10%OFF。

東京・大阪 株式会社カフェリング様

買う・贈る

プライダルリングと記念日を祝うファッションジュエリー。<プライダルリング>婚約指輪：ダイヤモンドのグレードアップ / 結婚指輪：リング内側の誕生石プレゼント<ファッションジュエリー> 10% OFF。
※対象店舗は Cafe Ring 銀座本店 / 大阪中之島店

岩手 株式会社コンプリートケア 美波接骨院様

健康を追求する

盛岡市に2院開設し、これまでに9万人以上の方に利用していただいている治療院です。Jリーグ専属トレーナー。初回、骨盤矯正 3,500円⇒1,500円! 2,000円OFF!

福島 株式会社 LasiQ (旧有限会社フジ薬局)様

買う・贈る

(株) LasiQは企業理念を「自分らしさの追求」とし、自分らしく健康で幸せな社会の実現を目指します。オリジナル防災セット 通常価格 35,000円をパワーパートナー価格 32,000円でご提供!

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に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。

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





おせち&お取り寄せ

(店舗受け渡し)

四四A2

おせち

本年もおせちのご予約を承っております。一つひとつすべて「四四A2」で仕込む、無添加の生おせち、でございます。ご郵送ができないため、大晦日の日中に店舗にてお受け渡しとなります。皆様にご多幸ある新年を迎えていただけるよう、心を込めてお作りいたします。

おせち2段重(3~4人前) 44,000円(税込)
 <ご予約>12月10日(木)まで <お渡し日>12月31日(木)

ご注文はFacebookおよびInstagram公式アカウントへのダイレクトメッセージにて承ります。



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://nihonryouri44a2.com/>



ご予約限定販売商品



お取り寄せ

ジャックマカレルサンドウィッチ

ベジタブルドレッシング

お家で毎日野菜が食べたくなるドレッシングを目指しました。ただ生野菜サラダだけでなく温野菜やお肉、お魚にも合うように工夫した完全無添加の野菜ドレッシングです。温めても美味しいソースとして活躍できる万能調味料です。



ソースは4種類!

- パプリカ&ヨーグルト 150cc 626円(税込)
- ピーツ 150cc 518円(税込)
- マッシュルーム&チーズ 150cc 702円(税込)
- H2Ofarmのオーガニック人参&クミン 150cc 518円(税込)

<調理例>



ご購入はこちら

Yahoo!ショッピングで販売中
https://achievement.co.jp/jms_shop/



INFORMATION

インフォメーション

『頂点への道』講座を学び続けるアチーブメントスカラシップ生のご活躍

レーシングドライバー平川亮選手 スーパーフォーミュラ開幕戦にて優勝



アチーブメントスカラシップ生として、2012年から『頂点への道』講座を学ばれている平川選手が、アジア最高峰のレースである全日本選手権スーパーフォーミュラシリーズにて、開幕戦での優勝を果たされました。その達成の舞台裏と、学びをいかに結果に繋げられたのかお話を伺った、青木との対談記事がございますのでぜひご覧ください。



<https://leaders-lounge.achievement.co.jp/archives/3324>

ご住所にお変わりはございませんか?

弊社よりご購入いただいた商品や大切なご案内、クラブニュースなどの不達や遅配の恐れがございます。お引っ越しなどでご住所が変更になった際は、カスタマーサービスセンターまでお知らせください。

カスタマーサービスセンター

0120-000-638

(受付時間:月~土 10:30~17:00)

info@achievement.co.jp

休業日のご案内

■=休業日

| 11月 | | | | | | | 12月 | | | | | 2021年 1月 | | | | | | | 2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 | 6 | 7 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 |
| 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 |
| 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | | | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 28 | | | | | | |
| 29 | 30 | | | | | | | | | | | | | 28 | | | | | | | | | | | | | |

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、上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等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。

経営者女子会

申込受付中

第69回 経営者女子会イベント キャンバスアートフラワーワークショップ



写真はイメージです

経営者女子会メンバーであるフラワーアーティストのママ山本氏によるキャンバスアートフラワーのワークショップを開催いたします。キャンバスにプリザーブドフラワーやアートフラワーなどでつくったアレンジメントやコサージュを組み合わせ、メッセージを添えて想いを伝える作品をつくりまします。インテリアとして、リビングやオフィスに飾るだけでなく、結婚式やパーティーのウェルカムボード、誕生日プレゼントとしても喜んでいただけます。ママ山本氏は、テニスプレーヤーの杉山愛さんの結婚式のウェルカムボードやプロゴルファーの宮里藍さんの優勝記念作品なども手掛け、著名人のファンも多く、数々の作品制作に精力的に取り組んでいらっしゃいます。今回は、F3(273mm×220mm)サイズのキャンバスアートフラワーを作ります。制作に必要な道具はすべてご用意しておりますので、作品を入れて帰るバッグだけご用意のうえ、ご参加ください。

12月5日(土) 13:00~15:00(12:45開場)

会場 アチーブメント東京研修センター 定員 10名

参加費 会員5,000円(税込) 非会員7,000円(税込)

その他の経営者女子会イベント一覧



11/21(土)
17:00~バスツアー
18:30~ビジネス交流会
(軽食)

第19回バスポートのいない世界旅行 ~イギリス~
 集合場所:六本木 シェイクシャック前
 ロンドンを走っていた2階建てバスを貸し切って、東京の夜景を堪能する旅です。
 会員 :バスツアー5,000円(税込/フリードリンク)+軽食代(実費)
 非会員:バスツアー7,000円(税込/フリードリンク)+軽食代(実費)



11/28(土)
11:30~

ベジタリアンランチ交流会#1 @ AIN SOPH. Ginza
 AIN SOPH. Ginza(アインソフ ギンザ) 東京都中央区銀座4-12-1
 時代はプラントベースフードになりつつあります。プラントベースの生活に関する情報交換もしつつ、ビジネス発展のため、また親交を深める場として、ぜひご参加ください。
 会員:5,000円(税込)、非会員:7,000円(税込)



12/12(土)
12:00~

第20回バスポートのいない世界旅行 ランチ交流会



12/19(土)
11:00~

第21回バスポートのいない世界旅行 ランチ交流会&望年会
 ランチ交流会の後、希望者のみ安達朋博さんのピアノコンサートへ参加します。



1/23(土)
12:00~

第22回バスポートのいない世界旅行 ランチ交流会&新年会

イベントのお申し込み・詳細はこちら >>



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

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



アチーブメント

オンライン開催

志経営シリーズ講演会

不況・経済危機・苦難でも、発展し続ける普遍の経営手法

100年に一度の不況とも言われる昨今でも、変わらずに前進し、業界を牽引し続ける企業があります。

その共通点こそ、「志」を土台にした志経営の実践企業にほかなりません。

今回はそんな逆境に屈せず発展し続ける企業の経営者が、

いかにして舵取りを行い、乗り越えてきたのか、

実体験を踏まえた経営秘話を交えて、志経営の真髄をシリーズでお届けします。



ワタミ創業者が語る
逆境の経営論

第1弾

11/19(木)

ワタミ株式会社
代表取締役会長 兼 グループCEO

渡邊 美樹

青木 仁志



企業価値を最大化させる
財務戦略の本質

第2弾

11/24(火)

南青山税理士法人CEO
公認会計士/税理士

仙石 実

青木 仁志



社員の働きがいが
生きがいになる志経営

第3弾

12/14(月)

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

青木 仁志



年商10億の壁を破る
ブランドینگ経営

第4弾

2/25(木)

株式会社プロラボホールディングス 代表取締役会長
グループ代表 兼 CEO

佐々木 広行

青木 仁志

時間 各講演 18:30 ~ 20:30

参加費 各講演 2,000円(税込)

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。

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

お申し込み・
詳細はこちら

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

