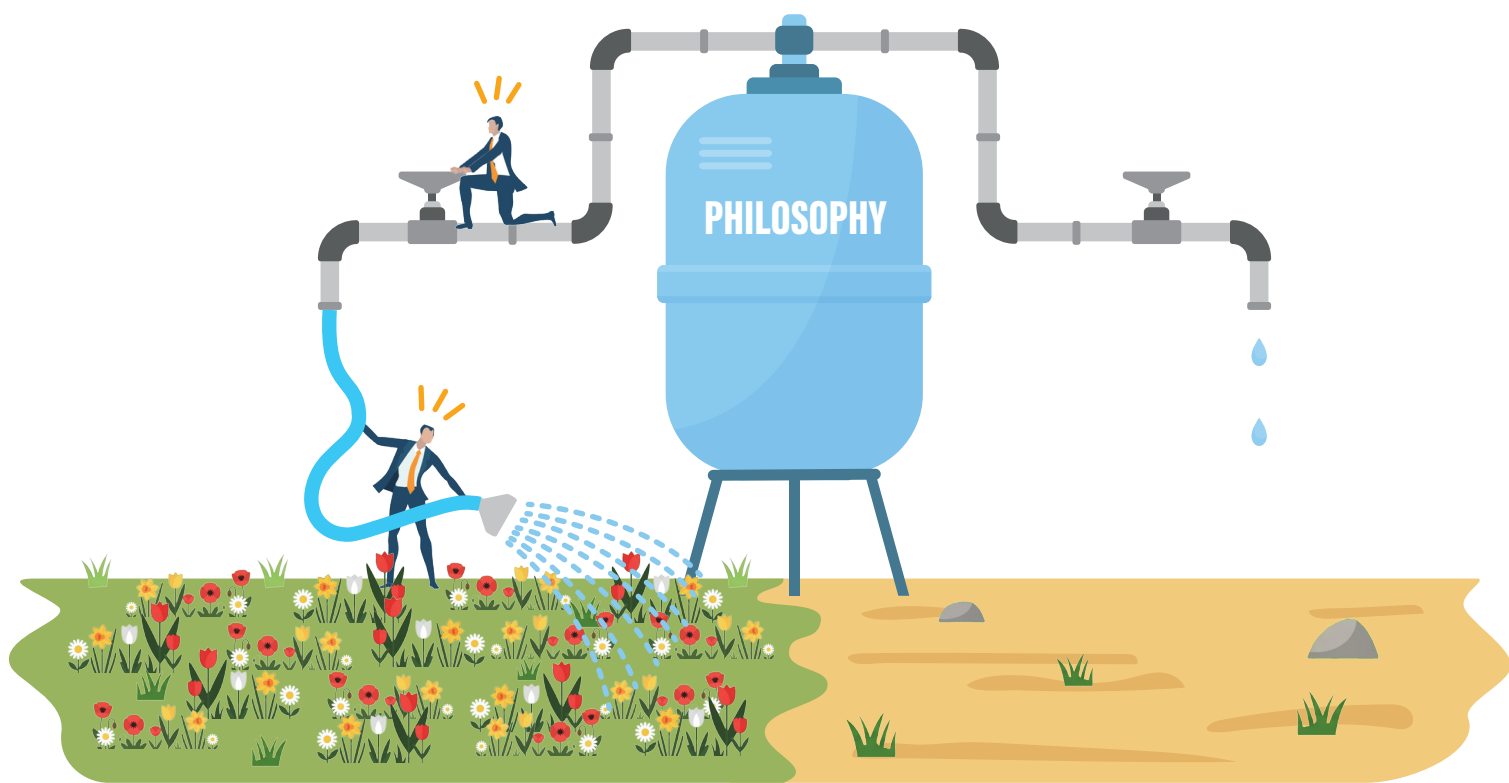


# Club News

## 理念浸透の力

— 人が成長し、数字の質が変わる組織づくり —



[特集]

### 理念浸透の力

— 人が成長し、数字の質が変わる組織づくり —

株式会社アンジェラックス

日本クリアス税理士法人

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  
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

みるみる人と組織が育つ! リードマネジメント 実践編

反発されるのが怖くて、  
つい自分で仕事を抱え込んでしまいます

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 日本プロスピーカー協会 評議員

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]

# 理念浸透の力

— 人が成長し、数字の質が変わる組織づくり —

- 06 **企業理念や事業目的が社員のやる気を引き起こす**
- 07 **CASE1 株式会社アンジェラックス**  
質と規模の両立へ  
業界の希望となるための「人格教育」への挑戦  
～理念共感への「濃度」が生み出した、5年で3倍・売上11億円への飛躍～
- 10 **CASE2 日本クリアス税理士法人**  
成功率3割の壁を越える、M&A戦略の要  
600名の専門家集団を一枚岩にする「理念経営」の真髓
- 14 **まとめ**  
経営者と幹部の企業理念へのこだわりが  
組織を動かす「理念浸透の力」となる

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  
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

- 16 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**  
藤本 啓太  
ウエマチ不動産株式会社 代表取締役  
株式会社ウイステリアジャパン 代表取締役社長  
一般財団法人日本プロス피ーカー協会 認定ベーシックプロス피ーカー

- 22 **プロス피ーカーという生き方**  
岩田 龍裕  
一般財団法人日本プロス피ーカー協会 九州・沖縄ブロック担当副参事  
JPSA 認定シニアプロス피ーカー、JPSA 火の国熊本支部 支部長  
岩田建設株式会社 代表取締役

- 36 **未来を拓く、志を育む。**  
次世代リーダー輩出を目指す  
「学校・スポーツ教育」の取り組み

- 38 **みるみる人と組織が育つ！リードマネジメント 実践編**  
反発されるのが怖くて、  
つい自分で仕事を抱え込んでしまいます
- 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 日本プロス피ーカー協会 評議員



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

**リアル開催**

## 巨富を築く思考法

米国のナポレオン・ヒル財団「頂点への道」講座 体験説明会

戦略的目標達成プログラム

目標達成は「技術」である。

全世界で1億部を突破し、80年以上読み継がれている、世界でいちばん読まれているビジネス書。それはナポレオン・ヒル博士著の「THINK AND GROW RICH」です。昨年ナポレオン・ヒル財団からリーダーシップディベロップメント部門(新設)でゴールドメダルを受賞したアチーブメント株式会社 代表の青木は23歳でこの書籍に出会い、成功哲学を愚直に実践し続け、今があります。今回は「THINK AND GROW RICH」を監訳し6万部を突破した『巨富を築く思考法』をもとに成功の原理原則をエッセンスでお伝えします。さらなる目標達成のきっかけとしてご活用ください。

**この講演会で得られるもの**

1 目標達成を確実にする戦略的目標設定の技術	2 選択理論心理学に基づいた信頼関係構築の技術
3 社員の主体性を引き出す理念経営手法	4 仕事とプライベートを両立する時間管理技法



著者: ナポレオン・ヒル  
訳者: 児島 修  
監訳: 青木 仁志

2,200円(税込)

**参加資格** どなたでもご参加いただけます

**参加費** 2,000円(税込)




首都圏・北関東ブロック	南関東ブロック	関西ブロック	北信越ブロック	東海ブロック	中四国ブロック	九州・沖縄ブロック
<b>6/1(月)</b> 18:00~20:00	<b>6/8(月)</b> 18:00~20:00	<b>6/16(火)</b> 18:00~20:00	<b>6/29(月)</b> 18:00~20:00	<b>7/28(火)</b> 18:00~20:00	<b>8/5(水)</b> 18:00~20:00	<b>9/3(木)</b> 18:00~20:00
<b>会場</b> アチーブメント東京研修センター(有明セントラルタワー)18階 グランドホール 東京都江東区有明3-7-18	<b>会場</b> パシフィック横浜会議センター 501+502 神奈川県横浜市西区みなとみらい1-1-1	<b>会場</b> サンライズビル大阪3階 Aホール 大阪府大阪市中央区備後町2-6-8	<b>会場</b> ホテルグランテラス 富山 4階 富山県富山市桜橋通り2-28	<b>会場</b> 名古屋コンベンションホール 3階 メインホール 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12	<b>会場</b> ラヴィール岡山 3階 嘉祥 岡山県岡山市北区駅元町1-10	<b>会場</b> 福岡アイランドシティフォーラム ホールA 福岡市東区香椎照葉6丁目6番6号

Coming Soon 東北ブロック 北海道ブロック

**ナポレオン・ヒル財団「ゴールドメダル」とは？**

青木が受賞したナポレオン・ヒル財団のゴールドメダルは「THINK AND GROW RICH」の著者であるナポレオン・ヒル博士の成功哲学を実践し、社会に大きな貢献を果たした人物に授与される賞です。青木は若くから成功哲学を活用し、会社設立以来、延べ53万名の人材育成と、1万名を超える中小企業経営者教育に従事してきました。多くの経営者・ビジネスリーダーを育成してきた実績が評価され今回の受賞に至りました。



ナポレオン・ヒル財団 CEO  
ドン・グリーン氏よりメダルを授与

これまでの代表的な受賞者

- ・ドナルド・キーオ(コカ・コーラ社元最高経営責任者)
- ・アール・ナイチンゲール(ナイチンゲール・コナント社元会長)
- ・アーサー・E・バートレット(世界最大の不動産会社センチュリー21創業者) など

講演会のお申し込みはこちら →

[https://achievement.co.jp/service/experience/grow\\_rich/](https://achievement.co.jp/service/experience/grow_rich/)

ACHIEVEMENT  
イマズグ!  
Web申し込み



# 理念浸透の力

一人が成長し、数字の質が変わる組織づくり



理念経営とは、企業の存在意義・目的を具現化するために事業活動を行うことです。

企業理念が組織の隅々まで浸透し、社員一人ひとりが「共通の判断基準」をもつ組織は変化の激しい時代においても一枚岩となり、困難を乗り越える強さを持ちます。

なぜ理念浸透が組織の発展や成長に効果があるのでしょうか。

本特集では、エステティック業と士業という、全く異なるフィールドで活躍する2社の事例から、理念浸透の核心に迫ります。

- ・なぜ、今のままでも強い組織が「理念」にこだわったのか？
- ・理念によって、成果の「質」はどう変わったのか？

実践者である経営者と幹部の方々のリアルな声をお届けします。

P06 企業理念や事業目的が社員のやる気を引き起こす

CASE 1 株式会社アンジェラックス

P07 質と規模の両立へ 業界の希望となるための「人格教育」への挑戦  
～理念共感への「濃度」が生み出した、5年で3倍・売上11億円への飛躍～

CASE 2 日本クレアス税理士法人

P10 成功率3割の壁を越える、M&A 戦略の要  
600名の専門家集団を一枚岩にする「理念経営」の真髄

まとめ

P14 経営者と幹部の企業理念へのこだわりが  
組織を動かす「理念浸透の力」となる

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  
米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメタリスト

# 慶應高校を甲子園優勝に導いた監督と 53万人を育成したトップ講師が教える

## 子どもの自信の育て方

森林 貴彦

慶應義塾幼稚舎教諭  
慶應義塾高等学校野球部監督

1973年、東京都渋谷区生まれ。慶應義塾大学法学部卒業。大学時代は母校慶應義塾高校野球部で学生コーチを務める。3年間のNTT勤務を経て、筑波大学大学院コーチング論研究室に在籍し教員免許(保健体育)と修士号(体育学)を取得。並行して、つくば秀英高校で野球部コーチを務める。2002年より慶應義塾幼稚舎教諭として担任を務める傍ら、母校野球部でコーチ・助監督を歴任し、2015年監督就任。2018年、2023年春・夏の全国大会出場。2023年夏に107年ぶりの全国優勝を果たす。主な著書に「Thinking Baseball」(2020)「成長至上主義のチームデザイン」(2025、いずれも東洋館出版社)。

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  
(リーダーシップ・ディベロップメント部門)

好評  
発売中!

2023年夏の甲子園で「エンジョイ・ベースボール」を掲げ、107年ぶりの全国制覇を成し遂げた慶應義塾高校野球部・森林貴彦監督と、人材開発のプロとして53万人以上の育成に携わってきたアチーブメント株式会社代表の青木仁志。共に「親」であり、「自ら考え、主体的に動く子どもを育てる」という教育観で共鳴する二人が、現代の親たちが抱える「子育ての不安」を解消し、子どもの自信と自己肯定感を育む秘訣を解き明かします。

- ・「親が思ったとおりに育つ」という思い込みを捨てる
- ・「外的コントロール(怒鳴る・罰するなど)」を使わない親子関係の築き方
- ・「相対評価」ではなく「絶対評価」でわが子の良さを認める
- ・勉強や習い事において、子どもの「やりたい」を導き出す環境づくり

小学校・高校で教え続けてきた森林監督の現場の知恵と、選択理論心理学に裏打ちされた実践的なメソッドが詰まった「親自身の成長」を支える一冊です。

- 目次
- 第1章 親としての心構え
  - 第2章 自信と自己肯定感の育て方
  - 第3章 子どもの勉強とどう向き合うか
  - 第4章 子どもの感情をどうとらえるか
  - 第5章 変化していく子どもにどう対応するのか
  - 第6章 成長する環境をどう整えるのか

著者:森林貴彦/青木仁志 価格:1,980円(税込)



Webショップで  
購入可能!



慶應高校を甲子園優勝に導いた監督 森林貴彦  
50万人を育成したトップ講師 青木仁志

子どもの可能性を信じて待てば、**できた!**が増えていく

偏差値だけでは測れない「人間力」を育む、心理学的アプローチ

CASE 1

ANGELUX 株式会社アンジェラックス



新卒離職率100%のどん底から、顧客満足度全国1位、5年で売上3倍の飛躍へ。この劇的な変化の背景にあったのは、トップの覚悟を起点とした「理念浸透」と「人格教育」への転換にあった。理念を精神論ではなく「現場を動かす仕組み」として根付かせ、組織の“水質”を変えた代表・副代表・人事部長の3人の軌跡から、質と規模の成長を両立させるロジックを紐解きます。

設立 1987年 社員数 75名 売上高 11.3億円(2024年実績)

事業内容 エステティックサロン運営、スキンケア化粧品企画開発・販売、EC事業等

概要 「あなたを、美しく生きる人へ。」をブランド理念に掲げ、長野県発祥で現在は全国にサロンを展開。エステティックグランプリ4店舗同時全国1位、働きがいのある会社ランキング6位など名実ともに業界を牽引し、2040年までに「売上100億円」という高い志を掲げる。

アチーブメントのサービス活用歴

2019年 代表が「頂点への道」講座を受講

2020年 『アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム』法人パッケージを導入

2023年 『ボース・ウィン・マネジメント・プログラム〜ケーススタディマスター編〜』を導入

2025年 『人が育つ仕組み』のつくり方 人事制度の設計と運用 -基礎編-を導入  
企業向け研修「i-Standard」を導入  
企業向け研修「i-Practice」を導入

質と規模の両立へ  
業界の希望となるための「人格教育」への挑戦  
〜理念共感への「濃度」が生み出した、5年で3倍・売上11億円への飛躍〜

企業理念や事業目的が  
社員のやる気を引き起こす

利益を追うのではなく、企業理念を追求し「理念経営」を実践している企業は世界に数多くあります。例えば、「コーヒーを売るのではなく、自宅や職場でもないサードプレイスという体験を提供すること」を大切にしているスターバックスコーヒージャパン。全国に2,000店舗以上が展開され、多くのファンに愛されています。スターバックスでは従業員を「パートナー」と呼び、アルバイトを含む全員に研修や福利厚生を充実させています。社員が大切にされるからこそ、顧客に対しても「質の高い接客＝理念の体現」を実現している企業として有名です。

このように、理念経営をし、高いパフォーマンスを上げている企業は多くあります。また、2020年に発表されたギャラップ社の「Q12メタ分析」第10版レポート(※)では、「職場で自分が何を期待されているか知っている」「会社の使命や目的が、自分の仕事は重要だと思わせてくれる」などの12の質問をとおして、単なる「社員の満足度」ではなく「エンゲージメント(没頭度・愛着心)がいかに企業の財務指標を動かすか」が科学的に証明されています。

※ Gallup Q12 Meta-Analysis 第10版レポート参照



ギャラップ社「Q12メタ分析」

「上位25%」「下位25%」の圧倒的な格差

従業員のエンゲージメント上位25%の企業と下位25%の企業とでは、同じ業界であっても「組織の質(水質)」によって以下の差が出るということが明らかにになりました。

「人の成長」と「企業の利益」は完全に一致する

指標	従業員のエンゲージメント上位25%の企業
収益性	23%向上
生産性	18%向上
離職率	18~43%低下
顧客評価	10%向上
事故・欠勤	60~80%削減

Q12の質問には、「自分の成長を気にかけてくれる人がいるか」「仕事を通じて学ぶ機会があるか」といった項目があります。分析結果では、社員が「自分は大切にされている」「成長できている」と実感することで、収益性(23%増)が直結していることを示しています。「従業員を大切にすること」は「コスト」ではなく、企業の成長を加速させる最大の原動力と言えます。

エンゲージメントは「景気に左右されない競争優位性」

また、好景気のときはどの企業も売上が伸びますが、不況になると一気に業績が崩れる企業が続出します。しかし、エンゲージメントの高い組織は、顧客との絆(顧客エンゲージメント)も強いいため、売上の落ち込みが緩やかで、回復が早いことがデータで示されています。

次ページからは理念浸透に取り組んでいる2社の事例をご紹介します。

P.7 ◀ CASE 1 株式会社アンジェラックス  
質と規模の両立へ 業界の希望となるための「人格教育」への挑戦  
〜理念共感への「濃度」が生み出した、5年で3倍・売上11億円への飛躍〜

P.10 ◀ CASE 2 日本クレアス税理士法人  
成功率3割の壁を越える、M&A戦略の要  
600名の専門家集団を一枚岩にする「理念経営」の真髄

P.14 ◀ まとめ  
経営者と幹部の企業理念へのこだわりが  
組織を動かす「理念浸透の力」となる

アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 青木 仁志  
公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長  
米国ナポレオンビル財団 ゴールドメタリスト



ギャラップ社の分析結果から、企業理念と企業存在意義を明確にし社員に浸透させることは、社員の働きがい、やりがい、繋がりが、結果成果が上がり組織が繁栄することと言えるのではないのでしょうか。

ここからは、理念を組織に浸透させる取り組みについて、従来のやり方から理念経営にシフトした2社の変革の軌跡をご紹介します。具体的な理念浸透への取り組みや変化について、経営者と幹部の方より伺いました。

CASE 1

株式会社アンジェラックス

幹部の取り組み

## トップの覚悟を現場の仕組みへ

### 新卒離職率100%から顧客満足度・全国1位を生み出した「理念浸透」の力

新卒離職率100%、かつて経営陣の間には殺伐とした空気が漂い、組織の未来に諦めさえ感じていた状況から、いかにして「質と規模の両立」という壁を越え、顧客満足度全国1位、売上3倍を実現したのでしょうか。

理念と人格教育を通じた変革のリアルな軌跡を2人のキーマンが語ります。



おおすぎ かずま  
**大杉 一真** 株式会社アンジェラックス 副代表  
即戦力化に偏重し新卒が全員辞めた苦しい時代を経て、目の上の売上ではなく「一人の人間としての成長」を支援する教育へと大きく舵を切る。

受講歴	ATC	DC	DAC	PPC
	戦略的経営計画セミナー			



たけうち やすたか  
**竹内 康崇** 株式会社アンジェラックス 人事部長  
経営陣の覚悟に応え、理念を現場に落とし込む反復学習の仕組みを構築。「日本一幸せな会社」を目指し、スタッフの育成と理念浸透の最前線を担う。

受講歴	ATC	DC	DAC
	LMS	LMA	

#### 殺伐とした社内 抱えていた教育への「諦め」

**大杉** 思い返せば以前の私は経営に明るい未来が見出せず、「社員を教育して組織を創るのは無理かもしれない」と諦めかけていました。  
**竹内** 当時は役員間もヒリヒリとした空気が漂っていましたね。私自身はお2人に恩返しを誓っていました。重い空気は確かに感じていました。  
**大杉** 人材の流動化で長期育成を疑い、即戦力化を急いだ結果、新卒が1年で全員辞める「離職率100%」の苦い経験も重なりました。急いだ年ほど離職率が高まる傾向にありましたね。

#### 学びで見出した「希望」 トップの覚悟が本音で語れる組織を創る

**大杉** 姉である代表と学び始めたのが転機でした。青木社長の姿から「人格教育」で組織は良くなると思通しをもち、「たとえ転職しても社会に有用な人材を輩出するんだ」と腹を括れました。  
**竹内** トップのお2人が明確に未来を指し示し、納得感ある生き方をされるようになったことで、社内コミュニケーションが変わり、雰囲気劇的に良くなりました。現場でも本音で話し合えるようになり、関係性が一段と深まりましたね。  
**大杉** 育成方針を「即戦力化」から「人生の本質的な学びの提供」に変え、教育の時間と予算を5倍に。現場には悠長に見えても、ベテランスタッフ

代表の取り組み

## 「業界の希望になる」 質と規模を両立する『100億円』への決意



おおすぎ  
**大杉 みどり**  
株式会社アンジェラックス 代表取締役

#### サービスの質が 規模の拡大が組織成長の 壁と「数字」への恐れ

実は、かつての私は「綺麗事」があまり好きではありませんでした。プロである以上、泥臭く技術を磨き、確かな成果を出すところが正義であると考えたからです。しかし、スタッフが50人を超えたあたりから、私の思いが現場の隅々まで届かなくなり、離職が相次ぐ時期を経験しました。「これ以上会社を大きくすれば、お客様へのサービスの質が落ちてしまうのではないか」。そう深く思い悩んでいたのです。そして、当時は私が出すとスタッフが多すぎてこれこれではないかというプレッシャーがあり「大きな数字」を掲げることを恐れ、本気で組織を縮小しようと考えていたのです。

#### 「質と規模は両立できる」 業界を照らす 希望の灯火となる使命

しかし、アチーブメントでの学びを深め、青木社長の在り方に触れ、200名以上社員がいたながらもクオリティの高い組織運営ができていた実情や現場

を担う社員さんに触れ続けるなかで、私のなかに一つの確信が生まれました。それは「質と規模は両立できる」ということです。そして、幾度も自問自答を繰り返すなかで、私自身が「何を成す人間なのか」が明確になっていったのです。エステティックは、お客様の人生を前向きに、豊かに変えることのできる素晴らしい仕事です。しかし、一部の強引な手法などにより業界全体に厳しい目が向けられ、エステティックに関わる人たちが希望を失いかけていた側面があることも事実です。だからこそ、私たちが本物の価値を提供し、業界を牽引するトップランナーとなることで、エステティックの真の価値を社会に証明したい。低迷する業界を照らす「希望の灯火」となりたい。『頂点への道』講座を再受講し続けるなかで、自問自答の質が上がり、心の底から願えるようになっていったのです。

#### 売上100億円は 社会的影響力の証 属人化を脱し「理念経営」へ

この使命に行き着いたとき、「2040年に100億円」という数字に対して、私のなかで大きな納得感が

生まれました。この100億円という数字は、ただの売上目標ではなく、私たちが救えるお客様と社員の数であり、業界を変革するための社会的影響力の証なのだと思えたと感じました。そして、質と規模の両方を追求し、このビジョンを実現するためには何が必要か。それは、自分自身の強い信念と、チーム運営の実態を揃えていくことでした。理念を明確に言語化し、それを伝える技術と仕組みを磨き上げ、人を育てること。組織の隅々まで理念を浸透させる「理念経営」の追求です。私自身の魂の定点が決まり、顧客との信頼関係を一切妥協しないためにも、スタッフ教育を最優先にするという深い決意が定まったことで、アンジェラックスが歩むべき道は揺るぎないものとなりました。



※受講歴の講座名表記 ATC…アチーブメントテクノロジークース/DC…ダイナミックコース/DAC…ダイナミックアドバンスコース/PPC…ピークパフォーマンスコース/LMS…リードマネジメントスタンダード/LMA…リードマネジメントアドバンス



代表の取り組み

# 異なる文化をもつ600名を一枚岩にする理念経営への挑戦

なかむら とおる  
中村 亨

日本クレアス税理士法人グループ 代表  
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



## 組織拡大の裏に 潜んでいた空虚感

かつての私は、極めて目標達成能力が高く成功にこだわっていました。M&Aにより事業規模も拡大し、創業20年で300名の組織体へ発展させました。しかし、心の奥底ではどこか言いようのない孤独感と、満たされない思いを抱えていました。その決定的な出来事が、創業20周年イベントでした。社員の前で「10年後に1000人体制にする」と自信満々にスピーチした私に対し、幹部たちの顔は疲れ切っており、誰人として心から喜んでいなかったのです。衝撃とながらも言い難い空しい感情に襲われました。

## 理念を伝える 語り部づくりへ

2023年、アチーブメントの学びを通じ、自分に決定的に欠けていたのが「論語と算盤」という「論語（在り方や理念）でした。」「算盤（売上や数字）」にはこだわり、徹底的に追求してきましたが、理念や目的がありませんでした。すぐに経営実践塾を受講。同じグループの二代目の社長に「創業

## 縦割り組織から 横連携され一枚岩へ

社長が唾を飛ばして語るうちは理念は浸透しない。想いを伝える『語り部』が必要だ」と言われ、私の中でパラダイムシフトが起きました。リーダーシップを発揮することは得意だが、思いや考えを相手にわかりやすく伝えるのはそれほど得意ではない。私の思いや考えを理解しやすいうように社員へ伝えてくれる『語り部』が必要なきに気がつきました。

まずは幹部社員向けに「i-Standard」を実施。その後、『頂点への道』講座、リードマネジメントや幹部講座へと受講を進め、やり方だけではなく「在り方」が大切であることへの共感をつくりました。

少しずつ学びが浸透してきたときに、幹部2名とともにクオリティカンパニーデザインプログラムの活用サポートを受けながら、理念ブックの作成に取り掛かりました。クレアスという社名に込められた「明日を創る」という基本理念をキーワードに、企業理念や行動指針を明文化。2024年3月のキックオフで

社員に「クレアス手帳」を配り、「我が社は3つの明日を創る」と社員の前で宣言しました。

そこから全国の幹部やマネジメントに携わる社員が参加する理念浸透研修や映像プログラムを使った社内勉強会を開催。その結果、拠点を超えて協力する姿勢へ変化していき、ました。これは理念が明文化され、基本方針や行動指針が明確になったことにより、社員が行動や判断をしやすくなったのかもしれない。まだまだ課題は山積されており道半ば。理念浸透こそが、2032年1000名のプロフェッショナル集団を一枚岩にする唯一の道だと確信しています。



※現在のクオリティカンパニー実践塾です



CASE 2

CREAS 日本クレアス税理士法人



# 成功率3割の壁を越える、M&A戦略の要 600名の専門家集団を一枚岩にする 「理念経営」の真髄

M&Aや事業の多角化をし、全国11拠点を展開する日本クレアス税理士法人。成功率3割と言われるM&A戦略を次々と成功させ、600名の社員のうち400名は統合した組織の社員で構成されながらも、3年で売上・人員ともに2倍へ成長。この背景には「企業理念の明文化」と「理念浸透」があったという。どのように理念浸透を推し進め、全く別の文化をもつ組織を一枚岩の組織へ変革したのか。圧倒的な成果にこだわってきた代表と、創業当時から支えてきた社員1名とM&Aにより仲間となった社員2名より一枚岩に変革した組織の軌跡を伺いました。

設立	2002年	従業員数	600名	売上高	60億円
拠点数	全国11拠点、グループ6社				
概要	「明日を創る」を基本理念に掲げ、東京・大阪を中心に全国11拠点で税理士法人・社会保険労務士法人をはじめとする6つの会社を運営。地方の会計事務所等のM&Aを積極的に推進し、一般的に「成功率3割以下」と言われるM&Aの経営統合(PMI)において、圧倒的な組織統合力を誇る。日本を代表する総合的なプロフェッショナルファームというビジョン掲げ、2032年までに1000名体制・100億円を目指し、中小企業の「あり方」を支えるクオリティカンパニーのモデルケースとなるべく躍進を続けている。				

## アチーブメントのサービス活用歴

- 2023年 2月 代表が『頂点への道』講座を受講
- 2023年 8月 企業向け研修『i-Standard』を幹部社員向けに導入 ※その後5回開催
- 2023年10月 代表がアチーブメント経営実践塾スタート
- 2023年11月 幹部社員が『頂点への道』講座を受講
- 2024年 1月 幹部社員が幹部講座を受講
- 2024年 2月 リードマネジメント・スタンダードを代表と幹部社員が受講  
クオリティカンパニーデザインプログラム活用サポートを開始
- 2025年 1月 理念人事コンサルティングを開始
- 2025年 8月 企業向け研修『i-Practice 研修』を導入 ※その後2回開催



## 幹部の取り組み

**さまざまな組織を一つにつなぐ「共通言語」の力**  
**トップの決断を正解にし、理念を浸透させた道のり**

理念は、トップが語るだけでは浸透しません。幹部一人ひとりがその真意を理解し、自らの言葉で語り始めたとき、組織は真の「枚岩へと変わります。その理念浸透を目指し、3名の幹部が、いかにして理念を自分事として捉え、拠点の垣根を越えた連携を生み出したのかについて伺いました。

※受講生の講座名表記  
 ATC…アチーブメントテクノロジークラス / DC…ダイナミックコース / DAC…ダイナミックアドバンスコース / PPC…ピークパフォーマンスコース / LMS…リードマネジメントスタンダード / LMA…リードマネジメントアドバンス

「組織の最善」を問い続け  
垣根を越える組織へ



おたき よしみ  
**大瀧 好**  
 日本クレアス税理士法人  
 東京本社 デイレクター

創業期を知るプロパー幹部。社員数30名の時代からトップの変革を一番近くで見届け、企業理念の策定と理念ブック制作に参加。「クレアス手帳」の浸透役を担っている。

ATC	DC	DAC
LMS	LMA	
幹部講座		幹部講座アドバンス

ある日突然、中村代表が「今までは算盤しかなかった！これからは論語が大切なんだ」と幹部向け「i・Standard」を導入、各拠点の幹部とともに受講しました。講師の方が「会社や商品に対する自信は100%です」という姿をみて、会社のことを100%好きと社員全員が言えたとしたら素敵なことだなと思いま

看板が替わっただけから  
理念浸透で誇り高い組織へ



つだ しょうこ  
**津田 承子**  
 日本クレアス税理士法人  
 大阪本部 副本部長

10年前の統合当時は一社員。先代の退任により2024年副本部長に就任。自己変革を遂げ当事者意識をもち、幹部として理念の「翻訳者」としてメンバーの成長に貢献している。

ATC	DC	DAC	PPC
LMS	LMA		
幹部講座			

私が所属する大阪本部は、10年前にM&Aで統合されました。当時は一社員で現場の率直な感想は「看板がすり替わっただけ」であり、日本クレアスの社員であるという自覚は希薄でした。2024年に先代の退任が決まり、副本部長を拝命。そのタイミングで中村代表のすすめもあり「頂点への道」講座を受講し、人生の目的

経営統合後、理念を  
道しるべにPMIが加速



うまつ さとみ  
**植松 聖美**  
 日本クレアス税理士法人  
 高崎本部 本部長

父から事業継承のタイミングで経営統合。重圧に感じていた継承だったが、自らの理念と企業理念が一致判断軸が明確に。幹部社員とともに組織改善に取り組んでいる。

ATC	DC	DAC	PPC
LMS	LMA		
幹部講座			

私は父から会計事務所を引き継ぎ、継続していくために経営統合を決断しました。数ある候補の中から日本クレアス税理士法人を選んだ理由は、規模は違えど総合型で同じようなサービス展開をしていたことと、すべての対応を中村代表がしてくださったことでした。しかし、父から引き継いでからというもの「こ

### CASE 2

## 日本クレアス税理士法人

その後、学びを進めるなかで、少しずつ組織全体にとって良いことは何かと視座を上げられるようになりました。そんななか企業理念を明文化するプロジェクトへ参画。中村代表が何を大切に、私たちに何を大切にしてほしいのかを知ることができました。そしてついに「クレアス手帳」が完成。中村代表から「あなたが語り部になってください」と新入社員研修では企業理念を語る役割を任せられました。理念浸透を推進させる施策を代表や他の幹部とともに検討していくなかで、色々な考え方もつ社員にどう伝えればよいかというのを私なりに考えていくようになりました。



クレアス手帳が完成して約2年。課題はまだあります。しかし、新卒スタッフが繁忙期にもかかわらず「明日を創るためだ！」と前向きに業務に取り組んだり他拠点と連携した案件も増えたりと理念浸透により少しずつ組織が変わってきていることを実感しています。これからはクレアスが大切にしたいことを伝えていきます。



買収された側です。スタッフのなかには新たな取り組みに対して、変えられてしまうことと不安を抱く者もいます。メンバーとは月に1回面談をして、お客様の成長や社員の成長に重きをおいていることや、誰のために、何のために、私たちが存在するのかを「クレアス手帳」を使いながら伝えていきます。丁寧に紐解くことでスタッフの不安が、誇りへと変わっていくのを肌で感じています。日本を代表するプロフェッショナルファームを目指し社員の成長に貢献してまいります。





まとめ

# 経営者と幹部の企業理念へのこだわりが 組織を動かす「理念浸透の力」となる

## 理念経営とは「組織の本来あるべき姿」 を追求するということ

「理念経営」や「理念浸透」と聞くと、どこか堅苦しく、抵抗を感じる方もいるかもしれませんが。しかし、理念とは本来、物事が「どうあるべきか」という根本的な考え方のことです。それは経営に限らず、夫婦関係、親子関係から健康管理に至るまで、人生そのものに存在します。経営における理念とは、「誰のために、何のために、なぜこの会社が存在するのか」という目的を明確にしたものです。目先の利益や損得に振り回される「営利至上主義」は、一時的に繁栄したとしても、利益を上げることが目的のため原理原則から外れ、長期的発展には及ばないでしょう。理念に根差した長期的、本質的、客観的な正しい判断基準をもつことが、永続的な繁栄の出発点なのです。

## 理念を明文化し 理想の状態を目指す

ではどのように理念を浸透させるのか。理念

を浸透させるプロセスでは、まずは理念を「明文化」すること。この会社は誰のために、何のために、なぜ存在するのか、事業目的を言語化することです。そしてそれを毎日全員で読み上げ、理念を心で理解し、共通認識をもつことから始まります。その共通認識が個々の「判断基準」となり、やがて「行動」へと変化していく。この積み重ねが、組織全体の「当たり前」という水質を変えていくのです。

もし理念から外れた価値観を感じる瞬間があれば、徹底的に話し込み、フィードバックを通じて軌道修正を行います。完璧を求めるのではなく、常に理想の状態を目指して「水質づくり」にこだわる厳格さが大切です。「鮎は清流にしか棲まない」といいます。経営者は企業理念を大切に継続すること。この一貫した姿勢が、社員が理念に基づき内発的に行動する組織をつくり上げます。

さらに理念を組織の隅々まで浸透させるのに

重要なのは、経営者の想いを代弁する伝道師たる幹部の存在です。かつて松下幸之助翁の傍らに、「我が社の基本方針は」「我が社が大切にしていることは」と説き続けた故・高橋荒太郎氏がいたように、組織には徹頭徹尾、経営基本方針に立ち返り伝え続ける人が必要です。

過去にアチーブメントでも私の想いとは違う価値観が優先されていたことが見受けられました。そのとき私はすぐに、現在の執行役員である村田泉に教育担当を任せました。「アチーブメントが大事にしていることは」と2年間徹底的に伝道師のように伝えてくれ、理念を大切にすることを組織へと改善されました。理念を大切にすることが醸成されると、新入社員も理念を大切にすることが成長します。組織の「水質づくり」を経営者だけでなく幹部とともに作り上げることが理念浸透の秘訣なのです。理念を大切にすることを組織づくりとともに実践し続けましょう。



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・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)

NEW!!

6月4日(木)までにクオリティカンパニー倶楽部に入会\*をすると  
『クオリティカンパニーサミット2026』に参加できます!

ご入会はこちら



\*スタンダード会員、スター会員に申し込み、お支払いの完了が必要になります

Quality Company Summit 2026

# クオリティカンパニーサミット2026

## 実践事例研究会

理念浸透と幹部・社員育成をとおして高業績と良好な人間関係の両立を実現している企業は何をどのように実践しているのでしょうか?  
代表青木の基調講演と分科会講師の実践事例、参加者同士の意見交換から自社での取り組みへのヒントが得られる1日です。

代表の方と幹部の方で  
ご参加いただけます



### 第1部

#### 基調講演

- 明確な経営目的をもつ  
1. 経営者のミッション  
2. 会社のビジョン  
3. リーダーシップ
- 社員の熱意をつくる  
1. 幹部づくり  
2. 文化づくり  
3. 仕組みづくり



テーマ Road to Quality Company

講師

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

青木 仁志

### 第2部

#### 分科会

様々な業界・規模でクオリティカンパニーを実現させている企業6社の実践事例から成功法則を学ぶ

分科会登壇講師紹介

#### パーソナルジム

株式会社  
GIVE THE WORLD

代表取締役 遠藤 大輔 様



#### エステ・コスメ販売

P7~9

掲載企業

株式会社アンジェラックス

代表取締役 大杉 みどり 様



#### 歯科医院

医療法人歯っぴー

理事長 合田 大亮 様



#### 総合プロフェッショナルファーム

P10~13

掲載企業

日本クレアス税理士法人

代表社員 中村 亨 様



#### 療術業・整骨院

株式会社かくれが

代表取締役 濱野 望登 様



#### 建設

株式会社ヤマジホーム

代表取締役社長 山路 晃代 様



### 第3部

#### ワーク ショップ



ファシリテーター

アチーブメント株式会社  
相談役/主席トレーナー

佐藤 英郎

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



開催日時

6月19日(金) 10:00~18:00

申込期限

6月4日(木)まで

参加対象

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

会場

アチーブメント東京研修センター

参加費

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

定員

400名

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

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



お申し込みはこちら ▶ [https://achievement.co.jp/service/experience/qc\\_summit2026/](https://achievement.co.jp/service/experience/qc_summit2026/)

# 3,500万円の損失と離職を乗り越え、売上10倍 受講から5年で築いた「人が集まる組織」

ふじもと けいた  
**藤本 啓太**  
ウエマチ不動産株式会社 代表取締役  
株式会社ウイステリアジャパン 代表取締役社長  
一般財団法人日本プロスピーカー協会  
認定ベーシックプロスピーカー



**Keita Fujimoto** 大阪府生まれ。中古車販売業、リフォーム業などを経て、不動産会社に入社。最年少で店長に昇格後、2018年にウエマチ不動産株式会社を設立。大阪を中心に、住宅・事業用不動産の販売からリフォーム事業、不動産会社向けのシステム開発事業など幅広く手掛けている。お客様と社員の幸せを追求した経営で5年で売上10倍を果たし、東京へ進出。現在は、「人が集まる企業」をビジョンに掲げ、会社の仕組みやサービスのさらなる改良に取り組み。また、不動産業界全体の変革を通して「子どもが安心して暮らせる社会」を実現するため、講演活動にも力を入れている。

Before	
1	理詰めで社員を離職に追い込む
<b>鬼の指導</b>	
2	社員5名 売上は2.3億円
3	夜遅くまで飲み歩き 妻から寝室を分けられる

After	
1	選択理論をもとにしたマネジメントで
<b>社員が育ち、紹介だけで16名採用</b>	
2	社員32名 売上10倍・21億円を達成
3	妻の願望に寄り添い 待望の次女が誕生

## 「なんて俺はアホなんや」 3,500万円の損失と 理詰めの指導が招いた離職

「絶対に成功してやる」。20歳のころ、私は『思考は現実化する』(ナポレオン・ヒル著)を読み、その決意しました。当時は工場勤務で手取り12万円。友人との食事代すら事欠く生活でしたが、成功者500人の共通点がまとめられた同著に感化され、中古車販売業を興しました。しかし、無計画に興した事業は6か月で倒産。数年間、借金返済の生活を送りました。それでも『思考は現実化する』を指針に再起を決め、不動産会社に入社。当時最年少で店長に昇格しました。しかし、

資金をはじめ部下の働く環境に疑問を感じ、「ならば自分が良い会社をつくろう」とウエマチ不動産を設立しました。

創業後、売上は順調でしたが、私のマネジメントは「鬼」そのものでした。働く仲間の環境を改善したい一心で設立したはずが、理詰めの厳しい指導で部下を追い詰め、「二人前にしてほしい」と入社した若手を1年半で離職させてしまいました。同時期に、「人助けにも、本業のリスクヘッジにもなる」と信じて出資した事業がすべて潰れ、3,500万円の個人資産を損失。「なんて俺はアホなんや」。現実から逃げるように飲み歩き、妻から寝室を分けられる始末。そんなとき、社労士の先生から『頂点への道』講座を紹介され、

## 資産喪失の翌月、初受講を決めました。 受講で向き合った人生の目的 「妻と社員を幸せにする」覚悟

2021年9月、34歳で迎えた初受講。正直、あまり期待していませんでした。ところが、10年以上指針にしてきた『思考は現実化する』の内容が体系化された講座に、「これや！」と深く腹落ち。浮き沈みの激しい人生を送ってきた私が、初日の夜には「この学びなら、成功の技術を体得できる」と確信を得ました。特に衝撃を受けたのは、「人生の目的」から一貫して生きることの大切さです。今までは稼ぐという目標ばかりを追っていましたが、宿

題や体験講座を通して、「誰のために、何のために、なぜ生きているのか」という目的に向き合いました。その時浮かんだのは、高校時代から支え続けてくれていた妻の姿です。実は、3,500万円を失った際、妻は私に「大丈夫？」と声をかけてくれました。「大丈夫、また稼ぐわ」というと、「いやいや、メンタル大丈夫？無理しないで」と言ってくれたのです。お金ではなく私の心身の健康を真っ先に案じてくれた妻の強さと優しさに改めて気づき、約20年分の感謝が溢れたとき、「妻を絶対に幸せにする」と心に誓いました。

さらに仕事に思いを馳せると、創業時から苦楽をともにしてきた社員への感謝が湧きあがりました。「社員も絶対に幸せにする」。その覚悟が決まったとき、それまでは全く考えていなかった組織拡大を決心しました。社員一人ひとりの幸せに責任を持つなら組織拡大が不可欠だと確信したのです。妻、そして社員。大切な人への感謝が起点となり、「縁ある人の可能性と物心両面の幸福を追求する」という人生の目的が定まりました。

## 目的から一貫した採用と育成 選択理論心理学の実践で 社員数6倍・売上10倍へ

組織拡大に向けてまず取り組んだのは、重要だが緊急ではない「第二象限」の時間の確保です。経理や法務などの実務は部下へ委任し「採用と育成」に注力しました。



育成の柱に据えたのは、選択理論心理学です。かつての私は、「部下の成長のためには厳しい指導が不可欠だ」と本気で信じていました。しかし、人は内発的動機によってのみ動くという原則を学び、「厳しくしなくていいんや」と衝撃を受けました。良かれと思って使っていた厳しい指導が、いかに部下の可能性を奪っていたかを痛感したからです。

これを機に、「外的コントロール」といわれる相手を変えようとする関わりを捨て、傾聴する・受容するといった態度を中心とした「身につけたい7つの習慣」を実践。さらに、完全週休2日制や目標達成の表彰制度の確立、誕生日会や社員旅行の開催など、社員の5つの基本的欲求を満たす仕組みづくりに取り組み続けました。その結果、人を大切にしている組織文化が認められ、2023年には経済産業省後援の『はたらく人ファーストアワード2023』で上位3%にあたるブロンズ賞を受賞しました。

さらに、講座で明確になった企業理念やビジョンを社員に語り続けました。すると、働く環境が整うにつれて社員の共感が深まり、社員自ら

ともに働く仲間として知人を紹介してくれるようになり。おかげで、社員数5名からのスタートでしたが、採用広告費ゼロのリファラル採用で、2年で16名の採用に成功。信頼関係が強まった組織の生産性は飛躍的に向

上し、売上は10倍となる21億円を達成しました。プライベートでも大きな変化がありました。講座で家族の大切さを実感し、忙しさを理由に後回しにしていた家族の時間を確保。妻の求めるものを大切にすることを続けた結果、夫婦の絆がさらに強まり、待望の次女を授かりました。この学びがなければ、出会えていなかった命です。この子たちが生きる未来をより良いものにした。この想いが一番の原動力になっています。



## 住まいを通じて 子どもたちが安心して暮らせる社会へ

不動産業界は今も外的コントロールが根強く残っています。しかし、それはかつての私のように、高業績と良好な人間関係を両立させる技術を知らないだけなのです。この学びを業界に普及することは、家庭での笑顔を増やし、子どもたちが健やかに育つ社会の実現につながると確信しています。

一方、昨年は他社からの引き抜きなどにより、ベテラン社員6名が退職。決して順風満帆なわけではありません。しかし、6名の退職も組織を進化させる学びの機会と捉え、評価制度の刷新など改善を積み重ねた結果、今期は過去最高売上を更新する見込みです。今後も、自らの成長を通して社会に貢献すべく挑戦を続けてまいります。

一般財団法人 関西ブロック協力  
6月8日(月) 18:30~ (18:00開場) 大阪  
目標達成は「技術」である。  
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  
講師 村田 泉  
講師 藤本 啓太  
申込はこちら



『目標達成の技術』を13のステップで体得する

# アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

好評  
発売中



28年間700回毎月連続開催のロングラン講座で伝え続けた  
「成功の原理原則」のすべてを13ステップ全62タイトルに凝縮

リリースから5年、9,000名以上の方々にご活用いただいています



毎日活用した方の**96%**が考え方や行動の変化を実感  
プログラムに「毎日視聴する時間を決めて取り組んだ」方のうち96%の方が、プログラムを活用しはじめてからの考え方や行動の変化を実感。そのうち67%の方は、3か月以内に変化を実感したとご回答いただきました。

※2021年8月 アチーブメント株式会社実施「アチーブメントテクノロジーマスタープログラム活用に関するアンケート」結果より(N=211)

## 人間の「習慣形成」に関する研究結果

2010年にロンドン大学のPHILLIPPA LALLYらが行った研究によると、人間が習慣形成に要する日数は、18日～254日の間で、中央値は66日。調査に参加した人の半数が、66日で習慣化に成功しました。

## 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内容



**セット内容** 映像 62 タイトル・テキスト 2 冊・テキストブック 1 冊  
※映像は、会員サイト MARC よりご視聴いただけます。

**販売価格** 429,000 円 (税込)  
送料：1,200 円 (全国一律) (支払い方法) 現金、クレジットカード、ローン  
※本プログラムは、アチーブメントアカデミー会員にご入会后、お申し込みください。  
アチーブメントクラブ会員の方は、アチーブメントアカデミー会員への切り替え申し込み後にお申し込みが可能となります。

36 回払いの場合 分割払い例 初回 15,623 円  
14,500 円 × 35 回 ※税込、分割手数料込 ※送料込



アチーブメントテクノロジー  
マスタープログラム保持者限定

# 13 週間の 集中トレーニング

オンライン

無料

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、13週間・全14回のトレーニング



※各回、一般財団法人日本プロスピーカー協会所属の、認定ファシリテーターが講師を務めます

5月3日(日) 開始 日曜日 7:00~7:50 開催

スケジュール			
① 5/3(日)	② 5/10(日)	③ 5/17(日)	④ 5/24(日)
⑤ 5/31(日)	⑥ 6/7(日)	⑦ 6/14(日)	⑧ 6/21(日)
⑨ 6/28(日)	⑩ 7/5(日)	ファシリテーター <b>徳武 聖子</b> 徳武産業株式会社 代表取締役 JPSA 中国ブロック担当副参事 / 製造業部会 副部長 / 認定シニアプロスピーカー	
⑪ 7/12(日)	⑫ 7/19(日)		
⑬ 7/26(日)	⑭ 8/2(日)		

5月4日(月) 開始 月曜日 6:30~7:30 開催

スケジュール			
① 5/4(月)	② 5/11(月)	③ 5/25(月)	④ 6/1(月)
⑤ 6/8(月)	⑥ 6/15(月)	⑦ 6/22(月)	⑧ 6/29(月)
⑨ 7/6(月)	⑩ 7/13(月)	ファシリテーター <b>金井 稔</b> プルデンシャル生命保険株式会社 札幌第二支社 エグゼクティブライフ プランナー / JPSA 認定シニアプロスピーカー / JPSA 北海道ブロック担当副参事	
⑪ 7/20(月)	⑫ 7/27(月)		
⑬ 8/3(月)	⑭ 8/10(月)		

5月11日(月) 開始 月曜日 5:30~6:15 開催

スケジュール			
① 5/11(月)	② 5/18(月)	③ 5/25(月)	④ 6/1(月)
⑤ 6/8(月)	⑥ 6/15(月)	⑦ 6/22(月)	⑧ 6/29(月)
⑨ 7/6(月)	⑩ 7/13(月)	ファシリテーター <b>渡邊 勝也</b> 税理士法人タオリテイクン 代表取締役 士 / 認定マネ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	
⑪ 7/20(月)	⑫ 7/27(月)		
⑬ 8/3(月)	⑭ 8/10(月)		

5月11日(月) 開始 月曜日 13:00~14:00 開催

スケジュール			
① 5/11(月)	② 5/18(月)	③ 5/25(月)	④ 6/1(月)
⑤ 6/8(月)	⑥ 6/15(月)	⑦ 6/22(月)	⑧ 6/29(月)
⑨ 7/6(月)	⑩ 7/13(月)	ファシリテーター <b>深沢 宗主</b> 医療法人社団CSJSC 公に産科アセスメント 理事 / 日本産科婦人科学会認定産科心理 士 / 医学士 / 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 / マネージャー	
⑪ 7/20(月)	⑫ 7/27(月)		
⑬ 8/3(月)	⑭ 8/10(月)		

5月12日(火) 開始 火曜日 6:30~7:15 開催

スケジュール			
① 5/12(火)	② 5/19(火)	③ 5/26(火)	④ 6/2(火)
⑤ 6/9(火)	⑥ 6/16(火)	⑦ 6/23(火)	⑧ 6/30(火)
⑨ 7/7(火)	⑩ 7/14(火)	ファシリテーター <b>田原文栄</b> 株式会社豆丁 代表取締役社長 兼 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 / ファシリテーション)	
⑪ 7/21(火)	⑫ 7/28(火)		
⑬ 8/4(火)	⑭ 8/11(火)		

6月7日(日) 開始 日曜日 21:00~22:00 開催

スケジュール			
① 6/7(日)	② 6/14(日)	③ 6/21(日)	④ 6/28(日)
⑤ 7/5(日)	⑥ 7/12(日)	⑦ 7/19(日)	⑧ 7/26(日)
⑨ 8/2(日)	⑩ 8/9(日)	ファシリテーター <b>吉本 裕子</b> 医療法人社団吉本デンタルクリニック 理事長 / JPSA 認定シニアプロスピーカー / JPSA 北海道ブロック 副参事 / JPSA 富山支部 支局長 / JPSA 札幌支部 副参事 / アチーブメント認定講師 (ファミリー コーチング)	
⑪ 8/16(日)	⑫ 8/23(日)		
⑬ 8/30(日)	⑭ 9/6(日)		

6月17日(水) 開始 水曜日 6:30~7:30 開催

スケジュール			
① 6/17(水)	② 6/24(水)	③ 7/1(水)	④ 7/8(水)
⑤ 7/15(水)	⑥ 7/22(水)	⑦ 7/29(水)	⑧ 8/5(水)
⑨ 8/12(水)	⑩ 8/19(水)	ファシリテーター <b>早瀬 徹</b> 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 / ファシリテーション)	
⑪ 8/26(水)	⑫ 9/2(水)		
⑬ 9/9(水)	⑭ 9/16(水)		



「13週間の集中トレーニング」に参加して得られたこと  
学びの習慣形成ができる13週間集中プログラムは、私にとって継続学習と共同学習の最高の場です。ひとりでは、深掘りしきれない思考をファシリテーターや仲間との学びの中で拡張していくことができます。安全安心空間の中で、自分と向き合い、私は自己愛を育むことができました。「価値ある自分なら」と自己成長への目標設定や達成への挑戦ができるようになりました。

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



年に1度全国のJPSA会員で  
志を磨き合う一大イベント

## JPSAコンベンション2026 in 福岡



各業界・地域を代表するトップリーダーのメッセージに触れ、自らの1年を振り返り、志を磨きあい、指導者としての成長を遂げる1日。既に1,500名以上の方にお申し込みをいただいております。早期に満席になる予定です。ご参加を希望される方はお早めにお申し込みください。

**日時** 11月28日(土) 10:30~18:00  
**会場** 福岡国際会議場  
**参加費** 5,000円(税込)  
**対象** JPSA 会員の方

11月27日(金) 前夜祭  
11月29日(日) アフターイベント  
を開催します!

詳しくは  
こちら



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



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

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

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

JPSA ATC 検索



お申し込みは  
こちら

人と組織をけん引していく確固たる指導力を身につける環境

## プロスपीカー・トレーニング・プログラム

アチーブメントピラミッドを確立し、人と組織をけん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。

プロスピーカー・トレーニング  
プログラムの詳細はこちら



ベーシックプロスピーカー合格者 ※順不同



植原 賢治様、印牧 宏政様、北野 主樹様、  
小西 一人様、清水 淳史様、隅田 典代様、  
石 光様、西原 泰浩様、平井 友和様、  
森田 恵弓様、湯池 教文様



北城 雅照様、鈴木 亮様、高山 梨奈様  
寺垣 みち子様、濱田 航作様、  
福島 一希様、森 祐樹様、山浦 都様、  
山畑 勝也様、渡部 亮様

シニアプロスピーカー合格者



小島 清一郎様

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」841/1000名 (2026年4月14日時点)

## 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。

今回は「自らの職で卓越し、お客様、社員、業界・地域社会など、縁ある人に貢献し続ける指導者へ」と  
成長をし続けるためのJPSA会員限定コンテンツをご紹介します。

2か月に1度、学びを实践に落とし込む相互研鑽の場

## JPSA研究会

**開催日** 6月30日(火)  
8月25日(火)  
**時間** 17:00~20:00



詳細・  
お申し込みは  
こちら

偶数月にJPSA会員を対象としたトレーニングデーを開催。

青木 仁志をはじめ、一流のトレーナーがあなたの実践をサポートします。

### 得られること

1 指導力を高めるための  
代表理事 青木 仁志によるメッセージ



### お客様の声

誰と学ぶかで結果が変わる

視座の高い仲間と出会い、高みを目指す環境に身を置くことで、一つ上のステージに挑戦するきっかけとなりました。互いに切磋琢磨し合えるこの場所こそが、私の成長とビジネスの拡大を支えています。



シニアプロスピーカー  
池畑 健太様

2 業界・地域を代表する  
指導者によるプレゼンテーション



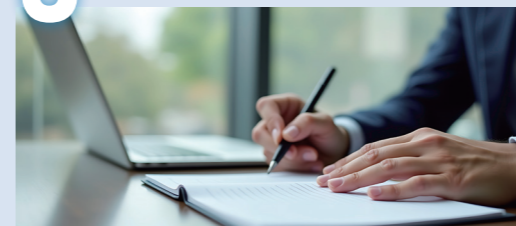
地方からでも良質な情報に触れ続ける

地方在住でも、志高い仲間や良質な情報に触れることで、思考の枠が大きく拡張しました。「挑戦したい」と素直に言えるこの環境は、私にとって単なるトレーニングの場を超えた、かけがえのない大切な時間です。



シニアプロスピーカー  
徳武 聖子様

3 個人の卓越、他者への貢献に  
向けた具体的なピットインタイム



自社だけでは得られない視座が高まる学び

組織人として、他業界で成果を出されている方々と触れ合う中で、仕事に対する基準や「当たり前」のレベルが大きく引き上げられました。自社内だけでは決して得られない、視座が高まる貴重な学びの機会です。



シニアプロスピーカー  
伊豆原 孝様

# 目的は人を介してどこまで届く 負債2億円・離職率40%から熊本・九州を代表する企業へ

縁ある人を物心両面の幸福に導ける技術を体得している真のリーダー「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岩田龍裕さんです。約2億円の借金、組織崩壊という絶望の淵から、いかにして「4年間離職率0%」「売上高26億円突破」という成果を出したのか。「プロスピーカーへの挑戦こそが、人生の目的を固め、最速で本質的な成長を手にする道である」と語る岩田さんに、その真の価値についてお話しいただきました。



## いわ た たつ ひろ 岩田 龍裕

一般財団法人日本プロスピーカー協会  
九州・沖縄ブロック担当副参事  
JPSA認定シニアプロスピーカー  
JPSA火の国熊本支部 支部長  
岩田建設株式会社 代表取締役

**PROFILE** 熊本県にて建設土木業を経営。2014年の「頂点への道」講座受講を機に理念経営へ転換。幹部と共に理念浸透と選択理論に基づくマネジメントを徹底した結果、売上8.6倍、経常利益26倍、「4年連続離職率0%」を達成。現在、社員110名を超え、工事入札格付においてもトップランクの「A1」へ昇格、その他にも林野庁長官賞など多数受賞。「2035年までに県内トップ企業へ」とのビジョンを掲げ邁進中。

### 絶望のなかで出会った 「成功の技術」

「倒産するならば、私に経営をさせてくれ」。26歳のとき、約1億9,000万円の負債を抱えた家業を継ぎました。両親を救いたい一心で現場をこなし、7年余りで借金を完済。しかし本場の試練はそこからでした。借金を返した途端「もっと経済的に満足したい」と利己的になり、社員には「売上を上げる」と厳しく詰り寄りました。その結果、10年来の幹部も去り、離職率は40%に達してしまつたのです。

「このままでは元に戻る」。孤独と焦りのなかで出会つたのがアチーブメントの学びです。「目の前の現象を創り出しているのはあなたの考え方です」。この言葉にハッとさせられ、社員や妻を変えようと「外的コントロール」を



支部長を務める火の国熊本支部は全国随一の規模とクオリティに成長している

と改めて本気で伝え、互いに涙しながらこれまでとは違うレベルで関係を深められたのです。

この「深く踏み込み、繋がる」生き方は、両親や社員との関わりにも活きました。借金苦のなかで家業を支えた母や社員たち、会社の歴史。辿るほどそこには私の知らない挑戦と葛藤のストーリーがありました。当然と思つていた日常が、実は大きな愛情に支えられていたと気づいたのです。他者に「深く踏み込むこと」ができたからこそ、家族や社員を幸せにし、業界を豊かにするという人生の目的の純度が高まりました。心からの感謝があふれる量に比例して、目的の土台はさらに確固たるものになっていきました。

### 目的の伝播から、 かつてない未来へ

おかげさまでシニアプロスピーカーにも合格し、「目的は人を介してどこまでも届く」という現象が起きています。語り続けた目的に共感してくれた人々が自然と良い口コミを広げ、素晴らしい人脈を繋いでくれました。必

### 目的との出会いが 組織を救う

人生が劇的に変わり始めたのは、まさにこのプロスピーカーチャレンジからです。アウトプットを前提に徹底的に自己と向き合うなかで、「自分が社会に何を残すのか」という問いを突きつけられました。19歳から泥まみれで働き、建設現場の「3K（きつい、汚い、危険）」の痛みを誰よりも知る私ですが、かつては借金返済で精一杯で、自分のことしか考えられていませんでした。しかし学びを通して他者への貢献に視座が高まったとき、本当の想いが見えてきました。古い3Kを打ち破り「熊本から、建設を、カッコよく」という「3K維新」を起こす。自分の利益のためではなく、業界

死に営業せずとも大型案件の依頼をいただき、優秀な人材やM&Aの良縁など、会社の規模を変える話が次々と結びついていったのです。結果として、受講当初は売上3億円で苦境にあった会社が、今や売上26億円を超え、社員100名以上の企業へと飛躍。熊本県の優良工事表彰でも、年間約2,400件のなかから「最優秀賞（No.1）」を獲得する成果に結びついていきます。

確固たる目的に生きる人には、周囲からの温かい「応援」が集まります。プロスピーカーへの道とは、「人生の目的」を磨き、本質的な成功を手に入れるための最高の環境です。かつての私のように限界を感じて自分を変えたいと思うすべての方に、迷わず目指すことを心からお勧めします。ブレない目的を固め、志が広がっていくとき、必ず豊かな人生が手に入ります。さらなる高みを目指して、これからも挑戦してまいります。



業界・地域を代表してメッセージを届け、より良い社会づくりに取り組んでいる

### 大切な人と向き合う生き方が 目的の純度を高める

ベーシックプロスピーカーに合格し、会社の業績も上がり始めた頃、私は現状に満足して成長が止まる「踊り場」にいました。そこを突破すべく挑んだのがシニアプロスピーカーへの挑戦です。まず向き合ったのは「妻」でした。社員たちが本気で会社の未来と向き合い、決意して働く姿を見るなかで、「私は妻とここまで深く向き合っているのか」と自己評価したのです。確かに初受講当初から関係は劇的に良くなっていましたが、どこか「深入りしない」距離感だったのです。一緒に暮らすも、別居するも、お互いが幸せであれば良いのではないか、そんな「逃げのカード」を持っていた。「逃げた。これからは変わる。俺は一生、君を幸せにする。生涯添い遂げてほしい」

“分かっているのに…つい…”を  
子どもの可能性を伸ばす力へ

参加者  
特典付き  
これで安心！/  
声かけヒント  
50

## 子どもの「自信」と「考える力」を育む

### 保護者のための 実践的コミュニケーション術

「ついカッとなる」「つい言いすぎてしまう」「頭では分かっているのに…」  
本セミナーは、選択理論心理学を「分かっている」から「やってみる」へステップアップし、  
日々の関りに確信をもつ機会としてご活用ください。

#### こんなズレンマありませんか？

- ✓ 子育ての正解を探してしまう
- ✓ 子どもの反動的な態度にイライラしてしまう
- ✓ 失敗をしないようについ口出ししてしまう
- ✓ 長時間のスマホ使用が気になる

#### こんな姿を手にしませんか？

- ✓ 我が家の子育てに確信を持ち、心から楽しめる
- ✓ 一方的に怒鳴らず、対話で自立を促せる
- ✓ チャレンジ精神を引き出す関わり方ができる
- ✓ ルールを共有し落ち着いて交渉する

4 得られる  
ポイント

- 1 家族関係に活かす  
選択理論心理学の  
応用と実践
- 2 自分を満たしながら子ども  
と幸せになる未来を描く  
ファミリーマップの作成
- 3 思春期・受験・夫婦関係の  
悩みを乗り越えた  
具体的ヒントと体験談
- 4 未来を語り合い  
悩みを分かち合える  
子育て仲間との出会い

開催日程 **7月2日(木)**  
10:00~16:00

開催方法 **オンライン開催** お子様が学校に行っている間にご自宅からのご参加が可能です！

参加費 **38,500円(税込)**  
※1アカウントにつき最大2名まで参加可能です。  
※3名以上の参加を希望される場合は、  
別途お申し込みが必要です。

定員 **300名**

参加推奨 **小学1年生~高校3年生の  
お子様をもつ保護者の方**



講師  
**佐藤 英郎**  
アチーブメント株式会社  
相談役 / 主席トレーナー

3児の父。結婚40周年を迎え、息子は大手企業で管理職を務める。43年間で延べ約28万名の経営者・管理職・営業職の研修を担当。夫婦向けプログラムや子ども向け研修プログラム「アチキッズ」の開発者として、理論と経験に基づいた、再現性の高い実践方法を伝授します。



ファシリテーター  
**岡口 瞳美**  
アチーブメント株式会社  
社長室 企画部 マネジャー

2児(7歳の娘・0歳の息子)の母。仕事ではマネジャーとして17名のメンバーのマネジメントを行う。夫も会社員の共働き夫婦であり、家族の幸せと自身のキャリア、どちらも大切にすべく奮闘中。選択理論心理学を活かした関わり方を等身大にお伝えします。



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

# アチキッズ

## Achikids 2026

小学生限定

アチキッズ2026は小学生限定プログラムにリニューアルしました！  
中学生向けプログラムは、下記「未来ビット」にて開催！

東京 8/4(火)~5(水)、8/7(金)~8(土) 大阪 8/12(水)~13(木)

詳細はこちら

※お申し込みは4月14日より開始しているため、すでに満席の可能性がございます。詳細はWebサイトよりご覧ください。

## 中学生向け 未来ビット

本セミナーでは、全国から集まった仲間とともに、体験型ワークに取り組みます。学校や部活動、習い事ではなかなか経験できない学びをとおして、「将来どうなりたいのか」という未来を描く「ビジョンクリエイト力」や、実現するために必要な、「コミュニケーション力」「リーダーシップ力」「PDCAを回す力」を高める機会を提供します。「朱に交われば赤くなる」という言葉があるように、高い目標を掲げて、達成を目指す仲間と、夢を実現した講師とともに、正解のない課題に取り組み、挑戦と失敗、改善を繰り返すなかで、「非認知能力」を育みます。各開催72名限定の機会です。ぜひ、ご活用ください。

未来ビットで学べる社会で活躍する人材に求められる「4つの力」

- ビジョンクリエイト**：ワクワクする未来を描き、夢の実現に向けて日々の選択を積み重ねる
- コミュニケーション**：互いを尊重し、目標達成における最大の協力者を増やし、自らの成長スピードを加速させる
- PDCA**：あらゆる場面で結果にこだわり環境や才能のせいにはせず、目標に向かってやり抜く力を発揮する
- リーダーシップ**：「自分はどこにいたいのか」という軸を持ち、困難な状況でも姿勢や言動によって周囲に良い影響を与える

開催日程	ビジョンクリエイト編 <b>6月27日(土)</b> 満員御礼	コミュニケーション編 <b>9月19日(土)</b>
開催時間	10:00~17:00 <small>※13:30~17:00で、保護者の方にご参加いただくセミナーセッションがございます。 ご参加をお願いいたします。(参加必須・参加費無料)</small>	
会場	アチーブメント東京研修センター(有明セントラルタワー)	
参加費	44,000円(税込)	定員 72名 参加対象 中学1年生~高校3年生

詳細はこちら



達成者の秘訣に迫る60分

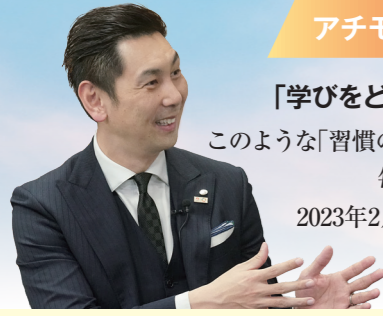
アカデミー  
会員限定

アチモニ特別企画

# ゴールデンウィーク アーカイブ大公開!!

期間限定 4/22(水)~5/19(火)23:59まで

アチモニ特別企画 ゴールデンウィークアーカイブ大公開キャンペーン2026



「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1,000名の方にご視聴いただいています。  
 ゴールデンウィーク限定でこれまでの配信をすべて公開いたします。

過去の対談テーマ

毎週火曜は「アチモニ」! あさ7:30-8:30

**5月26日(火) 夏山 豊起様**  
 株式会社 Blue Flame 代表取締役  
 JPSA 認定ベーシックプロスピーカー

アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら

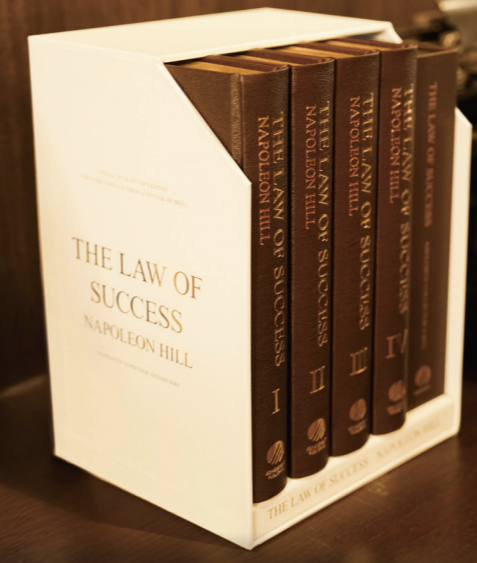
**5月19日(火) 梅谷 正太様**  
 JPSA 認定ベーシックプロスピーカー  
 JPSA はりま支部準備室 室長  
 司法書士法人梅谷事務所 代表

**6月2日(火) 榎 康一様**  
 JPSA 認定ベーシックプロスピーカー  
 株式会社エコライフ 代表取締役

ゴールデンウィークアーカイブのご視聴はこちら

◆ アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員限定 ◆

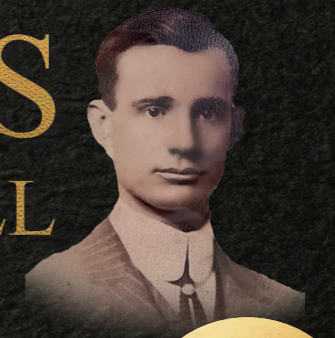
20年以上にわたり、500名以上の成功者を研究して執筆され  
 全世界で1億部以上発売された『THE LAW OF SUCCESS』の原典



Exclusive Collector's Edition for Achievement Academy and Club Members

# THE LAW OF SUCCESS

Translation Supervisor Satoshi Aoki



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

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

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



SUCCESS MORNING サクセスモーニング

成功の原理原則を仲間とともに学び、理解を深める  
 『THE LAW OF SUCCESS』購入者限定 紐解き会

## サクセスモーニング

無料  
オンライン Zoom

富だけでなく、真の豊かさ、を手に入れるための成功の「原理原則」に触れる月曜あさの45分

開催日程	5月	6月	日時
	5月11日(月)	6月1日(月)	あさ7:15~8:00
	5月18日(月)	6月8日(月)	その他の日程や詳細は下記Webサイトよりご確認ください。
	5月25日(月)	6月15日(月)	

こんな方におすすめ  
 ・物心両面の豊かな人生を歩みたい!  
 ・成功の原理原則の理解を深め実行へ繋げたい!  
 ・学ぶ仲間とともに成功の習慣を身につけたい!

月曜日は「サクモニ!」私が担当します!  
 ファシリテーター  
 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 針生 栄司

参加者の声  
 徳洲会体操クラブ 監督  
 アテネ五輪  
 男子体操団体金メタリスト  
 米田 功様

月曜日の朝に、成功の原理原則、に触れることで、1日のスタートの質が大きく変わりました。選手指導にも活用させていただいています。目次の説明から入り、必要に応じて重要なページに戻りながら行われる丁寧な解説はとても理解しやすいです。ぜひ、皆さんにも参加をおすすめします!

日程や詳細はこちら

# ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2026.5 ~ 2026.8

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

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

**再満**＝再受講満員 **満**＝満員御礼

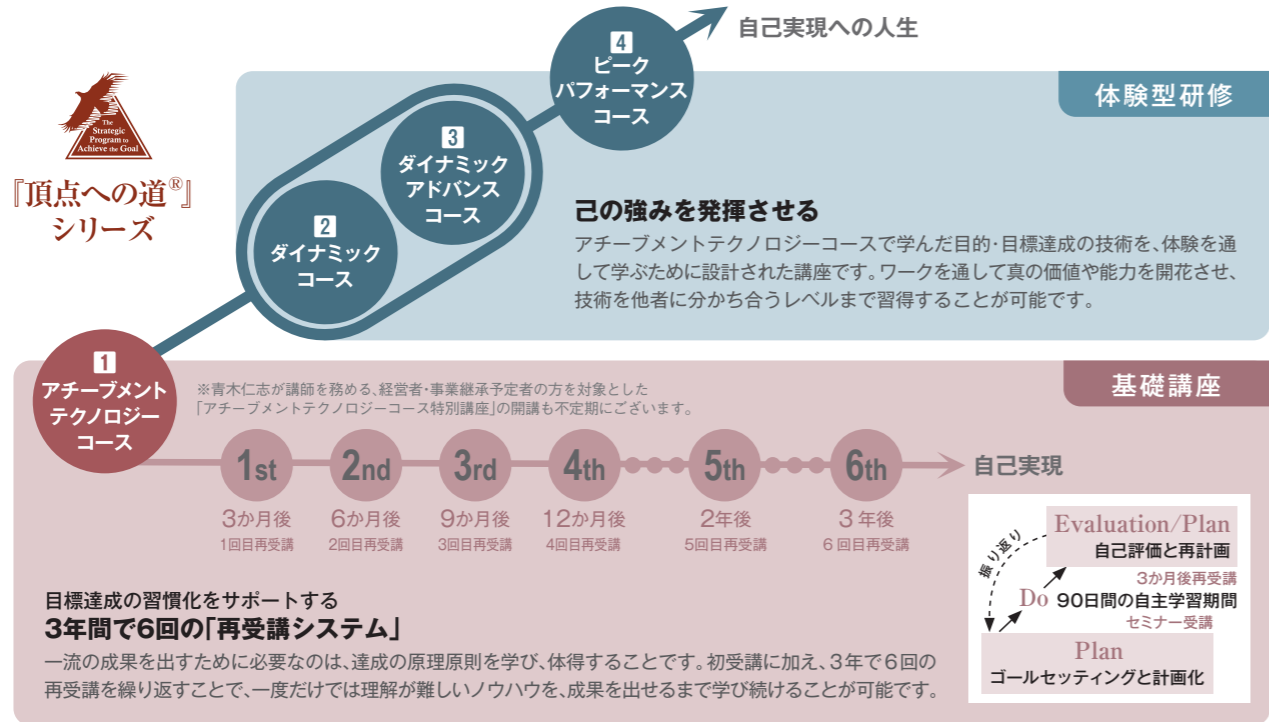
アチーブメントアカデミー会員 3年入会特典

**計** = 「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」ご優待対象

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権

**B** 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)

「頂点への道」講座コース体系図



## 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・19階・18階  
☎03-6858-0311(代)



### 名古屋支社

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



### 福岡支社

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



### 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



### 熊本支店

〒860-0804 熊本県熊本市中央区  
辛島町6-7 いちご熊本ビル6階  
☎096-352-5855



# アチーブメントカード

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ご提供したいもの、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1,650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カードになります。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。

カードのお申し込み	メールを転送する	希望講座を申し込む
Webサイトからアチーブメントカードを申し込む <a href="https://achievement.co.jp/card/">https://achievement.co.jp/card/</a> ※審査の結果にかかわらず、キャンペーンの割引は適用されます。	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 <a href="mailto:csd@achievement.co.jp">csd@achievement.co.jp</a> ※メール転送後、翌営業日15時以降、「MARC」から割引価格でお申し込みいただけます。	会員サイト「MARC」から割引専用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** 雨の日こそ晴れやかに! 住まいと日常をアップデートする「充実したおうち時間」特集

全国のパートナー企業のなかから、新生活に向けた「自分磨き」にぴったりの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><b>北海道</b> 健康を追求する 株式会社アクティブスタイル様 愛、感謝、思いやり、ワクワクを大切に。介護・医療・福祉分野の事業を展開。 特典 初回限定! オンライン・ライブ・エクササイズ「EZO-ファン」を週1回(全4回分)無料提供!</p>	<p><b>栃木</b> 学ぶ・相談する 株式会社フジカンパニー様 人と地球に優しい天然植物洗剤を使用。確かな技術で清潔な住環境を支援。 特典 日本ハウスクリーニング協会推薦のお掃除サービスが5%OFF! ※要アチーブメントカード決済</p>	<p><b>千葉</b> 学ぶ・相談する 株式会社ユウマベント様 お客様の想いをカタチに。情熱溢れる診断と技術で建物の価値を守る専門店。 特典 雨漏り診断士のプロが散水調査で原因を完全特定!通常18万円の本格調査を「半額」でご案内!</p>	<p><b>東京</b> Webショップ 買う・贈る ベジセーフ/株式会社landlink様 野菜の皮までまるごと食べられるエコなお水「ベジセーフ」を開発・販売。 特典 ベジセーフの人気商品が20%OFF! ※会員専用URLに記載のクーポンを決済時に裏ご入力</p>
<p><b>新潟</b> 学ぶ・相談する 犬の幼稚園 犬幸村(けんこうむら)様 ワンコと飼い主が心身の負担なく、体力を養い、社会性を養える施設。 特典 犬の甘噛み対策グッズ「あまがみくん」を送料無料でお届け!ワンコの満足を引き出します。</p>	<p><b>静岡</b> Webショップ 買う・贈る 株式会社マルスリビングプロダクツ様 浜松市にある家具・インテリアショップ。こだわりのセレクト家具が豊富。 特典 住空間のプロが厳選した上質な家具が5%OFF! ※要アチーブメントカード提示or決済</p>	<p><b>京都</b> Webショップ 買う・贈る 有限会社斗六屋様 京都で1926年創業の甘納豆処。国産原料で無添加の美味しさを追求。 特典 Webショップ購入時、備考に「アチーブメントカード」記載&amp;同決済でおすすめ甘納豆1袋進呈!</p>	<p><b>愛媛</b> Webショップ 買う・贈る BeauBelle/株式会社日昇様 シーリングライト・シャンデリア等を販売しているインテリア照明専門店。 特典 自社デザイン・自社開発のおしゃれ照明全商品に使える7%OFFクーポンプレゼント!</p>

アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる **登録料無料** **パートナー企業募集中**

パートナー企業になることで、定期的に自社サービスを会員様へアピールすることができます。ぜひ貴社の上質な商品・サービスをご紹介します。

**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/>

アチーブメントカード パートナー企業



### 5 無料体験説明会

**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 アーチブメント東京研修センター  
大阪開催 アーチ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 リファレンス駅東ビル 会議室V-1 ホテルクラウンパレス小倉  
熊本開催 熊本城ホール 大会議室A4

参加費：無料  
講師：アーチブメント認定講師  
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B 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  
6月15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。

### 目標達成は「技術」である。

日程：5月13日(水) 18:00~20:00(開場17:30)  
参加費：無料  
講師：村田泉 有富修  
会場：ホテルクラウンパレス小倉 香梅  
参加対象：どなたでも参加できます

### 4 JPSPA 関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

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

東京開催 アーチブメント東京研修センター  
大阪開催 アーチブメント大阪研修センター  
名古屋開催 昭和ビル 9階ホール

第120期 5/19(水) 6/26(金) 7/31(金) 8/26(水) ~27(木) 9/29(火) 10/26(水) ~29(木)  
第121期 6/9(水) 7/9(木) 8/11(火) 9/17(木) ~18(金) 10/7(水) 11/5(木) ~6(金)  
第122期 8/11(火) 9/18(金) 10/10(土) 11/11(水) ~12(木) 12/8(火) 2027年1/13(水) ~14(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コース受講済みであり JPSPA 会員の方  
※その他の資格はJPSPA オフィシャルサイトよりご確認ください。

講師：アーチブメント認定講師

### プロスピーカーが集う学びの場 JPSPAの日

オンライン Zoom  
6月30日(火) 8月25日(火)

●JPSPA 研究会

受講料：無料  
講師：青木仁志  
参加資格：JPSPA 会員  
時間：17:00~20:00(オープン16:30)

### MBAでは教えない 人間学セミナー

一人脈・情報整理編

日程：6月24日(水) ~25日(木)  
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

### 3 クオリティカンパニー倶楽部 会員イベント

理念共感型新卒採用をスタートするための2日間 **B**  
**リクルーティングカレッジ**

オンライン Zoom  
7月9日(木) テーマ：組織をまとめる

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

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

幹部講座アドバンス

1日目：5月14日(木) 2日目：5月15日(金)  
東京開催 アーチブメント東京研修センター

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

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

### アーチブメントを体感! ~キックオフ会議編~

東京開催 アーチブメント東京研修センター  
7月1日(水)

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標準会員企業企業の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能) ※経営者等とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する役員管理職である方も参加いただけます。

講師：青木仁志 / ファシリテーター：佐藤英郎  
時間：9:00~12:30(受付開始8:45)

### 人が定着し業界トップ1%の医院を実現する 歯科医院経営の技術

日程：7月30日(木) 10:00~17:00(受付開始9:00)  
参加費：33,000円(昼食代・テキスト代・税込)  
講師：橋本拓也  
参加対象：歯科業界に関係する事業者をされている、法人及び個人事業主の代表者の方、経営役員の方、事業承継予定者、または独立開業予定者

### 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 **B**  
**リードマネジメント・スタンダード**

東京開催 アーチブメント東京研修センター  
大阪開催 アーチ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 **B**  
**リードマネジメント・アドバンス**

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

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 **B**  
**リードマネジメント・エンチーム**

東京開催 アーチ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)

### 無料体験説明会

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

参加費：無料  
講師：高木 謙治、中島 土様  
時間：18:30~20:30 (仙台開催は18:00~20:00)

開催日程：  
福岡開催 5月22日(金) 18:30-20:30  
名古屋開催 7月2日(木) 18:30-20:30  
大分開催 7月9日(木) 18:30-20:30  
富山開催 7月31日(金) 18:30-20:30  
東京開催 8月24日(月) 18:30-20:30  
仙台開催 9月8日(火) 18:00-20:00  
北海道開催 9月15日(火) 18:30-20:30

### 1 経営・営業管理職向け 一度のセールスで、生涯顧客をつくる BtoF セールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー

一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アーチブメントは創業39年、この「BtoF」戦略を実行し、売上81.9億円・経常利益28.9億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お越ししています。この講座では、アーチ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、指針にまとめます。

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

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

再受講料：154,000円(税込)  
講師：橋本拓也  
ファシリテーター：東京開催 岩野耕祐 大阪開催 中川翔太  
時間：【1日目】10:00~19:00(受付開始9:30) 【2日目】9:00~18:00(開場8:30)

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 **B**  
**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：中川翔太  
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。

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

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 **B**  
**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：中川翔太  
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。

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

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

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

アーチブメントアカデミー・クラブ会員 会員権 **B** =バスター割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回)

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

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

再受講満員 満員御礼 =満員御礼

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

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

再受講満員 満員御礼 =満員御礼

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

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

## 介護福祉業界の人材不足解消へ

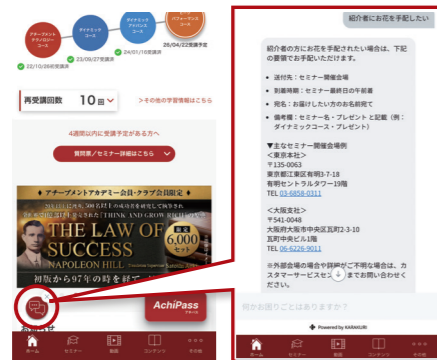
### 合併会社『アチーブメントバイロン』を設立

アチーブメントグループは、スリランカで外国人材の採用から定着までを一貫して支援する Viron International 株式会社と連携し、2026年3月に日本国内の法人へ特定技能の介護人材を紹介することを目的とした合併会社『アチーブメントバイロン株式会社』を設立しました。日本の社会課題である「介護人材の不足」に対し、アチーブメントが持つ経営者教育のネットワークと、Vironグループが現地で培った高度な教育ノウハウを統合。単なる労働力の補填にとどまらず、志を持って成長し続ける「プロフェッショナルな人材」の輩出を目指し、顧客企業の持続的成長を多角的に支援してまいります。詳しくはプレスリリースをご覧ください。



### 会員サイト「MARC」に『【アチーブメント】カスタマーサービス(自動応答)』機能を導入いたしました。

会員サイト「MARC」に24時間いつでもお問い合わせいただける『【アチーブメント】カスタマーサービス(自動応答)』のチャットボット機能を導入いたしました。「紹介した受講生へお花やプレゼントを手配したい」「領収証をどこからダウンロードしたらいいかわからない」といった日常的な疑問に回答いたします。チャットボットで解決できないご相談にはこれまで通りスタッフが対応いたします。ぜひ会員サイト「MARC」よりご利用ください!



**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

<p>メール info@achievement.co.jp</p>	<p>フリーダイヤル TEL : 0120-000-638</p>
<p>顧客サービスセンター</p>	<p>受付時間 月～土曜日 (10:30～17:00) 休業日を除く</p>

### 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)

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

■ = 休業日

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、Webショップ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



新刊情報  
New books

【著者】大貫 崇  
【価格】1,650円(税込)

実は、日本人の9割はきちんと呼吸ができていない!?

## 長生きしたければ呼吸数を減らしなさい

呼吸数が減れば人生が変わる!

呼吸は、私たちが1日に2万回以上も繰り返す、生きるための基本動作です。しかし、現代人の多くはストレスや姿勢の崩れから、この呼吸が「浅く、速く」なっています。最新医学の研究では、呼吸数が1分間に16回以上の人は死亡率が上昇するという驚きの結果も出ています。本書は、「1分間6回」という最適な呼吸数を目指し、呼吸を整えるメリットやエクササイズについて詳しく解説します。特別な器具も、激しい運動も必要ありません。呼吸を整えれば、10年前の身体を取り戻すことが可能です。

Webショップで購入可能!

## ヒットの作り方

近藤真彦、少年隊、SMAP、嵐、Kiroro……。時代を彩るアイドル・アーティストらを送り出した名プロデューサーが、ヒットの裏側を大公開。アイドル嫌いだっただ著者が、なぜ「個性を名曲に変えるスペシャリスト」になれたのか。その軌跡を綴った回顧録に加え、少年隊メンバーやKiroro、名物作詞・作曲・編曲家などクリエイターとの豪華対談12編を収録。さらに「自薦ベスト25ソング」の解説では、「A・RA・SHI」や「青いイナズマ」などヒット曲をめぐる秘話を公開。ファン垂涎の裏話から、現場で磨き抜かれた「一生モノのクリエイティブ術」までを凝縮した、至極の一冊です。

【著者】鎌田 俊哉  
【価格】2,750円(税込)

誰でもヒットは生み出せる!

ご購入はこちらから

## 経営者のための 自信の作り方

青木仁志

お金が回らない人が定着しない相談できない…直面する逆境に、対し、かたちに立ち向かうか? 1万人の経営者が学んだ、折れない自信をつくる思考習慣

【著者】青木 仁志  
【価格】1,650円(税込)

経営は、経営者の「自信」で決まる。

1万人を超える経営者が学んだ「折れない自信と事業」をつくり上げる思考法

## 経営者のための 一生折れない 自信の作り方

「もっと会社を大きくしたい」と考えているすべての経営者へ。経営とは、理不尽なことの連続です。「商品が売れない」「資金繰りが厳しい」「信頼していた人に裏切られた」……。厳しい現実と直面し、孤独と不安に苛まれる経営者は少なくありません。本書は、38年間、逆境を乗り越え続けてきた著者による、真の自信を培うための「経営哲学書」です。単なる精神論ではなく、著者が長年の経営人生で実証してきた「一生折れない自信」の作り方を解説します。

Webショップで購入可能!

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

## アチーブメント Web ショップ

https://shop.achievement.co.jp/

### 03 大学スポーツのニューノーマル。 筑波大学と挑む スポーツ教育の最前線

筑波大学体育スポーツ局(2020年7月~)

日本の大学スポーツ変革を目指す筑波大学体育スポーツ局との提携は、今年で7年目を迎えました。同局は、40団体を超える運動部を横断的に統括し、スポーツ活動を大学が提供する重要な人材育成の場として位置づけ、その健全化と高度化に取り組む国内屈指の先進組織です。2026年2月の学生アスリート研修には、24チーム65名の次期リーダーが集結。技術論や根性論を超え、組織を「経営」と捉える視点を磨きました。チームのコンセプト/ビジョン作りや経営視点から見る組織体制と各部の役割を考え、ビジョン実現のためのリーダーシップや、メンバーを巻き込む伝達力開発を行い、新シーズンへの一歩を踏み出しました。私たちが目指すのは、競技場の外でも活躍する真のリーダー輩出です。自律的にキャリアを築き、社会を牽引する人材育成の一助となれるよう、これからも「スポーツ×教育」の力で学生たちの挑戦を支援し続けます。



プロジェクトページはこちら



2026年2月 リーダー研修開催

### 04 逆境を力に変え、日本一の景色へ。 東京大学アメフト部 「WARRIORS」との共創

東京大学アメリカンフットボール部  
WARRIORS[ウォリアーズ](2022年~)

強豪私立校がひしめく関東1部リーグ「TOP8」において、唯一の国公立大学として異彩を放つ東京大学運動会アメリカンフットボール部「WARRIORS」。アチーブメントは2022年よりスポンサーとして同部を支援し、2026年2月には5回目となるチームビルディング研修を開催しました。部員の約9割が初心者という環境下で、2025シーズンには関東4位という快挙を達成。今回の研修では、70名を超える選手・スタッフ全員が「リーダー」としての覚悟を固めました。互いの人生背景を分かち合い、勝利の目的を再定義するなかで、日本一という目標への覚悟を固めていきました。東京大学アメフト部「WARRIORS」の挑戦は、組織が限界を突破するプロセスとして大きな価値があります。私たちはこれからも、日本一を目指すリーダーシップ開発を全力で支援し続けます。



プロジェクトページはこちら



2026年2月 チームビルディング研修開催

### 05 早稲田大学体育各部 主将・主務が取り組む、 スポーツを通じたリーダーシップ開発

早稲田大学 競技スポーツセンター(2025年~)

東京六大学野球3季連続Vやバレー部4冠など、学生スポーツ界を牽引し続ける早稲田大学。競技成績以上に「スポーツを通じた人格形成」を重んじる同大学の競技スポーツセンター主催のもと、アチーブメントは2025年より主将・主務向けの研修をスタートしました。2026年3月の研修には、44の部活から新主将・新主務となる約120名が集結。「誰のために何のために、4年間をこの競技に懸けるのか」という勝利の先にある真の目的を言語化。各競技の垣根を越えたディスカッションを通じ、自分たちがスポーツを通してどのような人格を身に付け、社会に貢献したいのかという「ビジョン」を明確にしました。目の前の結果を通過点とし、人生の指針となる「目的」を土台に社会を動かす。そんな真のリーダー育成を目指し、これからも早稲田大学とともにスポーツを通じて社会を牽引する人材の輩出に取り組んでまいります。



2026年3月 新主将・新主務向けリーダー研修開催

## 未来を拓く、志を育む。 次世代リーダー輩出を目指す 「学校・スポーツ教育」の取り組み

アチーブメントは「教育の力で世界を変える」というコーポレートスローガンを掲げ産官学の垣根を越えた様々な教育プロジェクトを推進しています。大学スポーツの変革から、高校・小学校でのキャリア教育まで私たちがともに歩む、5つの取り組みをご紹介します。

### 01 理想の人生を逆算して描く。 花巻東高等学校と取り組む 「立志 夢実現」プロジェクト

学校法人花巻学院 花巻東高等学校(2019年~)

世界で活躍する人材を輩出する花巻東高等学校。同校の教育理念「立志 夢実現」を形にするため、アチーブメントは2019年から共同プロジェクトを推進しています。全校生徒が活用する『立志 夢実現プランナー』や映像教材、年4回の研修を通じ、生徒は社会人人生を見据えた目標から逆算して高校生活をデザインする力を養っています。8年目となる2026年度も、新入生を含む全校生徒へ向けて手帳ガイダンスを実施。マンダラ式チャートや手帳を用いた目的目標設定の価値、手帳の使い方をお伝えしました。花巻東高等学校の生徒が、夢を描き次世代リーダーへの道を歩むことをこれからも支援してまいります。



プロジェクトページはこちら



2026年度4月 全校生徒向け手帳ガイダンス開催

### 02 「自分らしく、夢を描く」。 戸田市教育委員会と推進する 産官学連携の新しい教育

戸田市教育委員会(2023年~)

GIGAスクール構想の最先端を走る埼玉県戸田市。アチーブメントは、38年間で53万名のビジネスパーソンに提供してきた教育メソッドをもとに、同市と新たな産官学連携プロジェクトを推進しています。3年目を迎えた2025年度は、新曽小学校5年生に向けて全3回の特別授業を実施。様々な職種、年代の講師が自身の経験を等身大で語り「夢の叶え方」や「挑戦すること」についてメッセージをお伝えしています。「夢をもっと大胆にもっていいんだ」「困難があっても努力を続けたい」といった、希望に満ちた決意が子ども達から数多く寄せられました。子どもが個性を肯定し、自らの手で未来を切り拓く「基盤」を築くことこそ教育の原点です。これからも学校現場と手を取り合い、挑戦心を育む教育を創造し、次世代リーダーの輩出を支援し続けます。



プロジェクトページはこちら



2025年度 全3回の特別授業を実施

# みるみる人と組織が育つ！ リードマネジメント 実践編

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 アーチーブメント株式会社 取締役営業本部長／一般財団法人 日本プロスピーカー協会 評議員  
 千葉大学卒業後、2006年アー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者、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ージャーに就任。管轄部門の飛躍的な成長を創り出した実績が評価され、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 アー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賞を受賞し、発行部数17万部を突破するベストセラーとなる。2026年4月には次著となる「部下をもったらいちばん最初に読む伝え方の本」も発刊し、シリーズ累計発行部数20万部を記録している。

## 反発されるのが怖くて、 つい自分で仕事を抱え込んでしまいます

### よくある質問

**Q** 部下の成長のためにフィードバックをしたいのですが、反発されたり、辞められたりするのが怖くて踏み込めません。相手がハツとするような言葉をかけたいと悩むうちに、結局「今回は私がやっておくよ」と仕事を抱え込んでしまいます。どうすれば部下の自己評価を促すことができるのでしょうか？



### A

マネージャーという役割を担うなかで、こうした葛藤を抱えていない人はいないのではないのでしょうか。実は、私自身もかつて全く同じ壁にぶつかり、苦しみ抜いた経験があります。マネジメントを始めた当初の私は、自分の成績ばかりを追い、部下の成長には無関心でした。これではいけないと部下と関わることを決意したものの、次に陥ったのが「私の言う通りにやればうまくいく」と正解を押し付ける「外的コントロール」のマネジメントでした。結果、メンバーの反発や離職を招き、最悪の結末を迎えました。失敗体験が重なること、心に強力な「ブレイキ」がかかります。「また反発されるのでは」「辞められるのでは」という恐怖から、顔色を伺ったり、自分で仕事を抱え込んだりする、マネジメントの機能不全に陥ってしまったのです。

### POINT 1

「メンバーを変えよう」という思考を手放す

このブレイキを外す鍵は「コントロールできること」と「できないこと」を明確に分けることにあります。私たちがブレイキを感じる最大の理由は、深層心理で「一発で見事に相手を変えてやろう」と思っているからです。相手の感情や行動はコントロールできません。マネージャーがコントロールできるのは、「自分がどうありたいか」という理想と、「相手の成長のためにどのような言葉選びをするか」という自分自身の行動だけです。「相手を変える」思考を手放し、「自分ができる最善の関わり」に集中する。これだけで行動のブレイキは驚くほど軽くなります。

### POINT 2

「キャッチする力」が部下との信頼関係を築き上げる

私の価値観が変わったのは、マネジメントを教えてくださった当時の上司の村田泉の面談に同行したときでした。どんな「突き刺さる魔法の一言」を言うのかと待ち構えていましたが、村田はそんな言葉を一切使いません。無理に伝えようとするのではなく、ひたすら相手の話を聞き、受け止めていたのです。それはまさに、鮮やかな豪速球を投げようとするのではなく、メンバーのボールを「キャッチしよう」としていました。

私たちはコミュニケーションにおいて「伝え方」ばかりを気にしがちですが、本当に大事なのは「聴き方」です。人は、自分の話を真剣に聴き、受け止めてくれる人を信頼します。相手の想いをこちらがしっかりとキャッチするからこそ、相手は心を開いてくれる。その信頼関係の土台があるからこそ、いざこちらからフィードバックという「ボール」を投げたときに、相手も逃げずにしっかりとキャッチしてくれるのです。

選択理論心理学では、人の行動は、外部の刺激ではなく、「内発的動機づけ」に基づく定義されています。どれだけ見事な言葉を投げかけたところで、部下は本質的には動いてくれることはないのです。上司がすべきなのは、正解を突きつけるのではなく、まずは相手の願望をしっかりと聞き出し、効果的な質問をおして「部下が自ら問題に気づき、答えを導き出すサポート」をする存在になることなのです。村田はこの効果的な質問のレパートリーを身につけていたからこそ、面談の終わりに部下自ら「明日からこうやってみます！」という決意を引き出せたのです。

### POINT 3

「メンバーを思ふ心」を伝える武器を持つこと

多くのマネージャーは、メンバーへの確かな「愛情」を持っています。ただ、その想いを届ける武器を持っていないだけなのです。私が失敗を繰り返しながら習得したノウハウを一冊に凝縮したのが、拙著『部下をもったらいちばん最初に読む伝え方の本』（アーチーブメント出版）です。本書では、フィードバックや1on1など、具体的なシーンに即した「伝え方」を解説しています。部下への関わりにブレイキを感じているなら、それはあなたが真剣に相手を想っている証拠です。あとは、その想いを形にする「武器」を手に入れてください。

マネジメントは技術です。技術を学び、トレーニングすることによって誰でも習得することが可能です。ぜひ技術体得の一助として活用いただけたら嬉しいです。ともに「マネジメントは楽しい」を追求していきましょう。



好評発売中！  
 シリーズ累計20万部突破のベストセラー『部下をもったらいちばん最初に読む本』の続編！  
**『部下をもったらいちばん最初に読む伝え方の本』**  
 発売1か月で3万部突破！  
 QRコード

リードマネジメントの関わり方の「型」を「アウトプット」を通して習得する新サービスをリリース予定！  
**かたトレ**  
 リードマネジメント・型トレーニング by AIアバター  
 AIアバターとのロールプレイを通じて、リードマネジメントで身につけるべき3つの「型」(フィードバック・委任・定期面談)を習得するサービスです。声に出して練習し、客観的なフィードバックを受けながら「知っている」を「できる」に変える仕組みです。詳細は5月中旬以降に発表いたします。ぜひ楽しみにお待ちください。

好評  
発売中!

# シリーズ累計20万部突破のベストセラー 『部下をもったらいちばん最初に読む本』 待望の続編!

部下を  
もったら  
いちばん

橋本拓也

最初に読む

伝え方

上司と部下のコミュニケーションの正解とは?

の本

フィード  
バック

委任

1on1

タイプ別  
理解

人と組織のパフォーマンスを  
最大限に引き出す  
リードマネジメント

3万人の研修実績を誇る  
トップコンサルタントが教える  
心理学メソッド

ACHIEVEMENT  
PUBLISHING

発売1か月で  
3万部  
突破!

『部下をもったら  
いちばん最初に読む  
伝え方の本』

価格:1,650円(税込)

著者:橋本 拓也

ご購入はこちら



実は、部下が動かない原因は  
あなたの説明不足でも、部下の能力不足でもありません。

説得したり、無理やり理解させてやらせるのではなく、  
部下の価値観や欲求を観察し、  
「やらされ仕事」を「自分でやりたい仕事」に変えていく  
「リードマネジメント」実践技術を学べる1冊!

かつて「甘やかしまネジメント」で失敗し、  
現在は130人の部下を率いる著者・橋本拓也が、  
現場で本当に伝わる伝え方を、きれいごと抜きで公開します。

- 序章 「言いたいこと」を飲み込んでいませんか?
- 第1章 なぜ上司の「言いたいこと」が伝わらないのか?
- 第2章 メンバーを観察して、理解する
- 第3章 フィードバックで成長を促す
- 第4章 「委任」によって成長機会を創り出す
- 第5章 組織のパフォーマンスを最大化させる「1on1」



著者

橋本 拓也

アチーブメント株式会社  
取締役営業本部長