

Club News

幹部社員が語る

変革のリアル 自走する組織 の作り方



[ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダル受賞記念インタビュー]

アチーブメントテクノロジー 世界への挑戦

ドン・グリーン ナポレオン・ヒル財団 CEO
一般財団法人日本プロスピーカー協会 特別顧問
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]

幹部社員が語る変革のリアル 自走する組織の作り方

徳武産業株式会社

ジェイリース株式会社

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

[鼎談]

中小企業成長の気運を高め、 地方ごとの`国富、`を活かして 日本経済を活性化

伊藤 仁 日本商工会議所・東京商工会議所
専務理事

木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問
元参議院議員

青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 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 [ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダル受賞記念インタビュー] アチーブメントテクノロジー 世界への挑戦

ドン・グリーン ナポレオン・ヒル財団 CEO
一般財団法人日本プロスピーカー協会 特別顧問
アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
青木 仁志 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] 幹部社員が語る 変革のリアル 自走する組織の作り方

10 今、なぜ自走する組織が求められるのか —変化の時代に求められる組織とは—

12 **Case 1** トップダウンの指示待ち組織から考える組織へ
2億円の原価高騰を乗り越えた軌跡
徳武産業株式会社

14 **Case 2** 東西の垣根を越え、過去最高業績を達成
学ぶことが当たり前前の文化への軌跡
ジェイリース株式会社

16 **まとめ** 組織は誰がどう動くかで変わる
「自走する組織」実現の5つのポイント
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

22 My Achievement 私の目標達成ストーリー
眞鍋 淳也 南青山M's(エムズ)法律会計事務所
代表弁護士／公認会計士

28 プロスピーカーという生き方
西村 友宏 一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー
JPSPA 神戸支部 支部長
株式会社サインズスクエア
代表取締役社長

38 [鼎談] 中小企業成長の気運を高め、 地方ごとの“国富”を活かして日本経済を活性化

伊藤 仁 日本商工会議所・東京商工会議所
専務理事
木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問
元参議院議員
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

42 尾花高夫の一流を育てる方程式 {第3回}
言い訳を口にする部下を成長に導ける指導者の言葉かけ
尾花 高夫 アチーブメント株式会社 顧問
元プロ野球指導者

NEW!

アジア人初のゴールドメダリスト青木仁志が監訳 全世界1億部突破のロングセラー

いつの時代も決して変わらない成功の原理原則



新刊!

80年以上にわたり読み継がれ、全世界で1億部を超えるロングセラー、『THINK AND GROW RICH』。アジア人初のナポレオン・ヒル財団ゴールドメダリスト青木 仁志が監訳を務め、エジソンやヘンリー・フォードら500名以上の成功者から導き出された「成功哲学」を体系的に学べる一冊です。

監訳

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



Webショップで
購入可能!

巨富を築く思考法
THINK AND GROW RICH
著 者: ナポレオン・ヒル
訳 者: 児島 修
監 訳: 青木 仁志
2,200円(税込)



新刊!

ナポレオン・ヒル財団CEOが明かす
願望実現の成功哲学が詰まった1冊

燃えるような願望が 「不可能」を可能にする

「思考は現実化する」で知られるナポレオン・ヒルの成功哲学を、世界中に広めているナポレオン・ヒル財団。そのCEOドン・グリーン氏が、自身の20年以上にわたる研究と経験を凝縮した最新刊「A MILLIONAIRE VISION 望む人生の叶え方」。具体的かつ実践的な方法ですべてのビジネスパーソンに活かせる一冊です。

著者

ドン・グリーン

ナポレオン・ヒル財団 CEO
一般財団法人日本プロスピーカー協会
特別顧問



A MILLIONAIRE VISION
望む人生の叶え方
著 者: ドン・グリーン
訳 者: 近藤 隆文・片桐 恵理子
1,980円(税込)



ご購入はこちら

青木 仁志

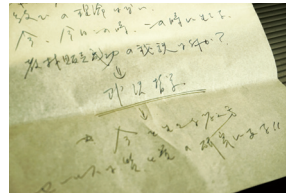
アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長



『思考は現実化する』47年追い求めた理想

2025年3月20日、この日は私の人生のなかでも、最も感謝に溢れた一日となりました。若き日に、「いつか私も、ゴールドメダルに似合う人間になりたい」と思い、懸命に生きてきた70年でした。そして、6万名を超える『頂点への道』講座のご受講生と、JPSSAの同志の皆様との活動を評価いただき、このような名誉ある賞をいただいたことは、何よりの喜びです。改めて心から感謝申し上げます。

ナポレオン・ヒル博士の『THINK AND GROW RICH』という書籍は世界で最も売れたビジネス書とも言われています。数え切れない偉人たちがこの一冊の本を基に理想の人生を描き、そして手にしていきました。私がこの一冊と出会ったのはいまから47年前のことです。17歳で高校を中退し、函館から上京。溶接工見習いからキャリアをスタートするものの、偶然的法則に任せて職を転々とし、独立をしたものの、経営の手腕が無いなかで、あつという間に資金が底をつきました。気がついたら手にしたのは3000万円の負債だったのです。文字どおり「どん底」の状態でした。これといった誇れる能力もなければ、心から頼れる人もいない、夢も志もない、もちろんお金もない。今日という日をどう生き延びるのかしか考えることができませんでした。そんな状態のときに、書店で手にしたのが産能大学出版から発行さ



成功の原理原則を書き連ね
自分を鼓舞し続けてきた

得てきた数々の成功
エピソード。そのすべてが私にとっては希望だったのです。信じて突き進むしか道がありませんでした。そうして、47年の

れていたナポレオン・ヒル博士の『成功哲学』だったのです。「人はなりたいたい自分になれる」「何があっても手にしたいと本気で求めたものは必ず手に入る」そんな本書の力強い言葉に心を打たれたのです。「こんな自分でも、やってみたらできるのかもしれない」そう思い、この本に書かれたことを信じて実行し始めました。



人生を変えた
一冊の書籍との出会い

ときが経ち、迎えたこの日。ナポレオン・ヒル財団のCEOであるドン・グリーン氏とともに壇上に立ち、そしてゴールドメダルを授与されるまでになったことは、当時の私にはまったく思えていなかったでしょう。人は変わる。良質な情報との出会いは人生を根本から変える時がある。あんなにどん底だった私でも、人生を好転させることができた。だからこそ、誰しもがなりたいたい自分になれる。思考は現実化する。そう心から信じています。



魂のメッセージの原点にあるのは
逆境を乗り越えた自身の経験

ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダル受賞記念インタビュー

アチーブメントテクノロジー 世界への挑戦

この度、青木仁志がナポレオン・ヒル財団より、アジア人として初となるゴールドメダルを受賞しました。受賞者の活躍の領域に応じて、様々なカテゴリが存在しますが、6万名を超える業界や地域を代表する『頂点への道』講座のご受講生の皆さまや、5千名を超えるJPSSA会員の皆様の幅広い活躍を支援してきた実績を踏まえて、リーダーシップディベロップメントというカテゴリが新設され、初の受賞者となりました。青木が受賞を経て感じていること、見据える未来とともに、本メダルを授与いただいたナポレオン・ヒル財団CEOのドン・グリーン氏の特別インタビューをお届けします。



ナポレオン・ヒル財団とは？

ナポレオン・ヒル博士と、博士が記した『THINK AND GROW RICH』を活用し保険業界において大きな実績を残したW・クレメント・ストーンの2名によって、1962年に設立された財団。『THINK AND GROW RICH』の内容更新や管理、社会普及を活動目的としており、プログラムや書籍の普及に力を注いでいる。

ゴールドメダルとは？

ゴールドメダルは、『THINK AND GROW RICH』の著者であるナポレオン・ヒル博士の成功哲学を実践し、社会に大きな貢献を果たした人物に授与される賞です。



これまでの代表的な受賞者

- ・テッド・ターナー (CNN他2局を持つTBSの会長)
- ・トム・モナハン (ドミノ・ピザ創業者)
- ・リチャード・デヴォス (アムウェイ創業者)
- ・ドナルド・キーオ (コカ・コーラ社元最高経営責任者)
- ・アール・ナイチンゲール (ナイチンゲール・コナント社元会長)
- ・アーサー・E・バートレット (世界最大の不動産会社センチュリー21創業者)



ナポレオン・ヒル財団CEO ドングリーン氏メッセージ 歴史に刻まれる偉大なパートナーシップを目指して



ドン・グリーン氏

ナポレオン・ヒル財団 CEO
一般財団法人日本プロスピーカー協会 特別顧問

青木氏とアチーブメント社との新たな一歩に、日本にお招きいただき、そして直接立ち会えたことを心から光榮に思います。この間にお会いしたすべての方々、参加したすべてのイベントが私にとって生涯の宝となりました。心から感謝しています。

青木氏のメッセージを聞くたびに、私自身との共通項がたくさんあることを感じます。私も若いころにナポレオン・ヒル博士の『THINK AND GROW RICH』に出会い、人生が変わりました。高校時代、そこに書かれた原理原則を熱心に読み、成功者たちをより深く理解したいと強く願いました。そこから実業の世界でも徹底的に実践し、ブラックダイヤモンド貯蓄銀行のCEOに就任する事ができたのです。1990年代には、願いの一つであった若者向けのナポレオン・ヒル博士の考えを学ぶ講座を開発するこ



2024年5月に日本における独占パートナー契約を締結し、調印式を開催

とができ、これをきっかけにナポレオン・ヒル財団の一員にも加わりました。これまでディレクターとして、130冊以上の書籍の出版、世界中での翻訳、若者向け



ナポレオン・ヒル財団に残された情報に直接触れ、ともに未来を描く時間を取った

教育プログラムや奨学金の提供などに取り組んできました。気がつけば本日に至るまで、実に25年もの奉仕につながることとなったのです。この財団での活動を心から誇りに思っています。ナポレオン・ヒル博士がまとも上げたこの考え方を、世界中に伝え、一人でも多くの成功者を生み出すことに生涯を捧げようとして決意しています。

PROFILE ナポレオン・ヒル博士と同じバージニア州ストラットンで、炭鉱夫の息子として生まれる。15歳のとき初めてベンチャービジネスを手がけ、その後もいくつかの新規事業を成功させ、41歳という若さでブラックダイヤモンド貯蓄銀行のCEOに就任。ナポレオン・ヒル博士の著作を愛読しており、成功哲学を実践し経営難を立て直す。60歳でナポレオン・ヒル財団の専務理事に就任し、現在もCEOとしてナポレオン・ヒル博士の教えを広めることに尽力している。彼の活動によって、ナポレオン・ヒル博士の教えは、現代においても多くの人々に影響を与え続けている。



非売品書籍としてイベント等で配布された『人生は片道切符』の製作を行っていただきます。青木氏の思いとともに、アメリカ・日本はもろんのこと、世界へのさらなる発信と活動を強化していきます。

新たな認定もいただきました

アチーブメントテクノロジーコースとアチーブメントテクノロジー マスタープログラムがナポレオン・ヒル財団より「成功の技術」を学び・習得するうえで効果的であると認定を受けました

『頂点への道』講座スタンダードコース・アチーブメントテクノロジーコースは、講座開設以来全国で1,200回以上開催し、累計65,000名以上の方々が参加。『アチーブメントテクノロジー マスタープログラム』は、リリースから4年半で7,000名以上の方々が活用され、日常の能力開発の一助として活用をいただいています。こうした実績を評価いただき、今回の認定を受けました。これからも変わらず高品質の人材教育をとおして、お客様の成果の創造に貢献し続けてまいります。



さらなる連携の強化も決定！

ドン・グリーン氏が、一般財団法人日本プロスピーカー協会の特別顧問に就任

JPSA 会員を対象に、「ナポレオン・ヒル財団の知財を活用したトレーニングプログラムやセミナーの開催」「会員向け能力開発の機会提供」等を、今後強化していく予定です。



さらに目標達成に役立つ情報をお届けしていきます！

各種書籍が発刊!! 会員限定商品もリリース予定

全世界1億部突破！80年以上読み継がれているロングセラー



巨富を築く思考法
THINK AND GROW RICH

不朽の名作が新訳で登場。いつの時代も決して変わらない成功の原理原則。たった一冊で、人生が劇的に動き出す。

著 者：ナポレオン・ヒル
訳 者：児島 修
監 訳：青木仁志
販売価格：2,200円(税込)



20年を超えるナポレオン・ヒル研究の集大成



A MILLIONAIRE VISION
望む人生の叶え方

燃えるような願望が「不可能」を可能にする。ナポレオン・ヒルを20年以上研究してたどり着いた思考を現実化する手法。

著 者：ドングリーン
訳 者：近藤隆文
訳 者：片桐恵理子
販売価格：1,980円(税込)



アカデミー会員・
クラブ会員限定版

『(仮) The Law of Success』

ナポレオン・ヒル博士が記した成功哲学の原盤となった書籍。
1000ページ以上に及ぶ超大作を初の日本語訳でお届けします。
詳細は2025年6月中旬以降に発表いたします。ぜひ楽しみにお待ち下さい。





幹部社員が語る

変革のリアル 自走する組織 の作り方



意思決定権が上位層に集中しているトップダウン型組織。
多くの中小企業は、社長のカリスマ性や経験によって
事業を牽引しています。

「もっと社員に自分の意見や提案をしてほしい」
「指示を待つのではなく主体的に動いてほしい」
「自分の分身がほしい」

これらは、多くの経営者が抱える悩みではないでしょうか。

一方で、社員も主体的に動き、
活躍の場がほしいと求めているかもしれません。

では、どのようにすれば
社員が経営者とともに共通の目的をもち
指示がなくても自ら考え、
成果を上げられるようになるのでしょうか。

社員が会社を自己実現の舞台として
自ら主体的に活躍する組織へ変革された2社の取り組みと
幹部のリアルな声から自走する組織の本質と
実現に向けた具体的な方法を紐解いてまいります。

P10 今、なぜ自走する組織が
求められるのか
—変化の時代に求められる組織とは—

P12 [Case1]
トップダウンの指示待ち組織から
考える組織へ
2億円の原価高騰を乗り越えた軌跡
徳武産業株式会社

P14 [Case2]
東西の垣根を超え、過去最高業績を達成
学ぶことが当たり前の文化への軌跡
ジェイリース株式会社

P16 [まとめ]
組織は誰がどう動くかで変わる
「自走する組織」実現の5つのポイント
佐藤 英郎 アーチブメント株式会社 相談役/主席トレーナー

YouTube 配信中!!

チャンネル登録者数 64,000名突破!!

100回聞いたら 豊かになる話

青木仁志の『人生経営哲学』

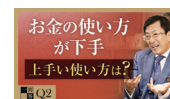


Season2 配信中!!



Season2より「一問一答」シリーズがスタート!

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?

問答 Q10



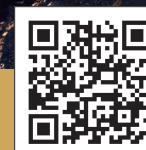
「仕事は早いミスが多い」
VS
「仕事は遅いミスが少ない」

その他、人生が豊かになる様々な問いに答えています!

「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を配信中。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



今、なぜ自走する組織が求められるのか — 変化の時代に求められる組織とは —

これまで多くの中小企業では、一人の経営者の経験や判断力に支えられた経営スタイルが、会社の成長を牽引してきました。しかし、社会の変化のスピードが加速し、予測が難しい時代を迎えた今、一人の経営者に経営のすべてが集中している状態から、組織のあり方が見直され始めています。そこで注目されているのが、社員の主体性を育む「自走する組織」です。なぜ今「自走する組織」が注目されているのか、その時代背景と、「自走する組織」へ変化することで得られる効果について解説します。

1 判断力と想像力が求められる現場 上意下達では置き去りにされる時代

今、企業を取り巻く環境は、想像を超えるスピードで変化しています。AIや生成系技術の進化、リモートワークの普及など、働く人の価値観の多様化、そして顧客ニーズの複雑化。どれをとっても、従来の意思決定プロセスでは対応しきれない事態が日常化しています。

特に2020年代に入り、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の世界的流行により、人々の生活様式は一変しました。リモートワークとオンラインサービスが日常となり、デジタル技術は社会の基盤へと急速に浸透し、企業には柔軟な対応と変革が求められるようになりました。

- ① 技術の加速度的な変化
- AI・IoT・ビッグデータなどの

2 自走する組織とは

こうした環境下で求められているのが、「自走する組織」への転換です。ただし、自走という言葉に対しては、「完全な自由裁量」「放任型マネジメント」といった誤解も少なくありません。

ここでいう「自走する組織」とは、社員一人ひとりが企業の目的やビジョンを理解し、自ら考え行動することで、組織全体が自律的に成果を生み出す組織です。指示待ちや過剰な承認プロセスに頼らず、現場がスピーディに意思決定し、環境変化に柔軟に対応できることが特徴です。個人主義でも管理の放棄でもありません。そして、こうした「自走する組織」へ変化することで、次のような効果を期待することができます。

自走する組織へ変化することで得られる効果

意思決定のスピードが上がる

現場の従業員が主体的に判断し、迅速に行動できるため、意思決定や業務遂行のスピードが向上。市場や顧客の変化に素早く対応できるようになります。

テクノロジーの進化

- ② 顧客ニーズの複雑化
- 商品・サービスのカスタマイズや、パーソナライズが当たり前に
- ③ 働く人の価値観の多様化
- リモートワークをはじめ多彩な働き方へ
- Z世代の台頭など、世代差も顕著に

- トップ一人がすべてを把握し、適切に判断するには情報量もスピードも限界を迎えつつある
- 従来の「上司のそばで指示を受ける」スタイルは通用しにくくなってきた
- 業務のあり方が変化し現場で即時に情報を分析し、判断できる環境が整いつつある

メンバーのモチベーションが向上する

従業員は、自らの能力を発揮し、主体的に業務に取り組むことで、やりがいを感じ、モチベーションが高まります。自律性や責任感が高まり、エンゲージメントが向上します。

イノベーションが生まれやすくなる

従業員が自由に意見交換し、新しいアイデアを生み出すことで、組織全体の創造性が高まります。多様な視点からの意見が活発になり、革新的な製品やサービスの開発につながります。

自走する組織は、単に業務効率を上げるだけでなく、企業の成長や変革を大きく加速させる力をもっています。ではどのようにして自走する組織に変革すればよいのでしょうか。ここからは、自走する組織へ変革し、大きな成果を上げている2社の事例をご紹介します。



Case 1 トップダウンの指示待ち組織から考える組織へ2億円の原価高騰を乗り越えた軌跡

徳武産業株式会社



Case 2 東西の垣根を越え、過去最高業績を達成学ぶことが当たり前前の文化への軌跡

ジェイリース株式会社



まとめ 組織は誰がどう動くかで変わる「自走する組織」実現の5つのポイント

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



リーダー一人の判断や指示ですべてを動かすには限界があり、組織規模が大きくなると効果的なマネジメントが難しくなります。このように組織運営において、一人の判断に頼る体制から、より分散的で自律的な仕組みづくりが求められているのです。



幹部としての取り組み 2

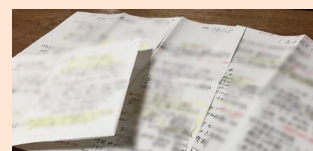
徳武産業株式会社
商品企画部 企画開発課
課長
藤本 由弥子様



従来は担当者が「一人商品」を開発する体制で、他の部署だけでなく部署内でも連携がなく、誰がどんな商品を開発しているのかわからない状況でした。一年かけて開発したものが承認会議で中止になることもあり、どうにか改善できないかという思いがありました。そんななか、リーダーに昇格。「二度技術を学んでみたら？」という、すでに「頂点への道」講座を受講していた社員からのすすめもあり、受講を決意。

「一人のアイデアには限界があるけれど、組織の力を使うことで、より「お客様に喜んでもらえる商品づくり」ができるのではないか」と思い、商品開発をチーム制にする

また営業や品質生産管理などの他部門のメンバーにも協力いただき、商品開発の進捗状況を報告・相談する構成会議を発足。最初は問題を指摘されていると否定的に捉えてしまうこともありましたが、受講を進めていくうちに、意見の背景にあるものは、お客様を喜ばせたいという前向きな思いであることに気づくことができました。



開発の責任者をされていた副会長からの手書きの企画心得を常に見返し、大切にしている



幹部としての取り組み 1

徳武産業株式会社
営業部 営業1課
課長
白土 明徳様



以前は、課題は経営者が解決するもの、どこかで思っており、会社の課題が自分事になっていませんでした。徳武社長就任後、ご相談するとまずは自分の考えを尋ねられるようになりました。自分たちで考え解決しないといけない。少しずつその状況を受け入れながらも、正直自分たちで考えることに不安と戸惑いがありました。そんなとき「頂点への道」講座を受講。ありのままの自分を受け入れ、「違いがあるから良い」と他者との違いを受け入れることの大切さを学びました。

それから、一人で問題解決しようとするのではなく、チームや組織として解決する方法を考えるようになりました。

そこでも5つの課題を解決をする委員会制度を発足。思い切って委任し、役職のないメンバーを委員長に選抜。他の課のメンバーも参加する体制を整えました。はじめは戸惑いもありましたが、少しずつメンバーの自覚が芽生え、主体性が発揮されるようになり、担当者だけでは思いつかないアイデアがそれぞれの委員会から挙がってくるようになりました。



委員会発足により主体性が発揮され、新たな取り組みが生み出されている

転機 自己認識の変化から組織変革へ

組織の変化 自走する組織作りへ

徳武産業株式会社



高年齢者雇用安定法に基づき、2022年に物価高騰・円安・コロナ政策により原価が2億円上がるも、経常利益率8% 過去最高業績を更新

高年齢者障がい者向けシューズの製造販売において、業界シェアNo.1。2022年に物価高騰・円安・中国ゼロコロナ政策により原価が2億円上がるも、経常利益率8% 過去最高業績を更新

立：1957年
本社拠点：香川県
従業員数：80名
売上：28億円

Before

- 1 課題解決やアイデアは経営者依存の文鎮型組織
- 2 他部署と連携が取れず担当案件以外は他人事
- 3 協力体制が整っておらず業務効率に課題

After

- 1 自ら課題を見つけ解決する組織となり、コスト削減に成功
- 2 他部署と連携がとれお客様に喜んでいただける商品づくりのためアイデアを出し合う組織へ
- 3 生産性が向上し、残業時間1/3、育児休暇取得率・復帰率・男性育児休暇取得率100%が実現

経営者としての取り組み

「あなたならどう考える？」を問い続け、提案しやすい環境づくりで発言を取り入れる

徳武産業株式会社
代表取締役社長
徳武 聖子様



全ての答えは経営者がもっている。父が社長の時代はいわゆるトップダウンの「文鎮型組織」でした。後継者の私は、アチーブメントの『頂点への道』講座の受講をとおし、トップの指示を待つ組織から社員が自ら考える組織に変革を決意。

社長就任後、一気に変革をするというよりも社員の反応に合わせて少しずつ学びを導入。まずは「学ぶことが楽しい」と思ってもらうことからでした。また答えを教えるのではなく「あなたならどう考える？」と問いかけ自ら答えを導きだせるようにサポート。さらに全社員一人ひとりのカルテをつくり、5つの基本的欲求や強みを把握し、受け取りやすい言葉で関わりました。

次第に社員からアイデアが出るようになり、一人の知恵に頼るのではなく組織全体の力を使って自ら考える組織に変化。コロナや戦争による原価高騰の危機を社員からのアイデアによるコスト削減で乗り越え、過去最高業績を生み出すことができました。

Case 1

トップダウンの指示待ち組織から考える組織へ 2億円の原価高騰を乗り越えた軌跡



Case 2

東西の垣根を越え、過去最高業績を達成 学ぶことが当たり前前の文化への軌跡

全国40拠点で保証関連事業を展開するグループ社員550名超のプライム上場企業。事業承継のタイミングで、トップダウンの成果主義から、企業理念を体现する理念経営へ変革。社長自ら毎週月曜日の朝に勉強会を実施したところ、営業部門でも自主的に勉強会がスタート。社内に学ぶ文化がどのように醸成されたのか。変革の経緯に迫りました。

ジェイリース株式会社



全国40拠点で保証関連事業を展開。2016年東証マザーズ、2018年東証一部、現在はプライム市場に上場。2024年に売上132億円、営業利益26億円の過去最高業績を更新。



Before

- 1 成果に重点が置かれ緊張感のある雰囲気
- 2 我流のマネジメントで新卒社員の離職が多い
- 3 東西の垣根があり協力体制が弱い

After

- 1 プロセスを強化し承認・応援の文化へ
- 2 リードマネジメントを実践し
当期含め3期連続新卒社員の離職ゼロ
- 3 勉強会をとおし応援しあう文化が醸成され
過去最高業績を達成

経営者としての取り組み

任意参加の勉強会を継続開催し、
理念・ビジョンに向かい、
社員が自ら成長する組織へ変革

ジェイリース株式会社
代表取締役社長
中島 土様



起業から上場まで成し遂げたカリスマ経営者と言われた父。父と同じ経営スタイルでよいのか、社員を幸せにできるのか不安を感じていました。

社長就任する直前にアチーブメントの『頂点への道』講座を受講。「理念経営」を学び、理念やビジョンに向かい、社員自らの力で自走する組織をつくることができれば、社員を幸せにすることができると確信。社長就任後、企業理念の実現が経営の目的であることを理解してもらうため、幹部向けにi-Standardを導入。

さらに毎週月曜朝8時から任意参加の勉強会を開始。「焦らないでください」という声があがることもありましたが、継続し、理念を語り続け、7名ではじまった勉強会は口コミで毎週200名を超える社員が参加してくれるように。

そして、以前は額に飾られた文字だった理念とビジョンが、幹部自身の言葉で語られるようになりました。

幹部としての取り組み



ジェイリース株式会社
常務執行役員
人財戦略本部／副本部長
湯池 教文様

以前の組織は、上司は部下にすぐに結果を求める、評価を気にして新しいことへのチャレンジを控える人が多い、そんな雰囲気でした。私自身もマネジメントにおいて、メンバーに結果を求めているという意識、育成に限界を感じていました。

そんな折、社長が導入したi-Standard研修に参加。もともと学びたいという気持ちと、学びを進めれば社長からの評価につながるかもしれないというわずかな打算もあり『頂点への道』講座を受講。そこで「アチーブメントセールススキルアッププログラム」と出会いました。これなら経験値に左右されず、体系立てた教育ができ営業組織として強くなれる。

「これだ!」と思い、東日本支社の責任者や営業管轄の役員に相談。社長が毎週行っている勉強会による組織の変化もあり、皆からも賛同の声が上がり、法人パッケージでの導入が決定。

自ら提案し、投資していたからには成功させなくてはと、導入に賛同してくれた役員たちとともに事前準備を開始。社長の勉強会とは別に東西合同の営業勉強会を自主参加でスタートしました。



階層別にi-Standardを導入し、部門を越えた横のつながりをつくり出している

転機 自己認識の変化から組織変革へ

組織の変化

自走する組織作りへ



承認し応援する文化が根付き、社員定着率も向上している

これまで東日本支社と西日本支社は業績を競い合っており、西日本支社は毎回悔しい思いをしていました。しかし、勉強会をとおして、成果を追うのではなく企業理念を実現するために効果的なことは何かを考える組織に変化。東日本・西日本の垣根を越えて、協力しあう関係が築けました。お互いの成果を承認し、応援し合う文化のなかで、西日本支社がはじめて東日本支社の成長率を超えることができ、会社としても過去最高の業績を達成。また会社をメンバー一人ひとりの自己実現の舞台にするために、組織全体で育成に取り組むようになり、社員定着率が向上。新卒社員に至っては当期含め3期連続退職者ゼロを実現しています。

事業に共感し、組織文化に共感してくれているメンバーの成長をこれからも支援し、企業理念を体现し事業発展に邁進してまいります。

学ぶ組織がもたらした社員の変化



ジェイリース株式会社
チーフ
事業本部／西日本支社／
関西営業部／神戸支店
藤原 慎也様

上司の変化が
学ぶきっかけに

中途でジェイリースに入社。当初はトップダウンの組織体制だと感じていました。

そんななか、入社時から気にかけてくださっている湯池さんから営業の勉強会へお誘いがあり、はじめは参加をためらっていました。

しかし、勉強会に参加していた上司たちの変化を見て、私も参加を決意。勉強会に参加し、今までなら諦めてしまっていたことにも、一歩踏み出し挑戦するようになりました。

さらに、社長から『頂点への道』講座は誰でも学べると聞き、もともと学びたいと受講を決意。受講前の社長との面談で「藤原さんは来ると思っていました」と声をかけていただき、成長する覚悟が決まりました。

受講や勉強会をとおして、自身の価値を高め、ご縁のある方々の価値創造に貢献できる人財へと成長していきます。



最後に挙げたいのが、「組織を構成する一人ひとりの強い目的意識」です。何のために、誰のために、なぜ自分はここで働くのか。自分にとって働く意味とは何か。この問いに対する答えを一人ひとりがもったとき、その人の内側から行動がうまれていきます。だからこそ、さまざまな機会をとおして、メンバーの目的意識を育み続けることが大切なのです。

自走する組織は、仕組みを整えることによつてつくられるものではありません。経営者・幹部・現場の社員といった、組織を構成するすべての人の行動が積み重なって、自走する組織となるのです。ぜひ、ご自分の立場で実践できるポイントから取り組み、自走し、進化し続ける組織をつくりあげてください。

5 組織を構成する一人ひとりの強い目的意識

1 明確な経営目的の共有と浸透

まず第一に「明確な経営目的の共有と浸透」です。社員一人ひとりが自ら判断し行動する

今回の特集で紹介された2社の取り組みを拝見し、私自身、非常に学びの多いものでした。特に印象的だったのは、幹部層が現場で「起点」となり、自ら組織変革の実行者となっていたことです。トップのビジョンがどれほど明確であっても、現場がそれを「自分事」として受け止めて、動き始めなければ、組織は決して前進しません。組織が変わるとは、制度を入れ替えることでも、スローガンを刷新することでもありません。誰が、どう動くのか——。この小さな実行の積み重ねが、文化を作り、風土を変え、組織の「あり方」を変えます。では、組織が「自走する」状態をつくるために、何が必要なのでしょう。

2 コミュニケーションの積み重ね

「自走する組織」になるためには、この組織が何を目指し、何のために存在しているのかという経営の目的が明確で、共有されている状態が必要です。そのためにまずは、トップである経営者が企業理念と組織の存在意義を明文化し、発信し続けることです。一度提示しただけでは浸透はしません。経営者や幹部だけでなく現場の社員一人ひとりが自身の言葉で語れるようになってはじめて浸透している状態と言えるのです。何かを判断するとき、決断するとき、経営者が経営目的に沿った判断をしている姿をみせることで、幹部や社員にも伝わるようになります。

そして第二に、「コミュニケーションの積み重ね」です。例えば、徳武産業株式会社の徳武社長は、自ら社員に問いかけ、社員の話に耳を傾けることから取り組みました。業務的な報連相を受けるだけではなく、現場の声に耳

4 幹部の自覚とコミットメント

そして最も重要なのが第4のポイント「幹部の自覚とコミットメント」です。私はよく、経営者の仕事は「決断すること」であり、幹部の仕事は、「経営者の決断を正解にすること」であると伝えています。しかしこれは、単なるイエスマンになれるということではありません。トッ

3 挑戦や成長を推奨する組織文化

第三のポイントは「挑戦や成長を推奨する組織文化」を社員一人ひとりが体現することです。ミスを恐れたり、上司の顔を伺う組織では、どれほど制度を整えても自走しません。失敗を学びに変え、挑戦を後押しする文化。それが、行動するためのエネルギーとなります。



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

まとめ

「自走する組織」実現の5つのポイント

ここまで2社の経営者の取り組みから、幹部社員が変化し自走する組織への変革の経緯を見てきました。ここからはアチーブメント株式会社の主席トレーナーでありクオリティカンパニー実践塾や幹部講座の講師を務める佐藤が自走する組織作りのポイントをご説明いたします。

自走する組織を作るための5つポイント

- 1 明確な経営目的の共有と浸透
- 2 コミュニケーションの積み重ね
- 3 挑戦や成長を推奨する組織文化
- 4 幹部の自覚とコミットメント
- 5 組織を構成する一人ひとりの強い目的意識



おすすめ

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

人生ビジョン・目的から
一貫した目標達成、
業績の向上、
組織の変革や円満な
人間関係を
技術体得する3日間

詳細はこちら

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
6月17日(火) 10:00~18:00

7社の事例から
自社での取り組みを
考える1日

詳細はこちら

アイ・スタンダード
i-Standard

自己理解と会社理解を深め、
個人のピラミッドと組織の
ピラミッドを重ね合わせていく
2日間の社内研修

詳細はこちら

または
次ページへ

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つくり出した5年で7倍の成長～

創 業 年 2013年
本 社 拠 点 東京都
従 業 員 数 15名
売 上 3.2億円

代表取締役 **五十嵐 修平 様**

金融 **株式会社バリューアドバイザーズ**

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します。

予約半年待ちの高級店がつく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～

創 業 年 2003年
本 社 拠 点 東京都
従 業 員 数 13名
売 上 2.5億円

代表取締役 **楠 忠師 様**

飲食業 **株式会社くすのき**

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します。

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～

創 業 年 2001年
本 社 拠 点 東京都
従 業 員 数 160名
売 上 63億円

代表取締役 **国見 健介 様**

教育・人材支援 **CPA エクセレントパートナーズ株式会社**

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します。

育成に熱狂する組織がつく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～

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

理事長 **丹谷 聖一 様**

歯科 **医療法人社団 聖礼会**

歯科医院5医院を展開。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医院を展開。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します。

トップダウンから考える組織への変革でつく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～

創 業 年 1957年
本 社 拠 点 香川県
従 業 員 数 80名
売 上 28億円

代表取締役社長 **徳武 聖子 様**

製造業 **徳武産業株式会社**

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します。

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

創 業 年 2004年
本 社 拠 点 大分県
連結従業員数 552名
売 上 132億円

代表取締役社長 **中島 土 様**

保証関連業／不動産業／IT業 **ジェイリース株式会社**

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します。

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～

創 業 年 2012年
本 社 拠 点 富山県
従 業 員 数 28名
売 上 5億円

代表取締役 **廣岡 伸那 様**

美容 **株式会社 andUS**

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します。

※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。

※五十音順

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

明確な経営目的をもつ
1. 経営者のミッション
2. 会社のデザイン
3. リーダーシップ

社員の熱意をつくる
1. 幹部づくり
2. 文化づくり
3. 仕組みづくり

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

※昨年の様子

分科会登壇講師詳細は
P.19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として未来を描く

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/



企業文化の醸成を加速させる クオリティカンパニー倶楽部イベント一覧

経営者・経営役員



オンライン **クオリティカンパニー研究会**

クオリティカンパニー研究会は、クオリティカンパニーを目指す会員同士がつながり、研鑽する3か月に1度の交流の場です。クオリティカンパニーを実現するための秘訣を青木と佐藤が直接お伝えします。

開催日時 9月1日(月) 17:00～20:00 (16:45開場)
申込期限 8月31日(日)まで

講師 青木 仁志／佐藤 英郎

参加費 無料

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

お申し込みはこちら 



組織の20%人材
(+候補)



幹部講座アドバンス

幹部講座アドバンスでは、幹部講座で学んだ「幹部としての心構え」をさまざまなワークをとおしてより深いレベルで理解し、実践に結び付けます。2日目の午後には経営者の方にもご参加いただけます。一枚岩の組織づくりに向けて、ぜひご活用ください。

開催日時 5月28日(水)～29日(木) 5月20日(火)まで
[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

会場 アチーブメント東京研修センター

講師 佐藤 英郎 **参加費** 88,000円(税込) **参加対象** 幹部塾または幹部講座を受講済のクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業幹部社員の方

お申し込みはこちら 



組織の60%人材



オンライン **リーダー講座**

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

テーマ: モデル人材として徳を磨く

開催日時 9月9日(火) 13:00～16:00
申込期限 9月1日(月)まで

講師 中川 翔太

参加費 16,500円(税込) **参加対象** クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業のリーダー層社員の方

お申し込みはこちら 



新入社員・内定者



オンライン **内定者講座**

理念共感型採用を実施した企業に向けて、本講座では「即戦力として活躍する人材」としてのスキルアップをサポートします。

開催日時 ① 9月5日(金) ② 12月16日(火) 8月28日(木)まで
[1日目・2日目]13:00～16:00

講師 アチーブメント認定講師

参加費 33,000円(税込) **参加対象** リクルーティングカレッジに参加済みのスタンダード会員企業または、弊社採用コンサルティングを導入済みのQCC有料会員企業の内定者

お申し込みはこちら 



6月9日までに入会※をすると
『クオリティカンパニーサミット2025』に参加できます!

※スタンダード会員、スターター会員に申込み、お支払いの完了が必要になります

クオリティカンパニー倶楽部とは クオリティカンパニーを目指し 学び続ける組織のためのコミュニティです

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



クオリティカンパニー倶楽部 会員サービス



スタンダード会員

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



スターター会員

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

エントリー会員

経営実践塾・クオリティカンパニー実践塾を受講された企業にクオリティカンパニー倶楽部エントリー会員資格が付与されます。

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

まなべ じゅんや
眞鍋 淳也

南青山 M's (エムズ) 法律会計事務所
代表弁護士／公認会計士



Junya Manabe 一橋大学経済学部卒業後、1995年に監査法人トーマツ(当時)に入所。2009年に南青山 M's 法律会計事務所を設立。10年超の公認会計士としての経験に加え、一般民事事件、企業法務を中心に弁護士としても活動。日本で登録者100名未満といわれる弁護士・公認会計士の2つの資格を活かし、依頼者にとって最も有益となる問題解決方法を提案している。現在は選択理論心理学を弁護士・公認会計士業界にも広めるべく、一般社団法人 弁護士公認会計士協会の理事に就任。活動の幅を広げている。

Before

1
弁護士として勝ちにこだわるが
毎日二日酔いで、**仕事中心の生活**

2
社員・家族との関係に課題
どこかパワーが出ないと感じる日々

3
売上が
1億3,000万円で停滞

After

1
選択理論を活用し
**クライアント・社員・家族の
願望に寄り添うように**

2
健康管理・時間管理ができるようになり
プライベートが充実

3
売上が
2億3,000万円に増加

クライアント・社員・家族 大切な人の願望を問い続け、売上1.7倍を達成

「弁護士になってから勉強してないんじゃない？」友人の一言から、半信半疑の受講

私は大学卒業後、1995年に監査法人トーマツ(当時)に入所しました。公認会計士として、上場企業の監査やM&Aの仕事にはやりがいがありました。が、どこかでもっとお客様に直接貢献したいという思いがありました。そんなとき、ある弁護士の先生が企業の経営陣と二丸となつて仕事をされている姿に感動。私は約2年の猛勉強を経て弁護士資格を取得し、2009年、知人と南青山 M's 法律会計事務所を設立しました。「過払いバブル」の影響も

だことを、すべて教えていただいたように思えたからです。そして、以前の社員に怒鳴ったり論破したりする関わりが、全く効果的ではないと腑に落ちました。

さらに大きな気づきとなったのは「セルフカウンセリング」です。セルフカウンセリングとは、「私は何を求めているのか？その為に何をしているのか？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？もっと良い方法を考え出し、実行してみよう」と自らに問いかけることで願望が明確になり、より効果的な選択ができるという考え方です。そして仕事のみならず、健康面・人間関係面・仕事面・経済面・趣味、教養面と5つの分野で願望を明確にすることで幸せな人生を手にすることができると教わりました。

これまでは仕事一筋。仕事のなかに人生があると考えていた私にとって、人生のなかに仕事があるとの教えは衝撃でしたが、なぜ自分がエネルギーが沸かないと感じていたのか分かったような気がしました。

セルフカウンセリングを実践し プライベートの充実度・売上が向上

さらに講座では、質問の主語を大切な人に変えて実践してくださいと言われ、早速夜に妻の願望を聞いてみました。すると彼女は、涙ながらに答えてくれました。私は驚きながらも、3時間は話したでしょうか。そしてこれまで、妻の話を聞き流し向き合うことから逃げてきたこ



選択理論を土台とした経営を行い、売上が1.7倍に向上

社員に対して、社員が求めていることは何か？を考えて関わっていききました。少しずつではありますが、社内に安心・安全の空気がつくられ、なんでも話せるような関係性を築くことができました。結果、一人あたりの生産性が高まり、売上は1.3億

とを反省しました。私が求めていることは、仕事で卓越することはもちろん、健康で家族と幸せに過ごすことです。そこで取り組んだのは、禁酒です。毎日二日酔いになるまで飲んでいたお酒を断ち、家族と過ごす時間に変えました。

実は娘が不登校だったのですが、妻とともに選択理論を学び、家庭のなかに安心・安全な空間をつくることを意識。結果、1年半の不登校を経て6年生の2学期から学校に通い、今年の3月に無事小学校を卒業しました。私の体重も10キロ減量して健康的になり、充実感を感じる毎日です。

ビジネスでも、お客様が抱えている根本的な問題は何か。本当はどうしたいのか。傾聴し、寄り添いました。するとお客様から「なんでもなんに分かってくれたのですか」と言っていただけのようになり、メジャーリーガーのような世界で活躍されている方々からも支持されるようになりました。

社員が求めていることは何か？を考えて関わ

円から2.3億円へと1.7倍の成長を遂げることができました。

「解決」できる弁護士を 社会に増やす

弁護士は、勝つことが仕事です。以前の私も、クライアントの「勝ち」を求め、相手を論破していました。そしてその関わり方を、家庭や社内でも使ってしまった。今ではこの関わり方がいかに効果が無かったのか、よくわかります。

あるとき、離婚の調停をする調停委員が「弁護士に頼むとずっと揉める」と言うのを聞きました。当事者はもともと夫婦・親子という関係で、以前は愛し合っていた。それがお金をつかって弁護士を雇うと、勝ち負けになり、勝った後の人間関係は考慮されないのだと。クライアントが本当に求めていることは、目先の「勝訴」ではなく「解決」です。そしてそれには、弁護士が選択理論に基づきクライアントの願望を聞き、どうすれば円満解決することができるかを導くことが欠かせません。



家族との時間を大切に、充実した時間を過ごしている

私はJPSAの仲間とともに弁護士部会を立ち上げ、選択理論やアチーブメントテクノロジーを実践できる弁護士を増やし、さらに業界へ貢献してまいります。

5月13日(火) 開始 火曜日 6:30~7:15 開催

スケジュール			
① 5/13(火)	② 5/20(火)	③ 5/27(火)	④ 6/3(火)
⑤ 6/10(火)	⑥ 6/17(火)	⑦ 6/24(火)	⑧ 7/1(火)
⑨ 7/8(火)	⑩ 7/15(火)	⑪ 7/22(火)	⑫ 7/29(火)
⑬ 8/5(火)	⑭ 8/12(火)		



**ファシリテーター
芳川 恵子**
株式会社VenusStyle 代表取締役
JPSA 認定シニアプロスビーカー
JPSA 南関東ブロック担当 副参事
JPSA 湘南 MyStyle 支部 支部長

ファシリテーターから一言
私は、女性の活躍のリーディングカンパニー 株式会社VenusStyleを経営しております。コロナ禍よりマスタープログラムを社員の皆と共に学び、不安を払拭し、新商品開発や新しい仕組みを作り、過去最高の販売実績を出しました。思考と行為の習慣を身に付ける事で、皆さんの可能性を開くことが出来ます。ぜひ、13週間の集中トレーニングを通して、共に過去最高の目標達成を目指しましょう！ご参加をお待ちしております！

5月27日(火) 開始 火曜日 9:00~9:50 開催

スケジュール			
① 5/27(火)	② 6/3(火)	③ 6/10(火)	④ 6/17(火)
⑤ 6/24(火)	⑥ 7/1(火)	⑦ 7/8(火)	⑧ 7/15(火)
⑨ 7/22(火)	⑩ 7/29(火)	⑪ 8/6(水)*	⑫ 8/12(火)
⑬ 8/19(火)	⑭ 8/26(火)		

※第11回のみ、水曜日の開催となります。



**ファシリテーター
竹内 康順**
株式会社ヴィーヴェ
代表取締役社長
JPSA 認定シニアプロスビーカー

ファシリテーターから一言
私は、飲食業を経営しています。2020年から、このプログラムを学び続けることで、地域の再開発とコロナ禍の危機を乗り越えて、現在、業界のTOP1%の成果を達成することができました。皆様のご参加、お待ちしております。

6月1日(日) 開始 日曜日 21:00~22:00 開催

スケジュール			
① 6/1(日)	② 6/8(日)	③ 6/15(日)	④ 6/22(日)
⑤ 6/29(日)	⑥ 7/6(日)	⑦ 7/13(日)	⑧ 7/20(日)
⑨ 7/27(日)	⑩ 8/3(日)	⑪ 8/10(日)	⑫ 8/17(日)
⑬ 8/24(日)	⑭ 8/31(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 認定シニアプロスビーカー / JPSA 北信越ブロック担当副参事 / JPSA 富山支部 支部長 / JPSA 医療部会 副会長 / アチーブメント認定講師(ファシリテーション)

ファシリテーターから一言
私は産婦人科と美容皮膚科のクリニックを経営しています。マスタープログラムは2020年から学び始めました。コロナ禍ではありましたが3か月徹底的に活用し、理念経営を体現し、過去最高実績を達成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通して、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！

5月25日(日) 開始 日曜日 7:00~8:00 開催

スケジュール			
① 5/25(日)	② 6/1(日)	③ 6/8(日)	④ 6/15(日)
⑤ 6/22(日)	⑥ 6/29(日)	⑦ 7/6(日)	⑧ 7/13(日)
⑨ 7/20(日)	⑩ 7/27(日)	⑪ 8/3(日)	⑫ 8/10(日)
⑬ 8/17(日)	⑭ 8/24(日)		



**ファシリテーター
有富 修**
株式会社ライフクリエイト 代表取締役
JPSA 九州ブロック担当副参事 / 北九州支部 支部長 / リュースリサイクル部会 部長 / 認定シニアプロスビーカー

ファシリテーターから一言
私は、株式会社ライフクリエイトという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。3か月徹底的に活用し、それを3か月ごとに繰り返しやり続ける事で2024年7月に株式上場を達成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！

6月1日(日) 開始 日曜日 7:00~7:45 開催

スケジュール			
① 6/1(日)	② 6/8(日)	③ 6/15(日)	④ 6/22(日)
⑤ 6/29(日)	⑥ 7/6(日)	⑦ 7/13(日)	⑧ 7/20(日)
⑨ 7/27(日)	⑩ 8/3(日)	⑪ 8/10(日)	⑫ 8/17(日)
⑬ 8/24(日)	⑭ 8/31(日)		



**ファシリテーター
徳武 聖子**
徳武産業株式会社 代表取締役
JPSA 中四国ブロック担当副参事
製造業部会 副会長
認定シニアプロスビーカー

ファシリテーターから一言
私は、高齢者・障がい者向けの靴を製造している会社を経営しています。マスタープログラムをはじめとする自己学習を活用し継続力・実行力・技術を身に付けることで成果を上げることが出来ました。6人の子育てをしながら経営をする母としても伝えられることがあります。13週間一緒にチャレンジしてくれる皆さまの参加をお待ちしております。

6月30日(月) 開始 月曜日 13:00~14:00 開催

スケジュール			
① 6/30(月)	② 7/7(月)	③ 7/14(月)	④ 7/21(月)
⑤ 7/28(月)	⑥ 8/4(月)	⑦ 8/11(月)	⑧ 8/18(月)
⑨ 8/25(月)	⑩ 9/1(月)	⑪ 9/8(月)	⑫ 9/15(月)
⑬ 9/22(月)	⑭ 9/29(月)		



**ファシリテーター
深沢 宗三**
医療法人社団CSDSなかに歯科クリニック 理事長
JPSA 認定シニアプロスビーカー / JPSA 福岡ブロック担当副参事 / JPSA 福岡支部 支部長 / JPSA 医療部会 副会長 / アチーブメント認定講師(法人研修/リーダーシップ)

ファシリテーターから一言
私は歯科医院、保育園、カフェ、ケーキ屋、ポータルサイト運営事業、子育て支援事業を経営、運営しております。プログラムの実践をして結果を出すことが楽しくて、自分にしか越えられない課題を乗り越えるのがいつのまにか趣味になり、自分自身のことがさらに好きになっています。目標達成するプロセスを楽しみ、そして自分の価値を輝かせる13週間を一緒に過ごしましょう！

**プログラム
修了者限定**

**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 発売中!!**

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)

※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

修了者限定テキスト 申込はこちら



※画像はイメージです

5月・6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週間の集中トレーニング

オンライン

無料

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
13週間・全14回のトレーニング

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

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。

■毎週水曜日あさ開催の例






以後、該当の章を
オンラインで共同学習

13週間後

例) 4/3(水) 4/10(水) 4/17(水) ...>

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14

Step1-1 Step2-1 Step3-1 Step4-1 Step5-1 Step6-1 Step7-1 Step8-1 Step9-1 Step10-1 Step11-1 Step12-1 Step13-1 Epilogue

■翌週まで自主学習




Step1の自主学習

翌週までに
本編の1Step + 応用編2本の
学習に取り組む

テキストブックへ1週間の学びを
まとめる

**修了証と過去最高の
目標達成を手に入れる**

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



JPSA会員限定 青木仁志「感謝の集い」記念 セミナーご優待券をぜひご活用ください



3月20日開催 青木仁志『古希感謝の集い』～JPSAと共に歩んだ奇跡とこれからの未来～を経て、全JPSA会員の皆様へ、アチーブメントテクノロジーコース(特別講座含む)再受講でご利用いただける**15,000円分のセミナーご優待券**をお贈りしています。会員の皆様が、さらなる継続学習を経て、物心両面の豊かな人生を手にしていただきたい。ぜひその一助としてご活用いただけたら幸いです。詳細はぜひ担当コンサルタントにお問い合わせください。

有効期限：2025年9月30日までにお申し込みした、2025年12月31日までのご受講に活用いただけます。
※会員サイトMARCより、お申し込み時にチケット利用をご選択ください。

オンライン ハ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

講師 青木 仁志

日時

6月12日(木)～14日(土)

1日目 10:00～18:30 (開場:9:00) 2日目 9:30～18:30 3日目 9:30～18:30

参加費

通常：55,000円(税込)
参事・副参事・顧問・支部長・副支部長・部会長・副部会長：44,000円(税込)

開催形式

オンライン
パブリックビューイング

青木仁志「感謝の集い」記念
セミナーご優待券を使用できます

東京会場 名古屋会場
大阪会場 福岡会場

お申し込みはこちら

年に一度のJPSA支部・部会のピットインの場

JPSA支部・部会サミット2025

日程

8月26日(火) 10:00～18:00

会場

アチーブメント東京研修センター 参加費 3,000円(税込)

参加対象

1 ブロック参事 4 支部長・部会長・準備室長を務めるプロスピーカー
2 ブロック副参事 5 副支部長・副部会長を務めるプロスピーカー
3 顧問 6 支部・部会・準備室運営を担うJPSA会員

定員

1支部・部会・準備室から最大6名 ※顧問、参事、副参事は別枠で参加可能

詳細はこちら

JPSA 便り

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

「自らの職で卓越し、一流の存在へと成長していきたい」。それは、目標達成を学ぶ多くの方の共通の願いではないでしょうか。

JPSAには、そんな願いを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は、どなたでも参加できる共同学習の場です。

6月30日(月)
8月5日(火)

JPSAの日 オンライン

JPSA 会員限定

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

塚越 左知子様、堀部 有紀様

ベーシックプロスピーカー合格者

荒川 明日香様、磯田 将様、薄倉 貴子様、横田 美月様、大川 みどり様、
江頭 章子様、遠藤 敦盛様、熊川 智子様、吉尾 実可子様、平賀 奈央様、
中島 由貴様、橋爪 宏明様、濱野 望登様、上田 浩嗣様、梶 尚志様、
春名 貴清様、堀江 弘美様、間藤 秀一様 室野 智生様、長谷 京介様

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」741/1000名 (2025年4月15日時点)

JPSA 会員限定

新プロスピーカーのプレゼンは、JPSA 研究会でお聞きいただけます

お申し込みはこちら JPSA 研究会

JPSAで手にした「人を活かす力」 組織改革を進め、労働生産性・売上2倍を実現

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神戸支部支部長、シニアプロスピーカーの西村さんです。JPSA活動を会社経営にどのように活かし、組織改革を進めていったのか、その道のりをお話いただきました。



にしむら ともひろ
西村 友宏
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー
JPSA 神戸支部 支部長
株式会社サインズスクエア
代表取締役社長

PROFILE 1976年兵庫県神戸市生まれ。大学卒業後、新卒で入社した広告会社で史上最年少管理職に。その後、銀行の渉外担当として全店1位を獲得し独立。「中小企業の課題を“デザイン”で解決」を掲げ、株式会社サインズスクエアを設立。店舗外装デザインに独自ノウハウを持ち、手掛けた店舗の集客成功率は93.1%。育成力を強みに、社員が成果を出せる仕組みを構築し、業界平均の1.7倍というハイパフォーマンスを実現。デザイナーを育てる教育事業も展開中。

外的コントロールを手放し、 赤字の会社を2年で黒字に

2007年、私は株式会社サインズスクエアというデザイン会社を創業しました。新卒で入社した大手広告会社では史上最年少で管理職に昇進。その後入行した銀行でも全店一位。しかし、経営に関しては全く思い通りにはいきませんでした。私以外はデザイナーという専門職の組織。私の営業力で受注は取れるものの、次第に納品が間に合わなくなったのです。それでも拡大路線に走り2015年に関東へ進出。業績はさらに悪化し大赤字になりました。

そんな2016年、『頂点への道』講座を初受講。学びを進めるなかで明確になっていったのは、ずっと目を背けていた社員との人間関係でした。ある時、社内勉強会に来てくれた

コンサルタントから「社長と社員さんの距離が遠いように感じます」と言われたのです。図星でした。そして「縁ある人を幸せに導く指導者」としてプロスピーカーを目指しませんでしたと提案されました。

当時の私は、どうすれば社員にもっと働いてもらえるかと、社員が変わってもらうことばかりを考えていました。しかし、信頼していた社員も離職。薄々気づいていた、自分が変わらなければならないことに直面した気持ちでした。そこで2018年、プロスピーカーカートレーニングプログラムを受講。特に、半年間で選択理論の学びを深め、今まで外的コントロールを使っていたことに向き合いました。そして、少しずつ外的コントロールを手放し、どうすれば社長に怒られないか？ばかり考えていた組織から恐れがなくなり、初受講から2年で黒字化。お陰様で2018年12月にベーシックプロスピーカーに合格できました。

アシスタントで鍛えられた、 社員の願望を拡張し明確にする関わり方

とはいえ、社内を巻き込むリーダーシップや育成力には、まだまだ課題を感じていました。そこで力を入れたのがアシスタントです。アシスタントに入れば、経営者という肩書も、雇用関係ありません。一人の人間として、目の前の受講生に質問・観察・承認・傾聴をおして上質世界に入り、内発的動機付けを促すことにチャレンジできます。

特にプロスピーカーカートレーニングプログラムのアシスタントでは、JPSAのビジョンを語り、受講生がプロスピーカーになる理由、JPSAという組織でどのような自己実現をしたいか、願望を拡張し明確にする支援をさせていただきました。この経験はまさに、経営者として自社の存在理由を伝え、自社でなぜ働くのか、社員自身の目的目標を明確にする支援をし、内発的動機付けを促す関わりに活かされました。

デザイナーのなかには、コミュニケーションを取ることが苦手という方が少なくありません。当社の社員も、以前は「お客様と話したくない。デザインを否定されるのが怖い」と言うメンバーがいました。しかし、本当に本人が求めているものは何か。アシスタントで鍛えた関わり方を実践した結果、「今年はずっとお客様から指名が入るくらい活躍したい」と言われ驚きました。同時に、恐れではなく、心理的安全性の高い組織をつくり、質問と良質な情報提供によって上質世界を拡張する技術の価値を感じました。



育成力を高め、社員の一人当たりの生産性が2.5倍に向上

支部活動で学んだ リーダーとして人を活かす力

さらに大きな気づきを得たのは、2020

年から支部長として携わった支部活動です。支部は、全員が本業もあるなかで無償で運営の協力をしています。早朝から、オフィスでオンラインミーティングをすることもよくありました。すると自然と感謝の気持ちが溢れ、心から「今日もありがとう」と支部メンバーに伝えていました。一方、その後出社した社員には、雑な挨拶をしている自分に気がきました。プロスピーカーになってもまだ、どこかで社員は給料も出しているし、出社するのも働くのも当たり前だと思っていた自分を目の当たりにし、経営者としてのマインドを見直す機会になりました。

また、支部長就任直後は支部の業務を自分一人で抱え込んでいました。そんなとき、副支部長に「西村さんが困っているのに、応援することしかできなくてごめんなさい」と言われハッとしました。メンバーは役に立ちたいと思っているのに、私は人の力を活かしていない。その一言を機に、私はメンバーに「助けてほしい」「力を貸してほしい」と言えるようになったのです。仕事を委任し、私は支部長として、支部のビジョンを描き、その実現に向けて適材適所にメンバーを配置。さらに一人ひとりと話し、現場で成長したいテーマを聞き、支部運営をとおしてそれぞれの能力開発を促進する取り組みをしたところ、支部が活性化。

私は組織運営・育成に対して自信がつき、新卒採用にも着手。初めての新卒社員が誕生しました。支部で学んだ組織運営を会社でも実

践し、受講前と社員数はほぼ変わらないにも関わらず売上は2倍以上に。一人当たりの売上は業界平均で1.7倍以上となり、シニアプロスピーカーにも合格しました。



支部長として人を活かす力を学んだ支部活動

日本各地に支部をひろげ、 業界・社会を変革する

かつての私のように、世の中には知らず知らずのうちに外的コントロールを使い、苦しんでいる人がいます。何より外的コントロールを使われた人は、もっと苦しいはずだ。

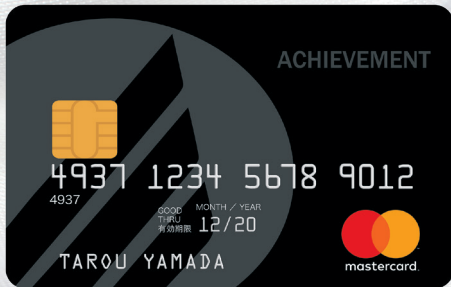
「外的コントロールを社会からなくすこと」。これが私のビジョンです。そして自分の娘が大人になったとき、少しでもその世界に近づいてほしいと願わずにはいられません。

その実現には、支部活動が必要不可欠だと確信しています。支部は、日本の津々浦々に選択理論とアチーブメントテクノロジーを学べる環境をつくることができます。そして私が支部会をとおして成長できたように、支部に携わるすべてのメンバーが成長できるのです。

これからもプロスピーカーとして挑戦を続け、支部活動をとおして業界・地域社会に貢献してまいります。

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あいながら、お互いの成功を応援しあうコミュニティを創造します。ぜひビジョンに賛同いただける皆様のご入会をお待ちしております。

※2年目以降年間利用額10万円未満の場合、年会費1,375円(税込)が必要になります。また、アチーブメントカードご入会後のカード契約に関するご登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はナリコになります。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。

Q 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。

カードのお申し込み

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



メールを転送する

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。

希望講座を申し込む

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

※ほかの割引との併用はいたし兼ねます。

お申し込み方法

特典

新しい季節、新しい美しさ。心機一転ビューティー特集

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新しい季節にぴったりの特典をご紹介します！



NEW

東京 学ぶ・相談する

日本ドローン機構株式会社 東京本部様
国家資格ドローン教習所運営、販売・撮影・測量・点検を行っています。

ドローン国家資格取得10% OFF！さらに、無人航空機士との直接面談3回無料！

北海道

美を追求する

有限会社オリオン様
髪質改善とインナーケアを中心に、お客様が美しく輝ける美容サロン。

シャンプーをご希望の方に、通常プラス2,000円で提供している炭酸浴を無料サービス！

群馬

健康を追求する

プライベートジム DROIT様
群馬で4店舗を運営。予防発想のメディカルパーソナルトレーニングジム。

お客様の半年継続率100%！トレーニング体験80分5,500円が無料！※要カード提示

東京

美を追求する

【ニキビ・毛穴専門ケア】ニキビ研究所様
ニキビと毛穴に特化した専門サロン。的確な技術で肌トラブルを改善。

初回の施術料金1,000円OFF！※予約時、アチーブメントカード会員の旨お伝えください。

愛知

美を追求する

たくろう鍼灸院/バスアップ専門店 OKUNOMA様
累計7万人以上の治療実績！愛知県豊田市にある京都古民家風の鍼灸院です。

美容鍼11,000円→3,980円
美乳セラピー13,200円→3,980円にてご優待！

富山

美を追求する

吉本レディースクリニック美容皮膚科様
医療脱毛・シミ治療が強い。医師&スタッフが全ての女性のクリニックです。

初回カウンセリング料3,300円が無料！女性が抱える美容コンプレックスの解消をサポート。

大阪

健康を追求する

WALK 鍼灸整骨院様
大阪市福島区で100歳まで歩ける体づくりを支援している鍼灸整骨院です。

初回の矯正治療2,800円が無料！※別途保険窓口負担あり&要アチーブメントカード決済。

長崎

美を追求する

上田皮ふ科/医療法人 Palette様
長崎県大村市で皮膚科/美容皮膚科を運営。愛される組織を目指します。

アチーブメントカード利用で美容・脱毛5%OFF、スキンケア全品5%OFF！

※表示はすべて税込価格です。

登録料
無料

アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

パートナー企業募集中

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・サービスをご紹介します。

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登録申し込みフォームはこちら
<https://achievement.co.jp/partner/>

Q アチーブメントカードパートナー企業



明日を充実させる注目の既刊

アチーブメント出版の本



既刊情報
Previously published

一流のビジネスパーソンが目を大切に理由

目の使い方
で
脳のパフォーマンスが
向上する

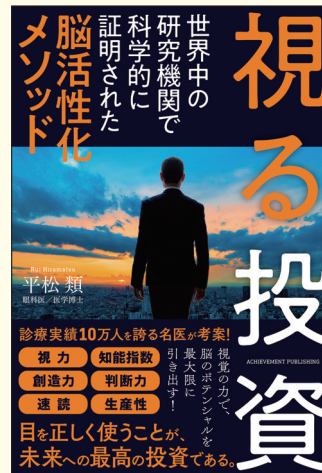
視る投資 世界中の研究機関で科学的に証明された 脳活性化メソッド

「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「視る力」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ます。



【著者】平松 類

【価格】1,540円(税込)



【著者】平松 類

【価格】1,540円(税込)

4000人の臨床経験を基にした「食事の正解」

病気になる
老けない、太らない
簡単レシピ

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、4000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を載せました。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る、老けない、太らない食事は実現するのです。



【著者】満尾 正

【価格】1,694円(税込)



夢中でやってしまう唯一無二の脳トレ

あらゆる「忘れ」が
自然になくなる

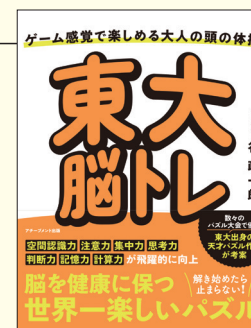
東大脳トレ ～ゲーム感覚で楽しめる大人の頭の体操～

今、パズル業界は過渡期にあります。型を決めてAIに指示をすれば、瞬時に大量の問題をつくってもらえます。私たちが目にする多くのパズル本はそうのように量産された問題で構成されています。しかし、わたしはランダムに自動生成したパターンの問題では「作業」を生み出すことはできても、「感動」を生み出すことは難しいのではないかと考えます。パズルをつくる側も頭をひねって試行錯誤した結果、今までになかった解き方・今までになかった答えが導き出され、それが解けたときの爽快感、ひらめいたときの感動につながっていくと思います。(はじめにより)



【著者】谷 政一郎

【価格】1,650円(税込)



【著者】谷 政一郎

【価格】1,650円(税込)

上記書籍のご購入は、弊社 Web ショップ (5,000 円以上の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/>



ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

アチーブメントセミナースケジュール

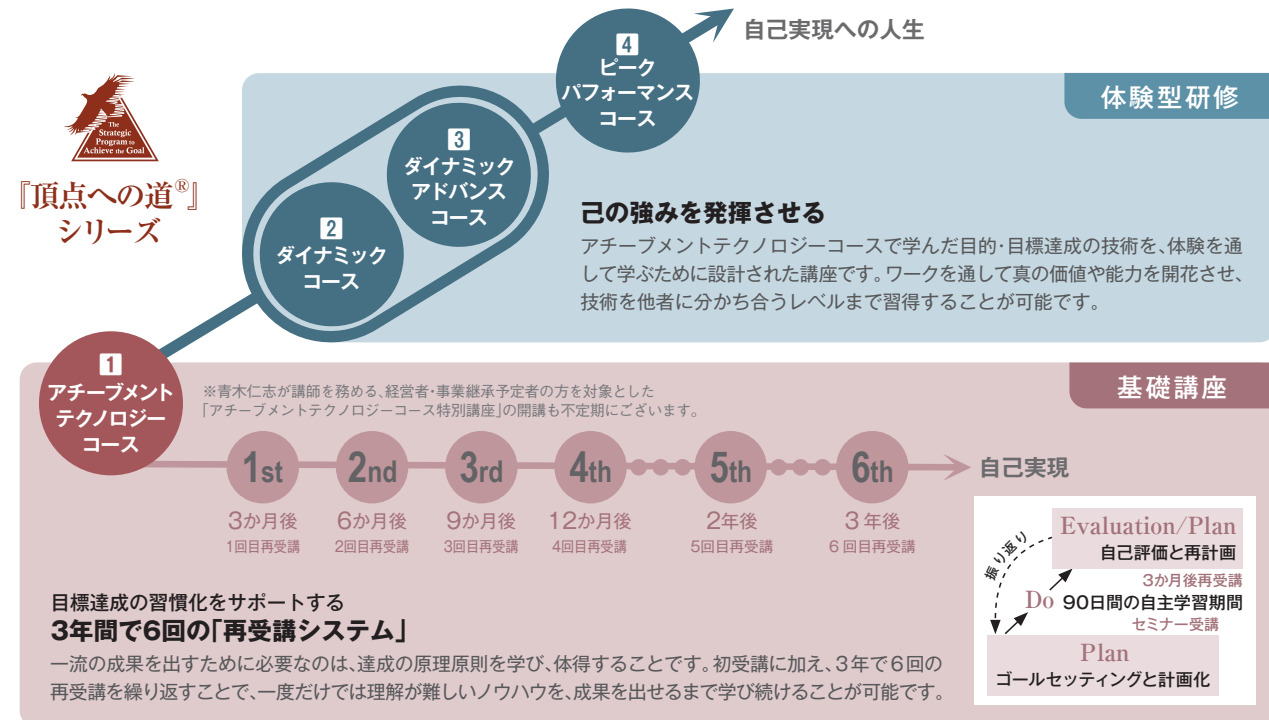
2025.5 ~ 2025.8

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	バースデー割引 ＝公開講座 特別割引 10,000 円分対象 (1,000 円×10 回)		

「頂点への道」講座コース体系図



アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込めます。



大阪支社

(アチーブメント大阪研修センター)

〒541-0048 大阪府大阪市中央区
瓦町2-3-10 瓦町中央ビル1階
☎06-6226-9011



東京本社

(アチーブメント東京研修センター)

〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18
有明セントラルタワー20階
☎03-6858-0311 (代)



名古屋支社

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



福岡支社

〒812-0011 福岡県福岡市博多区
博多駅前3-4-8 ダヴィンチ博多シティ4階
☎092-481-1155



横浜支社

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



熊本支店

〒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



アチキッズ 2025

対象 小学校1年生～高校3年生

東京

8/1(金)～2(土)、8/13(水)～14(木)

大阪

8/21(木)～22(金)

※お申し込みは4月23日より開始しているため、すでに満席の可能性がありす。詳細はWebサイトよりご覧ください。

プログラム内容

Program

【中高生】と【小学生】が別会場でスタートし、初日の夕方に合流！
「夢を描き、社会で活躍する次世代リーダーになるための力を育む」2日間。

中高生向けプログラム

限定25名/1開催

目標達成の技術を学び、
リーダーシップを開発する

初日の午前中は、花巻東高校で実施している「立志 夢実現プロジェクト」でも使用しているマンドラチャートを記入し、将来の夢を描いたり、自分自身のアチーブメントピラミッドを明確にします。また、ワークを通してリーダーシップについて学んだうえで初日の夕方から2日目は小学生の会場に合流し、チームのリーダーとして午前中に学んだことを実践します。中高生と小学生が同じプログラムを受けるからこそつくり出せる共同学習です。



夢を描く
「マンドラ
チャート」



夢を実現する
5つの
ステップ

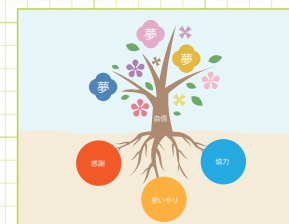


仲間を達成に導く
リーダーシップ
開発

小学生向けプログラム

限定75名/1開催

夢を描き、一生折れない自信を育む



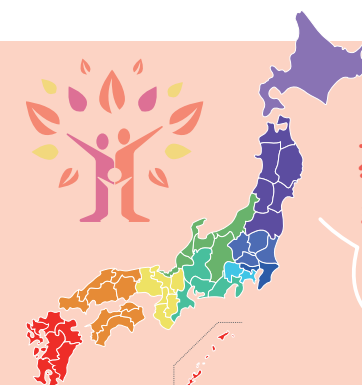
「感謝」「思いやり」「協力」といった人として大切なことを学びながら、中高生との共同学習を通して、3つの成果物を作成します。さまざまな達成経験を積むことで一生折れない自信を育み、将来の夢を描きます。



詳細はこちら



全国各地でも
リーダーキッズ
開催中!!



全国各地で
夏休みに向けて
続々開催予定!



詳しくはこちらよりご確認ください。



戦略的目標達成プログラム

『頂点への道』講座

* 終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

計画セミナー

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

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

オンライン Zoom

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

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

「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」.*経営者が考えるべき5つの観点を、具体的な経営計画に落とし込むサポートをします。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料: 88,000円(税込)
スタンダード・スターター会員企業 44,000円(税込)

再受講料: 66,000円(税込)
講師: 高橋優也・米元拓也
時間: [1日目] 10:00~18:00(受付開始9:30)
[2日目] 9:00~17:00(開場8:30)

4 ピークパフォーマンスコース

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

千葉開催 ヒルトン成田

受講料: 313,500円(食事代・宿泊費含む・税込)
参加資格: ダイナミックアドバンスコースを受講済みであり、アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方
講師: アチーブメント認定講師
時間: [1日目] 12:30~(受付開始12:00)
[2日目] 8:30~
[3日目] 8:30~16:30 宿泊型2泊3日

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分

アチーブメントモーニング

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



オンライン Zoom

参加費: 無料
講師: 高木謙治
日 時: 毎週火曜日 7:30~8:30
お申し込みはMARCから

※5月6日(火)は休業日のため開催はございません。

3 ダイナミックアドバンスコース



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
名古屋開催 ルートイングランティア小牧 ロイヤルホール
福岡開催 ホテルク라운パレス小倉 3Fダイヤモンド
仙台開催 TKP ガーデンシティ仙台駅北

受講料: 294,800円(食事代・宿泊費含む・税込)
参加資格: ダイナミックコースを受講済みであり、アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方
講師: 佐藤英郎、アチーブメント認定講師
時間: [1日目] 10:00~(受付開始9:30)
[2日目] 9:00~
[3日目] 9:00~20:00 宿泊型2泊3日

2 ダイナミックコース



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米 筑紫の間
名古屋開催 ホテルプラザ勝川 けやき

受講料: 104,500円(税込)
参加資格: スタンダードコースまたはアチーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方
講師: 佐藤英郎、アチーブメント認定講師
時間: [1日目] 10:00~21:00(受付開始9:30)
[2日目] 9:00~21:00
[3日目] 9:00~20:00

1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
東京ビックサイト会議棟レセプションホール (A+B)
大阪開催 サンライズビル大阪 3階

受講料: 247,500円(テキスト代・税込)
再受講料: アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方 99,000円(テキスト代・税込)
アチーブメントアカデミー・クラブ非会員の方 247,500円(テキスト代・税込)
対象: 経営者、事業承継予定者の方
講師: 青木仁志
時間: [1日目] 10:00~18:30(受付開始9:00)
[2日目] 9:30~18:30
[3日目] 9:30~18:30



1A アチーブメントテクノロジーコース



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
梅田スカイビル ステラホール
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米 筑紫の間
名古屋開催 プライムセントラルタワー名古屋駅前店 第1-5会議室
神奈川開催 関内新井ホール、川崎日航ホテル11階 橋の間
熊本開催 ホテル熊本テラス たい樹
北九州開催 アートホテルニュータガワ 華
仙台開催 TKP ガーデンシティ仙台 ホール21C+D
浜松開催 えんてつホール
岡山開催 岡山国際ホテル
北海道開催 アスティホール4階

受講料: 154,000円(テキスト代・税込)
再受講料: アチーブメントアカデミー・クラブ会員 (3年6回まで) 33,000円(テキスト代・税込)
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 (4年目以降または7回目以上) 44,000円(テキスト代・税込)
講師: アチーブメント認定講師
時間: [1日目] 10:00~18:30(受付開始9:00)
[2日目] 9:30~18:30
[3日目] 9:30~18:30

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

7月		1 火	2 水	3 木	4 金	5 土	6 日	7 月	8 火	9 水	10 木	11 金	12 土	13 日	14 月	15 火	16 水	17 木	18 金	19 土	20 日	21 月	22 火	23 水	24 木	25 金	26 土	27 日	28 月	29 火	30 水	31 木
1A	アチーブメント テクノロジーコース									1A 大阪開催 1A 北海道開催								1A 東京開催						1A 熊本開催							1A 大阪開催	
1B	アチーブメント テクノロジーコース特別講座																								1B 東京開催							
2	ダイナミックコース		2 東京開催														2 大阪開催 2 名古屋開催															
3	ダイナミック アドバンスコース									3 東京開催															3 大阪開催						3 東京開催	
4	ピークパフォーマンス コース									4 千葉開催																					4 千葉開催	
計画セミナー/ 経営計画セミナー				東京開催		経営計画セミナー			オンライン		計画セミナー												オンライン		計画セミナー							
アチーブメントモーニング		アチモ							アチモ							アチモ							アチモ								アチモ	

8月	1 金	2 土	3 日	4 月	5 火	6 水	7 木	8 金	9 土	10 日	11 月	12 火	13 水	14 木	15 金	16 土	17 日	18 月	19 火	20 水	21 木	22 金	23 土	24 日	25 月	26 火	27 水	28 木	29 金	30 土	31 日
1A アーチーブメント テクノロジーコース						1A 東京開催								1A 大阪開催 1A 名古屋開催						1A 北九州開催							1A 神奈川開催				
1B アーチーブメント テクノロジーコース特別講座																				1B 東京開催											
2 ダイナミックコース						2 大阪開催														2 東京開催							2 東京開催				
3 ダイナミック アドバンスコース						3 東京開催 3 福岡開催								3 東京開催													3 大阪開催				
4 ピークパフォーマンス コース																				4 千葉開催											
計画セミナー/ 経営計画セミナー	オンライン		計画セミナー																オンライン		計画セミナー										
アーチーブメントモーニング					アチモ							アチモ							アチモ							アチモ					

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権

B = パーセダー割引公開講座 特別割引10,000円分対象 (1,000円×10回)

再満 = 再受講満員

満 = 満員御礼

休 = 休業日

5月	1 木	2 金	3 土	4 日	5 月	6 火	7 水	8 木	9 金	10 土	11 日	12 月	13 火	14 水	15 木	16 金	17 土	18 日	19 月	20 火	21 水	22 木	23 金	24 土	25 日	26 月	27 火	28 水	29 木	30 金	31 土		
1A アチーブメント テクノロジーコース														1A 東京開催						1A 浜松開催													
1B アチーブメント テクノロジーコース特別講座								1B 東京開催						1A 大阪開催							1A 神奈川開催					1B 大阪開催							
2 ダイナミックコース							満	2 東京開催					満	2 福岡開催						満	2 東京開催												
3 ダイナミック アドバンスコース								3 仙台開催					満	3 東京開催												満	3 大阪開催				3 東京開催		
4 ピークパフォーマンス コース								3 名古屋開催																									
計画セミナー / 経営計画セミナー		オンライン	計画セミナー																						経営計画セミナー		東京開催						
アチーブメントモーニング													アチー モー														アチー モー						
																												アチー モー					

6月	1日	2月	3火	4水	5木	6金	7土	8日	9月	10火	11水	12木	13金	14土	15日	16月	17火	18水	19木	20金	21土	22日	23月	24火	25水	26木	27金	28土	29日	30月
1A アチーブメントテクノロジーコース					1A 仙台開催	1A 福岡開催														1A 東京開催	1A 岡山開催									
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座																														
2 ダイナミックコース																														
3 ダイナミックアドバンスコース																														
4 ピークパフォーマンスコース																														
計画セミナー / 経営計画セミナー																														
アチーブメントモーニング																														

5

無料体験説明会

オンライン

PP

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座
無料体験説明会

オンライン

Zoom

東京開催

アチーブメント東京研修センター

大阪開催

アチーブメント大阪研修センター

名古屋開催

ウインクあいち [6月]901、[8月]1001

福岡開催

リファレンス駅東ビル 会議室V-1

神奈川開催

三井横浜ビル3階 ラジオ日本クリエイティブA、B会議室

富山開催

スカイテック タワー111 スカイホール

仙台開催

トラストシティカンパレンス仙台Room 2+3+4+5

参加費：無料

講師：アチーブメント認定講師

時間：18:30～20:30(名古屋開催は19:00～21:00)

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P

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。

人が定着し業界トップ1%の医院を実現する
歯科医院経営の技術

日程：7月31日(木)

参加費：11,000円(昼食代・テキスト代・税込)

講師：橋本拓也

時間：10:00～18:00(受付開始9:00)

参加対象：歯科経営者・経営幹部の方

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
プロスピーカー・トレーニング・プログラム(PTP)

東京開催

アチーブメント東京研修センター

大阪開催

アチーブ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110期

5/31(土)、6/24(火)、7/30(水)、8/20(水)、9/18(木)～19(金)、10/22(水)～23(木)

第111期

6/11(水)、7/15(火)、8/13(水)、9/9(火)、10/10(金)～11(土)、11/26(水)～27(木)

第112期

7/4(金)、8/2(土)、9/3(水)、10/17(金)、11/13(木)～14(金)、12/11(木)～12(金)

第113期

8/13(水)、9/17(火)、10/15(水)、11/11(火)～12(水)、12/5(金)、2026年1/6(火)～7(水)

第113期以降は、プログラム内容および受講料が変更になります。詳細は下記QRコードからご確認ください。

受講料：変更前 165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)

変更後 220,000円(試験料含まず・お弁当代込み)

参加資格：ピークパフォーマンスコース受講済みでありJPSA会員の方

※その他の資格はJPSAオフィシャルサイトよりご確認ください。

講師：アチーブメント認定講師

第112期の詳細はこちら

第113期の詳細はこちら

3

クオリティカンパニー倶楽部

会員イベント

幹部講座

一枚岩の組織をつくるためには、経営者と幹部社員の結束が必要不可欠です。佐藤英郎が経営者の思いを代弁し、幹部の心構えを渾身のメッセージで伝えます。

オンライン

Zoom

7月15日(火)

テーマ：組織をまとめる

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、スターター会員企業の幹部社員

講師：佐藤英郎

時間：【午前回】9:00～12:00(オープン8:45)

【午後回】13:00～16:00(オープン12:45)

アチーブメントを体感！
～キックオフ会議編～

東京開催

アチーブメント東京研修センター

7月1日(火)

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 / ファシリテーター：佐藤英郎

時間：9:00～12:30(受付開始8:45)

理念共感型新卒採用をスタートするための2日間
リクルーティングカレッジ

東京開催

アチーブメント東京研修センター

第12期

1日目：5/16(金) 2日目：6/27(金)

第13期

1日目：8/29(金) 2日目：9/26(金)

受講料：880,000円(税込)

再受講料：792,000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の経営者、社員の方々

講師：高橋優也

時間：10:00～18:00(開場9:30)

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

アチーブメント東京研修センター

大阪開催

アチーブ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

アチーブ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 PDP

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。

営業職・管理職向けセミナー

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

東京開催

アチーブメント東京研修センター

大阪開催

アチーブメント大阪研修センター

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

ファシリテーター：岩野耕祐 / 中川翔太

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

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」に優待対象

7月	1火	2水	3木	4金	5土	6日	7月	8火	9水	10木	11金	12土	13日	14月	15火	16水	17木	18金	19土	20日	21月	22火	23水	24木	25金	26土	27日	28月	29火	30水	31木
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	LMS		2大阪																				LMS		2東京					2LMS PP	
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント	3東京		アチーブメントを体験！～キックオフ会議～												3LMS	幹部講座															
4 JPSA 関連セミナー				4LMS																											
5 「頂点への道」講座 無料体験説明会						PP		5LMS	5LMS	PP																	PP		5LMS	PP	5LMS

8月	1金	2土	3日	4月	5火	6水	7木	8金	9土	10日	11月	12火	13水	14木	15金	16土	17日	18月	19火	20水	21木	22金	23土	24日	25月	26火	27水	28木	29金	30土	31日	
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー														1LMS	BtoF PP													BtoF	1東京			
2 マネジメントセミナー														LMA	2東京																	
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント																															3LMS	
4 JPSA 関連セミナー							4LMS	JPSAの日						4LMS	PTP 第113期																	
5 「頂点への道」講座 無料体験説明会							5LMS	PP																				5LMS	PP			

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権																																	
B＝パスデー割引引き公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回)																																	
再満＝再受講済 満＝満員御礼																																	
＝休業日																																	
5月	1木	2金	3土	4日	5月	6火	7水	8木	9金	10土	11日	12月	13火	14水	15木	16金	17土	18日	19月	20火	21水	22木	23金	24土	25日	26月	27火	28水	29木	30金	31土		
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																																	
																										</							

準でしたが、その後、さらに権利付与までの期間を短縮しました。

青木 また海外で迅速に権利を確保するための『特許審査ハイウェイ』や中小企業の知財活動を底上げするための『知財総合支援窓口』など、数々の改革を進められたと伺いました。

伊藤 はい。世界最高水準の知財立国を目指すという意気込みで臨んでいました。イノベーションを通じて新産業や新市場を創出できる環境を整えたいという思いがあったのです。

木俣 素晴らしい。経済産業省退職後、2018年から日立製作所で活躍されています。

伊藤 はい。ちょうど米中間の対立が激しくなり始め、グローバル企業としてかじ取りが難しい時期でしたが、そうした局面へ対応するため政策涉外活動に取り組みました。

青木 官民双方の立場を経験されたことは、今後の活動において大いに活かされるものとなりますね。

伊藤 私の人生において大切にしたい価値観は「実践」「信頼」「責任感」です。官であれ民であれ、周囲からの信頼を得て、責任感をもって、最善を尽くしたいと思っています。

木俣まさにその言葉通りでいらっしやいますね。中小企業庁に所属して、中小企業支援の現場に身を置かれた経験もありですね。

伊藤 はい。しかし当時と今を比べると、状況は大きく変わりました。もともと大きな変化は、賃金アップや価格転嫁を中小企業団体が政府とともに進めていることです。そもそも賃上げ

は企業経営者にとって困難が伴うこと。ましてや30年以上続いてきたコストカット重視の慣行を大きく変えなければならず、容易ではありません。

木俣そうですね。また企業間の取引についても、適正価格の設定を促していくということは難しい問題ですね。

伊藤 おっしゃるとおり、そこが最も難渋するところですね。そうした課題に対する取り組みの一つとして注力しているのが、サプライチェーン全体の共存共栄と取引先との新たな連携を図ることを目的とした『パートナーシップ構築宣言』です。企業経営者自らが、会社間の取引において適正な価格転嫁にはしっかり応じると宣言する。すでに6万社の経営者がサインし、社名も公表しています。この宣言には日本の大企業の2割強が署名していますが、この6万社の大半（9割以上）が中小企業であることに注目しています。参加企業をさらに増やすとともに、その実効性をあげるべく商工会議所として旗を振っています。

青木それはすこい。そうした取り組みで経営者の意識が変わり、大企業と中小企業の取引だけでなく、中小企業同士の取引においても、価格転嫁しやすい環境が醸成されつつあるということですね。

伊藤 はい。多くの中小企業が「丸」となって頑張り、日本経済活性化を推し進めていくという気運が高まることを期待しています。

木俣私は以前から下請法の改正については思



い入れがあり、議員時代に当時の大臣へ改正案を提案し、内容を反映していただいた経験があります。それだけに『パートナーシップ構築宣言』の推進には大いに期待しています。また賃上げについてですが、中小企業は本当に頑張りました。十分な体力がある企業ばかりではなく、厳しい状況に直面する企業も少なくないなか、2024年の平均賃上げ率は3・62%でした。旗振り役として商工会議所が果たした役割は大きいと思います。

地域ごとの〴〵国富、を活かし 地方の活力を引き出す

青木 商工会議所は、地域振興を活動の柱の一つに据えています。それについては、どのように考えられていますか。



日本商工会議所・東京商工会議所
専務理事

伊藤 仁

アチーブメント株式会社 顧問
元参議院議員

木俣 佳丈

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

鼎談

中小企業成長の気運を高め、 地方ごとの〴〵国富、を活かして 日本経済を活性化

1878年の設立以来、商工業の発展と社会福祉の増進を目的に、企業の経営支援や政策提言、地域振興活動などを行っている東京商工会議所。日本経済が停滞から成長のステージへと舵を切れるか否かという分水嶺に差し掛かったいま、東京に拠点を置く8万社以上の企業を支援する東京商工会議所が果たす役割は大きい。2024年に東京商工会議所及び日本商工会議所の専務理事に就任した伊藤仁氏に、今後の商工会議所が果たす役割などについて話を伺った。

「官」「民」での経験を活かし
日本経済の活性化を目指す

木俣 初代会頭を渋沢栄一氏が務められた東京商工会議所は、産業界や地域社会の振興に多大な貢献をされてきました。アチーブメント社としても常々、貴重なアドバイスをいただき感謝しています。

伊藤 ご存じのとおり東商は、「経営支援活動」「政策活動」「地域振興活動」という3つの柱を掲げ、商工業の総合的な改善発達と、社会一般の福祉の増進に尽力し、中小企業の活力強化に力を注いでいます。御社には会員向けセミナーなどで、長らくご協力いただいていますね。

青木 はい。以前、会員向けのセールス養成講座を担当したことをきっかけに、各種セミナー運営を継続的に行っているほか、現在は教育人材育成委員会で副委員長を務めさせていただくなど、多くのご縁をいただいています。

木俣 伊藤専務理事は通商産業省（現 経済産業省）入省以降、内閣官房内閣審議官、復興庁統括官などを歴任されたほか、特許庁長官の頃には「世界最速」の審査体制を構築されました。

伊藤 どうすれば企業が活動しやすくなるかということを重視し、まずは企業が権利化を急ぐときにはできるだけ早く審査する体制を整えました。1次審査の結果通知までに29か月かかっていたところを、審査体制の拡充により11か月未満に短縮。これは当時世界最速の水



ています。地元を出て東京に行かなくても、地域を輝かせる仕事がある。社会貢献できる会社があるということ、を、地域や企業がもっと発信することが、地方活性化をより促進します。

木俣 おつしゃるとおり、仕事を通して社会貢献や成長を実感できるといううことはとても大事ですね。私がお手伝いをしているリゾート関連企業のインターンシップでは、大学生を自社に招いて数人ずつのチームに分け、事業分析や新規事業のプレゼンテーションをしてもらいます。すると、自社の利益や地域貢献、施設利用者の方のウェルビーイングにつながるようなアイデアがどんどん出てくる。そして、改めて事業の可能性に気づいた学生らの、採用にもつながっています。ただ単に「当社に入社してください」と声高に言うだけでは、いまの学生は動きません。

り、当社は日経新聞社が調べた就職希望ランキングにおいて、社員数300名以下の中小企業でNo.1を獲得したこともあります。

伊藤 それは素晴らしい。先にもお話があったように、企業が地元の大学や研究者、高専、高校などの教育機関と、もつと接点をもつべきですね。近い地域にある企業と大学は接点があるというイメージをもつ人もおられるかもしれません。意外と結びつきは少ないものです。また、企業が社内や施設見学の機会をつくるなど、地域の人々に対してよりオープンになることも大事。地域の子どもたちを工場に招待すること、地元企業に対する関心度と愛着が高まったという事例は多く、それがきっかけとなって将来の就職につながることもあるでしょう。

青木 企業の未来は採用で決まると、私は信じています。しかし少子高齢化が進むなか、大企業に比べて中小企業、特に地方の中小企業の採用は、より厳しい環境を迎えます。その際、鍵となるのは、シニアではないでしょうか。実は

子育て、住宅ローンの返済などを終え、「やりがい」や「社会貢献」を優先して仕事を運び、セカンドライフを充実できればとても幸せなことです。商工会議所でも、実はそうした定年後のシニアと企業とのマッチング事業を進めています。

青木 シニア層の方々が「自分は社会から必要とされている」という感覚を長くもち続けるといふことは、社会全体の活力を高めることにもつながりますね。

木俣 そのようなケースでは、リスキリングやリカレント教育などのサポートも欠かせません。人財教育や採用など、アチーブメント社がこれまで培った知見で、商工会議所に貢献できることはたくさんあり、そうしたサポートを通じて、地域や社会に貢献したいと私たちは熱望しています。そのような活動をさらに進めるために、2025年秋には商工会議所の議員企業に立候補する予定です。今後も様々な面からご指導いただければと思います。本日はありがとうございました。

伊藤 石破首相は『地方創成2・0』を掲げ、具体的な施策について検討を進められており、商工会議所としても地方の活性化は大きな課題だと捉えています。全国の商工会議所でも、それぞれに試行錯誤しながら様々なチャレンジをしています。そうした取り組みに共通しているのは、地域ならではの富を生み出す源泉^①「国富」を見つけ、発信していることです。各地域の国富について、マネタイズする方法も含めて議論をさらに深化することが大切でしょう。そのようなチャレンジを、私たちもできる限り支援したいと思っています。

木俣 近年リモートワークの浸透によって2拠点居住というライフスタイルが注目されており、実践する方も増えています。実は私も青木社長も行っているのですが、地方を拠点にすることで初めて実感できる豊かさがありますし、地域ならではの「国富」に気づくこともあります。そうした気づきを得る人が増えているということも、地域活性化のヒントになるかもしれませんね。

伊藤 そうですね。「場づくり」は私たちの得意とするところなので、商工会議所と自治体、

経済界のリーダー、エリアのキーマン、地域内外の方々などを交えながら情報共有できる場をつくり、知恵を出し合うことに注力したいと思っています。そうしたことをいち早く進めているのが、宮城県気仙沼市です。震災以降の同市は人口減少が進み生活基盤の弱体化や地域力の低下が懸念されます。そこで人口減少緩和に向けた施策や取組を議論するため、2023年に『けせんぬま未来人口会議』を設置。市民100人以上が参加した会議で議論を重ねつつ、気仙沼商工会議所や市議会からの提案・提言も反映して、必要となる施策・取組を取りまとめました。そこで導きだされた基本的な考え方が、市民の暮らしやすさ＝ウェルビーイングの実現でした。企業誘致や新しい産業の振興など、そうした要素ももちろん大事ですが、働き方や教育環境なども含めて学生など若者や子育て世代の女性がそこに居続けたくなる環境を、自治体や地域全体でつくる必要があるということです。

指標だと思っています。当社は世界150か国で展開するGreat Place to Work® Institute Japanが主催する2025年版日本における「働きがいのある会社」において、100〜999名の中規模部門で第1位を受賞しました。そんな当社が大事にしていることが、まさにウェルビーイングです。当社のバリューには、「全社員の物心両面の幸福の追求」という文言を入れており、経営陣が本気でそれを目指すとともに、やりがいをもって仕事に取り組める環境づくりに努めています。だからこそ、社員が当社に居続けたいと思います。思ってくれています。組織づくりも地域活性化も、これからはウェルビーイングの実現が重要なポイントになるでしょう。

**ESGと社会貢献で
求職者の心をつかむ**

青木 組織づくりのためにウェルビーイングという指標が大切だというお話をしましたが、人手不足が大きな課題である中小企業の「採用」を考えたときにも、今後さらに注目されるべきことです。



Hitoshi Ito
東京都出身。1982年に東京大学経済学部を卒業後、通商産業省(現 経済産業省)に入省。中小企業庁事業環境部長、内閣官房内閣審議官、復興庁統括官、特許庁長官などの要職を歴任した後同省を退職し、その後、株式会社日立製作所に入社。執行役常務(渉外担当)を務める。2024年7月1日には東京商工会議所の専務理事、日本商工会議所の専務理事に就任。官民での豊富な経験と知識を活かした活躍が、各方面から期待されている。

伊藤 仁が大切にする価値観・人生理念
「実践」「信頼」「責任感」

指標だと思っています。当社は世界150か国で展開するGreat Place to Work® Institute Japanが主催する2025年版日本における「働きがいのある会社」において、1000999名の中規模部門で第1位を受賞しました。そんな当社が大事にしていることが、まさにウェルビーイングです。当社のバリューには、「全社員の物心両面の幸福の追求」という文言を入れており、経営陣が本気でそれを目指すとともに、やりがいをもつて仕事に取り組める環境づくりに努めています。だからこそ、社員が当社に居続けたいと思います。だからこそ、社員が当社に居続けたいと思ってくれています。組織づくりも地域活性化も、これからはウェルビーイングの実現が重要なポイントになるでしょう。

ESGと社会貢献で
求職者の心をつかむ

青木 組織づくりのためにウェルビーイングという指標が大切だというお話をしましたが、人手不足が大きな課題である中小企業の「採用」を考えたときにも、今後さらに注目されるべきことです。

伊藤 同感です。企業経営や投資活動において考慮すべき観点として、近年、ESGつまり環境

（Environment）、社会（Social）、ガバナンス（Governance）が注目されていますが、ウェルビーイングもESGに内包される要素ですね。また人材採用を考えたとき、もう一つキーワードになると考えているのが「社会貢献」です。近年、特に若い世代の方々を中心に、仕事を通して自分がいかに世の中で役に立っているか、地域に貢献できているかといったことを、重視する傾向が高まっ

ています。地元を出て東京に行かなくて、地域を輝かせる仕事がある。社会貢献できる会社があるということを、地域や企業がもっと発信すること、が、地方活性化をより促進します。

木俣 おつしやんとおり、仕事を通して社会貢献や成長を実感できるということはとても大事ですね。私がお手伝いをしているリゾート関連企業のインターンシップでは、大学生を自社に招いて数人ずつのチームに分け、事業分析や新規事業のプレゼンテーションをしてもらいます。すると、自社の利益や地域貢献、施設利用者の方のウェルビーイングにつながるようなアイデア

がどんどん出てくる。そして、改めて事業の可能性に気づいた学生らの、採用にもつながっています。ただ単に「当社に入社してください」と声高に言うだけでは、いまの学生は動きません。

青木 そのとおりですね。当社は『就活生におすすめのインターンシップ先企業ランキング!』という調査で、2018年から3年連続第1位を獲得しました。その際に学生からよく聞かれたのは、「成長できるインターンシップだった」という声です。しかも知識やスキルだけでなく、「人間的な成長」ができたと答える学生がとても多い。また当社の事業が、人材教育を通して社会貢献できるということも、インターンシップを通して実感していただけます。そうしたこともあり、当社は日経新聞社が調べた就職希望ランキングにおいて、社員数300名以下の中小企業でNo.1を獲得したこともあります。

伊藤 それは素晴らしい。先にもお話があったように、企業が地元の大学や研究者、高専、高校などの教育機関と、もつと接点をもつべきですね。近い地域にある企業と大学は接点があるというイメージをもつ人もおられるかもしれません。意外と結びつきは少ないものです。また、企業が社内や施設見学の機会をつくるなど、地域の人々に対してよりオープンになることも大事。地域の子どもたちを工場に招待すること、地元企業に対する関心度と愛着が高まったという事例は多く、それがきっかけとなって将来の就職につながることもあるでしょう。

青木 企業の未来は採用で決まると、私は信じています。しかし少子高齢化が進むなか、大企業に比べて中小企業、特に地方の中小企業の採用は、より厳しい環境を迎えます。その際に鍵となるのは、シニアではないでしょうか。実は

2026年度採用の学生に新規事業アイディアを出してもらったところ、シニア層のセカンドライフをサポートするという案が出ました。新規性のあるアイディアも含まれていたため、新規事業としてチャレンジすることになりました。

伊藤 それは面白い。新卒採用者のアイディアが事業化され、社会貢献につながるということは価値あることですね。企業を定年した後、心身ともに元気で能力もあり、働く意欲が高い方は今後さらに増えます。そうした人材が子育てや住宅ローンの返済などを終え、「やりがい」や「社会貢献」を優先して仕事を選び、セカンドライフを充実できればとても幸せなことです。商工会議所でも、実はそうした定年後のシニアと企業とのマッチング事業を進めています。

青木 シニア層の方々が「自分は社会から必要とされている」という感覚を長くもち続けるといことは、社会全体の活力を高めることにもつながりますね。

木俣 そのようなケースでは、リスキリングやリカレント教育などのサポートも欠かせません。人財教育や採用など、アチーブメント社がこれまで培った知見で、商工会議所に貢献できることはたくさんあり、そうしたサポートを通じて、地域や社会に貢献したいと私たちは熱望しています。そのような活動をさらに進めるために、2025年秋には商工会議所の議員企業に立候補する予定です。今後も様々な面からご指導いただければと思います。本日はありがとうございます。

INFORMATION

インフォメーション

2025年版 日本における「働きがいのある会社」 女性ランキングで第2位にランクインいたしました。

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。



営業の常識を塗り替える!

トップセールスینگが兼ね備えるGRIT

「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/トレーナー

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 **5月15日(木)、6月23日(月)**
18:30~20:00

開催形式 **オンライン**



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

■ = 休業日

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

誠に勝手ではございますが、アチーブメントグループのアチーブメント株式会社、アチーブメントHRソリューションズ株式会社は、左記の日程を休業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。

尾花高夫の 一流を育てる方程式

{ 第3回 }

王貞治氏や野村克也氏など数々の名指導者のもとで投手コーチとして活躍。リーグ優勝11回、日本一5回に貢献した実績をもつ尾花高夫氏。その裏側には、尾花氏が効果的だと信じ実践し続けてきた選択理論の考え方をもとにした指導があります。本コラムでは、尾花氏が現場で行ってこられた具体的な技術を解き明かしていきます。



今回は部下の願望を引き出せる指導者をもつ考え方と願望を引き出す4つの質問についてご紹介しました。今回は部下を成長に導ける指導者が行っている言葉かけについてお伝えいたします。

みなさんは選択理論を学び、部下に対して選択理論に基づいた関わり方をされていると思います。しかしなかには、ミスをしたことに對して言い訳を口にする部下にモヤモヤしている指導者の方もあるのではないのでしょうか。これは、指導者の方しがちな言葉かけが原因かもしれません。「なぜミスをしたと思う?」。みなさんは、このような問いかけをしていませんか。これは部下に歩み寄った言葉に聞こえるかもしれませんが、しかし、「なぜ」という問いかけは、問題を自分ではないものに責任転換させてしまいます。すると、「自分ではない○○のせいです」。このような答えが出てきやすくなり、部下の成長を阻害してしまうのです。

選択理論を土台としたリードマネジメンの考え方に、「過去の問題に触れない」とあります。つまり、うまくいかなかった「理由」は問題にせず、この後どうすべきかに目を向けるのです。

とはいえ、具体的な関わり方が分からない方もいるでしょう。リードマネジメントで示されている具体的な関わり方として、「誰

言い訳を口にする部下を 成長に導ける指導者の言葉かけ

が、いつ・何をした」のか事実を確認することがあります。ポイントは「過去の問題に触れない」「感情に焦点をあてない」ことです。この事実の確認の最終的な目的は、犯人捜しやあら探しではなく、修正が可能かどうかを検証することにあります。つまり未来のために質問をしているのです。

「なぜミスをしたと思う?」から「これから何をしたらいいと思う?」と未来に目を向けた問いかけにすることで、部下に責められている感じを与えず、問題解決に向けて前進していきます。部下にかける言葉は非常に重要です。指導者の問いかける言葉かけが、言い訳を引き出したりも、成長を促進したりもするのです。ぜひ、ともに部下を成長に導ける指導者を目指していきましょう。

Point 今回のポイント

- 「なぜ」という問いかけは相手から言い訳を引き出し、成長を阻害する
- 「誰がいつ・何をした」のか事実を確認する際は、「過去の問題に触れない」「感情に焦点をあてない」の二点に注意する
- 事実の確認の最終的な目的は、修正が可能かどうかを検証すること

講師

尾花 高夫
Obana Takao

1957年生まれ。PL学園高等学校から社会人野球の新日鉄堺へ進む。1977年度ドラフト4位でヤクルトスワローズに入団し、チームのエースとして1989年には通算100勝をあげた。1991年まで在籍し同年現役を引退。1995年以降、リーグ優勝11回、日本一に5回導いた手腕から、2010年~2011年は横浜ベイスターズ監督に就任、自身初の指揮官を務める。2013年より読売ジャイアンツ二軍、投手総合コーチに就任。2021年よりヤクルトスワローズ二軍投手チーフコーチに就任。チームが前年まで最下位だったところから、2021年に日本一、2022年にリーグ優勝を達成している。2024年2月よりアチーブメント株式会社の顧問に就任。

Book

もっと詳しく知りたい方必見!!

福岡ソフトバンクホークス株式会社取締役会長
王貞治氏推薦!

部下がみるみる成果をつくりだす
一流を育てる方程式

【価格】
1,430円(税込)

選手の意識を変えるという
コーチの最も重要な仕事を、
尾花くん以上にできる人は
知りません

ご購入はこちら

講師派遣

尾花高夫氏の講師派遣 受付中!

尾花氏の指導実績・経験から裏付けられる
選択理論を土台とした指導
法やチームビルディングの
技術をお届けします!

お問い合わせ
はこちら

好評
発売中!

10刷!
86,500部突破!

※2025年4月17日現在



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! 「リードマネジメント」のすべて

読者が選ぶ
ビジネス書グランプリ
2025
総合グランプリ
第1位



ご購入はこちら
Kindle版もあり

価格: 1,650円(税込)



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)



著者

橋本 拓也

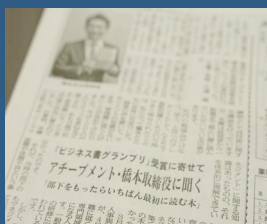
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長

/ Media /

『読者が選ぶビジネス書グランプリ2025』総合グランプリ、
マネジメント部門賞のダブル受賞に寄せて
橋本のインタビュー記事が掲載されました!

インタビュー記事が
出版業界紙
『新文化』に掲載!

2025年3月20日号掲載



本の要約サービス
『flier』に掲載!

2025年3月6日掲載



詳細はこちら



ビジネスマン向けの
動画メディア
『bizplay』に出演!



※ bizplay の会員登録をしていただくと
全動画が無料でご
視聴いただけます

ご視聴はこちら



/ YouTube /

YouTubeチャンネル
ビジネス映像メディア
『PIVOT』
視聴回数
32万回再生を
超えました!



ご視聴はこちら

