

Club News

選ばれ続ける人から学ぶ!

YES
を引き出す技術



[特集]

選ばれ続ける人から学ぶ!
「YES」を引き出す技術

加藤 雄大 ソニー生命保険株式会社 エグゼクティブ ライフプランナー

木本 貴之 アズールモータースポーツ株式会社 代表取締役

日向 絵理香 株式会社LIFE-D 代表取締役

山村 昌弘 医療法人志朋会 やまむら総合歯科・矯正歯科 理事長

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
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメタリスト

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。



[特集]
選ばれ続ける人から学ぶ！
「YES」を引き出す技術

- 6

なぜ「YES」と言ってもらえないのか
決断できない時代に求められる力とは
- 8

CASE 1

唯一無二の領域を確立し紹介率100%、TOT5回連続入会
5,500名中トップを達成した秘訣

加藤 雄大 ソニー生命保険株式会社 エグゼクティブ ライフプランナー
- 9

CASE 2

一代で平均単価2,500万円超の自動車販売会社を経営
ハイエンドなお客様から選ばれる技術

木本 貴之 アズールモータースポーツ株式会社 代表取締役
- 10

CASE 3

大和証券にて社長賞MVP5回、独立後も業界TOP5%を達成
協力者を増やし圧倒的な成果をつくり出した秘訣

日向 絵理香 株式会社 LIFE-D 代表取締役
- 11

CASE 4

人口15万人の刈谷市で医業収入12億円・社員100名の歯科医院
地域の患者様から選ばれ続ける極意

山村 昌弘 医療法人志朋会 やまむら総合歯科・矯正歯科 理事長
- 12

まとめ

選ばれ続ける人が実践している
「YES」を引き出すポイントとは

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
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

- 20

My Achievement 私の目標達成ストーリー
吉村 公孝 ベイス株式会社
代表取締役社長
- 24

JPSA便り
- 26

プロスピーカーという生き方
塚越 左知子 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 群馬支部 支部長
株式会社塚越屋 代表取締役社長
- 31

セミナースケジュール

- 38

みるみる人と組織が育つ！リードマネジメント 入門編 第3回
つい指示が多くなってしまう
橋本 拓也 アチーブメント株式会社
取締役営業本部長

アチーブメント
アカデミー会員・
クラブ会員
限定

20年以上に渡り、500名以上の成功者を研究して執筆され
全世界で1億部以上発売された
『THINK AND GROW RICH』の原典

Exclusive Collector's Edition for Achievement Academy and Club Members

THE LAW OF
SUCCESS
NAPOLEON HILL
Translation Supervisor Satoshi Aoki

限定
6,000
セット

セット内容

書籍4冊・特典DVD1枚・特典冊子1冊・特装版収納BOX

セットにてお届けします。

価 格

44,000円(税込) 送料:1,100円(全国一律) <支払い方法>クレジットカード

初版から97年の時を経て、日本初上陸

全世界で読まれた書籍『THINK AND GROW RICH』の原典となる本書。
「富」に限らず、幅広い「成功」を手に入れるための成功の原理原則を、
全16章 1,400ページに渡り忠実に邦訳。

Chapter		
Intro.	マスターマインドの概要	Lesson 6 熱意
Lesson 1	明確な目標	Lesson 7 自制心
Lesson 2	自信	Lesson 8 報酬以上の成果を上げる
Lesson 3	貯蓄の習慣	Lesson 9 魅力ある人格
Lesson 4	リーダーシップ	Lesson 10 正確な思考
Lesson 5	想像力	Lesson 11 集中力
		Lesson 12 マスターマインドからパワーを得る
		Lesson 13 失敗から利益を得る
		Lesson 14 寛容さ
		Lesson 15 黄金律

特典

会員限定特装版として、小冊子の実践の手引きおよび
ナポレオン・ヒル財団CEO ドン・グリーン氏によるスペシャルインタビュー映像*、
アチーブメントグループCEO 青木仁志による解説映像*つき。
※アカデミー会員の場合、映像は会員サイト MARC からご視聴できます。

特典映像

アチーブメントグループCEO
青木仁志による特別解説映像

ナポレオン・ヒル財団CEO
ドン・グリーン氏による
スペシャルインタビュー映像

特典冊子

Practical Guide
—THE LAW OF SUCCESS 実践の手引き—

※本商品は、アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員のみ、お申込みが可能です

お申し込みはこちら



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



同じ商品・サービスを売っていて
目の前の人から
「YES」を貰える人と
「NO」と言われる人がいる――

いつも「YES」を引き出せる人と
そうではない人の違い

「YES」と「NO」の境目は
どこにあるのでしょうか。

今回の特集では
各業界で圧倒的な成果をつくり出した方々から
「YES」を引き出す秘訣を伺い
その共通点に迫ります。

選ばれ続ける人から学ぶ！

YES
を引き出す技術



P6 なぜ「YES」と言ってもらえないのか
決断できない時代に求められる力とは

P8 **CASE 1** 唯一無二の領域を確立し紹介率100%、TOT5回連続入会
5,500名中トップを達成した秘訣
加藤 雄大 ソニー生命保険株式会社 エグゼクティブ ライフプランナー

P9 **CASE 2** 一代で平均単価2,500万円超の自動車販売会社を経営
ハイエンドなお客様から選ばれる技術
木本 貴之 アズールモータースポーツ株式会社 代表取締役

P10 **CASE 3** 大和証券にて社長賞 MVP5回、独立後も業界TOP5%を達成
協力者を増やし圧倒的な成果をつくり出した秘訣
日向 絵理香 株式会社LIFE-D 代表取締役

P11 **CASE 4** 人口15万人の刈谷市で医業収入12億円・社員100名の歯科医院
地域の患者様から選ばれ続ける極意
山村 昌弘 医療法人志朋会 やまむら総合歯科・矯正歯科 理事長

P12 **まとめ** 選ばれ続ける人が実践している
「YES」を引き出すポイントとは
青木 仁志 アーチブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

YouTube 配信中!!

チャンネル登録者数 85,000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」



／ シーズン3 配信中! ／



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、
おかげさまでチャンネル登録者数85,000名を超えました。
2023年12月のチャンネル開設から約2年。
250本以上の動画を通して「人生経営哲学」をお届けしています。
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



TikTok スタート!!



「さらにお客様フォローをしたい」「現場の成果につなげて欲しい」
そんな青木の想いから、YouTube 動画の要点を約1分に凝縮
して配信中! スキマ時間に YouTube の学びを復習し、現場
に落とし込むツールとしてご活用ください!

TikTok フォローはこちら!



Introduction

なぜ「YES」と言ってもらえないのか 決断できない時代に求められる力とは

正しい情報だけでは 「YES」を引き出せない

かつて、セールスマンは新車の性能や保険の内容など、情報を提供する役割を担っていました。お客様が求める、適切な情報を提供すること、「YES」を貰えた時代ともいえます。

しかし今や状況は一変。お客様はネットで瞬時に商品を比較し、口コミを調べ尽くすことができます。ある調査によると、現代のお客様は、セールスパークソンと接触する前に、購入プロセスの3分の2を自己完結させているというほどです。

さらに、コロンビア大学の有名な「ジャムの法則」が示すように、選択肢が多すぎると、人は「選択疲れ」を感じ、選べなくなると言われています。

情報に溢れ、物に溢れた現代において、セールスパークソンに期待されているのは、単なる情報伝達ではないことは明らかです。

の約8割を占めているのは「販売不振」です。

企業においてお客様から選ばれ続けることは非常に重要なテーマの一つですが、この調査が示すように、お客様から「YES」をいただくことに課題を抱えているビジネスパーソンは多くいるのかもしれない。

では、この時代に応えられる人は、どのような特長があるのでしょうか。

いま、すべてのビジネスパーソンに 求められる「YES」を引き出す力

さらに「YES」を引き出す力は、経営者や営業職だけに必要な力ではありません。たとえば、上司に新しい企画を承認してもらう、パートナー企業に協力を依頼する、採用面接で優秀な人材を口説く――。

どんな立場・職種でも目の前の人から「YES」を引き出す力を磨くことで、高いパフォーマンスを出すことが期待できます。その意味で、「YES」を引き出す力は、すべてのビジネスパーソンに求められるスキルと言えるのかもしれない。

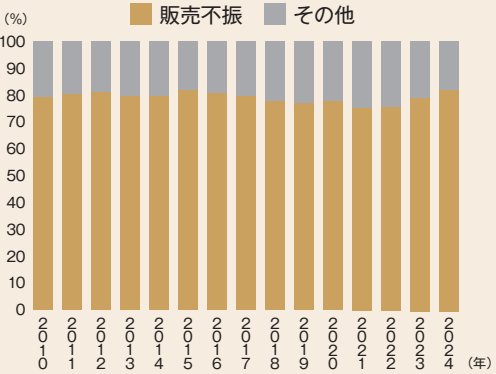
「ジャムの法則」

店頭でジャムを6種類並べたときと24種類並べたときの購入率を調べたコロンビア大学の実験。ジャムを24種類並べた場合よりも、6種類だけ並べた場合の方が購入率は約10倍高いという結果が出た。

※コロンビア大学 シーナ・アイエンガー教授の実験による



「販売不振」による倒産件数の占める割合 (2010年～2024年)



帝国データバンク「全国企業倒産集計」2010年～2024年報
※「その他」の要因には、業界不振、放漫経営、経営計画の失敗などがある

企業の倒産理由の 約8割は販売不振

帝国データバンクの調査によると、日本における2024年度の企業の倒産件数は3年連続で前年度を上回り、11年ぶりに1万件を超えました。業種ごとにみると、サービス業が最も多く、小売業・建設業と続きます。そして倒産理由は人手不足・物価高・後継者不足など多岐に渡りますが、長年にわたり倒産理由

選ばれ続ける人に学ぶ

「YES」を引き出す力とは!?

そこで、今回の特集では、各業界で圧倒的な成果をつくり出された4名の方にインタビューを実施。選ばれ続ける人たちは、どのようなことを大切にしているのか。共通点に迫りました。

P8

CASE 1

唯一無二の領域を確立し紹介率100%、TOT5回連続入会
5,500名中トップを達成した秘訣
加藤 雄大 ソニー生命保険株式会社 エグゼクティブ ライフプランナー

P9

CASE 2

一代で平均単価2,500万円超の自動車販売会社を経営
ハイエンドなお客から選ばれる技術
木本 貴之 アズールモータースポーツ株式会社 代表取締役

P10

CASE 3

大和証券にて社長賞 MVP5回、独立後も業界 TOP5%を達成
協力者を増やし圧倒的な成果をつくり出した秘訣
日向 絵理香 株式会社 LIFE-D 代表取締役

P11

CASE 4

人口15万人の刈谷市で医業収入12億円・社員100名の歯科医院
地域の患者様から選ばれ続ける極意
山村 昌弘 医療法人志朋会 やまむら総合歯科・矯正歯科 理事長

P12

まとめ

選ばれ続ける人が実践している
「YES」を引き出すポイントとは
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
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長



仕事を進め方をノートにまとめ、徹底的に商品知識を磨きました。正直、好きな車だからこそ、努力しているとも感じませんでした。誰よりも知識をもち、誰よりも熱意を伝える姿勢を貫く。結果、次第に紹介が増え、月に30〜40台の車を販売できるようになったのです。



一代で平均単価2,500万円超の自動車販売会社を経営 ハイエンドなお客様から選ばれる技術

きもと たけひろ
木本 貴之
アズールモータースポーツ株式会社
代表取締役



唯一無二の領域を確立し紹介率100%、TOT5回連続入会 5,500名中トップを達成した秘訣

かとう たけひろ
加藤 雄大
ソニー生命保険株式会社
エグゼクティブ ライフプランナー

POINT 1 自己紹介でミッションを語り 何者かを理解していただく

20代の頃、私は通信系の法人向け事業を立ち上げました。しかしある日社員が全員離職。廃業という苦い経験をしました。組織を築き、経営を存続させる難しさを痛感した私は「経営者を守る人間になりたい」と決意し、ソニー生命に入社しました。ライフプランナーとして大切にしてきたことは、1回の面会でお客様の願望とお客様が抱える問題の本質を掴むこと。そのためにはじめてお会いするお客様には、まずは自分は何者であるのかを知っていただくことでした。過去の挫折も包み隠さず自己開示をし、誰のために何のためになぜこの仕事につき、なぜ経営者のお役に立ちたいのか。私のミッションをご理解いただくことが、お客様の心を開くきっかけになっています。

POINT 2 専門性を磨き、他者が 真似できない領域をつくる

どうしたらもっとお客様のお役に立てるのか。事業承継や相続、M&Aを進めるうえでお客様のなかでまだ目には見えていない潜在的なニーズを探るため、多くのお客様にヒアリングし分析しました。見えてきたのは、社労士や会計士でさえ学びきれいていない民法や会社法のニッチな領域でした。「ここを自分の強みにすれば、もっと経営者のお力になれる」と信じ、徹底的にインプット。専門職でも難しい領域を自分の武器に磨き上げました。他の誰にも負けない得意な領域をつくり出したことで「この分野なら加藤に相談すれば大丈夫だ」と言っていただけるようになり、紹介が絶えない状況へとつながりました。



事業承継のセミナーを開催し、多くの経営者の支援を行っている

POINT 3 感動いただくレベルまで お客様に寄り添う

事業承継や相続は、単なる権利の移転や譲渡ではありません。そこには経営者やご家族、従業員をはじめ、多くの人々の想いや人間関係が複雑に絡み合っています。私自身、かつて事業整理を経験したからこそ、「孤独な経営者に寄り添うパートナーでありたい」という強い想いがあります。社労士や会計士、同業の方が対応しづらい領域や、法律や契約だけでは解決できない踏み込みづらいと言われる問題にも、お客様を真剣に思うからこそ一歩踏み込み、正面から向き合うように努めています。関係者お一人おひとりの想いを深く伺いながら、皆が幸せになれる形を模索し、ご提案。その結果、すべてが終わったときに経営者やご家族が涙を流し、感謝の言葉をくださるほど満足いただき、ご紹介につながっていると思います。これからも経営者の想いに寄り添い、誰もが幸せになれる事業承継の実現に尽力してまいります。

POINT 1 「好き」を味方に 誰にも負けない知識をもつ

私がこの道に入ったのは「月収100万円以上が可能!」という求人広告がきっかけでした。実態はフルコミッションで基本給は最低賃金でしたが、はじめて車を販売した日「ありがと」と喜ばれた瞬間が転機となりました。幼少期から「エンジンがついている乗り物」が大好きだった私にとって、大好きな車を販売して、こんなにも人から感謝されるのかという驚きと喜びを手にしたからです。そこから仕事にのめり込みました。

POINT 2 トップを目指し 常に200%で全力投球し続ける

やるからには常にトップを目指してきました。自分よりもクオリティの高い人や実績のある店舗を見つけては、どうすれば自分もそうなるかを考え、出てきたアイデアは120%ではなく、200%の全力でやり切りました。全力で取り組んでも、断られることもあります。悔しさはありますが、そこで深く落ち込むことは一切しません。それよりも「納車までの時間は適切だったか」「タバコのおいは気にならなかったか」など、自分がクオリティを上げるためにできることのみ考え続けました。

原動力は、中卒が理由で希望する企業の面接が受けられず「もっと勉強すればよかった」という後悔だったかもしれない。「20代は人の10倍働き、将来思いっきり遊べる人生に」「カッコ良く自由に笑顔で生きる」と決めた。80坪の倉庫からのスタートでしたが「100億円の企業を創る」と高い目標を掲げスタートしました。

POINT 3 どうすればお客様に喜ばれるかを 徹底的に考え抜く

車には様々な価格帯がありますが、高いか安いか、そんなことはお客様への関わりには一切関係ありません。私が大切にしてきたことは、どうすればお客様に喜ばれるか。それを24時間365日考え抜くだけです。

情熱があるのは当たり前。車がカッコよくて綺麗なのも当たり前。そのうえで、相手の期待している以上のサービスをプラスして精一杯尽くせるかどうか。レスポンスの速さは勿論、お忙しい方であれば、できる限りその方の生活にあわせて車をご覧いただけるよう時間を調整したり、近くまで運んだりするなど。ある意味、大好きな彼女を振り向かせるためにとことん尽くすように、お客様の立場に立つことを大切にしてきました。その結果、創業から約20年が経ち、お陰様で著名な方やハイエンドなお客様にも選んでいただけるようになりました。今後も社員とともに、お客様の喜びを追求しチャレンジしてまいります。



年齢にあわせた食育・ケアのポイントを伝えるイベントの開催など、患者様の健康に貢献することにこだわってきました。

国や地域が求める医療を追求し、スタッフに浸透。しかしスタッフが40名を超えると「患者様に喜んでもらう関わり」が浸透しきらないことに危機感を感じていました。同時期に青木社長の本で経営の目的は「縁あるすべての人を幸せにすること」と学び、保険診療を扱う以上、スタッフも含めた関わる人を幸せにするには、国や地域が目指す方向に一致していくことが鍵だと考えました。



医療・介護の分野に横の連携を創出しながら、今後も地域の皆様にとってなくてはならないクリニックとして貢献できるように精進いたします。

POINT 1 患者様の健康を守ること 喜んでもらうことにこだわ
開業当初から大切にしてきたのは、患者様のお口の健康を守り、喜んでいただくことです。治療が複数回にわたる場合、時間が経つほど来院が億劫になりがちです。そこで「10日以内に次の予約を取ることを徹底。患者様がご来院の予約が取りづらくなった際は増員増設をして対応。季節のイベントを実施し、時にはサントの格好で診療して患者様との距離を縮め、健康は正しい知識によって守られるという考えから健康促進につながる情報を提供。妊婦さん向けの口腔ケアや子どもの年齢にあわせた食育・ケアのポイントを伝えるイベントの開催など、患者様の健康に貢献することにこだわってきました。

POINT 2 国や地域が求める医療を追求し、スタッフに浸透
しかしスタッフが40名を超えると「患者様に喜んでもらう関わり」が浸透しきらないことに危機感を感じていました。同時期に青木社長の本で経営の目的は「縁あるすべての人を幸せにすること」と学び、保険診療を扱う以上、スタッフも含めた関わる人を幸せにするには、国や地域が目指す方向に一致していくことが鍵だと考えました。

POINT 3 専門分野の垣根を越え 協力機関を増やす
地域の健康に貢献するには一医院の力だけでは限りがあります。そこで専門分野の垣根を越えた連携に着手。例えばレントゲンに写った顎の骨の厚さから骨粗鬆症のリスクが見えた場合は専門機関へ紹介。糖尿病と歯周病は密接な関係があるため、糖尿病に詳しい看護師と歯周病に強い歯科衛生士の合同勉強会を開催し連携。さらに訪問看護やケアマネジャーといった在宅医療・介護の専門家を集めた「お口から健康を考える会」を立ち上げ、イベントのゲストには愛知県知事もお越しくいただきました。縦割りになりがちな

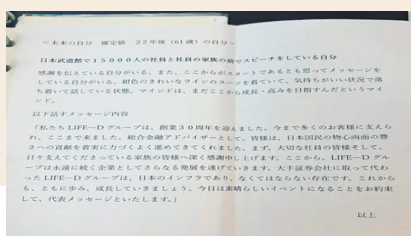


人口15万人の刈谷市で医業収入12億円・社員100名の歯科医院
地域の患者様から選ばれ続ける極意
2003年に愛知県刈谷市で歯科医院を開業。歯科業界は過当競争が続いており、医業収入が1億円を超えればトップ数%と言われるています。同クリニックも開業当初は1日の診療人数が10名に満たない日も多くあったといいますが、今や医業収入は12億円・社員数100名超えのクリニックへ成長。どのようにして地域の方々に選ばれる歯科医院となったのか。理事長の山村様にお話を伺いました。



やまむら まさひろ
山村 昌弘
医療法人志朋会
やまむら総合歯科・矯正歯科
理事長

日本武道館で社員の前でスピーチをしている
「未来を描いた文章」を手帳に挟み毎日読んでいる



「毎朝15分の考える時間と優越者の完コピでPDCAを回す」
2008年リーマン・ショックの不況の年に、新卒で大和証券に入社。役員になると決めていた私は、1年目で新人賞を取ることを目標設定しました。そこで取り組んでいたのは、毎朝P.Cをつける前に考える時間をとることです。役員になるまでのキャリアプランを書き出したシートを確認し、目標達成のためのプランニングはもちろん、支店の半期の目標や上司の掲げている目標を見て、支店や上司に貢献できることは何か毎朝15分考えてから仕事を始めていました。またすでに成功している先輩社員のマナーやアプローチ方法などを徹底的に分析し、まずは、完全にコピー。PDCAを最速で回しながら改善を続け成果を上げていきました。しかし1年後、口座件数はTOP水準だったものの新人賞は取れず、とても悔しい思いをしました。

POINT 2 相手の求めている情報を提供し 協力者を増やす
圧倒的な成果をつくりたい。人に協力してもらえらる自分になりたい。そう考えた私は、まずは自分自身が誰かの力になろうと考え、社内を見渡しました。大和証券では全国の支店を支える本部があり、株式や投資信託などの専門分野の部署がお客様の動向や支店の状況を分析し、新たな施策を練るために現場の声を求めています。私は誰に頼まれたわけでもなく支店やお客様、各部門の先輩へお伝えしました。すると半年続けた頃から、「〇〇支店の日向さんに」と有益な情報が届くようになり、この法人を開拓したいと相談すると、各分野で卓越した専門知識をもつ最強の先輩たちが力を貸してくださるようになりました。その結果、12年間で社長賞MVP5回、お預かり資産1,020億円を達成し、社内レコードを樹立することができました。

POINT 3 成功している姿を鮮明に描く
資産運用で豊かな人を増やしたい。その想いの背景には、両親がお金のことでは、喧嘩が絶えない時期があったからです。良好な家族関係を維持するうえで資産形成は大切なこと。もつと多くの人に貢献したいと独立したいと思い描いている未来があります。それは弊社が日本の資産運用を支え、日本武道館で私が15万人の社員とその家族の前でスピーチしている姿です。着ている衣装や髪型、スピーチ原稿も書き、毎日読んでいます。思えば大和証券時代も社長賞を受賞したいと、表彰されている自分の姿を描き、インタビュー原稿を作成。お客様との商談前にも、お客様が満足している姿を思い描き、思考を現実化してきました。現状は一切関係なく、未来をありありと描き、実現のためにプランニングし実行すること。これから国民が資産運用により物心ともに豊かな社会を実現するために、邁進してまいります。



大和証券にて社長賞MVP5回、独立後も業界TOP5%を達成 協力者を増やし 圧倒的な成果をつくり出した秘訣
新卒で大和証券に入社し、12年間で社長賞MVPを5回受賞。同社ではトップ営業の累計お預かり資産が100億円とされるなか、10倍となる1,020億円を築き、数々のレコードを樹立。独立後は「日本国民を物心ともに豊かにする」をミッションに資産運用サービスを提供するIFA事業をスタート。開始3か月で月間資金導入額が業界TOP5%を達成。その圧倒的な成果の裏側に迫りました。



ひなた えりか
日向 絵理香
株式会社LIFE-D
代表取締役



まとめ

選ばれ続ける人が実践している「YES」を引き出すポイントとは

ここまで、各業界で圧倒的な成果をつくり出した4名が、「YES」を引き出すうえで大切にされていることをみてきました。ここからは、アチーブメント株式会社代表取締役会長 兼 社長の青木仁志が、選ばれ続ける人に共通する「YES」を引き出すポイントを解説します。

私は20代でセールの世界で身を起し、トップセールス・トップセールスマネジャーを経て32歳でアチーブメント株式会社を創業。お陰様で前期も過去最高業績を達成しました。

しかし私は最初から目の前の人から「YES」をいただけたわけではありません。17歳で北海道から単身上京。鉄工所の工員を経てセールの世界に入ったころの私は、学歴も人脈もお金ありませんでした。

自らのキャリアと今回の4名の事例を見て思うことは、「YES」を引き出し選ばれ続ける人には共通点があるということ。そしてそれは、誰でも身につけることができるということです。ここからは「YES」を引き出す5つのポイントをお伝えします。

ポイント1 お客様の問題解決のパートナーに徹する

まず、私が大切にしてきたこと。それは、誠実であること。そして「どうすればお客様に喜んでいただけるか?」を徹底的に考えることです。

昔のセールの世界では、プレゼンテーションやクロージングに重きを置き、いかに「YES」をもぎ取るかが重視されていました。今でも、行き過ぎた営利至上主義の企業においては、そういった考えが見受けられることもゼロではないかもしれません。

しかしお客様から「YES」をいただく行為とは、うまいことを言って無理やり物を買わせることではありません。むしろセールスとは、お客様の抱えている問題を、商品・サービスを

とおして解決する、かけがえない仕事です。ですから選ばれ続ける人は皆、お客様の問題解決をするパートナーとして顧客に寄り添い、「どうすれば、お客様に喜ばれるのか?」を徹底的に考えているのです。

ポイント2 お客様を主語にセルフカウンセリングをする

このときにお勧めなのは、お客様を主語にセルフカウンセリングをし、お客様は何を求めているのか、何を解決したいと思っているのかに思いを馳せることです。

セールスとは、お客様の利益を、自らの人柄をとおして売る行為です。私自身、どうすればお客様にお喜びいただけるかを考え、誠実に関わり続けたからこそ、「青

木という人間は信頼できる」と、自分より力のある方から応援していただいたり、ご紹介いただいたりすることができたのだと思います。

お客様を主語に、セルフカウンセリングをする

- お客様は何を求めているのか?
お客様にとって一番大切なものは何か?
お客様が本当に求めているものは?
- その為に「今」何をしているのか?
- その行動はお客様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

ポイント3 卓越した専門知識をもつ

そして、お客様の求めているものを叶えるために、最もよい商品・サービスを紹介するには、「卓越した専門知識」をもつことが欠かせません。よく、控えめでどちらかというと言っているものの、確固たる専門知識をもつお客様に寄り添い、数多くの「YES」を積み重ねているエンジニア出身の方をお見かけします。卓越した専門知識は「YES」手にするうえで強固な武器となるのです。

私も若いころは、自宅にいたりときや移動中は

常に読書をし、1日1冊は読破。前日に仕入れた知識は、次の日のアポイントで即活用する気概でした。そして今でも最新の情報に目を配らせています。

毎日、どのくらい知識を磨く時間をとっているか。今、自分の知識は業界で何番目か。健全に自己評価をし、日々プロとして専門分野の研鑽に励むことです。

ポイント4 利点と特質を整理して伝える

さらに、自社の商品・サービスの価値を伝えるには、利点と特質を整理し、相手の求めにあわせて伝えることが欠かせません。特質とは「その商品が持っている特長・性能や機能」を指し、利点とは「お客様が最終的に手にする満足感やメリット」です。

利点と特質についてお伝えするときに、よく話すエピソードがあります。

あるとき、契約をもらえず困っているOA機器のセールスマンから相談を受けました。その方に、「あなたは何を売っているのですか?」と聞くと「コピー機です」と答えました。さらに重ねて「本当は何を売っているのですか?」と聞くと、少し怒ったように「コピー機です」と答えられました。

私はその方に「あなたは、本当に自分が売っているものを知らない」と伝えました。なぜなら、お客様はコピー機を買いたいわけでは



あおき さとし
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
米国ナポレオンセル財団 ゴールドメタリスト
(リーダーシップディベロップメント部門)



セルフトレーニングで身につける

アカデミー会員限定 | オンライントレーニングプログラム

アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム

対面影響力を高め「あなたにすべて任せます」と言われる人材を育成する

①商品知識
②購買心理学

①4つの自信
(会社・商品・職業・自分)
②肯定的解釈能力
③目的志向

①マーケット開拓
②アプローチ
③ラポール形成
④信頼関係
⑤ヒアリング
⑥ニード喚起
⑦プレゼンテーション
⑧反論処理
⑨クロージング
⑩紹介
⑪タイムマネジメント

お申込みはこちら

青木仁志の50年以上のセールス経験をもとに体系化された「セールス成功の原則」をお伝えします。

セット内容	書き込み式テキスト(188ページ)・映像27タイトル
販売価格	272,800 円(税込) 送料:1,200 円(全国一律)
36 回払いの場合 (分割払い例)	初回11,184円 9,200円×35回 ※税込、分割手数料込、送料込

オンライントレーニングプログラム学習の流れ

お支払い後

- テキストがお手元に届きます
- 第1章がMARCより視聴可能になります

お申し込み
ご入金

お申込みから8日後

全ての映像が
視聴可能になります

※アカデミー会員の期間中は、常に映像を視聴いただけますが、会員を退会されますと映像は視聴できなくなります。

アカデミー・クラブ会員限定

復刻版 青木仁志の「セールス学校」音声(オンライン版)

創業当初から、青木は毎週セールス学校に登壇し、売れる人と売れない人の違いをお伝えしてきました。本商品は2000年当時のセミナーをLIVE 音源のまま収録。営業の真髄を当時の青木のメッセージのままお届けします。

収録内容	Vol. 1 インパクトプレゼンテーション Vol. 2 絶対積極思考 Vol. 3 必ず YES を導くクロージングの秘訣 Vol. 4 見込み客開拓成功の秘訣 Vol. 5 成果創造のタイムマネジメント Vol. 6 トップセールスの自分を売り込む法 収録時間は、約 330 分です ※ライブ音源のため一部聞きづらい点がございますがご了承ください ※本商品は、復刻版 青木仁志の「セールス学校」CDセット(絶版)と同じ内容です
価格	20,350 円(税込)

アカデミー・クラブ会員限定

伝達力 話すプロの「伝わる技術」音声(オンライン版)

青木が20冊目の著書として出版した書籍「伝達力」。テクニックだけでは補えない、思いを確実に伝えるための「伝わる技術」を音声で学んでいただけます。

収録内容	Vol. 1 成功者とは「伝達力」を自由に操る人である Vol. 2 「伝達力」を磨いて勝ち組に入るための“10のポイント” Vol. 3 「伝達力」があればどんな場面でも緊張せずに話せる Vol. 4 「伝達力」でコミュニケーション能力を飛躍的に高める方法 Vol. 5 「伝達力」は人の感動に直結する Vol. 6 「伝達力」は人生を豊かにする 収録時間は、約 200 分です ※本商品は、[CD版]伝達力 話すプロの「伝わる技術」(絶版)と同じ内容です
価格	29,700 円(税込)

ご購入条件 本商品は、アチーブメントアカデミー会員またはクラブ会員の方がご購入いただけます。

ご利用条件 ○本商品は、アチーブメントアカデミー会員またはクラブ会員の方がご利用いただけます。
○アカデミー会員またはクラブ会員を退会された場合、または会費の支払いを延滞しサービス利用停止中の場合はご利用いただけません。
○アカデミー会員またはクラブ会員へ再入会及び、会費のご入金をされた場合、再度ご利用いただくことが可能となります。

ご購入はMARCより

QRコードを読み取る
→「オーディオ学習」を
選択して下にスクロール



ポイント5 業界のトップから学び、徹底的に行動する

そして最後はうまくいっている人の考え方・知識・技術を研究し、徹底的に真似ること。実行することです。

私はトップセールスの基準を学ぶべく、書籍はもちろん、何度もアメリカに行き、圧倒的な成果をつくりだした人と交流。学んだことはノートにまとめ、隙間時間を見つけてはノートを見返し「あのトップセールスの○○さんだとしたらどうするか？」を考え続けてました。さらに尊敬するセールスマネジャーのトークを録音し、夜寝る前に聞いていたこともあります。傍から見ると気が狂っていると思われるかもしれないほど、徹底して業界のトップから学び、自分のものにしてきました。そして朝は、誰よりも早く出社し、行動を続けた結果、お陰様で多くの方々から「YES」をいただけるようになったのです。

さらにセールスマネジャーや経営者となつてからは、選ばれる組織をつくるために、選ばれ続ける人の考え方・知識・技術を言語化し、体系立ててトレーニングをしてきました。当社でも創業当初から営業マニュアルをつくり込み、徹底的にトレーニングした結果、レコードをぬりかえる成績優秀者を輩出し続けてきました。



最後に 全てのビジネスパーソンはセールスパーソンである

ここまで、セールスという切り口で「YES」を引き出すポイントをお伝えしましたが、採用や育成、企画の提案、取引先との交渉など、ビジネスでは様々な場面で目の前の人から「YES」を引き出すことが必要なシーンがあります。ですからビジネスにおいて、私は全ての人は皆、セールスパーソンであるとも考えています。

そして「YES」を引き出す技術は、何も特別なものではありません。当たり前のことを当たり前に、特別に熱心に、しかも徹底的に取り組んだ先に、誰でも身につけることができます。ぜひ、5つのポイントを参考にしてください。き、「YES」を引き出す技術を磨いてください。

さらに目の前の人から「YES」を引き出す技術を磨きたい方へ

「YES」を引き出す仕組みを組織に落とし込む

理念セールス
理念セールス設計コンサルティング

17ページへ

「YES」を引き出す仕組みを学ぶ

BtoF セールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー

16ページへ

セルフトレーニングで身につける

アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム ほか

15ページへ

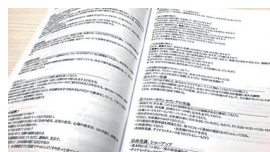
「YES」を引き出す仕組みを組織に落とし込む

理念セールス

理念セールス設計コンサルティング

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

理念を起点に、販売力の高い組織をつくる



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



セールスステップを整理し、価値を提供するセールススキルとナレッジを磨く



自社の商品を「一点の迷いなく売る」というマインドを醸成する

コンサルティングの流れ(6か月間)

◆コアメンバー：経営者 + 営業責任者(プロジェクト責任者最低1名)
★プロジェクトメンバー：営業担当
※コアメンバー + プロジェクトメンバー：合計で最大10名まで

リアル

キックオフミーティング
(1日(8時間)/訪問)



定期ミーティング
(3時間×4回/オンライン)



■キックオフミーティング	■定期ミーティング①	■定期ミーティング②	■定期ミーティング③	■定期ミーティング④
リアル開催研修 8時間 ◆コアメンバー ★プロジェクトメンバー	オンライン 3時間 ◆コアメンバー ★プロジェクトメンバー	オンライン 3時間 ◆コアメンバー ★プロジェクトメンバー	オンライン 3時間 ◆コアメンバー ★プロジェクトメンバー	オンライン 3時間 ◆コアメンバー ★プロジェクトメンバー
●オリエンテーション ●指針の設計(マインド編) ●指針の設計(スキル編) ●プロジェクトのプランニング ※指針のプロトタイプを1日で作成	●指針をもとに実践のシェア ●指針の深堀り(マインド編) ●次回に向けての行動計画	●指針をもとに実践のシェア ●指針の深堀り(スキル編) ●次回に向けての行動計画	●指針をもとに実践のシェア ●指針の深堀り(スキル編) ●次回に向けての行動計画	●指針をもとに実践のシェア ●指針の深堀り(全体) ●トレーニングの設計

※上記コンサルティングの流れは、ヒアリングの内容や進捗状況を踏まえて変更になる場合がございます

現場での実践と設計(学習)の反復

現場での実践

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

ご興味をお持ちの方は担当コンサルタントまでお問い合わせください

「YES」を引き出す仕組みを学ぶ

一度のセールスで、生涯顧客をつくる BtoF セールス・マーケティングの 仕組みづくりセミナー

87.5%の紹介率を実現する『BtoF』戦略を学び
セールス・マーケティングの仕組みづくりに活かす2日間

こんなことはありませんか？

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

一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アチーブメントは39年間、この「BtoF」戦略を実行し、売上66億・経常利益21億円の組織を実現しました。新規顧客のうち8割以上の方が口コミ・ご紹介でお越しくださっています。この講座では、アチーブメントが実践してきた「BtoFセールス・マーケティング」について学び、どのように自社・組織で実践するかを考え、BtoFセールス・マーケティングの指針にまとめます。

本セミナーで得られること

1 口コミ紹介からの
新規顧客を
獲得する方法

2 顧客がファンとなり
リピーターとなる
仕組みのつくり方

3 一度の顧客接点で
顧客をファン化する
具体的な関わり方

日程	13期	14期
	11月26日(水)~27日(木)	2026年2月26日(木)~27日(金)
	申込締切 11月18日(火) 23:59まで	申込締切 2月18日(水) 23:59まで
時間	通い2日間 1日目 10:00~19:00(受付開始 9:30)	2日目 9:00~18:00(開場 8:30)
定員	100名 ※開催日により定員数が異なります。	
会場	アチーブメント東京研修センター	

	初受講	再受講
通常価格	198,000円(税込)	154,000円(税込)
参加対象	20歳以上の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方	
クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード 会員価格	108,900円(税込)	
参加対象	20歳以上の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方 ※「クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員」である企業に属している場合、同企業の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方が同日に受講される場合に限り、経営者、役員、または営業の管理職以外の方も受講が可能です。	

講師・ファシリテーター

講師
橋本 拓也
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長
一般財団法人
日本フロンティア協会 評議員

ファシリテーター
岩野 耕祐
アチーブメント認定講師
株式会社 ARI
共同代表取締役 CEO

※当社よりお客様に各種ご案内を送付する場合がございます。当社は皆様より収集した個人情報を厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き第三者に提供、開示などは一切いたしません。 ※当セミナーにご参加いただいた方のご興味をお持ちの方には、弊社サービスについてご案内させていただきます。 ※当社と同じ業務を営む個人および法人に属する方(直接業務に携わっていない第三者を含む)の参加はご遠慮ください。 ※なお、担当講師に關しましては、事前の予告なく変更になる場合がございますので、ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。

お申込みはこちら

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 12月2日(火) 申込期限 12月1日(月)まで 2026年 3月3日(火) 申込期限 3月2日(月)まで
17:00～20:00 (16:45開場)

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chievementテクノロジーコース受講済みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
スターター会員企業 アchievementテクノロジーコース受講済みの経営者(1名のみ)

お申し込みはこちら

アチーブメントを体感 ～キックオフ会議編～

アチーブメントの理念浸透の重要な機会の一つ、3か月に1度行われるキックオフ会議。青木の社員に向けたメッセージを聴講いただける特別なイベントです。

開催日時 2026年 1月5日(月) 申込期限 12月28日(日)まで
9:00～12:30 (8:45開場)

講師 青木 仁志
ファシリテーター 佐藤 英郎

会場 アチーブメント東京研修センター

参加費 22,000円(税込)

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員企業でアチーブメントテクノロジーコース受講済みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
※経営者等と一緒の場合に限り、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。

お申し込みはこちら

組織の20%人材 (+候補)



オンライン

幹部講座

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。

テーマ: 幹部としての責任

開催日時 2026年 1月14日(水) 午前回 申込期限 1月6日(火)まで
【午前回】9:00～12:00 【午後回】13:00～16:00
※開催日ごとに午前回と午後回の2回開催がございます。

講師 佐藤 英郎 **参加費** 22,000円(税込) **参加対象** クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員、スターター会員企業の幹部社員の方

お申し込みはこちら

その他のイベント

受講対象者 経営者

東京プロマーケットからはじめる中小企業の成長戦略

上場戦略塾

東京プロマーケットへの上場基準を学び自社の現在地と課題を認識することで会社の成長戦略を描く5日間

東京プロマーケット上場支援のプロフェッショナルである新開氏から、上場基準を学び、自社の現在地と課題を認識することができます。実際の上場審査に必要な事業計画を作成し、プレゼンテーション後に引受実績のある証券会社の担当者よりフィードバックを受けられる実践型の講座です。

New

開催日 全5日間参加 2026年 2月12日(木)～13日(金) 4月7日(火)～9日(木) エントリー期限 2026年1月12日(月)まで

時間 10:00～18:00 (開場9:30)

会場 アチーブメント東京研修センター

参加費 1社につき 880,000円(税込)

参加人数 1社最低2名、最大5名 ※経営者の方のご参加が必須です。※経営者の方に加えて、実務担当者の方 (たとえば経理・会計担当の方など)も最低1名のご参加が必須です。

講師 新開 智之 監査法人コスモス 統括代表社員
ファシリテーター 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 マネージャー
クオリティカンパニー倶楽部 事務局長/トレーナー

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かつ経営者がピークパフォーマンスコースを受講済みであること 推奨売上3億円以上の企業の方(必須条件ではありません)
※ご参加には、事前のエントリーと審査の通過が必要です。

詳細はこちら

クオリティカンパニー倶楽部とは

クオリティカンパニーを目指し 学び続ける組織のための会員サービスです

クオリティカンパニー倶楽部は、
現在 2,000 社以上の会員が所属する会員サービスです。
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	年1回無料実施(300名以下)	○	○	×
サーベイの実施	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	○	○	×
	アチーブメントを体感 ～キックオフ会議編～	○	×	×
	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	○	×	×
クオリティカンパニー実践塾の再受講権		○	○	×
会員限定価格での参加権	戦略的経営計画セミナー	○	○	×
	リードマネジメント・スタンダード	○	×	×
	BtoF セールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー	○	×	×
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

そして、改めて会社の理念とビジョンを語り「共感できないなら、この船を降りてもらっても構わない」と、私の魂をぶつけました。約1割の仲間が去りましたが、残った社員と団結し、業績は2年でV字回復を果たしたのです。

しかし、本当の試練はここからでした。勢いに乗った私は再び上場に向け新規事業として子会社を4社立ち上げるもすべて失敗。「社員の前でかつこ悪い姿は見せられない」。私のちっぽけなエゴが冷静な判断を狂わせました。日に日に悪化する資金繰りの表を前に、背中には冷たい汗が流れました。「やるって言ったじゃないか」。取引先からの厳しい声、社員たちの無言の視線が私を追い詰め、まさしく「どん底」に突き落とされたのです。

「何のために経営しているのか、なぜ上場を目指すのか」。二度の上場失敗を経て、私は初受講のときに描いた「アチーブメントピラミッド」を見直しました。理想を掲げていたものの、いつしか目先の「エゴ」に翻弄されるのが人間です。私も変わらずその一人。そんな自分と再受講などをとおして向き合い、私の使命とは何かを深く自問自答し直しました。「信じてついてきてくれた仲間、苦しいときに支えてくれた家族、そしてお客様。私の使命はそんな人々を幸せに導くことだ」。立ち返ったのはやはりここでした。

**徹底した理念とミッションの浸透
三度目の挑戦で上場を達成**

改めて目的が明確になると人は力が湧いてき

ます。縁ある人たちを必ず幸せにする、そのために私は上場への三度目の挑戦を決意しました。「今回こそは99%いける」。それは、根拠のない自信ではありませんでした。派手で闇雲な「飛び地」の新規事業ではなく、本業に集中し、マイルストーンを緻密に立て、あとはひたすら実行。そして3年後、ベイスは計画通り上場を果たしました。これは奇跡ではなく、明確な目的に基づき、丁寧に、着実に、やるべきことを積み上げた先にあった必然の成果です。「ようやく本場のスタートラインに立てた」。13年越しの目標を達成し、喜びとともに次なる挑戦への希望に満ち溢れていました。

私にとって、上場はゴールではなく、関わる人々を永続的に幸せにするための、新たなスタート地点です。そのために注力してきたのが「組織文化」のさらなる浸透です。なぜなら「ビジネスモデルは真似できても、文化は決して真似できない。これこそが最強の競争優位性になる」と確信しているからです。2021年から幹部とともに『理念浸透プログラム』、2025年からは『iSeries』なども活用しつつ、毎月、新入社員に対し自ら3時間かけて理念研修を実施し、想いを組織の隅々にまで浸透させる取り組みを行っています。



創業から21年目、業界初となる東証マザーズへ上場を果たす

振り返ると、創業から25年が経ちます。良いときも悪いときもアチーブメントピラミッドに立ち返り、軌道修正しながら技術を実践してきました。様々な経験を重ねてきましたが、定期的に『頂点への道』講座を再受講し、自らの軸を確かめる時間が私のベースとなっていました。どんな人間でも、必ずズレは生じる。どこか甘さが出たり、忙しさのなかで優先順位がいつの間にか変わってしまう。そうしたズレをリセットし、学びの過程でより純度100%の使命に近づいていく。そのために「ピットイン」をして自分自身をメンテナンスすることが不可欠だと思うのです。今とともに学ぶ社員も増えました。何よりも受講して良かった点は、受講当初に自分が求めていた「使命感を持って生きたい」ということを100点満点で果たせているということです。

これからの10年で、グループ会社から100名の経営者・幹部候補者を育成していきます。ベイスがいることによって業界全体がアップデートしていく。業界でオンリーワンの存在を目指し、これからも挑戦を続けてまいります。



組織文化のさらなる浸透に力を入れている

よし むら きみ たか
吉村 公孝

ベイス株式会社
代表取締役社長



Kimitaka Yoshimura 1972年広島県生まれ。大学卒業後の1995年に、通信エンジニアリング会社にエンジニアとして入社。入社1年半後の1996年に個人で創業し携帯電話の通信エンジニアリング事業を開始。2000年に法人化。現在は超スマート社会の推進をインフラ技術で支えるインフラテック事業を展開し、主に5GやIoTといった通信インフラの構築を進めている。2021年に東証マザーズ(現グロース)に上場。近年は地元広島での活動や、地方の起業支援、起業家育成を通じた地域貢献活動にも力を入れている。

Before

- 1 想いが空回りし、組織は崩壊寸前
- 2 「自分の正しさ」と「エゴ」で二度の経営危機を招く
- 3 上場を目指すも、二度の失敗

After

- 1 理念・ミッションが浸透し一枚岩の組織へ
- 2 確固たる「使命」が確立し、組織を導くリーダーへ
- 3 関わるすべての人を幸せにするため、悲願のグロース市場上場を達成

三度目の正直で掴んだ上場 創業から25年間欠かさない「学びの習慣」とは

上場を目指し自宅マンションで創業 急ぎすぎた成長が招いた組織の歪み

バブルが崩壊した大学時代、「会社員だけが人生ではない」と考えていた私は、卒業後はフリーターとして働き、起業のネタやきっかけをリサーチしようと考えていました。しかし周囲のアドバイスも受け「組織の一員を経験するのもプラスになるだろう」と通信会社にエンジニアとして就職。入社した1995年、世間では携帯電話の普及が加速していました。「21世紀はインターネットの時代になる」。そう確信した私は入社2年目で退職し独立。がむしやらに働いて貯めた資金を元手に、27歳のとき四畳半

の自宅マンションでベイスを創業しました。どうせ法人化するなら大きな会社にしよう。「いつか上場するんだ」それが私の野望でした。創業した2000年に『頂点への道』講座を受講。講座では成功のエッセンスを学び、自身自身の人生の目的を深く掘り下げ、そこから一貫した人生を生きるための「アチーブメントピラミッド」を作成。そして会社のミッションやビジョンを言語化しました。今思えば80点の未完成なものでしたが、常にこの使命感に生きる人生を送りたい、そう強く思ったのを覚えています。

事業は狙い通り急成長し200名規模に拡大。その成功体験が「自分のやり方は正しい」という自信をさらに強固なものにしていきまし

た。しかし、現実とは甘くありません。成功の裏で組織は静かに崩壊し始めていたのです。

「エゴ」とプライドが招いた経営危機 「どん底」を支えた本当の使命

急成長の裏側で、理念から乖離した行動をとる社員が急増。組織は一体感を失いバラバラの状態に。ネット掲示板では、明らかに社内の人間が書いた誹謗中傷の数々。同じ釜の飯を食っていたはずの仲間からの匿名の言葉が、私の心を深くえぐりました。

この状況をどうにかしなければ。その一心で全国の拠点を自ら回り、社員の前で「この状況はすべて私の責任です」と頭を下げました。

25年間欠かさない「学びの習慣」 使命を磨く「ピットイン」の価値

振り返ると、創業から25年が経ちます。良いときも悪いときもアチーブメントピラミッドに立ち返り、軌道修正しながら技術を実践してきました。様々な経験を重ねてきましたが、定期的に『頂点への道』講座を再受講し、自らの軸を確かめる時間が私のベースとなっていました。どんな人間でも、必ずズレは生じる。どこか甘さが出たり、忙しさのなかで優先順位がいつの間にか変わってしまう。そうしたズレをリセットし、学びの過程でより純度100%の使命に近づいていく。そのために「ピットイン」をして自分自身をメンテナンスすることが不可欠だと思うのです。今とともに学ぶ社員も増えました。何よりも受講して良かった点は、受講当初に自分が求めていた「使命感を持って生きたい」ということを100点満点で果たせているということです。

アチーブメント
モーニング

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

アカデミー
会員限定

アチモニ特別企画

年末年始アーカイブ大公開!!

期間限定 12/1(月)19:00~2026年1/6(火)23:59まで

アチモニ特別企画年末年始アーカイブ大公開キャンペーン2025

「学びをどうしたら実践に移せるだろう」「日常に流されずに習慣形成する方法が知りたい」
このような「習慣の壁」を乗り越え、求める理想を手にしてきた達成者の方々から「具体的な学びの実践」を紐解く、
毎週火曜あさ7:30-8:30のアカデミー会員限定オンラインセミナー「アチモニ」。
2023年2月のスタート以来、おかげさまで1開催あたり約700名の方にご視聴いただいています。
2025年を達成で締めくくり、2026年も達成の一年としていただくために、
年末年始限定でこれまでの配信を全て公開いたします。

過去の対談テーマ

2025年 年始特別企画 手帳活用術

「2025年初年度から再受講回数 歴代最多4回」
目標達成を確実にする
手帳の使い方

大社 貴史
1月7日(木) 19:30-20:30

「天命」10年、運命で死を覚悟・愛を届けるプロコカマランへ
自分の「使命」
の「見つけ方」

田中 幸三
1月11日(月) 19:30-20:30

分限長10年、歩み寄り・1万人を超えるSRD代表者へ
平凡を非凡に変えた
地道な努力の重ね方

田中 幸三
2月25日(水) 19:30-20:30

アチモニ特別企画 ATP活用術

「習慣化は家系・チーム・組織、生産性が業界平均2倍に」
アチーブメントグループ
マスタープログラム
活用術

田中 幸三
2月25日(水) 19:30-20:30

社員育成 支那のビジネス 子育て

相手の「希望」を明確にする
フィードバック技術

田中 幸三
3月6日(木) 19:30-20:30

大社 貴史 2025年初年度から再受講回数 歴代最多4回
やると決めて達成する
絶対達成思考

田中 幸三
3月6日(木) 19:30-20:30

会社を立ち上げる前に知っておくべき
「外資」から「国内」へ
願望の明確化を支援する技術

田中 幸三
3月11日(火) 19:30-20:30

アチモニ特別企画 ATP活用術

「習慣化は家系・チーム・組織、生産性が業界平均2倍に」
アチーブメントグループ
マスタープログラム
活用術

田中 幸三
3月11日(火) 19:30-20:30

毎週火曜は「アチモニ」!

あさ7:30-8:30

11月4日(火) 竹島 健太郎様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 認定ベーシックプロスピーカー
医療法人社団洗緑会歯科クリニック 院長
企業主導型保育事業彩の杜 理事長

11月11日(火) 服部 真記子様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 認定ベーシックプロスピーカー
JPSPA 神戸支部 副支部長
株式会社 VICTORIA PLUS 代表取締役
戦略 MG® マネジメントゲーム 認定講師

11月18日(火) 藤森 龍一様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 認定ベーシックプロスピーカー
JPSPA 横浜港北支部 支部長
株式会社五條ビルメンテナンス 代表取締役

11月25日(火) 関塚 知義様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 認定ベーシックプロスピーカー
JPSPA 沖縄支部 支部長
医療法人アイランドリゾート 理事長

アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら

アチモニの詳細・お申し込みはこちら

無料

オンライン開催

経営者は人生理念
はじめなさい

経営者または事業承継予定者対象

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

講師 青木 仁志

アチーブメント株式会社
代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト
(リーダーシップ・ペロップメント部)

講師 中島 土氏

ジェイリース株式会社 代表取締役社長
公益社団法人日本青年会議所 第71代会頭

北海道函館市生まれ。1987年にアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、51万7千名以上の人材育成、1万7千名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務めた公開講座「頂点への道」講座スタンダードコースは28年間で毎月連続700回開催達成。現在は、経営者向け「頂点への道」講座アチーブメントテクノロジーコース特別講座を担当。2024年11月、「ナポレオン・ヒル財団」の特別顧問に就任。2025年、同財団のリーダーシップ・ペロップメント部門にて、アジア人初のゴールドメダリストとなる。

全国42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。また、全国約3万7千名の会員数を誇る公益社団法人日本青年会議所(JC)2022年度、第71代会頭を務める。事業承継を控える2023年2月に初受講し、同年6月代表取締役社長に就任後、様々な理念浸透施策を実施。任意参加の勉強会に500名を超えるスタッフのうち200名以上が参加。チーム力が向上し、2025年に売上172億円、営業利益31億円の過去最高業績を更新した。

本セミナーでお伝えすること

ブレない企業理念・ビジョンのデザイン設計

人が育つ理念浸透型組織の作り方

人を巻き込むリーダーシップの磨き方

特別企画

人を動かすリーダーシップの極意

～社員数500名・プライム上場企業で実践した理念浸透の軌跡～

保証関連事業で全国42拠点を展開し、プライム上場を果たしたジェイリース株式会社。その代表取締役社長であり、全国約3万7千名の会員数を誇る、公益社団法人日本青年会議所 第71代会頭を務めた中島土氏と、アチーブメントグループCEOとして1万7千名を超える中小企業経営者教育に従事し、全世界で1億部以上発売された「成功哲学」の米国ナポレオン・ヒル財団のゴールドメダリストである青木仁志が、理念で繋がる一枚岩の企業経営について語る特別企画が実現！さらなるリーダーシップ開発の機会として、ご活用ください。

※「頂点への道」はアチーブメント株式会社の登録商標です。

開催日時 12月15日(月) 18:30~20:30 (18:00オープン)

【申し込み期限】12月13日(土)まで

参加費 無料 定員 1000名 参加対象 経営者または事業承継予定者の方

※参加手続・接続方法などに関してはいくつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後のメールでご確認ください。

お申し込みはQRコード、Webサイトにて。
https://achievement.co.jp/service/experience/aoki_pp_sp/

ACHIEVEMENT イマズグ! Web申し込み

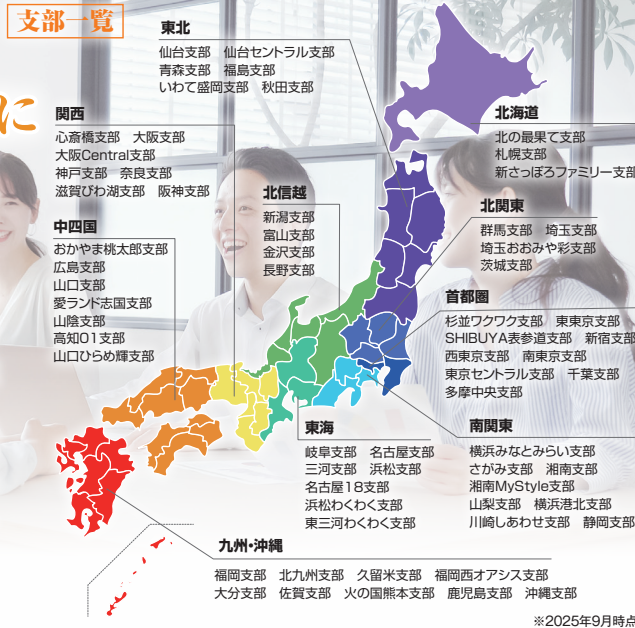
JPSA 支部会・部会のご案内

どなたでもご参加いただける 学びのコミュニティをぜひご活用ください

地域で学ぶ

同じ地域に住む仲間とともに 目標達成の技術を高める

アチーブメントテクノロジーコースで伝える300以上の目標達成のための実践アイデアを、あなたのお住いのエリアで学べる場が「JPSA支部会」です。全国にある60以上の支部のなかから、お近くの支部をお選びいただけます。JPSA支部会限定の「リーダーシップ」「コミュニケーション」「タイムマネジメント」「思考管理法」などの映像教材や書籍を使い、学びの体現者であるJPSA認定プロスピーカーが今日から実践できるアイデアをお伝えします。



※2025年9月時点

JPSA 支部会の参加はこちら

<https://www.jpsa.net/branch/>

※支部会への参加はプロスピーカー・トレーニング・プログラムへのエントリー条件になっています。



業界・テーマで学ぶ

各業界のトップリーダーから卓越した技術を学ぶ

業界・テーマに特化した「部会」では、各業界で高い成果を上げているプロスピーカーから選択理論心理学とアチーブメントテクノロジーを活用した成功法則を学べます。各業界での組織づくりや、業界を発展へ導く「実践知」を得ることができます。

部会一覧

スポーツ部会

青年の志部会

親子部会

医療部会

製造業部会

組織人部会

保育・介護・福祉部会

士業部会

歯科部会

農業部会

教師部会

リユース・リサイクル部会

住宅産業部会

運輸・物流部会

美容部会

飲食部会

弁護士部会

JPSA 部会の参加はこちら

<https://www.jpsa.net/community/>



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。

JPSA
会員限定

12月23日(火)
2026年
2月10日(火)
JPSAの日に参加をする

JPSAの日 オンライン

Q



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

Q



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



成田 弘輝様

ベーシックプロスピーカー合格者



小野瀬 みどり様、片桐 和也様、加藤 成様、川崎 陽子様、
栗原 淳平様、下村 容規様、知念 美紅様

※順不同



藤本 淳様、上田 健一朗様、本村 小巻様、金子 祐也様、
堂 理佳様、益永 治英様、山本 加寿行様、内田 純美様、
大谷 歩美様、北野 和信様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」789/1000名 (2025年10月3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

Q



JPSA限定映像「影響力の磨き方」



影響力とは何か、「人を動かすコミュニケーション」のポイントを学んでいただけます。

- 1 影響力とは
- 2 人を動かすコミュニケーションとは
- 3 影響力のある人に共通するマインド
- 4 信頼関係を築くには
- 5 欲求タイプ別の関わり方
- 6 究極の影響力の源とは



1

メニュー
ボタン

↓

JPSA

限定映像

2

「影響力の
磨き方」

タブを選択

↓

「JPSA
限定映像」

↓

「過去
のコンベンション・研究会映像」タブ
より視聴いただけます。

※

借金30億円の老舗旅館 破綻寸前から全国TOP5の宿を創った貢献の生き方

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眞の指導者「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認定シニアプロスピーカーの塚越左知子さんです。群馬県で江戸時代から続く家業を継ぐも、資金繰りや天災、風評被害などの問題で膨らんだ借金は30億円。そのなかでなぜJPSA活動を続け、V字回復をすることができたのか、塚越さんにお話しいただきました。



塚越 左知子

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群馬支部 支部長
株式会社塚越屋 代表取締役社長

PROFILE 群馬県伊香保温泉の老舗旅館「温泉宿 塚越屋七兵衛」六代目女将。大学卒業後、大手企業の勤務を経て家業を継ぐも、天災や風評被害などにより30億円の借金を抱える。破綻寸前だった旅館の再建に取り組み、借金を整理して黒字まで経営を立て直す。コロナ禍でも伊香保温泉平均の約1.5倍の集客を誇り、WEBサイトでの顧客満足度は軒並み4.5点以上を獲得。週休二日制の導入や新卒採用を成功させ、現在は自社の経営に留まらず、日本の宝である温泉・旅館文化の発展と次世代への伝承にも力を注いでいる。

老舗旅館の六代目女将に就任も 膨らんだ借金は30億円

私は群馬県伊香保温泉にある「温泉宿 塚越屋七兵衛」を営む一家の長女として生まれました。裕福な家庭に育ち、中学からは進学に伴い上京。学校卒業後は大手企業に入社して、仕事も遊びも全力で楽しみ、東京での生活を満喫していました。あるとき、母から一本の電話が。「家業を手伝ってほしい」。その一言がどこか嬉しく、少しの親孝行のつもりで群馬に戻ることを決意しました。しかし蓋を開けてみると、経営状態は火の車。最初の仕事は、連帯保証人の書類に判を捺すことでした。そこから、六代目女将として旅館の立て直しに奔走するも、天災や風評被害、リーマンショックなどで宿泊客は激減。気づけば借金は30億円に膨れ上がっていました。返済に追い詰められ焦る

私は、売上を求めて社員に厳しく指導。次第に社員は疲弊し、お客様へのサービスの質も低下。社員の離職が後を絶たず、八方塞がりだった2010年に『頂点への道』講座を受講しました。



160年以上続く温泉宿の六代目女将として、温泉・旅館文化の発展と次世代への伝承に力を注いでいる

勇気を振り絞った自己開示が 人生のターニングポイントに

3日間の時間とお金の投資を多くのリターンにつなげられるようにと、食い入るように受講をしたのを今でも覚えています。しかしマーケティングや組織文化から発生する相次ぐ離職などこれまで積み重なって膨らんだものは、そう簡単に変わるものではありませんでした。そんな私に転機が訪れたのは、再受講3回目のこと。すべてがお家の恥で、家業のことを

隠し切ろうと思っていた私に、なんと受講生の前で体験談をシェアする機会をいただいたのです。震える足で壇上に立ち、これまでの苦しみ、抱えている借金のこと、そしてこの状況を良くしたいとすべてをシェアしました。話し終えたとき、不思議と気持ち晴れていました。やるだけやってダメなら仕方ない。できることをすべてやると決意した瞬間だったのかもしれない。何より驚いたのは受講生の反応です。「勇気をもらいました」「私も前に進み続けます」。たくさんの人からのお声に「今までしてきた経験に無駄はない」と思いました。体当たりしてでも前に立ち向かい、挑戦し続ける。そして関わるすべての人に貢献できる自分になりたい。壇上シェアがプロスピーカーを目指すきっかけとなったのです。

JPSAで身につけた 人に貢献する生き方が再起の源に

2013年から受講したプロスピーカー・トレーニング・プログラム。この講座で過去の棚卸しを行い、理想の人生について何度も向き合いました。過去を振り返れば振り返るほど感じた、母が女手一つで与えてくれた愛情や160年以上続く塚越屋が提供してきた価値。そのどれもが当たり前ではなく、支えられ成長ができる有難い環境だったということに気づいたのです。この環境にどれだけの人が人生をかけてきたのかに想いを馳せました。それは借金返済しか見えていなかった私にとって、

母や先祖、社員への感謝が、心の底から芽生えた瞬間でした。人生の汚点だとすら思っていた過去への捉え方が変わり、少しずつ行動が変化し始めたのです。

現場に戻り最初は社員の目を見て大きな声で挨拶をする。社員を観察し欲求別のカルテを作成するなど、できることから始めました。そして、「ネガティブな経験も必ず誰かの役に立つ」と信じて、社員にとっての活躍の舞台を創ることにチャレンジ。例えばアニメが好きなので、過去いじめを経験した社員とイベントを企画。他にも乳がん手術の傷跡や脱毛症など、外見に悩みを抱える女性たちが気兼ねなく温泉を楽しみ、さらに一歩踏み出す勇氣をもらえる。そんな貸切入浴イベントも開発しました。そういった社員を活かし切る商品が社員の自信を育み、それが売り上げを支え、コロナ禍でも伊香保温泉の平均集客率約1.5倍を実現。新規のお客様の52%がリピーターとなり、「楽天トラベル」のランキングでは全国TOP5の評価をいただきました。かつては「こんな状況になっただけは母のせい。女将として戻ってこなければ良かった」と誰か



JPSA 活動や仲間によって磨かれた、貢献し続ける生き方

のせいにして、不足感に苛まれていた自分。しかしJPSA活動によって、過去のことすべてが自分の挑戦の理由になり、そしてそのメッセージを社員や関わる人へ貢献という形で分かち合い続けることで、結果的に自他ともに豊かになっていったのです。

大切にしてきた生き方、 考え方を次世代に承継する

おかげさまで初受講から3年後の2013年にベーシックプロスピーカーに合格。そのあとも前に進み続け、気がつくほど重くのしかかっていた30億円の借金はすべて整理。2025年には晴れてシニアプロスピーカーにも合格し、今は新たな使命に燃えています。それは、日本の宝である「温泉・旅館文化」を発展させ、次の世代に伝承していくことです。

私の命には限りがあります。しかし、この塚越屋の歴史や文化、そして私が学び実践してきた「考え方」は、人の手によって未来永劫残し続けることができます。もし今、かつての私のように、周りのせいにし、未来に希望を見出せずにいるのなら、伝えたいことがあります。それは「自分が変われば、未来が変わる」。誰かではなく、「自分自身が技術を学び、その能力を身に付ける。その覚悟をもつ」ということです。人生の終わりを迎えるその瞬間まで、自身の経験を通して、このメッセージを伝え続けていきます。

全国**300**以上のテストセンターで受検可能!!

2026年2月より ビジネス選択理論能力検定 3級 CBT試験の 受検できる期間が拡大します!

受検期間の拡大に伴い、ビジネス選択理論能力検定3級の紙試験は終了し
CBT試験へ完全に移行します。

この度、ビジネス選択理論能力検定3級の紙試験は2025年11月をもって終了し、
2026年2月より、全国300以上のテストセンターで受検できる「CBT方式」へ完全に移行いたします。
従来の紙試験で試験日程のご都合が合わなかった方も、ご自身のスケジュールに合わせて受検いただけるようになります。
2026年上期の受検期間は、以下のとおりです。

2026年上期 ビジネス選択理論能力検定3級 検定概要

受検期間	合否結果 発表予定日
2026年2月1日(日)～2月28日(土)	2026年3月31日(火)
2026年4月1日(水)～5月31日(日)	2026年6月30日(火)

※3月・6月の受検は出来かねます。※受検後、62日が経過するまでは再受検することが出来かねます。

実施方式 CBT方式 **申込** 2025年12月3日(水)より受付開始予定

※CBT方式とは、全国300以上のテストセンターで、パソコンで受検する試験方式です。※2025年11月の試験をもちまして3級の紙試験は終了いたします。

3級 受検料の改定について

CBT方式への完全移行および受検期間の拡大に伴い、2026年に実施のCBT試験より
受検料を6,000円(税込)から、**6,500円(税込)**に改定いたします。

改定に関する
詳細はこちら



詳細・お申込みは公式サイトより

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

主催：一般社団法人日本ビジネス選択理論能力検定協会

ビジネス選択理論

検索

※当協会よりお客様に各種ご案内をお送りする場合がございます。当協会は皆様より収集した個人情報を厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き第三者に提供、開示などは一切いたしません。

詳細はこちら



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



オンライン

無料

13週間の 集中トレーニング



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

トレーニングの
ポイント

3か月、
過去最高業績を
目指し合う
共同学習の環境

期日を定めることで、
技術体得に向けて
集中的に学べる

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

11月4日(火) 開始 火曜日 6:30～7:15開催

スケジュール

① 11/4(火)	② 11/11(火)	③ 11/18(火)	④ 11/25(火)
⑤ 12/2(火)	⑥ 12/9(火)	⑦ 12/16(火)	⑧ 12/23(火)
⑨ 12/30(火)	⑩ 2026年1/6(火)	⑪ 1/13(火)	⑫ 1/20(火)
⑬ 1/27(火)	⑭ 2/3(火)		



ファシリテーター
芳川 恵子

株式会社 VenusStyle 代表取締役
JPSA 認定シニアプロスピーカー
JPSA 南関東ブロック担当 参事

ファシリテーターから一言
私は、女性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!

11月12日(水) 開始 水曜日 6:30～7:30開催

スケジュール

① 11/12(水)	② 11/19(水)	③ 11/26(水)	④ 12/3(水)
⑤ 12/10(水)	⑥ 12/17(水)	⑦ 12/24(水)	⑧ 2026年1/7(水)
⑨ 1/14(水)	⑩ 1/21(水)	⑪ 1/28(水)	⑫ 2/4(水)
⑬ 2/11(水)	⑭ 2/18(水)		



ファシリテーター
早瀬 徹

有限会社ライブネット湘南 代表取締役
JPSA 認定シニアプロスピーカー
アチーブメント認定講師
(法人研修/ファミリーコーチング)

ファシリテーターから一言
私は、不動産売買業者として20年経営をしています。マスタープログラムは2020年から学び始めました。徹底的に活用をし、現在お客様のご紹介率は80%を超えています。フルマラソン完走92回のエネルギーを全力で発揮し、皆さんと共に13週間走り切ります。こ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!

11月17日(月) 開始 月曜日 8:00～9:00開催

スケジュール

① 11/17(月)	② 11/24(月)	③ 12/1(月)	④ 12/8(月)
⑤ 12/15(月)	⑥ 12/22(月)	⑦ 12/29(月)	⑧ 2026年1/5(月)
⑨ 1/12(月)	⑩ 1/19(月)	⑪ 1/26(月)	⑫ 2/2(月)
⑬ 2/9(月)	⑭ 2/16(月)		



ファシリテーター
原田 康子

ウェルネスクラブH&B 代表
アチーブメント認定講師
JPSA 認定エクゼクティブプロスピーカー
JPSA 顧問

ファシリテーターから一言
医療費削減を目的とした、ダイエットとアンチエイジングをサポートするサロンを、関東エリアを中心に展開しています。2024年はマスタープログラムを活用してハーバライプでは全国2位を達成。アドバンスコースのサブレナーとしてもデビューをすることができました。13週間の集中トレーニングを通して、成功の技術をみんなまで体得していきましょう!

12月15日(月) 開始 月曜日 5:30～6:15開催

スケジュール

① 12/15(月)	② 12/22(月)	③ 12/29(月)	④ 2026年1/5(月)
⑤ 1/12(月)	⑥ 1/19(月)	⑦ 1/26(月)	⑧ 2/2(月)
⑨ 2/9(月)	⑩ 2/16(月)	⑪ 2/23(月)	⑫ 3/2(月)
⑬ 3/9(月)	⑭ 3/16(月)		



ファシリテーター
渡邊 勝也

税理士法人クオリティワン 代表税理士
認定マナジメントゲーム講師
JPSA 認定シニアプロスピーカー
JPSA 首都圏ブロック担当副参事

ファシリテーターから一言
■税理士
■認定マナジメントゲーム講師
■ベンチプレス元日本代表 公式200KG
この学びのお陰でビジネスでは税務調査件数日本一、クオリティカンパニー3回受賞。現在は、日本一のマナジメントゲーム講師を目指しています。また、プライベートではベンチプレス選手として復活。「自己新記録」を作る13週間一緒にしていきましょう!

お申し込みはこちら

https://achievement.co.jp/atp/sp_training/



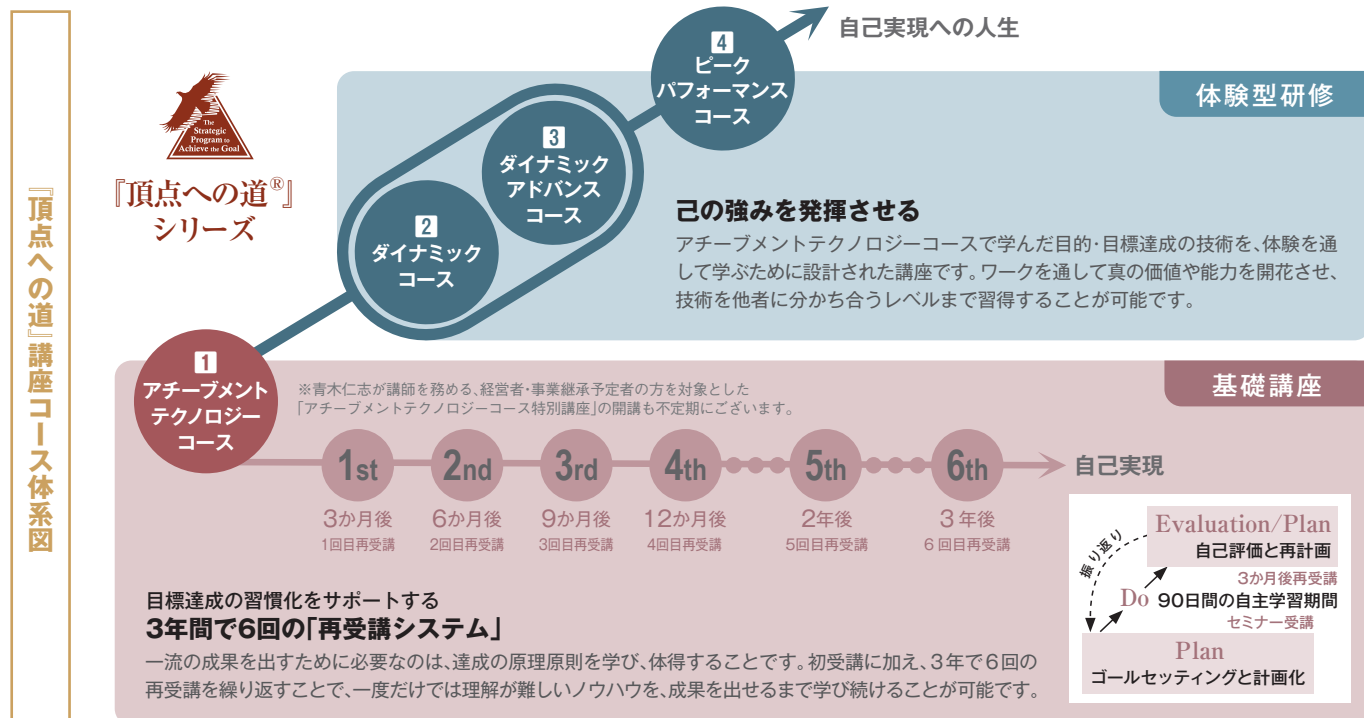
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2025.11 ~ 2026.2

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

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

再満	＝再受講満員	満	＝満員御礼
アチーブメントアカデミー会員 3年入会特典			
計	＝「成功する計画の立て方、 実行の仕方セミナー」ご優待対象		
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権			
B	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)		



アチーブメント 研修会場・拠点

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。



アチーブメント 東京研修センター 東京本社・南関東支社

〒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)



アチーブメント 大阪研修センター 大阪支社

〒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



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



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



ファミリーコーチング 認定講師が誕生！

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

ファミリーコーチング



明楽 みゆき
シニアプロスピーカー

チェンバロ奏者。2人の子育てをしながら、選択理論心理学をレッスンに取り入れ「子どもがピアノを好きになる先生」として2,000人以上の生徒を育成。保護者と子どもの自信を育み、自分も家族も大切に幸せな家族関係を築く秘訣をお伝えします。



小林 広実
ベーシックプロスピーカー

シングルマザー・再婚・ステップファミリーを経験した2児の母。経営者・講師と、子育ての両立を目指すなかで、選択理論心理学を実践し、子どもたちからも仕事での活躍を応援される関係性を実現。保護者と子どもの信頼関係が深まり、子どもが自信と可能性を自ら引き出す関わり方をお伝えします。



浜 日出男
ベーシックプロスピーカー

事業継承をした矢先、息子の自閉症と重度知的障がいがかかる。選択理論心理学と出会い「障がい」ではなく「個性」と捉えることで毎日が笑顔溢れるる家庭に。子どもの自立心を育み、保護者自身が楽しむ子育てをお伝えします。



岩田 裕次
ベーシックプロスピーカー

岐阜県岐阜市在住。外資系保険会社のセールスマネージャー。中学受験の失敗や不登校を子どもと一緒に乗り越えた実体験をもとに、子どもの自信を育み、チャレンジを支援する関わり方をお伝えします。



高山 舞子
ベーシックプロスピーカー

選択理論心理士。3児の母として子育て真っ最中。以前は夫と喧嘩が絶えず、子どもにもイライラ怒ってばかりの日々。選択理論心理学との出会いにより、今では笑顔溢れる家庭に。実体験を通して、幸せな家族関係を築くための秘訣をお伝えしています。



三井 律子
ベーシックプロスピーカー

美容師・経営者・選択理論心理士。仕事と子育ての両立に悩むなか、選択理論心理学と出会い、心から満たされた幸せを実感するように。頑張るママを応援しながら、子どもの自信や可能性を引き出す関わり方と、幸せな家庭づくりの秘訣をお届けします。

会社や地域で
開催可能！

子どもの自立心を育む関わり方、を
学ぶ2時間の講演会

すぐに家庭で実践できる

ファミリーコーチング

講演会で
学べること

- 1 子どもの自信を育む土台となるものはなにか
- 2 選択理論心理学と外的コントロール心理学の違い
- 3 子どものモチベーションの源は何か
- 4 今日から実践できる関わり方の「5つのポイント」

参加者の声

子どもの自信を育むための「3つのあじ」を
すぐに実践したいと思います！

子どもだけでなく、
夫への関わりも見直します。

身近な実例が多く、どのように子どもに
関わればよいのかイメージがもてました！

お問い合わせ
詳細はこちら

<https://achievement.co.jp/service/familycoaching/>



アチーブメント ファミリーコーチング

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

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、幹部限定
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」「良い人材の採用と育成」「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)
参加資格: アカデミー会員またはクラブ会員の経営者、同法人幹部の方
※経営者とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する同法人幹部の方もご参加いただけます。
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

一対マズでの表現力を養い、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



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

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
福岡開催 ホテルクラウンパレス小倉 3Fダイヤモンド

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

戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座
ダイナミックアドバンスコース
再決断
日程: 大阪開催 12月5日(金)~6日(土) 満員御礼
受講料: 220,000円(税込)
講師: 佐藤英郎
時間: 1日目10:00~20:00 2日目9:00~18:30
会場: 大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

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 ウィンクあいち 展示場7階

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

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)
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

エグゼクティブミーティング
EXECUTIVE MEETING
日程: 2026年2月16日(月)18:30~20:30(オープン18:00)
参加費: 無料
講師: 青木仁志
参加資格: アチーブメントテクノロジーコース 特別講座対象の方

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 サンライズビル大阪 3階
福岡開催 福岡リーセントホテル 舞鶴の間
福岡トヨタホールスカーエスバショ B2階
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 ウィンクあいち 展示場7階、8階
神奈川開催 川崎日航ホテル11階 橋の間
熊本開催 ホテル熊本テルサ たい樹
仙台開催 TKP ガーデンシティ仙台 ホール21 A+B
北海道開催 アスティホール 4階
金沢開催 金沢市文化ホール 大集会室
岡山開催 岡山国際ホテル

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

1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						再満	1A 大阪開催						再満	1A 大阪開催						1A 北海道開催									1A 東京開催		
1B アチーブメント テクノロジーコース特別講座																					1A 熊本開催										
2 ダイナミックコース							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							2 名古屋開催																								
4 ピークパフォーマンス コース							3 東京開催																						3 大阪開催		
計画セミナー/ 経営計画セミナー													満	4 千葉開催															満	4 千葉開催	
アチーブメントモーニング						アチー モ						アチー モ					経営計画セミナー		東京開催			アチー モ			計画セミナー		アチー モ			計画セミナー	

2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
1A アーチーブメントテクノロジーコース				1A 東京開催							1A 名古屋開催 1A 神奈川開催							1A 福岡開催							1A 大阪開催			
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			オンラインセミナー														オンラインセミナー		計画セミナー									
アーチーブメントモーニング			アーチーブメント							アーチーブメント							アーチーブメント							アーチーブメント				

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権 B = パーデー割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回)

再満 = 再受講満員 満 = 満員御礼 = 休業日

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

12月		1月	2火	3水	4木	5金	6土	7日	8月	9火	10水	11木	12金	13土	14日	15月	16火	17水	18木	19金	20土	21日	22月	23火	24水	25木	26金	27土	28日	29月	30火	31水
1A	アチーブメント テクノロジーコース	満	1A 東京開催							再満	1A 仙台開催						再満	1A 金沢開催							1A 名古屋開催							
		再満	1A 福岡開催							再満	1A 大阪開催														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																		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						
3	ダイナミック アドバンスコース		3 大阪開催							3 東京開催										3 東京開催												
4	ピークパフォーマンス コース	満	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									
アチーブメントモーニング		アチーブメント								アチーブメント						アチーブメント									アチーブメント							

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
マイドームおおさか 1階Aホール
ウインクあいち 901

名古屋開催

リファレンス駅東ビル

福岡開催

リファレンス駅東ビル 会議室V-1

熊本開催

熊本城ホール 大会議室A1

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)
(熊本開催は18:30～21:00)

※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F

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座
特別無料説明会

経営者は人生理念づくりからはじめなさい

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

オンライン

Zoom

参 加 費：無料

対 象：経営者または事業承継予定者の方

講 師：青木仁志

時 間：18:30～20:30(オープン18:00)

詳細はWebサイトよりご確認ください。

4

JPSA 関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

プロスピーカーを目指す人のための半年間のトレーニング

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115期 11/19(水)、12/9(土)、2026年1/30(金)、2/26(木)～27(金)、3/30(月)・4/28(火)～29(水)

第116期 12/26(金)、2026年1/20(火)、2/25(水)、3/27(金)～28(土)、4/28(火)、5/26(火)～27(水)

第117期 2026年1/6(火)、2/3(火)、3/3(火)、4/21(火)～22(水)、5/26(火)、6/26(金)～27(土)

第118期 2026年2/6(金)、3/12(木)、4/8(水)、5/8(金)～9(土)、6/9(火)、7/8(水)～9(木)

受 講 料：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スコス受講済みであり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

プロスピーカーが集う学びの場

JPSAの日

オンライン

Zoom

12月23日(火)、2026年2月10日(火)

●アシスタントトレーニング

参 加 費：無料

講 師：村田泉

参加資格：JPSA 会員

時 間：13:00～16:00(オープン12:30)

●JPSA 研究会

受 講 料：無料

講 師：青木仁志／佐藤英郎

参加資格：JPSA 会員

時 間：17:00～20:00(オープン16:30)

3

クオリティカンパニー倶楽部

会員イベント

幹部講座

オンライン

Zoom

2026年1月14日(水)

テーマ：幹部としての責任

受 講 料：22,000円(税込)

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

講 師：佐藤 英郎

時 間：【午前回】9:00～12:00(オープン 8:45)
【午後回】13:00～16:00(オープン12:45)

東京開催

アチーブメント東京研修センター

2026年1月5日(月)

参 加 費：22,000円(税込)

参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業企業の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
※経営者等とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する役員管理職である方もご参加いただけます。

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)

会員企業同士が研鑽し、クオリティカンパニーを目指す

クオリティカンパニー研究会

オンライン

Zoom

12月2日(火)

参 加 費：無料

参加資格：【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みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
【スター会員企業】アチーブメントテクノロジーコース受講済みの経営者(1名のみ)

講 師：青木仁志／佐藤英郎

時 間：17:00～20:00(オープン16:45)

成果を出す人のための「数科書」

**MBAでは教えない
人間学セミナー**

～ビジョン構想編～

日 程：2026年1月8日(木)～9日(金)

参 加 費：新規受講料:165,000円(税込)
再 受 講 料:110,000円(税込)

講 師：木俣 佳丈

時 間：第一日目 12:00～19:30(開場11:30)
第二日目 9:00～14:00

2

マネジメントセミナー

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)

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)

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・エンチーム

東京開催

アチーブメント東京研修センター

受 講 料：253,000円(税込)
BWMT受講済みの方 198,000円(税込)

再 受 講 料：198,000円(税込)

講 師：佐藤 英郎

時 間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30)
【2日目】9:00～18:00(開場8:30)
【3日目】9:00～18:00(開場8:30)

講 師：青木仁志／佐藤英郎

時 間：17:00～20:00(オープン16:45)

2

マネジメントセミナー

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)

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)

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・エンチーム

東京開催

アチーブメント東京研修センター

受 講 料：253,000円(税込)
BWMT受講済みの方 198,000円(税込)

再 受 講 料：198,000円(税込)

講 師：佐藤 英郎

時 間：【1日目】10:00～19:00(受付開始9:30)
【2日目】9:00～18:00(開場8:30)
【3日目】9:00～18:00(開場8:30)

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

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

一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アチーブメントは創業39年、この「BtoF」戦略を実行し、売上66億円・経常利益21億円の組織を実現しました。新規顧客のうち8割以上の方が口コミご紹介でお越しくださっています。この講座では、アチーブメントが実践してきた「BtoFセールス・マーケティング」について学び、どのように自社・組織で実践するかを考え、指針にまとめます。

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)
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

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)

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：18:30～20:00(オープン18:00)

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																																	
1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																																

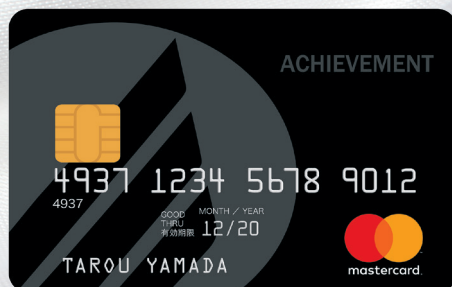
2月	1日	2月	3火	4水	5木	6金	7土	8日	9月	10火	11水	12木	13金	14土	15日	16月	17火	18水	19木	20金	21土	22日	23月	24火	25水	26木	27金	28土
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー																						BtoF PP		1 東京				BtoF
2 マネジメントセミナー																												
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント																												
4 JPSA 関連セミナー							4 東京	PTP 第118期			4 東京	JPSA の日																
5 「頂点への道」講座 無料体験説明会		5 東京土曜	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				
11月		1 土	2 日	3 月	4 火	5 水	6 木	7 金	8 土	9 日	10 月	11 火	12 水	13 木	14 金	15 土	16 日	17 月	18 火	19 水	20 木	21 金	22 土	23 日	24 月	25 火	26 水	27 木	28 金	29 土	30 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																															
2	マネジメントセミナー																															
3	クオリティカンパニー 倶楽部会員イベント																															
4	JPSA 関連セミナー																															
5	「頂点への道」講座 無料体験説明会																															

12月	1月	2火	3水	4木	5金	6土	7日	8月	9火	10水	11木	12金	13土	14日	15月	16火	17水	18木	19金	20土	21日	22月	23火	24水	25木	26金	27土	28日	29月	30火	31水
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー								1 BtoF PP																							
2 マネジメントセミナー			LMS	2 東京				LME	2 東京																						
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント		3 クオリティカンパニー研究会																													
4 JPSA 関連セミナー																				JPSAの日	4 大蔵				4 PTP 第116期						
5 「頂点への道」講座 無料体験説明会								5 南本 PP							5 特別PP							5 南本 PP									

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。なお、2025年12月請求分より年会費1,650円(税込)に変更となります。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オリーブになります。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

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/>



※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。

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かねます。

特典

特別な人に感謝を贈る！ 年末年始ギフトセレクション！

全国のパートナー企業のなかから年末年始に大切な家族へ贈るギフトにぴったりな特典をご紹介します！

パートナー
企業一覧は
こちらより
ご覧ください



岩手

買う・贈る

株式会社シャイン様



未利用資源を商品化し、環境問題の解決・地域貢献に取り組む水産加工会社。

特典 塩蔵ワカメ or スキ昆布プレゼント！※商品単体で3千円以上／備考欄にアチーブメントと記載

東京

買う・贈る

株式会社カフェリング様



「カフェでお茶を愉しむように」がコンセプトのブラチナジュエリー専門店。

特典 婚約指輪のダイヤグレードUP／結婚指輪内側の誕生石追加／ファッションジュエリー10%オフ！

神奈川

買う・贈る

Flower shop grace.様



Flower Life をコンセプトに人生をお花でトータルプロデュース。

特典 初受講お祝いのお花を一部550円引き！※備考欄に「アチーブメントカード優待希望」と要記入

千葉

買う・贈る

有限会社ブルーレース様



空間デザイン・装飾品制作・ジュエリー制作をメインとする感動創作集団です。

特典 ブルーレース ジュエリー工房の自社ブランドジュエリーを5%オフ！※要アチーブメントカード決済

愛知

買う・贈る

株式会社グリーンルームアトリエ由花様



名古屋駅から徒歩10分のブルーインフラワー専門店(リアル店舗)です。

特典 アチーブメント受講記念ブルーインフラワー(3,800円)の購入で、オリジナルギフトをサービス！

富山

買う・贈る

有限会社土遊野様



富山県の里山で有機野菜の栽培と平飼い鶏卵による新しい農業の形に挑戦中。

特典 Webショップ購入時にアチーブメントカード会員専用クーポンコード利用で有機農産品5%オフ！

香川

買う・贈る

徳武産業株式会社様



高齢者・障害者向けのケアシューズの製造販売。通信販売も行っています。

特典 おゆみポイント5倍！※店舗にて要アチーブメントカード決済。左右サイズ違い・片方のみでも販売いたします。

山口

買う・贈る

株式会社豆子郎様



創業1948年の山口銘菓の老舗和菓子屋。愛され続けられるお菓子を提供。

特典 【豆子郎本店茶蔵限定】店頭にて5,000円以上のお買上げでお抹茶セット1名様サービス！

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/>

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新刊

アチーブメント出版の本



幸せは、生まれつきではない。鍛えられる“スキル”だ。

Build the Life You Want
The Art and Science of Getting Happier

ハーバード大教授
アーサー・C・ブルックスと、
オプラ・ウィンフリーが
世界で最も影響力のある女性が教える
人生のルール
全米50万部突破！
NYタイムズNo.1ベストセラー

Build the Life You Want 最高の人生のつくり方



Webショップで
購入可能！

仕事、家庭、健康、人間関係——気がつけば、人生の後半に差しかかり、「人生このままでいいのか？」と立ち止まってしまうあなたへ。本書は、ハーバード大学教授で社会学者のアーサー・C・ブルックスと、アメリカの国民的司会者オプラ・ウィンフリーが、「幸福を科学する」という視点から人生を根本から見直す“教科書”です。神経科学・心理学・哲学・経済学などの最先端の知見に基づきながら、怒りや不安などの感情をどう扱うか、人間関係をどう築きなおすか、仕事にどう意味を見出すか、年齢を重ねながらどう自分らしく生きるかといった悩みへの答えを、誰でも実践できる形で解説します。

【著者】アーサー・C・ブルックス、オプラ・ウィンフリー 【価格】1,870円(税込)

全米50万部突破！
NYタイムズNo.1
ベストセラー

「何を食べないか」を
徹底解説！

美しい人が必ずやっている、人生を豊かにする食の選び方

美しい人はこれを食べない

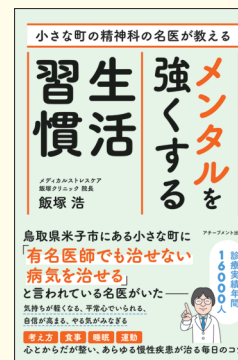
「ミス日本コンテスト」出身で、国内外で「Miss Japan」として活動してきた著者が、自らの体験と学びをもとに導き出した“美しい人の食と生き方”。過去に極端な健康法で体を壊した経験からたどり着いたのは、「足し算」ではなく「引き算」の健康美学。食品添加物・人工甘味料・精製塩・小麦などを“入れない”選択を軸に、腸活・発酵食・天然の塩や甘味料などを活用する食の知恵を紹介。本書で書かれていることを実践することで、慢性的な不調の改善、腸内環境が整い痩せやすくなる、PMS・イライラの波が落ち着く、肌のトーンアップ等の効果があります。「美しい人は何を食べるか」ではなく「美しい人は何を食べないか」を徹底的に掘り下げ、健康で若々しく、凛とした美しさを育むための具体的なヒントが満載です。



【著者】ヘーラト新井寿枝
【価格】1,540円(税込)

考え方・食事・睡眠・運動を整えるだけで、心はもっと強くなる。

小さな町の名医
シリーズ第3弾！



小さな町精神科の名医が教える メンタルを強くする生活習慣

がん、認知症、うつ、慢性疲労——。戦後から急増した病と不調の背景には、「食」「睡眠」「運動」「ストレス」といった日々の生活習慣の乱れがあります。本書は、地域に根ざした精神科医として数多くの患者を診てきた著者が、最新の研究と現場の知見をもとに、「心と体を支える循環」を回復させる生活習慣を解説します。



ご購入は
こちらから

- なぜ慢性的な疲れや不安が消えないのか
- 小麦・乳製品・糖質・油が心身に与える意外な影響
- 睡眠負債とストレスが炎症を悪化させる仕組み
- 運動・発酵食・地域のつながりがもたらす“抗炎症”の力
- 自律神経を整え、折れないメンタルを育てる実践法

医学的知見に加え、すぐに取り入れられる「風土食レシピ」「運動処方」「睡眠戦略」なども紹介。読み終えたとき、あなた自身が「健康の羅針盤」を手に入れ、自然に正しい行動を選べるようになるはずです。心と体の不調に振り回されないために——。この一冊が、あなたの「生涯折れないメンタル」を支える第一歩になります。

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://achievement-shop.jp/>



2025年版アジア地域における

「働きがいのある会社」ランキングにて第16位にランクイン！

世界最大級の意識調査機関であるGPTW*が行う

2025年版アジア地域における「働きがいのある会社」ランキング
にて16位にランクイン。

これで2025年は総合第1位・女性部門第2位・若手部門第4位、
アジアランキング第16位という結果となりました。

私たちのミッションは、お客様の成果の創造であり、弊社に縁あるすべての方に物心両面の豊かな人生を手にしていただくことです。その結果として、一社でも多くの企業が「人を大切に
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® Instituteは、約170ヶ国で年間
21,000社以上の働きがいを調査し、一定水準に達した企業
を「働きがいのある会社」認定・ランキングとして各国の有
力メディアで発表している世界的な調査機関。

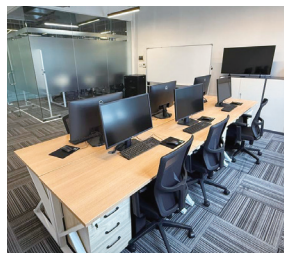


詳細はこちら



アチーブメント株式会社初の海外拠点 カンボジア支店を設立

10月1日よりカンボジアのプノンペンにアチーブメントグループ
のAI・DX化促進の拠点となる「カンボジア支店」を開設いたしま
した。さらなる高品質のサービスを開発し、より一層お客様のお役
に立てるよう精進してまいります。



株式会社クボタのバレーボールチーム 「クボタスピアーズ大阪」にて研修を開催

バレーボールV.LEAGUE MEN WESTに所属する「クボタスピ
アーズ大阪」にてリーダーシップ研修を開催いたしました！
シーズン初戦まで、残り1か月というところで、半日現場での練習
を止めて、ワークやディスカッションなどをとおして「今シーズン
優勝をするためにできるアクション」をチーム全員で明確にして
いきました。今シーズンのさらなるご活躍を心から応援しており
ます。



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

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

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

みるみる
人と組織が育つ！

リードマネジメント 入門編

第3回

マネジメントとは、人を介して仕事をする技術です。

人を介して仕事をするとは、売上や目標を達成するためにメンバーに命令して仕事をさせることではありません。

このコーナーでは、リードマネジメント・スタンダードの講師を務める橋本が、マネジメントの極意をエッセンスでお伝えします。

講師



橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

千葉大学卒業後、2006年アチーブメント株式会社に入社し、大学生キャリア支援事業の責任者に抜擢。家庭教師派遣事業を新規事業として立ち上げ、選択理論心理学をベースにした子ども教育事業を展開。その後、医師・弁護士・会計士などの専門職業人、経営者やセールスパーソン等の目的・目標達成の支援を行うパーソナルコンサルタントとして活躍。2017年に同部門の東日本エリア担当マネジャーに就任。管轄部門の飛躍的な成長を創り出してきた実績が評価され、2021年に執行役員、2022年に取締役に就任。130名以上のメンバー・マネジメントに携わる傍らで、「頂点への道」講座 アチーブメントテクノロジーコース・ダイナミックコース・ピークパフォーマンスコースのメイン講師を担う。これまで各種研修で担当してきた受講生の数は3万名を超える。2023年より、選択理論心理学をもとにした人と組織のパフォーマンスを引き出すマネジメント講座「リードマネジメント・スタンダード」のメイン講師を務める。2024年9月に発刊した自身初となる著書「部下をもっ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を受賞し、発行部数12万部を突破するベストセラーとなる。

つい指示が多くなってしまう

メンバーの達成を願う、細かく的確な指示を出すのは、上司としての責任感からくるもので、とても素晴らしいと思います。成果の出るやり方を知っていることは、メンバーを育成するうえで欠かせません。しかし、絶えず「この方法でやれば大丈夫」と指示を出し続けた結果、メンバーが「自分の実力ではなく上司がいたから成果が出た」「上司がいなくてうまくいかない」と感じてしまつとしたら、どうでしょうか。目標達成をしたとしても、懸念されているようにメンバーの自信や成長には繋がりがづらいかもしれません。

マネジメントとは「人を介して仕事をする技術」です。リードマネジメントが目指すものは、メンバーの成長をとおして組織のパフォーマンスを最大化すること。つまり、メンバー自身が自ら考え、成長し、目標達成できるように支援することが上司の役割です。では、どうすればメンバーの主体性を育めるのか。それは、メンバーの考えを聞くことです。すぐにやり方を「指示」するのではなく、「どんなスケジュールなの？」「どんなプロセスで進めようと考えているの？」「達成するためのポイントはなに？」などと

よくある質問

メンバーに任せたいと思っていても、細かく指示してしまい、成長の機会を奪っている気がします。
自分の「指示癖」をやめるには、どう意識を変えればいいのか？

「質問」を投げかけ、メンバーの考えを引き出すように意識してみてください。メンバーが考えた計画やプロセスが問題なければ「素晴らしいね！自信をもって取り組んでね」と承認し、自信形成に繋がります。

主体性を引き出すうえで大切なことは、メンバーが話し始めるまで待つことです。メンバーは上司が話さなければ自ら話しはじめるもの。もし一人で対応するのが不安そうであれば「何か質問ある？」「サポートが必要なことはある？」と問いかけ、メンバーが質問してきたことだけを答えるようにします。

もし、メンバーが立てた計画に改善の余地がある場合は「私の経験上、さらに良くなるポイントをアドバイスしてもいい？」や「この部分は大切なことだから伝えてもいい？」と許可を取ってから伝えます。この時に不足している点を指摘したり批判したりするのではなく、どうすればもっとより良くなるか改善のポイントを伝えるようにします。「指示」から「質問」に切り替える。ぜひメンバーの主体性を引き出し、メンバー自ら成長できるように関わりを心がけ、実践していきましょう。

すぐに指示をしてしまうのは癖ということもあります。これは鍛錬です。

つい指示をしてしまった場合は、「癖ですすぐに指示してしまったけど、何か質問あるかな？」

と質問し、本人の考えを引き出すようにしましょう。

リードマネジメント講座を無料で体験する

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

日程・お申し込みはこちら



ついに12万部突破！！

部下をもったら
いちばん最初に読む本

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 W受賞



オンライン

パブリックビューイング |

東京

大阪

名古屋

福岡

仙台

北海道

富山

※パブリックビューイング形式にて全国各地の会場からご参加いただけます。

『超』達成力セミナー2026

定めた目標を達成する飛躍的な一年を過ごすため、2人のプロが成功の理論と実践の技術をお伝えいたします
2026年のスタートダッシュをぜひアチーブメントで!

セミナー終了後、戦略的目標達成プログラム『頂点への道®』講座アチーブメントテクノロジーコースの説明会も開催!

お申し込み受付中!

1月10日(土)

オンライン
東京 大阪
名古屋 福岡 仙台

1月12日(月・祝)

オンライン
東京 大阪 名古屋
福岡 北海道 富山

申込期限

法人申込

12月19日(金) 18:00

個人申込

12月24日(水) 18:00

13:00-16:00(開場 12:30)

各回定員 3,500名

参加
対象

どなたでもご参加いただけます
ぜひパワーパートナーと一緒にご参加ください

参加費

各回 2,000 円 / 人(税込)

※なお担当講師に関しましては、事前の予告なく変更になることが
ございますのでご了承ください。詳しくはお問い合わせください

アチーブメントアカデミー・
クラブ会員 限定特典

パワーパートナー2名様を
無料ご招待いただけます!

【講師】青木 仁志

アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
公益財団法人 青木 仁志啓育財団 理事長
米国ナボレオン・ヒル財団 グールドメタリスト

【講師】佐藤 英郎

アチーブメント株式会社
相談役 / 主席トレンナー

『決意』のスタートと共に
目標必達の一年、始まる。

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



※『頂点への道』はアチーブメント株式会社の登録商標です