

Club News



願望の 磨き方

— 成功へのスタートダッシュ —

[特集]

誰しものが
「自分の人生の主人公」である

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

願望強化のポイントは行動にあり!

有富 修 株式会社ライフクリエイト 代表取締役

ありのままを受け入れる

富岡 直子 株式会社オリーブ 常務取締役

真の卓越へのカギは目的の明確化

足立 哲真 R&C株式会社 代表取締役

願望を明確化する
6つのポイント

本冊子はFSC®認証紙を使用しています。
FSC®認証紙とは、適正に管理された森林から生産された
木材が原材料の、地球環境に優しい用紙です。



[特集]

願望の磨き方

—成功へのスタートダッシュ—

- 6 **さらなる飛躍の2024年にするため
最高のスタートダッシュを!**
- 8 **誰しものが
「自分の人生の主人公」である**
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
- 10 **事例 1
願望強化のポイントは行動にあり!**
極貧生活から上場を志す経営者に成長できた理由
有富 修 株式会社ライフクリエイト 代表取締役
- 12 **事例 2
ありのままを受け入れる**
「ねばならない」を手放し、描けるようになった本当の願望
富岡 直子 株式会社オリーブ 常務取締役
- 14 **事例 3
真の卓越へのカギは目的の明確化**
**“誰のために”成功するのかを定めたとき
無尽蔵の活力と協力を手にできる**
足立 哲真 R&C株式会社 代表取締役
- 16 **まとめ
願望を明確化する6つのポイント**
- 20 **Road to Quality Company**
クオリティカンパニーへの道
株式会社 ムラタ
- 26 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**
安岡 大志 医療法人翼翔会 理事長
- 28 **JPSA 便り**
- 30 **プロスピーカーという生き方**
下村 豪徳 株式会社笑農和 代表取締役
- 35 **セミナースケジュール**

謹賀新年

旧年中は格別のご厚情を賜り御礼申し上げます。

昨年はWBCで侍ジャパンが世界一に輝くなどの
喜ばしいニュースも多々あった一方で、
ウクライナやパレスチナ等での紛争などが依然として収束せず、
我が国でも影響を受けている方も少なくはないことと思います。

そんななかでも、いついかなる環境であろうと、
過去最高の成果を目指して奮闘し、
大きな成長を得られた方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

アチーブメントも、昨年の10月に37期目を迎えました。
一つの節目として掲げてきました40期が近づいてきておりますが、
ご受講生の皆さまをはじめ、
多くの方の支えがあり今日この日を迎えられていることを、
改めて嘸みしめるばかりです。
いつも多大なるご支援を誠にありがとうございます。

「社員幸福度」「顧客満足度」「社会貢献度」
この三つの輪の中心にある「上質」を追求すること。

創業当時から変わらず大切に続けてきたことに、
新しい一年も変わらず注力し続け、
縁ある皆々様の発展に寄与する組織体として、
誠実に邁進する所存でございます。

新年にあたり
皆様のさらなるご健勝とご発展、ご多幸をお祈り申し上げます。
本年も、ともに最良最善の時を過ごしてまいりましょう。
どうぞよろしく願い申し上げます。



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



[特集]

願望の磨き方

— 成功へのスタートダッシュ —

ナポレオン・ヒルは、成功哲学のなかで、「願望の設定は、あらゆるものの達成の出発点である」と残しています。

一体どのようにすれば、何が何でも手に入れたいと思う燃えるような願望を見出すことができるのか。願望を燃やし続け、達成に向かい続けることができるのでしょうか。

2024年をさらなる飛躍の一年にさせていただくために「願望の磨き方 - 成功へのスタートダッシュ - 」と題して、願望を明確にし、磨き続ける秘訣を紐解いてまいります。



- P6 **さらなる飛躍の2024年にするため最高のスタートダッシュを!**
- P8 **誰もが「自分の人生の主人公」である**
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
- P10 **事例 1 願望強化のポイントは行動にあり!**
極貧生活から上場を志す経営者に成長できた理由
有富 修 株式会社ライフクリエイト 代表取締役
- P12 **事例 2 ありのままを受け入れる**
「ねばならない」を手放し、描けるようになった本当の願望
富岡 直子 株式会社オリブ 常務取締役
- P14 **事例 3 真の卓越へのカギは目的の明確化**
“誰のために” 成功するのかを定めたとき
無尽蔵の活力と協力を手にできる
足立 哲真 R&C株式会社 代表取締役
- P16 **まとめ 願望を明確化する6つのポイント**

志をもった起業家輩出に向け
事業創造大学院大学との
産学連携パートナーシップを締結!



アチーブメントテクノロジーコース特別講座修了生

事業創造大学院大学の 入学試験一部免除!



アチーブメント株式会社は、NSGグループの事業創造大学院大学と、経済発展に貢献できる志ある起業家輩出を目的に、産学連携パートナーシップを締結。「研究に基づいた実践、実践に基づいた研究」を理念に掲げる事業創造大学院大学と、中小企業経営者に向けて「実学」を伝えてきたアチーブメント株式会社が、ともに起業家輩出に取り組みます。

産学連携パートナーシップとは?

- 1 累計2000名以上の中小企業経営者が受講してきたアチーブメントテクノロジーコース特別講座(アチーブメント株式会社開催)修了生は当社の推薦により事業創造大学院大学の入学試験一部免除となります
- 2 2023年12月1日より、アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 青木仁志が事業創造大学院大学の客員教授に就任いたしました
- 3 事業創造大学院大学において、2024年度、客員教授特別講義:経営実践論(全3回)を開講いたします

第1回	第2回	第3回
2024年5月18日(土) 10:30-12:00	2024年6月22日(土) 10:30-12:00	2024年8月24日(土) 10:30-12:00
講師: 青木 仁志 <small>アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長</small>	講師: 越智 通勝氏 <small>エン・ジャパン株式会社 取締役会長</small>	講師: 渋谷 修太氏 <small>フラー株式会社 代表取締役会長</small>

事業創造大学院大学 について

2006年新潟市に開学した大学院大学(学部を持たない大学院のみの大学)。「研究に基づいた実践と実践に基づいた研究」を通じて起業家及び企業内新規事業開発などの実践者を育成することにより、地域と国際社会に貢献することを目指し、国内外に多くの人材を輩出している。また、多忙な社会人学生向けに、対面はもとよりメディアを活用したオンラインでの学修機会を提供。現在16か国49大学と国際交流協定を締結し海外の優秀な外国人学生も受け入れ、国籍、年齢、背景、価値観等異なる人々が学びあうダイバーシティとインクルージョンに富んだ学びの場となっている。授与学位は経営管理修士(専門職)(英名: Master of Business Administration (MBA))。本校所在地:新潟市中央区、東京サテライト:東京サピアタワー10階(東京駅八重洲北口/日本橋口直結)

代表の青木仁志が講師を務める経営者または事業承継予定者の方限定の
アチーブメントテクノロジーコース特別講座はこちら

https://achievement.co.jp/service/top/atc_sp/



産学連携パートナーシップの詳細はこちら

<https://achievement.co.jp/news/2924/>



さらなる

飛躍の2024年にするため 最高のスタートダッシュを！

「二年の計は元旦にあり」と言われるように、よりよい2024年を過ごすため、今年の抱負を決めたり、目標設定をした方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。2024年をさらなる飛躍の一年にしたいために、今回はすべての原点である「願望」に焦点をあて、実行のアイデアを紐解いた4つのインタビュー記事をご用意いたしました。もちろん事例1から順にご覧いただいても構いませんが、よければあなたにぴったりのヒントが見つかるかもしれません！「願望の磨き方チャート」に答えておすすりめから読んでみてください！



願望の磨き方 チャート

← YES
←-- NO

START

毎朝
セルフカウンセリングをし
明確な目的目標を
持っている

目標を立てたら
その達成のために
一点集中する

行動するよりも、
まずはしっかりと
戦略を練りたい

周りからの期待に
応えたい
という気持ちが強い

他の人の
目的目標達成を
心から応援し、
自分と比較することはない

**願望を磨く
出発点**
「自分の願望と
向き合う」ことから
初めてみませんか？

**願望を強める
のは〇〇!**
考える⇒行動する⇒
検証する、のサイクルを
回すには？

**願望の明確化の
障害を取り除こう!**
「ねばならない」から
自由になるには？

**願望をさらに
拡張する!**
貢献の輪を拡げ、
より大きな目的目標に
向かうには？

P8
誰もか
「自分の人生の
主人公」である
青木 仁志
アチーブメント株式会社 代表取締役・
会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO

P10 事例 1
願望強化のポイントは
行動にあり!
有富 修
株式会社ライフクリエイティブ 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー

P12 事例 2
ありのままを
受け入れる
富岡 直子
株式会社オーリーブ 常務取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー

P14 事例 3
真の卓越へのカギは
目的の明確化
足立 哲真
R&C 株式会社 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー



誰しもが「自分の人生の主人公」である



青木 仁志

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

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールスの世界で腕を磨き、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。1987年にアチーブメント株式会社を設立以来、延べ48万名以上の人財育成と、7,000名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務めた公開講座「頂点への道」講座スタンダードコースは28年間で毎月連続700回開催達成。2023年1月より東京商工会議所に於ける教育・人材育成委員会の副委員長、中小企業委員会の委員、イノベーション・スタートアップ委員会の委員を務め、同年10月より了徳寺大学教養部客員教授、ハリウッド大学院大学ビューティ・ビジネス研究科 客員教授、12月より事業創造大学院大学 客員教授としても活動。著書は、40万部のベストセラーとなった「一生折れない自信のつくり方」シリーズをはじめ「経営者は人生理念づくりからはじめなさい」など累計67冊。

「自分の人生の主人公として生きる」と決断することが願望を磨くための出発点であると青木は言います。長年、人間の能力開発の研究をし、36年間で延べ48万名以上の人財育成に従事することで見いだした一つの答えです。どのように願望を育み磨き続けるのかに迫りました。

1 願望が明確な人とそうではない人の決定的な違いは自分自身に対する捉え方

よく「何度もセルフカウンセリングをしても願望が明確にならない」という相談を受けることがあります。シンプルに、願望が明確な人とそうではない人との決定的な違いは、自分自身に対する捉え方、すなわち「自分の人生を自分が主人公として生きるかどうか」です。あなたは、誰かの人生の脇役Aでもなければ、誰か他の人が代わりにあなたの人生のストーリーを描いて進めてくれるわけでもなく、あなたが主役なのです。もし、自分の価値を過小評価していたり、環境や他人任せの考え方をもってしまっているとしたら、そ

2 他人との比較を手放し、自分の内なる願望と向き合う

れが願望を明確化する一番の障害なのかもしれません。原因と結果の法則とも言われますが、人は考えたとおりの人間になります。自分は主人公だと考えるか、脇役だと考えるかで、送る人生は全く変わっていくのです。私は常に、主人公として生きることを選んできました。おかげさまで物心両面の豊かな人生を手にすることができたのです。自分という唯一無二の存在を大切に扱い、自分の人生の舵は自分で握ると決めましょう。

次に、願望を育んでいく際に一つ注意しなければならぬことがあります。それは、他者との比較です。願望が明確で、突き進み続

けている人を見ると、それと自分の願望を比較し、より大きくてレベルの高い願望をもつことが正しいと考えてしまいます。しかし、それはあくまで他人であって自分ではないということをまずは念頭に置きましょう。願望とは、人から与えられるものではありません。自分の人生の主人公として、他人と一切比較せずに、自分の人生というストーリーと向き合うことで明確になるものです。自分の本音のなかからしか、本当の願望は生まれてこないのです。その積み重ねの先に、自分にとっての燃えるような願望が育まれていくのです。

3 良質な情報に触れ続けられる環境に身を置く

では具体的に何をすれば良いのかというと、良質な情報に触れ続けることが重要です。人は自分の脳の中にある情報から願望を描いています。逆に言えば、願望を描く素材は自分

の脳内にある情報だけです。新たな情報がないうままに自問自答を何度くり返しても、新しい発見や気づきはなかなか生まれにくいでしょう。常に、良い情報や人に触れ続けること、そして、その情報を元にして改めて自分の願望を整理しなおすことが大事なのです。本をたくさん読んだり、偉人の人生に触れたり、尊敬する人と会い教えを乞うことなどもとても効果的です。

なかでもぜひおすすめをしたいのが『頂点への道』講座の再受講です。3年で6回の再受講制度をつくりましたが、それはまさに願望を磨き続ける環境をお届けしたかったからです。同じ講義であっても、自分の考え方や状況によって受け取れる情報が全く違います。再受講するたびに「新たな気づきや発見があった」とおっしゃっていたのは自分のステージが変わっているからです。加えて、共同学習する方々のなかには業界を代表する指導者も数多くいらっしゃいます。その



方々との交流から得られる良質な情報もたくさんあります。この環境のなかで、自分自身の人生を棚卸しし、主人公として生きると決め、願望と向き合い、磨きをかけていくためのピットインの時間なのです。

私自身も何もないところから一歩ずつ積み上げてきました。行動した分、必ず変化が生まれます。その小さな積み重ねが、成功への道なのです。ぜひ信じて学び続けてください。

主人公として自分の人生を生きる。自分を大切にすることが、願望を磨く原点となる。



事例 1

願望強化のポイントは行動にあり！

極貧生活から上場を志す 経営者に成長できた理由



有富 修

株式会社ライフクリエイト 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定パーソニックプロスピーカー

福岡県を中心に広島県・山口県・沖縄県で15拠点、リユースショップや質屋・便利屋事業を営んでいる。[日本一の御用聞き会社になる]というビジョンを掲げ創業21年目を迎える。選択理論心理学を実践し、夫婦関係はもちろん、従業員との信頼関係を深め、組織の人間関係と業績を両立する理念経営を実践している。2020年は10億円の壁を大きく上回り11億2000万円の売上を達成し、当期純利益を300%UPさせている。2022年は17億円の売上を作り、2023年は21億円の着地予想の実績を実現。リユース業界において業界平均を大きく超える実績を実現し、リユース業界向けの講演活動も積極的に実施している。

願望の明確化のためには、考えること以上に行動することが大切だ。そう語るのは九州でリユース事業を営む有富さんです。異様な角度での成長劇に業界が注目しているが、一体どのようにしてここまで「燃えるような願望」を手にしてきたのか。その半生を伺いました。

「考えるだけでなく、行動する」が何より大切

「願望が明確にならない」。学ぶなかで、この壁にぶつかるとは少なくないと思います。私も最初はそうでした。しかし、試行錯誤を繰り返しながら、今では本気で上場を目指し、社会の役に立てる会社を作るのだと、心の底から思えるようになりました。燃えるような強い願望を持つようになった自負があります。この変化は決して才能などではなく、技術であると強く思います。なかでも一番大切なのが、「考える」ではなく「行動」を続けることにあると思います。

行動することで得られるものはいくつもあります。なかでも私が大切にしているのは、

自分の素直な感情を知ることです。「楽しい」「嬉しい」「面白くない」など、生まれてくる感情がポジティブにしろ、ネガティブにしろ、それは自分の率直な気持ちです。この五感の揺さぶりは私に気づきを与えてくれます。そして、ポジティブな感情を繰り返していくと、願望はどんどん強化されていきます。さらにその気持ちに従って行動し続けるなかで、より明確で強い願望を手に入れるのです。逆説的にいうと、考えているだけでは効果は薄いのかもしれません。

逆境の中でも行動し続け 見つけた本当の願望

そんな私が順風満帆に願望を描いて実現してきたのかというと、決してそうではありません

になりたい」。これまでの人生、自分のことばかり必死に追い求めてきましたが、日々行動し、向き合い、自問自答し続けるなかで心に浮かんできたのは、妻の顔でした。週の半分以上が朝帰りだった一番大変な時、何一つ文句を言わず隣で支え続けてくれたのが妻でした。薄々わかっていたものの、これまで妻を本気で大切にしようとしていなかった自分に気づいたのです。「私

の本当の望みは妻の幸せかもしれない」。そう思い、妻との時間を優先しようと思えました。そのうち1回は誕生日だと思えるほどの特別なディナーに行く。そう決めて実行しました。毎



忙しい中でも家族との時間を最優先している

回毎回、嬉しそうに食事をする妻の顔を見てみると、どんどん妻が私の願望の真ん中に入ってきていました。行動した先にしか真実はない。心の底からそう思いました。

行動することで 磨かれていった志

妻と真剣に向き合えば向き合うほど、人に喜んでもらいたいという願望が拡張していききました。リーダーキッズや児童養護施設で子どもたちと向き合うなかで、たくさんのお金よりも、大切な人が喜ぶ姿、その笑顔を見られることが何よりも嬉しくて、幸せを実感できました。行動すればするほど、人に喜んでもらうことが何よりのモチベーションになるのだと、腑に落ちていったのです。妻を大切にできた分、社員を大切に方法がわかってきました。接し方が変わり、働き方も変わり、経営も根本から変わっていきました。社員の数も増え、売上は3倍近くに成長し、そして「大切にしたい」と

でした。家賃7000円の部屋に暮らす貧しい家庭で育ち、劣等感でいっぱいだった幼少期。私の願望は「お金が欲しい」ということだけでした。必死に働き、おかげさまでそれなりの豊かさは手にしましたが、どこかスッキリしない気持ちが続いていたのです。振り返れば妻との関係性は悪化し、必死の思いで立ち上げ経営してきた会社では不祥事の嵐。こんなはずじゃなかったと心から思いました。そしてこのタイミングが自分の願望と真剣に向き合うきっかけでもあったのです。

そこで役に立ったのが「頂点への道」講座での学びでした。目標の土台となる目的とは何か？誰のために何のためになぜ、私は成功しなければならぬのか。自問自答し続けました。「お金が欲しい、豊かになりたい、もっと豊か

- 本気で考える
- 対象が、妻から会社の仲間、そして取引先
- 企業・顧客・業界へと広がっていくことができたのです。今は本気で上場することを目指しています。社員が物心両面の豊かな生活を送れる会社を実現したいという願望が見えてきたからです。この自分の願望に、気持ちに素直になって、真っ直ぐ突き進んでいきたいと思えます。



一致団結した組織で、社員とともに上場に向けてチャレンジしている

思い立ったらすぐ行動！それが更なる強い願望を育む手段であると今では力強く断言できます。是非ともに「行動」をし続け、最高の一年を過ごしていきましょう。

行動こそが真実。迷ったら即行動！
その繰り返しが強固な願望を育む礎となる。



事例 2

ありのままを受け入れる
「ねばならない」を手放し、
描けるようになった本当の願望



富岡 直子

株式会社オーブ 常務取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー

奈良県出身。まつげエクステ・エステのサロン、直営7店舗の運営、フランチャイズ本部として活動する株式会社オーブで、採用教育、経理財務、サロンの店舗運営、マネジメント、組織づくりに携わる。当時の離職率が15%だったところから、受講を通じて、マネジメントスタイルを改革。結果、人間関係が原因での離職率0%になり、産休後の職場復帰率も劇的に向上。2022年度は過去最高業績・最高利益(経常利益12%)を達成し、創業15年で初めて決算費との支給に貢献。自分自身の体験をもとに、組織人と不登校児の親御様向けに、アチーブメントテクノロジーと選択理論心理学を普及している。

人の評価を気にしたり、「ねばならない」という価値観にとらわれている人が多いといわれる現代社会。そうした生き方に窮屈さを感じている方も数多くいらっしゃるのではないでしょうか。実はこの「ねばならない」という価値観が願望を描く上での大きな障害であり、これを払拭したときに本当の願望が見えてくる。そう語るのは、奈良県の美容会社で常務取締役を務める富岡さん。では、一体どうしたら払拭できるのか、自身の体験に裏付けられたその変化の過程を伺いました。

「ねばならない」の価値観に
囚われていた過去

セルフカウンセリングをして自分の願望を捻り出してみるけどしっくりこない。そういう方は多くいると思います。私もまさにそうでした。はじめてセルフカウンセリングをして出てきたのは、不登校だった息子に求めるものばかりでした。学校へ行って欲しい、友達と仲良くなつて欲しい、勉強して欲しい。私がどうなりたいか全くわかりませんでした。願望を書き出してみるも納得がいかず、また考えるの堂々巡り。セルフカウンセリングの1番目のステップから2番目のステップになかなか行けず、毎回もどかしい気持ちを抱えていました。

私は保守的な家庭・地域で育ち、「周りの期待に応えなければいけない」「人から評価されるためにこうあるべきだ」という価値観を常に持ち合わせてきました。社会人になってからは仕事にも一生懸命取り組んで、それなりの結果を出してきました。しかし、こんなもんじゃないと常に自分に鞭を打って、どれだけ頑張っても不安な毎日でした。特に前職では、1000名の従業員がいる会社で部長職をしていましたが、「ビジネスパーソンとはこうあるべきだ」と価値観をスタッフに押し付けるあまり、精神的に追い込んでしまいました。いまの会社に移ってからも、同様の考えゆえに、離職が絶えず、トップとも度々ぶつかっていたのです。

ありのままの自分を受け入れる
この大切さに気づく

願望が明確にならない当初、実践していたことは、一緒に学んでいる人たちのなかに身を置くこと。初受講のあと、すぐFace bookの習慣チェックリストシェア隊のグループに入りました。そこには、毎日何かしらに挑戦している人たちが、シェアし合う仲間たちがいて、私にとって大きな支えになりました。

JPSA奈良支部では、周りの仲間たちからたくさんのお気づきを頂きました。支部会の集まりでは、何度も「何の制限もないとしたら何がしたい?」と聞かれました。最初は「制限」という言葉の意味すらわかりませんでした。でも、学び続けていくなかで、幼少期から強く持って

いた「ねばならない」という価値観が私の足枷となり、行動を制限していることに気づいたのです。

同じように、息子との関わりで、自分のなかの「ねばならない」という価値観と向き合いました。それまで私は、息子に理想像を押し付けてばかりでしたが、逆の立場を想像したとき、全部押し付けられたら嫌だと思い、一つに絞ろうと考えました。息子と向き合うなかで何が一番大事なのか自問自答しました。あるとき、部屋に引きこもり、ベッドの下に潜って泣いている息子の姿を目にし、「息子を失ってしまったら……」と言いたいような恐怖に襲われました。ただただ、生きていて欲しい、あなたはそのまま価値がある。誰もがあなたのままで素晴らしい。心からそう思いました。そして、自分が握りしめていた「ねばならない」という価値観がどれだけ人を縛り、消極的にさせるのか痛感したのです。

いくことで、「ねばならない」という価値観を手放し、ありのままの自分を受け入れることができるようになっていきました。

等身大の自分を受け入れ
明確になった願望

ありのままの自分を受け入れ、私自身の可能性を信じられるようになり、「人の目や期待を過度に気にしなくていい、そのままでも素晴らしい。だからこそ何でもできる。本当はどうなりたいの?」そう自分に問いかけることができるようになっていきました。組織に勤める一人ひとりが選択の自由を持つことに貢献したい。そのため私ができることとして、良質な情報と出会い、経済力・時間・スキルを持つきっかけを作っていきたい。その先にある、



明確になった願望に向けて講師活動にも力を入れている

シヨンをすることによって、燃えるような願望に昇華する」という言葉聞き、「それでいいんだ」と楽になった経験があります。これからも、等身大の自分を受け入れ、一つひとつ楽しみながら、目標達成の一年にしてまいります。

人が持つ本当の力は義務感や責任感だけでは引き出されない
「ありのままでも素晴らしい。だからこそ何でもできる」
心からそう思えたときに燃えるような願望が見えてくる



事例 3

真の卓越へのカギは 目的の明確化

誰のために成功するのかを定めたとき 無尽蔵の活力と協力を手にできる



足立 哲真

R&C株式会社 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー

大学3年から保険のセールス業界でインターンして活動。大学4年時にはMDRTのCOT基準をクリア、社会人1年目(当時25歳)で生命保険営業パーソン全体の上位0.01%にあたるTOTの基準を超える実績を出す。35歳でTOT終身会員に。2014年より2億の赤字を抱えた会社を引き継ぎ、R&C株式会社の代表取締役に就任。2018年から3年連続で社内理念浸透研修を実施。現在は、全国44拠点、260名を超える保険代理店組織で日本で一番お客様を守る保険代理店になるというビジョン実現を目指している。2021年版「働きがいのある会社」ランキングでは金融業唯一のランクインを達成。一般社団法人保険業協会代理店協会最年少理事、一般社団法人日本企業地震保険協会の理事長も兼務。

「誰のために成功しなければならないのか」という人生の目的が明確になったときに真の卓越への道がスタートする。と語るのは、社員数260名の保険代理店の代表を務める足立さんです。25歳で最年少TOT基準の達成、赤字会社を引き継ぎ黒字化・成長させ、さらに現在は業界のために尽力されています。なぜそこまで燃えるような願望を持ち、卓越し続けているのか、その原動力を伺いました。

17歳から穴が開くまで成功哲学を 読み、自信と思考習慣を手に入れた

振り返ると私は、たくさん成功体験をしてきました。しかし、その成功は、物理的な成功で、心の中では完全な満足感を得られていなかったのかもしれないと思います。小学生時代から身長は180cm近くあり、

野球一筋でプロ野球選手を目指していました。しかし、高校生のときに肩を壊し、医者から「野球は諦めろ」と言われてしまいました。17歳、野球も夢も失い、初めての挫折を経験。ひよんなことから『成功哲学』と出会い、人生が一変しました。立ち直れずにいた私は、成功哲学にある「すべての逆境には、それと同等かそれ以上の大きな成功の種がある」という

言葉に惹かれました。そこから、成功哲学を穴が開くまで読み、毎日アフターメーション。自分ではできるといふ言葉を証明するために必死になって勉強し、学年で下から1桁の順位だったところから、クラス内2位まで成績をあげることに成功。高校生活のなかで、自信と可能思考、成功に必要な潜在意識と考え方を手に入れました。

最年少TOT、赤字企業の立て直し、多くの逆境を乗り越えたが答えられなかった「成功する理由」

大学生の時、セールスの世界に飛び込み、保険業界でも全体の1%にも満たないといわれるTop of the Tableという基準を最年少で達成しました。その後、人生の大きな転

機となった赤字企業の代表引き継ぎも、周りの反対を押し切って、立て直しにチャレンジすることを決めました。想像以上に険しい道のりで、毎日線路の枕木のごとく逆境が押し寄せてきましたが、17歳で出会った成功哲学の言葉を思い返し、自分ならできると思い乗り越えてきました。

2016年、知人の紹介で「頂点への道」講座を初受講。成功哲学が染み付いていたので講義内容は知っていることばかりだと思いついていました。しかし、青木社長が投げかけた「あなたは、何のために、誰のために、なぜ成功しなければならないのですか。」という問いに、私は愕然としました。答えられなかったのです。どれだけ稼いでも借金返済に消えていき、来月、1年後、会社を存続させられるのかという不安

社員からの不満・不信、そして孤独感。それでも成功することは当たり前であると信じて前に進み続け、乗り越え続けてきたはずなのに、経営者として「なぜ」「何のために」という目的を考えたことがなかったのです。

成功しなければならぬ理由が、真の卓越への道を切り拓く

何度も問いました。心の中で答えを出しても確信が持てず、仮置き、また問い直すの繰り返し。しかし、継続学習を通して一つの目的に心から納得感を持つことができました。愛する家族やメンバー、そしてお客様のためです。自分に縁ある人たちの幸せが自分の幸せだったので。私の仕事である保険は、お客様の未来を守る仕事です。信頼し託してくださいお客様のため、永続する企業を目指そうという願望が定まりました。目的が明確になると、判断軸が変化しました。時間の使い方を見直し、トップとして自分が本場にやるべきことを見極め、

自分でなくてもいい仕事は全て委任。周りの協力を得ることで第二象限の時間が増え、問題解決が進み、状況が好転していきました。思考がさらにクリアになり、願望や未来について考えが膨らむようになりました。幸せにしたいと思う対象は、次第に広がり、今では、従業員数260名・拠点数44拠点・MDRT会員数52名の組織体までに成長させることができている。



4年連続「働きがいのある会社」に認定されている



業界発展のために勉強会や講演会を行っている

さらに、保険業に携わる人・業界の発展のためという思いも生まれ、一般社団法人保険業協会代理店協会の最年少理事や一般社団法人日本企業地震保険協会の理事長も兼務しています。17歳から成功は当たり前だと思いき、達成・成功を積み上げてきましたが、「大切な人のため」という目的を土台に据えることで、心からの幸福と、真の卓越へ向かう、枯渇することのない活力を手にすることができています。

家族、仲間、お客様、業界全体のために。 目的の明確化が、優先順位、判断軸、成長スピード、全てに変化をもたらす。



人生設計を見直し、デザインする

比較を手放し自分らしく、主人公として人生を生きるために大切なのは、自分の人生をデザインすることです。ぜひ下記の①と②をご活用いただきながら、考える時間をとってみましょう。

1 3日間で人生をデザインし、計画を立てる アチーブメントテクノロジーコース 再受講



原理原則を再確認し、人生をデザインするピットインの場としてご活用ください。

推奨

初受講から1年未満の場合は3か月に一度、それ以降は年に一度ご参加ください。



経営者の方は、アチーブメントテクノロジーコース特別講座にご参加ください！



2 理想を確認し、日々の実践に落とし込む アチーブメントテクノロジー マスタープログラム



原理原則に毎日触れ、思考と行為をブラッシュアップし続けるツールとしてご活用ください。願望を明確化する3つのポイントを踏まえた各種ワークもございますので、まずは3か月集中して取り組むことにチャレンジいただくとより効果的です。

推奨

再受講までの3か月で、13のステップを学ぶプランを描き、取り組んでみてください。

まとめ

願望を明確化する6つのポイント

ここまで青木の解説と、3人のトップリーダーの体験談を見てきましたが、いかがでしたでしょうか。願望を磨き、明確化していくことは一朝一夕で果たせるものではなく、時間と努力が必要です。それも闇雲にやればよいというものではなく、抑えるべきポイントがあるのです。最後に、これまで見てきた願望の磨き方を改めて整理してみましょう。



「ねばならない」を手放し、ありのままの自分で考えること

誰かの期待や評価を必要以上に気にしすぎると、自分の思いを見失います。ありのままの自分の願望を聞いてあげましょう。

他者と比較をしないこと

他人の願望と比較する必要はありません。自分の心の本音を聞いてあげましょう。

人生の主人公として、今日を生きること

誰かに支配される生き方ではなく、自分で判断・選択をする生き方を大切にしましょう。

新しい情報に触れ続けること

願望は既に知っている情報の中からしか描けません。願望の素材となる情報を自ら取りに行きましょう。

考えるだけでなく「行動」すること

行動から新たな発見が生まれ、願望が深まります。まずは小さなことからでも行動していきましょう。

「目的」を再考する習慣を持つこと

前に進み続ける原動力は、誰しもが持っています。誰のために何のためになぜ成功したいのか、考える習慣を持ちましょう。

P19へ

P18へ

P17へ

いかがでしたでしょうか。2024年を最高の一年にするための、参考になりましたら幸いです。ぜひ具体的なアクションにつなげていってください。



成功者の実践知等の良質な情報に触れる

願望を拡張するために必要なのが「情報」です。
各業界を牽引し、結果を残し続けている方々の実践からぜひ良質な情報を得ていきましょう。

5 『頂点への道』講座の学びのベストな活かし方を知る アチーブメントモーニング

アチーブメントアカデミー会員限定 無料トレーニング



詳しくはこちら



『頂点への道』講座での学びを、どのように実践してきたのかを、業界のトップリーダーの体験談から紐解いていく毎週火曜朝の会員限定セミナーです。アチーブメントアカデミー会員の方であればどなたでも無料でご参加いただけます。

推奨 毎週火曜朝7:30から1時間、第二象限の時間としてぜひ確保ください。

アチモニ 特別企画 年末年始アーカイブ大公開!!
期間限定 12/27(水)~1/9(火)まで



6 トップリーダーの考えと実践を知る 青木仁志のトップリーダーと語る『成功の技術』



詳しくはこちら



様々な業界で活躍するトップリーダーの方をゲストとしてお招きし、青木自らがそのリアルな実体験に基づいた「成功の技術」を紐解いてまいります。

推奨 毎週金曜朝6時から30分間、第二象限の時間としてぜひ確保ください。

行動をし続けるための計画を立てる

考えるだけでなく行動をし続けるためには、「計画」が必要です。
その計画をサポートするツールとセミナーをぜひご活用ください。

3 理想までの道のりを描く アチーブメントプランナー



詳しくはこちら



デザインした人生を逆算し、日々の行動に落とし込むツールとしてぜひご活用ください。

推奨 年に一度は、一日かけてガイドンスページから中長期計画を含めて見直す時間をお取りください。



公式ガイドブックもおすすめです!!



4 計画の立て方を学び、プランナーの活用を後押しする 成功する計画の立て方実行の仕方セミナー

アチーブメントプランナーを効果的に使い目標達成の技術を高めるアイデアをお伝えします。

推奨 年に一度

オンラインで講師のガイダンスのもと中長期計画、年間行動計画など1日かけてプランナーを完成させます。

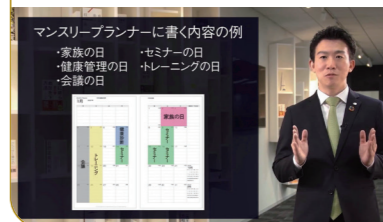


詳しくはこちら

セミナースケジュールはP36・P37をご覧ください

推奨 定期的に

デイリー、ウィークリーなどアチーブメントプランナーの 카테고리ごとに効果的な使い方をMARCの動画から学べます。
MARC視聴方法 MARCの「動画」または「オンラインコンテンツ」から「アチーブメントプランナーの使い方動画」を選択すると視聴いただけます。



視聴はMARCから

市場縮小のガソリンスタンド業界で、 売上・従業員数170%を達成



クオリティカンパニー。それは人軸経営を実践し、働く人を中心に縁ある人の幸せを目指す高収益企業。どうすれば、そんな理想の組織を実現できるのか。本コーナーでは、様々な企業の成功事例から、実践のヒントをご紹介します。今回取り上げたのは、ガソリンスタンド業界で躍進を続ける株式会社ムラタ。2020年度、国内給油所数はピーク時の50%以下となり、自動車離れ、次世代エネルギーの台頭で同業界の市場縮小は止まらない。そんな中、同社は売上・従業員数ともに右肩上がり続ける。何がこの違いを生み出したのか、代表の村田晃一様に伺いました。



むらた こういち
村田 晃一
株式会社ムラタ 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー

出光のガソリンスタンドを経営する有限会社村田石油の3代目として生まれる。業界が低迷する中、同社に入社後、売上・顧客満足度を向上させ、出光4000店舗中、モデル店としてNo.1を獲得。2019年には介護タクシー事業を立ち上げ、初年度に黒字化。コロナ禍ではコロナ患者の搬送業務を行い、東京パラリンピックでは選手の送迎も担当。2021年、事業承継をし、代表取締役に就任。

株式会社 ムラタ

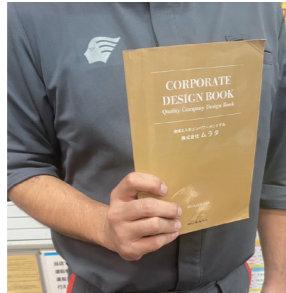
創業	1971年
売上	12億円
代表者	村田 晃一(むらた こういち)
本社所在地	〒193-0816 東京都八王子市大楽寺町 195-1
従業員数	52名
事業内容	ガソリンスタンド事業・ カーリース事業・カーライフ事業・ 介護タクシー事業・飲食事業 など

債務超過のガソリンスタンド 突破口は、企業理念の明確化

株式会社ムラタは、祖父が創業し私で3代目となる出光石油系列のガソリンスタンド企業です。業界規模は年々縮小傾向で、先行きを不安に思う私は「未来が見えません」と離職する社員に、声をかけることすらできませんでした。このままではいけないと2012年に『頂点への道』講座を受講。理念から一貫した経営の重要性を知りました。しかし、担当コンサルタントに企業理念を問われても答えられない自分。不甲斐ない思いでした。

そこで、誰のために何のために、なぜ、ムラタが存在するのか。先代たちが大切にしてきた価値観に目を向け、社員から話を聞き、出光の本社からも理念浸透施策を

学び、半年かけて「三方よし」の経営理念を構築しました。この取り組みをおして、私たちはただガソリンを給油しているのではなく、「地域のライフライン」として社会に貢献する会社であるという価値観が社内に育まれていきました。すると社員の判断軸が変わり、感謝の手紙が届いたり、4000ある出光サービスステーションの中からモデル店としてNo.1に掲載されたりして黒字化を果たしました。



作成支援をしていただきました。私はブックを作成する際、つい使い慣れた専門用語を選びがちがありました。しかしこのブックの目的は、入社したばかりのスタッフが読んでも、ムラタが大切にしていることが分かることです。アチーブメントのコンサ

理念から一貫した事業戦略 コーポレートブックで社内に浸透

さらに、再受講を重ねる中で地域のライフラインとして出来ることは何かを考え、カーライフ事業、介護タクシー事業、飲食事業を立ち上げました。社名も有限会社村田石油から、株式会社ムラタに変更。私たちの仕事は、地域のライフラインとして人々の生活に寄り添うことであると社員に伝え続けた結果、コロナ禍も業界の低迷にも感うことなく、受講当初から売上・従業員数ともに170%を達成することができました。

一方、理念の解釈が人によって違う、隣の事業部が何をしているのか分からないという状況が生まれはじめていました。

そこで2023年、理念・ビジョン・事業方針を1冊にまとめるコーポレートブックの作成に取り組みました。作成にあたっては、クオリティカンパニーデザインプログラムで改めて経営のデザイン手法を学び、プログラムの活用をサポートでコーポレートブックの

地域と業界のリーディング カンパニーを目指して

完成したコーポレートブックは、経営方針発表会で社員に配布しました。結果、各事業の役割が見える化され、各部署が「地域のライフライン」につながる事業活動をしていることが分かるようになりました。今では、マネジャーがスタッフとの定期面談や採用面接で、ブックを活用してくれています。

理念は目に見えません。しかし、人の力を結集させ、一人ではできないことを成し遂げる組織をつくる力があります。何より、時代や環境の変化にも揺るがない会社をつくる土台だと考えます。これからも企業理念を軸に挑戦を重ね、地域と業界のリーディングカンパニーとなることで、お世話になった地域・業界に恩返しをしてまいります。

**コーポレートデザインブック
詳細はこちら**

2か月間でコーポレートデザインブックを作成するクオリティカンパニーデザインプログラム活用サポートにご興味をお持ちの方はQRコードより詳細をご覧ください

企業文化の醸成を加速させる クオリティカンパニー倶楽部イベント一覧

経営者・経営役員



代表 役員

オンライン **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。

開催日時 **2024年3月12日(火) 17:00~20:00** (16:45開場)
申込期限 3月11日(月)まで

講師 青木 仁志 / 佐藤 英郎

参加費 **無料**

参加対象
スタンダード会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
スターター会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済の経営者(1名のみ)

お申し込みはこちら 



組織の20%人材 (+候補)



オンライン **幹部講座**


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、幹部のノウハウを佐藤英郎から直接学べる講座です。一枚岩の組織をつくるためには、経営者と幹部社員の結束が必要不可欠です。佐藤英郎が経営者の思いを代弁し、幹部の心構えを渾身のメッセージで伝えます。


開催日時 **2024年1月10日(水)** 13:00~16:00
テーマ: 幹部としての責任
申込期限 1月2日(火)まで

講師 佐藤 英郎


参加費 **22,000円(税込)**

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業の幹部社員

お申し込みはこちら 



組織の60%人材



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材を目指す講座です。真のリーダーとは、徳と才の両方を兼ね備え、行動や成果をもって模範を示すもの。本講座では、徳と才の両方のアプローチから、率先垂範のリーダーとして必要な在り方を学びます。


開催日時 **2024年3月5日(火) 13:00~16:00**
テーマ: 花形プレイヤーとして才を磨く
申込期限 2月26日(月)まで

講師 中川 翔太

参加費 **16,500円(税込)**

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業のリーダー層社員

お申し込みはこちら 



新入社員・内定者



オンライン **新入社員講座**


「育つ責任を果たす」自立型人材への一歩を踏み出す


開催日時 **2024年4月3日(水) 10:00~18:00** | **10月8日(火)**

講師 平山 壮人

参加費 **38,500円(税込)**

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員の企業の2024年4月新卒入社の新入社員(院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)

お申し込みはこちら 



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倶楽部 会員サービス



	スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
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。	○	○	○
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。	○	○	○
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。	○	○	○

	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



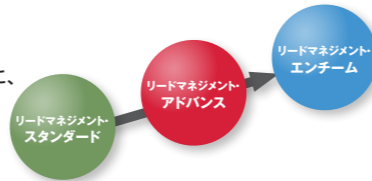
選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出すマネジメント

LEAD MANAGEMENT SERIES

リードマネジメント®シリーズ



リードマネジメントシリーズは、人間の脳のメカニズムを紐解いた選択理論心理学をもとに、人と組織のパフォーマンスを引き出すマネジメントを学ぶ講座です。選択理論心理学を深く学び、マネジメントの全体像や役割を認識したうえで、どのように活用するのか、マネジメントの技術全般を学び、体得するためのトレーニングコースです。



LEAD MANAGEMENT Standard

リードマネジメント®スタンダード



メンバーが仕事を楽しく、自ら挑戦し、飛躍する組織をつくるマネジメントの技術を体系的に学ぶ2日間

東京開催 3期 2024年2月6日(水) 満員御礼 7日(水) 4期 2024年5月15日(水)~16日(木)

時間 1日目 10:00~19:00 (9:30受付開始)
2日目 9:00~18:00 (8:30開場)

アチーブメント株式会社 取締役営業本部長/トレーナー 一般財団法人日本プロスピーカー協会 評議員 橋本 拓也



会場 アチーブメント東京研修センター
東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー 20階

参加対象 メンバーを持つすべての方

定員 100名

	初受講	再受講
通常価格	198,000円(税込)	154,000円(税込)
BWMS受講済みの方	154,000円(税込)	
クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員価格	108,900円(税込)	



LEAD MANAGEMENT Advance

リードマネジメント®アドバンス



組織目標の達成に当事者意識をもつメンバーを育成し、チームの力を引き出すマネジメントの技術を学ぶ2日間

東京開催 2024年4月10日(水)~11日(木)

アチーブメント株式会社 執行役員/西日本エリア担当営業本部長/トレーナー 村田 泉



時間 1日目 10:00~19:00 (9:30受付開始) 定員 100名
2日目 9:00~18:00 (8:30開場)

会場 アチーブメント東京研修センター
東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー 20階

参加対象 リードマネジメント・スタンダードを受講済みの方

	初受講	再受講
通常価格	198,000円(税込)	154,000円(税込)
BWMP 受講済みの方	154,000円(税込)	



LEAD MANAGEMENT enTeam

リードマネジメント®エンチーム



共通の目的・目標に向けて強みを差し出し合い、一致団結するチームづくりを学ぶ3日間

東京開催 2024年3月27日(水)~29日(金)

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



時間 1日目 10:00~19:00 (9:30受付開始) 定員 50名
2日目 9:00~18:00 (8:30開場)
3日目 9:00~18:00 (8:30開場)

会場 アチーブメント東京研修センター
東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー 20階

参加対象 リードマネジメント・アドバンスを受講済みの方

	初受講	再受講
通常価格	253,000円(税込)	198,000円(税込)
BWMT 受講済みの方	198,000円(税込)	

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

87.5%の紹介率を実現する「BtoF」戦略を学び 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

こんなことはありませんか？

- 一度来ていただいた方に、もう一度リピートしていただきたい
- 口コミやご紹介による新規顧客を獲得したい
- 受付や電話窓口の対応など、お客様との接点をより効果的に次につなげたい

一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アチーブメントは創業37年、この「BtoF」戦略を実行し、売上56億・経常利益18億円の組織を実現しました。新規顧客のうち8割以上の方が口コミ・ご紹介でお越しくださっています。この講座では、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」について学び、どのように自社・組織で実践するかを考え、BtoFセールス・マーケティングの指針にまとめます。

本セミナーで得られること

1 口コミ紹介からの
新規顧客を
獲得する方法

2 顧客がファンとなり
リピーターとなる
仕組みの作り方

3 一度の顧客接点で
顧客をファン化する
具体的な関わり方

日程 6期

2024年3月19日(火)~20日(水) 申込締切 3月11日(月)23:59まで

時間 通い2日間 1日目 10:00~19:00(受付開始 9:30) 2日目 10:00~19:00(開場 9:30)

定員 100名 会場 アチーブメント東京研修センター

講師・ファシリテーター

	初受講	再受講
通常価格	198,000円(税込)	154,000円(税込)
参加対象	20歳以上の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方	
クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード 会員価格	108,900円(税込)	
	参加対象 20歳以上の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方 ※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、一般社員のお申し込みができます。	



講師
橋本 拓也
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長
一般財団法人
日本プロスピーカー協会
評議員



ファシリテーター
岩野 耕祐
アチーブメント株式会社
マネージャー/コンサルタント

※当社よりお客様に各種ご案内をお送りする場合がございます。当社は皆様より収集した個人情報厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き第三者に提供、開示などは一切いたしません。※当セミナーにご参加いただいた方のなかでご興味をお持ちの方には、弊社サービスについてご案内させていただくこともございます。※当社と同じ業務を営む個人および法人に属する方(直接業務に携わっていない第三者を含む)の参加はご遠慮ください。※なお、担当講師に關しましては、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。

※アチーブメントアカデミー・クラブ会員の会員権利「パスデーギフト割引」/「パワーパートナー応援ギフト」対象講座です。

お申し込み・詳細は <https://achievement.co.jp/experience/btof-sales/>



やす おか ひろ し
安岡 大志
医療法人翼翔会 理事長



Hiroshi Yasuoka 大阪歯科大学卒業後、複数の歯科医院で就業したのち、2007年安岡デンタルオフィスを大阪の江坂に開業。医療法人翼翔会を2010年に設立し、理事長に就任。選択理論心理学をベースにスタッフ面談、社員研修を行い、現在新卒採用を基軸に医院のマネジメントを行っている。チームと共に水質改善を行い、歯科医院では全国約100院しかない売上10億円を達成。

手放した「正しさ」のマネジメント スタッフ数16名から70名に、売上400%成長を実現

Before	After
1 売上が 2.5億円 で頭打ち	1 全国約100院しかない 売上10億円を達成
2 マネジメントに 苦慮する 日々	2 「正しさ」を手離し、 力を引き出す マネジメントが可能に
3 スタッフが 定着せず 辞めていく状態	3 幹部が育ち スタッフ数 70名 に成長

実績を引っさげて開業するも マネジメントに苦慮

技術こそ正義だ。これは私が受講する前に思っていたことです。腕を磨くことで周りから認められ、勤務医時代には月2000万円、年間2億円を売り上げるまでに至りました。2007年に独立開業。当時は関西で若手ナンバーワン歯科医師と呼ばれ、歯科業界から日本を変えてやると意気込んでいました。しかし、開業から7年。そこには、苛立ちを抱えながら経営している自分がいました。一番の原因はスタッフのマネジメント。当時はマネジメントをするという感覚はなく、教えてもやらず、何かと理由をつけてやめてい

くスタッフにイライラが募るばかりでした。そんなとき、結果を出している経営者の方に悩みを相談したところ、紹介されたのが「頂点への道」講座でした。

学びを経て 「正しさ」を手放そうと決意

受講を通して最も学びがあったのは、選択理論心理学でした。選択理論では、他人はコントロールできない。他人を変えようとするから葛藤や苦悩が生まれる。この他人に刺激を与えて変えさせようとする考え方を「外的コントロール」と言っています。技術こそが正しいという価値観のなかで生きてきた私。「できるまで腕を磨け」「分からなければ勉強

しろ」と相手に刺激を与えてやる気にさせようとするのは当たり前でした。しかし、そうした外的コントロールを使い関わった部下に限って、モチベーションが低下し、関係性が悪化していく一方であることに気づいたので。自分の正しさを押し付ける考え方が、マネジメントで苦悩する原因なのかもしれない。疑心暗鬼ながらも、自分の成長テーマを見つけた気がしました。

ただ、目標達成することだけを追い求め、とにかく技術を磨いてきた私にとって、正しさを手放すことは容易ではありませんでした。苦戦したのは、傾聴すること。スタッフが求めるものを知ろうと面談を設けるも、スタートすると95%くらい自分が話してしま

た。習慣はそう簡単には変わるものではありません。学び続け、理解・実践・振り返りを続けていくことで、だんだんと相手に興味を持ち、話を聞けるようになっていったように思います。

相手の求めるものを引き出し 支援する関わりへ

「正しさ」を押し付けるのではなく、スタッフが内側から動機付けられるモチベーションを引き出す支援をすること。学び続け、繰り返し刷り込んでいくことで、マネジメントの本質を少しずつ理解できるようになりました。



高業績と良好な人間関係を両立した組織を創り上げている

一番変わったのは、スタッフに対する見方です。それまで私は、スタッフの価値を「できる」「できない」「判断できず」で判断してききました。当然ながら、スタッフを信頼することもありませんでした。大げさな言い方をすると、スタッフを駒のようにも

見ていました。しかし、学び続けるなかで、できないからダメなのではない。スタッフの求めるものを引き出しながら、仕事と結び付けながら支援していく。それが上司の役目だと、少しずつ理解していったのです。関わり方を変えた当初はスタッフから警戒されましたが、粘り強く本気で関わり続けることで、徐々にスタッフも私の言葉を信用してくれるようになりました。

組織を作るとい意識を持つようになり、幹部育成にも取り組みました。チームとともに8年間、映像プログラムであるプロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラムを毎週学び続けています。マネジメントの「マインド」「ノウハウ」「スキル」を刷り込んでいくことで、私だけでなくチームもどんどん成長していきました。私はそれまで、人に任せることができませんでした。自分の方ができる。自分が正しい。そう思い込んでいました。しかし、気づきを一つひとつ積み重ねていくことで、「私が」から「私たちが」に変わっていききました。もちろん、いきなり0から100に変わったわけではありませんが、1になり、2になり。そのように積み重ねていくことで、常に「私たちが」という意識を持つようになりました。

給料の大幅引き上げや、スタッフの楽しさを満たせる部活動の創設など、スタッフが内発的に働く環境づくりにも着手。新卒採用や社員研修にも力を入れ、スタッフ数も70名まで成長。なかなか突破できなかった売上10億円の壁も超えることができました。

歯科医療から 日本をよくするために

外的コントロールを使い、人を正しさに変えようとしてきた自分を変革していくのは、決して簡単な道のりではありません。また、急に変わっていくものでもありません。しかし、再受講を繰り返し、自分と向き合うなかで、少しずつ、学んだことが自分の考え方に溶け込み、愛をもって人を導けるようになりました。

半年前に子どもが生まれたことも、学びに拍車をかけています。小さな体を抱き湧き上がってきたのは、「なんて可愛くて愛おしい存在なんだ」という思いです。同時に、この命をこの世に生み出してくれた妻に対する「感謝」が腹の底から湧き上がってきたのです。それは知識レベルでの言葉とはまったく違うものでした。講座で学び続けてきた、人を大切にするこの本



社内外問わず自らの経験と技術を広く分かち合っている

切にすることの本当の意味が腑に落ちた瞬間でした。私たちのミッションは「老いなき世界の創造」です。これからも、歯科医療を通して患者様を笑顔にし、人生を変えるきっかけとなる歯科医院であり続けられるよう学び続けてまいります。



広瀬香美PREMIUM JPSA

JPSA 会員限定

『広瀬香美PREMIUM JPSA』始動!

JPSAのテーマソング『We are the Dream Factory』を提供くださった広瀬香美さんが、この度JPSA会員限定のファンクラブを開設されました! JPSAコンベンションでもゲストとしてお越しくださいましたが、JPSAの皆様と更に深いつながりをつくり、相互研鑽できるコミュニティとして活動していけます。まずはLINEのお友達登録から、ぜひ詳細をチェックしてみてください。



音楽家
広瀬香美

JPSA代表理事
青木仁志

特別対談イベント開催!



日時 2024年1月19日(金) 19:00~20:00 形式 オンライン配信イベント

広瀬香美さんが唯一のメンターの存在であると語る、青木仁志とのスペシャル対談。トップアーティストとして活躍する広瀬さんの秘訣について人材教育の視点から、紐解いてまいります。



まずはLINEのお友達登録から

ベーシックプロスピーカー合格者



中村 裕予 様 服部 真記子 様
大石 貴子 様 原田 良平 様 久米 徹 様
前島 聡一 様 神成 修太郎 様 ※前列左より



宮内 輝久 様 藤井 元一 様 長谷川 なみ 様
山口 賢 様 長尾 将和 様 東 樹 様 山城 隆史 様
兒島 成俊 様 塩谷 宣弘 様 岡 克行 様 ※前列左より

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」590/1000名 (2023年12月6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



JPSAのWeb番組『だからうまくいくんです!!』



成功者の考え方を徹底解剖、Web番組『だからうまくいくんです!!』をぜひご覧ください。

Web番組はこちら



JPSA 公式LINEができました!!

疑問点やご相談はぜひLINEからどうぞ!

友達追加はこちら



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

過去最大規模となる参加者1000名でJPSAコンベンションを開催!!



11月18日(土)東京ビッグサイトにて、JPSAコンベンション2023が開催されました。今年は1000名規模のイベントを目指し、ハイブリッド形式のイベントとして首都圏・北関東・南関東ブロックが主幹ブロックとなり、年始から準備を進めてきました。当日はリアル・オンライン合計で約1000名の方にお越しいただき、過去最大規模での開催が実現しました。基調講演では、侍ジャパンヘッドコーチの白井一幸ベーシックプロスピーカーと埼玉西武ライオンズキャプテンの源田壮亮選手にご登壇いただきました。また、分科会では各業界を牽引する10名のトップリーダーがメッセージ

をされ、その後は会長の佐藤によるワークショップ。そしてラストは、特別ゲストとして広瀬香美さんがお越しください、JPSAのテーマソングである『We are the Dream Factory』を合唱。1000名が一堂に会した光景は圧巻そのものでした。来年は大阪でさらに規模を拡大して開催を予定しています。申込受付が開始しましたので、ぜひお早めにお席をお取りください。今後とも、お越しいただいた皆様と、全会員とともに更なる発展を遂げ、より社会の役に立てる組織へと成長してまいります。JPSA会員のみなさまは会員サイトMARCより映像をご覧いただけます。



JPSA コンベンション 2024 大阪開催はこちら

<https://www.jpssa.net/members/info/29921/>



プロスピーカー
という生き方
vol.58

「志」は自らの手で育てられる 逆境や苦難を全て力に変える生き方を

縁ある人を物心両面の幸福に導ける技術を体得している真の指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点をあてた本コーナー。今回は農業×テクノロジーという分野で、業界の未来を創り続ける下村さんに、どこまでも挑戦し続ける志をいかに育んできたのか、お話をいただきました。



しもむら かつのり
下村 豪徳
株式会社笑農和 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー

PROFILE 富山県の農家生まれ。IT企業で生産管理・購買業務のシステム開発に携わった後、2013年に「農業×テクノロジー」という新分野で株式会社笑農和(えのわ)を創業。人脈、資本、商品、アイデアがなく苦勞するも、チャレンジを続け、農林水産省から将来性を見込まれ研究開発費1億円を採択される。売上は創業当時の20倍以上、2023年1月決算でも、昨対150%以上の成長を誇る。2018年10月 ベーシックプロスピーカー試験に合格し、2023年8月にはシニアプロスピーカー試験に合格。

地元の魅力を説明できない 葛藤が始まり

プロスピーカーを目指したきっかけは、「成長したい」というシンプルな想いからでした。全国を営業で回るなかで、思い入れのある故郷の富山の魅力を聞かれてまったく答えられない自分が悔しかったのです。初めてアチーブメントの講座に足を運んでいた3日間の間に、勤めていたIT会社の倒産が決まり路頭に迷ったとき、「せつかくなら農業の役に立てる仕事がない」と起業するということを決めたのも、毎日苦勞しながら農業をする実家の家族を見ていたからでした。この地が

好きで、仲間が好きで、もっとみんなを豊かにしたいと願いながらも、魅力を語れない自分を目の当たりにし、もっと成長したい、人に影響を与えられる力がほしいと心から思ったのです。おすすめをいただいていた受講し始めた「プロスピーカー・トレーニング・プログラム」から、私の人生が大きく変わっていったのです。

影響力は磨き上げられる という確信

他人に対する影響力とは、アチーブメントピラミッドの一貫性システムから生まれていくことを「頂点への道」講座で学びますが、当初はその意味がよくわかりませんでした。そもそも理念を定めると言っても、言葉ではあげてみるものの、しっくりこないことが続いていたのです。しかし、プロスピーカーチャレンジをするなかで、地に足が付き、心の底から大切にしていきたい人生の土台が見つかった感覚がありました。理念に「感謝」という言葉がありますが、なぜこの言葉を選んだのかを指導いただいた先輩プロスピーカーに様々な角度から深掘りをしていただき、見つけていったのが「祖父」という存在でした。まさにプロスピーカーチャレンジ中に祖父が倒れなくなったきっかけがあり、自分が生まれ育ったルーツと改めて向き合ったのです。祖父はどんな気持ちでこの地で農業を営み、家族を守り、生きてきたのか。その過程で、



志を持った活動が各種メディアにも取り上げられている

担い手不足や不作、後継者不足など、たくさん苦難があり、それでも絶対に家族を、家業を守り抜くと決めて、続けてきた。その祖父の想いを初めて真正面から受け取った機会でした。これだけ偉大な祖父がいたから、そして両親や家族がいたからこそ、私が今こうして生きている。そう思えば思うほど、「感謝」の想いが湧き上がってきたのです。私の人生は私だけのものではない、多くの方の想いを背負って生きているんだという自覚が湧いていったのです。だからこそ、絶対に成功していききたい、もっともっと多くの人を豊かにできる自分でありたい、そんな強い想いが湧き上がっていきました。

高まっていた自己概念 自然体で挑戦できる生き方に

それからは、日本の農業を変えるだけの力を持ち、業界を良くしていくんだと心に決め、この想いから逆算をして行動をしていきました。不安や恐れはもちろんありましたが、これまで以上に私を掻き立ててくれる強い原動力を手にした感覚で、無理せずとも前に向かって続けていくことができたのです。

「業界を良くしたい」に燃える 生き方を貫く

ベーシックプロスピーカー合格以降、「JPSA農業部会」を仲間とともに立ち上げ、農業に従事される方々にこの学びを分かち合いたいと発展していく活動に力を入れていきます。ここには、同じ農業でも違うジャンルの

多くの手作業が必要で、大変だった農業業を、私得意としてきたITテクノロジーの力で簡易化し、効率を上げていける商品の開発に力を入れていきました。徐々に積み上がってきた実績と、利用者の声を商品への自信に変え、さらなる事業の拡大に挑戦していったのです。私たちの商品を普及させることは、必ず業界を良くする。私がやらずして誰がやるんだ。そんな想いを胸に、農林水産省を訪問して仕組みの改定を提案したり、投資家の元を訪問して出資の依頼をしたり、これまでの自分では到底踏み出せなかったことにたくさんチャレンジすることができるようになっていったのです。おかげさまで、10年の歳月で売上も当初の20倍以上に成長し、取引先や協力者の数も段違いに増えました。確かな手応えを得られています。

初受講から10年経ちました。改めて振り返ったときに、確信をもって言えることがあります。それは、プロスピーカーチャレンジをしていなければ、これだけの挑戦に踏み切れなかったということです。誰しもが生まれしてきた意味があります。その意味と向き合い、言語化していくのが目的を定めるといいうプロセスです。目的には私たちが突き動かし、人を巻き込み、事を成していく力があります。そしてその目的を明確化する最良の手段こそがプロスピーカーチャレンジであると実体験



農業の未来を創り出す商品の普及に尽力している

を持って思うのです。ぜひともに挑戦をしていきましょう。

「中小・ベンチャー企業のための 成功するM&A 失敗するM&A」 出版記念講演会 兼 交流会

リアルな事例を元に「成功するM&A」を紐解く2時間!

人生に終わりが必ずあるように、企業も必ず終わりを迎えます。その中でM&Aは、企業の存続を図る出口戦略の一つ。しかし、成功率は30%といわれています。「M&Aとは何か?」を問うことは、「経営とは何か?」を問うことです。本講演会では1000件以上の多種多様なM&AやIPOを担当してきたプロ会計士と、7000名以上の経営者を指導してきた経営者教育のプロが、それぞれの専門分野の切り口から、成功するM&Aと失敗するM&Aをリアルな事例とともに紐解きます。



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



講師
仙石 実
南青山アドバイザーグループCEO
公認会計士 税理士 公認内部監査人
AICPE 認定知的財産アナリスト

2002年 監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)に入社。東証一部上場企業等の各種法定監査業務、株式公開支援業務、外部向け研修サービスに従事。2013年「専門性」「誠実性」「迅速性」を経営理念とし、南青山FAS株式会社、南青山税理士法人から構成される南青山グループ(現 南青山アドバイザーグループ)を設立。上場・非上場を問わず多数の取引先の会計・税務支援のみならず、IPO、M&A、事業承継のコンサルティング業務において1000件以上の実績を有する。2020年 日本を代表する会計事務所を表彰する「ベストプロフェッショナルアワード2020」にも選出。2023年 SaaS型ストックオプション管理ツール「ストックオプションクラウド」及び仮想株式を活用した業績連動型報酬制度「エンゲージメントストック」をリリース。



中小・ベンチャー企業のための
成功するM&A
失敗するM&A
仙石 実
青木 仁志
著者:仙石 実、青木 仁志
価格:1,980円(税込)

Webショップで
購入可能!

1000件以上のM&AやIPOを
担当してきたプロ会計士が語る、
M&A 成功の秘訣

成功事例から
紐解く
M&Aの本質

M&Aを成功に
導くうえで必要な
経営哲学

著者:仙石 実、青木 仁志
価格:1,980円(税込)

日時

2024年2月6日(火)
18:30~20:30(18:00開場)
【申し込み期限】1月29日(月)まで

会場

六本木ヒルズクラブ the club room II & III
〒106-6151 東京都港区六本木 6-10-1 六本木ヒルズ森タワー 51階

参加対象

経営者の方

参加費

20,000円(税込)
※飲食代、書籍1冊プレゼント含む

パネルディスカッションプレゼンター



小林 博文
株式会社ケイズグループ
代表取締役

千葉県出身。専門学校を卒業後、柔道整復師、はり師、きゅう師として働く。31歳のときに千葉県市川市にて「本八幡駅前整骨院」を開業。「地域医療の充実と医療業界への挑戦」を旗印に、自社の成長が業界全体の発展を創り出すと信じて研鑽を重ねた結果、毎年増収増益をなし、1院あたりの売上は業界平均の5~6倍を実現。業界屈指のM&A実績を誇っており、運営店舗数は全国で200院を超える。21世紀を代表するウェルネスカンパニーを目指している。2009年よりアチーブメント株式会社の「頂点への道」講座で学んだ目標達成の技術を活かしながら、365日社員とのコミュニケーションをとおして仕事に大切な考え方を伝えていく。著書は「治療家づくりは人づくり」(あさ出版)。



お申し込み・詳細はこちら https://achievement.co.jp/service/experience/m_and_a/

正しい睡眠をとることが人生の最優先課題

著書・監修書累計
300万部突破!

中高年が 朝までぐっすり眠れる方法

1万人以上の脳を診た名医の結論。
正しく眠らないと脳と体は劣化します。
「睡眠に満足している日本人は29%」
「もっとも死亡率の低い睡眠時間は7.5時間」
「うつ患者の8割が睡眠障害を併発している」
【睡眠障害10のファクター診断】 + 【解決法】 = 【今日から熟睡】



Webショップで
購入可能!

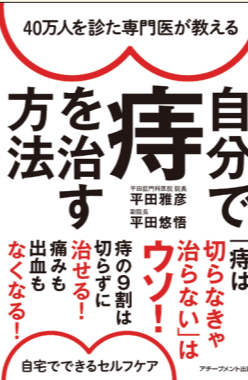


【著者】加藤 俊徳
【価格】1,496円(税込)

新刊情報
New books

ベストセラーに新たにページを追加し、文庫サイズで刊行!

痔の9割は
切らずに治せる!



Webショップで
購入可能!

40万人を診た専門医が教える 自分で痔を治す方法

日本人の3人に1人が患い、国民病のひとつとされる痔には「治療が激痛」「切らないと治らない」という印象がついてまわる。また、治療を先延ばしにすると、症状を悪化させるケースも少なくない。そんな痔のイメージを根本から変えるべく「切らずに治せる」「自分で治せる生活習慣病である」ことを、マンガ付きでわかりやすく解説。

【著者】平田 雅彦、平田 悠悟
【価格】990円(税込)

ピンチをチャンスに変える
絶好の機会

「お薬だけに頼らない薬剤師」の健康体操&食事術

薬に頼らず コレステロール・中性脂肪を 下げる方法[文庫版]

改善率81%、国民健康保険メタボ対策事業で
トップクラスの実績を誇る。
受講者数8万人超、全国180カ所以上の自治体が主催する
「健康教室」で話題! 自宅でもできる!
2週間でコレステロール・中性脂肪が下がるエクササイズ。



Webショップで
購入可能!



【著者】長島 寿恵
【価格】880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/>



アチーブメントセミナースケジュール

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

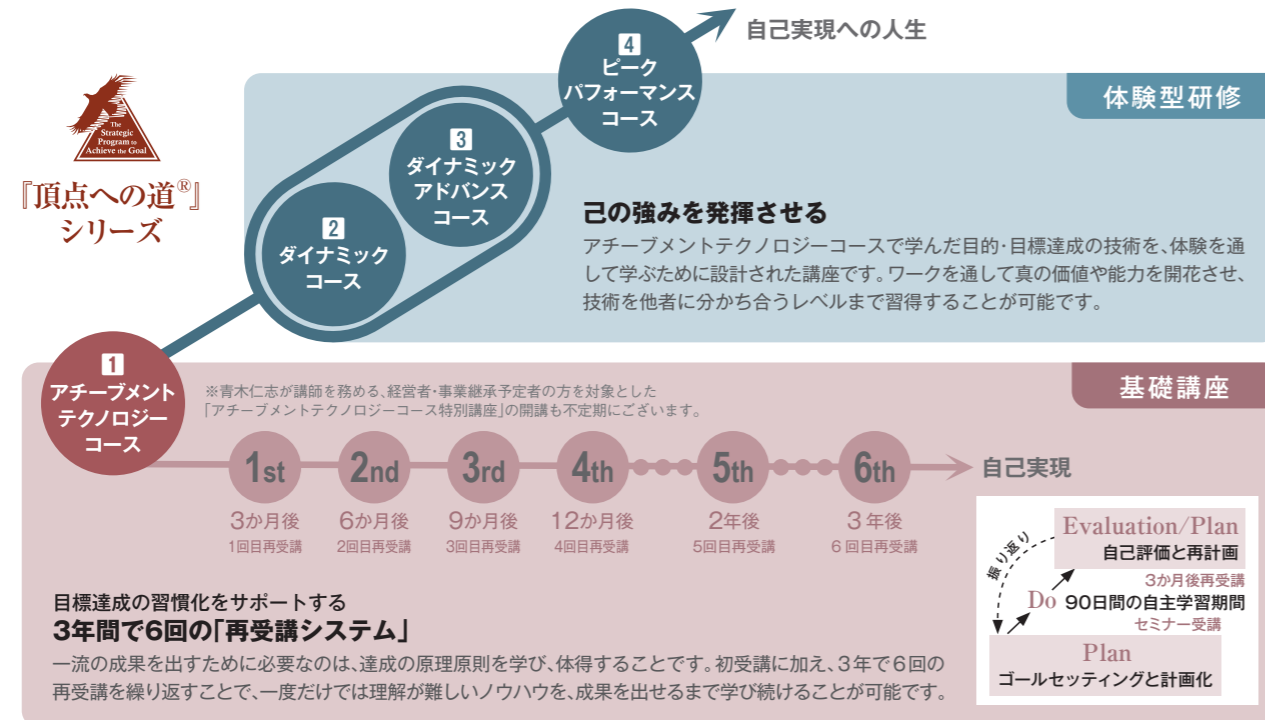
2024.1 ~ 2024.4

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

※同業者の方のご参加はお断りさせていただいておりますので、ご了承ください。※なお、担当講師、金額に関しては、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
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典			
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		
セ	= セミナーチケット		
		= 5,000円分 (1,000円×5回分) 対象	
※セミナーチケットはアチーブメントアカデミー・クラブ会員の特典です			
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権			
B	=	パスデー割引 公開講座 特別割引 10,000円分対象 (1,000円×10回)	

「頂点への道」講座コース体系図



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。



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
☎06-6226-9011

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
☎03-6858-0311 (代)

名古屋支社

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

福岡支社

〒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

横浜支社

〒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

熊本営業所

〒860-0804 熊本県熊本市中央区辛島町6-7 いちご熊本ビル6階
☎096-352-5855

開催レポート



11月11日(土)・11月12日(日)開催

Smileキッズ

in アドベンチャーワールド



和歌山県南紀白浜にある陸、海、空の140種・1400頭の動物が暮らし、多様な「いのち」が輝くフィールドをもつアドベンチャーワールドと、48万人の人材教育を行ってきたアチーブメント株式会社が共同で、小学生のお子様がいるご家庭に届ける「いのち」について考えるプログラム「Smileキッズ in アドベンチャーワールド」を開催いたしました！昨年実施した「リーダーキッズ in アドベンチャーワールド」から内容をさらにバージョンアップし、より学びが深まるプログラムをお届けすることができました。



講師を務めたのは助産師であり、リーダーキッズ認定講師でもある芳川悠ベーシックプロスピーカー。ジャイアントパンダの飼育スタッフや獣医師の話、採血や聴診体験、給餌体験など、1400頭の動物のいのちと向き合ってきたアドベンチャーワールドだからこそできる体験や経験をとおして、いのちの始まりからいのちの終わりまでを学び、子どもたちは、自分と周りのいのちと向き合う2日間となりました。

2024年も全国で開催!!

リーダーキッズ

- 岩手県 7/27(土)
- 宮城県 2/17(土)~18(日)
- 東京都 1/7(日)
- 埼玉県 3/30(土)~31(日)

春以降の開催情報も随時公開いたします!

アチーブメント リーダーキッズ

開催一覧はこちら <https://lit.link/leaderkids>

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。

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分 アーチメントモーニング

各業界で活躍するゲストをお迎えし「実践知」を紐解くことで「実行力強化」「習慣形成」を促進する毎週の60分のトレーニングです。



オンライン Zoom

受講料：無料
講師：高木謙治
日時：毎週火曜日 7:30~8:30
お申し込みはMARCから

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。

千葉開催 ヒルトン成田
受講料：313,500円(食事代・宿泊費含む・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、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
講師：アーチメント認定講師
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

『手帳の使い方』セミナー

成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー

オンライン Zoom
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メントテクノロジーコースまたはアーチメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
講師：アーチメント認定講師
時間：10:00~18:00(受付開始9:30)

3 ダイナミックアドバンスコース



ダイナミックコースと対になっている後半の講座です。自身の「制限的パラダイム」を突破し、強み・真価を發揮する経験を積んでいきます。それらの経験をもとに、人生理念と人生ビジョンの洞察と構築とおし、一貫性のある人生の土台を完成させていくコースです。

東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルクラウンパレス小倉

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、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
講師：佐藤英郎、アーチメント認定講師
時間：[1日目]10:00~(受付開始9:30)[2日目]9:00~[3日目]9:00~20:00 宿泊型2泊3日

2 ダイナミックコース



ダイナミックアドバンスコースと対になっている前半の講座です。アーチメントテクノロジーコースで学んだ内容を「知る」「分かる」から「行う」「できる」へと向上させます。自身の目標達成のブレーキとなる「制限的パラダイム」を認識することによって、成功者としての姿勢を体得するコースです。

東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
名古屋開催 名古屋プライムセントラルタワー

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メントテクノロジーコースまたはアーチメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチメントアカデミー・クラブ会員の方
講師：佐藤英郎、アーチメント認定講師
時間：[1日目]10:00~21:00(受付開始9:30)[2日目]9:00~21:00[3日目]9:00~20:00

1B アーチメントテクノロジーコース特別講座



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

東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター

受講料：247,500円(テキスト代・税込)
再受講料：アーチメントアカデミー・クラブ会員(3年6回まで)59,400円(テキスト代・税込) アーチメントアカデミー・クラブ会員(4年目以降または7回目以上)66,000円(テキスト代・税込)
※特別講座で再受講をする場合、初回のみ、これまで受講いただいた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。
対象：経営者、事業承継予定者の方
講師：青木仁志
時間：[1日目]10:00~19:30(受付開始9:00)[2日目]9:00~19:30[3日目]9:00~18:30

1A アーチ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髄が詰まったプログラムです。「選択理論心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」を用いてわかりやすく説明した目標達成の技術を習得するための研修プログラムです。

オンライン Zoom
東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
神奈川開催 川崎日航ホテル11階 橋の間
名古屋開催 名古屋プライムセントラルタワー
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米
富山開催 富山スカイホール
熊本開催 菊南温泉ユウベルホテル本館2階 光の間

受講料：154,000円(テキスト代・税込)
再受講料：アーチメントアカデミー・クラブ会員(3年6回まで)33,000円(テキスト代・税込) アーチメントアカデミー・クラブ会員(4年目以降または7回目以上)44,000円(テキスト代・税込)
講師：アーチメント認定講師
時間：[1日目]10:00~19:30(受付開始9:00) オンラインは9:30スタート [2日目]9:00~19:30 [3日目]9:00~18:30

アーチメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典 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 セ=セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象 ※セミナーチケットはアーチメントクラブ会員に入会後1年以内の方のみの特典です

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	
1A アーチメントテクノロジーコース					1A 大阪開催											1A 東京開催																
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座					1B 東京開催																											
2 ダイナミックコース																																
3 ダイナミックアドバンスコース																																
4 ピークパフォーマンスコース																																
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																																
アーチメントモーニング																																

アーチメントアカデミー・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) 再満=再受講満 満=満員御礼 =休業日

1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	
1A アーチメントテクノロジーコース																																
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																																
2 ダイナミックコース																																
3 ダイナミックアドバンスコース																																
4 ピークパフォーマンスコース																																
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																																
アーチメントモーニング																																

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	
1A アーチメントテクノロジーコース																															
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																															
2 ダイナミックコース																															
3 ダイナミックアドバンスコース																															
4 ピークパフォーマンスコース																															
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																															
アーチメントモーニング																															

2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	
1A アーチメントテクノロジーコース																														
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																														
2 ダイナミックコース																														
3 ダイナミックアドバンスコース																														
4 ピークパフォーマンスコース																														
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																														
アーチメントモーニング																														

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(※)

ご受講生の
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。
※2年目以降年間利用額10万円未満の場合、年会費1,375円(税込)が必要になります。また、アチーブメントカードご入会後のカード契約に関する登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はオリエントになります。ご了承ください。

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)割引で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。

簡単!お申し込み方法

カードのお申し込み

Webサイトから
アチーブメントカードを
申し込み
<https://achievement.co.jp/card/>

※審査の結果にかかわらず、キャンペーンの割引は
適用されません。



メールを転送する

オリエントコーポレーションからの
お申し込み完了メールを、
以下のメールアドレス宛に転送する
csd@achievement.co.jp

※メール転送後、翌営業日15時以降、「MARC」から割引価格
でお申し込みいただけます。

希望講座を申し込む

会員サイト「MARC」から
割引専用のチェックボックスを選択し、
講座を申し込む

※書面での申し込みの場合は割引をご利用いただけ
ません。
※ほかの割引との併用はいたしかねます。

対象のお客様

キャンペーン期間中に、上記の方法でお申し込みを完了された方

※期間に関しては、予告なく変更になる可能性があります。
※カードのお申し込みから1年以内に開催される講座が対象です。

特典 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

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



NEW 北海道 **美を追求する**
有限会社オリオン様
髪質改善とインナーケアを中心に、お客様が美しく輝ける美容サロン。
特典 シャンプーをご希望の方に、通常プラス2,000円で提供している炭酸浴を無料サービス!

NEW 東京 **健康を追求する**
快眠専門ヘッドセラピーサロン「Sleeping」様
「睡眠の質は人生の質」。脳疲労を解消する施術です。睡眠の質があがります!
特典 体調に合わせたカウンセリング&ヘッドセラピー施術※決済時に要アチーブメントカード提示

NEW 東京 **健康を追求する**
整体院JITANBODY様
【痛みを戻さない整体】として全国80院以上展開している整体院です。
特典 初回施術料金通常1,980円のところ、1,500円に!※要アチーブメントカード提示

NEW 埼玉 **健康を追求する**
医療法人社団樹伸会様
生涯歯でしっかり噛める=健康寿命の延伸を支援している歯科医院。
特典 歯周病予防に効く歯磨き粉SPTジェル&歯ブラシをプレゼント!※要アチーブメントカード提示

NEW 神奈川 **健康を追求する**
パーソナルジムAmical様
身体の不調を測定・評価し、根本改善をサポートするパーソナルジムです。
特典 体験&トレーニングが初回無料。整体・治療院で治らなかった痛みの改善を運動指導でサポート!

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

NEW 愛知 **食べる**
株式会社Uliveto様
名古屋を中心に、イタリアンや割烹居酒屋、焼き鳥店などを運営。
特典 全店舗でフンドリンクサービス!※各店舗での案内に従ってご注文くださいませ。

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

NEW 愛知 **Webショップ** **買う・贈る**
株式会社グリーンルームアトリエ由花様
名鉄百貨店にオープンしたバルーンフラワーの専門店(リアル店舗)です。
特典 オリジナルギフトをサービス!バルーンフラワーは半年ほどもつため、長い時間、飾れます!

茨城 **買う・贈る**
しらすパーク/小松水産株式会社様
日立の海で水揚げされた新鮮なしらすを常時5種類以上ご用意しています。
特典 1000円(税込)以上お買い上げで、茨城県久慈浜の「久慈浜しらす」1パックプレゼント!

愛知 **食べる**
ロージーティハウス様
名古屋市緑区の紅茶専門店。60種類の紅茶とパンケーキが美味しいお店。
特典 紅茶大国スリランカのムレスナ社から仕入れた紅茶のティーバッグを1個プレゼント!

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

大阪 **Webショップ** **買う・贈る**
株式会社マナ様
「自然志向の食品創り」をテーマに、地球と身体に優しい食品をご提供。
特典 「玄米麹甘酒のなめらかチョコ」お試しセットをプレゼント。砂糖・乳製品・添加物不使用です。

※表示はすべて税込価格です。

弊社のフィールドトレーナー 渚知子も愛用!

パートナー企業特典を活用しました!

人と地球の健康寿命を伸ばすため、野菜の皮を「捨てずにまるごと食べられる」
【野菜あらいのお水ベジセーフ】
栄養がたっぷりとれておすすめです!

渚知子
アチーブメント株式会社
パーソナルエッセンス
フィールドトレーナー

アチーブメントカード会員様限定で20%OFFクーポンをご用意いただいております。パートナー企業一覧サイトの「優待申込」より、専用URLにアクセスいただき、ページ内に記載の会員様専用クーポンコードを決済時にご入力くださいませ!

ジュジュッで
皮までおいしい
20%OFF
COUPON
お申し込みはパートナー企業一覧のQRコードより

登録料
無料

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!

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

アチーブメントカード

1Day研修

WBC 世界一のチームづくりに学ぶ

「才能を引き出す マネジメント技術」

2023年3月22日、WBC決勝でアメリカとの死闘を制し、14年ぶりに世界一へと輝いた侍ジャパン。

そんな世界一のチームを率いてきた指導者こそが、白井一幸ヘッドコーチです。

帰国後、その実績に裏付けられた指導論をビジネスにも活かそうと、数多くの企業や団体から講演や研修の要望をいただいています。今回はその中でも特に「マネジメント」にテーマを絞り、メンバーの才能を最大限に引き出す関わり方や指導者としての考え方を紐解く1日研修をお届けいたします。

白井一幸

2023年 WBC侍ジャパン ヘッドコーチ
元北海道日本ハムファイターズ
内野守備走塁コーチ兼作戦担当
一般財団法人日本プロスピーカ協会 顧問
認定ベーシックプロスピーカー



本セミナーで
得られること

選手の力を
最大限に引き出す
指導者の
関わり方

才能を活かし、
自信を育む
関わり方

優秀な人材を
束ねられる
統率力の高め方

開催
日程

2024年1月13日(土)
10:00~18:00 (開場9:00)

申込締切 2024年1月5日(金)まで

参加資格

スポーツ指導に関わる方、経営者、指導的立場の方

会場

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

参加費

22,000円(税込)
※昼食代/テキスト代含む

定員 150名

講師 白井一幸

2023年 WBC侍ジャパン ヘッドコーチ
元北海道日本ハムファイターズ 内野守備走塁コーチ兼作戦担当
一般財団法人日本プロスピーカ協会 顧問
認定ベーシックプロスピーカー

駒澤大学を卒業後、1983年ドラフト1位で日本ハム入団。1987年ベストナイン、ゴールデングラブ賞受賞、1991年リーグ打率3位、最高出塁率を記録。現役引退後、日本ハムの二軍総合コーチ、二軍監督を経て、2003年から一軍ヘッドコーチを務め、リーグ優勝2回、日本一1回を獲得。指導者として「可能性を拓く鍵は意識の持ち方と行動力」をモットーに選手の育成に従事している。

お申し込みはこちら

<https://achievement.co.jp/service/experience/wbc/>



INFORMATION

平川選手がWEC世界耐久選手権で
2年連続世界チャンピオンになりました!



弊社が応援をしている平川亮選手が、WEC世界耐久選手権にて今季2勝目を挙げ、2年連続でのドライブスチャンピオンを獲得されました! WEC世界耐久選手権は、世界最高峰の耐久レースシリーズです。各大会で、短くて6時間、最長で24時間にも及ぶ過酷なレースを、3名のドライバーが交替で戦います。平川選手はハイパーカークラス参戦開始からなんと2年連続でタイトルを獲得されています。『頂点への道』講座を2012年18歳のときに受講し、世界の舞台に立つと目標設定。文字通り『世界のトップ』を獲る活躍をされています。弊社ではこれからも平川選手を応援してまいります!

久選手権は、世界最高峰の耐久レースシリーズです。各大会で、短くて6時間、最長で24時間にも及ぶ過酷なレースを、3名のドライバーが交替で戦います。平川選手はハイパーカークラス参戦開始からなんと2年連続でタイトルを獲得されています。『頂点への道』講座を2012年18歳のときに受講し、世界の舞台に立つと目標設定。文字通り『世界のトップ』を獲る活躍をされています。弊社ではこれからも平川選手を応援してまいります!

花巻東高校にて生徒向け・教員向け研修を
開催しました!



花巻東高等学校の『立志 夢実現カリキュラム』で全校生徒向け授業・教員向け研修を実施いたしました。今年度最後の授業では、『将来の夢・ビジョン』と叶えるために取り組むこと』を全員がプレゼン。「スポーツトレーナーになりたい!」「早稲田大学に合格!」など、それぞれの夢や目標と実行計画を仲間に宣言しました。年に一度の教員向け研修では、生徒のアンケートをもとに、手帳の活用事例をシェア。ディスカッションをしながら、さらなる指導力向上を目指す機会となりました。生徒一人ひとりが掲げた夢や目標が実現できるよう、先生方とさらなる連携の強化に取り組んでまいります。

徳洲会体操クラブ

全日本体操団体選手権で団体総合2連覇!



第77回全日本体操団体選手権にて、弊社が応援している徳洲会体操クラブが昨年に続いて団体総合で優勝されました! 2連覇達成です! おめでとうございます! 徳洲会体操クラブでは、2015年から、全ての練習を止めてチームビルディング研修を導入。「最後に差がつくのは人間力である」という米田功監督の考え方のもと、トップアスリート育成に取り組まれています。来年度の代表選考、そしてパリオリンピックでの勝利を目指す徳洲会体操クラブをこれからも応援してまいります!

グ研修を導入。「最後に差がつくのは人間力である」という米田功監督の考え方のもと、トップアスリート育成に取り組まれています。来年度の代表選考、そしてパリオリンピックでの勝利を目指す徳洲会体操クラブをこれからも応援してまいります!

営業の常識を塗り替える!

「セールス」の先へ 無料
TOP SALES ACADEMY
オンライン 18:30 ▶ 20:00

高木 謙治
アチーブメント株式会社
マネージャー/トレーナー

トップセールスアカデミー開催

東京パーソナルコンサルティング部マネージャーの高木が年間2000件の成約を実現した営業の極意をお伝えします。今のステージからさらに突き抜けた方へ、セールスの常識を塗り替える90分です。

日程 1月11日(木)、2月26日(月)

時間 18:30~20:00

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。

※参加手続・接続方法などに関してはご案内事項がございます。詳細はお申し込み後の自動返信メールの内容をご確認ください。



休業日のご案内

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

オンライン

『超』達成力セミナー2024

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。2024年のスタートダッシュをぜひアチーブメントで! セミナー内で、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!

お申し込み期間：11/17(金) 10:00 ~ 開催日7日前まで (下記参照)

1月8日(月・祝) 申込期限 法人申込 12月18日(月) 個人申込 1月1日(月) ・1月20日(土) 申込期限 法人申込 1月6日(土) 個人申込 1月13日(土)
13:00-16:00(オープン12:30) 各回定員2,500名

アチーブメントアカデミー・クラブ会員限定特典 | パワーパートナー2名様を無料でご招待いただけます!!

※『頂点への道』はアチーブメント株式会社の登録商標です。



【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 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。

参加費：各回 2,000 円 / 人(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。

アチーブメントアカデミー・クラブ会員限定
パワーパートナー
ご招待特典

アチーブメント株式会社の『頂点への道®』講座を過去に受講したことがない方を2名様まで無料で同セミナーにご招待できます。

※パワーパートナーの方のご招待は、お申し込み後に会員サイト「MARC」より可能です。
※万が一、ご招待した方が『頂点への道』講座を受講済だった場合は、特典が無効となります。
その際、別の方を新たにご招待いただくことはできませんのでご注意ください。



詳しくはこちら <https://achievement.co.jp/super/>

