

Club News

なぜあの人は成果が上がったのか？

クラブニュース

200号
特別企画

アカデミー・クラブ会員に聞いた /

「実行力」の磨き方

[特集]

なぜあの人は成果が上がったのか？

アカデミー・クラブ会員に聞いた

「実行力」の磨き方

柏野 紗耶加 株式会社ボーテ 代表取締役

香川 壽宗 外資系生命保険会社

菅原 由一

SMG 菅原経営株式会社 代表取締役

SMG 税理士事務所 代表税理士

株式会社スガワラくんレーシング 代表取締役

株式会社スガワラくん 取締役

浜口 大介

iCureテクノロジー株式会社 代表取締役

青木 仁志

アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長

アチーブメントグループ CEO

公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長

米国ナボレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

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] クラブニュース200号特別企画

なぜあの人は成果が上がったのか？ アカデミー・クラブ会員に聞いた「実行力」の磨き方

- 6 『実行の壁』徹底解剖！
なぜ、人は実行できないのか？
- 7 アカデミー・クラブ会員1,000人に聞きました
あなたの実行を妨げた『壁』と
それを乗り越えた方法は何ですか？
- 10 **CASE 1** 毎日振り返りをし、未来に繋がる良い思考の種を蒔く
柏野 紗耶加 株式会社ボーテ 代表取締役
- 11 **CASE 2** 学びを素直に実践し、成果が出るまでやり続ける
香川 壽宗 外資系生命保険会社
- 12 **CASE 3** 「毎日やる」と周りに宣言し習慣化するまでやり続ける
菅原 由一 SMG 菅原経営株式会社 代表取締役／SMG 税理士事務所 代表税理士
株式会社スガワラくんレーシング 代表取締役／株式会社スガワラくん 取締役
- 13 **CASE 4** トップ自らが学び、高い目標を掲げ成長をつくり出す
浜口 大介 iCureテクノロジー株式会社 代表取締役
- 14 **まとめ** 人はいつからでもどこからでもよくなれる
今日からはじめる実行力の磨き方
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
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
- 16 **Q&A** 「実行力」を強化するには？
実行を継続し続けるために燃えるような願望を育むには？
- 18 描いた願望を実現するための成功法を学ぶ
- 24 My Achievement 私の目標達成ストーリー
町田 穰 医療法人五麟会 理事長
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー
- 27 JPSA 便り
- 30 プロスピーカーという生き方
塩田 忠則 一般財団法人日本プロスピーカー協会
北関東ブロック担当副参事
JPSA 認定シニアプロスピーカー
JPSA 群馬支部 副支部長
株式会社社愛幸 代表取締役
- 33 セミナースケジュール



謹賀新年

旧年中は格別のご厚情を賜り 厚く御礼申し上げます

昨年もさまざまな出来事がありました
生成AIの進化は著しく 社会や企業の価値創造に
新たな視野と可能性をもたらし続けています

その流れのなかで新たな取り組みに果敢に挑戦され
確かな成長を積み重ねてこられたことと思います

アチーブメントも 昨年の10月に39期目を迎え
一つの節目として掲げてきました40期まで
いよいよあと1年を数えるところまでまいりました

ご受講生の皆さまをはじめ
多くの方の支えがありこの日を迎えられていることを
改めて噛みしめるばかりです
日頃より多大なるご支援をいただき誠にありがとうございます

いついかなるときも「社員幸福度」「顧客満足度」「社会貢献度」という
3つの輪の中心にある「上質」を追求する志がゆらぐことはありません
縁あるすべての方の物心両面の豊かな人生の実現に貢献できる組織を目指し
さらなる研鑽の道をこれからも歩んでまいります

新年にあたり 皆さまのご健勝とご発展 そしてご多幸を心よりお祈り申し上げます
ともに力を合わせ 2026年も実り多き一年にしていまいりましょう
本年もどうぞよろしくお願い申し上げます



アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
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
(リーダーシップディベロップメント部門)

青木 仁志



なぜあの人は結果を出せたのだろうか？

同じ学びをしているはずなのに
成果が出ている人と出ない人の差は何か？

それは「実行力」の差です。
しかし人はなぜ
これをやればよくなると
分かっているのに実行しないのか。

今回はアカデミー・クラブ会員のアンケートをもとに
実行力不全の原因を追究し
実行力を磨く秘訣を解明します。

なぜあの人は成果が上がったのか？

アカデミー・クラブ会員に聞いた /

「実行力」の磨き方

クラブニュース
200号
特別企画

P6 『実行の壁』徹底解剖！
なぜ、人は実行できないのか？

P7 アカデミー・クラブ会員1,000人に聞きました
あなたの実行を妨げた『壁』とそれを乗り越えた方法は何ですか？

P10 **CASE 1** 毎日振り返りをし、未来に繋がる良い思考の種を蒔く

柏野 紗耶加 株式会社ボーテ 代表取締役

P11 **CASE 2** 学びを素直に実践し、成果が出るまでやり続ける

香川 壽宗 外資系生命保険会社

P12 **CASE 3** 「毎日やる」と周りに宣言し習慣化するまでやり続ける

菅原 由一 SMG 菅原経営株式会社 代表取締役 / SMG 税理士事務所 代表税理士
株式会社スガワラくんレーシング 代表取締役 / 株式会社スガワラくん 取締役

P13 **CASE 4** トップ自らが学び、高い目標を掲げ成長をつくり出す

浜口 大介 iCureテクノロジー株式会社 代表取締役

P14 **まとめ** 人はいつからでもどこからでもよくなる
今日からはじめる実行力の磨き方

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

P16 **Q&A** 「実行力」を強化するには？
実行を継続し続けるために燃えるような願望を育むには？

P18 描いた願望を実現するための成功法を学ぶ

『頂点への道』講座 アチーブメントテクノロジーコース 開催500回を迎えました。



この度、『頂点への道』講座アチーブメントテクノロジーコースの開催数が500回を超えました。
代表青木以外が認定講師を務める本講座。初回の開催は2013年でした。

「ひとつでも多くの地域で開催し、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普及したい」。
その想いで全社の英知を結集させ、プロジェクトを立ち上げました。
そして12年のときを経て、この度500回目を迎えることができました。

加えて、代表青木が講師を担当した『頂点への道』講座スタンダードコース、
『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含め、
シリーズ累計新規受講者数は、7万名を突破いたしました。

初回は1992年、小さな会議室で、受講生はわずか5名でした。
そこからこの日を迎えられたのも、
これまで本講座にご参加いただいたすべての方々、
そして開催に携わっていただいたすべての方々のご協力の賜物です。
誠にありがとうございます。

これからも、一人でも多くの方に目標達成の技術をお届けし、
物心両面の豊かな人生を築き上げる一助となるよう、全社員一同尽力してまいります。
今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

記念動画もぜひ併せてご覧ください





アカデミー・クラブ会員 1,000人に聞きました / あなたの実行を妨げた『壁』と それを乗り越えた方法は何ですか？

アンケート

ここまで見てきたように、実行することには、人の脳や行動原理に根ざした『壁』が存在します。しかし、私たちアチーブメントは『人は変わることができる』と信じ、行動し成果を上げるための実学を伝え続けてきました。受講生の方々は、どのようにしてこれらの壁を乗り越え、望む成果を手に入れているのでしょうか。アカデミー・クラブ会員約1,000名に実施したアンケート結果と、その乗り越え方をお伝えします。

あなたの実行を妨げた『壁』TOP5

- 1 行動を後回しにしてしまう…52.0%
 - 2 モチベーションの浮き沈み…37.4%
 - 3 願望が不明確…35.8%
 - 4 忙しくて時間がない…35.0%
 - 5 計画が立てられない
または計画倒れしてしまう…24.2%
- 過去の失敗体験や
トラウマにとらわれている…24.2%

※複数回答可

講座での学びを実行にうつすなかで、何が実行を妨げる大きな『壁』となるのでしょうか。今回、『頂点への道』講座の受講生の方々がどのようにして実行力を高めてこれたのかを知るべく、アンケート調査を行いました。

「実行できなかった要因は何ですか」という問いに対して、もっとも多かった回答は「行動を後回しにしてしまう」(52%)でした。「問題を先延ばししていた」「自己管理ができない」「不摂生や私利私欲に走っていた」これらは双曲割引モデルの「先延ばしの癖」に当てはまります。2位の「モチベーションの浮き沈み」(37.4%)や3位の「願望が不明確」(35.8%)は、目的が曖昧であるほど行動量が低下し、感情に行動が左右されやすくなることをあらわしているといえます。「忙しくて時間がない」(35%)「計画が立てられない」(24.2%)といった声は、Foggが指摘する“行動の摩擦”に該当します。

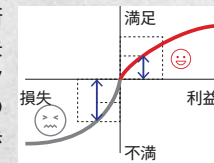
さらに、こうした壁は複数重なっていることも見受けられました。忙しさに追われて願望が曖昧になり、計画が立てられず、結果的に後回しになる。実行を妨げる要因が複数重なり合うことは、負の連鎖を生み、行動へのハードルを何倍にも跳ね上げます。

一方で、受講生の方々の具体的な実践例からは、負の連鎖を断ち切り、行動を実践し望む成果を手に入れることができることも伺えました。次のページでは、ご受講生の方々がどのようにして行動を実践に繋げたのかを紹介します。

『実行の壁』

1 変化よりも現状維持を選ぶ — Kahneman & Tversky「プロスペクト理論」より

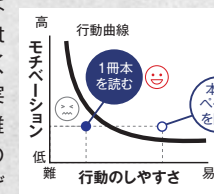
カーネマンとトベルスキーが1979年に発表した「プロスペクト理論」では、人間は同じ量の利益よりも損失を強く恐れる“損失回避性”を持つことが実証されています。損失は利益の2倍以上の心理的インパクトを与えるのです。新しい行動は、時間や費用、失敗の可能性といった「現状を失うリスク(損失)」を伴います。人間は、この小さな損失リスクを、得られるかもしれない利益よりも過度に恐れます。その結果、「現状維持のほうが安心」だと感じ、実行への第一歩が踏み出せなくなってしまうのです。



『実行の壁』

2 やる気だけでは動けない — スタンフォード大学の行動科学者BJ Foggの「行動モデル」より

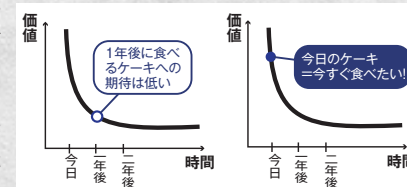
スタンフォード大学の行動科学者BJ Foggが提唱した「Fogg Behavior Model (B=MAP)」は、行動が起きる条件を“気合い”や“やる気”ではなく、構造的に説明したモデルです。B=MAPとは、Behavior(行動)はMotivation(動機)×Ability(行動のしやすさ)×Prompt(きっかけ)の積によって起こるというもの。たとえ動機が高くても、行動の難易度が高ければ、人は動きにくい。つまり、実行力が弱い人の多くは「能力が低い」のではなく、「行動が難しい状態に置かれている」だけ。環境に誘惑が多い、行動の最初のステップが大きい——こうした“摩擦”が行動を妨げているのです。



『実行の壁』

3 先延ばしのメカニズム — ジョージ・エインズリー「双曲割引モデル」より

心理学者のジョージ・エインズリーは「後回しの癖」を数学的に説明しました。人は、将来の大きな利益(例:健康な体)よりも、今この瞬間の快楽や負荷の軽減(例:目の前の甘いもの)を優先してしまうというものです。実行にまつわる負荷は、遠い未来のことなら客観的に評価できますが、実行の瞬間が近づくにつれ、その負荷が過度に大きく見積もられてしまいます。その結果、「ダイエットは明日からにして、今日は甘いものを食べよう」「締め切りの直前にやろう」といった、非合理的な決定をくだしてしまうのです。



これらだけではありません。例えば他にも、ロイ・バウマイスターやジョン・スウェラーは、エネルギー切れも実行を妨げるといいます。朝から些細な意思決定や感情のコントロールにエネルギーを浪費すると、本当に重要なタスクを実行する際には、エネルギーが切れてしまう。あるいは、過度な情報を取得すると、実行する際には考える力が欠如し、簡単なタスクに逃げてしまうといったものです。私たちの実行を妨げる罠は、至る所にあるのです。

健康のために運動をする、朝早く起きて計画を立て1日を効果的に過ごす、理想のキャリアをつくるために学ぶ。やればいいとわかっていても、「知る」「分かる」と「行う」「出来る」の間には、大きなギャップがあります。このギャップは、決して「意志が弱いから」ではありません。実は、科学的には『行動しないほうが普通』だと言われているのです。一体、何が私たちの実行を妨げているのでしょうか。まずは、行動を妨げる『実行の壁』に迫ります。

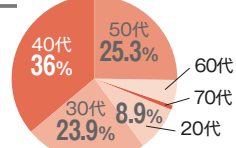
なぜ、人は実行できないのか？ 『実行の壁』徹底解剖！



「実行力」に関するアンケート詳細

調査期間:2025年11月7日~11月17日
有効回答数:1059
対象:アチーブメントクラブ会員または
アチーブメントアカデミー会員の方

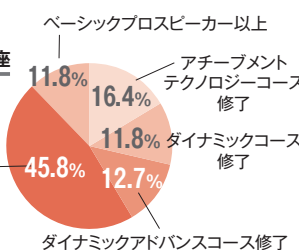
回答者の年齢層



アンケート調査にご協力くださった方々、誠にありがとうございました。

回答者の『頂点への道』講座 受講状況

ピークパフォーマンス
コース修了



「実行力」の磨き方



次ページからは、さらに具体的に、実行し成果を手になされている4名の方々の事例をご紹介します。

P.10 CASE 1

P.11 CASE 2

P.12 CASE 3

P.13 CASE 4

毎日振り返りをし、未来に繋がる良い思考の種を蒔く
柏野 紗耶加 株式会社ボーテ 代表取締役

学びを素直に実践し、成果が出るまでやり続ける
香川 壽宗 外資系生命保険会社

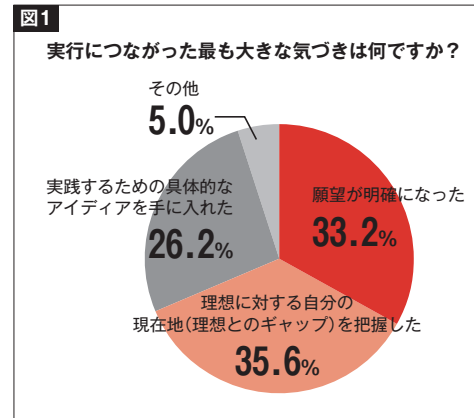
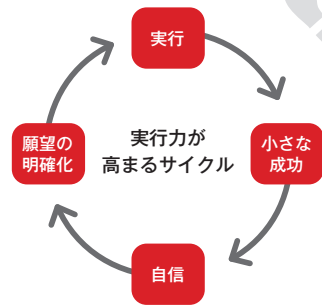
「毎日やる」と周りに宣言し習慣化するまでやり続ける
菅原 由一
SMG 菅原経営株式会社 代表取締役
SMG 税理士事務所 代表税理士
株式会社スガワラくんレーシング 代表取締役
株式会社スガワラくん 取締役

トップ自らが学び、高い目標を掲げ成長をつくり出す
浜口 大介 iCureテクノロジー株式会社 代表取締役






実行↓小さな成功↓自信↓願望の明確化↓さ
らなる実行、といったサイクルであると言え
るのかもしれませんが、まさに、講座でお伝えし
ている「成功のサイクル」です。
このように、アンケートからは理論を「実践」
につなげるための示唆が得られました。ここか
らは、さらに4名の方々の事例から「実行力」
の磨き方を紐解きます。



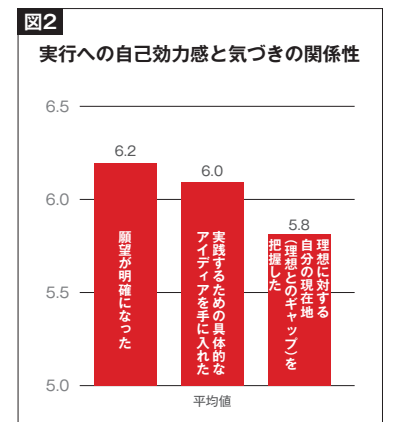
願望が明確になることが、
「やればできる」という
自己効力感につながる

今回のアンケート調査では、実行への転換点
で得られた最も大きな気づきは何かについて
回答してもらいました(図1)。最も多かったの
は「理想に対して現在地のギャップを把握した」
ことで35.6%でした。
しかし、気づきと実行への自己効力感今掲
げている目標に対して「これならできる」と思
う気持ちの強さの関係をみると(図2)、「願望
が明確になった」と回答した方々は、そのほか
の選択肢を選んだ方よりも実行に対する自己
効力感が高く、「理想とのギャップを把握した」
と回答した方々と比較すると0.4ポイント以上
の差がありました。行動の原動力となるのは「現
在地の把握」や「何をすべきか」のノウハウを知

さらに、「行動が変わり(実行し)、成果を得た
最も印象的なエピソード」の回答では、行動の
トリガーを工夫したエピソードが多く寄せら
れました。「仕組み化」によって行動の「きっかけ」
を工夫するというものです。例えば、「早朝勉強
会に参加することで早起きをする」「人に宣言
することで継続しやすくする」「毎日手帳を使
うことで第二象限を考える」などです。気合い
や根性ではなく行動が起きやすくなる仕掛け
をすることで実行のハードルを下けているといっ
た、実践的な意見が多く寄せられました。
さらに回答いただいたエピソードを丁寧に
読み解くと、実行の変化の前にある「深い思考
の変化」が見えてきました。象徴的なものの1

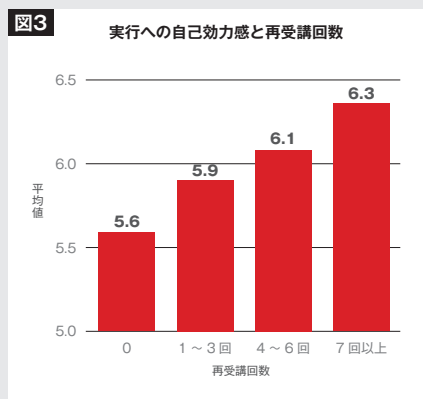
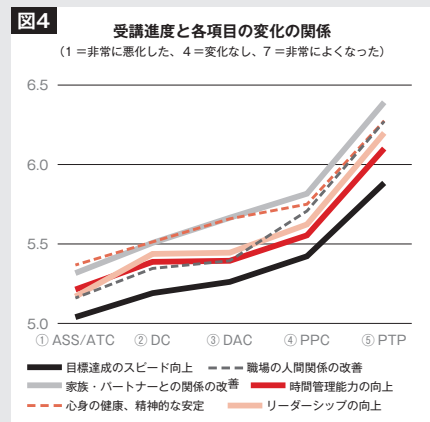
自由記述からみる、
実行を妨げる「壁」を乗り越える
変化のパターン

ること以上に「何を達成したいか」を明確にす
ることにあるのかもしれませんが。



実行力と講座活用の関係性

実行を妨げる「壁」とその乗り越え方についてお伝えしてきましたが、別
の視点からも回答を分析したところ、再受講回数と実行への自己効力感
の関係では、再受講回数が多い人ほど、掲げている目標に対して「これ
ならできる(工夫すれば乗り越えられる)」と思える傾向にあることが伺
えました(図3)。



また、目標達成のスピード向上、職場の人間関係の改善、家族・パートナー
との関係改善、時間管理能力の向上、心身の健康・精神的な安定、リーダ
ーシップの向上といった項目において、講座活用が進んでいる人ほど変化
を実感していることもわかりました(図4)。特に、ピークパフォーマンス
コースを修了した人と、プロスピーカートレーニングプログラムを修了した人で、
感じている変化の差が最も大きくあらわれました。

つは「どうせできない」「〇〇は手に入らない」
といった否定的で制限的な思考からの解放で
す。そして、否定的で制限的な思考から解放し
ていたのは、アフターメーションや小さな行動の
積み重ねなどでした。
もう1つの思考の変化は、願望やビジョンの
明確化です。本当に求めているものと出会うこ
とや、人生の目的が明確になることにより、行
動が変わったという声も多くいただきました。
実行力が高まるプロセスとは、明確なスター
ト地点があり階段状になっているのではなく、

行動の変化の前におきた思考の変化	思考の変化のきっかけ
否定的で制限的な思考からの解放	<ul style="list-style-type: none"> 小さな成功を積み重ね自信がついた 理想を言語化しアフターメーションした
願望やビジョンの明確化	<ul style="list-style-type: none"> 新たな情報と出会い、上質世界が拡張した 絶対に避けたい状況に遭遇した 周りからの期待に流されるなど、本当に自分が望むことを考えていなかったことに気づいた 本当に求めるものを自分に問いかけた

セルフカウンセリング

1

私は何を求めているのか？
私にとって一番大切なものは何か？
私が本当に求めているものは？

2

そのおぼろげに感じているのか？

3

その行動は私の求めているものを
手に入れるのに効果的か？

4

いまだ足りない部分を克服し、
実行してあるか？

実行アイテム

毎日行っているセルフカウンセリングでは、5つの基本的欲求を曜日ごとに実施し、5つの分野の充足を心がけている。

CASE

2

実行アイテム

振り返りノートに前日の振り返りを書き込み、アチーブメントプランナーで優先順位を確認するのが、毎朝のルーティン。

CASE

1

歯科衛生士として歯科医院を開業し6院を経営

Forbes JAPAN WOMEN AWARD2025第4位にランクイン！

毎日振り返りをし、未来に繋がる

良い思考の種を蒔く

Forbes JAPAN WOMEN AWARD2025において、大手上場企業に並び第4位に名を連ねた株式会社ボーテ。代表である柏野氏が歯科衛生士が開業するという前例がないなか開院した審美予防専門の歯科クリニック。ここに至るまでには弱い自分、できない言い訳とたくさん向き合ったと言います。「できない」から、「できる」という確信に変え、実行し続ける秘訣に迫りました。

「誰のために、何のために、なぜ開業したいのか」という目的が明確になったときです。

初受講は20歳のとき。青木社長の「なんの制限もなかったらどんな未来を描きますか」という問いかけに、出てきた答えは「28歳までに歯科衛生士として開業する」という目標でした。当時は歯科衛生士1年目で自信もお金もない、親の借金を肩代わりしていた状態。自己肯定感が低く、できない理由が湧き起りました。ネガティブな感情が湧き上がったときは「私はどんどん良くなっている、着実に目標達成に向かっていている」と自分自身に肯定的な言葉をかけ続け、少しずつ自信を育みました。そしてダイナミックアドバンスコースを受講したとき、ようやくありのままの自分を受け入れることができ、できると確信が生まれ、目的が明確になりました。まさに達成に向けてアクセルを踏み許可がおりた瞬間でした。

28歳の1月、歯科衛生士として治療は一切行わない審美予防専門のクリニックを開業しました。

開業に至るまでの間、ときには「業界を敵に回すよ」と言われ、不安に襲われることもありましたが、しかし、多くの学びの仲間が「辻さん(旧姓)ならできるよ」と応援してくれ、他信を自信に変えました。青木社長からは「独立をするなら一つの会社で伝説を作りなさい」とアドバイスをいただき、大手フランチャイズの歯科医院へ転職。5年連続売り上げトップ、社内MVPを達成、最優良店舗へ導くことができ、満を持して開業。1年目は年商4,000万円でしたが、現在は6店舗に拡大し13倍の売り上げとなり、社員の98%は女性という組織で業界トップ1%の結果を出すまでに成長。昨年末にはForbes JAPAN WOMEN AWARD2025で名だたる大手上場企業に並び、第4位にランクインし、女性の活躍を推進する企業として高い評価



かしの 柏野 紗耶加
株式会社ボーテ 代表取締役

「確かな技術と信頼できるサービスを提供し口元から健康と美しさをサポートする。」という医院理念をもとに治療は一切行わない審美予防専門クリニックを開業。経営の傍ら、全国のクリニックで研修を行い、自社の取り組みを伝えている。

価をいただくことができました。

実行し続ける秘訣は？

毎日の自分の思考を振り返ることを。

毎朝、前日の良かったことや改善点、誓った言葉や感謝をノートに書き出しています。ネガティブな感情のままでいると、私の場合は悲観的な思考が止まらなくなり行動でなくなるので、その感情に向き合い、良い方へ捉えられるまで書き出します。さらに昨日の思考の割合を「忙しい80%、心配20%」のように数値で可視化。自分がどのような思考の種を蒔いていたかを確認でき、今日は未来に繋がるポジティブな種を蒔こうと意識的にセットアップしています。そして必ず再受講のホームワークの冊子を確認。中長期計画の理想の状態やビジョンに心がワクワクするまでイメージし、今日一日のプランニングを始めています。今の自分を受け止め、未来の理想の姿にワクワクする。そんな毎日を積み重ね、これからも歯科業界だけでなく女性が活躍する社会の実現のために尽力してまいります。

学びを素直に実践し、成果が出るまでやり続ける

外資系生命保険会社で活躍する香川氏。MDRT[®]基準を13年連続達成。終身会員資格を取得し、MDRTの3倍の基準COT[®]を7回、6倍の基準のTOT[®]を4回達成。常にトッププランナーとして走り続けている香川氏だが、「頂点への道」講座を学びながらもCOTの壁を突き破れない苦悩の日々が続いたという。どのようにしてTOTを達成したのかについて伺いました。

『頂点への道』講座を改めて学び直し、プロスピーカーを目指したことです。

「セールスで成功する」。そう意気込み、不動産営業で培ったセールススキルを活かして28歳のときに外資系生命保険に入社。しかし、成果が上がらず、夢をつかむ思いで「頂点への道」講座を受講。第2象限やトップ2割に集中することで成果が上がると学び、営業にとつての第2象限は新規顧客の開拓だと思い、必死でアポイントを取りました。また、アチーブメントセールススキルアッププログラムを「1日2回、朝見て学び、夜もう一度見て振り返ると成果上がる」と聞けば、そのやり方をそのまま素直に実行。毎日貪るように見ました。その結果、入社4年目でMDRTに入会し、COT基準も4回達成。しかし、あらゆる手段を尽くして得た結果。社内を見渡すと、余裕でTOT基準を達成している人がいる。なぜだ？と思い、再受講のときにコンサルタントに「どうやったらTOTになれるか」

と尋ねました。すると「ぜひ学び直して、プロスピーカーを目指してください」と言われました。どうしても突き抜けたいと思い、3か月に1回学び直し、プロスピーカーを目指すことを決意。真の成功者とはどういうことかについて学ぶうちに、なぜ頭打ちになっているかの理由が紐解かれていきました。

大切な人を大切にしながら、COT基準を突破しTOTを4回達成しています。

かつての私は、自分や家族のことは後回し。見込み客を優先し、ご契約くださった方を疎かにすることがありました。大切な人を大切にしない人に、誰も自分の大切な人を紹介はしたくない。これこそが頭打ちになっている原因でした。そこで、身近な人から大切にしようとした家族の間は優先的にブロック。大切なパートナーとは1か月に1〜2回時間を取るようにしました。また相手の上質世界や願望を満たすかわりを徹底。すると紹介が増え、お客様から



かわとしむね 香川 壽宗
外資系生命保険会社

不動産営業を経て外資系生命保険株式会社に入社。成果に伸び悩んでいるところ、2009年に「頂点への道」講座を受講し、映像プログラムを活用しセールス技術を磨く。その結果、13年連続でMDRT基準を達成、そのうちCOT7回、TOT4回達成している。

毎日セルフカウンセリングを行い、成果の出ている人からのアドバイスを素直に実践することです。

実行し続ける秘訣は？

目標に対して効果的な行動を選択できているか、そして主語を家族やパートナーの名前に変えて毎日セルフカウンセリングをしています。また5つの基本的欲求が満たされていない場合は、幸せではないので、欲求ごとにセルフカウンセリングをしています。もう一つ、私が大切にしていること。それは成果の出ている人から学ぶことです。圧倒的成果を上げている方をメンターにし、定期的にアドバイスをいただきます。そして成果が出るまでやり続けるのです。私も新たな目標「社内1位」を目指し達成するまで実行し続けます。

※MDRTとは 1927年に発足したMillion Dollar Round Table(MDRT)は、卓越した生命保険・金融プロフェッショナルの組織です。世界中の生命保険および金融サービスの専門家が所属するグローバルな独立した組織として、500社、70か国で会員が活躍しています。MDRT会員は、卓越した専門知識、厳格な倫理的行動、優れた顧客サービスを提供しています。また、生命保険および金融サービス事業における最高水準として世界中で認知されています。COT[®]-Court of the Table会員 TOT[®]-Top of the Table会員



実行アイテム

社員とともに「統合医療で健康寿命プラス5」というビジョン実現に向けて、トップ自らが学び続けている。

組織編

CASE 4

創業13年で34院展開、売上22億円超へ成長した鍼灸整骨院

前職時代、大阪府警のSATでは失敗が許されず、任務は必ず1回で成功させてきました。大手整骨院グループに転職したときも院長として地域トップの業績を叩き出し、独立開業後も伝説をつくろうと1年で3院をオープン。ところが、私が院長していた店舗は黒字でしたが、他2店舗が赤字続き。店舗統制を図るため企業理念が必要だと思い、アチーブメントを受講。1年半ほどで3院とも地域NO.1になり、学びの効果を実感。全社員で受講すればより高い成果が得られると思い、受講料を全額会社負担で受講させました。しかし、求めている状態での受講だったので、思うような成果が上らず、一旦スタッフクラスの受講は中止。私や幹部だけ学び続けました。その結果、規模は大きくなるものの利益は微増。国民寿命を延伸させるというビジョンから考えたとき、この成長率では到達できないと思い、目標を思い切り高く掲げ、業界日本に定めました。

「できない」から「できる」に変わったターニングポイント

業界日本一を目指す決めたことです。

トップ自らが学び、高い目標を掲げ成長をつくり出す

企業ビジョンは「統合医療で健康寿命プラス5」で、国民の健康寿命を5歳延伸させること。受講当時は創業2年目。社員数15名、売上1億円、赤字の月もあったと言う。創業から13年経った今、34院、従業員226名、直近の売上は22.5億円へと発展。組織としてどのような取り組みで実行力を高め、成果を上げてきたのか。代表の浜口氏に伺いました。

「できない」から「できる」に変わったターニングポイント

業界日本一を目指す決めたことです。

つくり出した変化は？

採用と育成を強化し、その結果毎年120〜130%成長を続けています。

日本を目指したら、店舗展開数のスピードに人材の採用と育成が追いつかないという課題が浮き彫りになりました。これまでも社内勉強会で、「人はいつからでもどこからでもよくなれる」「成功は治療と同じ技術である、効果的な努力を続ければ必ず成功する」と伝え続けていましたが、担当のコンサルタントに「ご登壇いただき「やるべきことをやったら必ず成果が上がります」というメッセージに背中を押され、社員自ら受講したいと申し出がありました。成功の考え方を学び、効果的な行動を選択できるようにしてほしいと思い、受講料は会社が立替え、融資制度を新設。受講したスタッフの成長が口コミとなり、約70名の社員が受講。加えて院長以上にi-Seriesを導入。各店舗間の理解が深まり当事者意識が形成され、主体的に会社の未来を考え行動するようになり、成長。その結果、2022年から120〜130%の成長を続け、2025年は22.5億円になり、利益率は2倍以上の253%へ成長しました。

実行し続ける秘訣は？

高い目標を掲げ、成長をつくり出すために、トップ自ら学び続けることです。

「限界は自分が考えている遥か先にある」。これはSATでの経験から学び意識していることです。常に高い目標を掲げることで現在地とのギャップを生み出し、成長をつくり出す。それを意図し、新たな目標を掲げるため、再受講を繰り返しています。あるとき、経営実践塾(当時)で二緒だった経営者の方と特別講座の再受講で再会。その方は3か月に1回再受講をし、思考の時間を取っていると伺い、とても刺激を受けました。再受講は、講義内容だけでなく、ともに学ぶ経営者の方から新たなアイデアや気づきをいただけるため、いまでは私も3か月に1回再受講をしています。国民の健康寿命を延伸するために、これからも目標をブラッシュアップし続け、必ず大切な社員とともに成し遂げてまいります。



はまぐち だいすけ
浜口 大介
iCureテクノロジー株式会社 代表取締役
大学卒業後、大阪府警SAT(特殊部隊)に入隊。29歳で鍼灸整骨院業界に転職、39歳で独立。国民の健康寿命を延伸させることを目的に業界日本一を目指している。
●iCureテクノロジー株式会社
事業内容／鍼灸整骨院事業、創業／2012年、従業員数／226名、店舗数／34院

実行アイテム



◀YouTubeチャンネル「脱・税理士スガワラくん」は、お金に関する有益な情報や一般の人にも分かりやすく毎日配信中！

YouTube登録者数139万名超えの有名税理士 自らが担当する顧問先企業は全社黒字化！

「毎日やる」と周りに宣言し習慣化するまでやり続ける

登録者数139万名を誇るYouTubeチャンネル「脱・税理士スガワラくん」や「タビオカ屋はどこへいったのか？」の著者で知られる菅原氏。黒字企業が約35.3%と言われるなか、菅原氏自らが担当する顧問先企業は全社黒字化を達成。より多くの経営者を支援したいと毎日情報発信を続けている。華やかな成果の裏にあるのは、日々のひたむきな努力。どのようにして成果を上げてきたのかに迫りました。

「できない」から「できる」に変わったターニングポイント

税理士になると覚悟を決めたことです。

「税理士になる」。そう思ったのは家族で外食をした小学生のときのこと。母の「こんなに美味しい料理が食べられるのは、お父さんが税理士だからよ」という言葉に、僕も税理士になろうと決めました。大人になれば税理士になれると思っていたので、高校時代はサッカーとバンドに明け暮れ、成績は落ちこぼれ。大学受験をしました。が、全て不合格でした。滑り込みで税理士の資格が取れる4年制の専門学校に通ったものの、詰め込み式の学習に違和感を感じ中退。この有様に父親は激昂し衝突しました。「もう、税理士にならない」。そう決めたものの幼い頃から当たり前に税理士になると思っていたので、他にやりたいことが見つかりませんでした。「税理士しかない」と20歳のとき覚悟を決め、独学で勉強を再開しました。

つくり出した変化は？

29歳で税理士に合格。自ら担当の顧問先全社を黒字化しました。

税理士を目指す人は自分よりも高学歴な人ばかり。同じことをやっても敵わないと思い、圧倒的な勉強量で取り組みました。29歳で10回目の挑戦で資格を取得。諦めずやり続けられ、必ずできるという自信がついた瞬間でした。ところが、実務は顧問先が適切に納税するためのサポートばかり。経営者が命がけて取り組んでいる経営からサポートしたいと、36歳のときに経営に踏み込んだ支援をするコンサルティング会社を設立。創業して14年経ち、おかげさまで私自身が担当する顧問先は全社黒字化できました。その間、資金繰りや節税のことなど、経営に役立つことを広く伝えたいとブログをスタートし毎日更新。ビジネス部門で1位となり、2024年の著書「タビオカ屋はどこへいったのか？」では刊行年で12万部を突破、2022年にはじめてのYouTubeチャンネル



すがわら ゆういち
菅原 由一
SMG菅原経営株式会社 代表取締役
SMG税理士事務所 代表税理士
株式会社スガワラくんレーシング 代表取締役
株式会社スガワラくん 取締役
YouTubeチャンネル「脱・税理士スガワラくん」は登録者139万名超。資金繰り改善を得意とし、自ら塾長を務める「SMG経営塾」は現在塾生が2,300名超。日本一情報発信をする税理士として活動している。

「脱・税理士スガワラくん」は現在登録者数139万名※を超えました。
実行し続ける秘訣は？
習慣になるまで毎日やり続けることです。

毎日やらなければ習慣ではありません。菌磨きと一緒に、一度習慣になるとやめられなくなるものです。今までも数多くのことを習慣にしてきました。例えば、3年前まで10年以上毎朝3時50分に起きて始発で出勤、8年前からは社員全員でPDCA日記を毎日書き共有。今は毎朝瞑想をし、大切な人への感謝とセルフカウセンリングをし、「頂点への道」講座で書いたホームワークの冊子を見返し、目標を確認しています。続ける秘訣は、「毎日続ける」と周りに宣言し、自分が逃げられない状態をつくることです。続けていると止めたくなるタイミングが来ます。それでも続けてきたのは、社員が幸せに働ける会社を実現したいという強い願望でした。これからの願望実現のために、財務から学びになることを毎日発信してまいります。

※2025年12月14日時点

「実行力」の磨き方

まとめ

人はいつからでもどこからでもよくなれる
今日からはじめる実行力の磨き方

アカデミー・クラブの会員1,000名に聞いたアンケートと高い成果を上げている4名の事例から、目標達成を遂げる実行力の共通点が見えてきました。ここからは38年間、51万名以上の方に目標達成の技術を伝え続けてきた青木仁志が、実行力を阻む原因と、実行力を磨く秘訣や実践方法について解説します。

なぜいいことだと分かっている人も人は実行できないのか？

私はこれまで38年間、51万名以上の人材教育に携わり、目標達成の技術を伝え続けてきましたが、求めるものを手にし達成する人がいる一方で、手にできない人がいます。私は能力開発スペシャリストとして長年、達成する人とそうでない人について研究してきました。目標達成の鍵、それは「実行力」にあります。いくら行動計画を立てても実行しなければ目的地には到達できません。なぜ、実行すれば求める結果や成果が得られると分かっているにも実行できないのでしょうか。

一つめは、現状維持で満足しているということです。よくならないと思いつつも、いまの状況や環境に実は満たされていて、大きな問題がないため、その場に立ち止まっている状態です。二つめは思考習慣です。何かをやろうとすると「私には無理だ」「私にはできない」「失敗

するかもしれない」などと、否定的な思考がブレーキとなります。そして人は、はじめてやること、やったことがないことなど見通しがないものにもブレーキがかかり、一歩踏み出すことができないのです。

実行力を磨く3つのポイント

ではどのようにすれば、実行力を高められるのでしょうか。成功者というのは、例外なくよい習慣をもっています。習慣にはよい習慣とそうでない習慣がありますが、実行力を高めるためにはよい習慣を身につけることです。まず今すぐ取り組める習慣として「朝早く起きる」ことです。早く起きて、目的・目標を確認するだけで、自然と目標達成に向かうものです。まずは今日1日、朝早起きをして目的・目標を確認し、最善を尽くす。その日1日が「一生」と捉え、その日1日を目的・目標に生きていることを続けられ、自ずとそれが続き、

よい習慣となります。

次に良書をはじめとしたよい情報に触れることです。「人の一生はその人の脳に入れた情報の質で決まる」というように、人は自分の脳の中にある情報からしか思考と行為は生み出されません。こうなりたいと思いつくことも、目標達成に最適な行動計画も脳内にある情報だけです。成功者や偉人の考え方に触れることで、新たな情報を取り入れ、よい思考と行動が選択できるようになります。情報は書籍だけでなく、成功者の話を聞いたりセミナーに参加したり、最近ではYouTubeなどの動画から気軽に取り入れることができるのにおすすめです。そして三つめは、友を選ぶことです。類は友を呼ぶというように、一流の仲間、志の高い仲間と付き合うことです。これ

実行力を磨く3つのポイント

- 毎日続けられるよい習慣を身につける**
「毎朝早く起きる」「毎日1日を振り返る」など毎日続け、そしてポジティブで前向きになれる習慣を身につけましょう。
- よい情報に触れる**
成功者や高い成果を上げている人の書籍やセミナーなどに参加し、願望実現に効果的な考え方や思考を学び実行につなげましょう。
- 志高い仲間と学ぶ**
実行力が高い人はよい思考・行動習慣を身につけています。1人で続けるよりも助け合える存在によって、苦難を乗り越えたり、より深い学びを得たりすることができます。

も良書に触れるのと同じように、よい仲間といふのはよい考え方をもち、よい習慣をもっています。よい習慣をもつ仲間とともにいれば、よい習慣を続けることが当たり前となり、特別な努力ではなくなるでしょう。

実行し続けるために大切なものとは？

そうはいっても朝早起きをはじめても、3日坊主で終わってしまうということもあるでしょう。

願望を明確にする方法

どうすれば続けられるのか。それは、3日坊主になつたとしてもまた今日から始めればよいのです。一方で続けられる人はどういう人なのか。求めるものが明確な人ほど続きます。そして求めるものが強ければ強いほど長続きします。今よりもよいものを手に入れようと、何がなんでもという思いが覚悟を決め、続けるエネルギーになるのです。かつての私の若い頃もそうでした。学歴も自信も金も家柄もない、何もないところからキャリアがスタートし、もつとよくなりたい、もつともつとよくなりたいという強い願望がありました。その願望に突き動かされ、ナポレオン・ヒル博士の『THINK AND GROW RICH』にはじまり、2000冊以上のありとあらゆる良書を読み、この人だと思ふ人がいれば海外でもセミナーに参加し成功者の考え方を学び、それを真似して実行し続けてきました。それを続けてこれたのは、「もつとよくなりたい」という強い願望です。

ナポレオン・ヒル博士の『THINK AND GROW RICH』のなかで「願望の設定は、あらゆるものの達成の出発点」といつているように、すべてのはじまりは願望です。願望を明確にするためにはセルフカウンセリングをすることが有効です。

セルフカウンセリング

- 私は何を求めているのか？
私にとって一番大切なものは何か？
私が本当に求めているものは？
- その為に「今」何をしているのか？
(お金・時間の使い方を確認)
- 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

この4つの問いは、自分自身の奥底に眠る願望を引き出し、いま選択している行動に向き合う質問です。この言葉と毎日向き合うことで、自分の本当の願望が明確になり、求めるものに効果的な行動を選択できるようになります。人は誰もが力をもった価値ある存在です。どんな苦しい状況下で迷いがあつたとしても、繰り返し繰り返し自問自答し模索するなかで、必ず自らの力で願望を見つけ、それに効果的な行動を選択できる力を有しています。一度の人生二度ない人生、悔いのない人生を生きる。まずはこの4つの問いに毎日向き合い、目標達成の人生を歩んでいきましょう。



あおき 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
(リーダーシップディベロップメント部門)



Q 実行を継続し続けるために燃えるような願望を育むには？

A

毎日自分の思考と向き合い、
求めるものを問い続けることです。



私自身、自分の人生をとおして「思考は現実化する」ということを経験してきました。その経験をもとに能力開発スペシャリストとして51万名を超える方々に伝えてきたメッセージ。それは「人はいつからでもどこからでもよくなる」そして「誰もが物心両面の豊かな人生を手に入れることができる」ということです。より多くの方に、願望を明確にし、自分が思い描く理想の人生を歩んでいただきたい。その想いで『頂点への道』講座で伝え続けてきた成功の原理原則をすべて凝縮した集大成として「アチーブメントテクノロジーマスタープログラム」を2020年に開発。発売から5年が経ち、8,000名以上の方に活用いただいています。

このプログラムは、13のステップで構成され1週間1ステップ、91日間かけて映像とテキストを使い、心から求めるものを明確にし、願望を実現させる成功の技術を体得します。まず成功者の思考・行動を映像からインプットし、自分の思考の癖や自分を制限している考え方と向き合います。そして本当に求めている状態とはどういう姿か、理想とする状態や願望を描きます。次に願望を実現させるために身につけるべき思考や考え方と具体的な行動をテキストに言語化し、行動指針を確立。これを1ステップ1週間かけて取り組み、実践と振り返り

と改善をとおして、偶然の成功ではなく、再現性のある成功の技術を身につけます。この13のステップを取り組むなかで「あなたの求めている理想の姿は？」「あなたは何を実現したいですか？」と求めているものを問いかける質問があります。これに向き合い続けることで、本当に求めているものは何かが明確になり、繰り返し繰り返しテキストに書き込むので、潜在意識に入り込み、いつの間にか何があっても手に入れたと燃えるような願望へと昇華しています。

そして願望を実現するために大切なこと。それは毎日の振り返りです。各ステップのセクションごとに「実践への誓い」を書き出しますが、これが具体的な行動指針です。願望を実現するために効果的な思考と行為が選択できているか、セルフカウンセリングの4つの問いに毎日向き合うことで、PDCAを回し技術定着を加速させるのです。今回アチーブメントテクノロジークース500回開催を記念し、毎日1ページ、4つの問いに向き合えるノートを開発しました。プログラムで明確になった願望を、何があってもと燃えるような願望に磨くためにも効果的です。

1か月1冊、12か月続けることで、確実に実行力が高まります。ぜひ実践し技術体得にお役立てください。

願望を明確にし、
実現するための効果的な行動を振り返る
セルフカウンセリングノート

■ 1か月1冊770円(税込)



Webショップ限定 1冊分がお得!
■ 12か月セット 8,470円(税込)
 11冊分の価格で購入いただけます。

詳しくは
こちら

思考を現実化させる目標達成の技術を
13週間で体得するセルフトレーニングプログラム
アチーブメント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
アチーブメントテクノロジー マスタープログラム



詳しくはこちら

全国各地で受講可能！
アチーブメントテクノロジーコース

7万名以上が学び実績に裏付けられた成功法則と
具体的な技術を学ぶ3日間




詳しくはこちら

Q 「実行力」を強化するには？

A

再受講をし目標達成の原則を学び、
学んだことを実践して、
また再受講をすることです。



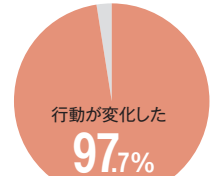
目標達成は概念でも思想でもなく、技術です。これは自転車と同じように、繰り返し練習することで体得できるものです。「頂点への道」講座内で伝えている成長には「知る」「分かる」「行う」「出来る」「分かち合う」の5つの段階があります。講座で学ぶと「知る」「分かる」のステージまで進みますが、学んだことを実行しなければ「行う」のステージには上がりません。また実行して一回できたとしても、再現性がないれば出来る状態とは言えません。繰り返し挑戦し、成功回数が増え「出来る」ようになり、技術と変わります。

多くの人は「知る」「分かる」で止まることが多いものです。講座で学んで終わりでなく技術として体得し、大切な人を大切にし、物心両面豊かな人生を歩んでいただきたい。その想いでこの能力開発の5段階に沿って『頂点への道』講座を3年で6回、再受講していただくシステムを設計しました。時々「同じ講義

を聞いて効
果がありま
すか？」と
聞かれるこ
とがありま
すが、同じ
講義であっ
ても、自分
の考え方や状況によって受け取れる情報が全
く違います。再受講するたびに「新たな気づ
きや発見があった」とおっしゃっていただけ
のは自分のステージが変わっているからです。

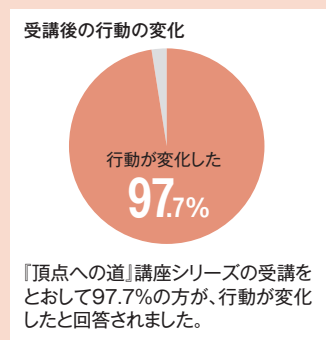
加えて、共同学習をする方々のなかには業界を
代表する方や指導者の方も数多くいらつしやいま
す。その方々との交流から得られる良質な情報も
たくさんあります。ぜひ繰り返し再受講される
ことをおすすめします。そのときに、必ず3日目
に決めた目標を、絵に描いた餅で終わらせないよ
うに、学んだ目標達成の技術を使い実践し、達成
に向けて挑戦してください。そして、次の再受講
に臨むこと。学びを実践し、再受講を繰り返す
ことで、出来るようになったこと、新たに挑戦する
ことなどの発見が得られ、技術体得のスピードが
上がります。ぜひ繰り返し学び続けてください。

受講後の行動の変化



行動が変化した
97.7%

『頂点への道』講座シリーズの受講を
とおして97.7%の方が、行動が変
化したと回答されました。



※2023年実施『頂点への道』シリーズに関するアンケート調査(n=1625)

経営者限定 青木仁志が講師を務める
アチーブメントテクノロジーコース特別講座

経営の根幹となる5つの力を身につけ
増収増益を続ける理念経営の極意を学ぶ3日間



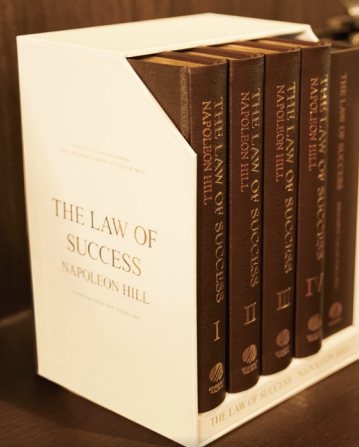
詳しくはこちら

描いた願望を実現するための成功法を学ぶ

◆ アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員限定 ◆

20年以上にわたり、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



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ページにわたり忠実に邦訳。
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 からご覧いただけます。

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 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

成功の原理原則を、全16章 1,400ページにわたり忠実に邦訳

世界で累計1億部以上が発売されたとされる、伝説的なベストセラー『THINK AND GROW RICH』。この本は、1937年、ナポレオン・ヒル博士によって世界恐慌の余波に苦しむ人々のために出版されました。しかしこの本には、原典とも言える、もう一つの著作が存在します。『THINK AND GROW RICH』が「富の獲得」に焦点を当てたのに対し、「あらゆる成功」に焦点を当て、原理原則を体系的に記した本。それこそが『THE LAW OF SUCCESS』です。

Chapter

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

Message



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
ナポレオン・ヒル財団 特別顧問

延べ51万人の人財育成と、9,000名を超える中小企業経営者教育に従事している。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ディベ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。

23歳で『成功哲学』と出会い、私の人生は大きく変わりました。ボロボロになるまで読み込み、暗示の力を徹底的に使い、実行によって思考を現実化してきました。『THE LAW OF SUCCESS』は、成功哲学の源流です。ここに紐解かれた原理原則を潜在意識に届くほど理解し実践するならば、必ず成功するという「約束の書」とも言えるでしょう。本書は「偉大な成功をおさめたい」と望むすべての人にとっての必読書です。本書に書かれた原理原則を実践し、皆さんが生涯揺るがない真の成功を手に入れることを心から願っています。

アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員限定特装版 セット内容

THE LAW OF SUCCESS NAPOLEON HILL

全4巻+特装版収納BOX

成功の原理原則を、全16章 1,400ページにわたり忠実に邦訳。

セットにてお届けします。



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

I. “THE LAW OF SUCCESS”とは
II. 思考を現実化するマスターマインド
III. 黄金律を実践する
IV. 成功哲学 —人生を変えた出会い—
Sp. 監訳者 青木仁志から読者の皆様へ



^{*}アカデミー会員の場合、特典映像は会員サイト MARC からご覧いただけます。※映像の合計収録時間は50分です。

特典映像

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—

本編で学んだ全16章の内容を、
日常生活や仕事に落とし込むための、
特別小冊子を付属。



※ペンは付属していません

“ 成功者として頭角を現すためには確固たる能力が必要です。
そして、その能力を手に入れるためには、
周りの方々から自然と協力を得られるような魅力的な人格を備えていなければなりません。
そのような人格を育てる具体的な方法を、一歩ずつ着実に伝えていきます。 ”
—THE LAW OF SUCCESS Introduction ナポレオン・ヒル

^{*}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、お申し込みが可能です

お申し込みはこちら

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



志高い仲間とともに成功の原理原則を学ぶ

2026年
1月19日(月)より

月曜日
あさ7:15~8:00
毎月2~4回開催
開催日程はWebページよりご確認ください

無料

オンライン
Zoom

SUCCESS
MORNING
サクセスモーニング

私が
紐解きます

アカデミー・クラブ会員で
「THE LAW OF
SUCCESS」
購入者限定

針生 栄司
アチーブメント株式会社
九州エリア担当マネージャー
熊本支店 支店長

お申し込みは
こちら

NAPOLÉON HILL

全世界で1億部突破、80年以上読み継がれているロングセラー

「実行力」の鍵は考え方にあり!

覚えておいてほしい。
 惨めさや貧しさを受け入れ、
 諦めるように生きる人生よりも、
 高みを目指し、豊かさや成功を求める人生の方が簡単だ。

(引用：『巨富を築く思考法 THINK AND GROW RICH』より)

『THINK AND GROW RICH』は全世界で1億部を超え、
 80年以上読み継がれているロングセラーです。

2025年3月に新訳され
 『巨富を築く思考法 THINK AND GROW RICH』として登場。
 発刊から半年で5万部を突破し、
 「読者が選ぶビジネス書グランプリ2026」でも
 自己啓発部門にてエントリーしました。
 いつの時代も変わらず成功のバイブルとして愛されてきた本書。
 ビジネスの分野だけでなくスポーツ業界にも役立っています。

2025年11月に全日本団体選手権4連覇という
 偉業を成し遂げた徳洲会体操クラブでは
 10年にわたりアチーブメントが組織変革を支援し、
 「考え方の教育」に取り組んできました。
 そして、本書『巨富を築く思考法 THINK AND GROW RICH』をもとにした研修を実施。
 〃成功の原理原則。を日々の練習のなかで落とし込み、
 選手・監督・コーチとクラブ全体でご活用いただいています。

いつの時代も、どの分野や業界でも変わらない
 成功の原理原則を学び、物心両面の豊かな人生の実現にお役立てください。



巨富を築く思考法
 THINK AND
 GROW RICH

著者: Napoleon Hill
 翻訳者: 児島 修
 監訳者: 青木仁志
 販売価格2,200円(税込)



ご購入は
 こちらから

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 × 継続学習をととして過去最高の目標達成を目指す
 毎週1回45~60分×13週間(全14回)のオンラインの共同学習です

トレーニングの
ポイント

3か月、
過去最高業績を
目指し合う
共同学習の環境

期日を定めることで、
技術体得に向けて
集中的に学べる

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

1月19日(月)開始 毎週月曜日 13:00~14:00開催

スケジュール			
① 1/19(月)	② 1/26(月)	③ 2/2(月)	④ 2/9(月)
⑤ 2/16(月)	⑥ 2/23(月)	⑦ 3/2(月)	⑧ 3/9(月)
⑨ 3/16(月)	⑩ 3/23(月)	⑪ 3/30(月)	⑫ 4/6(月)
⑬ 4/13(月)	⑭ 4/20(月)		



ファシリテーター
 深沢 宗主

医療法人社団CSDSなどに歯科クラスジュ保育園 理事長 / 日本選択理論心理学学会認定選択理論心理士 / 保有士 / JPSA 顧問 / 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/リーダーキッズ)

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のが楽しくて、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!

1月25日(日)開始 毎週日曜日 7:00~8:00開催

スケジュール			
① 1/25(日)	② 2/1(日)	③ 2/8(日)	④ 2/15(日)
⑤ 2/22(日)	⑥ 3/1(日)	⑦ 3/8(日)	⑧ 3/15(日)
⑨ 3/22(日)	⑩ 3/29(日)	⑪ 4/5(日)	⑫ 4/12(日)
⑬ 4/19(日)	⑭ 4/26(日)		



ファシリテーター
 金井 稔

ブルデンシャル生命でエグゼクティブライフプランナーをしております。マスタープログラムを2020年から活用し、コロナ禍において過去最高業績を出させていただきました。13週間の集中トレーニングを通して、目標を明確にして継続学習と共同学習の価値を体感しながら、ご自身の目標達成を目指していきましょう! 皆さまのご参加をお待ちしております。

ファシリテーターから一言

ブルデンシャル生命でエグゼクティブライフプランナーをしております。マスタープログラムを2020年から活用し、コロナ禍において過去最高業績を出させていただきました。13週間の集中トレーニングを通して、目標を明確にして継続学習と共同学習の価値を体感しながら、ご自身の目標達成を目指していきましょう! 皆さまのご参加をお待ちしております。

2月25日(水)開始 毎週水曜日 6:30~7:30開催

スケジュール			
① 2/25(水)	② 3/4(水)	③ 3/11(水)	④ 3/18(水)
⑤ 3/25(水)	⑥ 4/8(水)	⑦ 4/15(水)	⑧ 4/22(水)
⑨ 4/29(水)	⑩ 5/6(水)	⑪ 5/13(水)	⑫ 5/20(水)
⑬ 5/27(水)	⑭ 6/3(水)		



ファシリテーター
 早瀬 徹

有限会社ライフネット湘南 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)

※4月1日(水)は開催がございません。

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。しっかり活用し、現在お客様の紹介率は85%を超えています。フルマラソン完走99回のエネルギーを全力で発揮し、皆さんと共に過去最高の目標達成を目指し、プログラムとアチーブメントプランナーを効果的に活用した13週間を走り切ります。お楽しみに!

お申し込みはこちら

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



クオリティカンパニー倶楽部イベント一覧

経営者・経営役員

代表 役員

オンライン

クオリティカンパニー研究会

クオリティカンパニー研究会は、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 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)

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。

開催日時 テーマ: 幹部としての責任 1月14日(水) 午前回 午後回 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

受講対象者 経営者・同法人幹部

戦略的経営計画セミナー

アチーブメントテクノロジーコースの学びをもとに

5つの柱に沿った実践的な3か年計画を作成する2日間

本セミナーでは、アチーブメントテクノロジーコースの学びを具体的な経営計画に落とし込むサポートをします。解像度を高めていただくために、アチーブメントの具体的な経営計画指標をご紹介します。精度を高めるためにぜひ反復してご活用ください。

開催日 1月20日(火) 満席御礼 申込期限 1月12日(月)まで 3月19日(木)～20日(金) 申込期限 3月11日(水)まで 5月8日(金)～9日(土) 申込期限 4月30日(木)まで

時間 通い 2日間 10:00～18:00 (9:30受付開始) 2日目 9:00～17:00 (8:30開場)

会場 アチーブメント東京研修センター

講師 高橋 優也 アチーブメント株式会社 取締役経営管理本部長
組織変革コンサルティング部担当役員
アチーブメント出版株式会社 執行役員(CFO)
米元 拓也 アチーブメント株式会社 組織変革コンサルティング部 マネジャー
クオリティカンパニー倶楽部 事務局長／トレーナー

参加費 スタンダード会員価格 スターター会員価格 44,000円(税込)
初受講 88,000円(税込) 再受講 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
・(経営者にご参加いただいている場合に限り)アカデミー会員またはクラブ会員の同法人幹部
※幹部の方をご参加の場合は、経営計画の立案財務諸表分析や未来の経営戦略の共有)に携われる幹部をご選出ください。
※幹部の方をご参加の場合は、2日間同じグループでお座りいただく場合がございます。

詳細はこちら

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。

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

スターター会員

エントリー会員

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

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

経営実践塾・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

まち だ ゆたか
町田 穰
医療法人五麟会 理事長
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー



Yutaka Machida 東京都と埼玉県で医療・介護・福祉事業所を20拠点経営している。受講前は、「医師であり経営者である自分が、判断し指示を出さなくてはならない」という考えのもと、外的コントロールを用いたマネジメントをしていた。離職と複数拠点のマネジメントに悩んでいた2022年に『頂点への道』講座を受講。選択理論心理学を学んだことにより、自分の正しさを手放して、良好な人間関係を構築することができた。その結果、離職率は25.9%から4%に改善。また、初受講から2年半で売上増、拠点数増、従業員増、業界平均3.5倍の経常利益率を達成。現在では、院内に関わる人々だけでなく、地域住民全体のウェルビーイングも支える活動に尽力している。

Before

- 1 急拡大の裏で組織は疲弊し、**離職率25.9%**
- 2 スタッフに目が行き届かず**思い通りに動かない**
- 3 職場でも家庭でも孤立し、**誰にも相談できない**

After

- 1 「信じる・任せる・待つ」経営で、**離職率4%の組織へ**
- 2 トップの「背中」が社員を変え、**平均3.5倍の経常利益率**
- 3 自院の枠を超え**「ウェルビーイング」を日本全国へ**

組織変革の起点は「ありのままを認める」こと トップの自己変革が離職率6分の1に繋がるまで

浮き彫りになるトップダウンの限界 「指示命令」に疲弊する日々

私は人々の健康を守る医師として、1946年にWHOが定義した「ウェルビーイング※」の実現を支援したい。その一心で技術を磨き、地域医療の発展に邁進してきました。「医師である私が正しく判断し、指示を出さなければ、人の命に関わる」。その責任感と信念を胸に、開業から12年で12拠点、200名規模へ拡大することができました。

外から見れば、順風満帆な地域医療を支えるドクター。しかしその実態は理想とはかけ離れていました。「なんで俺の言っていることをや

らねえんだ！」組織が大きくなるにつれ、私の目は届かなくなり、思い通りに動かないスタッフが増えていったのです。苛立ちが抑えきれず、指示は怒号に変わりました。人間関係は最悪、気づけば離職率は25・9%に悪化していました。ある事業所ではスタッフ全員が一斉退職し、開設からわずか1年で閉鎖。身を切るような悔しさを味わいました。

イライラの矛先は、愛する家族にも向きました。ドライブ中に騒ぐ子どもたちに「うるさい、静かにしろ！」と怒鳴り散らす、まさに典型的なモラハラ夫。職場でも家庭でも、誰にも相談できない。「経営者とは孤独なんだ」。そう自分に言い聞かせていました。出口の見えない暗闇

のなかで『頂点への道』講座に出会ったのです。

「あなたはあなたのままで素晴らしい」 過去と向き合って見えた本当の理想

「当たり前のことを言ってるだけじゃないか」。初受講では正直、目新しい情報などないように思えました。しかし最終日、同じテーブルにいた受講生からの言葉に、私は大きく動かされたのです。「町田先生、世のため人のために俺は成功しなければならんって言ってるけど、自分が幸せになるっていうのが僕は抜けてると思うんだ」。雷に打たれたような衝撃でした。

私は幼少期から医師国家試験に合格するまでの20数年間、常に誰かと競争し勝つために勉

強する人生を送ってきました。私の親は厳格で、口答えをすれば靴ベラで叩かれる。テストで90点をとれば「なぜ10点とれなかったのか」と叱られる。医師として成功してもなお、「成果を出さなければ価値がない」「失敗してはいけない」という価値観を持ち、周りにも強要していたのです。

「私にとつての幸せとは何だろう」。学びを続け、向き合ったのは母との関係でした。会話を重ねるなかで母の厳しさは自分を否定するものではなく、愛だと気づいたのです。はじめて母に感謝を伝えたとき、肩の荷がすっと下りるのを感じました。そんな経験を経て、再受講を続けるなかで、『選択理論心理学』の学びが少しずつ腑に落ちていきました。「人は皆、異なる上質世界（願望）を持っている」。これまでスタッフに自分の願望を一方的に押し付けていました。でも、ありのままの自分を受け入れられるようになったとき、はじめて他人の上質世界を尊重できるようになったのです。

私は覚悟を決め、年に一度の全社懇親会で壇上に立ちました。「みんなには幸せになって欲しい。その環境をつくるのが私の役割なのに、今まで怒鳴ったりして申し訳なかった。ついてきてくれてありがと。これからも力を貸してください」。深々と頭を下げました。

「背中」で語るリーダーが実現した 離職率6分の1と業界3・5倍の成果

私はスタッフとの時間を多く取るようになり、

関わり方を「信じる、任せる、待つ」の3つに変えました。「自分が正しい」というエゴと「失敗されたくない」という恐れを手放し、「スタッフは自ら学び、変わる力を持っている」と信じ抜くこと。すると、現場には驚くべき変化が生まれました。指示待ちだったスタッフが自ら創意工夫を凝らし、私が口を出さなくても工程通りに仕事が進むようになったのです。

私にできることは他にないのか。考えた末、トップである自分自身が学び、変わり続ける「背中」を見せようと決めました。企画したのは、週2回、早朝6時半からの社内勉強会です。「たった一人でも続ける」と腹を括り、1年以上継続しました。「同じことを何度も言わせるな」と社員に関わっていた私が勉強会を続けられたのは、明確な目的の力があつたからです。

最初はそんな私を遠巻きに見るスタッフばかりでしたが、その熱は確実に組織へ伝播していきました。「あの頑固だった理事長が変わったのだから」と興味を持ち、勉強会に参加したり、自らの意思で『頂点への道』講座を受講する社員が次々と現れたのです。その数は社内外合わせて約30名。理念浸透に向けた『i-Series』も導入し、スタッフへ目的を共有し続けました。



『i-Series』開催の様子

結果、組織の空気は一変。離職率は25・9%から4%へ激減し、業界平均の半分以下へ。お

互いを尊重し合う風土は生産性を飛躍的に高め、経常利益率は業界平均の3・5倍を達成しました。私は心に誓ったのです。「大切な人たちのウェルビーイング実現を支援する生き方を生涯貫く」と。いつしか「経営者は孤独だ」と嘆いていた私は消え、周りには同じ理想を目指す同志たちがいました。

自己変革から社会変革へ ウェルビーイングに溢れる社会を目指して

私が目指すのは自院の利益を超えた「ウェルビーイングの追求」です。医師会、商工会、行政を巻き込み、地域住民全員が幸せになる「クオリティ・メディカル・コミュニティ」を創造すること。それが私の使命です。

かつては「懐が温かくならない」と敬遠していた地域活動にも、今では大切な仲間たちの笑顔のため、率先して参加しています。組織変革の起点は、トップが「正しさの鎧」を脱ぎ、ありのままの自分と周囲を認めること。人を変えたいというコントロールを手放し、自ら変われると信じることです。

9年後には、地元の朝霞市の医師会長となり、朝霞市から日本の医療発展に貢献してまいります。まだまだ道半ば。理想に向かう通過点です。これからも愛とウェルビーイングの輪を日本中に広げてまいります。



組織文化のさらなる浸透に力を入れている

※ウェルビーイング＝肉体的・精神的・社会的に満たされた状態



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。

2026年
2月10日(火)
4月14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



ベシックプロスピーカー合格者



佐藤 志保様、渡邊 良之様、
大浦 嘉仁様、有富 昌代様、
山口 朋美様、高井 和弘様、
松下 直史様、谷 菜摘様、
久野 彰司様、荒金 慶子様
※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」
799/1000名 (2025年12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

大好評！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



視聴は
MARCから



1
メニュー
ボタン
↓
JPSA
↓
「JPSA
限定映像」



2
「影響力の
磨き方」
タブを選択



※これまでご覧いただけた映像は「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。

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1,650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オリエントになります。ご了承ください。

期間限定

入会キャンペーン開催中！

いま、アチーブメントカードをお申し込みいただくと、
『頂点への道』講座アチーブメントテクノロジーコース、
アチーブメントテクノロジーコース特別講座の再受講が、
16,500円(税込)割引でご受講可能です。

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	メールを転送する	希望講座を申し込む
Web サイトから アチーブメント カードを申し込む https://achievement.co.jp/card/ ※審査の結果にかかわらず、キャンペーンの割引は適用されます。	オリエントコーポレーションから のお申し込み完了メールを、 以下のメールアドレス宛に転 送する csd@achievement.co.jp ※メール転送後、翌営業日15時 以降、「MARC」から割引価格で お申し込みいただけます。	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

新年の目標達成を支える！
住まいと職場の環境づくり特集

全国のパートナー企業のなかから新年の目標達成を支える環境づくりに
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

<p>NEW 東京</p> <p>学ぶ・相談する</p> <p>株式会社HRxI様</p> <p>「人は財なり」を掲げ、採用時の人物調査で活躍人材を見極めます。</p> <p>特典 バックグラウンドチェック通常4万円を無料で実施！相談料も無料！</p>	<p>北海道</p> <p>つくる・建てる</p> <p>岡村建設株式会社様</p> <p>明治29年創業。北海道・北見の風土、気候に合わせた高性能住宅をご提供。</p> <p>特典 通常30万円の設計料を無料にてご提供！※要アチーブメントカード提示</p>	<p>福島</p> <p>つくる・建てる</p> <p>志賀塗装株式会社様</p> <p>1950年創業。屋根や外壁塗装・リフォーム工事で地元にご貢献しています。</p> <p>特典 売却や修繕工事前の「建物劣化診断」通常5万円を無料に！(福島県内のみ)※要アチーブメントカード提示</p>	<p>栃木</p> <p>つくる・建てる</p> <p>常新株式会社様</p> <p>栃木県小山市にある防水工事、塗装工事の施工会社。夢は建設職人の地位向上！</p> <p>特典 漏水調査、散水試験、経年劣化報告書作成を無料でご提供！</p>
<p>東京</p> <p>つくる・建てる</p> <p>株式会社 SAGASALE様</p> <p>大森町商店街で住宅リフォームと福祉用具のレンタル販売をしています。</p> <p>特典 設計デザイン料割引！通常、工事費10%分の設計デザイン料を工事費5%分で提供！※要アチーブメントカード提示</p>	<p>東京</p> <p>つくる・建てる</p> <p>セイズ株式会社様</p> <p>本物を追求する家づくりを通じ、縁ある人の幸せと地域社会に貢献します。</p> <p>特典 家具20%OFF！プランニング&見積り&ライフプラン相談無料！※要アチーブメントカード提示</p>	<p>神奈川</p> <p>つくる・建てる</p> <p>株式会社工務ハナオカ様</p> <p>小田原市を中心に展開している住宅の新築・リフォーム工事の工務店です。</p> <p>特典 新築・リフォーム工事を注文いただいた方に、ミニ花束プレゼント！※要アチーブメントカード提示</p>	<p>熊本</p> <p>つくる・建てる</p> <p>有限会社村田工務店様</p> <p>宮大工から始まり創業100年以上。伝統工法「手刻み」の家造りをご提案。</p> <p>特典 資金計画、概算見積無料(3回まで)&契約時にダイニングテーブル(20万相当)をプレゼント！</p>

登録料 無料 パートナー企業募集中

パートナー企業になることで、定期的な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ご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

Topic 2

テーマごとに卓越した成果を出されている指導者による 座談会 & パネルディスカッション

JPSA会員の皆様は、MARCよりアーカイブ映像をご覧ください

MARC アプリ ▶ [≡] メニュー ▶ JPSA ▶ 過去のコンベンション・研究会映像



※会場が満員となった関係で一部映像に乱れがございます。ご了承ください。

座談会

テーマ『子育てと仕事の両立』
家庭も仕事も追求し
理想の人生を手に入れる

テーマ『セールス』
業界を代表する
圧倒的な成果を創る

テーマ『上場』
会社のステージを上げ、
社会の公器へと成長する

テーマ『働きがい・採用』
社員と学生に選ばれる
会社を創る

テーマ『自ら学ぶ組織文化』
理想から逆算し主体的に学ぶ
組織文化を創り上げる

テーマ『専門職の組織づくり』
卓越した専門性と
高い帰属意識を両立させる

テーマ『タイムマネジメント』
他者の力を借り、
個人ではできないことを成し遂げる技術

テーマ『幹部力』
トップの決断を正解にし、
組織で大きな達成を創り出す技術

テーマ『事業承継』
想いと志を受け継ぎ
繁栄し続ける組織を創る技術

パネルディスカッション

Topic 3

さらにパワーアップして開催！ JPSA コンベンション2026 in 福岡始動



感動冷めやらぬうちに発表された2026年のコンベンション。主幹ブロックを務める九州ブロックの高山 幸治シニアプロスピーカーより、代表の挨拶をいただきました。既に800名以上の方にお申込みをいただいております。早期に満員御礼になる予定です。ご参加を希望される方はお早めにお申し込みください。2026年は、福岡でお待ちしております！

日時：2026年11月28日(土) 10:30~18:00

会場：福岡国際会議場

費用：5,000円(税込) 対象：JPSA 会員の方

お申し込みは
こちら



2026年注目のイベント



青木が講師を務める、JPSA 会員への年に一度の3日間。オンライン開催に加え、東京、大阪、名古屋、福岡会場の4か所にてパブリックビューイング形式も実施。共通言語を持つ仲間とともに学ぶからこそ、“一味も二味も違う”気づきが得られます。

日時 2026年 6月10日(水)~12日(金)
1日目 10:00~18:30 2日目 9:30~18:30 3日目 9:30~18:30
【お申し込み期限】 5月26日(火)まで

オンライン Zoomを使用します

パブリックビューイング

東京会場：アチーブメント東京研修センター

大阪会場：アチーブメント大阪研修センター

名古屋会場：プライムセントラルタワー名古屋駅前店 13階

福岡会場：リファレンス駅東ビル 3階

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

参加費



お申し込みは
こちら

Topic 1

社会をリードするトップリーダーの考え方・生き方に触れる 渡邊 美樹氏と青木 仁志による特別対談！

基調講演ではワタミ株式会社 代表取締役会長兼社長 CEOの渡邊 美樹氏にご登壇いただきました。テーマは『成功哲学』～普遍の成功法則がもたらす豊かな人生～。人生を切り拓いてきた決意の瞬間や積極的な考え方や言葉を使い思考を現実化させる技術など、その言葉の一つひとつに会場全体が盛り上がる時間となりました。





なぜ業界平均10倍の利益率を達成できたのか 被害者思考を捨てた指導者としてのの生き方

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真の指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点を当てた本コーナー。今回はJPSA北関東ブロック担当副参事、JPSA認定シニアプロスピーカーの塩田忠則さんです。父親から継いだ家業、その未来に希望を見出せない苦悩の日々。すべてを失った工場の全焼という絶望的な出来事を経て、なぜ純利益10倍以上の成長を成し遂げることができたのか。その軌跡をお話いただきました。



ただのり 塩田 忠則

一般財団法人日本プロスピーカー協会
北関東ブロック担当副参事
JPSA 認定シニアプロスピーカー
JPSA 群馬支部 副支部長
株式会社愛幸 代表取締役

PROFILE 家業である布団専門クリーニング店を承継。40歳の時にクリーニング工場の全焼を経験し、倒産の危機に直面する。家業の再建に取り組み、アレルゲン除去率98%の技術を確立。コロナ禍では防疫・消毒事業を立ち上げ、県指定の陽性反応者宿泊ホテルの監督者も務める。また全国の従事者約1.6%のみが取得するベストコントロール技術者1級を活かし、過去最高の純利益を達成。現在は文部科学省リカレント事業のメンバーや、トコジラミ対策の専門家として技術者育成、コンサルティングにも力を注いでいる。

家業の未来に希望を見出せない 矢先で、起こった最大の事件

「母が体調不良になった。このままだと家業が苦しくなる」。そう聞いた私は大学卒業後、長男としての責任感で父親が創業した布団専門クリーニング店に入りました。しかし、その決断に長年苦しめられることになります。下請け仕事で疲弊し、父の厳しい指導をもらう毎日。お世辞にも恵まれていると言えない環境で、不足感が募るばかり。会社や業界の未来に希望が持てず「どう穏便に会社を畳もうか」と考えていました。そんな甘い覚悟を見透かされたかの如く、起こった最大の事件がクリーニング工場の全焼でした。灰になった工場を前に呆然とする私に父が言います。「もう一度やるぞ」。血の気が引き、残りの人生は莫大な借金の返済に費やされるのだと思いま

した。逃げるに逃げれない環境で、どうにか良くなる方法はないかと、僅かな希望をもって受講したのが「頂点への道」講座でした。後継者として言い訳を捨てて進むと決めた日

「3年間学べば変わるかもしれない」と、受講の度に学んだ目標設定や時間管理の技術を実践。個人事業主から法人化し、社員を雇えるようになり、業績もわずかながら上向きました。しかし、心の奥底にある不安や他責の念は消えません。今振り返ると言い訳を抱えて、腹を括りきれず、本気で経営ができていませんでした。

そんな私に転機が訪れたのは母の最期を見届けた時です。母の生きた人生を知ってもらい、たくさんの方に見送ってもらいたい。その一心で300人以上の方にお越しいただき葬儀を行いました。参列者を見送った後、父が私に向き合い「こんなにも多くの人が来てくれた。お前はすごいな」と承認の言葉をかけてくれたのです。その一言が心の底から嬉しかったと同時に、普段は口下手な父が、亡き

母への感謝を懸命に言葉にする姿を見た瞬間、すべてがつながったのです。父の厳しさの根底には実は不器用なほど深い愛がずっとあったのではないかと。それを私が受け取ってないだけだったと、父への感謝と尊敬が湧き上がってきました。

言い訳を捨て、今度は自分がこの会社や社員を守っていききたい。そして置かれた環境を言い訳にして、苦しみ経営者にこそ自分の経験を伝え、役に立っていききたいと思い、プロスピーカーを目指すことに決めました。

理想を自らの手で掴み取る力で、 純利益10倍の成長を実現

プロスピーカーへの道のりは、思考習慣と行動習慣を根底から張り替える挑戦の連続でした。かつての私は、問題が起きる度に「仕方ない」とただ受け止め、現状を変えるための行動をしていませんでした。しかしプロスピーカーチャレンジでは、徹底的に「セルフカウンセリング」を行います。「私が本当に求めているものは?」「その為は今何をしているのか?」「その行動は効果的か?」「もっと良い方法を考え出し実行してみよう」。例えば父の厳しさを社員が定着しない時も、しょうがないと解釈するのではなく「社員を守るために何ができるか」を考え、社員への関わり方を具体的に指示するなど、一歩ずつ自らの行動を変えていきました。

そんな矢先、コロナ禍が業界を直撃しまし

た。ただでさえマイナス成長と言われていたクリーニング業界。再びセルフカウンセリングを行い「本当に求めているものは何か?」。その答えは「会社と社員を守り抜く経営者になること」でした。そして業界では異例の「純利益20%」に目標を設定。お客様に喜んでいただけて、差別化できるものは何かと考え実行したのが、他社の追従を許さない「アレルゲン除去率98%」の技術開発と消毒分野の参入でした。保有者約1・6%のみの資格を取得し「事前対応」の専門性が評価され、県行政からも仕事を任せられるようになりました。その結果、純利益は初受講から10倍以上、利益率も業界平均約2%に対して20%以上を達成。プロスピーカーチャレンジを通して、思考と行動を張り替え、理想を掴み取る力を身につけることができたのです。そして2020年にベーシックプロスピーカーの合格をいただきました。

創業の精神を承継し、 業界・地域に貢献をする人生へ

ベーシックプロスピーカー合格後も、より貢献の幅を広げたいという想いで、2024年からシニアプロスピーカーにチャレンジ



創業50年以上の寝具クリーニング・環境衛生の家業を継ぎ、業界平均10倍の利益率を達成

ジ。自分にとって「卓越」とは何かを考えたときに、思い出したのが父の仕事へのこだわりです。幼少期に父と訪問したお客様の言葉で「喘息を持ったうちの子が、洗ってもらった布団で、すやすやと眠るようになって救われました」。涙ながらに伝えてくださるその光景は、父がクリーニングは人助けができる事業だと信じ、決して手を抜かずに仕事に向き合ってきた証そのものでした。「父のような人助けができるヒーローになりたかった」。「手を抜かない親父の意思と、人々の命を守る事業を引き継ぎ、発展させるんだ」と使命がより一層明確になりました。私の変化を見た息子が「愛幸と一緒に良くしたい」と言ってくれるまでになり、2025年シニアプロスピーカーに合格することができました。



息子とともに父の創業の精神を承継し、業界・地域へのさらなる貢献を目指す

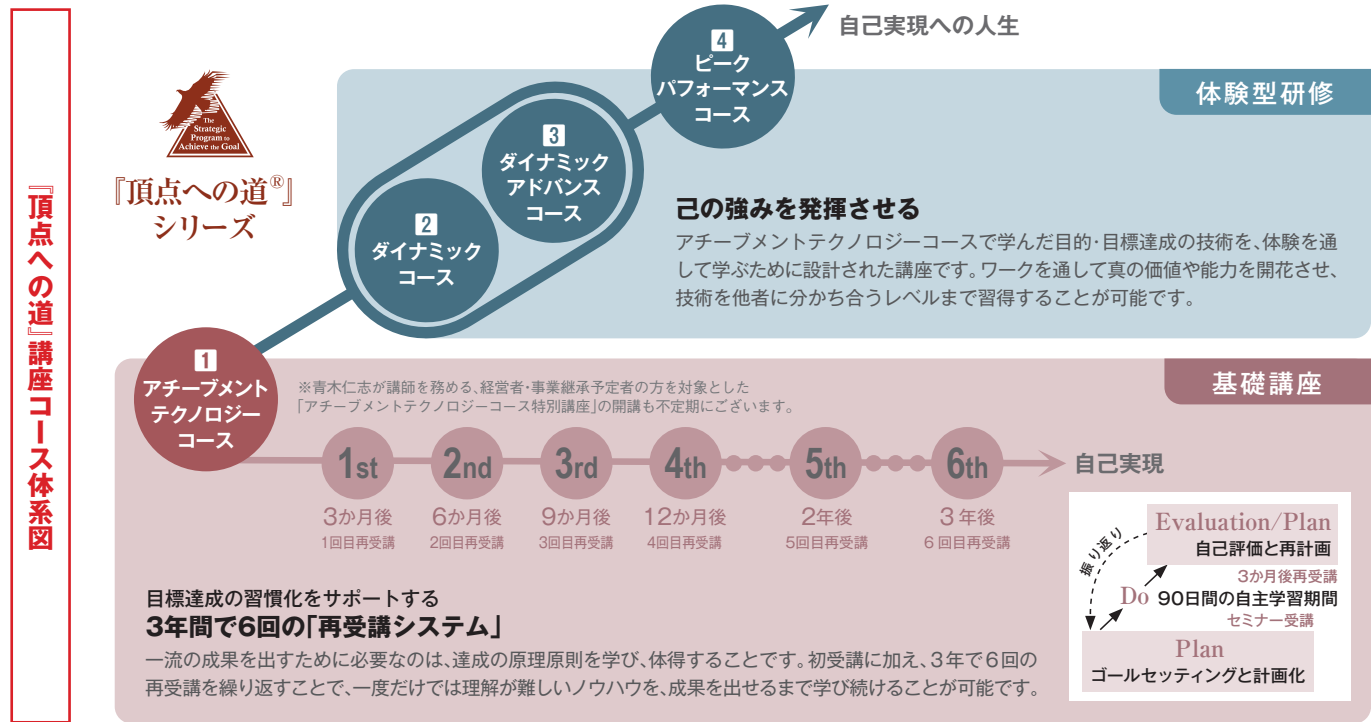
家業に入ったときに抱えていた不安や他責の念は、もうありません。「人生は自分で面白くすることができると。その本当の意味に気付くことができました。父の創業の精神を受け継ぎ「自分がよくなることで家族、会社、業界がよくなるんだ」ということを実績をつくりながら伝え、これからも業界・地域に貢献をしていきます。

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2026.1 ~ 2026.4

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

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



アチーブメント 研修会場・拠点

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

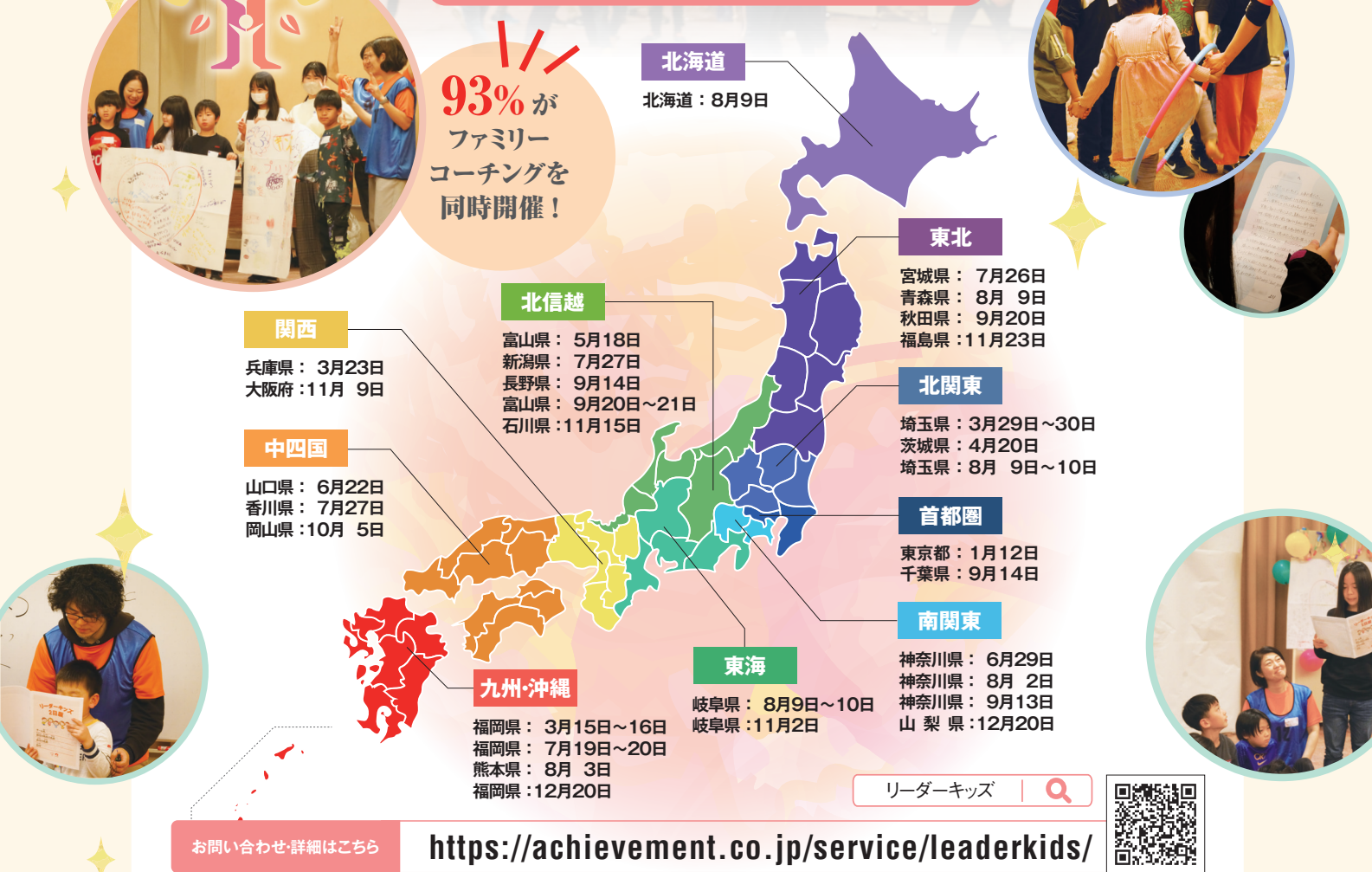
熊本支店

〒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

リーダーキッズ 2025年の開催報告

参加して下さったお子様一人ひとりにストーリーがあります。自分の命の価値に気づいた子。夢に挑戦する楽しさに気づいた子。そして、本気で自分の存在価値を承認し、一緒になって未来を描いてくれた大人がいたことは、子どもたちの記憶に確実に刻まれ、自ら将来を切り拓いていく原動力となりました。JPSA会員の皆様が子ども向け研修リーダーキッズを開催して下さったおかげです。誠にありがとうございました。2026年全国各地での開催を計画しています。一人でも多くの子どもたちに一生折れない自信を届けるために、引き続き、どうぞよろしくお願い申し上げます。

2025/1~2025/12 リーダーキッズ開催一覧



企業でのファミリーコーチング開催が増えています

保育園・歯科クリニックをはじめ、子育てやお子さまに関わるスタッフが多い職場での導入が増え、大変ご好評をいただいております。

導入企業様のお声(抜粋)

選択理論心理学を社内の共通言語にしたいと思う一方で、最初から「3日間の研修」はハードルが高く感じていたので、まずは自社にファミリーコーチング認定講師をお呼びして、学びのきっかけを作りたいと思い、開催を企画しました。

女性スタッフが多く、子育て中のスタッフもいる当院にとって、「子どもの自信を育む関わり方」というのは導入しやすいテーマでした。研修中・研修後のスタッフの晴れやかな表情を見て「導入して良かった」と強く思いました。体験談を交えた分かりやすい説明や、明るい雰囲気での進行も好評でした。

ファミリーコーチングとは

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

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



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、人生意義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
ホテルメルパルク名古屋

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
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



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 福岡トヨタホールスカラエスパシオ B2階
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
ウィンクあいち 展示場7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
菊南温泉ユウベルホテル本館2F 光の間
北海道開催 アスティホール 4階
富山開催 ボルファートとやま
盛岡開催 岩手教育会館 多目的ホール

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にご優待対象

3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	31火
1A アチーブメントテクノロジーコース			1A 大阪開催															1A 東京開催 1A 大阪開催 1A 名古屋開催						1A 福岡開催 1A 富山開催 1A 岩手開催							
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							
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																															

4月	1 水	2 木	3 金	4 土	5 日	6 月	7 火	8 水	9 木	10 金	11 土	12 日	13 月	14 火	15 水	16 木	17 金	18 土	19 日	20 月	21 火	22 水	23 木	24 金	25 土	26 日	27 月	28 火	29 水	30 木	
1A アーチーブメント テクノロジーコース							1A 大阪開催								1A 東京開催																
1B アーチーブメント 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 東京開催									
3 ダイナミック アドバンスコース							3 名古屋開催								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																															
計画セミナー / 経営計画セミナー			計画セミナー							計画セミナー																					
アーチーブメントモーニング							アチモ二							アチモ二								アチモ二							アチモ二		

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 = 満員満員 休 = 休業日

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																															
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																															

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 アチーブメント テクノロジーコース			満	1A 東京開催							再満	1A 名古屋開催 1A 神奈川開催					再満	1A 福岡開催						再満	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																	再満	1B 東京開催										
2 ダイナミックコース			満	2 大阪開催														満	2 東京開催						満	2 東京開催		
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						満	3 大阪開催									
4 ピークパフォーマンス コース				満	3 福岡開催																				満	4 千葉開催		
計画セミナー / 経営計画セミナー			ホリデー	計画セミナー													ホリデー	計画セミナー										
アチーブメントモーニング			ホリデー								アサモ						ホリデー							アサモ				

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 901

福岡開催

リファレンス駅東ビル 会議室Y-3

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)

※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

2026年3月16日(月)

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

福岡開催

リファレンス駅東ビル

名古屋開催

昭和ビル 9階ホール

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)、7/6(火)～9(木)

第119期

2026年3/30(月)、4/28(火)、5/19(火)、6/16(火)～17(水)、7/28(火)、8/27(木)～28(金)

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

プロスピーカーが集う学びの場

JPSAの日

オンライン

Zoom

2026年2月10日(火)、4月14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

2026年4月22日(水) テーマ:人を育てる

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)

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 / ファンリテーター:佐藤英郎

時 間：

9:00～12:30(受付開始8:45)

リーダー講座

オンライン

Zoom

3月17日(火)

テーマ:花形プレーヤーとして才を磨く

受 講 料：

16,500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、
スター会員企業のリーダー層社員

講 師：

中川翔太

時 間：

13:00～16:00(オープン12:45)

新入社員講座

オンライン

Zoom

入社時研修:4月7日(火) フォロー研修:10月27日(火)

参 加 費：

38,500円(税込)

参加 資格：

スタンダード会員企業 スター会員企業
2026年4月新卒入社の新入社員
(院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)

講 師：

アチーブメント認定講師

時 間：

10:00～18:00(オープン9:45)

成果を出すための「教訓書」

**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/ 申込締切～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 佳文

時 間：

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

会 場：

名古屋プライムセントラルタワー 名古屋駅前店

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権

＝バースデー割引公开講座 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

3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	31火	
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																												LMA	2 東京		LMS	2 東京
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント			3 10時～12時	クオリティカンパニー研究会												リーダー講座	3 10時～12時															
4 JPSA 関連セミナー																																
5 「頂点への道」講座 無料体験説明会									5 10時～12時	5 10時～12時	PP					特別PP	5 10時～12時	5 10時～12時	PP										PTP 第119期	4 10時～12時		

4月	1 水	2 木	3 金	4 土	5 日	6 月	7 火	8 水	9 木	10 金	11 土	12 日	13 月	14 火	15 水	16 木	17 金	18 土	19 日	20 月	21 火	22 水	23 木	24 金	25 土	26 日	27 月	28 火	29 水	30 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																										BtoF PP	1 大阪		1 大阪	Bt	
2 マネジメントセミナー													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 新入社員講座														幹部講座	3 大阪									
4 JPSA 関連セミナー													4 JPSA の日																		
5 『頂点への道』講座 無料体験説明会												5 東京 PP																			

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							満 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																										

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

B to F

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割以上の方がロコミご紹介でお越しくださっています。この講座では、ア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

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

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)

B to F

1

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

オンライン

Zoom

参 加 費：

無料

対 象：

どなたでもご参加いただけます

講 師：

岩野耕祐

時 間：

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。

INFORMATION

インフォメーション

アチーブメント
アカデミー会員限定
無料トレーニング

アチモニ
特別企画

アカデミー
会員限定

視聴期限
迫る!
1/6(火)
まで

達成者の秘訣に迫る60分

ACHIEVEMENT MORNING
アチーブメント
モーニング

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

ご購入は
こちらから

2025年視聴数TOP5 お見逃しなく!

- 1位 2025/06/17 日向 絵理香様
- 2位 2025/09/30 柏野 紗耶加様
- 3位 2025/01/07 大谷 貴宏様
- 4位 2025/11/11 服部 真記子様
- 5位 2025/07/15 小野瀬 順子様

花巻東高校にて教員向け研修・ 生徒向け授業を開催しました!

花巻東高等学校の『立志 夢実現』特別カリキュラムで教員向け研修・全校生徒向け授業を実施いたしました。年に一度の教員向け研修では、手帳の活用事例など生徒のアンケートをもとに、カリキュラムの未来について先生方でディスカッションを実施。生徒向け授業では、「自ら主体的に目標設定をする価値」をお伝えした後、実際に残り4か月で何を達成するのか、それぞれの目標と実行計画を手帳に記し、仲間に宣言しました。花巻東高校の生徒一人ひとりが掲げた夢や目標が実現できるよう、先生方とさらなる連携の強化に取り組んでまいります。



営業・勧誘行為には ご注意ください

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

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

本件に関するご相談はこちら

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

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

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

明日を充実させる注目の新刊 アチーブメント出版の本



選択理論に基づいた、まったく新しい精神医療

グラッサー博士の現実療法

選択理論の思想を生かした全く新しい精神医療のアプローチ「リアリティ・セラピー（現実療法）」。「行動と責任を見つめ直すことで、人は再び人生の主導権を取り戻せる」と主張し、当時の精神医学界に大きな影響を与えました。半世紀以上読み継がれるそのバイブルが、新訳として新たに誕生。非行少女や精神障害患者に対し、目覚ましい効果を挙げたリアリティ・セラピーの手法と効果が、豊富な例を交えて語られています。その内容は今とんでも色褪せず、患者とのかかわりについて再考を促されます。現実を見つめ患者の「変わることができる」可能性を信じるこそそれが「リアリティ・セラピー」初めの一歩です。

【著者】ウィリアム・グラッサー 【価格】3,850円(税込)

半世紀以上
読み継がれる名著、
待望の新訳!



ご購入は
こちらから



5000人を看取った医者が教える



【著者】中田 賢一郎 【価格】1,540円(税込)

「残りの時間」を意識することで、今をより豊かに生きられる

人生を
後悔したくない
あなたへ



ご購入は
こちらから

5000人を看取った医者が教える 「幸せな最期」の迎え方

まだまだ遠い先のことだと考えがちな「死」。ですが本来、死ぬのに順番はありません。明日も生きていられるという保証もありません。年齢ごとの節目で、これからの人生をよりよく生きていくために、一度死と向き合ってみませんか。著者は5000人を看取ってきた医師でありながら、僧侶という異色の経歴を持ち、多くの人を看取っていくなかで、「最期の迎え方」で人生の満足度が大きく変わることを実感。後悔しないための考え方、最後まで健康に生き抜くための方法を解説。



無理せず自然体で
「人に好かれる自分」に変わる

日本で唯一の女性エグゼクティブプロスピーカー、待望の書籍刊行!

一般財団法人日本プロスピーカー協会 顧問
認定エグゼクティブプロスピーカー

話し方も、見た目も、特別じゃなくていい 一瞬で好かれる人になる技術

「人に好かれたい」と頑張るほど、うまくいかない。そんな経験はありませんか?本書は、そんな頑張り屋のあなたに贈る、「人に好かれる技術」の本です。人に好かれるのに必要なのは、生まれつきの性格でも特別な才能でもなく、「技術」です。ジェットスキー世界大会2位、営業成績全国トップといった輝かしい成功を収め、現在は日本で唯一の女性エグゼクティブプロスピーカーとして活躍する著者が、その技術を惜しみなく紹介。「ビジネスはサクセス、プライベートはハピネス」を体現するためのヒントが満載です。

異例の発売前増刷
1万部突破!



【著者】原田 康子
【価格】1,870円(税込)

ご購入は
こちらから



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/



会員の皆様大切なパワーパートナーの
継続学習を応援します！

パワーパートナーの方へ
継続学習に利用できる
応援ギフト

最大50,000円分を
プレゼント!!

2026年の目標達成を パワーパートナーと共に！

期間限定：1月6日～1月31日まで



社員に



お客様に



お取引先様に



ご友人に

ご紹介いただく「パワーパートナーのあの方」を応援するギフトです

あなたのパワーパートナーづくりと共同学習を応援する、期間限定（2026年1月6日～1月31日）の応援ギフトです。ご紹介いただいたパワーパートナーの方が2026年9月30日までに「対象の講座を初受講」し、「アチーブメントアカデミー会員に入会」とすると、最大50,000円分の応援ギフトをパワーパートナーの方にプレゼントいたします。

パワーパートナーの方が アチーブメントテクノロジーコース特別講座を初受講した場合	50,000円分 (1,000円単位で使用可能です)
パワーパートナーの方が アチーブメントテクノロジーコースを初受講した場合	20,000円分 (1,000円単位で使用可能です)

※本応援ギフトは、ほかの特典（バースデーギフトプレゼント、夫婦受講割引・親子受講割引、アチーブメントカードご入会特典）と併用はできません。ご了承ください。



あなた

アチーブメントアカデミー会員またはクラブ会員

ご紹介

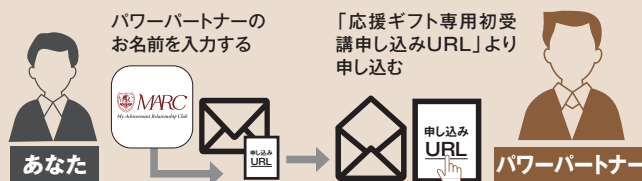
応援ギフト
プレゼント!



パワーパートナー

「頂点への道」講座を受講していない方

パワーパートナーが「専用申し込みURL」から初受講を申し込むことが応援ギフト利用の条件です



会員サイト「MARC」(以下「MARC」)内のパワーパートナー応援ギフトページに、パワーパートナーのお名前を登録すると、ご紹介者(あなた)のメールアドレス宛に「応援ギフト専用初受講申し込みURL」(以下「専用URL」)が届きます。その「専用URL」をパワーパートナーの方にお送りください。パワーパートナーの方が、「専用URL」から初受講をお申し込みいただいた場合に限り、応援ギフトがプレゼントされます。応援ギフトはパワーパートナーの方の「MARC」上で付与されます。

応援ギフトは、対象の講座・セミナーにご利用いただけます

パワーパートナーの方の「MARC」内に応援ギフトが付与され、下記講座・セミナーでご利用いただけます。「MARC」上で付与された応援ギフトの有効期限は初受講後「MARC」上で付与された日を起算日として1年以内、受講期限は「MARC」上で付与された日から1年6か月以内です。ご利用の際はパワーパートナーがご自身で「MARC」上からご希望の講座・セミナーを選択のうえ、お申し込みください。

「頂点への道」講座

アチーブメントテクノロジーコース（特別講座含む）再受講、ダイナミックコース、ダイナミックアドバンスコース、ピークパフォーマンスコース

- ・成功する計画の立て方・実行の仕方セミナー
- ・リードマネジメントシリーズ・経営計画セミナー
- ・BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー
- ・有料セミナー（2時間以内）



パワーパートナー

応援ギフトを利用して
受講を申し込む



パワーパートナー応援ギフトの詳細・進呈はこちら▶▶

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

