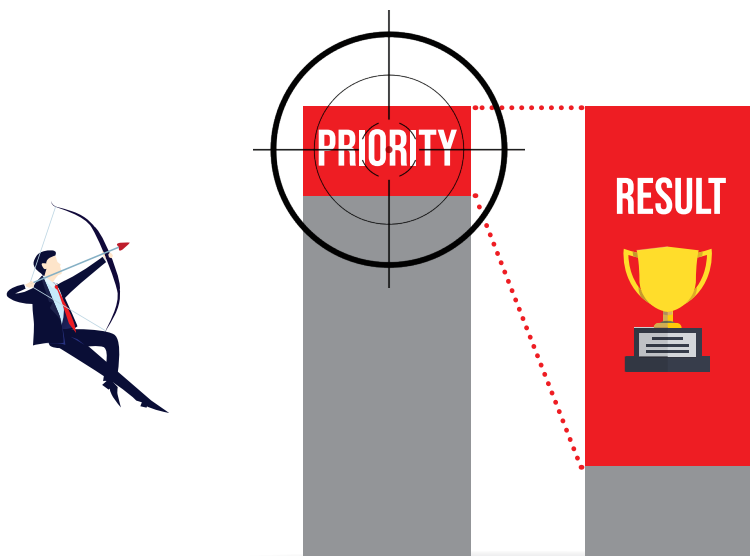


Club News

今日から実践！

達成者に学ぶ トップ2割の優先事項



[鼎談]

今必要なのは「デフレマインド」からの脱却
成長経済の日本へ
中小企業が担う役割とは？

山下 隆一 中小企業庁長官

木俣 佳文 アチーブメント株式会社 顧問

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

[対談] 徳洲会体操クラブ 凱旋インタビュー

低迷から世界一へ。奇跡の組織変革を語る

米田 功

徳洲会体操クラブ 監督
アテネ五輪男子体操団体金メダリスト

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

[特集]

今日から実践！

達成者に学ぶトップ2割の優先事項

末永 浩司 株式会社ロジテム九州 代表取締役社長
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

黒田 美耶 elite management Japan 株式会社 代表取締役
株式会社シャノワール 代表取締役

岩田 龍裕 岩田建設株式会社 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

国見 健介 CPA エクセレントパートナーズ株式会社 代表取締役

本冊子はFSC®認証紙を使用しています。
FSC®認証紙は、FSC®認証材、再生資源、およびその他の
管理原材料から作られた地球環境に優しい用紙です。



4 [鼎談] 今必要なのは「デフレマインド」からの脱却 成長経済の日本へ 中小企業が担う役割とは？

山下 隆一 中小企業庁長官
木俣 佳文 アチーブメント株式会社 顧問
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

[特集] 今日から実践！ 達成者に学ぶ トップ2割の優先事項

10 物流業界で新卒採用に成功し、 日本初 AmazonJAPAN 公式配送車両運用に選出を実現

末永 浩司 株式会社ロジテム九州 代表取締役社長
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

11 世界で活躍するトップモデルが所属する会社を 2社経営しながら3人の子育てを両立する女性経営者

黒田 美耶 elite management Japan株式会社 代表取締役
株式会社シャノワール 代表取締役

12 3代目経営者として事業をV字回復 売上8倍を達成

岩田 龍裕 岩田建設株式会社 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

13 公認会計士のスクール「CPA会計学院」を創設し 会計士試験合格者数日本一、シェア50.9%を達成

国見 健介 CPAエクセレントパートナーズ株式会社 代表取締役

14 まとめ 達成者たちのトップ2割の優先事項の共通項とは!?

16 今日から実践！ 成果が上がる「考える時間」の作り方

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

26 JPSA 便り 33 セミナースケジュール

28 プロスピーカーという生き方
南 清和 医療法人健志会 ミナミ歯科クリニック 理事長 総院長
一般財団法人日本プロスピーカー協会 顧問 認定ベーシックプロスピーカー-JPSA 歯科部会 部会長

38 [対談] 徳洲会体操クラブ 凱旋インタビュー 低迷から世界一へ。奇跡の組織変革を語る

米田 功 徳洲会体操クラブ 監督
アテネ五輪男子体操団体金メダリスト
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

4刷重版&
発行部数
4万部
突破!

「選択理論心理学」に基づいた新しいマネジメント・メソッドが登場！
2万人の研修実績を誇るトップコンサルタントが教える「リードマネジメント」のすべて。
部下をもつ全マネジャーの必読書！

「多くのマネジャーはマネジメントの
無免許運転をしている。」



人と組織のパフォーマンスを
最大限に引き出す仕事術

2万人の研修実績を誇る
トップコンサルタントが教える
心理学メソッド

価格：1,650円(税込)
ご購入はこちら
Kindle版もあり



【トーハン】週間ベストセラー
●ビジネス書(9/23~9/29) 1位
Amazonランキング 累計8部門
期間:9/9~10/16

紀伊国屋 デイリー
●和書 ビジネス(9/12) 1位
丸の内本店 週間ベストセラー
●ビジネス[自己啓発](9/26~10/2) 1位



著者 橋本 拓也
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長

メンバーの成長をとおりて組織のパフォーマンスを最大化する
リードマネジメントの5つの技術

- 1 最優先でやるべき リーダーシップの技術
- 2 マネジメントの両輪を回すための 個人の成長支援の技術
- 3 組織効率を向上させるための 水質管理の技術
- 4 マネジャーが自分の仕事を実行するための 委任する技術
- 5 好業績と良好な人間関係を両立させる 仕組み化する技術

たくさんの反響をいただいております！
Amazonのカスタマーレビューに届いている感想の一部をご紹介します。

マネージャーとは偉い人ではなく「いかにしてメンバーの成長を支援するのかが大事で勉強しました。結果としてチームが強くなる。ぜひ多くのマネジメント職の人に手にとって欲しいです。

ここ最近というか、数年読んだ本のなかで一番でした！「有益な情報」というのは、受け取り手側の状態やタイミングによって変わりますが、マネジメントはすべての人にとって必要な技術だと思います。

マネジメントはメンバーを管理して導く...という正しいイメージはなく、メンバーの欲求や願望を大切にしながら目標達成に導く「人を幸せにする技術」なんです。これは一人でも多くの人に読んでほしいです。

今までメンバーが定着しない原因が分かりました。私はメンバーを達成のための駒として見ていたと思います。メンバーの成長をサポートできるマネージャーを目指します。

「ノウハウが気になりまわなくてはいけないうことを曖昧にし、表面上人間関係は悪くなっているが、メンバーの成果や成長をマネジメントできない、そんな状態でした。チェック方式になっているので実践しやすく現在進行中です。

マネジメントの「いろは」が、概念ではなく技術として学ぶことができる。方程式のように、わかりやすいです！

皆様からのご感想をお待ちしております！ Amazonのカスタマーレビューへの書き込みもお願いいたします。

『PIVOT』2024年9月25日公開 公開1週間で10万回再生突破！
YouTubeチャンネル登録者230万人を誇るビジネスメディア『PIVOT』に出演。
公開1週間で10万回再生されました！

部下のマネジメントなぜ難しいのか
一流プレーヤーこそ無敵な上司になる

ご視聴はこちら



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

中小企業庁長官
山下 隆一

アチーブメント株式会社 顧問
木俣 佳丈

今必要なのは「デフレマインド」からの脱却 成長経済の日本へ 中小企業が担う役割とは？

30年という長きにわたる低迷を経た日本経済。しかしここに来て変化の兆しが生じてきた。賃金アップとそれを価格に転嫁する動きが広がるとともに、サービスの価格が上昇。デフレ脱却への歩みがようやく進み始めた。今後日本経済が再び力強く成長していくためには何が必要なのか。そして日本企業の99.7%を占める中小企業には、何が期待されているのか。日本経済の成長に向けて様々な取り組みを行っている中小企業庁長官・山下隆一氏に話を伺った。

1 問題は「デフレマインド」だ 最大の鍵

木俣 日本経済は1990年初頭からデフレが続き、ここに来て変化の波が起り始めました。内閣府は2024年度の経済財政報告で、賃金上昇を価格に転嫁する動きが広がり、モノやサービスの価格が上昇していると、「デフレ脱却への歩みは着実に進んでいる」と指摘しました。ですが、まだまだ予断を許さぬ状況ですね。

山下 はい。30年続いた経済の病氣から脱却するための正念場を、いままさに迎えている段階だと考えています。

木俣 経済が健全とはいえなかったこれまでの30年間は、コストカット型経済だったとの指摘もあります。山下長官はどのようにお考えですか。
山下 賃金や設備への投資、研究開発への投資などがコストカットの対象となり、経済停滞の一因になったことは確かでしょう。業務の生産性を高めるような、イノベティブなコストカットなら良いのですが、そうではないものも多かった。経営層から「利益を出すため、来年は〇%原価低減してほしい」といわれると、現場は徹底してやります。日本人は真面目ですから。入社以来そうした思考でずっと働いてきたコストカットの達人ともいえる世代が、いまは経営層に大勢います。私は様々な企業の経営者とお話する機会がありますが、そのようなデフレマインドの浸透しきった方が実に多い。

木俣 経営が守りに偏り過ぎると、成長の足かせになりかねません。

山下 はい。しかし様々な努力が実って、ようやく賃上げや価格転嫁の動きが波及し始めました。ここで大切なことは「デフレマインド」から脱却し、「成長志向のマインド」へとシフトすることです。この国の経済を変えていくという気概をもって、成長志向のモードに転換する。そうしたメンタリティーが求められています。

青木 賃上げが起り、価格転嫁された先には、今後の成長に向けた積極的な投資も必要ですね。
山下 はい。2023年のIMF統計データによると、世界の名目GDPランキングが日本はドイツに抜かれて4位になりました。両国のGDPを要因分解して比較すると、大きな差があるのは国内への投資で、他の要因において二国に大差はありません。ここ30年間の日本経済後退の大きな要因になったものは、国内投資の激減なのです。そうした日本の現状を端的に示しているのが、「設備のヴェンテージ（導入年代）」です。これは企業が保有する設備の稼働年数を示すものですが、G7のなかで日本はイタリアに次いで設備の老化が進んでいます。年々歳々、技術革新の速度が増すなか、製造立国である日本にとって由々しき状況です。

木俣 老朽化した設備をだましましたし使い、上手に使いこなして利益を出しているのですね。それも日本人の美徳なのかもしれませんが、それでは生産性が高まりません。国内への設備投資の活性化は喫緊の課題ですね。

山下 米国の金融政策策定などを行うFRBの元議長グリーン・スパン氏は、米国がデフレの淵にあつた2000年代初頭に、とても興味深い発言をしました。デフレが社会に定着すると、顧客が逃げることを恐れて、原価が上昇しても価格に転嫁しにくくなります。すると企業は、新しいことにチャレンジしなくなるというのです。「新しいことにチャレンジするマインドを失うこと」が最大の問題だと彼が訴えたことから、米国はデフレ経済に陥ることを逃れました。

青木 デフレ経済下の日本をそのまま言い当てるような発言ですね。一刻も早く「デフレマインド」から脱し、忘れてかかっていた「成長志向のマインド」を喚起させることが、多くの経営者にとって肝要であると感じます。
山下 国内投資が鈍ったことの一因として人口減少が挙げられますが、人口が減っても国民一人あたりのGDPを増やせば経済は活性化します。潜在力溢れる日本国内への投資を、もっと積極的に行って生産性を高める。また海外から日本への投資やインバウンドといった形での需要もどんどん呼び込む。そうした成長志向のマインドがとても重要です。

青木 先ほどのように、余力ある大手企業には今後の継続的な賃上げや価格転嫁が期待でき、成長路線へと舵を切りやすい状況になりつつある

2 「屈曲点」を捉えた企業経営で 成長路線に転じる一策を

青木 先ほどのように、余力ある大手企業には今後の継続的な賃上げや価格転嫁が期待でき、成長路線へと舵を切りやすい状況になりつつある





Ryuichi Yamashita
鹿児島県出身。1989年に東京大学法学部を卒業後、通商産業省(現経済産業省)へ入省。製造産業局鉄鋼課長、経済産業政策局経済産業政策課長、経済産業省大臣官房総務課長、資源エネルギー庁資源・燃料部長などを歴任。途中、産業再生機構に出向し、東京電力ホールディングス取締役などを務める。2024年より中小企業庁長官に就任。

た別次元への成長を、目指さなくてはなりません。

山下 はい、まさに中小企業には、時代に合わせたドラステックな変化が求められています。

青木 経済産業省はこれまで中小企業に対して手厚くサポートされてきましたが、2024年には産業競争力強化法の改正案を打ち出し、新たに中堅企業の定義を設けて、支援強化の施策も打ち出しました。

山下 はい。改正案では初めて、従業員2000人以下の企業を「中堅企業」と定義し、9000社(うち約半数は大企業の子会社)をリストアップしました。それら企業は国内への投資や事業拡大などを通して、地域経済に多大な貢献をしています。私たちは中堅企業やその母集団となる成長志向の中小企業を今後の経済成長の有力な担い手であると考え、支援を集中的に強化したいと思っています。もちろん中小企業も、これまでどおりきめ細かく対応します。スタートアップ企業などを増やして若い力を呼び込むとともに、それらを含めた中小企業がいずれ中堅企業、そして大企業へと成長できるよう、引き続き力強く応援していきます。

木俣 日本経済の裾野まで活力がいきわたるためには、中小企業や中堅企業の成長が欠かせません。

山下 そのとおりです。成長意欲が高い中小企業や中堅企業には、これまでで継続してきた実績や信用力があります。また、事業を継続するためのリソースやネットワークも有しています。成長余力や変化余力がある企業も多い。人口減の日本社会において、これだけ可能性がある資産はとても貴重です。中小企業や中堅企業の力を最大限に活かしていくことが、日本経済の成長と変化の鍵だと確信しています。

木俣 そのように可能性溢れる中小企業や中堅企業について、成長の道筋をどう考えられていますか。

山下 「屈曲点」を上手く捉えた政策を展開していくことが大切です。屈曲点とは、会社が大きく変わる瞬間を意味します。まさに先ほど木俣先生がいわれた、トランスフォーメーションの機会です。例えば国内のみで行っていた事業の商圏を海外にまで広げたり、大型の設備投資をしたりするときに、屈曲点にあたります。

経営者のガバナンス力が強い傾向にあるので、社長の決断一つで迅速かつ積極的に、社員教育を導入しやすい企業が多いからです。経営者は自社のビジネス環境や将来を洞察し、これという分野を見極め、先んじて学びの機会を設ける視点も必要だと思います。

青木 まったく同感です。決裁権がある人が本腰を入れたとき、組織は初めて変わります。しかし残念ながら教育への投資は、中小企業ではとても少ないのが現状です。日本の企業人の約7割を占める中小企業従業員の教育が進まないようでは、日本経済の成長は加速しません。

木俣 本当にそのとおりですね。アチーブメントではどのようなことを力を入れているのですか。
青木 私たちはそうした現状に二石を投じたい気持ちもあり、2027年に週休三日を実現しようと考えています。松下幸之助氏は週休二日制の導入に際して、「二日休養、一日教養」を提唱したといえます。教養がなければ良い仕事はできないと考えたのです。当社はそれに加え、もう一日増やした休日や「スキルアップ」



そのポイントとなるタイムミングは、「事業承継」や「M&A」などの際に起こることが多い。転換期を上手に捉え、時代の変化に合った変革がなされることを後押しし、ダイナミックな成長を促したいのです。

青木 例えば、他の企業で経験を積んだ二代目や、他業種から来た人材が事業承継をした際、社外で得た経験や知識、ネットワークなどを活用して、時代とのミスマッチがある祖業を進化させる。あるいは新事業を立ち上げる。そうした屈曲点こそ、企業が一つ上の次元に上がるチャンスですね。

山下 はい。過去の成功体験を踏襲しようとして過ぎるがゆえに、時代のニーズについていけず、停滞しているケースが日本企業には多々見られます。そうした「イノベーションのジレンマ」は、自社内の視点や思考に馴染み過ぎた人だけではなかなか変えられません。事業承継やM&Aが屈曲点のための良い機会だというのは、全く異質な考え方や知見、ネットワークを、社内に取り

に充ててほしいと提言しています。技術革新が早く、ビジネス環境の変化が激しい時代だからこそ、学び続けてほしいのです。教育は人生最大の配当をもたらす投資であると、私は常々考えています。

山下 素晴らしいビジョンですね。今後日本の商品やサービスが世界で戦っていくには、高付加価値化をさらに追求する必要があります。職業人として働きながらも、新しい知識やスキル、教養を高め続けていくという姿勢が大切です。私たちはつねに次代の経済成長の担い手を探しています。そうした企業は、成長意欲が強い人が集まる集団であるはずですよ。

青木 アチーブメントのセミナーは、企業経営者を始めとしてこれまでに6万名以上の方が受講されています。社会人を対象とした質の高い教育を通して、私たちが日本経済の成長を支えていきたいと思っています。

山下 中小企業、中堅企業の経営者のなかには、ビジネス環境の変化や技術の進化に戸惑いながらも人に相談できず、成長の道筋を探して懊悩されている方が数多くおられます。経営者は本心に孤独なものです。そうした方々に対して、新たな知見にふれる機会や、ネットワークを提供するなどして、応援していくことも我々の使命です。

青木 そのような活動においても、私たちがお手伝いできることがあればぜひ貢献していきたいですね。本日はとても有意義なお話ができました。ありがとうございます。

木俣 いま中小企業や中堅企業に求められるのは、成長志向のマインドに転換し、未来への投資をしていくことだというお話がありました。人材への投資が最も重要になりますね。
山下 おっしゃるとおりです。将来の現場を牽引する人材、また経営を担う人材に対して、投資を行うことは極めて重要です。そうした点において中小企業や中堅企業は、実は大企業よりも有利な点があります。大企業に比べて

3 リーダーが学び続け、研鑽し続ける

り込むチャンスだからです。イノベーションは、異質のものから生じます。屈曲点を活かして時代に合った変化を企業に促していくことが、今後の日本経済を力強く推進させます。
木俣 同感です。事業承継は多くの中小企業にとって、最重要課題でもあります。中小企業庁はこれまで事業承継について手厚くサポートされてきましたが、それを大変革と成長の機会にしてほしいですね。

山下 M&Aを含めた事業承継について、中小企業庁は政策パッケージを総動員し、今後もサポートしていきます。事業承継税制の拡充によって、中小企業の事業承継は近年増えていますが、さらに効果が高まるよう、継続的に見直します。中小企業や中堅企業が自律的に成長できるメカニズムをどうつくっていくかということが、私たちに課せられた役目です。

PRIORITY

今日から実践!

達成者に学ぶ トップ2割の優先事項



- P10** 物流業界で新卒採用に成功し、日本初 AmazonJAPAN 公式配送車両運用に選出を実現
末永 浩司 株式会社ロジテム九州 代表取締役社長
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
- P11** 世界で活躍するトップモデルが所属する会社を2社経営しながら3人の子育てを両立する女性経営者
黒田 美耶 elite management Japan株式会社 代表取締役
株式会社シャノワール 代表取締役
- P12** 3代目経営者として事業をV字回復 売上8倍を達成
岩田 龍裕 岩田建設株式会社 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
- P13** 公認会計士のスクール「CPA会計学院」を創設し 会計士試験合格者数日本一、シェア50.9%を達成
国見 健介 CPAエクセレントパートナーズ株式会社 代表取締役
- P14** まとめ 達成者たちのトップ2割の優先事項の共通項とは!?
- P16** 今日から実践! 成果が上がる「考える時間」のつくり方
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

パレートの法則。
それはイタリアの経済学者
ヴィルフレド・パレートが提唱した法則です。

もともとはイタリアの富の分布を調査したパレートが「富の8割は、全体の2割の人によって生み出されている」と提唱。

この現象がビジネス分野の売上や品質管理など様々な現象にも当てはまったことから、
「成果の80%は20%の優先事項で決まる、と言われるようになりました。」

では、圧倒的な成果を生み出す人々が実践している
トップ2割の優先事項とは
何なのでしょう。

今回の特集では、
数々の達成をつくり出された
4名の方のインタビューから
成果をつくるトップ2割の優先事項を
紐解いていきましょう。

社員が熱狂し続ける組織をつくる

3つの伴走型コンサルティング

組織変革コンサルティング専門のコンサルタントが、「セールス」「人事制度」「新卒採用」の観点で、理念を実現する仕組みづくりを伴走いたします。

理念セールス

理念セールス設計コンサルティング

アチーブメントでは、企業理念を起点としたセールス活動を「理念セールス」と定義し、その基準や方針をまとめたマニュアルを基に営業組織を育ててきました。アチーブメントのマニュアルを「型」に自社オリジナルの「理念セールス」を設計しマニュアルを創りあげていきます。

理念を起点に、販売力の高い組織をつくる



企業理念を起点にしたセールス活動を言語化し、全スタッフが常に立ち戻るマニュアルを作成



セールスステップを整理し、価値を提供するセールススキルとナレッジを磨く



自社の商品を、「一点の迷いなく売る」というマインドを醸成する

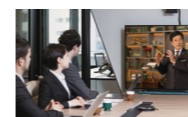
費用 2,640,000円(税込) 訪問:8時間×1回 オンライン:3時間×4回 | メンバー:2~10名

理念人事

理念共感型人事制度設計コンサルティング

人軸経営を実践し、高業績と良好な人間関係を両立する「クオリティカンパニー」となるために欠かせないのは、「人が育つ人事制度」が運用されていることです。経常利益18億円の生産性を実現するアチーブメントの人事制度を土台に、人事制度の設計と運用の基礎知識を学び、自社にあった人事制度構築のサポートをいたします。

映像プログラム「人が育つ仕組み」のつくり方 保有者限定 6か月間の伴走サポート



映像プログラムでの学びとコンサルタントによる伴走で人事制度の内製化をサポート



評価者の共感を育み実際に「使われる」制度設計を支援



アチーブメントの人事制度を土台に設計 ※ケース別設計ガイド事例集も配布

費用 2,640,000円(税込) | 最大10名 コアメンバー:経営者+人事担当者 プロジェクトメンバー:現場の1次評価者

※映像プログラム「人が育つ仕組み」のつくり方未購入及びスター会員未入会の方は、上記に加えて、506,000円(税込)でサービスをご利用いただけます ※経営者に加えて、人事担当の役割を担える方(最低1名)にプロジェクトに参画いただく必要があります

理念採用

理念共感型新卒採用コンサルティング

採用は企業の未来を創り出す最重要戦略です。理念共感型の新卒採用は組織の人材育成への関心を高め、理想の組織の実現に大きく近づきます。新卒採用における戦略だけでなく、求める人材が入社したいと思う組織体・企業風土を築きあげながら、半年以上かけ採用力を高める支援をいたします。

理念共感型の新卒社員を採用できる組織を目指す



自社の企業理念に共感した優秀な人材を採用できる



アチーブメントが自社採用で成功した実証済みの成功ノウハウを運用



ともに理念採用をつくることでアウトソーシングでは得られない採用力(=組織力)を高められる

費用 8,800,000円(税込) ※御社に合わせたプロジェクトを設計いたします

お問い合わせ qcc@achievement.co.jp

ご興味をお持ちの方はぜひお問い合わせください。コンサルタントの無料相談をご提供いたします。



末永浩司氏の トップ2割

物流業界で新卒採用に成功し、 日本初 Amazon JAPAN 公式配送車両運用に 選出を実現

運送会社の3代目経営者として、自社の人手不足・労働問題を改善。一時は離職率が65%だったところから10%へ低下させ、新卒採用にも成功。2023年度、過去最高業績を達成された末永社長が大切にしているトップ2割の優先事項を伺いました。

1 毎朝15分のインプット

インプットした以上にアウトプット（成果）は出ない。当たり前のように思われるかもしれませんが、これは私の確信です。実は事業承継した直後は離職率も高くうまくいかないことも多くありましたが、学びをとおして今の結果を手にすることができました。一方で人は弱く、簡単に流されやすいこともよく知っています。ですから私の1日は、青木社長のYouTubeかアチーブメントテクノロジーマスタープログラムではじまります。社長室には成功哲学を置き、3か月に1度は再受講かアシスタントに入ると



決め、インプットの時間を大切にしていきます。

2 月3回配信の社長メッセージで社員を育成

さらに力を入れて取り組んでいることは、社員育成です。会議や社内報で理念や大切にしたい価値観を伝えたり、選択理論勉強会などを行っています。

特に最近では、マインド・スキル・ノウハウの向上を目的に、社内限定のSNSでメッセージを配信。「現場の運転手同士で意見が衝突したとき、大切にしたい考え方・伝え方」など現場に即したメッセージで社員を育成しています。



3 毎日の考える時間と年に1度の未来創造合宿

縁ある人を幸せにするには、どこに時間とお金を使うべきか。毎朝10時まではアポイントを入れず1日1〜2時間は考える時間に充てています。また、ビジネスでもプライベートでも、何かに時間やお金を使う場合はセルフカウンセリングをし、この時間とお金の使い方は、本当に家族や社員を幸せにするか？を問いかけることを習慣にしています。

さらに昨年から、年に1度のペースで1日かけて社員と未来を描く「未来創造合宿」を実施。社員とともに10年後の目標や組織図を描くことで、社員自らが、いつ、どうなりたいかを考え、主体的に様々なアイデアを出してくるようになりました。これからはトップ2割の優先事項を大切に、縁ある人を幸せにする経営を目指して参ります。



黒田美耶氏の トップ2割

世界で活躍するトップモデルが所属する 会社を2社経営しながら 3人の子育てを両立する女性経営者

東京・大阪・ロサンゼルスで2000名近くのモデルやコンパニオンの人材登録を誇るモデルエージェントを28年経営。2024年1月に世界的に有名なモデルエージェントelite womanから日本の代表権のオフアールがかかりelite management Japan株式会社を設立。実は3人の母でもある。大切なものを大切にしながら世界で活躍する女性経営者のトップ2割の優先事項に迫りました。



くろだ みや
黒田 美耶
elite management Japan 株式会社 代表取締役
株式会社シャノワール 代表取締役

1 移動時間を有効活用し「考える時間」を確保

一か月間同じ場所に滞在していることは少なく、毎月世界各地へ行き、長い時では12時間以上のフライトになることもあります。その時間が私の戦略タイム。受講から13年間毎年欠かさずに再受講を繰り返して、中長期計画を練り直している。長い尺度の時間軸で、求めている理想の状態とずれていないか、実現するために効果的な計画が立てられているか、実行できているかを確認しています。世界を飛び回りながら3人の子どもを育てられてきたのも、この中長期計画を定期的に見直し、自分の思い描く理想の人生設計の見直しが出来ているからだと思います。



モデルたちのステージウォーキングのチェックも行う

モデルたちのステージウォーキングのチェックも行う。ケアで事前対応。ヘアスタイも専門家に依頼し、4か月間特別なケアをしなくてもいいように整えてもらっています。24年間に渡り子育てをし

2 本場に大切な時間を優先する

特に日本にいるときは、子どもとの時間は大切です。子どもが小さい頃は運動会や誕生日などのイベントは欠かさず行い、時に会食により一緒に食事ができない日は、必ず手作りのご飯を用意していました。仕事上、華やかでメイクや洋服などに時間を使っているように思われますが、実はとてもシンプルです。今シーズンの洋服はこれと数着を決め、ローテーション。またメイクやネイルなども時間をかけなくていいように日々のケアで事前対応。ヘアスタイも専門家に依頼し、4か月間特別なケアをしなくてもいいように整えてもらっています。24年間に渡り子育てをし

3 朝の時間で成果を確認しアイデアを生み出す

世界的モデルエージェントのeliteからオフアールがあった時「できる」と思えたのも、日々のプランニングを繰り返して小さな成功を積み重ねてきたからです。朝の時間ではスケジュール確認のほか、成果とその要因の振り返りを実践。また「もしもできなかった場合にどうなるか」と最悪を想定し、最善を尽くすために可能な方法を考え、アイデアを創造しています。「パリコレで活躍するならelite Japan」と世界を目指す日本のモデルたちにとって当たり前存在になるように、さらに女性に子育ても諦めず仕事でも活躍できることを示せる存在になれるように、これからは自分の理想に向かい成長してまいります。



岩田龍裕氏の トップ2割

3代目経営者として事業をV字回復 売上8倍を達成

26歳で祖父が創業した建設会社を承継。
3代目経営者として事業をV字回復させ、約2億円あった借金を7年で全額返済。
熊本県優良工事表彰・熊本県若手優良技術者表彰など
令和2年から現在まで連続受賞を果たす会社に成長をさせた
岩田社長が大切にしているトップ2割の優先事項を伺いました。



いわた たつひろ
岩田 龍裕
岩田建設株式会社 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

果、組織が一枚岩になりました。



1 アーチーブメントプランナー を10年活用 理念を言語化し毎日確認

事業をV字回復させたものの、目指す方向性が不明確だった時に初受講。「この手帳に書き込んだ思考が現実化する」と信じ、アーチーブメントプランナーを使いはじめました。

毎日手帳に向き合う中で理念・ビジョンが明確になり「誠実で人を幸せにできる経営者になりたい」と心から思えるように。毎日理念・ビジョンと今日1日の質を細分化することで個人でも会社でも願望を実現するためにやるべきことが明確になりました。



経営理念をもとに一貫したメッセージを伝えられるようになった結果



2 毎週土曜日の振り返りと プランニング

行動管理の質はタスクの洗い出しと管理の質です。私は毎週土曜日にウィークリープランナーを活用しセルフカウンセリングします。具体的には目標達成に向けて効果的な時間とお金の使い方ができていたかを振り返ります。さらに達成に向けたタスクを洗い出し、優先順位を考え翌週以降の計画を立てます。



一方、平日は15分と時間を決めて毎朝ウィークリープランナーをもとに手帳を確認します。手帳をとおして理想の自分と現状を確認し続けたことで不健全な比較が無くなり、お陰様で手帳に書いた目標



3 ウィークリーを活用し、 社員に業務の優先順位を つけてもらう

は、ほとんど達成できました。

弊社では第二象限に取り組むために、まず「主業務(第一象限)」の業務を漏れなく行うことが最も重要だと考えています。そのため、全社員が毎週の業務プランを上長に提出し優先順位を確認しています。プランを提出いただくことで、業務を振る際にも効率的に指示ができます。また定時の1時間前には上長に進捗を報告し、今日やるべき業務が翌日に回す業務かを判断しています。その結果、ミスや残業が削減し、プライベートの時間が増えたと口コミになり、今では社員自らがウィークリーを活用してくれるようになりました。今では残業が珍しいほど生産性が向上し、社員の欲求が満たされやすい組織づくりの一助となっています。



国見健介氏の トップ2割

公認会計士のスクール「CPA会計学院」を創設し 会計士試験合格者数日本一、 シェア50.9%を達成

大学在学中に公認会計士試験に合格し、2001年CPAエクセレントパートナーズ株式会社を設立。
運営する公認会計士資格スクール「CPA会計学院」は公認会計士試験合格者輩出日本一、
シェア50.9%を達成。簿記会計ファイナンスに特化したeラーニングプラットフォーム「CPAラーニング」の会員は50万人超え。飛躍を続ける国見先生が大切にしているトップ2割の優先事項を伺いました。



くにみ けんすけ
国見 健介
CPAエクセレントパートナーズ株式会社 代表取締役



1 週6日の会食、本は常に携帯 自分よりも力のある人から 学び続ける

「一流と二流を分けるのは読書量」。これは若い頃、尊敬する経営者の方から言われた言葉です。常勤職員一人の時代から日本一のスクールを目指していた私は、この言葉のとおり、20代で1000冊以上の書籍を読みました。今でも鞆の中には常に本を入れ、隙間時間で読んでいます。また、週6日は会食をし、各分野で活躍されている方々の時間を積極的に取っています。自分よりも力のある方から学ぶこと、時に「居心地が悪い」と感じる環境に身を置き続けることが成長につながると思います。一方、楽な方に流されてしまわないよう、誘惑の多い自宅



に「居心地が悪い」と感じる環境に身を置き続けることが成長につながると思います。一方、楽な方に流されてしまわないよう、誘惑の多い自宅



2 「私にできることは ありますか?」の質問で パワーパートナーに貢献

でのリモートワークはしない、スマホにゲームは入れないなど、自分の成長に効果的な環境をつくることも意識しています。

そして、一人でできることには限りがあります。どれだけ多くの人と共に歩めるか、経営者には人を巻き込むリーダーシップが求められると思います。

そこで私が意識しているのは、お会いした方の願望を聞くことです。家族・社員・取引先、すべての方と本音で話し、相手の願望を聞いています。そのうえで「どういうことで私が貢献できた嬉しいですか。私にできることはありますか」とストレートに質問し、自分ができることであればその場でやってしまいます。



3 半年に一度の再受講で 視座を高め「的」を定める

色々お伝えしましたが、実は初受講をした当時、公認会計士試験合格者の輩出人数日本一を達成しパッションダウンしていました。しかし受講で「人の可能性を広げ、より豊かなキャリアや人生を歩む応援をしたい」と目的に立ち返ることができました。半年に一度の再受講で「会計ファイナンス人材に貢献するインフラ企業に」「アジアやアフリカへ会計ファイナンス教育を広げ、グローバルに貢献したい」と視座が高まり、以前は引退まで後20年で60億円くらいを目指そうと考えていたところから目標は10倍以上に。的が定まったお陰で受講して2年で売上は30億円から60億円へ成長しました。これからも小さくまとまるのではなく、視座を高め、「的」を定める時間を取り続け、納得のいく人生を歩みたいと思います。



まとめ

あの世界的なビジネス成功者も 重要視してきた「考える時間」

Amazon
創業者

ジェフ・ベゾス
JEFF BEZOS

逆算思考から顧客ニーズを捉え 長期的計画を立てる

Amazonの創業者ジェフ・ベゾスは、戦略的な長期計画に大きな時間をかけてきました。特に「Working Backwards」という逆から考えるという手法を取り入れ、商品開発工程の最後に作成するプレスリリースを最初に考え、顧客にとっての最善はなにか、それを満たすためのプロダクトやサービスを逆算して設計。これにより、Amazonは短期的な利益に囚われることなく、持続的な成長を続けています。

マイクロソフト
共同創業者

ビル・ゲイツ
BILL GATES

外界からの情報をシャットアウトし 戦略を練る時間を取る

マイクロソフトの共同創業者ビル・ゲイツは、常に戦略的思考を重視してきました。1980年代から習慣にしている「Think Weeks(考える週)」。1週間山にこもり完全に外界からの情報をシャットアウト。アイデアを整理し、新しい技術やビジネスの戦略について深く考える時間を確保。この時間がマイクロソフトの方向性を何度も刷新し、新しいプロジェクトを成功に導いてきました。

投資家

ウォーレン・バフェット
WARREN BUFFETT

継続的な学習、 長期的な投資戦略を練る

投資家ウォーレン・バフェットはインタビューで「自分の時間の約80%を読書や考えることに使っている」と述べています。1日の80%を読書に充てており、市場動向やビジネス戦略についての知識を深めています。この継続的な学習によって得た知識をもとに、十分な時間をかけて市場の動向や会社の価値を考察。リスクを抑えた長期的な投資を行い、多くの成功を収めています。

テスラ
スペースX
CEO

イーロン・マスク
ELON MUSK

既成概念を覆す革新的解決策から 目標設定をする

テスラやスペースXのCEOであるイーロン・マスクもまた、戦略的なプランニングに多くの時間を割いています。彼は「ファースト・プリンシプル思考(First Principles Thinking)」を活用し、物事を根本から考え、従来の方法に縛られず、革新的な解決策を見つけ、細かい日常業務から戦略的な目標設定までをスケジュールに組み込み、目標達成に向けて細かく時間を管理しています。

世界的な成功者たちに共通しているのは、「**長期的な戦略思考**」と「**計画立案の時間**」を意識的に確保していることです。これらを取り入れていることで、誰もが認める成長と発展を実現していると言えるのかもしれません。

ここまで4名の達成者のトップ2割の優先事項をみて共通項をまとめてみました。

①
「考える時間」
を取る

②
インプットし
自己開発し続ける

③
育成や
パワーパートナー
づくりを大切にする

アンケート

アカデミー&クラブ会員にも聞いてみた!

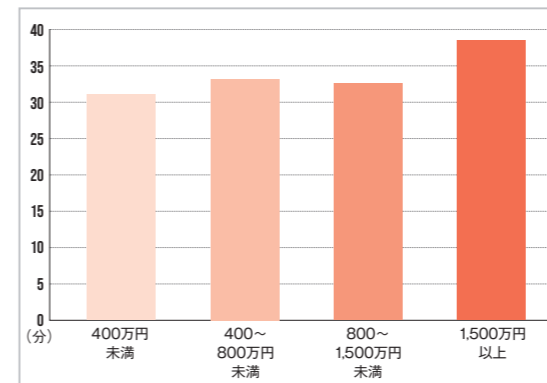
あなたのトップ2割の優先事項は何ですか?

2024年7月25日~8月22日の期間、アカデミー&クラブ会員の方に「時間管理」に関するアンケート調査を実施し307名の方にご回答いただきました。**アカデミー&クラブ会員の方の回答でもトップ2割の優先事項は「戦略やプランニング」「自己を高める能力開発」「見込み客開拓やマーケティング」「採用育成」**などが主な項目になりました。さらにプランニングの時間の長さや時間配分についても深掘りしました。

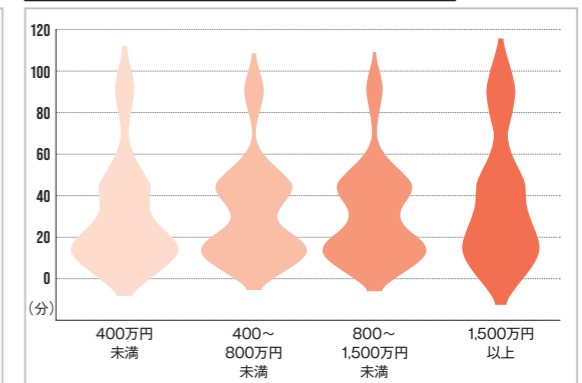
年収に比例してプランニングの時間が長く質が高い!?

下記2つのグラフはプランニングの時間の長さや時間配分を年収ごとに表しました。①のグラフからはどの年収層もプランニングに時間を取っていることが分かります。②のグラフでは「400万円未満」「400~800万円未満」「800万~1,500万円未満」の層は15~30分程度のプランニングが多く、日々のタスクなど短期的な計画が中心になっているかもしれません。一方「1,500万円以上」の時間配分の分布をみると、他の年収層に比べて**60分以上の割合が多くなっている**のが特徴です。これは経営に関する長期的な計画、新商品開発など会社の経営判断にかかわる**戦略的な視点**をもって計画を立てている可能性が推測できます。

① 年収と平均プランニング時間



② 年収とプランニング時間配分の分布





今日から
実践!

成果が上がる 「考える時間」のつくり方

成功者や達成者は共通して戦略やプランニングなどの「考える時間」を取っていることがわかりました。しかしプランニングや戦略の時間は大切だと分かっているにもかかわらず、なかなか時間が取れないという人も多いのではないのでしょうか。最後に今日から実践する考える時間を取るためのアイデアについて青木から紹介します。



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。1987年、32歳で選択理論心理学を基礎理論としたアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、延べ49万名の人財育成と、8,000名を超える中小企業経営者教育に従事している。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おける教育・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る。2024年、志ある若者への経済的支援を目的に「一般財団法人 青木仁志啓育財団」を設立。同年9月、内閣府より公益認定を受け、「公益財団法人 青木仁志啓育財団」として奨学金給付事業を運営。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「経営者は人生意念づくりからはじめなさい」など累計67冊。

P・F・ドラッカーの『経営者の条件』(The Effective Executive)では経営者やリーダーになるための原則や実践方法を探求していますが、ドラッカーは計画からスタートするのではなく、まずは時間管理からスタートすることを説いています。特に経営者や管理職と言われる人は自分が自由に使える時間がほとんどなく、それを自覚することから伝えています。私自身もグループ3社の経営と、財団法人・社団法人など4つの関連団体の運営、そのほか東京商工会議所での役割や客員教授などさまざまな役割があり、1日の間でプライベートの時間はほとんどありません。しかし私は大好きなクラシッ

クカーレースに息子と参加したり、気の置けない仲間とゴルフを楽しんだりと、まさに「ビジネスはサクセス、プライベートはハピネス」を生きていると思います。私は能力開発スペシャリストとして長年成功者について研究をしてきました。同様に未達に終わる人や成功できなかった人の研究もしました。一言で言えば「願望は強い、意志は弱い」ということです。成功しない人の特徴を理解し、反対の行動を取ることや成功に近づくと言えるでしょう。その反対の行動を取るためにおすすめなのが「考える時間」をつくることです。今回はその時間をつくるアイデアを3つ紹介します。

未達に終わる人や 成功できない人の特徴

- 思考が分散してしまう
- したいことをしている
- 易きに流れる
- なすべきことが分からない
- 実行できない
- 人の力が借りられない
- 信用されていないなど



易きに流れたら
「成果に効果的か」を
自問自答する

これまで延べ49万人以上の人材育成に従事してきたなかで、確信をもって言えることは成功は特別な人が成し遂げられるわけではないということです。私は能力開発スペシャリストとして成功者の研究もしましたが、成果をあげるために効果的なのは、まずは「セルフカウンセリング」をすることです。今自分のでていることは成果に役立つのか、効果的なのか。易きに流れそうになったとき、やるべきことが分からないとき、自分一人の力ではやり遂げられないと思うとき、常に自分に問うことからスタートしましょう。



誰にも邪魔されない時間
を見つける

第一象限の緊急で重要な案件に追われていて考える時間を取ることが難しいという声を多く聞きますが、考える時間を後回しにすればするほど、第一象限に追われるという状態が続きます。私がおすすめてしているのは、朝の時間です。朝早起きをし、誰にも邪魔されない孤高の時間をつくることです。10分でも15分でも構いません。まずはその時間を取ることが大切です。第一象限に追われている人のなかには、計画する時間を計画していないということが多いものです。まずはプランニングする時間を確保すること。私も以前は秘密のカフェで、目的目標を確認して、今日のスケジュールを確認し、目的目標に効果的なのかをプランニングをしていました。今は日々のスケジュールは1年半前にすべて決まっているので、1日のプランニングをするということは減りました。その代わりにアチーブメントの中長期や採用育成、商品開発などをじっくり考える時間を定期的に計画し、誰にも邪魔をされないよう別荘に籠るようになっています。



熟考できる環境に身を置く

未達の原因でもある、思考が分散してしまったり易きに流れてしまう場合のアイデアとして、それだけを集中して考えるような環境に身を置き、意図的にプランニングする時間を取るのもいいでしょう。例えば弊社の『頂点への道』講座のような共同学習の場も一つの手段です。私が解題したナポレオン・ヒル著『成功哲学』でもマスター・マインドという同じ目標や志をもつ人々が集まり、知恵やアイデアを共有し協力することで相乗効果を生み出すと言っています。アチーブメントでは、講座で決めたことを日々の実践に繋げるための計画を立てるセミナーも提供しています。ぜひそのようなセミナーを活用し、成果を上げる計画を立て達成の人生を歩みましょう。

成果をあげるための セルフカウンセリング

- 1 私は何を求めているのか?
私にとって一番大切なものは何か?
私が本当に求めているものは?
- 2 その為に「今」何をしているのか?
- 3 その行動は私の求めているものを
手に入れるのに効果的か?
- 4 もっと良い方法を考え出し、
実行してみよう

今日から実践すること

戦う前に
勝つシナリオを書く

戦う前に戦術を練り、戦術の前に戦略を考える。熟考する時間を後回しにすることは、失敗を意味すること。ぜひ今日から考える時間を取り、今していることが目標達成に効果的なのか、もっと良い方法はないかとセルフカウンセリングをし、成果につながる計画を立て実行していきましょう。

オンラインで全国から参加可能!



1DAY

アチーブメントプランナーを使った計画の立て方セミナー

アチーブメントアカデミー・クラブ会員限定

成功する計画の立て方・実行の仕方セミナー

オンラインセミナー



Zoomを利用します。



目標設定の次にあるのは緻密なプランニングです。中長期、年間、月間……と目的・目標から逆算したプランニングを行っていくことが、目標を達成するためには必要不可欠です。本セミナーは、アチーブメントテクノロジーコースで立てた目標の達成をより確実なものにすべく、皆様の目標達成へのプランニングを一つひとつ完成させていくフォローアップセミナーです。人生理念から日々の実践まで一貫した人生を歩むために、ぜひ本セミナーをご活用ください。

| | | |
|----|--------------|-----------|
| 日程 | 11月12日(火) | 11月22日(金) |
| | 12月18日(水) | 12月27日(金) |
| | 2025年1月8日(水) | 1月25日(土) |
| | 2月1日(土) | 2月12日(水) |

申し込み期限 開催日から起算して8日前まで

時間 10:00~18:00 ※指定の時間までにご入室ください。

受講料 5,500円(税込)

※アチーブメントアカデミー会員入会Web特典を利用された場合、無料でご受講いただけます。(有効期限は入会后3か月です)

| | |
|-----|---|
| 携行品 | アチーブメントプランナー アチーブメントテクノロジーコースのテキスト |
| 講師 | アチーブメント認定講師 |
| 対象 | アチーブメントテクノロジーコースを受講済みで、アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方 |

※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に厳重に管理し、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み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きます。 ※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。



お申し込み・詳細はこちら <https://achievement.co.jp/service/top/follow/>

経営者の方のみ参加可能!



2DAY

3か年計画を作成する経営の計画セミナー

アカデミー会員またはクラブ会員の経営者限定

戦略的経営計画セミナー

アチーブメントテクノロジーコースの学びをもとに

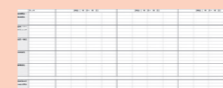
5つの柱に沿った実践的な3か年計画を作成する2日間



「付加価値の高い優れた商品サービスの確立」「営業マーケティングの仕組み整備」「良い人財の採用と育成」「財務戦略」「事業戦略」、これら5つは、青木が講座で伝えている「経営者が考えるべき5つの観点」です。本セミナーでは、アチーブメントテクノロジーコースの学びを具体的な経営計画に落とし込むサポートをします。解像度を高めていただくために、アチーブメントの具体的な経営計画指標もご紹介します。精度を高めるためにぜひ反復してご活用ください。

本セミナーで得られること

アチーブメントテクノロジーコースの学びを具体的な経営計画に落とし込む



青木の伝える5つの柱に沿って経営計画の解像度を高められる



アチーブメントの実際の経営計画の指標を参考にできる



| | |
|----|------------------|
| 日程 | 11月27日(水)~28日(木) |
| | 申込締切 11月19日(火)まで |
| 会場 | アチーブメント東京研修センター |
| | 申込締切 1月21日(火)まで |

| | | | | |
|-----------------------------|------|--|-----|-------------|
| 通常価格 | 初受講 | 88,000円(税込) | 再受講 | 66,000円(税込) |
| | 参加対象 | アカデミー会員またはクラブ会員の経営者の方 | | |
| クオリティカンパニー倶楽部スタンダード・スター会員価格 | 参加対象 | アカデミー会員またはクラブ会員かつ、スタンダード会員企業またはスター会員企業の経営者の方 | | |

※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に厳重に管理し、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み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きます。 ※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。

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



全国300以上のテストセンターで受検可能!!

ビジネス選択理論能力検定 3級 CBT試験を開始!

12/4
申込開始

全国300以上のテストセンターでオンライン受検が可能です。
【次回試験期間】2025年2月5日(水)～3月4日(火)

今後の検定
について

引き続き、5月と11月に筆記試験を実施します。
それに加え、3級は年に2回のCBT試験の受検
期間を設ける予定です。

| 2～3月 (約1か月間) | 5月 第4日曜日 | 8～9月 (約1か月間) | 11月 第4日曜日 |
|-----------------|-------------|-----------------|--------------|
| CBT試験 | 紙試験 | CBT試験 | 紙試験 |

ビジネス選択理論能力検定とは?

本検定は、成果と人間関係の両立を目指すビジネスパーソンに向けた検定です。

世界67か国で学ばれている選択理論®心理学をもとに、ストレスから身を守り、高い成果とより良い人間関係を両立する力を養います。
3級では「自分自身のマネジメント」、2級では「マネジメントの基礎」、準1級では「マネジメントの応用」を主眼に、選択理論の学びを深めることができます。

※「選択理論」はアチーブメント株式会社、NPO法人日本アリティセラピー協会、ウィリアムグラッサー記念財団の登録商標です。

ビジネス選択理論能力検定の公式教材 販売中!

| 3級 | | | 2級・準1級 | | | |
|------------------------|------------|------------|------------------------|------------|------------|------------|
| 公式テキスト | 公式対策本 | 対策講座映像* | 公式テキスト | 公式対策本 | 対策講座映像* | |
| | | | | | | |
| 1,980円(税込) | 1,650円(税込) | 2,000円(税込) | 2,640円(税込) | 2,420円(税込) | 2,000円(税込) | 3,500円(税込) |
| ▼購入はアチーブメント Web ショップより | | | ▼購入はアチーブメント Web ショップより | | | |
| | | | | | | |

※対策講座映像の視聴期間はご購入より1週間です。

詳細・お申込みは公式サイトより

<https://business-ct.net/>

主催：一般社団法人日本ビジネス選択理論能力検定協会

ビジネス選択理論 検索

※当協会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。当協会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。

詳細はこちら



達成者の秘訣に迫る60分

アカデミー
会員限定

アチモニ特別企画

年末年始アーカイブ 大公開!!

期間限定 12/9(月)～2025年1/7(火)まで

アチモニ特別企画年末年始アーカイブ大公開キャンペーン



「学びをどうしたら実践に移せるだろう」「日常に流されずに習慣形成する方法が知りたい」

このような「習慣の壁」を乗り越え、求める理想を手にしてきた達成者の方々から「具体的な学びの実践」を紐解く、

毎週火曜あさ7:30～8:30のアカデミー会員限定オンラインセミナー「アチモニ」。

2023年2月のスタート以来、おかげさまで1開催あたり約700名の方にご視聴いただきました。

2024年を達成で締めくくり、2025年も達成の一年としていただくために、
年末年始限定でこれまでの配信を全て公開いたします。ぜひお楽しみに!

毎週火曜は「アチモニ」!

あさ7:30-8:30



11月5日(火) 杉 直樹様

一般財団法人日本プロスピーカー協会
大阪支部 副支部長 / 認定ベーシックプロスピーカー
株式会社SPARX 代表取締役



11月12日(火) 川真田 紘子様

株式会社BLANClarity 代表取締役



11月19日(火) 鶴田 幸久様

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
グロースリンク税理士法人 代表取締役



11月26日(火) 堀部 有紀様

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
株式会社オーブ 取締役社長
一般社団法人NEA日本まづげエクステ協会 理事 国際認定講師

対談の様子



9/3(火) 丹谷 聖一様

「歯科医院を4院経営。社員の目的目標を明確にする関わりや勉強会を実践した結果、社員が定着し主体性が育まれ、今期の売上は9.3億円を予定しています。」



9/10(火) 松井 英幸様

「高校ラグビーで計23回花園へ導いた実績の背景には常勝チームの原理原則があります。選択理論でその裏付けと更により関わり方があることを知り、実践をもとに「ハワハラ防止」の講演活動を続けています。」

アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら



※クラブ会員の方は、12/27(金)23:59までにアカデミー会員への切り替え申し込みご入金をいただけましたらキャンペーンに参加可能です

アチモニの詳細・お申し込みはこちら



アチーブメントテクノロジー
マスタープログラム保持者限定



13週間の集中トレーニング 無料

オンライン



アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 13週間の集中トレーニングとは
共同学習 × 継続学習をととして過去最高の目標達成を目指す
毎週1回45~60分×13週間(全14回)のオンラインの共同学習です

トレーニングの
ポイント

3か月、
過去最高業績を
目指し合う
共同学習の環境

期日を定めることで、
技術体得に向けて
集中的に学べる

13週間・全14回の
トレーニングが
マイルストーンとなり
達成への効果的な
習慣形成ができる

11月4日(月)開始、毎週 月曜日 7:00~7:45開催

スケジュール

| | | | |
|------------|------------|------------|------------|
| ① 11/4(月) | ② 11/11(月) | ③ 11/18(月) | ④ 11/25(月) |
| ⑤ 12/2(月) | ⑥ 12/9(月) | ⑦ 12/16(月) | ⑧ 12/23(月) |
| ⑨ 12/30(月) | ⑩ 1/6(月) | ⑪ 1/13(月) | ⑫ 1/20(月) |
| ⑬ 1/27(月) | ⑭ 2/3(月) | | |



ファシリテーター
田原 文栄
株式会社豆子郎
代表取締役社長
JPSA 認定シニアスピーカー

ファシリテーターから一言
家業を継承し、経営者としてさらに成長するために活用しています。経営者である前に一人の人として、経営者自身の成長が企業の成長になるからこそ、3か月間思考を現実化するための技術体得をより確実なものとし、史上最高の自分づくりをご一緒しましょう!! 皆様のご参加お待ちしております。

11月12日(火)開始、毎週 火曜日 9:00~9:45開催

スケジュール

| | | | |
|------------|------------|------------|------------|
| ① 11/12(火) | ② 11/19(火) | ③ 11/26(火) | ④ 12/3(火) |
| ⑤ 12/10(火) | ⑥ 12/17(火) | ⑦ 12/24(火) | ⑧ 12/31(火) |
| ⑨ 1/7(火) | ⑩ 1/14(火) | ⑪ 1/21(火) | ⑫ 1/28(火) |
| ⑬ 2/4(火) | ⑭ 2/11(火) | | |



ファシリテーター
竹内 康順
株式会社ウイサージュ
代表取締役社長
JPSA 認定シニアスピーカー

ファシリテーターから一言
私は、外食産業における居酒屋業態を経営しております。2020年11月よりマスタープログラムを徹底的に活用することにより、コロナ禍を乗り越えて、過去最高の業績を達成できるまで成長することができました。是非皆さん、13週間の集中トレーニングをとおして、過去最高業績を手にしましょう!! 皆様のご参加、コミット、お待ちしております。

12月1日(日)開始、毎週 日曜日 21:00~22:00開催

スケジュール

| | | | |
|-------------|-----------|------------|------------|
| ① 12/1(日) | ② 12/8(日) | ③ 12/15(日) | ④ 12/22(日) |
| ⑤ 12/27(金)※ | ⑥ 1/5(日) | ⑦ 1/12(日) | ⑧ 1/19(日) |
| ⑨ 1/26(日) | ⑩ 2/2(日) | ⑪ 2/9(日) | ⑫ 2/16(日) |
| ⑬ 2/23(日) | ⑭ 3/2(日) | | |



ファシリテーター
吉本 裕子
医療法人社団吉本レディース
クリニック 理事長
JPSA 認定シニアスピーカー

ファシリテーターから一言
私は産婦人科・美容皮膚科クリニックの理事長をしています。マスタープログラムは2020年から学び始めました。この4年間徹底的に活用をし、クリニックのさまざまな課題を解決し、新たな事業へのチャレンジができました。ぜひ、13週間の集中トレーニングをとおして、ともに過去最高の目標達成を目指しましょう!! 皆様のご参加、お待ちしております!

※第5回のみ、12月27日(金)21:00~22:00開催となります。

お申し込みはこちら https://achievement.co.jp/atp/sp_training/



アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 修了者限定イベント

プログラムを全章「修了」された方へ
マスタープログラムを学び、過去最高の目標達成に挑戦した人だけが参加できる
達成者の集いに無料でご招待いたします

達成者の集い 2024

ハイブリット開催!

マスタープログラムの学びを加速する特別記念品付き!

「アチーブメントテクノロジー マスタープログラムに込めた技術をつかい
2024年の目標達成につなげていただきたい」

開発者 青木仁志の想いで開催が決定した「達成者の集い2024」
2024年も残りわずか!

この機会にマスタープログラムを徹底的に活用し、過去最高の目標達成に挑戦しませんか?

「達成者の集い2024」の特徴

「達成者」から学ぶ



マスタープログラムを活用し、2024年、特に大きな挑戦や達成をされた方々からプログラムの活用法を学びます。

「開発者」から学ぶ



開発者 青木仁志によるプログラムの紐解きやQ&Aをとおして、プログラムの真髓となる成功の原理原則を確認し、学びを深めます。

来年の達成を宣言



ワークショップでは2025年の目標を描き自己宣言文を作成。参加者同士でプレゼンし合い、来年の達成をコミットメントします。

※ワークショップ実施のため、**リアル形式での参加を推奨**しております(オンラインでもワークショップにはご参加いただけます)
※参加形式(リアルまたはオンライン)の変更は、2024年12月14日(土) 12:00まで、1回のみ会員サイト「MARC」より可能です

開催
日程

12月23日(月) 18:00~20:30 (開場17:30)

申込締切 12月13日(金) 23:59まで

開催
形式

ハイブリット開催

- ① リアル形式 アチーブメント東京研修センター
- ② オンライン形式 Zoomを利用いたします

参加対象

アチーブメントテクノロジー マスタープログラムを「MARC」上で「修了」しているアカデミー会員またはクラブ会員

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



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

参加費

無料

お申し込みはこちら https://achievement.co.jp/service/experience/atp_union2024/

達成者の集い2024に参加するには

1 「MARC」でマスタープログラムを学ぶ

2 応用編を含む62章すべての映像が「視聴済み」に

3 修了証発行ボタン出現で「達成者の集い2024」の申込が可能に

※修了証発行ボタンが出現するのはアカデミー会員の方限定です
※クラブ会員の方で視聴状況を確認されたい場合は、info@achievement.co.jpに「件名:アチーブメントテクノロジーマスタープログラム視聴済みの依頼」とお問い合わせください



学びから市長当選までの道のり、 JPSA とともに描く未来

2024年4月に愛知県碧南市の市長に就任しました小池友妃子です。2022年に『頂点への道』講座を受講し、人生が大きく変わるきっかけをいただきました。そして、JPSA 会員の皆さまや学びの仲間の方々の数々のご支援をいただき、念願であった市長に当選をすることができました。本当にありがとうございます。

振り返れば、損保保険業界からスタートした私の社会人キャリアでしたが、数多くの経験をさせていただき、市議会議員であった父の背中を追いかけて政治の世界に足を踏み入れました。特にJPSA 会員として活動をするようになってからは、自分の「志」とは何かを再考する機会が多く、毎日の学びや他のリーダーたちとの交流を通じて、自身を成長させ続けることができたことに心から感謝しています。

何よりうれしいのは、挑戦する私の姿を見て、2人の娘も夢を描き、挑戦し、実現させる人生を歩んでいるということです。上の娘はヘアメイクの専門学校に通い、世界で活躍したいという夢があり、下の娘もスポーツトレーナーとして人々を支えたいと日々奮闘しております。「誰かのために生きることが自分の幸せにつながる」という価値観をもつように成長してきたのです。

「夢を諦めない」「誰しもが望む人生を生きていける」。この思いを何よりも大切に、より良い市政運営に邁進してまいります。今後ともどうぞよろしくお願い申し上げます。



JPSA コンベンション 2024 in 大阪

OSAKA

JPSA 会員限定

JPSA コンベンション。それは年に1度全国のJPSA 会員が集う場。自らの1年を振り返り、志を磨きあい、指導者としての成長を遂げる1日です。

今年初の大阪開催。1400名のJPSA 会員が一堂に会する初めての機会です。仲間との新たな出会いや再会、自分の志と向き合うきっかけにぜひご参加ください。

締切間近!
11/6まで

| | | | |
|-----------|--|---|-----------------|
| 日時 | 11月16日(土) 10:30~18:00(開場 9:30) | | |
| 会場 | グランキューブ大阪 3階イベントホール <small>●京阪電車中之島線「中之島(大阪国際会議場)駅」(2番出口)すぐ</small> | 参加費 5,000円(税込) <small>※昼食代は含まれておりません。</small> | 定員 1400名 |

| | | | | | |
|---|--|--|---|---|--|
| <p>11/15(金) 前夜祭 Convention Eve</p> <p>時間 19:00~21:00(18:00受付開始)</p> <p>会場 リーガロイヤルホテル大阪 3階 ロイヤルホール</p> <p>参加費 10,000円(税込、飲食代込) <small>お申し込みはこちら</small></p> | <p>11/17(日) アフター イベント After Event</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%;"> <p>1 -大阪湾喫- 関西コテコテツアー</p> <p>時間 9:30~16:30</p> </td> <td style="width: 50%;"> <p>2 着物の京都の名所巡りツアー</p> <p>時間 8:30~17:00</p> </td> </tr> <tr> <td> <p>3 アチーブメントカップ ゴルフコンペ</p> <p>時間 8:30~17:00</p> </td> <td> <p>4 理念経営をパーク運営から学ぶツアー in アドベンチャーワールド</p> <p>時間 8:10~17:00</p> </td> </tr> </table> | <p>1 -大阪湾喫- 関西コテコテツアー</p> <p>時間 9:30~16:30</p> | <p>2 着物の京都の名所巡りツアー</p> <p>時間 8:30~17:00</p> | <p>3 アチーブメントカップ ゴルフコンペ</p> <p>時間 8:30~17:00</p> | <p>4 理念経営をパーク運営から学ぶツアー in アドベンチャーワールド</p> <p>時間 8:10~17:00</p> |
| <p>1 -大阪湾喫- 関西コテコテツアー</p> <p>時間 9:30~16:30</p> | <p>2 着物の京都の名所巡りツアー</p> <p>時間 8:30~17:00</p> | | | | |
| <p>3 アチーブメントカップ ゴルフコンペ</p> <p>時間 8:30~17:00</p> | <p>4 理念経営をパーク運営から学ぶツアー in アドベンチャーワールド</p> <p>時間 8:10~17:00</p> | | | | |

お申し込みはこちら <https://www.jpasa.net/convention/> ※お申し込みは会員サイト「MARC」よりお願いいたします。



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

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

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

1 結果を出すための学びの環境

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

JPSA 会員限定 12月17日(火) JPSAの日 オンライン **JPSAの日に参加をする**

どなたでも参加可能 支部会や部会に参加をする

JPSA 支部 部会

2 実践を通して伝達力を開発する環境

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

JPSA 会員限定 コースアシスタントに入る ※「MARC」へのログインが必要です

支部会の運営に携わる

ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください

3 指導者として力を高める環境

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

JPSA 会員限定 プロスピーカー・トレーニング・プログラムを受講する

ベーシックプロスピーカー合格者

池田 隆史様、上田 渉様、
上坊 亮介様、志野 史和様、
末村 大輔様、杉浦 忍様、
高嶋 俊裕様、富永 智子様、
成田 くみ子様、埜田 美智子様、
前嶋 幸子様、森上 未紗様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」672/1000名 (2024年9月10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**

歯科部会をとおして業界の発展に貢献 豊かで明るい医院を創出する社会へ

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JPSA歯科部会で部長を務める南清和さんです。歯科業界でトップ1%の実績を出されていた南先生が、なぜ学び続けJPSA活動を続けてこられたのかについて、お話しいただきました。



みなみ きよ かず 南 清和

医療法人健志会 ミナミ歯科クリニック
理事長 総院長
一般財団法人日本プロスピーカー協会
顧問 認定ベテランプロスピーカー
JPSA 歯科部会 部会長

PROFILE 歯学部を卒業後勤務医を経験し、1990年、新大阪に歯科医院を開業。開業後も高度な学術、臨床をアメリカで学び研鑽し、患者さんの喜び、満足が一番と考えた上質な診療を目指す。現在2つの医療法人、外来歯科4医院、訪問歯科医院4医院を展開し、全スタッフ170名にて診療を行っている。プレイングマネージャーとして最前線の治療を実践し、全国で歯科関係者に研修や講演を行っている。2021年3月に発足した一般財団法人日本プロスピーカー協会の歯科部会の部会長を務める。

業界トップ1%のクリニックに 成長もスタッフ育成に苦慮

「仕事が楽しくない」。これは当時、私が抱いていた思いです。組織は100名を超え、年商8.5億円。歯科業界でトップ1%の売上規模でそれなりに実績を出しているという自負がありました。しかし内実は、スタッフの離職が絶えず、人間関係もギスギスしたものの。昔は「クリニックをつぶす気か」「その脳みそ、使わんと腐るぞ」など血管がはち切れんばかりに怒っていました。やがて怒ることにも疲れ、スタッフに対して無関心になりました。当然、スタッフとの交流も少なく、大好きだった仕事場へ行くこともワクワクしなくなりました。そんなとき、知り合いの先生にご紹介をいただいて受講したのが『頂点への道』講座でした。

アシスタントに入ることで 学びが加速

私にとってプロスピーカーチャレンジは大きな成長を遂げる体験となりました。特にプロスピーカーを目指す過程で何度も入ったアシスタントでは学びが加速していくのを感じました。受講生と関わり、抱えている課題に対してどのような支援をしたら効果的か。いかに相手の上質世界に入れてもらえるように関わるか。学びをアウトプットすることで、選択理論や目標達成の技術に対する理解が深まり、技術が確固たるものになっていく感覚がありました。

さらに自社のスタッフへの関わり方も変化

していきました。良好な人間関係を築くために、全社員の写真を部屋に貼り、全員の名前を覚え、自分から積極的にスタッフに声をかけて関心をもって話を聞くようにしました。決して簡単なことではありませんでしたが、根気強く関わることで組織が徐々に変化。当初目立っていた離職も寿退社など嬉しい理由以外はなくなり、売上も業界トップ0.1%と言われる10億円を超えたのです。そして2018年12月、ベテランプロスピーカー試験に合格しました。

歯科部会をとおして、 業界の発展に貢献

私は以前から、歯科関係者に向けた勉強会を行ってきましたが、外的コントロールが原因で医院を辞めていく人が多いことに寂しさを感じていました。残念ながら歯科業界は、外的コントロールが多い業界です。しかしそれは、かつての私のように、指導者が外的コントロールの指導を受けて育ってきたからで、他のやり方を知らないことも大きな要因です。選択理論とアチーブメントテクノロジーを伝えることで、歯科業界から外的コントロールを排除し、業界の発展に貢献したい。その思いで、志同じくするJPSAの仲間たちと歯科部会の立ち上げに向けて活動をはじめました。お陰様で歯科部会は2021年3月にJPSA初の部会として認定され、私は部長を務めています。

部会長として心掛けていることがあります。それは部会に関わる全ての人の成長に繋げるということです。初めて参加された方には、選択理論をベースにした現場で使えるアイデアを学んでいただくことはもちろん、プロスピーカーやJPSA会員の方にとっても、分かち合う立場にたつてもらうことで、指導力を磨く機会にしています。私自身も歯科部会のなかで様々な分かち合いの機会をいただき、成長することができました。

さらに歯科業界といえど、職種や立場によって課題は異なります。同じ職種・同じ立場にいる、志の高い人同士の学び合いも、部会に参加された方からは、お喜びの声をいただいています。2024年7月には歯科関係者230名が一堂に会する歯科部会勉強会を開催。同じビジョン実現を目指し、高め合う仲間と出会えるこの環境に感謝しています。



歯科部会勉強会を開催し、成長の機会を設けている



自身でも歯科医師向けの研修を行い育成に取り組んでいる

歯科業界の発展のため 学び続ける

JPSAの魅力は志をもつ仲間と継続学習、共同学習ができることです。私も同じように歯科業界を良くしたいという志をもつ仲間と学び合うことで、本当に歯科という業界が好きで、業界に恩返しをしたいという気持ち益々強くなりました。アチーブメントの学びは私にとって「道」だと思っています。柔道、華道など一つの道を極めるように、人生のベースとなるもの。私はそのように捉えています。これからも、高業績と良好な人間関係を両立するクオリティクリニック輩出のため、仲間とともに歩み続けてまいります。

歯科部会にご興味がおありの方は、QRコードより公式LINEにご登録ください。



ハーバードの最新栄養学をあなたの食卓に

名医の食卓

世の中にはさまざまな健康法があります。「いったい何が正しいの?」と、わからなくなってしまういませんか? 健康になるための食事法は至ってシンプルです。ハーバードで栄養学を学び、日々、患者さんに最新のアンチエイジング医学に基づいた栄養指導をしている著者が、4,000人以上の臨床経験をもとに、解説します。アドバイスはどんどんシンプルでそぎ落とされたものになっていき、片や料理は手抜きでおいしくなければ、長続きしません。そこで本書では、簡単に健康になれるレシピが掲載されています。著者の満尾先生が日頃からつくり、家庭で食べているものです。簡単なルールを守るだけで病気にならない、老けない、太らない食事は実現します。



【著者】満尾 正
【価格】1,694円(税込)

病気になる、老けない、太らない簡単レシピ!



Webショップで
購入可能!

視覚の力で
脳のポテンシャルを
最大限に引き出す!

「見る力」を自分本来のレベルに上げれば、脳のパフォーマンスはもっとアップする!



視る投資 世界中の研究機関で科学的に 証明された脳活性化メソッド

「働き方改革」の実現には、生産性を上げることが必要とされています。ITを導入したり、リモートワークを推進されたりしている職場も多いことでしょう。しかし、注目されていないがゆえに生産性を下げている大きな問題があります。それはビジネスパーソン一人ひとりの「目の使い方」です。目を「うまく使う」心得やスキルの差が、ビジネスパーソンのデスクワークの質を左右するといっても過言ではありません。現代生活で「見る力」が低いと非常にもったいないことになります。デスクワークのパフォーマンスが落ちるどころか、目の疲労が脳疲労や全身の疲労へと深刻化し、生活の質も低下。そのまま働き続けていると、目の病気をも招きかねません。ですから目を大切にするための習慣を積み重ねてほしいのです。私はそのような営みを「視る投資」と呼んでいます。(はじめにより)
本書では、予約がとれない目の専門医が視覚を刺激することで、脳がフルドライブする目の習慣を紹介しします。

【著者】平松 類
【価格】1,540円(税込)



Webショップで
購入可能!

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

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



リーダーキッズ認定講師 & ファミリーコーチング認定講師が誕生!

ベーシックプロスピーカー以上の方が参加できる
半年間のトレーニングを経て、見事、最終試験にも合格されました!

ファミリーコーチング

詳しい情報はこちら



面家 健太郎
ベーシックプロスピーカー
日本小児科学会専門医。2児の子育てで奮闘中。家族仲良く、皆が目標に向かって挑戦する家庭へ。変化をきっかけとした学びを、実体験を通してお伝えします。



勢口 真理
ベーシックプロスピーカー
2児の母。シングルマザーとして子育てと仕事の両立に苦しみ、生き方を見つめ直し、働き方、時間の使い方、子どもとの関わり方を具体的に変えたことで息子は大学生活を謳歌できるようになり、良好な親子関係の重要性を伝えています。



中村 孝治
ベーシックプロスピーカー
1児の子育てしながら、福岡市で音楽教室を営み、3歳から大学生までの300人以上をマンツーマン指導。多くの子どもたちの関わりから得た、子育てに役立つアイデアを具体例と共に伝えます。



徳永 恵美子
ベーシックプロスピーカー
主人と息子、実家の母と生活をしながら、歯科医院のトレーナー会社を設立。子どもの可能性を信じることを、楽しく分かりやすくお伝えいたします。



橋本 順子
ベーシックプロスピーカー
現役のスクールカウンセラー・育児相談員・選択理論心理士。息子と娘に、共に子育て中。家族との関係性を深めながら、子どもの自立心を育てる方法を伝えます。



村田 幸
ベーシックプロスピーカー
熊本で百年続く工務店で義理の両親、主人と共に働きながら、2人の子を子育て中。家族との関係性を深めながら、子どもの自立心を育てる方法を伝えます。

リーダーキッズ

詳しい情報はこちら



阿比留 恵
ベーシックプロスピーカー
保育士歴24年、3児の母。中国北京で15年日本人向け保育園を営む。現在は児童福祉事業の管理職として奮闘中。子ども教育のプロとして楽しく学べるリーダーキッズにしています!



高島 敏郎
ベーシックプロスピーカー
札幌市で鍼灸整骨院を営む。子ども達に「夢に挑戦する素晴らしさ」と「必ずできる」というメッセージを伝え、一生折れない自信を育むお手伝いをいたします。



和田 沙織
ベーシックプロスピーカー
大腸がんから排便障害になるも「そんな私でも素晴らしい!!」と思えるようになった経験から、自分を愛し、自信を持って挑戦することの楽しさをお伝えします!



和田 秀雄
ベーシックプロスピーカー
兵庫県立高校の現役教師。自身が児童養護施設にいた経験から、どのような子どもにも無限の可能性があると伝えます。



アチーブメントセミナースケジュール
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

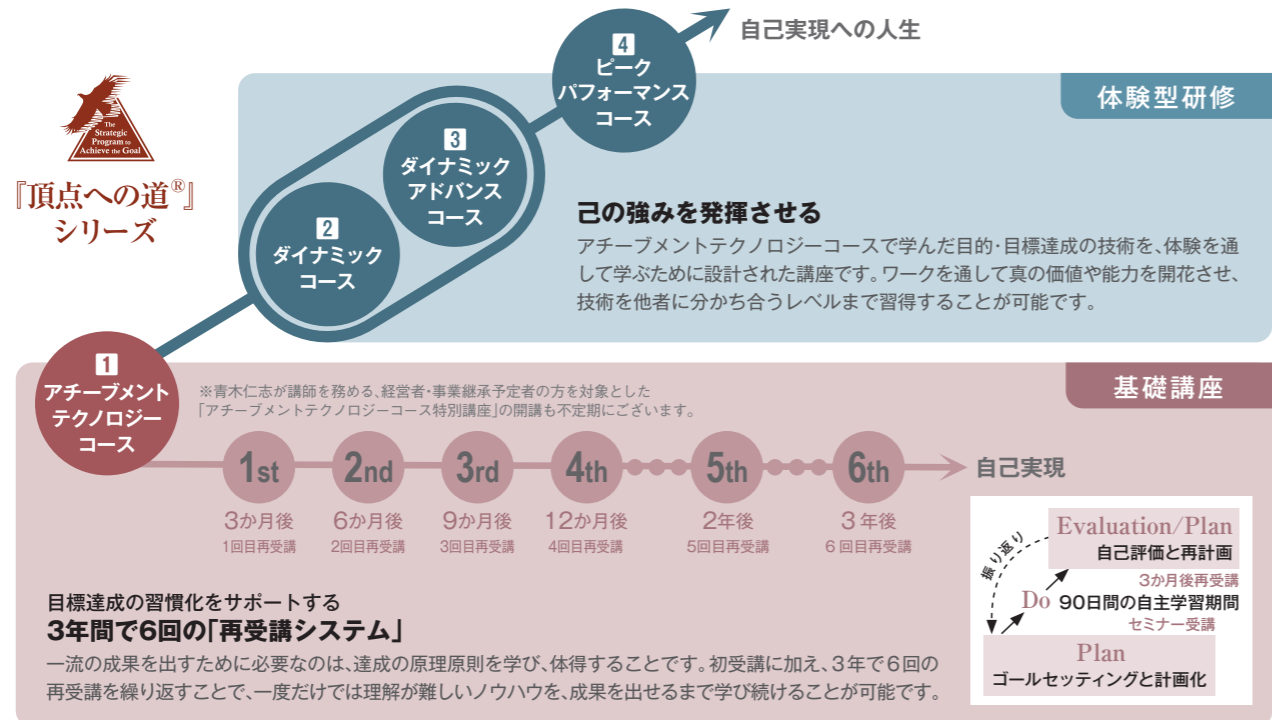
2024.11 ~ 2025.2

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

※同業者の方のご参加はお断りさせていただいておりますので、ご了承ください。※なお、担当講師、金額に関しましては、事前の予告なく変更になる場合がございますので、ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。

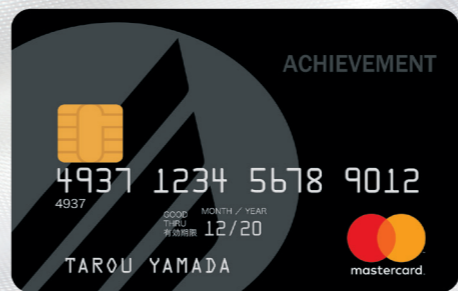
| | | | |
|------------------------|---|---|-------|
| 再満 | ＝再受講満員 | 満 | ＝満員御礼 |
| アチーブメントアカデミー会員 3年入会特典 | | | |
| 計 | ＝「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」ご優待対象 | | |
| アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権 | | | |
| B | パスデー引き ＝公開講座 特別割引10,000円分対象 (1,000円×10回) | | |

「頂点への道」講座コース体系図



アチーブメントカード

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



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(※)

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

※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ーブです。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**でご受講可能です。

アチーブメントカード

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

対象のお客様 キャンペーン期間中に、下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。

| カードのお申し込み | メールを転送する | 希望講座を申し込む |
|--|--|--|
| 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す。 | オリエン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。 | 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 ※ほかの割引との併用はいたしません。 |

特典 5つの基本的な欲求を満たす パートナー企業の上質なサービスを優待利用できます

| | | | |
|--|---|---|--|
| <p>NEW 東京 健康を追求する 株式会社瑞生様 眼に特化した整体施術が受けられる日本初のアイケア整体院。 特典 PC作業による疲れ眼、視力低下等を改善する体験コース初回8,000円のところ6,000円! ※アチーブメントカード要提示</p> | <p>NEW 神奈川 健康を追求する 株式会社かくれが様 根本改善を目的に、医師も認める治療技術を提供。神奈川県6院展開の整骨院。 特典 初回施術通常5,600円(税込)が1,980円(税込)に! ※アチーブメントカード要提示</p> | <p>NEW 神奈川 学ぶ・相談する 株式会社メゾンレーブ様 高性能とデザイン性にこだわり、他にはない存在感のある住宅造りを提供。 特典 米 KOHLER社(創業100年)提供の設備機器5万円分サービス! ※アチーブメントカード要提示</p> | <p>NEW 千葉 学ぶ・相談する 株式会社ウウマペイント様 建物と地域を守るため、住宅の外壁塗装、雨漏り修理事業を提供。 特典 解決率100%の雨漏り調査が通常18万円のところ、半額! ※アチーブメントカード要提示</p> |
|--|---|---|--|

弊社のご受講生がパートナー企業特典を活用されました♪

| | |
|--|--|
| <p>【株式会社塚越屋】を活用 秋吉台水系の良質な水を利用した菌床椎茸と土地で育った筍の製造・販売。 特典 山口県秋吉台の大自然で育つ筍の水煮セット10%オフ! 無添加で新鮮な食感が楽しめます。</p> | <p>【快眠専門ヘッドセラピーサロン「Sleeping」】を活用 快眠のための出会いとなったダイナミックコースの同志と伊香保温泉「超絶七兵衛」で再会! 美味しい食事と素晴らしいのこもつたおもてなしと女性のバワーを伊香保でも数少ない温泉「黄金の湯」掛け流しを堪能し一同充実! ずいぶんお宮様も満点笑顔(´▽`) 我々の聖地となりました。一同それだけの事で更なる活躍を誓いました(´▽`)</p> |
|--|--|

※表示はすべて税込価格です。

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

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。ぜひ御社の上質な商品・サービスをご紹介ください。

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



5 無料体験説明会 オンライン

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

「頂点への道」講座でお伝えするエッセンスを2時間に凝縮してお届けする体験型の説明会です。講座によって得られる成長や、自己変革のプロセスを受講生の体験談を通して知り、自身のさらなる達成への道のりを描いていきます。

オンライン Zoom

東京開催 アーチーメント東京研修センター
大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
名古屋開催 ウィンクあいち [12月]1001、[11月]2月]901
神奈川開催 三共横浜ビル3階 ラジオ日本クリエイトA、B会議室
岩手開催 岩手教育会館
仙台開催 トラスティシティカンパルス仙台Room 2+3+4+5
富山開催 スカイインテック タワー111 スカイホール

参加費：無料
 講師：アーチーメント認定講師
 時間：18:30～20:30
 岩手・仙台開催は19:00～20:30の90分となります。

※開始時間は開催地によって異なります。詳細はWebサイトよりご確認ください。

特別PP 戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座 特別無料説明会

経営者は人生理念づくりからはじめなさい

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座開発者である青木自らが、逆境のなかでも繁栄し続ける経営と、高業績と良好な人間関係を両立する経営のエッセンスを、2時間に凝縮してお届けします。

オンライン Zoom

参加費：無料
 対象：経営者または事業承継予定者の方
 講師：青木仁志
 時間：18:30～20:30(オープン18:00)
 詳細はWebサイトよりご確認ください。

4 JPSA 関連セミナー
 ※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

プロスピーカーを目指す人のための半年間のトレーニング **B**
プロスピーカー・トレーニング・プログラム(PTP)

東京開催 アーチーメント東京研修センター
大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
福岡開催 リファレンス駅東ビル

第105期 11/19(火)、12/18(水)、2025年1/22(水)、2/18(火)、3/28(金)～29(土)、4/29(火)～30(水)
第106期 12/4(水)、2025年1/7(火)、2/1(土)、3/11(火)、4/3(木)～4(金)、5/27(火)～28(水)
第107期 2025年1/7(火)、2/21(金)、3/18(火)、4/11(金)、5/8(木)～9(金)、6/10(火)～11(水)
第108期 2025年2/7(金)、3/12(水)、4/8(火)、5/9(金)、6/4(水)～5(木)、7/23(水)～24(木)

受講料：165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)
 参加資格：ピークパフォーマンス受講済みであり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：アーチーメント認定講師
 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 Zoom 12/17(火)、2025年2/11(火)

●アシスタントトレーニング
 参加費：無料
 講師：村田泉
 参加資格：JPSA 会員
 時間：13:00～16:00(オープン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(オープン16:30)

3 クオリティカンパニー倶楽部

幹部講座 オンライン Zoom

2025年1月10日(金)
 テーマ:幹部としての責任

受講料：22,000円(税込)
 参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スター会員企業企業の幹部社員

講師：佐藤英郎
 時間：[午前] 9:00～12:00(オープン8:45) [午後] 13:00～16:00(オープン12:45)

幹部講座アドバンス

1日目：11/28(木) 2日目：11/29(金)
東京開催 アーチーメント東京研修センター

参加費：88,000円(税込)
 参加資格：幹部または幹部講座を受講済みのクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業企業の幹部社員

講師：佐藤英郎
 時間：[1日目]10:00～18:00 [2日目]9:00～17:00
 ※2日目13:00～17:00は経営者の方のご参加が必須となります。

会員イベント

アーチーメントを体感! ~キックオフ会議編~

東京開催 アーチーメント東京研修センター
 2025年1月6日(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スタンダード会員企業企業の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
 ※経営者等とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する役員管理職である方も参加いただけます。

講師：青木仁志 / ファンリターナー：佐藤英郎
 時間：9:00～12:30(受付開始8:45)

会員企業同士が研鑽し、クオリティカンパニーを目指す **クオリティカンパニー研究会**

オンライン Zoom 12月6日(金)

参加費：無料
 参加資格：**スタンダード会員企業** アーチーメントテクノロジー受講済みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能) **スター会員企業** アーチーメントテクノロジー受講済みの経営者(1名のみ)

講師：青木仁志 / 佐藤英郎
 時間：17:00～20:00(オープン16:45)

2 マネジメントセミナー

LMS 管理職向け 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 **リードマネジメント・スタンダード**

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

受講料：198,000円(税込)
 BWMS受講済みの方 154,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)

再受講料：154,000円(税込)
 講師：橋本拓也
 時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30) [2日目] 9:00～18:00(開場8:30)

LMA 管理職向け 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 **リードマネジメント・アドバンス**

東京開催 アーチーメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)
 BWMP受講済みの方 154,000円(税込)

再受講料：154,000円(税込)
 講師：村田泉
 時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30) [2日目] 9:00～18:00(開場8:30)

LMS 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 **リードマネジメント・スタンダード 無料説明会**

オンライン Zoom

参加費：無料
 対象：どなたでもご参加いただけます
 講師：橋本拓也
 時間：19:00～20:30(オープン18:30)
 詳細はWebサイトよりご確認ください。

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

BtoF **1** 経営・営業管理職向け 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**

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。アーチーメントは創業37年、この「BtoF」戦略を実行し、売上56億円・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割以上の方がロコミご紹介でお越しくださっています。この講座では、アーチー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、指針にまとめます。

東京開催 アーチーメント東京研修センター

受講料：198,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)

再受講料：154,000円(税込)
 講師：橋本拓也
 ファンリターナー：岩野耕祐
 時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30) [2日目] 9:00～18:00(開場8:30)

BtoF **1** 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 無料説明会**

オンライン Zoom

参加費：無料
 対象：どなたでもご参加いただけます
 講師：岩野耕祐
 時間：19:00～20:30(オープン18:30)
 詳細はWebサイトよりご確認ください。

アーチーメントアカデミー会員 3年入会特典 **計** =「成功する計画の立て方、実行の仕事セミナー」に優待対象

| 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 | | |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|
| 1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 マネジメントセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 JPSA 関連セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 「頂点への道」講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| 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 | | | | | |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|--|--|--|
| 1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 マネジメントセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 JPSA 関連セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 「頂点への道」講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

アーチーメントアカデミー・クラブ会員 会員権 **B** =バスター割引公開講座 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** =休業日

| 11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 | | | |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|--|
| 1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 マネジメントセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 JPSA 関連セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 「頂点への道」講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| 12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 | | |
|-------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|
| 1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 マネジメントセミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 JPSA 関連セミナー | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 5 「頂点への道」講座 無料体験説明会 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



徳洲会体操クラブ 凱旋インタビュー

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

徳洲会体操クラブ 監督
アテネ五輪男子体操団体金メダリスト

米田 功

低迷から世界一へ。 奇跡の組織変革を語る

数々の感動を届けてくれたパリオリンピック2024。なかでもひときわ輝きを放っていたのが、体操の男子団体競技で獲得した金メダルだ。世界の頂点を極めたこのチームのなかには、名門「徳洲会体操クラブ」に所属する選手が二人いた。世界でも注目され続けてきた同クラブは、これまで多くの五輪選手を育成してきたが、2016年のリオ五輪では出場選手0名を経験するなど低迷。スランプに陥った名門として擲論される時期もあった。そのクラブを復活させ、2022年と2023年の全日本体操団体選手権男子団体を連覇するまでに導いたのが米田功監督だ。停滞していたクラブを日本一のチームに変革し、2人の金メダリストを育成した米田監督に、今回はお話を伺った。

「考え方」の教育が トップアスリートには必要

青木 まずはおめでとうございます。徳洲会体操クラブに所属する杉野正亮選手と岡慎之助選手の活躍もあり、パリオリンピックの体操男子団体が、金メダルを獲得されました。

米田 ありがとうございます。クラブを応援していただいた皆さまに、感謝の気持ちでいっぱい입니다。

青木 早いもので、米田監督と当社にご縁ができてから10年近く経ちました。

米田 はい。私が本クラブの監督に就任したのが2013年で、「頂点への道」講座を受講させていただいたのがその翌年。監督に就任したものの自分の力不足を感じ、新たな学びを得たいと切実に考えていた時期でした。そんなときに受講して感銘を受け、チームで協働する仲間とも共通の言葉や価値観でコミュニケーションができるようにしたいと考え、クラブのコーチ陣全員、さらには私の家族にも受講してもらいました。

青木 その後2015年には、当社が教育スポンサーとして徳洲会体操クラブの選手育成に関わらせていただくようになりました。当時はどのような課題を感じられていたのでしょうか。

米田 その頃は所属選手たちの意識にばらつきがありました。そもそも徳洲会体操クラブは、体操競技の強化と一流の人材育成をめざして創部され、オリンピックも多数輩出してきました。

分けるかという点、物事の考え方です。押しつぶされそうなプレッシャーを感じた際に力を与えてくれるのは、「自分が何としてでもなしたい理由」「自分以外のために頑張る理由」がどれだけあるかです。周囲の人に感謝の気持ちがある人は、勝負所で大きな力を発揮しやすいと思っています。アチーブメント社の研修を受けた後で、それが確信に変わりました。

青木 ただ勝とうとするだけではなく、勝つ目的を明確化できているか否かということが大事ですね。「家族のため」「恩師のため」「応援してくださる方のため」など、利他の気持ちが強ければ強いほど、強靱なメンタルが得られます。それはスポーツだけでなく、ビジネスや社会活動など、どんな分野についても当てはまることでしょう。徳洲会体操クラブのメンバー何人かと話す機会がありました。キャプテンで今回のパリオリンピックでも活躍された杉野選手は、人への思いを自分の力に換えられる資質を、豊かに備えた選手だと感じました。当社の研修を受けることで、「なぜオリンピックに出たいか」ということをより深く考えられるようになった。自分の人生にプラスになる研修だった」と話してくれて、とても嬉しく思いました。

青木 そのようなプロセスを通して、米田監督ならではの指導方法や、チーム運営方法を確立できたのでしょうか。

米田 自分の力だけでは目標を達成できないと思ったので、アチーブメント社のコンサルタントやコーチ陣など、多くの人のサポートを得るようにしました。そうすることで、より自信をもって前に進めるようになりました。

青木 指導されていて、手応えを感じられるような出来事はありましたか。

米田 選手との1対1の密なコミュニケーションは自分に合っていたようで、手応えも多々感じました。例えば中学卒業と同時に当クラブへ入部した岡慎之助選手ですが、当初はいま二つ取り組みの質が高まらず、練習で精彩を欠くことがありました。そこで当人と話し、本来ど

しかし私が監督に就任した当時の選手からは、「オリンピックで金メダルを獲る！」という強い思いを、押し測りにくい雰囲気がありました。技術的には国内トップクラスの競技者が集まっているなかで、仮にオリンピックへの思いが希薄なのだとしたら理由は何か。どんな関わり方をすればモチベーションがより高まるのか…。

そうした私自身の迷いや懊悩などをアチーブメント社のコンサルタントに相談したうえで、研修をきめ細かくプランニングしていただきました。**青木** 金メダリストである米田監督から見ると、ご自身の選手時代と近年の選手との間に、意識や考え方のギャップなども感じられていたのでしょうか。

米田 はい、それもありました。またもう一つ気になっていたのが、心の持ちようの問題でした。どのような選手であれ、ご家族や指導者、支援者の厚意に恵まれてきたからこそ、競技者としての成長があつたはず。そうした他者の思いをしっかり受けとめ、信念をもって、競技に取り組んでほしいと思っていました。というのも、物事の考え方から生まれるメンタルの差が、競技の結果を左右すると、私は常々思っていたからです。自己実現への強い信念の有無は、実は持っている能力を超えて勝敗を決するほど大きな問題です。

青木 心技体の「心」の部分を、いま一度見直すべきだと考えられたんですね。

米田 はい。トップアスリートともなれば、技術の差はほとんどありません。では何が勝負を

願望の明確化によって 高まったモチベーション

分けるかという点、物事の考え方です。押しつぶされそうなプレッシャーを感じた際に力を与えてくれるのは、「自分が何としてでもなしたい理由」「自分以外のために頑張る理由」がどれだけあるかです。周囲の人に感謝の気持ちがある人は、勝負所で大きな力を発揮しやすいと思っています。アチーブメント社の研修を受けた後で、それが確信に変わりました。

青木 ただ勝とうとするだけではなく、勝つ目的を明確化できているか否かということが大事ですね。「家族のため」「恩師のため」「応援してくださる方のため」など、利他の気持ちが強ければ強いほど、強靱なメンタルが得られます。それはスポーツだけでなく、ビジネスや社会活動など、どんな分野についても当てはまること

願望の明確化によって
高まったモチベーション

青木 低迷期だったチームに変革を起こすため、どのようなアプローチで指導されたか聞かせて



Isao Yoneda
2004年アテネ五輪で、体操団体のキャプテンとして日本を世界一へと導く。2013年1月1日から徳洲会体操クラブ3代目の監督として就任。それ以来、技術力のみならず、考え方の指導に力を入れており、2022年には15年ぶりに団体日本一を達成。2023年には連覇を果たし、2024年のパリオリンピックでは団体選手を2名輩出し、金メダル獲得に貢献した。

チームでビジョンを共有し 全日本二連覇を達成

青木 当社の研修でもお手伝いし、徳洲会体操クラブは「世界を魅了する最強で最高のチーム」というビジョンをつくられました。そうしたものを掲げることによって、チームに変化は生じましたか。

米田 日頃の練習や言動について選手が自らを律するための、またチームで何かを決める際の指針を明確化できました。自分の言動は、最



強で最高のチームの一員として相応しいか。どのような変革をすれば、世界を魅了するチームになるのか。そうした意識をつねにもつということを、選手やコーチ陣、関係者全員が共有できるように感じます。

青木 チーム全員が同じ方向を向いて、力強く進めるようになったということですね。いましていることは、自分の目標達成のために役立っているのか。チームのビジョンを実現させるために適っているのか。そうした意識がメンバー全員に浸透したチームほど、強いものはありません。そのような取り組みが奏功してチーム力が高まり、2022年に行われた第76回全日本体操団体選手権男子団体で、徳洲会体操クラブは15年ぶりの日本一に輝きました。そして翌2023年にも優勝して二連覇を達成。米田監督が貫いてきた「考え方」の教育とチームづくりが、大きく実を結びましたね。それらの大会にはどんな気持ちで臨まれましたか。

米田 当時の選手らは、普段の力を出し切れば優勝できるレベルに成長していました。ですが優勝の経験がない選手ばかりだったため、勝ち

たいという意識が強すぎて実力以上のことをやろうし、逆に勝利を逃してしまいうケースもあったのです。そこで勝ちにいくという気持ちを抑え、できることに集中して勝負うことなくやろうと。それを徹底して勝ったのが2022年でした。2023年は二連覇ということにこだわり、各選手が着実に勝てる演技構成で勝負し、目標にしていた二年連続日本一を達成しました。

青木 なるほど。その二連覇においても、競技に臨む際の「考え方」が勝敗を決したように思いますね。そうした経験を通して成長した杉野選手や岡選手が、パリオリンピックでは男子団体金メダル獲得の原動力になりました。その活躍が日本人にどれだけの喜びと感動、勇気を与えたことか。当社では全社員参加の会議で試合を放映しましたが、多くの社員が心を揺さぶられ、涙を流しました。皆さんにいただいた感動に感謝しています。

最後は技術より 人間力で差がつく

青木 本誌は組織の指導的立場にある方や、経営者の方が読まれることも多い冊子です。そこで米田監督に、指導するうえでご自身が大切にしていることをお聞かせいただけますか。

米田 指導者として何が正しいのかということ、いまでも模索し続けている毎日ではありますが、つねに心がけていることはあります。それは、選手がオリンピックの金メダルを目指す

のであれば、そうした選手に相応しい監督であろうと強く意識することです。世界の頂点を目指す選手を指導する者として、彼らの実力に相応しい存在であるべきですし、思うような結果を出せない選手がいるとしたら、監督としての在り方を自ら見つけ直すことも必要だと思っています。

青木 素晴らしい。指導の「やり方」というより、指導者としての「在り方」を大切にされているのですね。現代経営学の父と呼ばれるP・F・ドラッカーは、「真摯」であることが、優秀な経営者の共通項だといっています。また世界三大投資家の一人であるウォーレン・バフェットは、「誠実」であることの重要性を説いています。米田監督の指導方針を伺うと、指導者として真摯に競技と向き合い、選手らへ誠実に寄り添っているということがよくわかります。

米田 自分は目標ができる、他のことが見えなくなるほど集中してしまう性質です。監督就任以降は選手の育成とクラブの復活に集中し、できる限りのことを行いました。それが奏功したようです。

青木 目標に焦点を合わせる能力と、最優先の事柄に集中できる能力をもつことが、偉大な成果を出す人の共通項です。杉野選手、岡選手らの金メダルと同等の価値がある「組織づくりの金メダル」を、米田監督は獲得したのだと思います。内在する可能性を、余すことなく引き出してくれる指導者に出会うということが、選手にとって重要です。それは育児にしても、

社員の育成についても同様にいえることでしょう。今回の対談では子どもを育てている親御さんや、組織の指導的立場にある方々にとっても、価値の高いお話が伺えました。また私自身も大いに啓発されました。競技を通じて人としての生き方を学び、人間力を磨ける。それがスポーツの良さですね。

米田 徳洲会体操クラブを創部された故徳田虎雄先生も同じ考えでした。クラブ創部時の思いは「体操ニッポンの復活と一流の人材育成をめざす」というもので、人間教育には特に力を注がれていました。

青木 損得ではなく動機の純粋さがいけば大事である、私は常々思っています。徳田先生の医療界における活動や、徳洲会体操クラブの運営などを見るにつけ、そうした思いはいっそう強まりました。徳田先生とご縁から当社は米田監督と関わりができましたが、互いにとって価値のある出会いになったと感じます。今後当社はさらに徳洲会体操クラブを応援していきたいと思っています。今回はありがとうございます。



『頂点への道』講座 アchievementテクノロジーコース特別講座 再受講価格変更に関するご案内

謹啓 平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

1992年に開講いたしました『頂点への道』講座スタンダードコースはご受講生の物心両面の豊かな人生の実現を目的に28年間毎月連続700回開催してまいりました。

32歳で創業し、37年間経営をしてまいりましたが、2025年にはいよいよ古希を迎えます。これからもご受講生の皆様の願望実現に、より貢献できるよう尽力してまいりたいと考えておりますが、現在、徐々にプログラムに関しても、後継を育成する体制に移行しつつあります。今後に関しましては、特別講座を何回やると目標を持つのではなく「私の命が続く限り、開催する」という方針で、年間の回数を徐々に減らしてまいります。

これを機に、2025年3月以降に開催をする特別講座の再受講料に関しましては、見直しをさせていただき運びとなりました。いつまで開催するとのお約束はできかねますが健康管理を徹底し、人が育つ経営の根幹にある経営哲学を今後もお伝えし続けてまいります。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。



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

謹白

2025年3月より、アチーブメントテクノロジーコース特別講座 再受講価格が変更となります

| 初受講価格 | 2025年2月まで | 2025年3月以降 |
|-------|--|--------------------------|
| 再受講価格 | 247,500円 | 247,500円 |
| 再受講価格 | アチーブメントクラブ会員・アカデミー会員で 初受講から4年目以降または再受講7回目以降 | 66,000円 → 99,000円 |
| | アチーブメントクラブ会員・アカデミー会員で 3年6回まで | 59,400円 → 99,000円 |



※初受講がアチーブメントテクノロジーコースまたはスタンダードコースで、はじめて特別講座の再受講をされる場合は、差額が発生いたします。

保険業界向けセミナー TOT11回達成の西原 泰浩氏による 法人営業の西原式アプローチ 公開セミナー

第二弾

— アプローチ実践トレーニング編 —

本セミナーで
得られること

高い成果を
出し続ける人と
そうでない人の違い

経営者から
絶対的な信頼を得る
営業の技術

業界トップの
セールスパーソンが
具体的に実行している
営業ノウハウ

西原 泰浩
グループアドバイザー株式会社
代表取締役

2025年
開催日程 **1月15日(水) 12:00~16:00 (開場11:30)**
申込締切 1月7日(火)まで

会場 **アチーブメント東京研修センター** 定員 **100名**

参加対象 **保険業界のセールスパーソン**

参加費 **30,000円(税込)**

お申し込みはこちら



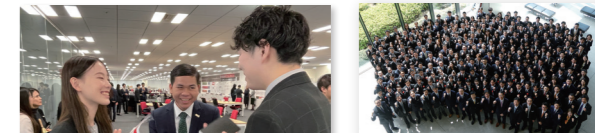
INFORMATION

インフォメーション

2024年版「働きがいのある会社」 アジアランキングにて第24位にランクイン!

アチーブメント株式会社は、2024年版「働きがいのある会社」
アジアランキングにて24位にランクイン。
これで2024年は総合第2位・女性部門第3位・若手部門第3位、
アジアランキング第24位という結果となりました。

私たちのミッションは、お客様の成果の創造であり、弊社に縁あるすべての方が、物心両面の豊かな人生を手にしていただくことです。その結果として、一社でも多くの企業が「人を大切に経営」を実践し、「働きがいのある会社」が増えていくことを目指しております。



アチーブメントグループは創業当初より「実力主義」を掲げ、性別、年齢、学歴、国籍において差別やひいきのない平等な人事制度を運用しています。

営業の常識を塗り替える!

「セールス」のその先へ 無料
TOP SALES ACADEMY

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

トップセールスメンが
兼ね備えるGRIT

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2,000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。

| | | |
|------|--------------------------|--------------------------|
| 開催日時 | 11月25日(月) 18:30~20:00 | 12月21日(土) 13:00~14:30 |
| 開催形式 | オンライン | ハイブリッド |
| 場所 | zoom | アチーブメント東京研修センター zoom |



営業・勧誘行為には ご注意ください

弊社では、すべてのご受講生の皆様に安心・安全な受講環境の提供に努めてまいりましたが、昨今、金融庁より認可を受けていない金融商品やFX・仮想通貨等の投資に関する勧誘を受けたというご相談を複数受けております。勧誘等の事実が確認された場合、勧誘を行った当事者については、その後のご受講をお断りさせていただく可能性がありますので予めご了承下さいようお願い申し上げます。

営業・勧誘行為は原則禁止と講座内でもお伝えしておりますが、同様のケースには十分ご注意くださいようお願いいたします。弊社は一切そのような勧誘に関係ありませんので、勧誘を受けた商品のご契約等につきましては、自己責任での判断をお願いいたします。

本件に関するご相談はこちら

| | | |
|---------------|------------------------|--|
| カスタマーサービスセンター | メール フリーダイヤル 受付時間 | info@achievement.co.jp TEL: 0120-000-638 月~土曜日 (10:30~17:00) |
|---------------|------------------------|--|

Achievement Club News 読者アンケートのお願い

いつもご愛読いただき誠にありがとうございます。より充実した誌面づくりのため、記事内容に関するアンケートを実施しております。ぜひご意見をお寄せください。(所要時間:3分)



休業日のご案内

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

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

パブリックビューイング

東京

大阪

名古屋

福岡

※パブリックビューイング形式にて全国4か所の会場からご参加いただけます。会場は下記Webサイトからご確認ください

『超』達成の一年を送るためのエッセンスをお届け！ 『超』達成力セミナー2025

定めた目標を達成する飛躍的な一年を過ごすため、2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
2025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！

お申し込み期間：11/15（金）10：00～開催日8日前まで（下記参照）

1月11日（土）
申込 法人申込 12月21日（土）
期限 個人申込 1月3日（金）
1月13日（月・祝）
申込 法人申込 12月21日（土）
期限 個人申込 1月5日（日）

13:00-16:00（開場12:30）

各回定員3,000名

参加対象 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こと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 限定特典

パワーパートナー2名様を
無料ご招待いただけます！

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

【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

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。



※『頂点への道』はアチーブメント株式会社の登録商標です

詳しくはこちら

11月15日（金）よりお申し込み開始！！

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

