

Club News

なぜ、あのリーダーのもとでは、 人が自ら動き出すのか？

— 次世代を牽引するリーダーの「生き方」 —



[特集]

なぜ、あのリーダーのもとでは、 人が自ら動き出すのか？

— 次世代を牽引するリーダーの「生き方」 —

鈴木 健太 秋田県知事

小池 友妃子 愛知県碧南市長

青木 仁志
アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
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

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]

なぜ、あのリーダーのもとでは、 人が自ら動き出すのか？

— 次世代を牽引するリーダーの「生き方」 —

10 CASE1 安定を捨て、茨の道への挑戦 「覚悟」と「寛容」が、自ら動き出す組織をつくる

鈴木 健太 秋田県知事
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・ヒル財団 ゴールドメダリスト

14 CASE2 トップダウンの「経費削減」を捨て、市長が選んだ道 退路を断ち、対立を溶かす「愛と責任のリーダーシップ」

小池 友妃子 愛知県碧南市長
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

18 まとめ 人を動かす力の源、それはリーダーの「志」

20 My Achievement 私の目標達成ストーリー
大槻 智之 社会保険労務士法人
大槻経営労務管理事務所 代表社員
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

24 プロスピーカーという生き方
高橋 並子 有限会社 船宿 あみ達 女将
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー
JPSA 東東京支部 支部長

22 JPSA 便り
31 セミナースケジュール

40 マネジメントは楽しい!
課題別克服法
マネジメントチェックリスト12

41 メンバーの成長に貢献する
マネジメントの技術を磨くために
橋本拓也のワンポイントアドバイス
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

暑中お見舞い 申し上げます

盛夏の候 アチーブメントアカデミー会員
ならびにクラブ会員の皆様におかれましては
ますますご清祥のこととお慶び申し上げます

平素より格別のご厚情とご支援を賜り 心より御礼申し上げます

アチーブメントは間もなく創業から40期目という
大きな節目を迎えようとしております

このような新たなステージへと進むことができますのも
ひとえに皆様の温かいご支援の賜物と 深く感謝いたします

これからも皆様の挑戦と成長に寄り添い
人生の質の向上に貢献してまいります

今後とも変わらぬご厚誼を賜りますようお願い申し上げます
皆様のご健勝とご多幸を心よりお祈り申し上げます

アチーブメント株式会社

なぜ、あのリーダーのもとでは、 人が自ら動き出すのか？

— 一次世代を牽引するリーダーの「生き方」—



「良かれと思って指導しているのに、部下が動いてくれない
もし、そんな「やり方」の模索に行き詰まりを感じているなら、
一度立ち止まり、問い直してみるタイミングかもしれません。

「私は、リーダーとして『どう生きるか』を
背中ですべて示しているだろうか」

人間は、指示、命令、批判といった
外部からの刺激では本質的に動きません。

人が心から「この人のために一肌脱ごう」と自走し始めるのは、
リーダー自身の不退転の覚悟とその生き方に触れた瞬間です。

本特集では、行政・地方自治体という
全く異なる舞台上、圧倒的な自走型組織を生み出している
2名のリーダーにフォーカスし、
人が自ら動き出すリーダーシップの真髄を解き明かしていきます。

CASE1 安定を捨て、茨の道への挑戦 「覚悟」と「寛容」が、自ら動き出す組織をつくる

P10 鈴木 健太 秋田県知事
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

CASE2 トップダウンの「経費削減」を捨て、市長が選んだ道 退路を断ち、対立を溶かす「愛と責任のリーダーシップ」

P14 小池 友妃子 愛知県碧南市市長
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

まとめ 人を動かす力の源、それはリーダーの「志」

P18

NAPOLEON HILL
THINK AND GROW RICH

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。

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)

この講演会で得られるもの

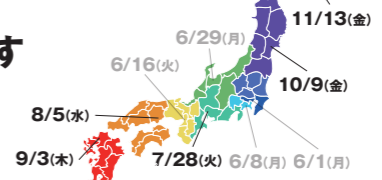
1 目標達成を確実にする 戦略的目標設定の技術	2 選択理論心理学に基づいた 信頼関係構築の技術
3 社員の主体性を引き出す 理念経営手法	4 仕事とプライベートを両立する 時間管理技法

著者：ナポレオン・ヒル
翻訳者：梶島 修
監訳：青木 仁志
2,200円(税込)

戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座 体験説明会
米国ナポレオン・ヒル財団ゴールドメダリストが語る
巨富を築く思考法

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)



開催終了		東海ブロック	中四国ブロック	九州・沖縄ブロック	東北ブロック	北海道ブロック
首都圏・北関東ブロック 6/1(月)	南関東ブロック 6/8(月)	7/28(火) 18:00~20:00 会場 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	8/5(水) 18:00~20:00 会場 ラヴィール岡山 3階 嘉祥 岡山県岡山市北区駅元町 1-10	9/3(木) 18:00~20:00 会場 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	10/9(金) 18:30~20:30 会場 岩手教育会館 多目的ホール(A B) 岩手県盛岡市大通一丁目 1-16	11/13(金) 18:00~20:00 会場 アスティホール 札幌市中央区北4条西5丁目 1 アスティ45 4F

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53万名の人財育成と、1万1千
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。

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/

ACHIEVEMENT
イマスク!
Web申し込み



秋田へやってきたのです。
青木 自衛官から、縁もゆかりもない環境へ。なぜ思い切って飛び込めたのでしょうか。
鈴木 当時は無職で食べていくスキルもありませんでしたが、とにかく「家族を守ろう」と必死でした。これからの将来を思い描いたときに、もっと家族のそばに寄り添い、時間を大切にできる生き方をしたいと考えたのです。そこで、家族を養うために1年間必死に勉強して司法書士の資格を取り、秋田で開業し、生活の基盤をつくってきました。

青木 全国の自治体で注目されている鈴木知事。本日はゲストとしてお迎えでき、大変嬉しく思います。改めて2025年の知事へのご就任、心からお祝い申し上げます。
鈴木 青木社長、ありがとうございます。よろしくお願いたします。
青木 今回は「主体性を引き出す」というテーマについてお話ししたいと思います。鈴木知事は自衛官から司法書士、そして政治の世界へという異色のキャリアを歩んでこられました。まずはその経歴からお聞かせいただけますか。
鈴木 大学卒業後に入隊した自衛隊では、幹部自衛官として充実した日々を送っていました。が、現場を経験するなかで自身の生き方を考えさせられました。そして27歳で結婚して子どもができたことを機に退職し、妻の実家がある

青木 愛する家族を守るために退路を断ったのです。その凄まじい頑張りの背景には、いったい何があったのでしょうか。
鈴木 私の根底にあるのは「母親」の存在だと思います。決して何でもできる子どもではなかったのですが、母親はとにかく私を褒めて育ててくれました。たくさん愛情を受けて育つなかで、「思いやる大切さ」や「楽観的に考えてまずは挑戦すること」の大切さを、母からたくさん教わったと思います。そこから、大切な人の笑顔のために頑張るといふ、価値観が育まれてきたのです。
青木 素晴らしいですね。身近な人から受けた深い愛情が、他者への貢献意欲へと繋がっていったのですね。
鈴木 まさにおっしゃる通りです。そして、そのことに本当の意味で気づき、確信を持てたのは、司法書士として生活が安定してきたころに受講したアチーブメントの講座のおかげでした。「外から来た私だからこそわかる秋田の魅力があり、普段接する秋田の皆さんの役に」という思

掲げた政策とその誠実な人柄が人気を集め2025年に知事選初当選を果たす



掲げた政策とその誠実な人柄が人気を集め2025年に知事選初当選を果たす

青木 現在、最重要課題である人口減少対策をはじめ、多くの政策を形にされています。そのためには県庁の組織力、職員の力が不可欠です。しかし、公務員の世界は上意下達・前例踏襲の文化が強い傾向もあるなかで、職員が自ら動き出すために、知事はどうのようなメッセージを発信されているのでしょうか。
鈴木 私は県議会議員として10年間、外から行政組織と向き合ってきました。職員の皆さんは優秀で真面目なのですが、長年の慣習から「県庁の仕事はこまめだ」という固定観念ができてきたのだと思います。秋田県には豊かな資源や強みがあるにもかかわらず、成果を追求することに消極的で、非常にもったいないと感じて

自ら「寛容」を体現する覚悟が主体性を引き出す鍵となる

青木 目的が大事ですね。そしてその目的の土台には、ご家族や身近な大切な人への思いがある。ご自身のなかから湧き上がる「インサイドアウト」の輪が広がるなかで、県政という大きなテーマを考えられるようになったのです。
鈴木 はい、自分のためだけでなく、誰かのためを思うと、大きな力が湧いてくるのを感じているばかりです。
青木 愛する家族を守るために退路を断ったのです。その凄まじい頑張りの背景には、いったい何があったのでしょうか。
鈴木 私の根底にあるのは「母親」の存在だと思います。決して何でもできる子どもではなかったのですが、母親はとにかく私を褒めて育ててくれました。たくさん愛情を受けて育つなかで、「思いやる大切さ」や「楽観的に考えてまずは挑戦すること」の大切さを、母からたくさん教わったと思います。そこから、大切な人の笑顔のために頑張るといふ、価値観が育まれてきたのです。
青木 素晴らしいですね。身近な人から受けた深い愛情が、他者への貢献意欲へと繋がっていったのですね。
鈴木 まさにおっしゃる通りです。そして、そのことに本当の意味で気づき、確信を持てたのは、司法書士として生活が安定してきたころに受講したアチーブメントの講座のおかげでした。「外から来た私だからこそわかる秋田の魅力があり、普段接する秋田の皆さんの役に」という思

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

青木 仁志
SATOSHI AOKI



秋田県知事

鈴木 健太
KENTA SUZUKI



CASE 1

安定を捨て、茨の道への挑戦
「覚悟」と「寛容」が、
自ら動き出す組織をつくる

全国で最も深刻な人口減少と少子高齢化に直面する秋田県。自衛官、司法書士、県議会議員という異色のキャリアを経て、2025年に秋田県知事に初当選を果たした鈴木健太氏。就任直後から前例踏襲の壁に挑み、県庁職員一人ひとりの心に火をつけていくリーダーシップの真髄とはなにか。アチーブメントグループCEO 青木仁志と語り合いました。



KENTA SUZUKI 1975年大阪府生まれ、神戸育ち。京都大学法学部卒業後、陸上自衛隊に入隊。幹部候補生学校を経て幹部自衛官として活躍。退官後、妻の故郷である秋田県へ移住し、猛勉強の末に司法書士試験に合格。司法書士法人代表を経て、2015年より秋田県議会議員を3期務める。2025年4月、「秋田を日本一持続可能な県に」という志を掲げ、秋田県知事選挙にて初当選を果たす。

多くの県民の声をもとに新たな総合計画を策定「2040年の秋田のイメージ」



ました。
青木 現状に安住しようとする人間であれば誰しもが持つ考えですね。その壁をどう乗り越えようかとされているのですか。

鈴木 秋田のような地方では、県庁が「お上」として存在し、非常に影響力が大きいのです。だからこそ、中核を担う県庁を「チャレンジングな集団」に変える必要があります。これまで組織のなかには意見があっても発信しない空気がありました。ですから、まずは「思ったことはちゃんと伝えよう」と伝え続けています。

青木 大きな一歩ですね。しかし「自由に言いたい」と頭で理解しても、なかなか行動に移せないのが人間の心理でもあります。

鈴木 おっしゃる通りです。その最大の理由は、受け手側が冷たかったり高圧的だったりするからです。人と違う考えを持つているのは当たり前。まずは受け入れ、率直にものを言い合える「寛容さ」の文化を醸成しようと訴えています。まさに講座で学んだ選択理論心理学の考え方が、非常に活かれています。相手も過去も否定することなく、支援的な姿勢を示し、3千人を超える職員との信頼関係を構築することを特に意識しました。

青木 トップ自らが職員を信頼し、違いを受け入れ、ともに歩むことへの挑戦ですね。鈴木知事にとってはそれはまさに「寛容」という言葉に集約されますね。

鈴木 はい。実は以前、「地域の希望」を都道府県でランキング化した調査で秋田県が最下位

鈴木 象徴的なのが数年前の高校入試制度の変更です。スポーツの優れた実績による入学希望でも、5教科の試験を課し、時期も後ろにずらして一般選抜の日程と統一されました。結果として何が起きたかという点、スポーツを本気で頑張りたい子たちが、ほとんど県外の私立高校に流出してしまっただけです。

青木 なるほど。大人が良かれと思っただけの枠組みが、若者の挑戦する機会を奪い、人口流出を加速させてしまったのですか。

鈴木 人間は自分で「やろう」と思わないと成果も熱意も出ません。人言われてやるのではなく、自分で見つけて決める力を育てたいのです。教育制度については、知事の権力で無理やり変えることはできません。だからこそ、関係者にも寛容な姿勢を意識しつつ、少しずつでも良い方向へとともな変わっていきけるように、粘り強くアプローチしています。

になったことがありました。その要因の一つが「地域の寛容性の低さ」だったのです。驚くべきことに、「人口減少率」と「寛容度の低さ」が見事に相関していました。思ったことを言っただけで周囲が引いてしまうような雰囲気を変えたいため、私自身が腹を立てずに相手を受け入れる姿勢を示し、地道に雰囲気づくりを始めています。



知事の発案で「AKITA DXアワード」を開催
～職員提案による庁内DX推進と県民サービス向上へ～

青木 相手を力でコントロールしようとするのではなく、リーダー自らが「寛容さ」を体現し、泥臭く対話を続ける。トップがエゴを手放し、自己開示するその生き様が信頼を生むからこそ、職員一人ひとりの主体性が引き出される環境が整うのですか。

鈴木 加えて、具体的な目標設定の面においても、その勾配や期間の区切りを明文化し、組織全体に仕組みとして浸透させていきながら、高い目標に向かっていけるマインドの醸成に努めています。具体的なマーケティング施策においても、ターゲットの願望に焦点を当てた内発的動機づけを重視しており、少しずつ組織の文化が変わってきている実感があります。

青木 相手を力でねじ伏せるのではなく、目的を共有し、自ら気づくのを待つ。非常に根気のいる関わりですが、それこそが本質的な人の動かし方ですね。秋田の若者たちが内なる情熱を解放できる環境を整える、大変意義深い挑戦だと思えます。

不退転の覚悟で「豊かさの定義」を変える、次世代のリーダーシップ

青木 現在、全国の地方都市が人口減少という課題に直面しています。そのなかで、秋田県を「選ばれる地域」にしていくために、知事が見据える未来のビジョンをお聞かせください。

鈴木 熊被害の増加などで地域のイメージが一時的にネガティブになっていますが、世界の気候変動や食料・エネルギー安全保障など、これまでの当たり前が大きく変わる時代が来ています。秋田県は、クリーンエネルギーを先進的に進めており、食料自給率も高く、豊かな住環境があります。これらはこれからの時代の大きな強みです。

青木 これまでは経済効率最優先の社会のなかで、どうしても都会のほうが力が強い構図でしたが、まさに時代の転換点ですね。

鈴木 おっしゃる通りです。コロナ禍を経て、「一極集中が本場に正しいのか」「人の幸せとは何か」という価値観の変容が始まっています。「秋田は遅れている」という考えがまだ一部の県民に

青木 当たり前の基準が変わることで、組織は劇的に変わっていきます。素晴らしいアプローチです。

コントロールしない教育で秋田の未来を切り拓く

青木 若者が選びたいと思う未来の秋田を実現するために、「人づくり」は欠かせない要素です。「良かれと思って」の押し付けが、若者の主体性を奪ってしまうことも少なくありません。知事は今、秋田の若者たちの教育において、どのような課題を感じておられるのでしょうか。

鈴木 秋田県は、小中学校の学力がずっと全国トップクラスであるという素晴らしい成功体験があります。しかし、4人の子どもを育ててきた親の立場から言うと、その成功体験が逆にマインドに働いている面もあるのではないかと感じています。

青木 詳しく教えてもらえますか。

鈴木 先生や親の言うことをよく聞く「良い子」は多いのですが、高校生くらいになるとパッションダウンすることが多いです。決められた通りにやれば点数は上がりますが、「これをやりたくない」という熱意を育てていけないように思います。

青木 トップダウンで言われたことをこなすだけでは、本当の意味での主体性は育たないということですね。これがどのような問題を引き起こしているのでしょうか。



マーケティング視点で秋田を変える挑戦へ

はありますが、これからの時代は「絶対にこちらの方が豊かな生き方ができる」と自信を持って言える地域になると確信しています。

青木 トップ自らが、その地域の価値を誰よりも信じ抜くことが立脚点になりますね。

鈴木 はい。関西から移住し、無職から必死に生きてきた私だからこそ、その真の価値がわかります。このマインドチェンジを、知事という立場で力強く進めていきたいと考えています。

青木 鈴木知事の覚悟から、多くの本質的な学びをいただきました。私も、民間企業として地域・国家のお役に立てるよう、尽力続けてまいります。本日は貴重なお話をありがとうございました。

鈴木 こちらこそ、ありがとうございました。



「誰かがやってくれる」から「私がやる」へのパラダイムシフト

橋本 小池市長、本日は貴重なお時間をいただき、誠にありがとうございます。2024年の市長選での見事なご当選、心より敬意を表します。いま、地方自治体は人口減少や財政難など、かつてない厳しい局面を迎えています。そのなかで、あえて火中の栗を拾うように市政のトップに立つ決断をされたことは、並大抵の覚悟ではなかったと推察いたします。そもそも、小池市長が政治家を志し、まちづくりに身を投じて原動力となったものは何だったのでしょうか。

小池 ありがとうございます。私が政治の世界を志した原点は、私自身が働きながら子育てをしていた14年前の経験に遡ります。当時はまだ子育て環境が十分に整っておらず、「子どもを一人育てるには3000万円かかる」とすら言われていました。このままでは、若い世代が将来に夢や希望を描けなくなってしまう。このまちの未来が先細りしてしまふ。その強烈な危機感が、私の出発点です。しかし、市議会議員になる前の私は、どこか「誰かがこの市を良くしてくれるだろう」「政治がなんとかしてくるはずだ」と、環境や他人に依存している部分がありました。

橋本 多くの人が陥りがちな、自分と社会の課題を切り離してしまう感覚ですね。そこから、どのようにして市長という重責を自ら担うほどの「強烈な当事者意識」を持つに至ったのでしょうか。

小池 決定的な転機となったのは、市議会議員時代にアチーブメントの「頂点への道」講座を受講したことです。そこで「選択理論心理学」を学び、「自分の人生のハンドルは、他でもない自分自身が握っているのだ」という考え方に、雷に打たれたような衝撃を受けました。そして、「縁ある人を幸せにする」という概念に触れたとき、私のなかで眠っていた当事者意識に火がついたのです。

橋本 学びを通して、ご自身の理想が鮮明になり、リーダーとして存在意義が明確になったのですね。

小池 はい。「子どもたちが夢や希望を描ける社会をつくる」。これが私の絶対に譲れない願望であり、人生の目的です。そのためには、私たち大人が、どんな困難な状況にあっても自ら考え、行動し、希望を持って生き抜く姿を見せなければなりません。いま碧南市が抱える厳しい課題から逃げず、私自身が先頭に立つてこのまちの未来をつくる。「碧南市から日本を変える」という覚悟が決まったからこそ、市長という大役に挑戦することができました。



受講が市長へと飛躍した原点となった

「財政非常事態宣言」という痛み弱さの開示が組織の壁を壊す

橋本 市長に就任されてから直面したのが、市の深刻な財政危機でした。2025年9月には「財政非常事態宣言」を发出されると、市民や職員にとっても痛みを伴う重い決断をされました。

小池 ええ。碧南市はこれまで、企業立地による豊かな財政力を背景に、市民負担を極力抑えた質の高いサービスを提供してきました。しかし、長年かけて建設した多くの公共施設の維持管理費が多額にのぼり、そこに近年の物価高騰や人件費上昇が重なりました。このまま何も手を打たなければ、2028年度には市の貯金である財政調整基金が底をつくという、危機的な予測が出たのです。

橋本 企業経営で言えば、まさに倒産の危機に瀕している状態ですね。この局面を乗り切るためには、市役所という巨大な組織の徹底的な経費削減と、500名近い職員の抜本的な意識改革が不可欠になります。通常のマネジメントであれば、トップダウンで「あれを削れ、この事業はやめろ」と強烈な指示命令を下しがちですが、小池市長は全く異なるアプローチを取られました。

小池 おっしゃる通り、市長の権限を使えば、トップダウンの「外的コントロール」で強制的に経費削減を命じることができ



財政非常事態宣言をした際に市民に対して行った説明会

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

橋本 拓也
TAKUYA HASHIMOTO



愛知県碧南市市長

小池 友妃子
YUKIKO KOIKE



CASE2

トップダウンの「経費削減」を捨て、市長が選んだ道 退路を断ち、対立を溶かす 「愛と責任のリーダーシップ」

「財政非常事態」に直面した愛知県碧南市。小池友妃子市長が選んだのは、強引な予算削減ではなく、自らの給与を削って退路を断ち、市民や職員と「徹底的に対話する」アプローチでした。相手を変えようとする「外的コントロール」を手放し、自らの弱さを開示して反対派すらも味方に変える「愛と責任のリーダーシップ」に、アチーブメントの橋本拓也が迫ります。



YUKIKO KOIKE 1969年生まれ。損害保険会社や生命保険会社での勤務を経て、碧南市議会議員を2期務める。2024年4月、愛知県碧南市市長に初当選。「子どもたちが夢や希望を描ける社会をつくる」「碧南市から日本を変える」といビジョンを掲げる。市議時代にアチーブメントの「頂点への道」講座を受講し、一般財団法人日本プロスピーカー協会の会員としても学びを深めながら、市民と徹底的に対話を重ねる市政を推進している。



小池 はい、職員たちの血のにじむような努力と、対話を重ねた市民の皆様のご



ました。しかし、それでは人は絶対に心からは動きません。「上から言われたから嫌々削る」と

という指示待ちの組織になり、結果的に言い訳や責任転嫁が蔓延し、組織の活力が死んでしまっています。私が選んだのは、職員に対し「私の弱さを全て開示し、助けを求めること」でした。

橋本 弱さの開示、ですか。具体的にはどのようなにされたのでしょうか。

小池 まず、私を始めとする特別職の給与をカットしました。これは単なるパフォーマンスではなく、「私は本気でこのまちを立て直す覚悟がある」という意思表示です。そのうえで、良いところも悪いところも、財政のリアルな数字や予測を全て職員にオープンにしました。そして、「私たちはいま、穴の開いた船に乗っている。市長の私一人の力では、この穴を塞ぐことはできない。このままでは沈没してしまう。市民の笑顔を守るために、どうか皆さんの知恵と力を貸してほしい」と、各部署を回り、膝を突き合わせて徹底的に対話をしたのです。

橋本 素晴らしいですね。「やり方」を強制するのではなく、現状の事実を共有し、リーダーが自ら「助けてほしい」と頭を下げる。自分のプライドや権力を捨て、職員を「ともにまちを

経営するパートナー」として捉え、関わっていかれたのですね。

**対立を解消する「聴く力」
反対派こそが最強の味方になる**

橋本 しかし、行政という立場上、痛みを伴う改革には必ず厳しい反対意見が伴います。サービスの低下や予算削減に対して、議会や市民からご不満の声を上げる方もいらっしゃったはず。激しい批判や対立の構造が生まれかねないなかで、小池市長はどのように向き合われたのでしょうか。

小池 改革を進めるうえで、私が最もエネルギーを注いだのが、この「反対意見を持つ方々との対話」です。以前の私であれば、自分を否定されたと感じて感情的に反発し、論破しようとして、関係を壊してしまっていたかもしれない。しかし、選択理論を学んだいまは、「相手の意見と私の意見が違っただけであり、相手の人間性を否定するものではない」と、事実と感情を切り離して考えられるようになりました。

橋本 自分を正当化したい、相手を打ち負かしたいという人間なら誰しもが持つ自己防衛の考えを手放されたのですね。



市民との対話を繰り返し誠実に向き合ってきた

理解のおかげで、一歩ずつではありますが変革が進んできています。いまは確かに苦しいタイミングですが、市民の皆様も徐々に理解され、ともにこの難局を乗り越えていこうとしてくださっています。これは私一人の力では絶対に不可能です。自ら考え、動き出してくれた職員全員に力になります。

**スキルではなく
「どう生きるか」が
人を動かし、未来をつくる**

橋本 本日は、小池市長のお話を伺い、組織を牽引し、人を自ら動かす本質は「高度なテクニク」などではなく、リーダー自身の「あり方」や「生き様」なのだ強く確信しました。自ら給与を下げて退路を断ち、弱さを隠さずに助けを求め、いかなる対立構造からも逃げずに徹底的に「聴く」ことを諦めない。その覚悟と愛を行動で示し続けるからこそ、約500名の職員が自ら動き出し、市民の心に希望が宿っていくのですね。

小池 ありがとうございます。市長という立場を与えていただいています。私一人で行えることは本場にちっぽけです。だからこそ、私を支えてくれる職員の方々と、そして厳しい決断にご理解をいただいた市民の皆さん一人ひとりの対話を決して



様々な領域で市の改革への果敢なチャレンジをしている

小池 はい。わざわざ時間を割いて、反対意見を言いに来てくださる方は、それだけ「このまちを良くしたい」「自分の生活をより良くしたい」という強い情熱を持っている方です。ただ、頭のなかに描いている理想のまちの絵が、私の描く絵と少し違うだけなのです。ですから、私は決して反論せず、「なぜそのように考えられるのか」「何に一番困りなのか」を、とにかく深く聴かせていただくようにしました。

橋本 説得ではなく、まずは相手の願望を理解しようとする「傾聴」に徹する。リーダーとして本心に素晴らしい取り組みですね。

小池 一つひとつの声に真摯に耳を傾け、相手の背景にある思いを知ろうと努力する。そうやって誠実に向き合い続けると、ある瞬間に相手の態度がフツと柔らかくなるのを感じます。「ああ、この市長は逃げずに自分の話を聴いてくれるんだ」と伝わった瞬間です。そして、「そこまで真剣にこのまちのことを考えてくれてるのなら、文句ばかり言っているのは駄目だ。市長、一緒にやろう」と、一番の反対派だった方が、最も強力な協力者へと変わってくださったのです。

**職員が「当事者」として
自走し始めた瞬間**

橋本 市長が自ら矢面に立ち、対話を重ねるその背中を見て、現場の職員の皆様にはどのような変化が起きましたか？

小池 それは本当に驚くべき、そして私の立場からすると、大変頼もしい変化でした。「予算が諦めず、常に感謝の気持ちを持って接し続けること。その地道な積み重ねこそが、未来の碧南市を、そして子どもたちが夢を描ける社会をつくっていくと信じています。まだまだ改革は道半ばですが、これからも愛と責任を持って、愚直に歩みを進めてまいります。

橋本 「日本を変えるなら、まずこの碧南市から」。その熱い志と、どんな困難や反対からも逃げずに人を愛し抜く小池市長の生き方は、全国で組織マネジメントに葛藤する多くのリーダーに、大きな勇気と希望を与えてくださいました。

小池 こちらこそ、ありがとうございます。碧南市の発展を、心より応援しております。本日は本当にありがとうございます。

小池 私も学び続け、さらなる成長を遂げていくように挑戦してまいります。これからもよろしくお願いたします。



碧南市へ企業版ふるさと納税を通じた寄付を実施し、感謝状を拝受いたしました

アチーブメント株式会社は愛知県碧南市へ企業版ふるさと納税を通じた寄付を実施し、2026年4月7日に小池市長より感謝状を拝受いたしました。今回の寄付は、碧南海浜水族館における「人と自然をつなぐ学びの拠点事業」に活用されます。



まとめ



人を動かす力の源、それはリーダーの「志」

本特集でご紹介した2名のリーダーに共通していたもの。それは、卓越したマネジメントのテクニックではありません。自身の理想を誰かに押し付けたり、強制したりすることはせず、「どうしたらメンバーが自ら動き出せるのか」「自ら動き出したくなるのか」を何よりも重要視し、そのための環境づくりに注力をされてきました。そんなリーダーの生き方にこそ、人を動かす本質があるのです。その生き方のコアにある最も重要なもの、それが「人生の目的」です。

「自分は何を目指し、何を成し遂げる人間なのか」
「誰のために、何のために、なぜ、成し遂げるのか」

この目的から育まれる燃えるような願望があるからこそ、その熱が周囲へと伝播していきま

す。そして、この熱い思いは、リーダー自身の内側からしか生まれてきません。リーダーとは、他者を変えようとする存在ではなく、他者の心のなかにある「私は誰のために、何のために、なぜ生きるのか」という熱い思いを大切に、それを引き出し、啓蒙していきける存在なのではないでしょうか。

「自己との対話」が導く、人と組織を動かす目的

自らの志や人生の目的を明確にするために欠かせないこと。それは、リーダー自身の「自己との対話」です。自分自身と深く向き合い、心の奥底から湧き上がってくる、目的から一貫したメッセージを紡ぎ出していくこと。そのメッセージこそが、他者の心に火をつける原動力になります。しかし、「自己との対話」を通して深めたレベルまでしか、他者には伝わりません。だからこそ、リーダー自らが深く自身を見つめ、自分の内面を磨き続けていくことが必要不可欠

問い続け、探し求めるプロセスにこそ「成功」がある

セルフカウセリング

- 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 その為に「今」何をしているのか?
- 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 もっと良い方法を考え出し、実行してみよう

毎日問い続けたとしても、最初はピンとこない日もあるでしょう。しかし、それでも愚直に問い続けるなかで、ある日、視界が開けるように自分の目的が見えてくる瞬間が必ず訪れます。

歴史上の偉人であるノア・ウエブスターは、かつて「成功」をこのように定義しました。

「成功とは、探し求めた目標の満足いく達成である」
——ノア・ウエブスター

ここで最も重要なのは、「探し求めた」という言葉です。自分の人生の目的や大義は、そう簡単に手に入るものではありません。だからこそ、私たちは毎日自分に問いかけ、それを「探し求め続ける」必要があるのです。その継続的な探求を支える仕組みこそが、セルフカウセリングの習慣です。

アチーブメントでは、日々のビジネスや人生の中で、この自己対話をサポートし、確固たるリーダーシップを育むための実践ツールをご用意しています。ぜひご活用いただき、周囲に光を灯す大きなリーダーシップを発揮する一助となれば幸いです。

セルフカウセリング実践ツールのご案内

常に問いを目に見える場所に置く

『セルフカウセリングカード』



名刺サイズのカードに「4つの問い」がデザインされています。デスクの上、スマホケースの裏、手帳のポケットなど、常に目に入る場所に置くことで、感情に流されず「目的」に立ち返る環境を作ります。

50枚セット
990円(税込)



毎日持ち歩き、志を研ぎ澄ます

『セルフカウセリングノート』



いつでもどこでも「自己との対話」を記録し、日々のアクションを軌道修正できる専用ノートです。1日1ページ、1か月間セルフカウセリングの4つの問いに向き合うための1冊です。

1か月分(1冊)
770円(税込)



WEBショップ限定商品
12か月セット(12冊)
8,470円(税込)



なので、アチーブメントが「頂点への道」講座を通して一貫してお伝えし続けていること。その「自己との対話」を最もシンプルに、かつ効果的に実践していく技術が「セルフカウセリング」です。



社労士業界トップクラス、社員140名・売上14.5億円への軌跡 「認められたい」を手放した二代目経営者の『真の目的の力』

おお つき とも ゆき
大槻 智之
社会保険労務士法人
大槻経営労務管理事務所 代表社員
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



Tomoyuki Otsuki 創業50年を超える社会保険労務士法人を2代目として経営。クライアント企業の掲げる理念・ビジョンの実現を労務・人事の面から支援している。業績が悪化し続けていた2013年、戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座を受講。当時、7億円から5億円まで急速に落ち込んでいた売上を回復すべく学びを実践した結果、代表就任から2年で10億円を達成した。その後、アチーブメントの社内研修を全社員向けに導入したことにより、社員一人ひとりが目的を持ち、主体的に行動する組織へと変貌。その結果、売上14.5億円、社員数140名まで成長を遂げた。2024年12月 ベーシックプロスピーカー合格。

Before

- 1 人生の目的が不明
目の前の達成を
追い求める日々
- 2 「自分だけが頑張ればいい」と
一人で背負い込む
- 3 目標を達成するも
充実感が得られない

After

- 1 「経営者を支える日本一のパートナー」という
使命に出会う
- 2 社員の願望実現に寄り添い
140名が躍動する組織へ
- 3 社員とお客様の幸せの先に
実現した売上14.5億円

創業者の父から、 売上減のタイミングで事業承継 「V字回復したい」と 売上10億円を目標設定

私は現在、創業50年を迎える社会保険労務士事務所の二代目代表を務めています。社労士事務所は平均売上1,600万円といわれますが、近年は売上14.5億円を達成。140名の社員とともに、お客様の企業理念の実現を支援しています。

創業者である私の父は全国社会保険労務士会連合会の会長を4期8年にわたり務め上げ、数多くの法改正を成し遂げた業界の変革者です。

ある「ダイナミックアドバンスコース」を受講したときでした。自らの人生の目的と向き合うセッションのなかで、「一度きりの人生の幕を閉じる時、本当に手にしたいものは何か」と向き合ったのです。

実は、それまでの私を突き動かしていた原動力は、「周囲を見返したい」という強烈な反発心でした。幼い頃からどこへ行っても「会長の息子」。血の滲むような努力をしてテストで良い点を取っても、泥だらけになって野球のスタメンを掴み取っても、周囲の評価は「親が良いから」「会長の息子だから」。代表就任時に売上10億円の目標設定をした背景にあったのは、V字回復させることで数字で黙らせよう、見返そうという気持ちでした。

しかし、講座で自らと深く向き合ううちに気づいたのは、私の達成を誰よりも信じ、一番近くで支え続けてくれた妻の存在でした。「智ちゃんならやれるよ。あなたはすごい」。売上10億円の目標を掲げ、達成できたのは、彼女の温かい支えあってこそでした。妻を幸せにしたい。家族を大切にしたい。そして、一緒に働く社員やその家族、お客様を幸せにすることを私は求めている。心からそう思えたのです。

明確なビジョンに向かい 社員の願望実現を支援 売上14.5億円・社員140名の組織へ

「社労士として誰もが幸せを実感できる社会をつくりたい。私たちの仕事は、お客様が一

した。その父が経営する事務所に1994年に入所。20年以上、仕事に邁進してきました。

そんな折、知人からの紹介で『頂点への道』講座を紹介いただき、2013年に初受講しました。当時は事務所の業績も好調だったため、「こうした考え方も大切だな」と納得しつつも、一回きりの学びに留まっていました。

転機が訪れたのはその3年後。長く依存していた大手企業との提携解消などが重なり、売上が7億円から5億円へと一気に2億円も急降下する危機に直面。そのタイミングで、私が代表に就任することに。「何とかしなければ」という焦りと強い危機感から、私は就任直前に講座を再受講。「2020年までに売上を2倍の

番大切にしている企業理念やビジョンを達成できるように支援することだ」。私の仕事への解釈は根底から変わりました。

再受講を重ねるなかで、『選択理論心理学』がこれまでとは全く違う深さで腑に落ちたのです。お客様を幸せにするには、まず自社の社員を幸せにしなければなりません。社員一人ひとりの「願望」に寄り添うようになり、数字の話ばかりだった面談は、「何のためにここで働くのか」「何を成し遂げたいのか」を問いかけて、彼らの願望を果たすための時間へと変えました。

「お客様が一番大切にしてほしい企業理念やビジョンをともに達成する。そんな会社を世の中に広げていきたいんだ」。このメッセージも何度も伝え続けました。結果、支援の質が劇的に変化し、売上14.5億円にまで成長。社員の幸せとともに、組織も着実に成長を遂げたのです。

目的に生きるなかで、「越えるべき壁」として長年自ら心を閉ざしていた父とも、会社や社員の未来について本音で語り合う時間が増えました。創立50周年記念式典では、父と私の二人から、大切な



2024年3月に創立50周年記念式典を開催

10億円にする」という新たな目標を掲げ、再スタートを切りました。

プライオリティマネジメントを実践 目標達成の先に気づいた「真の目的」

再受講後、徹底して「プライオリティマネジメント」を現場で実行しました。目先の仕事をこなすだけでなく、提携先の開拓など未来への種まきをし続け、文字通り死に物狂いで働きました。結果として掲げた目標は2年前倒しで達成。しかし、いざ売上10億円という目標を達成したとき、思っていたほどの充実感はありませんでした。

違和感の正体に気づいたのは、体験型研修で

パートナーや社員、その家族に向けて、同じ想いで心からのメッセージを届けることができました。

周囲を見返すためではなく、本当に成し遂げたい人生の目的をもち「それを実現するために日本一になるんだ」と心から伝えられるようになりました。だからこそ、140名の仲間たちが心を一つにして、同じ目標に向かって走ってくれるようになったのだと思います。

目的の先に描く使命 経営者を支える 日本一のパートナーへ

私は経営者が、経営という山を登っていくのを支援する「シェルパ(※)」のような存在でありたいと考えています。お客様の自己実現や、その人が幸せになる世界観を一番近くで応援したいのです。

経営者がこの学びを実践すると社員との関係が良くなり、今度は社員が学び、その家族の関係性までもが良くなっていく。これが広がっていくけば、素晴らしい世の中になると思いませんか。この幸せの連鎖を創り出すのは、経営者の自己実現を一番近くで支える私たち社会保険労務士なのです。

だからこそ、この支援を世の中に広げて職場環境を良くし、社会全体を良くしていくことが私の大きな使命です。これからの1点に向けて、最高の仲間たちとブレずに走り続けてまいります。

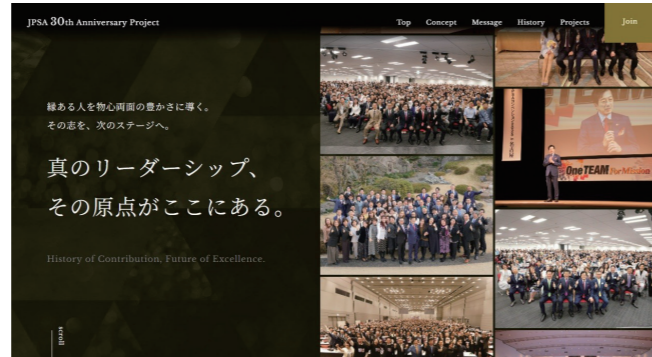
※主にヒマラヤ山脈などの高所登山で、荷物の運搬や道案内、安全管理を行い登山隊をサポートするネパールの山岳ガイド

JPSA30周年特設サイトがオープン!

1996年の創立から皆様とともに歩んできたJPSAは、いよいよ30周年という大きな節目を迎えました。この記念すべき年を次のステージへ皆様とともに踏み出す1年にしたい。そんな想いと、JPSAのこれからのビジョンを詰め込んだ『JPSA30周年特設ページ』をオープンしています。

JPSA30年の軌跡、30周年特別企画『全国10万人メッセージ』の進捗、各支部・部会の開催報告や学校講演の様子をご覧ください。JPSAの軌跡とこれからの未来をぜひご覧ください。

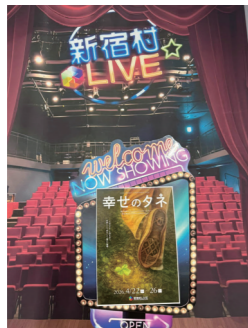
JPSA30周年特設サイトはこちら



JPSA30周年プロジェクト 舞台『幸せのタネ』

山内誠治エグゼクティブプロスピーカーがプロデューサーを務めた、舞台『幸せのタネ』が全9公演満席にて開催されました。

日々学び、実践している目標達成の技術を文化や芸術の力を通じて「物語」として社会へ届ける試みです。大高弘之理事と芳川悠ベシックプロスピーカーも出演されました。



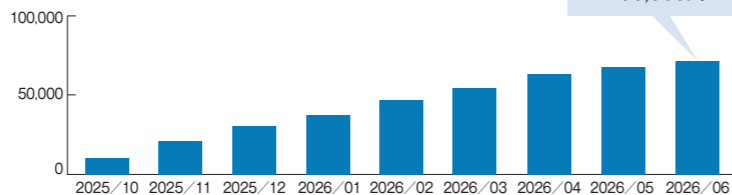
全国10万人メッセージ

全国の支部・部会をはじめ、様々な場で、今この瞬間もプロスピーカーのメッセージが届けられています。全プロスピーカーのメッセージに触れた人数の総和で、過去にない『100,000人』という大きな目標の達成を目指します。

※2026年6月16日時点

74,935

100,000人



今日の貢献が未来のリーダーへ

今日のメッセージが、未来のリーダー輩出への一歩に繋がっています。今年1年間、JPSAにまつわる講演に参加した方1名につき、JPSAから50円を来年度の社会貢献費として寄付をします。

※社会貢献費は、来年度の学校・子ども向けイベント等の開催や運営に当てられます。

未来への寄付
1名につき
50円

人と組織をけん引していく確固たるリーダーシップを身につける環境

プロスピーカー・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リーダーシップ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。

ベシックプロスピーカー合格者



岸本 浩様、茂木 奈保子様、木本 貴様、岡崎 奈希紗様、山本 明日香様、佐藤 進様、米田 愛架様、永田 千雅様、安田 庄志様、金田 竜典様、齋藤 慶吾様、町田 彰子様、石部 晋作様

※順不同

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



JPSA 会員限定
新プロスピーカーのプレゼンは、JPSA 研究会でお聞きいただけます

お申し込みはこちら JPSA研究会

JPSA 会員限定映像 「影響力の磨き方」

過去のコンベンション・研究会映像をMARCよりご視聴いただけます。



プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」852/1000名 (2026年5月13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、学びを実践に落とし込む相互研鑽の場

JPSA研究会

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。

開催日 **8月25日(火)、10月6日(火)**

時間 **17:00~20:00** 無料 オンライン

詳細・お申し込みはこちら



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
- 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
- 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

参加者の声

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

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

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



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)** ※昼食代は含まれておりません。

対象 **JPSA 会員の方**

詳しくはこちら



プロスピーカーへの道で育まれた「未来を切り拓く力」 売上99%減から過去最高業績へ

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指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点を当てた本コーナー。今回はJPSA認定シニアプロスピーカーの高橋並子さんです。コロナ禍で売上最大99%減という逆境に直面するも、V字回復を遂げて「過去最高業績」へと成長を創り出されました。「プロスピーカーになっただけじゃなかったら、この結果は創り出せなかった」と語る高橋さんに、プロスピーカーを目指す過程で得られたことやJPSAの価値についてお話しいただきました。



高橋 並子

有限会社 船宿 あみ達 女将
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー
JPSA 東京支部 支部長

PROFILE 沖縄県那覇市出身、大学進学のために上京。結婚・出産を機に、創業100年を超える老舗「有限会社船宿あみ達」の若女将に就任。屋形船あみ達では、お花見や花火大会、浅草・お台場などを巡る多彩なコースで、特別なひとときを提供。また、伝統を大切にしながら、有名パティシエとのコラボでスイーツを提供する「アフタヌーンティー・クルージング」など、新しいサービスを追求し続けている。現在は「伝統文化を継承する」ために、業界の活性化と後進の育成に尽力している。

選択理論を学び売上2億円向上も コロナが業界を襲う

私は結婚を機に、夫が4代目となる船宿あみ達の女将に就任しました。当時は「社員に舐められてはいけない」という強い思い込みがあり、社員を思い通りに動かそうとする外的コントロールを無意識に使っていたのです。その結果「経営者vs社員」という見えない壁ができ、離職は止まらず、お客様からのクレームが絶えない。そんな悪循環のなかにいました。

「このままではいけない」と2017年に出会ったのが「頂点への道」講座でした。学んだことは、人は内側から動機づけられるという選択理論の考え方です。私はそれまでの関わりを改め、社員一人ひとりの欲求が満たされる環境づくりを徹底して舵を切りました。すると社員たちが、自ら主体的にお客様目線の接客を体



創業109年の伝統を大切に、特別なひとときを提供する「屋形船あみ達」

どん底のなか 支えてくれたJPSAの存在

忘れもしない2020年2月14日。同業他社でクラスターが発生したという報道がされると、キャンセルの電話が事務所に鳴り響きました。お花見シーズンのはずが客足は0になり、売上は最大で99%減。いつも賑わっていた屋形船が、真つ暗な川面に静かに浮かび、まるで泣いているようでした。そこから売上90%減という状況

拓く力」だと断言できます。 シニアプロスピーカーを目指し 拡張した新たな使命

事業が再び軌道に乗り始め、私は現状に満足し人生の踊り場にいる感覚を覚えました。そんなときもまた、JPSAの仲間の姿に影響を受けました。ベーシックプロスピーカー合格後も、挑戦を重ね、シニアプロスピーカーに合格し、成長し続ける先輩プロスピーカーの姿を間近でみたのです。私もさらにステージをあげたいと思うようになり、2025年にシニアプロスピーカーを目指しました。

その過程で向き合ったのは夫や先代への深い感謝です。100年以上続くあみ達が提供してきた価値、逆境をともに乗り越えてくれた夫。そのどれもが当たり前ではなく彼らの存在があった、女将という役割を全うできています。その意味を噛み締めたとき、「次世代に誇れる船遊び文化を創造し、それを継承する」というビジョンが明確になりました。

これまでの過程を見ていた息子が「後を継ぎたい」と言ってくれるまでになり、2026年にはシニアプロスピーカーに合格。

これからは、高級屋形船としてミシュラン獲得を目指すなど新たな挑戦を続けるとともに、次世代に誇れる仕事にすることを目指しています。「最も伝統文化を広めた女将として、歴史に名を残す」。次はこの未来を形にできるよう、邁進してまいります。

が続いたのは実に2年半以上。出口の見えないトンネルのようで「この状況を抜け出せるのか」と、毎晩不安に押しつぶされそうでした。

そんな私を支えてくれたのが、JPSAの仲間存在でした。この状況を知った仲間からの数えきれない励まし言葉。応援のために屋形船に乗りに来てくれた方々もいました。ある先輩プロスピーカーからは、愛のある言葉をいただきました。「社員を守ると決めたんですよ。後ろの扉を閉めてプロスピーカーを目指さない」と。プロスピーカーとは学びを実践し業界トップの実績を出し続け、縁ある人を幸せに導く真のリーダーです。そのため、どん底の私がプロスピーカーを目指しているのか正直迷いました。しかし「成功した人がプロスピーカーではなく、成功すると決めた人がプロスピーカーである」。「コロナがあったから今があると言える未来を必ず創り出し、社員を守る」と意味づけし、プロスピーカーにチャレンジすると決めました。

売上99%減からV字回復 プロスピーカーチャレンジで育まれた信念

チャレンジの過程で何度も取り組んだのはセルフカウンセリングです。なぜ私は「女将」として生きるのか、「あみ達」をどんな会社にしたのか。深く掘り下げました。繰り返し考えるなかで、心の奥底にあったビジョンが段々と強く明確になっていきました。それは「どんな状況でも明るく育ててくれた母のように、周囲を明るく照らす女将でありたい」「社員を

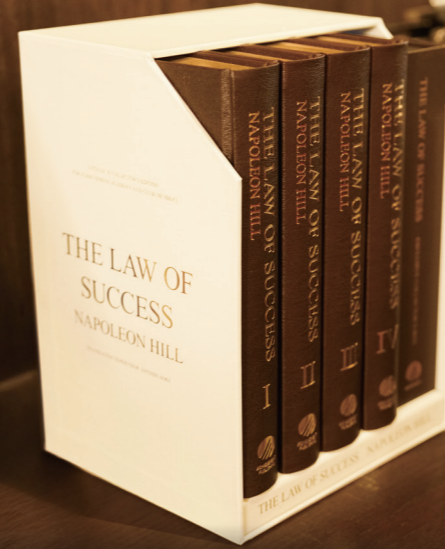


ともに逆境を乗り越えた社員たち

2025年にはコロナ前の168%を記録し過去最高業績を達成。もし、プロスピーカー

カーを目指していなかったら、途中で諦めていたかもしれません。この過程で得られた最大の価値は「未来を切り

真の成功の原理原則を手にするのはいま！
20年にわたり500名以上の成功者の
成功と失敗の要因を研究し、成功の原理原則を体系化した書籍



Exclusive Collector's Edition for Achievement Academy and Club Members

THE LAW OF SUCCESS NAPOLEON HILL

Translation Supervisor Satoshi Aoki



限定
6,000
セット

世界で累計1億部以上が発売された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9年前に出版されていた原典とも言える、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。

『The Law of Success (成功の法則)』は、

「成功とは何か」を根本から見つめ直し、その本質を学ぶための書物である。

ここで私が説く「成功」とは、激しく移り変わる人生の中で、
しなやかに、そして穏やかに適応していく力のことを指している。

私たちは、日常という舞台の中で、想定外の出来事や不安定な状況に直面する。

そんなとき、環境に振り回されるのではなく、自らの軸を持ちながら変化に応じていける人こそが、

本当の意味で「成功している」と言えるのではないだろうか。

(第1巻「マスターマインドの概要」15の法則が、人生を変える P34より抜粋)

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 |

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。



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



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。



※アカデミー会員の場合、特典映像は会員サイトMARCからもご視聴できます。※映像の合計収録時間は約50分です。

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

お申し込みはこちら



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

サクセスモーニング

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」を紐解く月曜あさの45分

無料

オンライン
Zoom

開催
日程

7月

7月6日(月)
7月13日(月)
7月20日(月)
7月27日(月)

8月

8月3日(月) 8月31日(月)
8月10日(月)
8月17日(月)
8月24日(月)

あさ7:15~8:00

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。

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
男子体操団体金メダリスト
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





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

毎週火曜は「アチモニ」!

毎週 火曜
あさ 7:30-8:30

各業界で活躍するゲストをお呼びし、「実践知」を紐解くことで「実行力強化」「習慣形成」を促進する毎週のトレーニング!

アチモニのお申し込みは「MARC」より



達成者の「実践知」に触れる毎週火曜朝の60分「成功者の共通点とは何か?」

38年間、53万名以上の人財育成に従事してきたなかで行き着いた答えは、「実行」と「習慣形成」でした。学びを実践し、習慣化させ、求める理想を手にしてきた達成者は、具体的に何を考え、どのように学びを実践に移したのか。

各業界でご活躍されているゲストをお招きし、

実行のコツ、習慣化のコツ、具体的な達成者の実践知をファシリテーターの高木が引き出します。毎週火曜日 朝7:30-8:30にご参加いただき、ぜひ成功者の習慣をつくるきっかけとしてご活用ください。

7月のゲスト



7月7日(火) 塚越 左知子様

株式会社塚越屋 代表取締役 / 温泉宿塚越屋七兵衛香雲館 女将
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理事 / 認定シニアプロスピーカー / JPSA 群馬支部 支部長



7月14日(火) 山村 昌弘様

医療法人志朋会 やまむら総合歯科矯正歯科 理事長



7月21日(火) 森本 育宏様

三和グループホールディングス株式会社 取締役 アシスト本部長
兼 三和建設株式会社 執行役員 アシスト本部長
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



7月28日(火) 藤上 育美様

株式会社アビリティ 代表取締役
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

アチーブメントクラブ会員からの切り替え方法

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用中の方

クラブ会員でMARC映像視聴サービスが利用されていない方

クラブ会員ではない方

無料で切り替え可能

年会費13,200円で切り替え可能

3年会員費33,000円で入会可能

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用中の方は、無料でクラブ会員の残りの期間を「アチーブメントアカデミー会員」とすることが可能です。次回更新のタイミングから年会費13,200円が発生いたします。その他切り替えや入会に伴う特典がございます。詳細はWebページもしくは担当コンサルタントまでお問い合わせください。

※2023年2月以降も、アチーブメントクラブ会員制度は継続していますが、アチーブメントクラブ会員サービスと、アチーブメントアカデミー会員サービスを併用することはできません。アチーブメントクラブ会員の新規入会受付は、2023年1月末をもって終了いたしました。

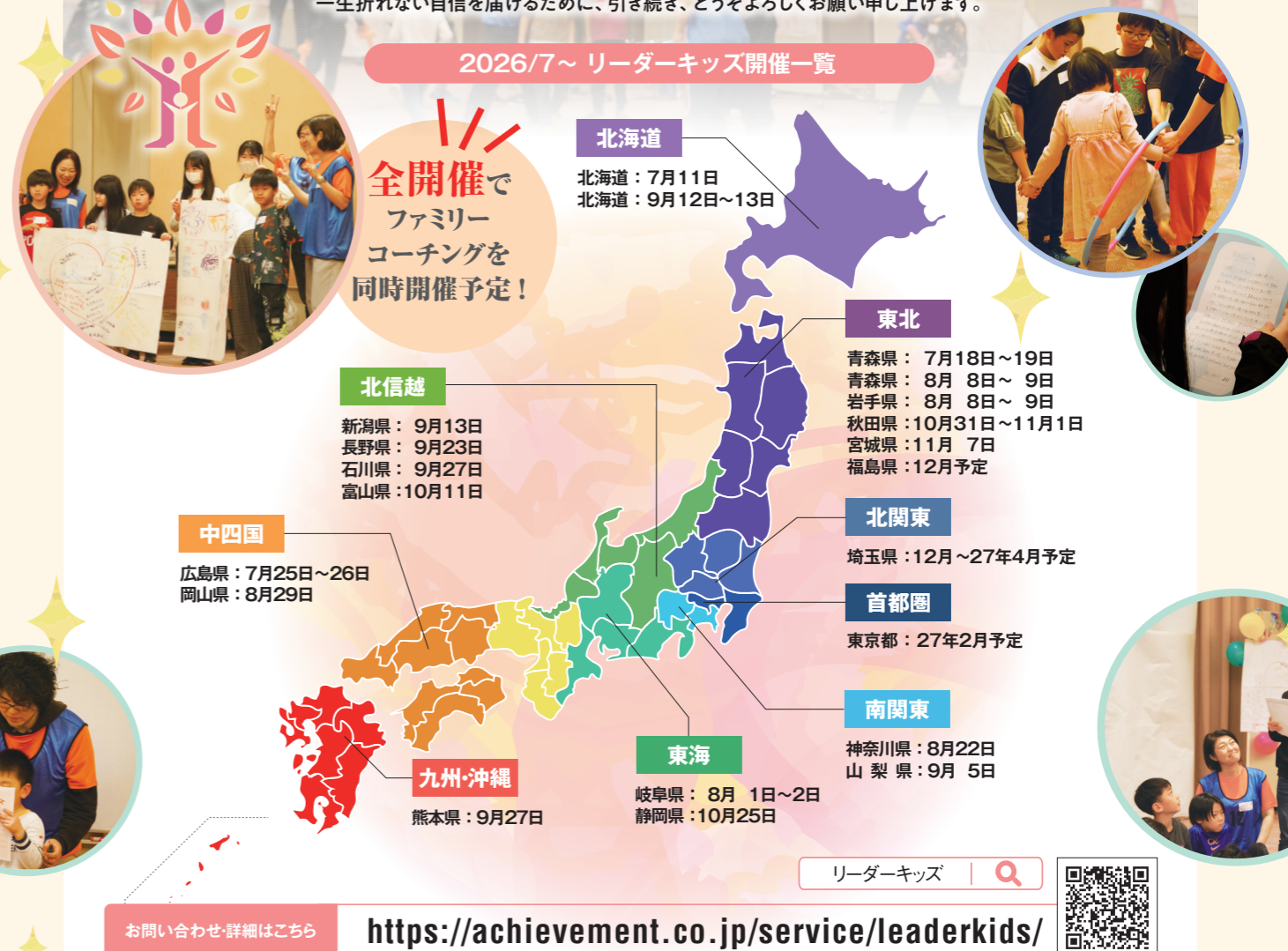
アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら



リーダーキッズ 今後の開催予定

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年も全国各地での開催を予定しています。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、どうぞよろしく願い申し上げます。

2026/7~ リーダーキッズ開催一覧



全開催でファミリーコーチングを同時開催予定!

お問い合わせ・詳細はこちら

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



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嬉しやかな表情を見て「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/>



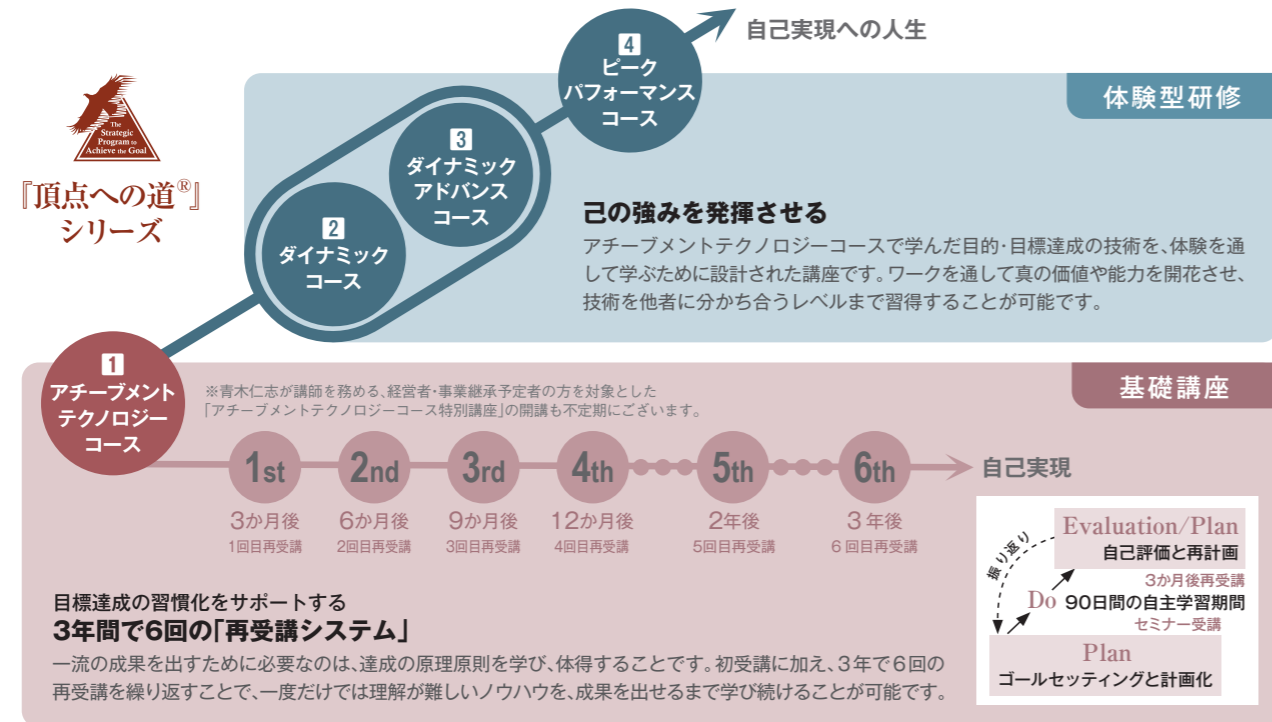
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2026.7 ~ 2026.10

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。

「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

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

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年目以降は前年の利用額が10万円以上で無料(※)

※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。

対象のお客様 キャンペーン期間中に、下記の方法でお申し込みを完了された方
※期間に関しては、予告なく変更になる可能性があります。※カードのお申し込みから1年以内に開催される講座が対象です。

お申し込み方法

- カードのお申し込み:** Webサイトからアチーブメントカードを申し込み。URL: <https://achievement.co.jp/card/>
- メールを転送する:** オリент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。URL: csd@achievement.co.jp
- 希望講座を申し込む:** 会員サイト「MARC」から割引専用のチェックボックスを選択し、講座を申し込む。

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

特典 がんばる身体に、プロのご褒美メンテナンス!

身体の痛み・歪みを根本から整える『骨と筋肉の専門家』特集

全国のパートナー企業のなかから、身体のメンテナンスにぴったりな特典をご紹介します!

<p>宮城 健康を追求する</p> <p>株式会社よくする様</p> <p>創業以来、顧客の応援団として延べ68万人以上の施術実績を誇る整骨院。</p> <p>おひとり様1回限り、初回カウンセリング料無料+5分ヘッドマッサージサービスを提供!</p>	<p>福島 健康を追求する</p> <p>有限会社ケアウェブ様</p> <p>鍼灸マッサージ治療院とデイサービスを通じて地域の健康をサポート。</p> <p>自費診療の鍼灸マッサージや心理カウンセリングを50%割引(1回のみ)&物販5%割引!</p>	<p>東京 健康を追求する</p> <p>下高井戸ヒーリングプラザ様</p> <p>丁寧な診療と施術を提供。治療から予防医療へ地域医療連携を実現しています。</p> <p>施術1回につき酸素カプセル40分無料!ケガ・疲労の回復力UP、体質改善などの効果を発揮!</p>	<p>神奈川 健康を追求する</p> <p>株式会社かくれが様</p> <p>根本改善を目的に、医師も認める治療技術を提供。神奈川県6院展開の整骨院。</p> <p>初回施術通常5,600円(税込)が65%オフの1,980円(税込)に!</p>
<p>福井 健康を追求する</p> <p>さくら通り整形外科クリニック様</p> <p>一般整形のほか、スポーツ整形外科にも力をいれる福井県福井市内のクリニック。</p> <p>エイジングケアに効果的!改善細胞培養上清液(エクソソーム)の点滴 or 関節内投与10,000円引!</p>	<p>愛知 健康を追求する</p> <p>えんどう鍼灸接骨院様</p> <p>【交通事故治療】に特化した鍼灸接骨院。交通事故専門士が在籍しています。</p> <p>交通事故というまさかの事態にはご相談を!無料にて適切な治療や補償の情報提供をいたします。</p>	<p>大阪/兵庫 健康を追求する</p> <p>有限会社ミウ 肩・手専門整体 Lithe様</p> <p>病院で15年以上務めた作業療法士しかいない整骨院。脳梗塞のリハビリ相談も可。</p> <p>肩こり、手のトラブルをはじめ、腰痛など症状に合わせた施術が初回30分5,000円→980円!</p>	<p>福岡 健康を追求する</p> <p>六花鍼灸整骨院様</p> <p>博多区で鍼灸整骨院を2院経営。治療家を目指す方へのスクール事業も展開。</p> <p>アスリートも通う原因を根本改善する骨盤矯正が初回限定で8,000円→3,800円!</p>

登録料 無料

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

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

パートナー企業特典

アチーブメントの広告ツールにて無料で企業情報・優待サービスをご紹介します!

パートナー企業 Webご登録申し込みフォームはこちら <https://achievement.co.jp/partner/>

戦略的目標達成プログラム

『頂点への道』講座

*終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

計画セミナー

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

オンライン Zoom

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

アカデミー会員またはクラブ会員の経営者、幹部限定 戦略的経営計画セミナー

「付加価値の高い優れた商品サービスの確立」「営業マーケティングの仕組み整備」「良い人材の採用と育成」「財務戦略」「事業戦略」。“経営者が考えるべき5つの観点、を具体的な経営計画に落とし込むサポートをします。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料: 88,000円(税込)
 スタンダード・スター会員企業 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
 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。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

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

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分 アチーブメントモーニング
 各業界で活躍するゲストをお迎えし「実践知」を紐解くことで「実行力強化」「習慣形成」を促進する毎週の60分のトレーニングです。



オンライン Zoom

参加費: 無料
 講師: 高木謙治
 日時: 毎週火曜日 7:30~8:30

お申し込みはMARCから

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・真価を發揮する経験を積んでいきます。それらの経験をもとに、人生理念と人生ビジョンの洞察と構築をとおし、一貫性のある人生の土台を完成させていくコースです。

東京開催 アチーブメント東京研修センター
 大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
 福岡開催 ホテルクラウンパレス小倉3Fダイヤモンドホール
 名古屋開催 サイプレスガーデンホテル 天舞の間

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

2 ダイナミックコース



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

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

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

1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター

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

エグゼクティブミーティング
 日程: 7月21日(火)
 18:30~20:30(オープン18:00)
 参加費: 無料
 講師: 青木仁志
 参加資格: アチーブメントテクノロジーコース特別講座対象の方

1A アチーブメントテクノロジーコース



東京開催 アチーブメント東京研修センター
 大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
 梅田スカイビル ステラホール
 サンライズビル大阪 3階
 グランキューブ大阪

福岡開催 ホテルニュープラザ久留米 筑紫の間
 名古屋開催 プライムセントラルタワー名古屋駅前店 第1-5会議室
 神奈川開催 川崎日航ホテル 12階 鳳凰の間
 熊本開催 ホテル熊本テルサ テルサホール
 北海道開催 アスティホール 4階
 仙台開催 TKP ガーデンシティ仙台 ホール21A+B
 富山開催 スカイインテックタワー111 スカイホール
 浜松開催 ホテルコンコルド浜松 雲海
 北九州開催 ホテルクラウンパレス小倉 3Fダイヤモンドホール

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」ご優待対象

9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
1A アチーブメントテクノロジーコース			1A 東京開催																											
1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座																														
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																														

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権 [B]=パースター割引公開講座 特別割引10,000円分対象(1,000円×10回) [再満]=再受講満員 [満]=満員満席 [休]=休業日

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
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																															

10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
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																															

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
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																															

INFORMATION

インフォメーション

『徳洲会体操クラブ』『米田功体操クラブ』にて チーム力を高める研修を開催!

12年目のご支援となる「徳洲会体操クラブ」と、昨年からご支援を開始した女子体操選手を中心とした育成や地域に根ざした体操教室「米田功体操クラブ」の運営を行う株式会社CARTWHEELにて、それぞれ1day研修を開催。

団体4連覇中の徳洲会体操クラブでは、2028年に向け、チーム力を最大限に引き出すためのチームビルディング研修を実施。子どもたちへの人間教育を大切にしている米田功体操クラブでは、社員・スタッフ12名を対象に、組織と個人の目的を重ね合わせる1day研修を行いました。世界の頂点に挑むアスリートや、指導者の皆様がさらなる飛躍を遂げられるよう、引き続き支援を続けてまいります。



東京本社に「グランドホール」を新設!



東京本社18階に「グランドホール」を新設しました。4月22日より、新会場で初開催した講座では、これまでより規模をさらに拡大し、約500名のお客様をお迎えすることができました。会場の規模は大きくなりましたが、お一人おひとりに寄り添い、上質を追求し続けるという想いに一切の変わりはありません。より一層お役に立てるよう精進してまいります。



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ございますので予めご了承下さいます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

メール info@achievement.co.jp
フリーダイヤル TEL: 0120-000-638
センター 受付時間 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

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

誠に勝手ではございますが、アチーブメントグループのアチーブメント株式会社、アチーブメントHRソリューションズ株式会社は、左記の日程を休業日とさせていただきます。各セミナーのキャンセル・日程変更などのお申し出、また、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・既刊 アチーブメント出版の本



表紙が
リニューアル!



【著者】橋本 拓也
【価格】1,650円(税込)

「部下に嫌われたくない」と「育てなきゃ」の狭間で悩んでいる方へ

部下をもったら いちばん最初に読む伝え方の本

発行部数3万部突破!さらに多くの方々へお届けするために、表紙のデザインをリニューアルいたします。また、日本を代表するビジネス書評論家・土井英司氏が運営する「ビジネスブックマラソン」にも取り上げられ、「強い組織を作るためのマネジメントを基礎から学びたい人に、おすすめの内容です」と高い評価をいただきました。外的コントロールを用いることなく、部下の主体性を引き出すための「伝え方のコツ」を体系的にまとめています。新装版となり、再注目の今、ぜひお手にとってマネジメントの現場でお役立てください。



Webショップで
購入可能!

橋が紡いできたドラマを美しい写真と文で読み解く

橋の名は。

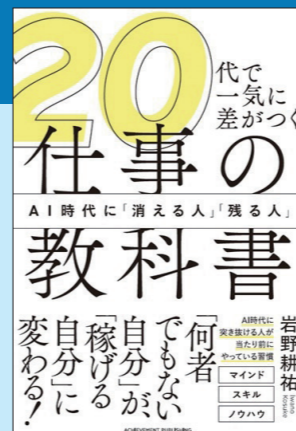
日本全国121の
橋を掲載!

普段、何気なく渡っている橋。しかし、そこには人や場所を繋いできたドラマがあります。江戸時代から愛され浮世絵に描かれた橋。教科書には載っていない英雄の伝承のある橋。幾度も流され自然と闘った記録のある橋。はたまた「備前♡日生大橋」といったユニークな名前の橋から、生け花師がデザインした美しい橋まで、日本全国の橋から厳選121基を掲載!まるで旅をしている気分になれるエッセイ風の解説で、楽しみながら歴史とロマンに触れられます。読めばあなたの「推し橋」が必ず見つかる。橋の見方がガラリと変わる1冊です。



ご購入は
こちらから

【監修】本郷 和人
【価格】2,200円(税込)



7月14日発売!
突き抜けた成果を
出したい人へ

若手から一気に突き抜けるための
ノウハウを余すことなく凝縮!

20代で一気に差がつく 仕事の教科書 AI時代に「消える人」「残る人」

たった3年で個人年間売上2億円、チーム年間売上13億円を達成した「マインド」「スキル」「ノウハウ」を大公開!「やみくもな量より、質の高い分母を取る」「視座を『2個上の役職』に設定する」など、誰でもすぐ実践でき、一生モノの武器になる「習慣」が満載。AI社会の到来に不安を感じている、スキルや自信が持てない……。それでも「何かを成し遂げたい」と願うすべてのビジネスパーソンへ。「何者でもない自分」を「稼げる自分」へと変える一冊です。



著者
岩野 耕祐



詳細は
こちらから

【著者】岩野 耕祐
【価格】1,760円(予備)
※価格は変更になる場合がございます。

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

アチーブメント Web ショップ
https://shop.achievement.co.jp/



オンライン
開催

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 無料説明会

対象 どなたでもご参加いただけます 参加費 無料  本セミナーは Zoom を利用します

アチーブメントテクノロジーコース講師
針生 栄司が紐解く
アチーブメントテクノロジー
マスタープログラム
活用技法

講師 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

「もっと実践に落とし込みたい」、「プログラムをより長く継続して活用していきたい」方へ。公開講座トレーナーとして、数多くの受講生の成長を支援してきた針生栄司が、学びを成果に直結させる「具体的な活用技法」を事例とともに解説。学びを「成果」に繋げる時間として、ぜひご活用ください。

開催日	1 7月31日(金)	申込期限 7月29日(水)まで
	2 8月8日(土)	申込期限 8月6日(木)まで
	3 9月7日(月)	申込期限 9月5日(土)まで
時間	18:30~20:30 (18:00オープン)	 <small>詳細はこちら お申し込み</small>

村田泉による特別セッション
成長を加速させる
思考法

講師 村田 泉
アチーブメント株式会社 執行役員 /
西日本エリア担当営業部長 / トレーナー

1万名以上の方に活用され、毎日活用した方の96%の方が考え方や行動の変化を実感した「アチーブメントテクノロジー マスタープログラム」。ダイナミックアドバンスコーストレーナー村田泉が、いかにしてプログラムを活用し、過去最高の目標達成を成し遂げるのか。その思考法をお伝えします。

開催日	1 7月10日(金)	申込期限 7月8日(水)まで
	2 8月5日(水)	申込期限 8月3日(月)まで
	3 9月15日(火)	申込期限 9月13日(日)まで
時間	18:30~20:30 (18:00オープン)	 <small>詳細はこちら お申し込み</small>

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**

無料

オンライン

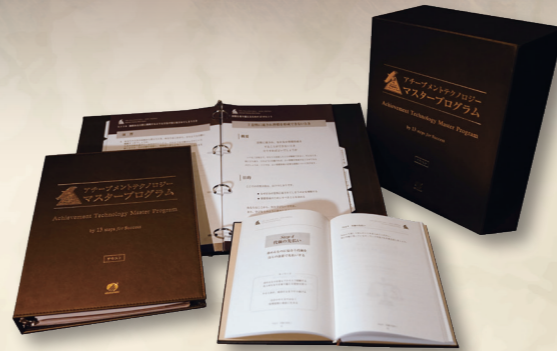
アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 13週間の集中トレーニングとは
共同学習 × 継続学習をとって過去最高の目標達成を目指す
毎週1回45~60分×13週間(全14回)のオンラインの共同学習です

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




アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

おかげさまで 累計ご活用者数が 10,000名を突破しました。



「一人でも多くの方に、目標達成の技術を体得していただきたい」

開発者である青木仁志の強い思いから、2020年に誕生した「アチーブメントテクノロジー マスタープログラム」。

この度、本プログラムが累計ご活用者数10,000名を突破いたしました。このような大きな節目を迎えることができましたのも、ひとえにプログラムを日々活用し、現場での実践のなかで成果に繋がられている皆様一人おひとりの支えがあったからこそです。心より感謝申し上げます。

私たちはこれからも、さらに多くの方々に「成功の原理原則」を掴み、思い描く理想の人生を歩んでいただけるよう、より一層邁進してまいります。


アチーブメントテクノロジー マスタープログラム
購入者限定 特別イベントを開催!


アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 10,000台突破 記念講演会

開発者 青木仁志が紐解く

「思考を現実化させる技術」

数多くの経営者やビジネスパーソンが活用し、その目標達成を支えてきた「アチーブメントテクノロジー マスタープログラム」。この度、多くの皆様にご支持いただき、累計ご活用者数10,000名を突破いたしました。この節目を記念し、開発者・青木仁志が購入者の皆様への感謝を込めて、特別記念講演会を開催いたします。なぜ実践者は過去最高の目標達成を実現し、成果を出し続けられるのか。その根底にあるナポレオン・ヒルの成功哲学と、「思考を現実化させる技術」の原理原則を青木自らが紐解きます。学びをさらなる成果へとつなげる特別な機会として、ぜひご参加ください。

開催日程	11月16日(月) 申込締切 11月14日(土) まで	参加対象	11月12日(木)までに「アチーブメントテクノロジー マスタープログラム」を購入・入金済みの方
時間	18:00~20:00 (オープン17:30)	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
開催方法	オンライン開催	参加費	無料

詳しくはこちら 

メンバーの成長に貢献する マネジメントの技術を磨くために

橋本拓也のワンポイントアドバイス



講師

橋本 拓也

アチーブメント株式会社
取締役営業本部長
一般財団法人 日本プロスピーカー協会
評議員

Takuya Hashimoto's Quick Tips

ここからは長年マネジメントに悩み、リードマネジメントを学び実践を経て、現在は130名以上のマネジメントに携わっている橋本拓也が、どのように実践し、リードマネジメントを身につけてきたのかについてお伝えします。

フィードバックのポイント

フィードバックの第一歩は メンバーを理解すること

かつての私はポジティブ・フィードバックを褒めることだと思い、表面的に「素晴らしいね」と伝えていました。その結果「橋本さんは私のことを見てくれない」「軽く扱われている」と言われ、逆効果に。私が真っ先に取り組んだのはメンバーに興味を持つことでした。顔写真をボードに貼り出し毎日15分メンバーの願望を考える時間を確保しました。すると日々のコミュニケーションが業務の進捗確認から、頑張る理由やいま何を目標しているのかなどの傾聴に変化。「リーダーを目指しているから朝早く来ているんだね!」「家族との時間を大切にしているから素晴らしいね!」と事実に基づいた純粋な気持ちを伝えられるようになり、そこからメンバーとの信頼関係が育まれるようになったのです。

委任のポイント

委任とはメンバーの成長を デザインすること

本人の成長のためと思い仕事を任せたいメンバーから「業務負担が大きい」「成長を実感できません」と度々言われてきました。いつしか私は自分で対応した方が早いと仕事を抱え込むようになりました。みなさんもそんな経験ありませんか。当時の私は、仕事を任せることは「業務を渡す」ことで、メンバーに自分の仕事を手伝ってもらおうことだと思っていました。しかし、優れたマネジャーを観察すると「このメンバーを成長に導くために、どういう仕事を委任すればよいか」について計画していました。メンバー自ら決めて挑戦し、「できた」という実感を積み重ねる機会をどれだけつくれるか。これがメンバーに仕事を委任する価値だと私は考え、いまも意図して関わっています。

定期面談・1on1のポイント

定期面談では 肯定的変化を生み出すこと

1on1では、的確なフィードバックや問題解決に意識を向けがちです。私もかつて「こうやればよい」と自分のやり方を伝えていました。しかし、メンバー自身が「私にはできない」「私にはまだ早い」「経験が足りない」などと思い込んでいる限り、効果のあるノウハウを伝えても行動には移りません。リードマネジメントで大切なのは、正しさを伝えることではなく、考え方の肯定的変化を生み出すこと。メンバーの考え方にはどんな癖があるのか、その前提を書き換えるかわかりを大切にしています。「もしメンバーの見える景色が少しでも広がったら、その先でメンバーはどんな可能性と出会うだろうか」という問いをもちながら、メンバーと向き合っています。

リードマネジメントの実践のポイント

リードマネジメントの実践は 反復練習にこそ効果あり

講座や本で理論を学んでも、いざ現場にいくとうまくできないという声を多く聞きます。これまでのやり方を変えるには「無意識に」できるようになるまで、繰り返しやり込むプロセスが必要です。選択理論の提唱者であるグラッサー博士も「選択理論を実生活に応用するために最も効果的なトレーニングはロールプレイだ」と述べていますが、私も新しい問いかけの技法を学んだときは「最低5回は実際に口に出して唱えること」を自分に課してきました。文字で読むだけでなく、自分の声で自分の耳に聞かせ、借り物ではない「自分の言葉」にしてきたのです。反復練習し、無意識にできるレベルを目指すことで、確実な技術として身につくと考えています。

改めてリードマネジメントを学び、身につけて思うことは「マネジメントは技術」であることです。そこでリードマネジメントの「型」を身につけ、自信をもってメンバーにかかわるためのロールプレイができるシステム「リードマネジメント・型トレーニング『かたトレ』by AIアバター」を開発し、リリースいたしました。ぜひリードマネジメントの技術体得の一助として活用いただけますと幸いです。ともに「マネジメントは楽しい!」を追求していきましょう。

次のページへ

新サービス リードマネジメント・型トレーニング『かたトレ』by AIアバター

マネジメントは楽しい!

課題別克服法

マネジメントチェックリスト12

「メンバーの主体性を引き出し、もっと成長を支援したい」マネジメントにおいて誰もがそう願いながらも、日々のかかわり方に難しさを感じる瞬間はありませんか。まずは日常のマネジメントのなかで、どんなことに取り組み、意識しているのかをチェックし、現在地を把握してみましょう。

- 1 メンバーの良い行動や成果に対して、表面的な褒め言葉ではなく、背景にある想いや努力などを具体的に言葉にして承認している
- 2 改善点を伝えるときは「ここから何を学び、次どう活かすか」という未来の話を意識している
- 3 メンバー自身が「自分で課題に気づき、改善計画を立てられる」ように意識し指導している
- 4 仕事を任せるときは、単なる業務の割り振りではなく、本人の成長に繋がる「意味・意義」や「期待する理由」まで伝えている
- 5 メンバーが立てた計画に改善点があるときは、まず本人のアイデアを尊重した上で、さらに良くするための改善ポイントを伝えている
- 6 任せたい仕事の進捗について、「報連相のルール(タイミングや方法)」を事前にすり合わせている
- 7 1on1や面談の場では、まずはメンバーとの信頼関係を深めることを大切にしている
- 8 単なる進捗の確認や数値の管理だけでなく、メンバー自身の「願望実現や成長」を支援する場として面談をしている
- 9 メンバーのモチベーションを高めるために、相手が目指したい「理想の姿(願望)」を引き出すような問いかけをしている
- 10 選択理論やリードマネジメントを、メンバーとのかかわりのなかで実践し効果を実感している
- 11 定期的にロールプレイなどのトレーニングを重ね、現場の様々な場面でリードマネジメントの「型」を無意識レベルで実践できている
- 12 チームや組織全体で共通の育成手法や共通言語があり実践している

チェックがついた項目は、リードマネジメントを実践している項目です。
チェックがつかなかった項目を磨くことでさらにメンバーの成長に貢献できます。

1~3の
チェックは

フィードバック
の領域

4~6の
チェックは

委任
の領域

7~9の
チェックは

定期面談・
1on1
の領域

10~12の
チェックは

リードマネジメント
の実践
の領域

『かたトレ』の料金・プラン

法人パッケージ(3名分)



- AI アバターとのロールプレイ
利用時間 7.5 時間分
 - 解説映像 12 タイトル
 - 書き込み式テキスト
- × 3名分
- ダッシュボード機能
 - 勉強会ガイド
- 販売価格 297,000 円(税込)

・4名目以降は、1名追加ごとに99,000円(税込)となります
 ・法人パッケージから個人パッケージ、また個人パッケージから法人パッケージへの切り替えはできません
 ・お申し込み時には利用者のお名前、メールアドレスが必要となります
 ・利用者は同一のメールアドレスを使用いただくことはできません
 ・お申し込み後に、利用者を変更したい場合は、ロールプレイを未実施の場合に限り変更が可能です
 ・勉強会ガイドは一回のお申し込みにつき一冊お届けします
 ・管理者としてダッシュボードを閲覧される方は、お申し込み時に何名でも自由にご指定いただけます。後日変更も可能です
 ・ロールプレイを実施せず、ダッシュボードの閲覧のみを希望される場合は事務局までお問い合わせください

個人パッケージ



- AI アバターとのロールプレイ
利用時間 7.5 時間分
 - 解説映像 12 タイトル
 - 書き込み式テキスト 1 冊
- 販売価格 99,000 円(税込)

マネジャーの
「なんて言ったらいいかわからない」を
「型」で自信に変える
トレーニングシステム誕生!!



リードマネジメントの代表的な
3つの型を
9つのシーンで習得

01 フィードバック

- 自信を育む
ポジティブフィードバック
- 改善を促す
ギャップフィードバック
- 他責から自責へ促す
ギャップフィードバック

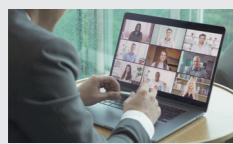
02 委任

- 成長を促す委任
- タイプ別の委任
自由の欲求が強いメンバー
- タイプ別の委任
生存の欲求が強いメンバー

03 定期面談

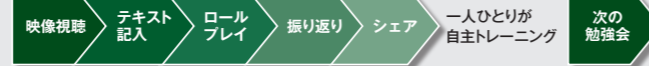
- 行動改善を支援する
定期面談
- チャレンジを促す
定期面談
- 組織者へのシフトを促す
定期面談

法人パッケージ活用法



社内勉強会での学習が
おすすめです

おすすめの活用ペース 週1回 60分の勉強会×9週間(約2か月)
 勉強会のなかで1シーンのロールプレイを1回行い、残り4回は各々が自主トレーニング



かたトレは「SAPIロープレ」システムを利用しています

詳細・お申し込み

商品のお申し込みは下記 web ページから可能です

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



早期購入特典のご案内 2026年9月29日(火)までにお申し込みの方(個人・法人含む)

特典 1 アチーブメント株式会社取締役 橋本拓也による
**早期購入者限定
実践フォロー会への参加**

6/24(水)~8/19(水)まで
毎週水曜日朝7:30~8:30にて
全9回、無料でオンラインフォ
ロー会をいたします。

※詳細・お申し込み方法はお申し込みいただいた方へ別途お知らせいたします
 ※1回のみのご参加、途中からのご参加も可能です

特典 2 「リードマネジメントシリーズ」に活用できる
セミナー1万円割引特典の進呈

アチーブメント株式会社が主催する
「リードマネジメントシリーズ」に活用で
きるセミナー1万円分の割引特典を、1
アカウントにつき1名分付与いたします。

※お申し込み時の自動返信メールにて、「割引特典コード」を記載いたします。リードマネジメントシリーズの
お申し込み時にコードを入力いただくことで、割引特典の利用が可能です
 ※お申し込み手続き時に割引特典コードの入力を忘れた場合は、あとから特典を適用することができませ
 んので、あらかじめご了承ください

インプット↔️アウトプットをくり返すことで無意識に言葉ができるレベルを目指します

STEP 1
テキスト・映像で
「型」をインプット

STEP 2
AIアバターとの
ロールプレイで
アウトプット

STEP 3
採点結果・
フィードバックを
参考に振り返る

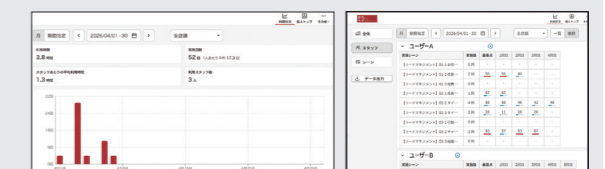
STEP 4
ロールプレイ
を繰り返し
80点以上を
目指す

法人パッケージ限定!

ダッシュボードによる育成状況の可視化

一人ひとりの学習状況やスコアが確認可能。

育成状況を可視化し、マネジメントスキルの標準化を図ります。



NEW!

マネジャーの
「なんて言ったらいいかわからない」を
「型」で自信に変える





フィードバック 委任 定期面談

3つの型を9つのシーンで習得する

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

インプット↔アウトプットをくり返すことで無意識に言葉ができるレベルを目指します

<p>STEP 1</p> <p>テキスト・映像で『型』を インプット</p> 	<p>STEP 2</p> <p>AIアバターとのロール プレイでアウトプット</p> 	<p>STEP 3</p> <p>採点結果・フィードバック を参考に振り返る</p> 	<p>STEP 4</p> <p>ロールプレイを繰り返し 80点以上を目指す</p> 
---	---	---	--

早期購入特典のご案内

2026年9月29日(火)までのお申し込み者様限定

特典1

アチーブメント株式会社取締役 橋本拓也による
早期購入者限定 実践フォロー会への参加

申込期限

各開催日の3日前
(日曜日)の23:59まで

6/24(水)~8/19(水)まで、毎週水曜日朝7:30~8:30にて全9回、無料でオンラインフォロー会を行います。



開催終了
第1回 6月24日(水)

第4回 7月15日(水)

第7回 8月5日(水)

第2回 7月1日(水)

第5回 7月22日(水)

第8回 8月12日(水)

第3回 7月8日(水)

第6回 7月29日(水)

第9回 8月19日(水)

時間 7:30~8:30

- ・ご参加には別途お申し込み手続きが必要となります
- ・1回のみのご参加も可能です
- ・お申し込みはまとめて手続きいただくことが可能です

特典2

「リードマネジメントシリーズ」に活用できる
セミナー1万円割引特典の進呈

アチーブメント株式会社が主催する「リードマネジメントシリーズ」に活用できる
セミナー1万円分の割引特典を、1アカウントにつき1名分付与いたします。

対象
セミナー

リードマネジメント・スタンダード
リードマネジメント・アドバンス
リードマネジメント・エンチーム

※お申し込み時の自動返信メールにて、「割引特典コード」を記載いたします。
リードマネジメントシリーズのお申し込み時にコードを入力いただくことで、割引
特典の利用が可能です
※お申し込み手続き時に割引特典コードの入力をし忘れた場合は、あとから
特典を適用することができませんので、あらかじめご了承ください



詳細・お申し込み

商品のお申し込みは下記 web ページから可能です

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

