

# Club News

## 人とのつながりは 職場のパフォーマンス を変えるのか!?

[鼎談]

**「独立自尊」の心構えが  
組織・地域・国家の発展を創る**  
かつてない官民のパートナーシップを目指して

宮川 正

独立行政法人中小企業基盤整備機構 理事長

木俣 佳丈

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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

[特集]

**人とのつながりは  
職場のパフォーマンスを変えるのか!?**

ローラ・ハリデー

WGI国際理事  
ストックランド・コーポレーション  
ナショナルマネジャー

橋本 拓也

アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

[対談]

**湧き上がる「使命感=志」から生まれる  
リーダーシップが、次世代を拓く!**

外口 真大

公益社団法人日本青年会議所 第74代会頭  
KTT株式会社 代表取締役

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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

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]  
「独立自尊」の心構えが組織・地域・国家の発展を創る  
かつてない官民のパートナーシップを目指して

宮川 正 独立行政法人中小企業基盤整備機構 理事長  
木俣 佳丈 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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

[特集]  
人とのつながりは  
職場のパフォーマンスを変えるのか!?

—上司と部下1400人に聞いたアンケート調査からみえたもの—

12 人とのつながりは  
職場のパフォーマンスを変えるのか!?

13 上司と部下1400人に聞いた  
「人とのつながりと職場のパフォーマンスの関係」

15 [特別対談]  
人とのつながりを強固にし、  
職場のパフォーマンスを向上させる!? 選択理論の可能性とは

ローラ・ハリデー WGI国際理事  
ストックランド・コーポレーション ナショナルマネジャー  
橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

20 My Achievement 私の目標達成ストーリー  
橋本 裕司 橋本エンジニアリング株式会社  
代表取締役社長

28 プロスピーカーという生き方  
村本 暁宣 一般財団法人日本プロスピーカー協会  
北海道ブロック担当副参事  
認定ベーシックプロスピーカー  
JPSPA北の最果て支部 副支部長  
株式会社壺屋総本店 代表取締役社長

25 JPSPA便り

33 セミナースケジュール

38 [対談]  
湧き上がる「使命感=志」から生まれる  
リーダーシップが、次世代を拓く!

外口 真大 公益社団法人日本青年会議所 第74代会頭  
KIT 株式会社 代表取締役  
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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長



# 2025年版「働きがいのある会社」ランキング

アチーブメント株式会社は、  
2025年版「働きがいのある会社」ランキング 中規模部門にて第1位、  
2016年より10年連続で  
ベストカンパニー選出となりました。

過去の受賞歴  
●アジア地域における「働きがいのある会社」ランキング 中小企業部門 ベストカンパニー選出 (2021-2022, 2024) ●「働きがいのある会社」若手ランキング 中規模部門 第2位 (2023)  
●「働きがいのある会社」ランキング 中規模部門 ベストカンパニー10年連続選出 (2016-2025) ●「働きがいのある会社」女性ランキング 中規模部門 第2位 (2023)



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に、物心両面の豊かな人生を手にしていただくことです。  
弊社の活動をとおり、一社でも多くの企業が「人を大切にする経営」を実践し、  
「働きがいのある会社」が増えていくことを目指しております。

※ Great Place To Work® は、世界約150か国で働きがいに関する調査の結果が一定水準を超えた企業を「働きがい認定企業」、さらにその上位企業を「働きがいのある会社」ランキングとして発表しています。



Be a Great Small.  
中小機構



# 「独立自尊」の心構えが 組織・地域・国家の発展を創る

かつてない官民のパートナーシップを目指して

国の中小企業政策の中核的な実施機関として、  
中小企業・小規模事業者の成長を支援している中小企業基盤整備機構（中小機構）。  
設立20周年を迎える節目の年に、同機構の理事長となった宮川氏は、  
官民双方の立場を経験するという異色のキャリアを有しており、活躍が大いに期待されている。  
中小企業が多く課題に直面するなか、今後の中小企業支援のあり方や、  
新たな取り組みなどについてお話を伺った。

官民双方の「現場」の視点  
キーワードは「技術」

**木俣** 宮川理事長は通商産業省（現経済産業省）に入省後、中部経済産業局長や関東経済産業局長などで要職を歴任された後、大阪ガス株式会社で約9年間勤務されるという経歴をお持ちです。そのように「官民」双方の実務経験がある方は、極めてまれですね。またご両親も中小企業経営者だと伺っています。

**宮川** はい。母方の親族が製造業を営んでいて、そこに父が入社して役員に就いていました。家族的な雰囲気や製造現場で、私も頻繁に出入りしており、社員の方々にとっても可愛がっていただいた記憶があります。そうしたなかで、中小企業経営や現場感を、肌で感じながら育ちました。そんな原体験があったからでしょうか。大学では経済学部で理論的なことを学びましたが、それよりも企業経営や製造技術など、現場に近い領域の知見に興味がありました。特にものづくりや技術への関心は強く、なおかつ様々な業界を見たいという思いがあったため、当時の通商産業省に入省したのです。

**青木** 公務員をされていた頃も、中小企業への関わりが深かったと伺っています。

**宮川** はい。公務員としては32年間勤務しましたが、そのうちの10年ほどは、ものづくりや中小企業関連の業務に取り組んでいました。特に関東経済産業局長や製造産業局長をしていた頃には、地域の中小企業と接する機会も増え



技術志向型企業の経営者と熱く議論することも少なからずありました。私は学生の頃から一貫して、「天然資源がないこの日本を救うのは「技術」だ」という思いがあり、技術を社会や経済の成長に活かそうというテーマは、ライフワークだといっても過言ではありません。

**木俣** 強い思いをひしひしと感じます。宮川理事長は退官された後、大阪ガスに入社し、昨年まで代表取締役副社長を務められました。公務員と民間企業との違いを肌で感じられたことと思います。

**宮川** はい。公務員だった頃は、技術に対して客観的な視点を持って見ていましたが、民間企業の経営に携わってからは、「技術をどうやって社会に出していくか」という思考が定着しました。また現場の方々や密にコミュニケーションする立場も経験したので、企業の力の源泉は現場にあるということも、身をもって理解しました。

**青木** まさにハイブリットな視点と思考をお持ちなんだということですね。素晴らしい。近年、日本経済は大きな変化の時期にいますが、宮川理事長はどのように見られていますか。

**宮川** 日本銀行の『全国企業短期経済観測調査』や、中小機構の『中小企業景況調査』によると、経済全体がデフレ経済からの脱却という新しい局面に入りました。「経済の好環境」モードに入りつつあると、私は認識しています。一

方で課題も多く、業種や業態、地域によって経営状況にはバラつきがあります。大企業が5%超の賃上げを行い、中小企業においても一定の賃上げが行われたものの、予断を許さぬ状況です。

## きめ細かく、重層的なサポート体制を構築

**木俣** 現在はビジネス環境や技術の変化のスピードが速く、国際競争も激化しており、中小企業は多くの課題に直面しています。宮川理事長はそうした問題をどう捉えられていますか。

**宮川** 一括りにはいしにくいものの、中小企業が直面している課題は大きく分けて3つで、「人手不足」「事業承継」「価格転嫁」だと捉えています。

**青木** 当社のセミナーを通して多くの企業経営者と接していますが、まったく同感です。それらの課題に対する対策についてお話しいただけますか。まずは人手不足の問題からお願いします。

**宮川** 賃上げや新商品開発、新規事業への進出による収益確保など、各企業が様々な対策を講じる必要があるでしょう。中小機構としては『中小企業省力化投資補助金』によって、省力・省人化の推進を支援しています。たとえば「清掃ロボット」や「配膳ロボット」、DX導入のための事業費などを一部補助することで、生産性向上を後押ししようというサポートです。ただ専門家がいないことが中小企業のIT導入の妨

げになっていることも勘案し、2023年からオンライン相談窓口「IT経営サポートセンター」を始動させました。本サイト開設以来、多数の相談が寄せられています。

**木俣** それは心強いですね。中小機構が2023年に行った調査では、中小企業の3割強が人手不足を深刻な状況だと答え、6割強が重要または将来的な課題として認識しています。人手不足解消は本当に大きな課題です。

**青木** 同感です。二つ目の課題である事業承継についてですが、これについてはより緊急性が高い課題ではないでしょうか。『2024年度版中小企業白書・小規模企業白書』によると、中小企業の約半数は後継者が不在だとされています。

**宮川** はい。まさに喫緊の課題で、スピード感をもって取り組まなければ、雇用の損失によって社会全体に大きな影響が出かねません。第三者承継（M&A）や事業承継税制の活用も視野に入れています。たとえば中小機構では「事業承継・引継ぎ支援センター」を運営していますが、相談件数は右肩上がりです。2023年度は2万3722件、M&Aの成約件数は2023年度で、いずれも過去最高の実績を挙げました。

**木俣** 素晴らしい。近年はM&Aによる事業承継が増えていますが、適正なM&Aかどうかというのを、中立的な立場で判断する機能も強化するそうですね。

**宮川** はい。適正なM&Aかどうかということ



**Tadashi Miyagawa**  
東京都出身。東京大学経済学部卒業後、1982年4月に通商産業省(現経済産業省)入省。中部経済産業局長、大臣官房審議官(政策総合調整担当)、中小企業庁次長、関東経済産業局長、製造産業局長などを経て2014年に退官。その後、大阪ガス株式会社に入社し、取締役常務執行役員、関西経済同友会常任幹事などを歴任。2018年4月から2024年3月まで代表取締役副社長執行役員を務める。2024年4月から独立行政法人中小企業基盤整備機構理事長。

機能を、同センターに持たせることで、より安心してM&Aを実施できるようサポートしていきます。

**青木** 親族内承継、社内承継、第三者承継などタイプは異なれど、事業承継は企業が変化し、成長するための好機でもあります。そうしたチャンスを活かせる企業がたくさん出てくることに期待したいですね。

**木俣** さて、そして三つ目の課題である価格転嫁についてです。先ほどもお話に出ましたが、2024年の春季労使交渉では中小企業にも賃上げの動きが見られました。しかしながら、従業員の流出を防いだり、新たな人材を確保したりするための「防衛的な賃上げ」が、全体の6割を占めていました。

**宮川** はい。デフレ経済から脱却し、「経済の好環境」モードへ本格的に移行するには、継続的な賃上げは必要です。しかしそれが可能な企業ばかりではないのが実情でしょう。取引適正化を推し進め、価格転嫁しやすい環境を整えるべきですね。中小企業庁が公正取引委員会と連携して推し進めている下請法改正によって、

そうした環境は今後よりいっそう整ってくるはずですが。また一方、企業自らが生産性を高めることで、賃上げのための体力をつけることも大切です。そのためにも、先に述べた「中小企業省力化投資補助金」などを大いに活用し、自社の生産性を高めてほしいと考えています。

**木俣** おっしゃるとおり経営体力強化が、継続的な賃上げには不可欠ですね。そのためには事業拡大や、新たな収益源の開拓に力を注ぐ必要もあります。中小機構の『第5期中期経営計画』では「地域経済を牽引する中小企業への支援」「海外展開を目指す企業への支援」などに注力する方針が打ち出されました。

**宮川** はい。中小企業の成長やイノベーションの創出に向けた相談・助言を行うほか、ニーズに応じてハンズオンによる一貫した支援を実施。機構のネットワークを活用し、元気な中小企業のさらなる成長をサポートしています。そうした支援による成長のプロセスで、新市場を求めて海外展開を目指すという企業も出てくることでしょう。そのような企業への支援も充実させています。中小企業の皆様の売上拡大や新規

取引先確保、海外展開を応援するサイト『J-GoodTech(ジエグテック)』では、サイト内に海外展開のための情報を集約した『海外マッピングスクエア』を立ち上げました。掲載企業は海外の政府機関からの推薦を受けた企業ばかりですが、新たな販路開拓のツールとしてぜひ活用いただきたいです。

**青木** 海外展開に関心はあるものの、ノウハウやリソースが乏しい中小企業にとって、本当にありがたいサポートですね。一方で「スタートアップの創出・成長への支援」にも注力しておられると伺っています。

**宮川** はい。おっしゃる点も、まさに重要な課題だと考えています。短期間での成長を目指すユニコーン企業や、ゼブラ企業への支援に注力しています。ユニコーン企業の中でも、特に卓越した技術を持つデュープレック企業などは、設立初期の段階から海外展開を目指す挑戦を後押ししていきたいと思っています。そして、規模は大き



くなくとも地域社会における課題の解決と持続可能な地域経済成長への貢献が見込まれるようなゼブラ企業も非常に重要な存在です。地域住民の共感と信頼を集め、ともに発展している企業が、さらなる成長を遂げていけるよう施策を打ち、実行しているまさに真只中です。

たとえば『EASTAR(ファスター)』というアクセラレーションプログラムでは、約1年の間、中小機構の専門家が戦略立案などを、伴走支援するほか、VC・大企業とのマッチングイベントを行うなどして成長をサポート。このプログラムでは、地方圏や、革新的技術をもつスタートアップの掘り起こしも強化しています。

**木俣** 素晴らしい。実にきめ細かいサポートですね。

**宮川** これだけ社会情勢が早く移り変わるなかでは、支援体勢も柔軟に変化させることが大事です。そのため「リミッターを外して考える」ことの必要性を、常に職員に訴えています。過去の経験や前例にとらわれないことなく、環境の変化や現場で起こっていることに目を配り、思考の制限を取り払って対処してほしいと。

**青木** すばらしい。宮川理事長は「成功する経営者の資質」が大いにある方だと、お話を伺って確信しました。

**「独立自尊」する企業を伴走支援でより元気に**

**木俣** これまでのお話でも分かるのとおり、日本の中小企業支援対策はとてつきめ細かく、重

層的な仕組みが構築されていると思います。しかしだからといって、経営者がそれに寄りかかるとようなスタンスではいけませんね。

**宮川** 昨年、韓国と台湾に行って、現地の中小企業経営者の方々とお会いする機会がありました。そこで感じたのは、どの方も驚くほど向上心が強く、エネルギーがすごいこと。自分たちが成長して、経済を牽引しているという気概をひしひしと感じました。私がお会いする日本の経営者の方は皆さんともお元気ですが、かつて我が国にあふれていた活力を、失っている人も少なくないのかもしれないですね。

**青木** 同感です。経営者ももっと気力を出して学ばなければいけないし、よりいっそう考えなければいけない。ちなみに当社社員の平均年齢は30歳で、平均年収は630万円ですが、私はそれを800万円に上げたいと本気で思い、日夜、知恵を絞っています。企業がピンチに陥った際の支援対策を拡充させることは大切ですが、経営者のメンタリティを変えていくことがより大事だと思っています。「事前の一手は事後の百手に勝る」です。日頃の学びがそれを可能にします。

**木俣** 経営者が率先して学び、視野を広げることが大事ですね。宮川理事長のように官民双方の視点をもつ方に、講演やメディアを通してさらにメッセージ



ジを発信していただくことに期待します。

**宮川** 先にもお話があったように、いまは社会の変化が加速し、先の見えにくい時代です。そうした時節だからこそ、肝要なのは福澤諭吉が唱えた「独立自尊」の精神だと思っています。西洋文明にふれた福沢諭吉は、「今後の国家の発展に必要なものとは何か」ということを自ら問い続けました。そして行き着いたのが、独立自尊の精神です。厳しいビジネス環境のなか、たいへんな苦勞をされている方も多いと思いますが、今一度、独立自尊の精神を奮い起こして、日本に活力を吹き込んでいきたいと思っています。

**青木** 時代が音を立てて変わるなか、どうすれば日本を西洋列強と伍する存在にできるかというのを考え抜いた結果、独立自尊に行きついたのです。そこには「この日本を良い国にしたい」という使命感があったはず。使命とは「命を使う」こと。目先の損得も大事ですが、我々の子や孫に良い国を残そうという気概をもって、真摯に経営へ取り組みたいものです。

**宮川** 中小機構のロゴには2本の矢印がデザインされています。それらは中小企業の「自ら前進する力」と、中小機構の「後方から支える力」を表しており、2本の矢が並走するように描かれています。独立自尊の精神で、自ら未来を切り拓こうという中小企業に寄り添い、温かくサポートしていくことが我々の使命です。

**木俣** 素晴らしいメッセージをいただきました。本日はありがとうございました。

## 講義内容

**第1回** 2025 10/7 (火) **経営のデザインを描く**  
クオリティカンパニーの実現に向けた最初のステップは「明確な経営目的をもち発信すること」です。経営者が描くべき、経営のデザインとは何か。理念を貫く高収益企業の原理原則をお伝えいたします。

**第2回** 2025 11/11 (火) **幹部を育成する**  
中小企業において、人材の育成・特に幹部の育成は会社の生命線ともいえる重要な施策です。理念に共感し、組織の目的・目標達成が自らの自己実現だと考え、主体的に行動する社員は、どうすれば育てることができるのでしょうか。人材のパフォーマンスを最大化するマネジメント手法・経営者の右腕・左腕として、ともに組織を牽引する幹部人材の育成法について学びます。

**第3回** 2025 12/9 (火) **文化をつくる**  
経営学者、ピーター・ドラッカー博士は「文化は戦略を朝食にする」と述べたといえます。高業績と良好な人間関係を両立することが当たり前前の企業文化のつくり方を学びます。

**第4回** 2026 1/16 (金) **営業・マーケティングの仕組みをつくる**  
中小企業の倒産理由の6割以上は、販売不振です。究極の営業は、一度のセールスで一生の協力者を得ること。8割以上が口コミの『頂点への道』講座を切り口に、営業マーケティングの仕組みづくりを学びます。

**第5回** 2026 2/25 (水) **採用の仕組みをつくる**  
当社は2005年から新卒採用をはじめ、日経新聞「就職希望企業ランキング」社員数300名以下の中小企業にて最高位を獲得、企業規模を10倍以上にしてきました。理念共感型採用の極意をお伝えします。

**第6回** 2026 3/30 (月) **人が育つ仕組みをつくる**  
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には、「人が育つ仕組み」の構築が欠かせません。アチーブメントの事例をもとに、人事評価制度の設計と運用についてお伝えします。

実践会議 ファシリテーター

佐藤 英郎 | アチーブメント株式会社 相談役/主席トレーナー

米元 拓也 | アチーブメント株式会社 組織変革コンサルティング部 マネジャー

**受講料** 594,000円(税込) ※同法人から2名以上ご参加の場合、2人目以降539,000円(税込)  
2人目のご参加の方(割引価格でのご参加)は初受講限定カリキュラムの理念浸透サーベイをご利用いただけません  
※受講料に含まれるもの  
●1~6回目までの講義 ●テキスト ●1~6回目までの昼食 ●理念浸透サーベイ(300名以下)の実施  
●事前課題図書

**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丁目7-18 有明セントラルタワー 20階

**対象** 以下全ての条件を満たす方  
●代表権をもつ法人経営者または決裁権のある法人役員の方または法人化を目指す個人事業主の方  
●雇用保険に加入しかつ正社員として雇用している従業員が2人以上いる方  
●ダイナミックコース受講済みの方  
●アチーブメントアカデミー会員またはクラブ会員の方

**推奨** 売上1億円以上の企業の経営者の方々  
※本講座では理念に基づいた組織づくりをテーマとしております。そのため、ある程度事業の基盤が整っている方にお役に立てる内容となっております。なお、あくまでも推奨であり、業種や業態に応じて柔軟に対応いたしますのでご相談ください。



詳細・お申し込みはこちら <https://achievement.co.jp/practice2/>

2025年10月開講よりリニューアル

# クオリティカンパニー実践塾

— 高業績と良好な人間関係が両立する組織をつくる半年間 —

Achievement Executive Academy to Quality Company

どうすれば、社員がイキイキと仕事に取り組み  
社員の成長・自己実現が組織の発展につながる組織を  
つくり出せるのか?

高業績と良好な人間関係を両立する経営の  
判断基準を磨き、実践にフォーカスする180日

## 特長

### 1 インプットとアウトプットを積み重ねる学習システム

#### インプット

午前中は、アチーブメントの事例、経営の原理原則を学び、高業績と良好な人間関係を両立する組織づくりを学びます。



各回、午前中および  
第1回午後  
アチーブメント講師陣による  
講義

#### アウトプット

事前課題と、午後の「経営実践会議」とおとして、クオリティカンパニーの実現に向けて自社の理想と課題を明確にします。



第2回~第6回午後  
チームごとに「経営実践会議」

### 2 共同学習で学びを最大化する「経営実践会議」

第2回~第6回目の午後は、チームに分かれて1社ごとに自社の現状と理想の状態をプレゼンし、クオリティカンパニーの実現にはどのような施策が効果的かをディスカッションし合います。



#### 参加者の声

自分では当たり前だと思っていたことが、他の業界からみると特殊だと知り非常に為になりました。

忌憚りの無い意見をいただけたことで、課題の本質・改善策がみえました。

仲間の企業に対して改善策を考えるなかで、自社にも応用できることが多数ありました。

同じ経営者として奮闘している仲間に出会い、勇気を貰いました。一生涯の繋がりができました。

### 3 アチーブメントの役員が、現場の具体的な取り組みを公開

「上質の追求」という理念に基づき、どのような経営判断を行い、現場で仕組みづくり・組織づくりに取り組んできたのか。実際に施策を実行する幹部・役員から、アチーブメントの取り組みをお伝えいたします。





人とのつながりは  
職場のパフォーマンス  
を変えるのか!?

## 上司と部下1400人に聞いた

# 「人とのつながりと職場のパフォーマンスの関係」

当社では、2024年12月2日~23日に人とのつながりと職場でのパフォーマンスに関するアンケート調査を実施し、選択理論を学ばれているご受講生の方約1000名と未受講の方400名から回答を得ました。ご協力いただいた皆様、誠にありがとうございました。ここからは結果の一部をご紹介します。



### 上司編

#### 上司へのアンケートより

#### 人とのつながりと部門の目標達成率の関係とは

上司の方約800名に部門の目標達成率とメンバー・家族との関係や友人の数といった人とのつながりについてアンケートを実施しました。その結果、特に職場でのメンバーとのつながりが業績に強く関連していることが分かりました。メンバーとの「つながり」は、「メンバーから課題や悩みを必要に応じて相談される」「メンバーとのコミュニケーションを楽しんでいる」「メンバーから信頼されている」と感じる「重要な方針や戦略についてメンバーから理解を得られている」「メンバーへのフィードバック

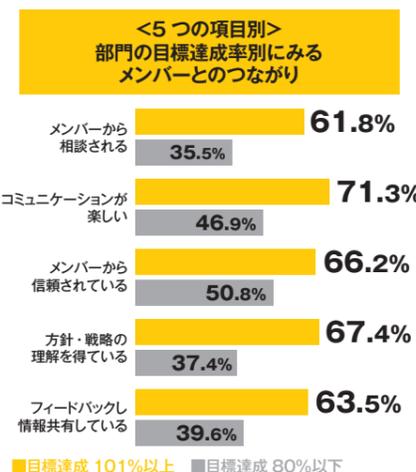
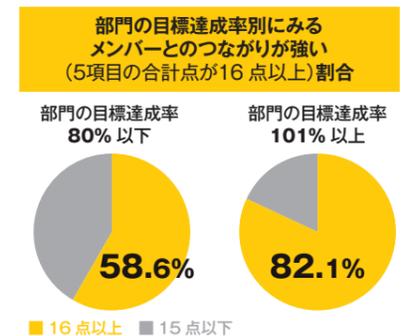
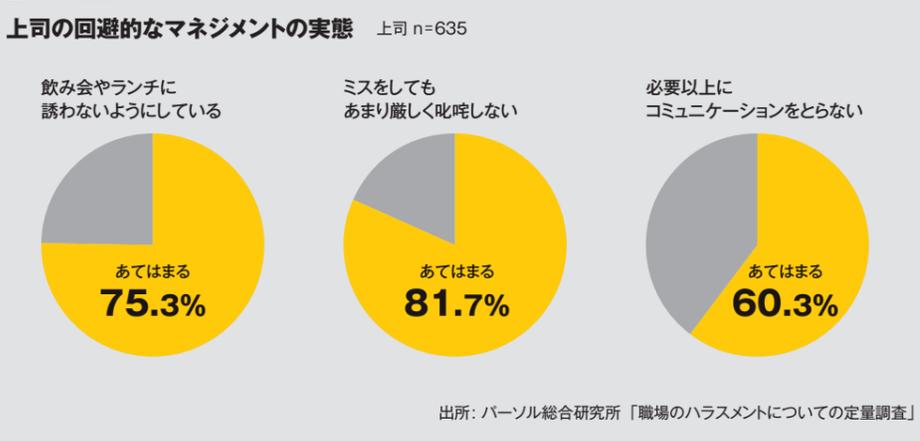
や情報共有を適切に行うことができる」の5つについて、1（全く当てはまらない）〜5（とても当てはまる）で評価。これら5項目の合計点が16点以上の高スコア層を、メンバーとのつながりが強い層としました。部門の目標達成率とメンバーとのつながりの強さの関係を調べたところ、部門の目標達成率が101%以上の上司は、82.1%がメンバーとの強いつながり（5項目の合計が16点以上）だった一方、部門の目標達成率が80%以下の上司は、メンバーとの強いつながりをもつ割合が58.6%にとどまりました。また、5つの項目を部門の目標達成率101%以上と80%以下で比較すると、左図のとおりとなり、目標達成率101%以上の層が全項目上回りました。

「リーダーは孤独であれ」は本当なのか

「リーダーは孤独であれ」。この言葉は、経営者や組織のトップたち間で長く信じられてきた格言かもしれません。ゼネラル・エレクトロニクス（GE）を世界最強の企業に育て上げたジャック・ウェルチ氏は「CEOの椅子は世界で最も孤独な場所の一つだ」と語りました。実際、多くのリーダーが重要な決断を下す際の深い孤独感について語っており、リーダーの孤独を当然視する考えから「リーダーは部下との距離を取るべきだ」といった論調が活発だった時代もありました。最近ではハラスメントを避けるべく、上司が部下と距離をとり、積極的な関わりを避ける動きが見られるといえます。2019年のパーソル総合研究所の調査によると、必要以上にコミュニケーションをとらない上司は60.3%。飲み会やランチに誘わない上司は75.3%。ミスをしてあまり厳しく叱咤しない上司は81.7%に上ります。（下図参照）

つながりの希薄化がもたらす影響

一方で、近年は心理的安全性が叫ばれるなか、リーダーが進んで孤独を選択することに疑問も投げかけられています。2021年に実施された「職場における孤立の実態調査<sup>※1</sup>」では、周囲とのつながりが弱い「孤立」状態にある層は、つながりが強い層よりもエンゲージメント・ウェルビーイング・帰属意識は圧倒的に低水準であり、日常業務においてもうまく回っていない状態であったといえます。人とのつながりは、職場のパフォーマンスに影響を与えるのでしょうか。アチーブメント株式会社では、人とのつながりと職場のパフォーマンスの関係についてアンケート調査を実施しました。次ページからは結果の一部をご紹介します。



調査期間：2024年12月2日~23日  
調査方法：インターネットによるアンケート調査  
対象：アチーブメントアカデミー会員またはクラブ会員 1028名  
未受講生400名（マネジメント層200名・他200名）  
※アンケート結果は、受講生と未受講生の分布が均等になるよう、重み付けによる補正を行っています



アチーブメント株式会社  
取締役営業本部長  
**橋本 拓也**



WGI国際理事  
ストックランド・コーポレーション  
ナショナルマネジャー  
**ローラ・ハリデー**

**特別 対談**

人とのつながりを強固にし、  
職場のパフォーマンスを向上させる!!  
**選択理論の可能性とは**

オーストラリア最大の不動産ディベロッパーでマネジャーとしてチームを牽引するローラ氏は、  
選択理論を駆使しメンバーとの良好な関係を構築しながら、高い成果を生み出しています。  
今回は、アチーブメントで取締役営業本部長を務める橋本拓也がローラ氏と対談。  
職場における人とのつながりとパフォーマンスの関係を皮切りに、  
選択理論を活用し成果を生み出すチームマネジメントの秘訣を伺いました。

**橋本** 日本で行われたアンケート調査では、職場の人とのつながりが、パフォーマンスにポジティブな影響を与える可能性が示唆されるという結果が出ました。私自身も120名のメンバーをマネジメントしているなかで、職場における人とのつながりは大変重要だと考えています。オーストラリアではどうでしょうか。

**ローラ** 私も同じ考えです。実はオーストラリアでは、平均7年周期でキャリアアチェンジを行うことが一般的です。またジョブ型の雇用制度のなかで、組織のニーズと個人のスキルのミスマッチが生じた場合、雇用契約の見直しが行われることもよくあります。

しかし、オーストラリアでも、職場での人とのつながりは重要だと考えます。

**橋本** そうなのですね。

**ローラ** はい。以前、私の部署に、対人関係に悩むメンバーが配属されました。彼女は非常に優秀でしたが、対立的な性格が災いし、ゼネラルマネジャーなど重要なステークホルダーと度々衝突。本来の能力を十分に発揮できずにいました。

そこで私は、将来どのようなキャリアを手にしたと考えているのか、ビジネスにおいて何を大切にしているのかといった価値観を理解しようと、丁寧なコミュニケーションをとり続け

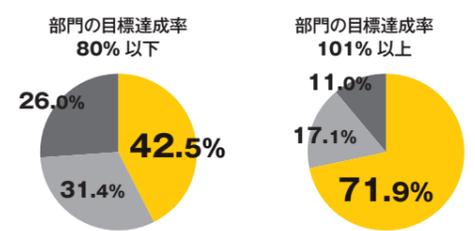
**部下編**

部下へのアンケートより

**上司への相談のしやすさと  
目標達成率の関係とは**

また、マネジメントに携わっていない方616名へのアンケート調査では、上司への相談が「しやすい」と感じている人ほど目標達成率が高い傾向にあることがわかりました。特に達成率が101%以上の層は、71.9%が上司に常に相談できる・たいてい相談できると回答。これは達成率が80%以下の層よりも29.4ポイント高い割合となりました。さらに目標達成率が80%以下の層は、4人に1人が「上司に相談できない・相談しづらい」と感じていることがわかりました。

目標達成率別にみる  
上司への相談のしやすさの割合



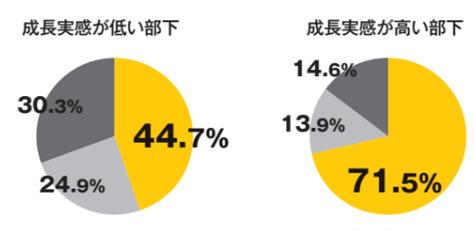
4人に一人が上司に相談「できない・しづらい」  
71.9%が上司に相談「しやすい」

**上司への相談のしやすさと  
成長実感の関係とは**

成長実感についても、上司への相談がしやすい層ほど成長実感が高い傾向にあることがわかりました。特に成長実感が高い層は、71.5%が上司に常に相談できる・たいてい相談できると回答し、著しく成長実感が低い層よりも26.8ポイント高い割合となりました。

なお、アンケートでは目標達成率・成長実感が友人の数や家族との関係(既婚者のみ)に相関があるかについても確認しましたが、強い相関は見られませんでした。

成長実感別にみる  
上司への相談のしやすさの割合



3割が上司に相談「できない・しづらい」  
71.5%が上司に相談「しやすい」

**選択理論を学んだ  
72.8%の人が職場の  
人間関係向上を実感**

ここまでの調査より、職場における人とのつながりは、パフォーマンスにポジティブな影響を及ぼすことが示唆されましたがアンケートでは選択理論を学ばれて1年以上の方(n=532)の72.8%が、職場の人間関係が向上されたことがわかりました。

また、今回のアンケート調査では、選択理論を学んでいる上司の層は、学んでいない層よりも、メンバーとのつながりが強い(5項目の合計点が16点以上)割合が27.0ポイント高いこともわかりました。

では、選択理論の活用をおして職場における人とのつながりを強固にし、パフォーマンスを向上させるには、どうすればよいのでしょうか。

WGI国際理事であり、オーストラリアの大手資産管理会社でナショナルマネジャーを務めるローラ・ハリデー氏と、アチーブメント株式会社取締役橋本拓也が語ります。





**Laura Halliday**  
ローラ・ハリデー  
オーストラリア最大の不動産ディベロッパー、ストックランド・コーポレーションのナショナルマネジャー(顧客戦略・CX部門)。顧客エンゲージメント、顧客獲得、住宅開発事業における顧客体験デザインなどを担当するチームを率いる。2020年には、高齢者向け不動産事業の拡大を指揮し、成功に導いた。ウィリアム・グラッサー・インターナショナル(WGI)<sup>※1</sup>の国際理事を務める。

※1:WGI(William Glasser International)は、選択理論心理学の活用を支え、進展させる為に存在する。ウィリアム・グラッサー博士より正式に承認され認可を受けた国際組織です。



ました。すると、本当は昇進意欲があり、お客様に貢献実感を持てる役割を担いたいと打ち明けてくれたのです。

**橋本** 素晴らしいですね。その後、彼女はどのようなになりましたか？

**ローラ** 私のチームに2年間在籍し、その間に3回昇進しました。さらに、対立していたゼネラルマネジャーからも高く評価され、今は仕事にやりがいを感じ、幸せに働いてくれています。

**橋本** まさに、メンバーとの深い「つながり」がもたらした結果ともいえますね。何より、リーダーの関わりによって、人はこんなにも変わるのだと驚きました。

**ローラ** ありがとうございます。しかし私は決して、生まれながらのリーダーではありません。リーダーとして振る舞うことができるのは、選択理論を学び、人々がなぜ行動するのか、行動のメカニズムを理解しているからです。私の人生の目標の一つは、周りの人々が持てる力を最大限に発揮できるよう支援することですが、選択理論と出合わなければ、今の立場に至るまで

にもっと多くの時間を要したはずですよ。

### 選択理論を活用し つながりを強固にするには

**橋本** 選択理論を学び、実践することで、ご自身のリーダーシップを確立されたのですね。選択理論をどのように活用すれば、職場のメンバーと強固な「つながり」をつくり、成長を促すことができるとお考えですか？

**ローラ** まず、チームメンバー一人ひとりの話に耳を傾け、彼らの言葉の裏にある欲求は何か、どうすれば欲求を満たす支援ができるのだろうかといった点に常に注意を払うことでしょうか。

なぜなら私はリーダーとして最も大切なことは、メンバーが最高の仕事ができる環境を整えることだと考えているからです。チームメンバーが仕事の目的を理解することはもちろん、ともに働く仲間とのつながりを感じられる環境、自分が認められていると実感できる環境、自らの能力が会社の役に立っていると感ぜられる環境、そして、もっと成長したい、より良い仕事をし

たいという意欲が内発的に引き出される環境をつくることです。

そのためには、メンバーがなぜその行動をとるのかを深く理解することが大切なのです。

**橋本** お話を伺って、過去の自分を思い出しました。以前の私は、メンバーのことを理解しようとするよりも、「私のやってほしいことを理解させよう」という意識でコミュニケーションを取っていました。しかし、相手に理解させよう

うとするのではなく、相手を理解しようという意識を変えたことで、関係性が大きく改善されたのです。選択理論のいう「他人は変えられない」、

「変えられるのは自分の思考と行為だけ」という考えはシンプルですが非常に大切ですね。

**ローラ** だからこそ私は、メンバーの仕事に心から関心を持ち、彼らがどんな仕事をしているときに喜びや価値を見出しているのかを聞いています。さらに相手の発言や行動は、どの欲求を満たそうとしているのか、観察します。そうすることで、メンバーが何に突き動かされているのかを理解でき、彼らの仕事を的確にサポートすることができるのです。

**橋本** 大変共感します。

**ローラ** 他にもリーダーには、業務を教えたり管理をしたり、ときには厳しいフィードバックをしたりするなどの、日々様々な役割が求められます。

私は、そんなリーダーの役割を「人間関係の銀行」になぞらえて考えています。メンバーとの日々の関わり、例えばメンバーのコーチングをしたり、相談にのったり、ビジネスの企画のアイデアを出し合ったりしながら信頼関係を築く時間は、まるで銀行に「預金」をしているようなものです。そうして積み重ねた信頼関係があれば、問題が起きたときにその「預金」を引き出

すように、相手への敬意を持ちながらも言うべきことを伝え、解決に向かうことができます。

**橋本** 『人間関係の銀行』とは面白い表現ですね。メンバーのなかには、残高が多い人もいれば、少ない人もいる、と想像できます。日常のコミュニケーションや関わりで残高を増やしていくには、どうすればよいのでしょうか。

**ローラ** やはり、相手に関心をもつこと。そして、メンバーをコントロールしようとしないうことではないでしょうか。

リーダーが常に目を光らせてメンバーを管理するだけでは、彼らの成長を阻害してしまいます。組織の規模に関わらず、メンバー一人ひとりに「預金残高」を積み上げながら関係性を築き、彼らの行動原理を理解しなければ、チームをまとめるのは難しいでしょう。



### チームのパフォーマンスを 向上させるには

**橋本** チームのパフォーマンスを上げるために、取り組まれていることはありますか？

**ローラ** 私のチームでは、全員で選択理論を学んでいます。

また、年に一度ワークショップを実施し、チームとして目指す将来のビジョンと目標を全員で設定します。大切にしたい価値観・ビジョン、これから生み出したい成果を可視化した「クオリティ・ワールド・ピクチャー」というビジョンボードの作成を通して、全員が同じ目的・目標に向かって協力し合える関係を築いています。

**橋本** メンバー全員で選択理論を学び、共通の目的・目標をもつことで、チームとしての一体感を高められているのですね。一方で、チームで仕事をしていると、どうしても意見がぶつかることもあるのではないのでしょうか？

**ローラ** そうですね。ビジネスの現場では、意見の対立は避けられないでしょう。そんなとき、リーダーは間に入って調整する役割を担います。対立の理由の多くは、チームの目標が十分に共有されていないか、お互いの考えをきちんと伝え合えていなかったりすることです。このような状況では、信頼関係を深めながら、チームのゴールを改めて確認することが大切です。また、意見が異なる相手に対しても、その違いを認め、互いを尊重する姿勢が重要です。

ただし、リーダーが常にすべてのメンバーをサポートし続けることは現実的ではありません。そのため、メンバー同士が強固な関係を築き、協力し合うスキルを学ぶことも重要です。

**橋本** リーダーとメンバー間のみならず、メン



# 選択理論で、人とのつながりを強固にし 職場のパフォーマンスを向上したい方へ

すべてのビジネスマン向け



申込  
受付中

## ビジネス選択理論能力検定 3級

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 法人日本リ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。

公式テキスト  
1,980円(税込)

公式対策本  
1,650円(税込)

公開会場 試験日程

**5月25日(日)実施**

【試験地】 3級 2級 準1級  
東京・大阪・名古屋・福岡

【申込期限】4月18日(金) 18:00まで

※準1級は東京・大阪のみの開催です。  
※準1級の二次試験は、7月13日(日)を予定しています。



マネジメントに携わる方向け



東京開催

**4月3日(木)~4日(金)** 申し込み期限 3月26日(水)まで

**6月10日(火)~11日(水)** 申し込み期限 6月2日(月)まで

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)

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 ※開催日により定員数が異なります。

	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)	

※BWMSとは、ボース・ワイン・マネジメント・スタンダードの略称です。

セミナー開催に関する最新情報は、アチーブメント公式サイト (<https://achievement.co.jp/>) よりご確認ください。  
※「頂点への道」はアチーブメント株式会社、「選択理論」はアチーブメント株式会社、NPO 法人日本リ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。  
※「リードマネジメント」はアチーブメント株式会社の登録商標です。※アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員の会員権利「パースデーギフト割引」対象講座です。



ビジネスへの普及には時間がかかるかもしれない。しかし、ビジネス分野で選択理論が広がるのは非常に大きな影響力を持つと思います。なぜならカウンセリングは一度に一人にしか伝えられませんが、ビジネスはチーム全体、そしてビジネスに関わる全てのステークホルダーにま

世界はより幸せな場所になるでしょう。選択理論を学ぶと自己理解が深まり、どうすれば自らの欲求を満たし、幸せな選択を選ぶことができるのかを考えられるようになります。自分自身の強さや可能性を知ること、一人ひとりが責任を持って行動し、自分の価値を信じて生きていけるようになると思います。だからこそ、これからは選択理論を実践し、普及をする活動に力を注ぎたいと思います。

橋本 ローラさんのお話を通して、ますますビジネスで選択理論を活用する価値に確信を持ってました。  
ローラ ありがとうございます。選択理論はもともとカウンセリング分野で開発されたため、ビジネスへの普及には時間がかかるかもしれない。しかし、ビジネス分野で選択理論が広がるのは非常に大きな影響力を持つと思います。なぜならカウンセリングは一度に一人にしか伝えられませんが、ビジネスはチーム全体、そしてビジネスに関わる全てのステークホルダーにま

で波及していくことができるからです。  
橋本 仰る通りです。私が選択理論から得た最大のもは「自由」だと思っています。以前は不安や過去の出来事に囚われ、他人に怒りを感じていたこともありましたが、コントロールできることで、真の自由を得られたように思います。世界には、コントロールできないことに悩ま苦しんでいる人が多くいます。ローラさんは、選択理論が世界中に広まったら、世界はどう変わると感じますか?  
ローラ 世界はより幸せな場所になるでしょう。選択理論を学ぶと自己理解が深まり、どうすれば自らの欲求を満たし、幸せな選択を選ぶことができるのかを考えられるようになります。自分自身の強さや可能性を知ること、一人ひとりが責任を持って行動し、自分の価値を信じて生きていけるようになると思います。だからこそ、これからは選択理論を実践し、普及をする活動に力を注ぎたいと思います。



**Takuya Hashimoto**  
千葉大学卒業後、アチーブメント株式会社に入社。大学生支援、家庭教師派遣事業などを立ち上げ、選択理論心理学に基づいた教育事業を展開。その後、専門職業人や経営者向けのコンサルタントとして活躍し、マネジャー、執行役員を経て取締役役に就任。130名以上のマネジメントを行う傍ら、「頂点への道」講座等のメイン講師を務め、2万人以上の受講生を指導。2023年からは「リードマネジメント・スタンダード」講座も担当。著書『部下をもつたらいちばん最初に読む本』は、「読者が選ぶビジネス書グランプリ2025」にて総合グランプリとマネジメント部門賞を受賞。

### まとめ

人とのつながりを強固にし、  
職場のパフォーマンスを  
向上させるには

- 1 相手のことを知ろう。  
理解しようとする  
コミュニケーション  
相手を変えよう、コントロールし  
ようとするのではなく、相手を  
知ろう。理解しようというスタ  
ンスを心掛ける
- 2 チームのゴールを共有する  
チームとして目指すビジョンや目  
標を設定し、チームメンバー全員  
が同じ目的・目標に向かえる状  
態をつくる
- 3 選択理論を学びあう  
行動のメカニズムを学び、お互い  
の欲求や上質世界を理解したう  
えてコミュニケーションが取れる  
環境をつくる

# 「社員を守りたい」という決意が会社を変えた 倒産寸前の町工場から「世界の車いす」誕生までの軌跡

はしもと ゆうじ  
**橋本 裕司**

橋本エンジニアリング株式会社  
代表取締役社長



**Yuji Hashimoto** 1967年静岡県浜松市生まれ。静岡県浜松市の自動車部品メーカーで代表取締役社長を務める。2009年リーマンショックにより大きなダメージを受けたが、社内スタッフをはじめ多くの人の協力を得ながら、介護福祉、モビリティなど5つの事業を起し、業績を6年で5倍に成長させる。また多くの新事業を起したことで経済産業省「2018年度はばたく中小企業300社」に選出。車いす3車種がグッドデザイン賞を受賞。うち「MC-X」はBEST100&未来づくりデザイン賞も受賞。2024年パワハラリンピックで競用車いすの開発をサポートした、車いすテニス小田凱人選手と田中愛美選手が金メダルを獲得。

Before	After
1 目標は着実に達成するも <b>燃え尽き症候群に悩む日々</b>	1 人生の目的に出会い <b>頑張る理由が明確に</b>
2 世間の逆風に耐えられず <b>断腸の思いでリストラを決行</b>	2 自社ブランドを確立し <b>社員の雇用を守れる会社へ</b>
3 社員の入れ替えが激しく <b>毎日のように面接を行う</b>	3 社員との関わり方を変え、 <b>人が辞めない組織に</b>

## 拡大し続ける会社とのギャップ 燃え尽き症候群に苦しむ日々

昔からいわゆる「燃え尽き症候群」でした。目の前のことにはがむしゃらに生きてきた人生。しかし、なぜか目標を達成した瞬間に心が冷めてしまう。その理由が分かりませんでした。前職の釣り具メーカーで営業をしていたとき、疎遠になっていた父の会社が倒産しそうだという話を耳にしました。そこで自動車部品を製造するその小さな会社に次期後継者として入社。「絶対に赤字を脱却してやる!」。私は一度決めたなら何があってもやる男です。冷めきっていた心に再び火が付きしました。

一人前になるため、28歳で工業高校に入り直して基礎を学び、昼は現場で、休日は図面の勉強に励む日々。少しずつスキルが身につくと、他社が嫌がる仕事を積極的に受注。地道な努力が実を結び、6年後ついに赤字から脱出しました。社員9名・売上5千万円の大赤字だった会社は、いつしか社員100名・売上10億円の会社に成長を遂げていました。しかし喜びも東の間。手にしたのはやはり燃えていた火が静かに消えていく感覚でした。

と気づきました。再受講を続け、人生の目的を「縁ある人を物心ともに幸せな人生に導く」と決めました。そして翌年の2008年に社長に就任。「目的も定まった。これからだ!」と思っただけ、人生最大の壁が立ちました。立ち止まる壁、**立ちただかる壁、社員を守る決意**

ンバンクが会社に乗れませんでした。100人全員で溺れ死ぬか、一部の社員を切り捨て組織の存続に賭けるかの判断を迫られたのです。当時の私にはリストラ以外の選択肢はありませんでした。感じたことのないみじめさ・悔しさを噛みしめ、対象の30名の社員一人ひとりと向き合い、何度も頭を下げました。解雇を告げた瞬間の筆舌に尽くし難い社員の顔は今も忘れません。

しかし、首の皮一枚で繋がった会社にも残ってくれている社員がいる。ついてきてくれる社員がいる。後ろを向いている暇はありません。絶対に社員を幸せにする経営を目指す心に決めたのです。

## 下請け会社から 自社メーカーへ

稼げる会社になるため、目標に掲げたのは「下請けからの脱出」。技術力を活かせる場所を探していたとき、介護・福祉業界で車いすの軽量化がブームだと知り、自社のオリジナル商品として車いすをつくることを決意しました。しかし、車いすは高齢者や障がい者など、足の不自由な人が乗るもの。ぼっと出の会社の車いすを扱う販売店はなく、信頼を得るための知名度と実績が必要でした。ここから「世界最軽量の車いす」開発への挑戦が始まったのです。「もっと軽くできないだろうか」と試行錯誤を繰り返す日々。初めはまったくうまくいかず、金型ひとつ数百万円が一発でダメになります。



2024年パワハラリンピックで金メダルを獲得した小田凱人選手



社員がワクワクして働ける職場を目指している

## 社員を守り抜き、縁ある人を 幸せに導くリーダーへ

橋本エンジニアリングは2015年から「ワクワク大作戦」というものを実施しています。社員がワクワクするような目標設定を一緒に考えたり、2か月に一度の社内イベントを企画したりと、社員が働きやすい環境づくりに取り組んできました。

そのかいもあり、2020年に訪れたコロナショックでは売上が3分の1になるも、誰ひとり欠けることなく乗り切りました。「何がなんでも社員を守りたい」という想いが、私に経営者としての覚悟と目的からブレない生き方をもたらしてくれたのです。

私が目指しているのは、入社した社員が定年を迎えるとき「ここを選んでよかった」と言ってもらえる会社をつくることです。社員にとって居心地の良い会社をつくりたいですし、さらに社会にとって無くてはならない会社を追い求めていきます。

これからも「縁ある人を幸せに導くリーダー」として、熱く挑戦し続けてまいります。

※1 日本で唯一の総合的なデザイン評価・推奨のしくみ。60年以上にわたりデザインによって暮らしや社会をよりよくしていくための活動をしている

3月・4月開始

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** オンライン  
**集中トレーニング**

3月3日(月)開始 月曜日 5:30~6:15開催

スケジュール

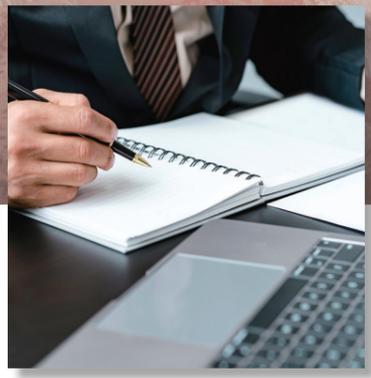
① 3/3(月)	② 3/10(月)	③ 3/17(月)	④ 3/24(月)
⑤ 3/31(月)	⑥ 4/7(月)	⑦ 4/14(月)	⑧ 4/21(月)
⑨ 4/28(月)	⑩ 5/5(月)	⑪ 5/12(月)	⑫ 5/19(月)
⑬ 5/26(月)	⑭ 6/2(月)		

ファシリテーターから一言  
税理士法人を経営して、マネジメントゲーム講師をしています。マスタープログラムは2020年から学び、「1000日修行」として共同学習をしました。お陰様でオールリモートワークで毎年売上を伸ばすことができている。なお、このプログラムは首都圏ブロックATP勉強会(毎日5:30~6:00)と連動して運営します。毎日の共同学習を前提にご参加いただけるとうれしい効果を得ることができます。

ファシリテーター  
**渡邊 勝也**  
税理士法人ケイティワン 代表税理士  
認定マネジメントゲーム講師  
JPSA 認定シニアスピーカー  
JPSA 首都圏ブロック担当副理事

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** オンライン  
**集中トレーニング**



共同学習 × 継続学習をとおして  
過去最高の目標達成を目指す  
13週間・全14回のトレーニング

**無料**

リリースから約4年半、お陰様で7,000名以上の方にご活用いただいているアチーブメントテクノロジー マスタープログラム。さらにプログラムを活用し、成果につなげていただきたいという想いから、アチーブメントが認定をしたファシリテーターによる13週間の集中トレーニングを実施しています。

3月3日(月)開始 月曜日 21:00~22:00開催

スケジュール

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

ファシリテーターから一言  
システム開発会社を経営しています。マスタープログラムを活用して過去最高業績を更新しているのはもちろん、未来への投資として全国採用・新卒採用を開始し社員数1.5倍、平均年齢は4年間で6歳若返りました。描いた理想は必ず叶います。共に、最高の未来をつくり上げていきましょう！

ファシリテーター  
**前田 朋康**  
株式会社SORA 代表取締役CEO  
JPSA 認定シニアスピーカー  
JPSA 南関東ブロック担当副理事

3月31日(月)開始 月曜日 7:00~8:00開催

スケジュール

① 3/31(月)	② 4/7(月)	③ 4/14(月)	④ 4/21(月)
⑤ 4/28(月)	⑥ 5/5(月)	⑦ 5/12(月)	⑧ 5/19(月)
⑨ 5/26(月)	⑩ 6/2(月)	⑪ 6/9(月)	⑫ 6/16(月)
⑬ 6/30(月)	⑭ 7/7(月)		

ファシリテーターから一言  
私はブルデンシャル生命保険でライフプランナーをしており、マスタープログラムを2020年より効果的に活用し、思考と行為をコントロールすることで、習慣形成を構築して圧倒的な成果をつくり出しました。是非とも、13週間の集中トレーニングの共同学習を通して、今までの自分から一歩踏み出し過去最高の目標達成をしましょう！皆様のご参加をお待ちしております！

ファシリテーター  
**金井 稔**  
ブルデンシャル生命保険株式会社 札幌第三支社 エグゼクティブアドバイザー  
JPSA 認定シニアスピーカー  
JPSA 北海道ブロック担当副理事

3月31日(月)開始 月曜日 17:00~18:00開催

スケジュール

① 3/31(月)	② 4/7(月)	③ 4/14(月)	④ 4/21(月)
⑤ 4/28(月)	⑥ 5/5(月)	⑦ 5/12(月)	⑧ 5/19(月)
⑨ 5/26(月)	⑩ 6/2(月)	⑪ 6/9(月)	⑫ 6/16(月)
⑬ 6/23(月)	⑭ 6/30(月)		

ファシリテーターから一言  
私は、障がい者の社会復帰の支援をする会社を経営しています。マスタープログラムは2020年から学び始めました。そのおかげで民間福祉企業として初めてトヨタ自動車と業務提携することができました。ぜひ、13週間の集中トレーニングをおして、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！

ファシリテーター  
**柏本 知成**  
株式会社KyoMi 代表取締役  
JPSA 認定シニアスピーカー  
JPSA 保育・介護福祉部会 副部長  
JPSA 名古屋18支部 副支部長

4月7日(月)開始 月曜日 7:00~7:45開催

スケジュール

① 4/7(月)	② 4/14(月)	③ 4/21(月)	④ 4/28(月)
⑤ 5/5(月)	⑥ 5/12(月)	⑦ 5/19(月)	⑧ 5/26(月)
⑨ 6/2(月)	⑩ 6/9(月)	⑪ 6/16(月)	⑫ 6/23(月)
⑬ 6/30(月)	⑭ 7/7(月)		

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1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を体得し、史上最高の自分づくりにつながりましょう！みなさまのご参加をお待ちしております。

ファシリテーター  
**田原 文栄**  
株式会社豆丁 代表取締役社長  
JPSA 認定シニアスピーカー  
JPSA 中国ブロック担当副理事  
青年の志部会 部長



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

アチーブメントテクノロジー マスタープログラムをお持ちの方が無料で参加できる  
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。



お申し込みはこちら [https://achievement.co.jp/atp/sp\\_training/](https://achievement.co.jp/atp/sp_training/)

皆様からのリクエストにお応えて  
アチーブメントテクノロジー マスタープログラム  
**修了者限定テキスト 3月末発売決定!!**

マスタープログラムを繰り返し活用し目標達成の原理原則を習得  
更なる高みを目指したい方へ

申込条件 MARC上でマスタープログラムを「修了」されているアカデミー会員の方

価格 33,000円(税込) / 送料 1,200円(全国一律)

プログラム 修了者限定

※詳細は、3月末にWeb サイトにてご案内いたします ※1セットのみご購入いただけます  
※テキストの内容は、アチーブメントテクノロジー マスタープログラムと同様となります  
※発送は4月上旬を予定しております

お申し込みはこちら [https://achievement.co.jp/atp/sp\\_training/](https://achievement.co.jp/atp/sp_training/)

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

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



JPSA  
会員限定

4月15日(火)  
6月30日(月)

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



シニアプロスピーカー合格者



西村 友宏様、明菜 みゆき様

ベーシックプロスピーカー合格者



山崎 莉奈様、笠井 真一様、  
小山石 成吾様、田仲 聡様、  
平井 隆幸様、緑野 智康様、  
伊藤 剛明様、遠山 雅治様、  
相澤 幸加様、大槻 智之様、  
宇都宮 司様



石原 雄大様、齊藤 学様、  
高橋 智明様、濱田 鈴ら様、  
丁 舞香様、榊 康一様、  
徳田 和正様、日向 絵理香様



藤井 広樹様、吉岡 小織様、  
谷川 哲也様、上原 由季様、  
金子 専様、宮部 友希様、  
白水 剛様、川田 一樹様、  
堀部 玄様、町田 穰様

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」711/1000名 (2025年2月11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



## Season2より「一問一答」シリーズがスタート!

問答 Q10



「仕事は早いミスが多い」  
VS  
「仕事は遅いミスが少ない」

問答 Q2



「お金の使い方が下手」  
上手い使い方は?

問答 Q7



口下手は  
出世しない?

その他、人生が豊かになる様々な問いに答えています!

## Season2 スタート!!



「弊社をご活用いただいている皆様が、周りの大切な方々とともに物心両面の豊かな人生を歩んでいただきたい」「目標達成のパートナーとしてさらに貢献していきたい」  
そんな青木の想いから開設された公式YouTubeチャンネルがおかげさまで100話を迎え、新たにSeason2の配信をスタートしました。これまで上場企業経営者やトップ営業マン、アスリート、一流タレントなど50万名以上にお伝えしてきた「人生経営哲学」をさらにパワーアップして発信しています。ご興味をお持ちの方は、ぜひチャンネル登録のうえ、ご覧ください!

YouTube チャンネル詳細はこちら

青木仁志の人生経営哲学



JPSA  
認定

2025年3月1日エントリー開始・8月開催より

# プロスピーカー・トレーニング・プログラムが 新しくなります！

これまでの学びの集大成として、  
自らの使命に向きあい内発的な行動変容を促す  
伝達力を磨く半年間

プログラムを受講して得られること

内発的な  
行動変容を促す  
**伝達力**

達成の技術の  
深い  
**理解と実践**

ともに  
切磋琢磨する  
**仲間**

8月からは、さらにベーシックプロスピーカー合格にむけて、  
プレゼンの構成力・使命の確立・現場の実践・成長につながるコンテンツへ改訂いたします。

## 開催日時

※8月開催の例

① 8/13(水) 10:00~18:00 | ② 9/17(水) 10:00~18:00 | ③ 10/15(水) 10:00~18:00 | ④ 11/11(火)~12(水) 10:00~18:00 | ⑤ 12/5(金) 10:00~19:00 | 2026年 ⑥ 1/6(火)~7(水) 10:00~18:00

※コンテンツの変更に伴い、第4回目が2日間・第5回目は10:00~19:00の開催となります。 ※開催日時は、webサイトをご覧ください。

## エントリー条件

プロスピーカーに求められる力を早期に手にすることで、メッセージ力が向上することを意図し、  
**現・ベーシックプロスピーカー二次試験のエントリー条件と同様へ変更します。**

※再受講：2回以上 ※アシスタント：ATC 1回以上、DCまたはDAC 1回以上 ※パワーパートナー：2名以上がATCを修了  
※支部会：1回以上の参加 ※ビジネス選択理論能力検定：3級に合格

価 格 220,000円(税込)

詳しくはこちら



## 講師・著者として活躍するお二人に聞いた、 プロスピーカーとして生きる道

プロスピーカーとして目指す使命とビジョンを果たすうえで、オススの取り組みが「講演講師」と「書籍出版」へのチャレンジです。価値あるメッセージを社会に届け、自身としても最大限の成長につながる取り組みとしてぜひご活用ください。

### 『企業や学校で活躍する講演講師』への道



全国各地で「命の授業」を行い、累計1万名以上の学生に対して  
メッセージをしてきた芳川悠さんの実体験を伺いました。

おかげさまで全国の学校でお話しする機会をいただきましたが、メッセージをするたびに私自身の使命とビジョンが深まっているのを感じています。初めは、小中高大学と、通ってきた学校の先生方に直接アポを取って訪問し、プロスピーカーとしての使命とともに、生徒の方々にメッセージを届けたいことを伝えました。断られたことや、うまくいかなかったことは数え切れないほどありましたが、そのチャレンジに比例して「命の大切さを伝えること」への確信が深まっていったのです。本当に伝えたい対象の方々に自分でメッセージを届けに行くこと、ここから未来のリーダーが生まれ、少しでも社会が良くなっていくことを心から願っています。



よしかわ ゆう  
芳川 悠

JPSA 認定ベーシックプロスピーカー  
助産師

「講演してほしい！」の依頼を受けたら  
『講師派遣トレーナーズ』までお問い合わせください！



### 『書籍で人に勇気を与える著者』への道



半年間の出版戦略塾をととして珠玉の言葉を紡ぎ出し、大手  
出版社での出版が決定した渡邊勝也さんの実体験を伺いました。

出版へのチャレンジは、我ながらとてもハードでした。プロスピーカー・トレーニング・プログラムで棚卸しをし、見つめてきた自分の人生。それに比例するレベルで半年間取り組み、自分にしかない想いを紡ぎ出し、言葉にしていこう。それは確かに大変でしたが、何にも代えがたい人生のメッセージが見つかった期間でもありました。プロスピーカーになって以降、ここまで深く自分と向き合う機会はなかなかありません。過去最大の成長を得ることはもちろん、誰かの役に立てる「カタチ」に残る書籍をつくるという価値ある経験ができました。プロスピーカーとして、指導者として、一人の人間として、幅を広げていくことに必ずつながるかけがえのない経験です。



わたなべ まさや  
渡邊 勝也

JPSA 認定シニアプロスピーカー  
税理士法人クオリティ・ワン 代表税理士

【プロスピーカー限定講座】出版戦略塾の詳細は  
こちらよりご覧ください。



JPSA 会員はどなたでもご参加いただけます



締切間近！

## 青木仁志「感謝の集い」

～JPSAと歩んだ軌跡とこれからの未来～

日時 **3月20日(木) 13:00~17:00**  
【お申し込み期限】 3月12日(水)まで

対象 **JPSA会員**

形式 **ハイブリッド開催**  
[リアル]アチーブメント東京研修センター

価格 **無料**

お申し込み方法を掲載した招待状をお届けしております

初・ハイブリッド開催！  
開発者 青木が登壇！



オンライン | **パブリックビューイング**

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

日時 **6月12日(木)~14日(土)**  
【お申し込み期限】 5月29日(木)まで  
1日目 10:00~18:30 | 2日目 9:30~18:30 | 3日目 9:30~18:30

開催形式 **オンライン Zoomを使用します**  
**パブリックビューイング**  
東京会場：アチーブメント東京研修センター  
大阪会場：アチーブメント大阪研修センター  
名古屋会場：プライムセントラルタワー名古屋駅前店 13階  
福岡会場：リファレンス駅東ビル 3階

通常：55,000円(税込)  
参加費 参事・副参事・顧問・支部長・副支部長・部長・副部長の方：44,000円(税込)

お申し込みはこちら



# 目的から一貫した行動で乗り越えた逆境 モンドセレクション最高金賞を世界最多連続受賞

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当てた本コーナー。今回はJPSA北海道ブロック担当副参事 JPSA北の最果て支部 副支部長を務める村本さんです。プロスピーカーを目指すなかで、直面したコロナ禍という逆境をどのように乗り越え、過去最高業績を達成したのか、お話しいただきました。



## むらもと あきのり 村本 暁宣

一般財団法人日本プロスピーカー協会  
北海道ブロック担当副参事  
認定ベーシックプロスピーカー  
JPSA北の最果て支部 副支部長  
株式会社壺屋総本店 代表取締役社長

**PROFILE** 1973年北海道旭川生まれ。老舗菓子屋での修行を経て、2002年、「壺屋総本店」の五代目予定者として入社。代表銘菓である「き花」はモンドセレクションにおいて最高金賞を世界最多連続受賞。現在37回連続の記録更新中。受講をきっかけに、理念を形にする店舗「き花の杜」を2014年にオープン。年二回の工場祭では、のべ4万人以上集客。2020年に代表取締役社長に就任。2013年からNPO団体にてカンボジア支援活動を行う。2014年から東京農業大学生産業学科で理念経営とマーケティングの講座を持つ。

## 家業を立て直した先に出会った 「決意」の瞬間

「会社が倒産しそうだから、帰ってきて助けてくれないか」。別の会社で修行を積んでいたときに、父から言われた一言でした。私の父は、祖父が創業をした北海道でお菓子を製造販売する壺屋総本店の三代目。「何事も一番になれ。それ以外はいらぬ」と厳しく育てられた私にとって、その一言が男として認められたように、たまらなく嬉しかったのです。2004年、私は会社を必ず復活させると心に決めて戻りました。前の会社では、20代で店長に昇格。その実績をもち家業に戻った私は、成果への焦りから「おれの言うとおりにしろ！」と、社員に正しさを押し付け、離職が増えていきました。そんなときに「頂点への道」講座を受講。講座で学んだ技術を素直に実行し、会社の業績は右肩上がり



高い品質を維持し、モンドセレクション最高金賞を世界最多連続受賞

に成長していきました。この頃を境に少しでも貢献の幅を広げようとカンボジアでNPO活動を開始したのですが、ここで出会ったある女性の言葉が私の人生を変えました。まだ幼い子どもを連れた彼女はこう言いました。「娘はこの国では幸せになれない。買ってくれませんか?」。愛する我が子を手放すことが、いかに苦しいか痛いほど分かります。それでもそうせざるを得ない環境に思いを馳せながら、自分には何ができるのかと考えたのです。いくらかの寄付はできるかもしれませんが、しかし、それだけでは決して根本的には解決しません。価値を生み出し、その価値をお金に変えることができ、豊かさを手に入れられる技術が、ここにこそ必要だと、そう強く思いました。と同時に、その場で何もできなかった自分の指導者としての力不足も痛いくらいに噛み締めました。講座で幾度と耳にしていた真の指導者である「プロスピーカー」を目指すときがついに来たかと、心に決めた瞬間だったのです。

## 逆境のなかでこそ 「成長」を優先する

ちょうどその頃、世を震撼させたのは新型コロナウイルスでした。事業活動はすべて自粛を余儀なくされ、あつという間に3億円の赤字に。社内にも混乱が走ります。「この在庫1円でも売らに変えたほうがいいんじゃないですか」「いや売り場でコロナが蔓延したらどうするんですか」。社員の不安な声を聞き、冷静な意思決定が難しい状況でした。

私はその頃にプロスピーカー・トレーニング・プログラムを受講。正直こんな状況でプロスピーカーチャレンジをしていいのか。そんな思いを抱えていました。しかし、カンボジアで感じたあの不足感と強烈な使命感を思い出すと、学びから逃げる道はありません。むしろ指導者として私が成長して、会社をこのコロナ禍というピンチから必ず救うんだと、溢れ出てくる不安や迷いを断ち切って、学びを続けたのです。

## 理念から一貫した判断・選択により V字回復、過去最高業績を達成

この苦しい状況だからこそ、会社が掲げる「甘味求真」という理念とは何か、理念からどう行動するのか必死に考えました。会社に帰れば、周囲からの様々な声に「目先の売上を考えた方がいい」と頭をよぎることもありましたが。しかしプロスピーカー・トレーニング・プログラムでは、何度も理念やビジョンをアウトプットします。

受講生の仲間とブレゼンやフィードバックを繰り返して、翌日また現場に戻る。毎週アウトプットを行い、理念からの一貫性に立ち返り続けることができたのです。この学びの環境が自分を守ってくれました。会社では幹部社員との足並みを揃えることが最優先だと思いついて、壺屋総本店の現在から未来に対して何をしたいのかを考えるブランディング研修をスタート。壺屋総本店は何を大事にすべきか、お客様は何を求めているのか。1年かけて幹部と考えました。そこで出たアイデアを実践し続けることで会社が一步、また一步と変化していったのです。



理念から一貫した行動を社員とともに考えるブランディング研修

明確にした行動指針を貫き続け、2021年には業績がV字回復。理念発信型店舗の「き花の杜」では年2回の工場祭を開催し、2022年に約4万人の過去最高集客を突破しました。そして2023年には過去最高業績を達成。コロナ禍においてもモンドセレクション最高金賞最多となる37年連続受賞を守り続けました。会社の利益だけを考えていたら、クオリティを下げたコストカットやイベントの自粛を選んでいたらかもしれません。しかしお菓子づくりをとおして創りだしたい未来を明確化し、お客様を

## 指導者としての生き方を貫き 目指す世界一

プロスピーカーとは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のことです。カンボジアで何もできなかった自分を目指し、2022年に合格。人生の転機となったカンボジアという国への支援は、学校建設から始まり「サステイナブル・カカオ・インフラストラクチャー」というビジョンに進みだしています。開発途上国の社会的・経済的・環境的課題の解決により、持続可能なカカオ産業実現を目指していくということです。そしてその先には現地の方々の自己概念が上がる取り組みに力を入れていきます。具体的には、カンボジアンカカオで作られたチョコレートで世界一を目指す。それが現地の方々にとって、自分が作った商品への誇りにつながり、仕事・祖国への誇りにつながるのだと思います。プロスピーカーとしての使命を全うし、貢献の幅をこれからも広げ続けてまいります。

## 分科会登壇企業紹介

**コミッション型から理念共感型の組織へ**  
～徹底した採用の入口管理と日々の実践が作り出した5年で7倍の成長～

**金融** 株式会社バリューアドバイザーズ

代表取締役 **五十嵐 修平 様**

創業年 2013年  
本社拠点 東京都  
従業員数 15名  
売上 3.2億円

資産運用コンサルティング・金融教育事業を営む。業界の常識であるコミッション型から、固定給と決算賞与を支払う正社員雇用へ転換。理念共感型採用・評価制度の導入をはじめとした仕組みづくりに取り組み、5年でお預かり資産を7倍以上にした道のりについてお話しいただきます。

**予約半年待ちの高級店が作り出した急成長の裏側**  
～「社員の幸せ・成長」を起点においた組織変革～

**飲食業** 株式会社くすのき

代表取締役 **楠 忠師 様**

創業年 2003年  
本社拠点 東京都  
従業員数 13名  
売上 2.5億円

東京・名古屋で高級天ぷら「くすのき」を展開。単価10万円・半年先まで満席の名店として名を馳せる同社は、理念・ビジョンの言語化、理念浸透に取り組み、さらに業績が向上。2024年に3店舗目をオープンし、2年連続でクオリティカンパニーランクを達成されるまでの軌跡をお話しいただきます。

**業界リーディングカンパニーの更なる卓越**  
～シェア 30% から 60% にまで伸ばした理念経営～

**教育・人材支援** CPA エクセレントパートナーズ株式会社

代表取締役 **国見 健介 様**

創業年 2001年  
本社拠点 東京都  
従業員数 160名  
売上 63億円

公認会計士試験合格者輩出日本一のCPA会計学院を運営。2021年より全経営陣で「頂点への道」講座を受講。全社員にi-Standardを実施。思考と選択の質が高まり、社内のマネジメント力も向上。会計士試験合格者のシェアを30%から60%に伸ばし、売上2倍を達成した理念経営の取り組みをお話しいただきます。

**育成に熱狂する組織が作り出した経常利益率15.7%**  
～業界上位0.1%を達成した医療法人の組織変革～

**歯科** 医療法人社団 聖礼会

理事長 **丹谷 聖一 様**

創業年 2009年  
本社拠点 神奈川県  
従業員数 60名  
売上 9.9億円

歯科医院5院を展開。理念共感型採用を導入し約1年半で14名の採用に成功。理念浸透・マネジメント力強化に力を入れた結果、コロナ禍で業界平均が前年対比75%といわれる中、145%成長を実現。新たに3院を展開。2023年の経常利益率15.7%、業界上位0.1%の売上をつくりだした組織づくりをお話しいただきます。

**トップダウンから考える組織への変革で作り出した経常利益率8%**  
～現場主導のコストダウンと商品開発が乗り越えた2億円の原価高騰～

**製造業** 徳武産業株式会社

代表取締役社長 **徳武 聖子 様**

創業年 1957年  
本社拠点 香川県  
従業員数 80名  
売上 28億円

高齢者・障がい者向けシューズ業界No.1。2019年に事業承継するも、物価高騰・円安・中国ゼロコロナ政策で原価が2億円増。トップダウンではなく「自ら考える」組織へと変革し、2024年、残業時間1/3・育休取得率・復帰率・男性育休取得率100%、経常利益率8%・過去最高業績を更新された道のりをお話しいただきます。

**社員数500名・プライム上場企業での理念浸透**  
～自ら学ぶ文化が作り出した過去最高業績の更新～

**保証関連業/不動産業/IT業** ジェイリース株式会社

代表取締役社長 **中島 土 様**

創業年 2004年  
本社拠点 大分県  
従業員数 552名  
売上 132億円

全国40拠点で保証関連事業を展開。事業承継を控える2023年2月に初受講。同6月代表取締役就任後、理念浸透に取り組み、スタッフ500名を超える組織で「自ら学ぶ」文化をつくり出す。2024年売上132億円・営業利益26億円の過去最高業績を更新した理念浸透のプロセスについてお話しいただきます。

**2度の全社員離職から「働きがいのある会社」へ**  
～自立と自律が10年間で業績30倍の成長をつくる～

**美容** 株式会社 andUS

代表取締役 **廣岡 伸那 様**

創業年 2012年  
本社拠点 富山県  
従業員数 28名  
売上 5億円

富山県で化粧品製造と美容サロン向けコンサルティングを行う。2度の全社員離職を経験も、学びを活かし「強固な信頼関係と会社愛」を形成。「働きがいのある会社(GPTW®)」に認定される。2023年より理念セールスマニュアルをはじめとした仕組みづくりに着手。10年で30倍の成長に至った軌跡をお話しいただきます。

※講演のタイトルは予告なく変更となる場合がございます。予めご了承ください。

※五十嵐 修平

NEW!!

Quality Company Summit 2025

# クオリティカンパニーサミット2025

## 実践事例研究会

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

本イベントで得られること

クオリティカンパニーを  
目指す仲間との  
つながり

様々な業界・規模の  
企業の実践事例から  
学ぶ成功法則

売上66億円、  
経常利益21億円を  
実現した  
「経営の原理原則」

代表の方と幹部の方で  
ご参加いただけます



### 第1部 基調講演



テーマ  
Road to Quality Company

講師  
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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長  
**青木 仁志**

### 第2部 分科会



様々な業界・規模でクオリティカンパニー  
を実現させている企業7社の実践事例  
から成功法則を学ぶ

分科会登壇講師詳細は  
P.31をご覧ください

### 第3部 ワークショップ



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

ファシリテーター  
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**

開催日時

2025年 6月17日(火) 10:00~18:00

参加対象

クオリティカンパニー倶楽部会員の経営者、幹部の方々  
※経営者の方は必ずご参加ください。幹部の方のみの参加はできません。

申込期限

6月9日(月)まで

参加費

スタンダード  
会員 価格 **8,800円(税込) / 1名**  
※スタンダード会員の方は、幹部の方4名と合計5名までご参加いただけます。

スターター  
会員 価格 **16,500円(税込) / 1名**  
※スターター会員の方は、幹部の方2名と合計3名までご参加いただけます。

エントリー  
会員 価格 **27,500円(税込) / 1名**  
※エントリー会員の方は、幹部の方1名と合計2名までご参加いただけます。

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

定員

350名

お申し込みはこちら ▶ [https://achievement.co.jp/service/experience/qc\\_summit2025/](https://achievement.co.jp/service/experience/qc_summit2025/)



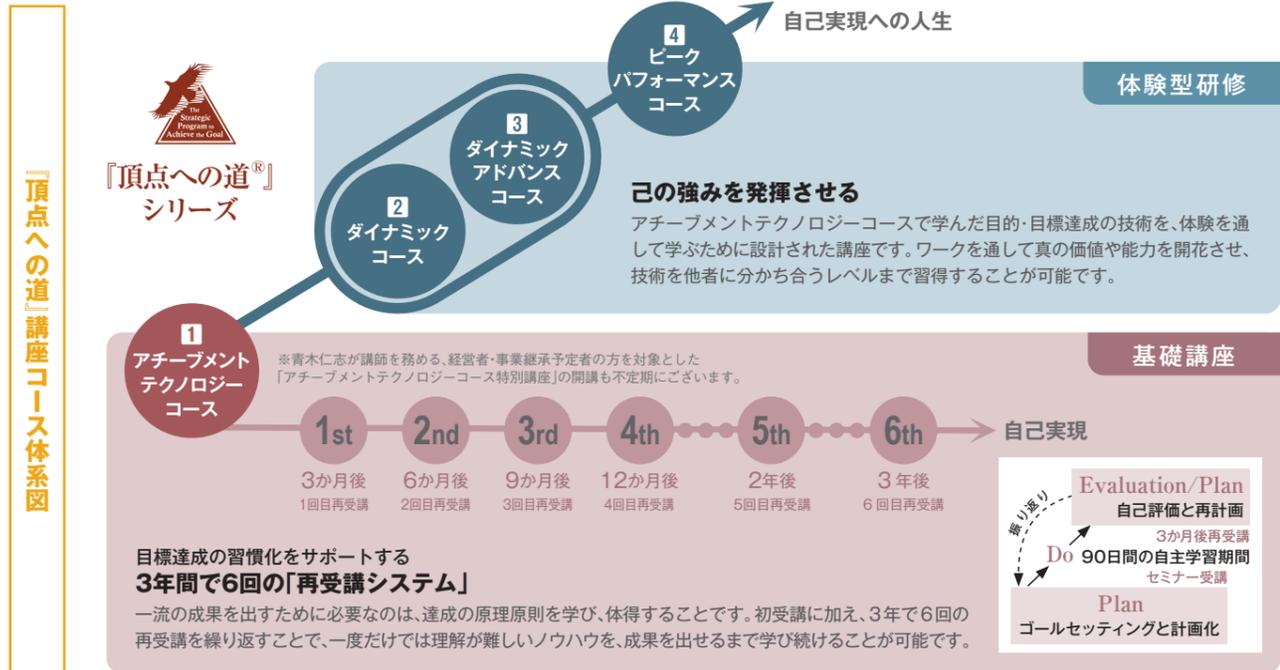
アチーブメントセミナースケジュール  
ACHIEVEMENT  
SEMINAR SCHEDULE

2025.3 ~ 2025.6

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

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

<b>再満</b> ＝再受講満員	<b>満</b> ＝満員御礼
アチーブメントアカデミー会員 3年入会特典	
<b>計</b>	＝「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>B</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)



### 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コードから読み込みます。

<p><b>大阪支社</b> (アチーブメント大阪研修センター)</p> <p>〒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</p>	<p><b>東京本社</b> (アチーブメント東京研修センター)</p> <p>〒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)</p>
<p><b>名古屋支社</b></p> <p>〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-3-26 昭和ビル1階 ☎052-249-3256</p>	<p><b>福岡支社</b></p> <p>〒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</p>
<p><b>横浜支社</b></p> <p>〒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</p>	<p><b>熊本営業所</b></p> <p>〒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</p>

# 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ご登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はアプリになります。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**でご受講可能です。

アチーブメントカード

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

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。

お申し込み方法	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む <a href="https://achievement.co.jp/card/">https://achievement.co.jp/card/</a> ※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。	QRコード 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 <a href="mailto:csd@achievement.co.jp">csd@achievement.co.jp</a> ※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かねます。	

### 特典 春休み! お出かけ特集!

新規にご登録いただいたパートナー企業のほか、全国のパートナー企業のなかから春のお出かけにぴったりな特典をご紹介します!

<p><b>NEW 東京</b> 学ぶ・相談する 合同会社ねこのて様 猫の手も借りたいほど忙しい方への家事代行・シッターサービスを提供。 特典 セミナー受講時、宿泊シッター1,000円引き! 受講に集中できる環境を提供します。</p>	<p><b>NEW 静岡</b> 学ぶ・相談する 最高のIT税理士法人様 「日本一わかりやすい税理士」として「IT×補助金×税務会計」で経営の進化に貢献。 特典 月5組限定! 初回相談30分無料! (個人事業/相続/節税等) Zoom/TELで対応可能。</p>	<p><b>埼玉</b> 泊まる Comfort Stay みやび様 秩父の伝統織物「秩父銘仙」をモチーフにした和モダンなコンセプトホテル。 特典 宿泊代金550円引き! ※電話または公式HP予約時にカード提示をお伝えください。</p>	<p><b>東京</b> 遊ぶ・観る 屋形船あみ達様 100年の伝統と東京モダンな舟遊びを体験できるハイグレードな屋形船。 特典 アチーブメントカードご提示の方におかき・さつまいもチップのお土産プレゼント!</p>
<p><b>山梨</b> 遊ぶ・観る QOONEL+(くうねるたす)様 富士山と河口湖を一望できる唯一無二の富士山絶景キャンプ場です。 特典 アチーブメントカード提示で山梨の地産地消ワインを1本プレゼント!</p>	<p><b>愛知</b> 泊まる おやこホテル/リンゴボーイデザイン株式会社様 ファミリー向けの広い部屋で赤ちゃんともママに嬉しいサービスを提供! 特典 公式サイト予約時にアチーブメントカード提示の旨をお伝えすると5,500円(税込)お値引き!</p>	<p><b>和歌山</b> 遊ぶ・観る アドベンチャーワールド/株式会社アワズ様 名物のジャイアントパンダやイルカが暮らす南紀白浜のテーマパークです。 特典 アドベンチャーワールド入園チケットを購入すると500円分のミールクーポンをプレゼント!</p>	<p><b>大分</b> 泊まる 別府温泉テラス御堂原様 別府高台からの絶景とプライベートテラス、全室温泉半露天風呂付きの旅館。 特典 公式HP予約で夕食時ワンドリンクサービス! ※アチーブメントカードで支払いの旨、備考欄記載</p>

アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

### 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。ぜひ貴社の上質な商品・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/>





公益社団法人日本青年会議所第74代会頭  
KJT株式会社代表取締役  
とぐち まさひろ

外口 真大

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  
公益財団法人 青木仁志啓育財団理事長  
青木 仁志

青木 仁志

# 湧き上がる「使命感=志」から生まれる リーダーシップが、次世代を拓く!

対談

より良い社会づくりをめざし、ボランティアや行政改革などの社会貢献に、積極的に取り組んでいる日本青年会議所（JCC）。これまで多くの首相経験者を輩出したほか、全国各地で活躍する会員の約9割が企業の取締役または管理職に就いており、若きリーダーを育む文化を有している。そうしたJCCの、第74代会頭が外口真大氏だ。国内外のビジネス環境が大きく変化し、日本やビジネス界が多くの課題に直面するなか、今そして次代に求められるリーダーシップについてお話を伺った。

## 人が人を磨く リーダー育成の場

**青木** JCCは120か国以上に17万人を超える会員をもつ世界的な組織で、日本でも3万人以上の会員を擁し、全国で精力的に社会貢献活動を行っています。外口さんは2025年からそうした組織の会頭に就任されましたが、まずはJCCに入ったきっかけをお聞かせください。  
**外口** 私が入会したのは、JCC会員だった大祖父のアドバイスがきっかけです。地域社会で活躍するリーダーたちとの人脈をつくるのが、私自身のためになるだろうと考えての進言でした。正直にいうと、当時の私は社会貢献への思いが特に強かったわけではありません。しかしJCCで多くの人に出会い、自身の可能性を大いに引き出していたと感じています。

**青木** 企業経営者や事業継承者が多いJCCは、リーダーの集まりであるともいえます。そうしたなかで自分を切磋琢磨し、ネットワークを構築できることには、大きな価値がありますね。  
**外口** はい。人は人でしか磨かれない」という言葉がありますが、JCCでそれを実感しました。

した。「こんな人になりたい」という、ロールモデルになるような方々と数多く出会い、自身を錬磨できました。青木社長もJCCとの関わりが深いですね。

**青木** 私は起業した2年後の34歳で入会しました。当初は書記幹事という役職をいただいて活動し、その後、本業である教育関連の委員として仕事をする機会に恵まれました。JCCの規定どおり40歳で退会した後は、賛助企業として組織変革・組織拡大などをサポートしており、これまで全国400か所以上の拠点で会員向け勉強会を開催。のべ5000人以上の方に参加いただきました。事業や活動を通して社会貢献するという点で、当社とJCCは追求している本質が同じだと思っています。

**外口** 同感です。ご存じのとおりJCCは、地域特性を活かした街づくり運動や、子どもたちの健全な育成をサポートする青少年事業、スポーツ振興、国際交流、自然災害の復興支援ボランティアなど、幅広い社会貢献活動を行っています。自身の仕事があるなかでJCCの活動にも注力していくことは、それ相応の負担もあります。私はそれを未来への投資だと考えています。

40歳までだからこそ、徹底して投資に励む。それがその後の職業人としての未来を、豊かにすると信じているのです。実際、活動を通してかげがえのない知己をたくさん得ましたし、そうした方々が新たに起業したり、団体を立ち上げて社会貢献したりということもあります。将来、仕事で助け合うとか、一緒に事業を行うということもあるかもしれません。JCCで様々な学びの機会をいただいたことと、そこで得たネットワークは私の大きな財産です。

**青木** 私もJCCの活動では第7代教育部会長を務め、ハーバード大学やスタンフォード大学、ウィーン大学を始め、世界の様々な大学を訪れて議論をするという機会に恵まれました。行動をとらした当時の仲間とは、今でも親交があります。下村博文元文部科学大臣とご縁ができたのも、教育部会に所属していた頃のことです。互いに教育が人生のテーマだったこともあり、意気投合しました。同氏が会長を務める「教育立国推進協議会」では、私も会長代行として活動しています。

## 「使命感」が求心力を生み 強いリーダーを育む

**青木** 能力開発のプロフェッショナルとして、これまで私は38年にわたって人材育成に携わる一方、8000人以上の中小企業経営者を指導してきました。そうした事業を通して考えたのは、疲弊した日本の社会と経済を再生し、未来に光明をもたらすリーダーシップのあり方を

明らかにしたいということです。そうした思いから、2023年に「次世代リーダー」に求められる人を動かす力」という書籍を発行。その本でJCCの歴代会頭5人に登場いただき、リーダーシップについて考察しています。今回、対談するにあたり、外口さんにも同書をお読みいただきました。

**外口** 5人の先輩方のお話を興味深く拝読しました。リーダーシップのスタイルは、五者五様に異なりますね。知行合一で信頼を得る方、率先垂範型で仲間を牽引する方、サーバント型のリーダーシップを実践する方、スタイルはそれぞれに違うものの、JCC設立の「原点」ともいえる、内発的動機は同じだと感じました。

**青木** JCCは戦後の焼け野原のなかで、青年世代が抱いた復興のための思いから生まれたという歴史がありますね。「青年世代が復興のために力を尽くさなければならぬ」という青年の熱い思いが、JCCの原点です。

**外口** はい。家族や地域、社会のために力を尽くそうという、強い内発的な動機がそこにはあります。私は常々、人を動かすいちばんの力は何だろうと考えてきましたが、それは使命感だと思ふようになりました。「いま自分がやらなければ誰がやるのだ」という強靱な使命感をもつて動ける人間こそがリーダーになり、結果も出せるのだと思っています。

**青木** そのとおりだと思います。去年「リーダーズサミット2024」というイベントで、インテル社の元CEOパット・ゲルシンガー氏のメッ



**Masahiro Toguchi**  
千葉県出身。中学・高等学校を東京で過ごした後、ロンドンの大学でビジネスマーケティングを専攻。大学卒業後、衆議院議員秘書として勤務。2012年の総選挙後に退所した後、家業の歯科矯正機材を扱うKTT株式会社に入社。2016年に代表取締役社長に就任。2010年から公益社団法人東京青年会議所に入会し、2021年、第72代理事長に就任。その後、2025年に日本青年会議所第74代会頭に内定。今後の活躍が大いに期待されている。

セージを伺いましたが、彼が同じことを語っていました。「リーダーシップとはミッション（使命）である」と。同感です。



すね。昨今「コスバ、タイプに合わないことはしない」という人が多いと聞きます。そういう思考は、利己的な考えから生じるのではないのでしょうか。大切なのは利他の気持ちです。家族や社会のために何ができるかという気持ちで、使命感をもって動く青年が増えてこそ、社会はより良い方向に向かいます。JCは青年が社会に良い変化をもたらすための、リーダーシップの開発にも注力していますね。次代のリーダーについて、外口さんはどう考えていますか。

**外口** 先にお話ししたとおり、やはりJCの「原点」を共有できていることが大事だと思っています。そして使命感をもって活動していただくことが肝要でしょう。自分で声高に「リーダーだ」と言っても、人がついてくるわけではありません。自身が描くビジョンを語り、一緒にやろうじゃないかと使命感をもって人と向き合うことで、共感者を増やしていく。それが、JCの育成すべきリーダー像です。

**青木** JCの活動は無報酬かつ手弁当の社会貢献であるだけに、真に心へ響くリーダーシップがなければ人は動きませんね。そしてメンバーの助けがなければ組織は機能しない。そうした仲間に対する求心力として働くものが、「使命感=志」です。メンバーはリーダーの「やり方」ではなく、「在り方」を見ています。人としての生き方を示すことで、影響力の輪を広げている人こそ真のリーダーだといえます。

**外口** はい。そして目指すゴールを達成したときに、「リーダーがいたからできた」と評されるより、「自分たちがやり遂げたんだ」と、周囲のメンバーが思える環境をつくること。それ

も、リーダーの大切な役割だと思います。

**青木** 素晴らしい。それこそリーダーのあるべき姿だと思います。これからもJCから、次世代のリーダーが数多く育ってくれそうですね。社会貢献活動については、どのようにしていきたいと考えていますか。

**外口** それについては少し変化を加えたいと考えています。JCの活動は社会課題を解決して、社会をより良くしていくという「社会課題解決型」の手法をとっており、これまで日本全国、そして海外各地で様々な実績を挙げました。しかし社会課題はもぐら叩きのようから次に出てきます。私たちは一年で任期終了する単年度制を採用していることもあり、メンバーに限りがあるなかで、課題の対処に限界を感じることが少なからずありました。そこで2025年は、「社会開発運動」というスタイルをとろうと思っています。まず明るい豊かな未来の実現という理想に立ち返り、それを実現するために何が必要かということ逆算して考えます。そして理想に行きつくための道筋を徹底的に議論し、課題を選出したうえで取り

組もうと。バックキャストイングの思考です。

**青木** なるほど。優先順位の高い課題から、集中的に取り組むということですね。JCの社会貢献活動が、今後さらに進化することを期待します。いまお話が出たとおり、JCは単年度制であるうえ、同じ役割に二度は就けません。それゆえ毎年違うことにチャレンジできるというメリットもあります。

**外口** はい。「未知の領域にどれだけ踏み込めるか」と、「そこでどれだけ粘り強く取り組めるか」ということが、人に大きな成長を促すと私は考えています。自分が未経験なことや苦手なことも含めて、JCでは毎年異なる分野の活動に従事することになりますね。自身もまったく縁がなかった分野に携わったこともあります。戸惑いながらも本を読んだり、各種講演会に行ったりして勉強し、視野を大きく広げられたということを度々経験しました。

**「飲水思源」で社会貢献し、志を継承し続ける**

**青木** 私は長年、松下幸之助さんの研究をしています。リーダーにとって一番大切な能力は何かと問われた彼は、「自分より優れた人間を使える能力だ」と答えました。私はそれこそ経営の神髄だと思っていますが、人に働いてもらうスキルを磨けることも、JCの魅力ですね。

**外口** そう思います。会社であれば「仕事だからやってください」と言えますが、JCの活動は金銭が絡まないためそれは通用しません。ピ

ジョンを語ってそれに共感してもらい、働いていただく。そうしたことを実践的に学べる場ですね。そのような経験を積むなかで尊敬できる人に数多く出会い、成長させていただきました。先日、次年度の新役員に自己紹介を書いていた際、面白いことに気づきました。自己紹介文のなかで、「恩返しをしたい」と書く方がとても多くおられたのです。JCで良い学びができたことや、人との縁を得たこと、社会貢献活動で得られた達成感：そうしたことに感謝し、JCに恩返ししたいというのですね。利他の気持ちが強いの、ユニークな団体だということを改めて実感できました。

**青木** 私が好きな言葉に、「飲水思源」という故事成語があります。水を飲む人は、その水源に思いを致せ。つまり先人の恩を忘れてはいけないということです。自分のためだけに頑張るのと、家族やお世話になっている仲間、社会のために頑張るのでは、パワーの出力が違います。後者の方が、断然強い。新しく役職に就いたメンバーが、会や仲間に対する思いを受け渡し続けることで、JCの原点にある「使命感=志」を継承しているのですね。

**外口** そう思います。私たちは企業を経営していると、自社や自業界のことにばかり意識がいき、ついつい内向きになりがちですが、JCの活動では視線を地域や日本全国、そして世界に広げることができます。そうしたことも経営者として、リーダーとして、大事なことであると思っています。

**青木** 同感です。私たちは個としても、組織としても社会と強く結びついた存在で、社会課題と無縁ではられません。先の大戦で焦土と化した日本で、先人たちは再び素晴らしい国をつくらうという思いで難難辛苦を乗り越え、豊かな国を築きあげてきました。もちろん人によって思いは様々でしょうが、焼け野原になった郷土を再生させたい、子どもたちのために日本を復興させたいという思いは、誰もが心中に抱いていたと私は信じています。そうした「動機の純粋性」によって、戦後日本の繁栄が築かれたということ、忘れてはいけません。

**外口** それこそがJCの原点です。そうした先人の思いを私たちが継承し、社会そして世界に貢献していきたいと思っています。

**青木** 心強く思います。私たちの子や孫の世代に元気な日本を残すためにも、JCには大いに期待しています。本日はありがとうございました。



JPSAコンベンション2024で基調講演講師として登壇した

## 『AK-69氏』横浜アリーナ単独公演 特別席のご案内

対象:アチーブメントアカデミー・クラブ会員の皆様

【頂点への道】講座を2023年に初受講し、JPSAコンベンション2024の基調講演に登壇したAK-69氏。初の横浜アリーナ単独公演「69-My G's in Yokohama Arena」にてアチーブメントアカデミー・クラブ会員の皆様に向けた【アチーブメント特別席】をご用意くださいました。誰よりも近くでAK-69氏のパフォーマンスを堪能できるチャンスです。この特別な機会をお見逃しなく！ご興味をお持ちの方は、ぜひ以下のQRコードからお申し込みください。

**AK-69 / 69-My G's in Yokohama Arena**  
**【日時】** 6月9日(月) **【会場】** 横浜アリーナ  
**OPEN** 18:00 **START** 19:00 **CLOSE** 21:00(予定)  
 お申し込みはこちら▶

【前編】**どん底からの人生の切り拓き方**  
 青木仁志 AK-69  
 AK-69氏と青木仁志の対談はこちら▶

AK-69 HIPHOPアーティスト  
 名古屋のシーンで覇角を轟かせた、活動の幅を広げ、2012年には渡米し武者修行の旅へ。単独での武道館公演を5度も達成し、日本を代表するアーティストに。YouTubeでのミュージックビデオ総再生数は3億5000万回を超える。

## 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  
 マネジャー/ドレンナー

トップセールスマンが兼ね備える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きたい方へ、セールスの常識を塗り替える90分です。

開催日時 **3月18日(火)、4月28日(月)**  
**18:30~20:00**  
 開催形式 **オンライン** ZOOM  
 お申し込みはこちら▶

### 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、自己責任でのご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 info@achievement.co.jp  
 フリーダイヤル TEL: 0120-000-638  
 受付時間 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)

お申し込みはこちら▶

### 休業日のご案内

■=休業日

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

健康・長生きにご利益のある神社 34選!

無理なく、長く続けられる最幸の健康習慣

## 歩いて健康・長寿を祈願 大人の神社めぐり

健康のために歩きたいとは思っていても、目的もなくただ歩くのはなかなか続かないもの。そこでおすすめしたいのが神社めぐりです。神社の参拝は、心身のリフレッシュはもちろん、運氣を上げる効果もあると言われてます。また土、砂利のうえを歩く、階段を上ることにより筋肉が鍛えられ、結果、血管疾患のリスクも低くなります。まずは自宅から近所の神社まで歩くことから始めてみませんか? お寺と異なり神社は拝観料が無料。さらに建築を楽しんだり、歴史やご利益を知ることができたりと、神社はもっとも身近で手軽なテーマパークといっても過言ではありません。神社のめぐり方や病氣平癒や健康に最強の神社、さらに建物、祀られている神様について宗教学者の著者が紹介する、読んで健康、歩いて健康、拝んで健康になる一冊。

【著者】島田 裕巳  
 【価格】1,650円(税込)

Webショップで購入可能!

新刊情報  
 New books

殻を破ると新しい人生が待っているかもしれません。

増刷10刷目になりました!

## 殻を破れば生まれ変わるかもしれない

佐藤 英郎

殻を破ると、その先に何があるでしょうか? そこには、新しい人生が待っているかもしれません。

コーチングの世界で最高タイトル「マスター認定コーチ」の資格を有する佐藤英郎の一冊! 心にかかったブレーキを外し、「自分にはできない」という思考の枠組みを取り除き、真価本領を発見し、本当に自分らしい人生を手に入れるための本。夢を夢で終わらせることなく、「なりたい自分」を見つけるためのヒントが満載!!

【著者】佐藤 英郎  
 【価格】1,430円(税込)

Webショップで購入可能!

既刊情報  
 Previously published

保険のない国で育った私が圧倒的な成果を出せた理由

増刷3刷目になりました!

## 保険を売るといふこと 中国人の私が全国2位になれた理由

嘉悦 涼子

発刊当時、来日して20年、保険営業をはじめ10年を迎える著者。離婚を経験し、子どもを抱えて生きていくために必死で保険営業に取り組む。日本語がおぼつかないながらも、努力を重ね、少しずつ契約をいただけるようになり、成績を上げていく。全国準王座というタイトルを獲得した今、営業人生をふり返って思うことは、営業という仕事とお客様によってどれだけ自分が育てられたかということ。そして今の自分には感謝しかないということ。保険営業を通じて得た学びの一つひとつを、後進と同胞のため、感謝の気持ちをこめて綴る一冊。勇気と希望が胸に湧き起こります。

【著者】嘉悦 涼子  
 【価格】1,430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/

Webショップで購入可能!



# 読者が選ぶ 2025 ビジネス書グランプリ

## 総合グランプリ受賞 & マネジメント部門賞 ダブル受賞

そのほかのランキング



Amazonランキング **8**部門

丸善丸の内本店2週連続

●ビジネス-自己啓発 (9/26-10/9 10/17-10/23)

紀伊国屋書店

●和書部門(文庫・コミック除く)(9/19時点)

トーハン

●ベストセラーランキング ビジネス書(10/1)

楽天ブックス

●経営(9/27-10/4)

発刊5か月で  
**6万3千部**  
 突破!



ご購入はこちら  
 Kindle版もあり

価格：1,650円(税込)

部下を  
 もったら  
 いちばん  
橋本拓也

人と組織のパフォーマンスを  
 最大限に引き出す仕事術

最初に  
 読む本  
どんな部下でも、どんな組織でも、  
 みるみる成長する!

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

「リードマネジメント」のすべて

ACHIEVEMENT PUBLISHING

メンバーの成長をとおりし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**

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

橋本拓也が講師を務める無料セミナー

## 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



開催日時 **3月11日(火) 19:00~20:30**

参加資格 **どなたでも参加可能**

開催形式 **オンライン** | **zoom** | 本セミナーはZoomを利用します。

定員 **300名** 参加費 **無料**

お申し込みは  
 こちら

