ACHIEVEMENT

2026.12

アチーブメントクラブニュース vol.205

Club News

職場の「やる気」の正体

―"満たされて働く"を科学する―



［特集］

職場の「やる気」の正体

―"満たされて働く"を科学する―

［特別対談］

石川 善樹 公益財団法人Well-being for Planet Earth代表理事
予防医学研究者、医学博士

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

［特集対談コラム］

荒川 陽子 Great Place To Work® Institute Japan 代表

橋本 拓也 アチーブメント株式会社
常務取締役 事業統括責任者

［事例紹介］

田岡歯科・矯正歯科クリニック

大分ベスト不動産株式会社

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。

ミックス ダミー 適切な管理の森林資源を使用した紙 FSC® www.fsc.org FSC®

Contents ACHIEVEMENT Club News vol.205 2026年12月号

［特集］

職場の「やる気」の正体

― "満たされて働く"を科学する ―

06 特別対談 ―職場の「やる気」の正体―
ウェルビーイング研究と選択理論から導く 人が自発的に成果を出し続ける仕組み
石川 善樹 公益財団法人Well-being for Planet Earth代表理事 予防医学研究者、医学博士
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

10 CASE1 田岡歯科・矯正歯科クリニック
スタッフの5つの基本的欲求を理解し仕組みを改善！ パーヘッド1,700万円超・売上2倍の組織へ

12 CASE2 大分ベスト不動産株式会社
5つの基本的欲求別目標を毎年発表！ 「個人事業主の集まり」から「人が辞めない組織」に変革し、売上1.5億円から31億円への大躍進

14 特集対談 コラム
社会の潮流と先進事例から読み解く 働きがいを生み出す「組織文化」の特徴
荒川 陽子 Great Place To Work® Institute Japan 代表
橋本 拓也 アチーブメント株式会社 常務取締役 事業統括責任者

16 まとめ
職場の「やる気」の正体 〝満たされて働く〟を支援するポイントとは
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長 米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

22 My Achievement 私の目標達成ストーリー
隅田 典代 社会福祉法人 むべの里光栄 理事長

28 JPSA便り

30 プロスピーカーという生き方
山内 誠治 一般財団法人日本プロスピーカー協会 顧問／認定エグゼクティブプロスピーカー 映画 演劇制作ユニット 株式会社4YOU PROJECT代表 俳優／モデル／プロデューサー

33 セミナースケジュール

YouTube 始動!!

橋本拓也の マネジメント実学

Let's enjoy management!

― 部下をもったらいちばん最初に見るチャンネル ―

シリーズ累計21万部・3万名以上の研修実績・130名以上のメンバーをもつ
橋本拓也が自身の経験を交え、メンバーが成長し目標達成する
「マネジメント技術」を発信します。





YouTube チャンネル 詳細はこちら





橋本 拓也
アチーブメント株式会社
常務取締役 事業統括責任者

『部下をもったらいちばん最初に読む本』シリーズ累計 21万部突破！





ご購入はこちら Kindle版もあり

価格：1,760円（税込）



好評発売中！

ご購入はこちら Kindle版もあり

価格：1,650円（税込）

職場の「やる気」の正体

― "満たされて働く"を科学する ―



離職防止、エンゲージメント向上、ウェルビーイング推進――。
さまざまな組織施策を試みながらも、「いまひとつ社員の目の色が変わらない」と
頭を抱える方は少なくありません。
どうすれば職場の「やる気」は高まるのでしょうか。
本特集では、ウェルビーイング研究の第一人者・石川善樹氏と弊社代表青木の対談や
2社の事例、コラムをとおして社員のやる気を育む組織づくりの真実に迫ります。

P06 特別対談 ―職場の「やる気」の正体―
ウェルビーイング研究と選択理論から導く 人が自発的に成果を出し続ける仕組み
石川 善樹　公益財団法人Well-being for Planet Earth代表理事 予防医学研究者、医学博士
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

P10 CASE1 田岡歯科・矯正歯科クリニック
スタッフの5つの基本的欲求を理解し仕組みを改善！ バーヘッド1,700万円超・売上2倍の組織へ

P12 CASE2 大分ベスト不動産株式会社
5つの基本的欲求別目標を毎年発表！ 「個人事業主の集まり」から「人が辞めない組織」に変革し、 売上1.5億円から31億円への大躍進

P14 特集対談 コラム **社会の潮流と先進事例から読み解く 働きがいを生み出す「組織文化」の特徴**
荒川 陽子　Great Place To Work® Institute Japan 代表
橋本 拓也　アチーブメント株式会社 常務取締役 事業統括責任者

P16 まとめ **職場の「やる気」の正体 〝満たされて働く〟を支援するポイントとは**
青木 仁志　アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 公益財団法人 青木仁志啓育財団 理事長 米国ナポレオン・ヒル財団 ゴールドメダリスト

ビル・ゲイツが人生のバイブルと仰ぐ 富を社会の希望に変える資本論



NEW!!

近代資本主義の礎を築いた「鉄鋼王」アンドリュー・カーネギーによる歴史的名著が待望の新訳で登場。
極貧から世界屈指の大富豪へと上り詰めた彼が辿り着いたのは、「大金持ちとして死ぬ者は、不名誉な死を遂げる」という強烈な哲学でした。
本書は、富の世襲や安易なばらまきを痛烈に批判し、生きている間に自らの手で社会へ還元することこそが真の成功だと説きます。
真の豊かさとは何か、「究極のお金の使い方」を学べる必読の一冊。

序　章　私が歩んだ学びの道のり
第１章　富の福音Ⅰ　富をどのように使うべきか
第２章　富の福音Ⅱ　富を輝かせる使い方
第３章　物質的な貧しさを知る者の強み

著者：アンドリュー・カーネギー
訳：原賀 真紀子
監修：青木 仁志
価格：2,200円（税込）

ご購入はこちら

好評発売中!!



\ 待望の書籍化！ /

総再生回数1,300万回超！



1日1話で一流の思考が身につく！

習慣・人間関係・仕事・リーダーシップ・マネジメント・使命という、
誰もが身近に感じる6テーマを網羅。
54万人の人材を育成した青木仁志が教える、
理想の人生を生きるための100のコツを、
読みやすいよう各項目を
見開き2ページで構成しました。
さらに、**各話に YouTube動画 二次元コードを収録。**
動画と本書を連動して、
ぜひ習慣形成にご活用ください。

著者：青木 仁志
価格：1,650円（税込）

ご購入はこちら





特別対談

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

青木 仁志（あおき さとし）

公益財団法人
Well-being for Planet Earth代表理事
予防医学研究者、医学博士

石川 善樹（いしかわ よしき）

職場の「やる気」の正体

ウェルビーイング研究と選択理論から導く 人が自発的に成果を出し続ける仕組み

働き方改革や各種施策を進めても、
なぜ社員の「やる気」は生まれないのでしょうか。
本特集では、ウェルビーイング研究の第一人者・石川善樹氏と
弊社代表の青木仁志が特別対談を実施。
「動機づけの変遷」から「ストレス特性」、そして「他己紹介」を通じた組織づくりまで、
科学的アプローチと選択理論心理学の双方の観点から、
社員が真に「満たされて働く」ための本質を解き明かします。

動機づけ研究が明かすキャリアのメカニズム

青木　本日は日本におけるウェルビーイング研究の権威でいらっしゃる石川先生をお招きして、組織における生産性とウェルビーイングについて紐解いていきます。

石川　貴重な機会をありがとうございます。楽しみにしておりました。ぜひよろしくお願いいたします。

青木　現在、多くの経営者が働きやすい「環境」を整えるも、「社員の主体性を引き出せない」という課題に直面しています。単なる労働条件の整備を超えて、人が真に意欲をもって働く状態の本質とは何か、ぜひ科学的な視点からお聞かせいただけますか。

石川　実は意外にも、100年ほど前の産業革命期には「働きがいなど持たない方がいい」という考え方が主流でした。「やる気を出して生産性を上げると、誰かの首が切られるから、言われたことだけをやろう」という時代があったのです。

青木　なるほど。そのような時代から、「モチベーションが大事だ」という時代に切り替わっていったのですね。

石川　はい。研究が進むなかで「内発的動機（やりがい・好き）」と「外発的動機（給与・評価）」という概念が生まれました。従来は「外発よりも内発を高めるべきだ」と語られがちでしたが、最新の研究では「仕事に対して内発と外発の両方を同時に強く求める人ほど、自分のなかで矛盾が生じてパフォーマンスが落ちやすい」という事実が分かってきたのです。

青木　両方を同時に過剰に求めると、逆効果になってしまうのですね。

石川　そのとおりです。ですから現在の動機づけ理論では、仕事のフェーズに応じて「最初は好き（内発）ではじめ、次に成果や評価（外発）を徹底的に追い求め、成熟したら再び純粋な探求（内発）へ戻る」というように、両者を上手に行ったり来たり切り替えられる人こそが、長期的にウェルビーイングで高い生産性を発揮できると整理されています。

青木　実に深い知見ですね。内発と外発を共存させようとするのではなく、キャリアのステージに応じてダイナミックに行き来させる。社員の成長を意図してつくり出していく経営者や管理職からすると、しっかりと見極めるべき重要な視点ですね。

情報を「内発的」に捉えなおす力カギは自らの「選択」にある

青木　一方で、現場の組織では、社員にプレッシャーを与えたり脅したりして動かそうとする管理者もまだ少なくありません。この点についてはどのように考えるとよいでしょうか？

石川　重要なのは、外部からの刺激や環境の厳しさそのものではなく、「本人がそれを自ら選択してその場にいるかどうか」です。例えばアメリカ海兵隊の特殊部隊や自衛隊などは極めて厳しい環境ですが、志願して自ら選んで入隊しているため、過酷な訓練や厳しい指導でさえも「成長のためのありがたいフィードバック」として内発的に受け止められます。

青木　自ら選んだ環境であれば、どれほど厳しい要求であっても自らの成長のプロセスとして捉えられるわけですね。

石川　そのとおりです。一方で、自分の意志ではなく嫌々やらされている人は、同じ環境に置かれても効果が出ず、ストレスで逃げてしまいます。「すべては自らが選択した」という



主体的な意思決定が最初にあるかどうかが、根本的な違いを生むのです。

青木　まさにそこが、人間がなぜ行動するのかというメカニズムの本質ですね。私たちが40年お伝えしてきた選択理論心理学でも、「人を外からコントロールすることは決してできない」と定義しています。外からの力で人を無理やり動かそうとする「外的コントロール」は、相手との人間関係を破壊するだけです。

石川　科学的・生理学的な観点からも、その原則は完全に支持されます。

青木　経営者やリーダーができることは、恐怖や威圧で社員を操作することではありません。社員自身が「この会社で、この目標に向かって働くことを自ら選んだ」と心から思える環境と関係性を整えることこそが、内側から自然と湧き出るやる気を引き出す唯一の道であると確信いたします。

人は外部の情報をどう受け取るか〝初期設定〟が違う

青木　社員が自ら困難を乗り越え、自律的に挑戦し続ける組織をつくるために、リーダーは人間の「個人差」をどのように捉えればよいのでしょうか？

石川　ここで非常に役立つのが、米・海兵隊で開発された「ストレス特性」という考え方です。人は「適度なストレス状態」にあるときに最も高いパフォーマンスを発揮しますが、何に対してストレスを感じるかは、生まれもった遺伝や生い立ちによって一人ひとり全く異なります。

青木　外部からの刺激に対してどう捉えるのかが、人によってそもそも違うということですね。

石川　はい。まさに「初期設定」ですね。例えば、白黒はっきりしていない状態に強いストレスを感じる「弁別性（べんべつせい）」が高い人は、結論から話されないとストレスを感じますが、決断はスピーディーです。また、「～すべきである」という原理原則を重視する「凝縮性（ぎょうしゅくせい）」の人もいれば、相手の感情や調和を最優先する「受容タイプ」の人もいます。

青木　世間ではよく「あの部下はストレス耐性が強い・弱い」などと評価されますが、そこには大きな誤解があるのですね。

石川　仰るとおりです。科学的には「ストレス耐性」という単一の強弱は存在せず、あるのは「ストレス特性の違い」だけです。上司と似た特性を持つ部下は「耐性がある」ように見え、異なる特性を持つ部下は「耐性がない」ように見えているに過ぎません。

青木　これは経営者・管理者にとって、大きな気づきに繋がることですね。選択理論心理学では人が内面から求める「5つの基本的欲求」の違いを説きますが、内面的な欲求の違いに加えて、外部からの情報をどう処理するかという「ストレス特性」も一人ひとり異なる。私たちは「自分のことも、他人のことも、実はよく知らないことが多い」と考えないといけないかもしれませんね。

石川　そうですね。自分とタイプが違う人について「正直よく分からないものなのだ」という前提に立たないと、自分と同じであることを相手に求めて余計なストレスを生んでしまいます。

青木　自分の捉え方だけで相手を裁くのではなく、お互いの違いを「正しく知る」こと。それこそが、外的コントロールを手放し、互いを尊重し合うための第一歩なのだと改めて確信が持てました。

お互いの「上質世界」を語り合う文化をつくる

青木　働く目的や価値観が多様化する時代において、社員個人の充足と、組織としての業績向上を両立させるには、具体的にどのようなアプローチが求められるでしょうか？

石川　会社が個人それぞれの価値観すべてに責任をもつことは不可能ですから、目指すべきは「個人のウェルビーイング」ではなく、「チームのウェルビーイング」、すなわち全員が適度なストレス状態で機能していることです。そのために経営者ができる最大の支援は、「一人ひとりに興味をもち続けること」に尽きます。

青木　社員への関心を失わず、興味をもち続けること。シンプルでありながら、経営の真髄を突いた言葉ですね。

石川　ウェルビーイングで高業績な優れた組織を観察すると、共通してお互いの「他己紹介」が非常に上手だという特徴があります。「○○部の○○さん」という役職ではなく、「この人はどんな価値観をもち、何に情熱を傾けている人なのか」という人柄やストーリーを、仲間が代わりに語れるのです。

青木　自分以外の誰かが、自らの人柄や背景を深く理解して紹介してくれる。これは人間にとって大きな存在承認であり、内面が深く満たされる体験になりますね。

石川　はい。自己紹介以上に、他人が自分の特性や人間性を語ってくれる「他己紹介」が日常的に行われているチームは、個人としての充足感も組織の一体感も圧倒的に高まります。

青木　選択理論心理学の概念で言えば、まさに「お互いの上質世界を共有し合い、尊重している状態」です。そのためには、単なる勘や経験だけに頼るのではなく、具体的に可視化する仕組みやツールを活用し、自分と相手の違いを客観的に「正しく知る機会」をつくることが極めて有効そうですね。

石川　はい、コミュニケーションとツール双方を活用して、他己紹介ができるくらい深く理解し合う。それこそが、多様性を活かしながら強い成果を生み出すチームづくりの鍵となります。

青木　自社を知り、社員を正しく知ることから、真に「満たされて働く」組織を全国につくり出してまいりましょう。石川先生、本日は誠にありがとうございました。



次のページより社員のことを正しく知り〝満たされて働く〟環境へ変革された2社より具体的な取り組みについてお話を伺いました。

P.10 ◄ CASE 1 田岡歯科・矯正歯科クリニック



P.12 ◄ CASE 2 大分ベスト不動産株式会社





Yoshiki Ishikawa
1981年広島県生まれ。東京大学医学部健康科学科卒業、ハーバード大学公衆衛生大学院修了後、自治医科大学にて博士（医学）取得。公益財団法人Well-being for Planet Earth代表理事。「人と地球が調和して生きるとはなにか」をテーマに、学術研究からビジネス、教育、社会展開まで多角的な活動を行う。近著は、『むかしむかしあるところにウェルビーイングがありました 日本文化から読み解く幸せのカタチ』（KADOKAWA）、『フルライフ』（NewsPicks Publishing）、『考え続ける力』（ちくま新書）など。



田岡歯科・矯正歯科クリニック

CASE 1

スタッフの5つの基本的欲求を理解し仕組みを改善！パーヘッド1，700万円超・売上2倍の組織へ







高知県で三代続く田岡歯科・矯正歯科クリニック。学び始めて2年が経ったとき理念浸透度を測る「理念浸透サーベイ」を実施。理念浸透からはほど遠い衝撃の結果を機に変革に取り組みました。その結果、売上2倍・パーヘッド1,700万円超を達成。その成果の背景には、スタッフの「5つの基本的欲求」を理解し、一人ひとりが満たされて働くための環境と仕組みを整えたことでした。スタッフの働きがいをどのようにつくり出し、ハイパフォーマンス集団へと変化したのか軌跡を伺いました。

取り組みのPoint

1. 理念・ビジョンの策定とルールの明文化

スタッフとともに理念やビジョンを策定してブック化し、暗黙知だった就業ルールも明文化。組織の基準を明確にすることで、価値観に共感する仲間が集まる組織へ。

2. 5つの基本的欲求に基づく環境整備

定時終業や有給消化率向上に向けて予約枠を改善。スタッフや家族を大切にし、安心して働ける土台を構築。

3. スタッフが主役となる仕組みと「挑戦する」風土の醸成

少人数の部門（ユニット）を立ち上げて目標設定から実行までを委任。やらされるのではなく自ら挑戦する働きがいを生み出している。

田岡歯科・矯正歯科クリニック
創　　業：1944年
所 在 地：高知県
従業員数：22名
（2026年3月現在／うち育休中4名）
事業内容：歯科・矯正歯科などの歯科医療サービスの提供

代表メッセージ



「スタッフは辞めるもの」という諦めからスタッフの働きがいを生み出す自律型組織への変革の秘訣

田岡（たおか） 雄（ゆう）
田岡歯科・矯正歯科クリニック
院長

辞めるのが当たり前からのパラダイムシフト

「スタッフはいずれ辞めるもの」――歯科業界とはそういうものだと思い込んでいた私に転機が訪れたのは、他院を見学したときでした。イキイキと働くスタッフの姿に衝撃を受け、「自分もこんな医院をつくりたい」と2019年から『頂点への道』講座の受講をスタートしました。2年後、経営実践塾を受講し「理念浸透サーベイ」を実施しました。スタッフに学びを伝えてきた自負がありましたが、結果は50ポイント。クオリティカンパニーにはほど遠く、本気で取り組まなければ組織は変わらないという現実を目の当たりにしました。

スタッフの欲求の理解から仕組み改善をし自律型組織へ

そこから本格的な組織変革が始まりました。まず理念・ビジョンは「みんなの旗印」になると考え、『理念浸透プログラム』で幹部とともに学びながら策定し、ブック化しました。

さらに「5つの基本的欲求サーベイ」を導入すると、当院のスタッフ全体の特徴として「生存」「愛・所属」の欲求が高く、「自由」の欲求が低いことが判明しました。そこで欲求に合わせて仕組みを改善していきました。生存の欲求を満たすため、定時終業や有給消化率向上を目標に予約枠を改善し、暗黙知だった就業ルールも明文化しました。また「力」の欲求も強いと分かり、スタッフが主役になれる場として3～4名の小ユニット部門を設立。目標から戦略まで任せ、達成を経験させることで「私たちにもできる」という自信が育まれ、主体的な挑戦が生まれるようになりました。

パーヘッド1，700万円超の実現と高知から届ける「幸福・口福」

学び始めて7年。2019年に年商1・8億円、スタッフ18名だった組織は、2026年3月には年商3・8億円、スタッフ22名（育休中4名含む）へと成長しました。わずか4名の増員で売上は2倍以上に拡大し、1人あたりのパーヘッドは1，700万円超を達成。念願のクオリティカンパニーランク（80ポイント以上）も獲得できました。変革の過程では離職という痛みを伴うこともありましたが、決して妥協せず「スタッフがイキイキと働くクリニック」を目指し続けた結果、一人ひとりが成長し、患者様への貢献の質が劇的に向上しています。この売上増はまさにその成果の表れです。今後もスタッフとともに成長し、高知から人々の「幸福」と「口福（こうふく）」に貢献し続けます。

幹部の声

理念やルールが明文化され働くスタッフの質が向上スタッフも患者様も喜ぶ組織へ



北岡（きたおか） 安那（あんな）様
マネジャー・事務長

保育士として働いていましたが、結婚を機に「人に貢献したい」と当院へ転職。歯科助手として率先して業務に取り組むなか、産休・育休からの復帰時に幹部を任されました。当時はフラットな関係から「組織」へと変わる過渡期で、離職が重なる苦難も経験しました。しかし、ビジョンやルールが明文化されたことで組織の基準が明確になり、私たちが大切にしたい思いに共感してくれる仲間が新たに集まるようになりました。17時終業や有給取得など働きやすくなった一方で、限られた時間のなかで通常業務と各部門の取り組みを両立し、成果を上げる大変さを感じることも正直あります。それでもここまで走り続けられるのは、院長がスタッフや家族のことを誰よりも大切にしてくださるからです。スタッフ本人の誕生日にはお花とメッセージ、さらに家族の誕生日にもメッセージカードを贈ってくださいます。院長のその姿勢に「私たちも応えたい」と心から思えるのです。これからも医院理念である、関わる全ての人を笑顔にできるよう貢献してまいります。



大分ベスト不動産株式会社 CASE2

5つの基本的欲求別目標を毎年発表！「個人事業主の集まり」から「人が辞めない組織」に変革し、売上1・5億円から31億円への大躍進





大分県で不動産・建設・飲食など多角経営を展開する大分ベスト不動産株式会社。かつては成果主義で「個人事業主」の集まりのようで、社長不在時のトラブルも絶えませんでした。2011年よりアチーブメントで学びを開始し、5つの基本的欲求別の目標の分かち合いや理念採用コンサルティングを導入した結果、個人営業から理念に共感するチーム組織へシフト。15年で約21倍の売上成長を遂げた組織変革の軌跡を伺いました。

取り組みのPoint

1. 5つの基本的欲求を満たす文化と仕組みの構築

i-Standardで実施した5つの基本的欲求別目標の発表を10年以上継続して実施。お互いの願望や目標を知ることで、協力や応援の文化を醸成。

2. 理念共感型の組織づくりへシフト

中途採用の即戦力採用から理念共感型の新卒採用へシフトし、理念や価値観に共感する人材が集まり、プライベートでも集まるほど仲の良い組織へ。

3. 社員の活躍の場を提供

事業の多角化（カフェ・ジム・リユース等）と、時短勤務をはじめとする人事制度の整備を推進。社員のライフステージの変化に合わせて、長く働き続けられる環境を提供。

大分ベスト不動産株式会社
創　　業：2009年
所 在 地：大分県
従業員数：131名
事業内容：不動産仲介・売買、建設業、賃貸管理、カフェ・フィットネスジムの運営など

代表メッセージ



未経験から不動産事業を立ち上げ 個人事業主の集まりから チーム組織へ変革！

坂井 史明（さかい ふみあき）
大分ベスト不動産株式会社
代表取締役

個人事業主の集団 トラブルが絶えない組織

建設業を営んでいた兄から誘いを受け、大手ゼネコンを退職し、地元大分で不動産事業を立ち上げました。不動産も経営も未経験。社員も中途採用中心で個人事業主のような集まりで「組織」ではありませんでした。私自身もトッププレイヤーとして「いかに数字を上げるか」に必死で、出張で現場を離れるとトラブルが多発。このままでは組織としての成果が上がらないと思い、アチーブメントの学びを開始。学びを分かち合おうと社員を誘っても「社長が変なものにハマった」と賛同されず、組織化への道のりは試行錯誤と挫折の連続でした。

学びと理念を浸透し 理念共感型の組織へ変革

諦めず「まず自分が学び続ける」と決め、当時最年少だった木本（現・取締役）とともに毎朝ポスティングをしてから勉強会をスタート。少しずつ成果が上がり始め、一緒に学び続けてくれる社員が増えてきました。そんななか2016年に実施したi-Standardのなかで5つの基本的欲求別の目標を全員が発表。仲間を大切にし協力し合う組織にしたいと考え、毎年行うキックオフでも取り入れました。仕事だけではないプライベートな願望や大切にしたい価値観をシェアし続けた結果、協力し応援する文化が定着。その文化をさらに加速させたのは理念共感型採用でした。理念に共感した新卒社員の採用だけでなく、採用にかかわってくれた若手社員たちが会社が大切にしたい理念を理解してくれ、社内の水質が変化。成果が上がり、いまでは中堅社員として活躍してくれています。

100年続く100億円企業を目指して

私自身が経営者としてこだわったのは、社員の自己実現の舞台をつくり出すこと。現場を離れた職人や子育て中の女性など、ライフステージとともに社員が輝ける場をつくりともに成長し続けること。そのためにカフェ事業やジム運営、便利屋など事業を拡大し、初受講当時は10名だった組織が今では131名の組織へと発展していきました。個人の集まりから協力し合う組織へと生まれ変わった結果、売上1・5億円から、前期決算では約21倍となる31億円へと成長。大分で100年続く企業を目指し、まずは第30期までに「売上100億円」を達成すること。そして社員とその家族が誇れる、地域になくてはならない会社として地元大分に貢献し続けます。

幹部の声

「努力よりも正しい選択をする」社長から受けた恩を次の世代へ繋ぐ



木本 裕介（きもと ゆうすけ）様
売買部取締役部長
兼 大分中島店 店長

フリーターから一念発起し宅地建物取引士を取得。「君ならできる」と面談の時に言われ、不動産営業未経験で入社しました。その恩に報いたいと ガムシャラに働き、入社1年目にして社内トップになりました。社員同士の仲は、決して悪くないけれど、個人の成果を上げることしか考えず、私の成長を喜ぶのは坂井社長だけでした。必死でやる私に「なぜそこまでやるのか？」と声をかける社員もいたほどです。転機は新卒採用をはじめたことです。社長が何度も理念をメッセージし続けたことにより、仲間を大切にする文化が醸成され始めました。いまではお互いの願望や目標を知っているからこそ、それを叶えるために協力し合い応援し合っています。仕事だけのつながりではなく、プライベートでも映画を一緒に見に行ったり、サウナに行ったりします。そういう繋がりがあるからこそ仲間のために頑張れるんです。坂井社長が大切に育んできた文化を私自身も大切にし、若い社員がやりがい、生きがいをもって働ける支援をしていく。大分で100年企業を目指す会社のビジョン実現に貢献してまいります。



特集対談コラム

社会の潮流と先進事例から読み解く 働きがいを生み出す「組織文化」の特徴

働き方改革が進み、職場環境はかつてないほどに整備されてきました。それにも関わらず、「社員が受け身のままだ」「優秀な人材が急に辞めてしまう」と頭を抱える経営者は少なくありません。環境を整えるだけでは、人は自ら動かないのです。本特集の番外編として、世界約170か国で調査を行う専門機関の日本法人であるGreat Place to Work® Institute Japan代表の荒川陽子氏と、アチーブメント株式会社常務取締役の橋本拓也が対談を実施。先進企業の事例から、単なる「働きやすさ」を超え、社員の内なる主体性を引き出す「組織文化」の真髄に迫ります。

環境整備だけでは「やりがい」は育まれない

橋本　荒川さん、本日はよろしくお願いいたします。ぜひ多くの企業を見てこられた知見から、学ばせてください。

荒川　こちらこそ、どうぞよろしくお願いいたします。

橋本　近年、多くの企業で労働時間や制度といった「働きやすさ」は整ってきましたが、それだけでは社員の主体性が引き出されないという悩みをよく聞きます。このテーマとどう向き合うべきなのでしょうか。

荒川　経営者の皆様はご自身が事業にワクワクしているため、環境さえ整えれば社員も自然とやりがいをもつと誤解しがちです。「働きがい」とは、「働きやすさ」と「やりがい」の2つで構成されますが、「働きやすさ」は、もう当たり前の条件になりつつあります。しかし、能動的な「やりがい」は放っておいて自然に育まれるものではなく、トップが本気でコミットし、意図的に仕組みをつくり上げる必要があるのです。

トップの惜しみない「時間投資」が文化をつくる

橋本　内発的な「やりがい」を醸成するためには、職場内に定着している「無意識の前提や共通の価値基準」、いわゆる組織の「水質」を戦略的に設計・整備していくことが不可欠ということですね。では、実際に優れた働きがいを実現している先進企業では、どのような取り組みを行っているのでしょうか。

荒川　共通して見られるのは、経営トップ自身が強い情熱を持ち、自らのリソースである「時間」を惜しみなく注ぎ込んでいる点です。一例として、当社が発表する「働きがいのある会社」ランキングの大規模部門で継続して上位に選出されている半導体製造装置メーカー様では、各部署の改善活動を対戦形式で発表する機会を設定しています。非常に特徴的なのは、トップが毎月行われる公式対戦にすべて参加し、現場社員のプレゼンテーションに直接向き合って自ら評価を行っていることです。最高経営責任者が現場との対話に膨大なエネルギーを費やすことで、「企業が最重視する価値観」が組織の隅々まで深く共有されていきます。

橋本　すべての発表にトップが立ち会うというのは、極めて象徴的な時間の使い方ですね。弊社でも、週次の全社会議で代表自らが理念を発信し続けるほか、従業員やそのご家族の記念日に祝意を込めて花束を届けるなど、経営陣が自らの行動と時間をもって理念を体現することを重要視しております。こうした実践こそが、会社と社員を強固な信頼で結ぶ不可欠な取り組みであると感じています。

個人と組織を重ね合わせることの重要性

荒川　加えて、小規模部門で常に上位に入る企業様では、「個人ビジョン経営」を大切にされています。一人ひとりのやりたいことや個人のビジョンの集合体が、会社の経営戦略になるという考え方です。上から目標を強制するのではなく、個人の思いと企業全体の方向性を手厚くすり合わせているからこそ、個々人が主体性をもって業務に励むことができるのだと教えていただきました。

橋本　社員が心に思い描く理想像と組織の求める未来像が合致して初めて、自主的な行動が生まれますね。だからこそ対話の機会を重んじ、メンバーに経営層やマネジャー層が向き合い続ける姿勢こそが、確かなモチベーションの原動力になっていきます。

組織文化の鍵はマネジャーの存在にあり

荒川　このような組織風土の構築は、経営パフォーマンスとも深く関係しています。私どもの調査結果におきましても、「働きがいのある会社」ランキング選出企業の株価パフォーマンスは、日経平均やTOPIXなどの主要指数を上回る結果が出ています。また、PBR（株価純資産倍率）についても、ランキング企業や認定企業は、上場企業全体と比較して良好な結果が見られています。

橋本　非常にわかりやすい成果ですね。目に見えづらい「エンゲージメント」への投資こそが、組織全体の推進力を底上げし、最終的な業績拡大へ結びつくのですね。

荒川　はい。加えて、働きがいの認定を取得した企業では、離職率が業界平均よりも低いという結果も出ています。そして、この風土を現場へ根付かせる鍵を握るのはミドルマネジャーの存在です。彼ら自身の働きがいを高めるには、意思決定への関与や安心して意見を発言できる環境が欠かせず、経営陣や人事部門が対話の手法を学ぶ機会を設けるといった持続的な支援が不可欠となります。





橋本　プレイヤーとしての役割とマネジメントに挟まれ、日々奮闘するリーダー層の悩みは深いものがあります。だからこそ、「懸命に取り組むご自身の価値を、まずは自身でしっかりと認めていただきたい」と私も心からお伝えしたいです。自己肯定感をもち、他者に深く寄り添う。そうした温かな関わりが、しなやかで堅固な組織文化をつくり上げ、最高の「働きがい」を創出していくのだと思います。

荒川　私も本当にそう思います。経営陣の皆様にも、マネジャーをかけがえのないパートナーとして温かく労っていただきたいですね。本日は誠にありがとうございました。

YOKO ARAKAWA
2003年HRR(現リクルートマネジメントソリューションズ)に入社。営業職や管理職を経て組織行動研究所を兼務し、女性活躍推進などの研究に従事。2020年より現職。世界約170か国で展開する「働きがいのある会社」調査を通じ、日本に働きがいのある会社を増やすべく尽力している。著書に「働きたくなる職場のつくり方」がある。

◀GPTW JAPANについて



職場の「やる気」の正体 〝満たされて働く〟を支援するポイントとは

ここまでウェルビーイング研究の第一人者である石川善樹氏との対談を通して社員のやる気の正体や、田岡歯科・矯正歯科クリニック様と大分ベスト不動産株式会社様の変革の軌跡や、働きがいを生み出す「組織文化」について見てまいりました。ここからは創業から40年、理念経営を実践してきたアチーブメントグループCEO 青木仁志が〝満たされて働く〟を支援するポイントについて解説します。

「喜んでもらいたい」という利他の心が自らを満たす原点

「傍を楽にする」。これは「働く」の語源と言われており、この言葉にこそ〝満たされて働く〟ことの本質が詰まっています。〝満たされて働く〟とは、「働きがい」とも言い換えられるでしょう。今でこそ、「働きがいのある会社」ランキングに11年連続でランクインする企業を経営していますが、若いころの私は決してそうではありませんでした。当時はセルフコントロールができず、自己中心的な考えからアルバイト先と揉めて辞めた経験もあります。私が満たされて働けるようになったのは、営業のいろはを教えてくれた恩人に出会ってからです。その方に「喜んでもらいたい」という一心で、利他の精神をもって尽くして働くようになりました。振り返れば、このとき初めて、仕事を通して自らを満たすことができるようになったのです。

社員の願望を理解するセルフカウンセリング

今は経営者として、社員の欲求充足を支援することが私の仕事です。社員がどうしたらもっと幸せになるかを毎日毎日考えています。そのために私がしていること、それはセルフカウンセリングです。主語を社員に置き換えて、社員はどうしたら社員をもっと幸せにできるのか、4つの質問を自らに問いかけています。そうした社員への想いから、これまでオフィスの移転や増床、人事・報酬制度の見直しなどに継続して取り組んできました。

セルフカウンセリング

※主語を社員に置き換えた場合

1. **社員**は何を求めているのか？ **社員**にとって一番大切なものは何か？ **社員**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**社員**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

自らを満たして働く支援の第一歩は相手を理解すること

おかげさまで社員数は年々増え、来年の4月には49名の新卒社員が入社を予定しています。しかし、いくら制度や環境を整えたとしても、「幸せだ」と感じるかどうかは社員自身です。たとえ経営者であっても、他者を直接的に幸せにすることはできません。だからこそ私が大切にしているのは、社員自らが自分の意志で、主体的に仕事に取り組めるよう「支援」することです。〝満たされて働く〟ことは、結局のところ自分自身にしか成し得ないからです。相手を深く理解し、相手の望みを叶えること。まずはそれぞれの役割や立場から、目の前の「相手を理解する」ことから始めていきましょう。





青木 仁志（あおき さとし）
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）

社員の理解を深める

社員の働きがいのある組織づくりを支援するサービス

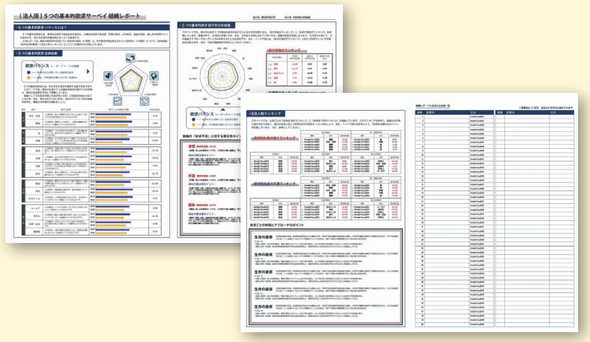
アチーブメント特別講座受講済の方／クオリティカンパニー倶楽部会員企業向け

クオリティカンパニー倶楽部会員サービス改訂により 法人版 基本的欲求サーベイが年に1度、無料実施可能に！

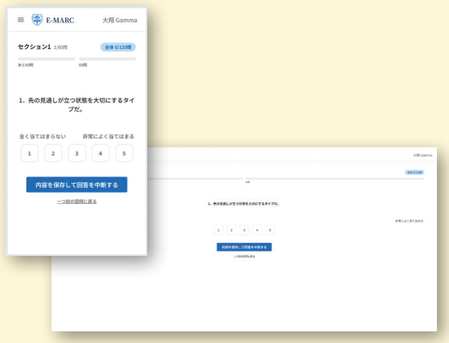
■法人版基本的欲求サーベイとは

5つの基本的欲求を、15の要素に細分化して分析をするサーベイです。
「職場での基本的欲求のバランスと充足度」を可視化するとともに、組織の傾向を分析することが可能です。

※本サーベイは、個人版「5つの基本的欲求サーベイ」をもとに、より「職場での欲求充足」の実現を支援するために開発をしています。そのため、既存の「5つの基本的欲求サーベイ」結果とは異なる場合がございます。ご了承ください。



▲組織レポートでは、これから注意すべきことや、効果的な取り組み例などもご紹介します



▲社員お一人おひとりの携帯端末からも、回答がスムーズに

法人版基本的欲求サーベイでできること



一人ひとりの欲求バランスに応じた接し方のヒントに

職場で満たしたいと望んでいる欲求のバランスに基づき、効果的な関わり方を考えることができます。





手厚いフォローが必要な社員の早期発見

欲求充足度が著しく低い社員の存在から、現場の課題を察知し、寄り添ったサポートや面談のきっかけとして活用できます。



組織の傾向に応じたエンゲージメント向上施策の検討

組織全体でどの欲求が強い傾向にあるかを把握できます。強い欲求を満たしやすい職場環境を整えることで、社員のエンゲージメント向上につなげられます。

※クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員・スターター会員区分に含まれる人数には上限がございます。スターター会員区分の場合会費に含まれるのは50名まで、スタンダード会員区分の場合会費に含まれるのは100名までです。別途追加料金をお支払いいただくことで、人数を追加することが可能です

Quality Company Club

2026年10月13日より クオリティカンパニー倶楽部 会員サービスを一部リニューアルいたしました!

クオリティカンパニー倶楽部会員サービス改訂により 映像プログラムの法人パッケージがより活用しやすいものへ

映像プログラムの法人パッケージが、より多くの社員様にも学んでいただけるよう、オンラインテキストや利用人数を拡張。
さらに社員様が法人パッケージの映像プログラムを学ぶシステムの改訂や社員様向け専用アプリがリリースされました!

オンラインテキスト「E-text」で理解度を可視化

映像視聴後の学びをオンライン上で入力。
QUATSから一人ひとりの入力内容をご確認いただけます。学習状況の把握や、組織のノウハウ抽出にご活用ください。

※紙テキストとは内容が異なります



映像プログラムの利用上限数が会員ランクにもとづいた人数に

紙テキストの購入冊数に関わらず、
会員ランクの上限人数まで、ご利用が可能となります。

(例)スタンダード会員企業(30名利用・年会費396,000円)様がアチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム(ASSP)の法人パッケージ(テキスト11冊)をお持ちの場合

これまで	サービス改定後
映像プログラムの利用可能人数は **11名**	映像プログラムの利用可能人数は **30名**

学習管理システム『QUATS』をリニューアル



新たなQUATSでは、社員登録がよりスムーズに。映像プログラムをお持ちの場合は、社員リスト登録後、すぐに学習をスタートいただくことが可能になります。
また、法人版 基本的欲求サーベイの回答状況の確認や、E-textの確認もQUATS上から行っていただけます。

社員様向けアプリ「E-MARC」をリリース



法人パッケージの映像プログラムの学習や、基本的欲求サーベイの回答を行っていただける新システム「E-MARC」をリリース。また、2027年以降、「E-MARC」内でQCC会員限定セミナー受講時の質問票の提出が可能になるなど、さまざまな機能を追加予定です。

詳しくはこちら ＞ https://achievement.co.jp/qcc/renewal/



社員の自己実現を支援する幹部力を高める

「幹部講座」×「かたトレ」で 幹部に必要なナレッジとスキルを磨く

4つのテーマから幹部に必要なナレッジを学ぶ「幹部講座」とリードマネジメントの型を習得する「かたトレ」をセットで組み合わせて活用することでメンバークラスの成長を支援する幹部力を高めることができます!

ナレッジ

会社を支える
幹部としての役割を学ぶ **幹部講座**

Quality Company Club STANDARD / Quality Company Club STARTER



日程の詳細はこちら

トップの決断を正解にするためにどう組織を動かすべきか 幹部のノウハウを学ぶ

クオリティカンパニーを実現するためには、組織の目的・目標達成のために主体的に行動する社員を、階層に応じて育成することが必要不可欠です。この幹部講座では「幹部社員」としてのスキルアップをサポートします。



※講師はテーマにより異なります

4つのテーマ、1回3時間で、幹部として必要なノウハウを学べます

テーマ	●幹部としての原理原則 ●幹部としての責任 ●人を育てる ●組織をまとめる
開催時間	毎月開催 午前回 9:00～12:00 午後回 13:00～16:00
参加対象	役員職・部長職・課長職および次世代の役職者、経営陣が"幹部"として信頼している方 ※アチーブメントテクノロジーコース未受講の方でもご参加いただけます。
開催形式	オンライン(Zoomを使用いたします)
参加費	22,000円(税込)
定員	300名

スキル

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 byAIアバター

詳しくはこちら

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

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(3名分) 個人パッケージもあります

- 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
- ダッシュボード機能
- 勉強会ガイド

×3名分

販売価格 297,000 円(税込)

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。

・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かねます ・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になります ・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

クオリティカンパニー倶楽部とは

クオリティカンパニーを目指し
学び続ける組織のためのコミュニティです

クオリティカンパニー倶楽部は、現在 2,000 社以上の会員が所属するコミュニティです。
幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、
クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う、
クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。






クオリティカンパニー倶楽部 会員サービス

	スタンダード会員	スターター会員	映像プログラム視聴会員	QUATSアカウント利用会員
	幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う、クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。	社員の自己実現に向け一人ひとりの成長を後押しするとともに、組織人としての自覚を促す。クオリティカンパニーへの一歩を踏み出す企業のためのサービスです。	まずは映像プログラムをもとに学習する文化づくりから取り組みたい組織へ。ご活用しやすい価格で法人パッケージを導入できるサービスです。	QUATSとE-MARCをご利用いただくことができる会員です。2026年11月以降にアチーブメントテクノロジーコース特別講座を初めてご受講された役員の方が所属している企業に自動資格付与いたします。
法人版 基本的欲求サーベイ by QUATSの実施	年1回無料実施	100名以下	50名以下	×	×※1
理念浸透サーベイの実施	年1回無料実施(300名以下)	○	○	×	×
	属性別分析を無料実施(10属性以下)	○	×	×	×
映像プログラム 法人パッケージの視聴人数		30名まで※2	5名まで※2	5名まで※2	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴		○	○	×	×
限定セミナー・イベント参加権	クオリティカンパニーサミット	○	○	○	○
	クオリティカンパニー研究会	○	○	×	×
	階層別オンライン講座	○	○	×	×
	階層別リアル講座／キックオフ聴講	○	×	×	×
	リクルーティングカレッジ／人事制度セミナーなど	○	×	×	×
クオリティカンパニー実践塾の再受講権		○	○	×	×
会報誌「QCC MEMBERSHIP」の定期送付		○	○	○	×
リードマネジメント・スタンダード／BtoFセミナーの受講割引		○	×	×	×
戦略的経営計画セミナーの受講割引		○	○	×	×
年会費(税込)		396,000円	132,000円	24,090円	無料

※1 2026年11月以降にアチーブメントテクノロジーコース特別講座を初めてご受講された方は、1名1回のみ法人版 基本的欲求サーベイがトライアルでご利用いただけます。
※2 視聴可能人数を増やせるプランもございます。映像プログラム視聴会員は1名(4,950円)のプランもございます。詳細は担当コンサルタントにお問い合わせください。

企業文化の醸成を加速させる
クオリティカンパニー倶楽部イベント一覧

経営者・経営役員

クオリティカンパニー研究会

オンライン



青木から『社員の熱狂』づくりを学びながら、会員同士のつながりを広げる

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

開催日 12月1日(火) 申込期限 11月30日(月)まで
2027年 3月1日(月) New 申込期限 2月28日(日)まで
詳細はこちら
時間 17:00〜20:00(16:45開場)
参加対象 スタンダード会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
スターター会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済の経営者の方(1名のみ)
講師 青木 仁志 参加費 無料

経営者・経営役員

アチーブメントを体感 ～キックオフ会議編～

青木が理念経営をするうえで大切にする社員へのメッセージをリアルで体感



アチーブメントの理念浸透の重要な機会の一つ、3か月に一度行われるキックオフ会議。青木の社員に向けたメッセージを聴講いただける特別なイベントです。会議のなかでは様々な表彰やお祝いなども行い、アチーブメントの文化も体感していただくことができます。会議聴講前後には青木からの解説、聴講後には高橋による質疑応答もあります。青木のメッセージや会議内容から「理念浸透の極意」を体感し、自社の文化や水質づくりにお役立ていただけます。

開催日 2027年 1月4日(月) 申込期限 12月20日(日)まで
詳細はこちら
時間 9:00〜12:30 (8:45開場)
会場 アチーブメント東京研修センター
参加対象 クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員企業の経営者・経営役員・幹部社員の方(複数名ご参加可能)※経営者の方の参加は必須です
講師 青木 仁志 ファシリテーター 髙橋 優也
参加費 22,000円(税込)／名

組織の60%人材

リーダー講座

オンライン

徳と才の両方を兼ね備えた率先垂範のモデル人財を目指す



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

開催日 2027年 3月16日(火) New
詳細はこちら
【テーマ】花形プレイヤーとして才を磨く
申込期限 3月1日(月)まで
時間 13:00〜16:00
参加対象 課長職・主任職・および次世代の左記役職者、経営陣が"リーダー"として信頼している方
講師 中村 一貴 参加費 16,500円(税込)

My Achievement 私の目標達成ストーリー
No.475

カリスマ創業者・父への劣等感を手放し、1,400名規模の介護福祉組織を牽引するリーダーへ

隅田 典代（すみだ のりよ）
社会福祉法人 むべの里光栄
理事長



Noriyo Sumida
山口県生まれ。社会福祉法人「むべの里光栄」の理事長を務める。同法人は、介護福祉施設や就労支援事業をはじめ、高齢者向けのデイサービス・グループホームなど100拠点以上で展開。2017年に事業を承継後も拡大を続け、現在は「介護・福祉業界を日本の花形産業へ」というビジョン実現に向け、社内教育にも力を入れている。

Before

1
カリスマ創業者・父との比較で
劣等感を抱える
2
社員への高圧的な態度で
社内では孤立
3
夫婦喧嘩が絶えず
離婚寸前・親子関係にも課題

After

1
売上100億円、
業界平均1.2倍の
平均年収500万円達成
2
社員との信頼関係を構築・
「生涯一緒に働きたい」
と言われる
3
夫婦・親子関係が改善

事業承継の重圧とカリスマ創業者・父への劣等感

「どうしたら父を超えられるんだろう」。2017年の春、前任の理事長が急病に倒れ、私は父からの指名で、介護福祉事業を展開する「むべの里」の理事長に就任しました。当時すでに社員は800名。この組織をつくり上げたのは、創業者の父でした。私の就任後も、何かあれば社員が頼るのは父。そんなカリスマ性をもつ父の姿に「父が私の経営の邪魔をしている」と勝手にライバル視しては「勝ちたい」と躍起になっていました。同時に、焦りも募ります。父はすでに80代。「一刻も早く一人前にならなければ」と思うものの、自分には何の実績もありません。そんな劣等感と焦りから、社員にも「どうせ父に相談するのなら私に言わなくてよくない?」「なんでそんなこともできないの」と厳しく当たるばかり。社内での孤立は深まる一方でした。

「もっと成果を出したい」と思っていた2023年、地元山口で開催された講演会をきっかけに『頂点への道』講座を受講しました。ライベートはハピネス」という青木社長の言葉でした。365日仕事漬けの父を見て育った私にとって、家庭とは、仕事に力を注げばおざなりになってしまうのは当然のものだったからです。当時は、家族旅行に行っても仕事。余裕のなさを家族にぶつけ、3人の子どもたちには習い事や勉強を強要し、夫とは喧嘩が絶えず家を出ていかれてしまうこともありました。

繰り返しの受講で見出した理想像「自分が変わる」覚悟へ

仕事の悩みを解決するための受講でしたが、衝撃を受けたのは「ビジネスはサクセス、プ

しかし講座では、家族を大切にしながら圧倒的な成果を出す経営者の方々にたくさん出会いました。正直すぐには腑に落ちませんでしたが、1年ほど再受講や上位講座の受講を続けるなかで「家族が求めていること」に目を向けていきました。子どもたちは友だちと遊んだり家族と出かけたりする時間がもっと欲しいだろう。夫は家族と穏やかな時間をもっと過ごしたいだろう。それでも私を喜ばせようと、子どもたちは習い事や勉強を頑張り、夫はいつも支えてくれている。このことに気づいたとき、変わりたいと心から思うようになったのです。

さらに仕事では、初めて父に「勝てなくて悔しい」と泣きながら本音をぶつけました。すると、父は「親子に勝ち負けはない」と一言。「私は誰と戦っていたのだろう」と我に返りました。これからは父や社員に「認められる理事長」ではなく、仕事でも家庭でも「みんなの笑顔と幸せに貢献できる人になろう」。そう、覚悟を決めたのです。

選択理論心理学の実践で職場と家庭に変化・売上100億円・社員1,400名の組織を実現

そこで注力したのが、選択理論心理学の実践です。講座では、批判する・責めるといった「致命的な7つの習慣」は、人間関係を破壊すると学びます。しかし私は、仕事でもプライベートでもそのすべてを使ってしまっていたのです。猛省した私は、今までのことを夫に手紙で謝罪。選択理論の傾聴する・支援するといった人間関係を構築する関わり方を学び、子どもには、理想を押し付けるのをやめ、話を聞き、意見を尊重することを心がけました。



そして仕事でも、自らの関わりを見直しました。「致命的な7つの習慣」を手放すことはもちろん、社員の求めていることを知ろうと1on1を実施。1年間で200名の社員と面談をしました。さらに「人は欲求が満たされると幸福感を感じる」と学び、食事会や感謝祭をはじめ職場で社員の欲求を満たす仕組みづくりも積極的に行いました。

すると、社員から報告や相談が少しずつ私に上がるようになり、ある社員からは「理事長から愛を感じる」と言ってもらえるようになったのです。

さらに、緊急ではないが成果をつくる重要な時間を確保。

家族の予定は先々まで決めて、旅行や家族との時間を楽しむようになりました。

今では夫と毎週ドラマを見ています。仕事でも「採用・事業戦略の策定」といった未来をつくる時間に注力しました。結果、2026年には売上100億円、社員1,400名に達し、給与水準は3年で25万円増、業界平均の1・2倍となりました。

介護福祉を日本の花形産業へ

超高齢社会の今、私たちの仕事は多くの方々の「幸せ」に貢献できる尊いものであり、今後さらに求められる仕事です。だからこそ、この業界で働く人自身が働く喜びを実感し、誇りに思える、日本の花形産業にしたいと考えています。

また、かつての私と同じように、創業者との比較や職場の人間関係で悩んでいる方、仕事と家庭のやりくりに課題を抱えている方のお役に立てる自分になりたい。そのためにも、自らが学びを実践し続け、今後も挑戦を続けてまいります。



更なる目標達成を掴みたい方へ

アチーブメントテクノロジー マスター　プログラム ご活用者数1万名突破に感謝を込めて

共同学習スペ シャル強化期間!



3月　2月　1月　12月　11月

GOAL

仲間と学びを振り返り、更なる目標を設定する!



修了者限定　特別セミナー

達成者の集い 2027

無料

ハイブリッド開催　東京本社・大阪支社・オンライン開催

2027年3月7日までにプログラムを全章「修了」された方へ、
マスタープログラムを学び、過去最高の目標達成に挑戦した人だけが参加できる
達成者の集いにご招待いたします!
リアル会場（東京・大阪）限定で、イベント終了後に懇親会も開催予定です。
日々ともに学びを深めている仲間とリアルで語り合う特別な集い。
全国にいる新たなパワーパートナーとの出逢いの機会としてぜひご参加ください。

対象
2027年3月7日(日)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修了された方



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



ファシリテーター
橋本 拓也
アチーブメント株式会社
常務取締役 事業統括責任者

特別記念品贈呈

お申込み・詳細はこちら

2027年3月15日(月) 18:00~20:00(17:30オープン)　申込期限 2027年3月8日(月)まで

STEP2

修了への決意を固める!

開発者 青木仁志が紐解く特別講演会

無料

「思考を現実化させる技術」

オンライン

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

開発者・青木仁志がプログラムをお持ちの方限定で、
特別記念講演会を開催いたします。
プログラムの土台となるナポレオン・ヒルの成功哲学と、
「思考を現実化させる技術」を青木自らが紐解きます。





お申込み・詳細はこちら

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

11月16日(月) 18:00~20:00(17:30オープン)　申込期限 11月14日(土)まで



共同学習×継続学習をとおして過去最高の目標達成を目指す
毎週1回45~60分×13週間（全14回）の
オンラインの共同勉強会です。

13週間の集中トレーニング

無料　オンライン

STEP1

共同学習で確実に修了を目指す!

ファシリテーター
柏野 紗耶加
1/9(土)~4/10(土)
毎週土曜日 7:15~8:15

私は、株式会社ポーテを経営しております。マスタープログラムでの学びを通して、目標を明確にし、行動し続けることの大切さを実感してきました。学んだことを徹底的に実践し、仕事や人生に活かすことで、自分自身の可能性を大きく広げることができました。13週間の集中トレーニングでは、皆様とともに学び、実践しながら、それぞれが掲げる「過去最高の目標」の達成を目指していきたいと思っています。

ファシリテーター
吉本 裕子
12/13(日)~3/14(日)
毎週日曜日 21:00~22:00

富山県で産婦人科・美容皮膚科クリニックを経営しています。マスタープログラムは2020年から学び始めて3か月間徹底的に活用し、過去最高業績を達成することができました。クリニックの水質もよくなり、プライベートでは家族関係も良好です。ぜひ13週間の集中トレーニングを一緒にチャレンジし、ともに人生の質を向上させましょう! 皆様のご参加お待ちしております。



ファシリテーター
深沢 宗主
11/30(月)~3/1(月)
毎週月曜日 13:00~14:00

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



ファシリテーター
徳武 聖子
11/22(日)~2/28(日)
毎週日曜日 7:00~8:00

私は高齢者や障がい者の方が履く靴を製造している会社を経営しています。コロナ禍にマスタープログラムをやり続けて2021年には売上・利益共に過去最高業績を上げることが出来ました。自主勉強を仲間と共に励まし合いながら取り組み、過去最高業績を目指しましょう。皆さんのご参加お待ちしています。



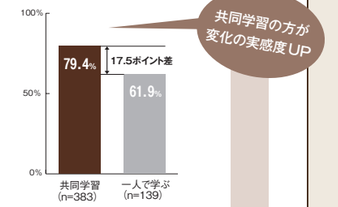
ファシリテーター
田原 文栄
11/10(火)~2/9(火)
毎週火曜日 6:30~7:15

山口県で和菓子の製造販売会社の代表を務めています。このプログラムを活用することで「自分の可能性は無限大!!」そう確信でき私自身も、そして縁ある方々も、より豊かに導くことができています。目標達成し新たな未来を創り出す13週間。ワクワクしながらご参加ください。

お申込み・詳細はこちら

データで見る「共同学習」の力

「学習環境」別にみる変化実感度



※「プログラムの活用をとおして成果や人間関係においてポジティブな変化を感じましたか?」（7段階評価）において、6以上と回答した方の割合。

※ 552名を対象としたアンケート調査（2026年6月16日~24日実施）

※ 10月末時点

追加機能がリリースされました!

1ステップごとにMARCへ入力で
プログラム修了とともに
「理想の自分」がつまった
アファメーションブック
が完成



活用方法

1 MARCに表示される問いに回答を入力



1Step修了すると、そのStepの問いに回答できます

2 プログラム「修了」でMARCからアファメーションブックが見れるように

※作成後に回答の編集も可能です
※作成済みのブックを残したまま、MARC上で2冊目以降の作成も可能です



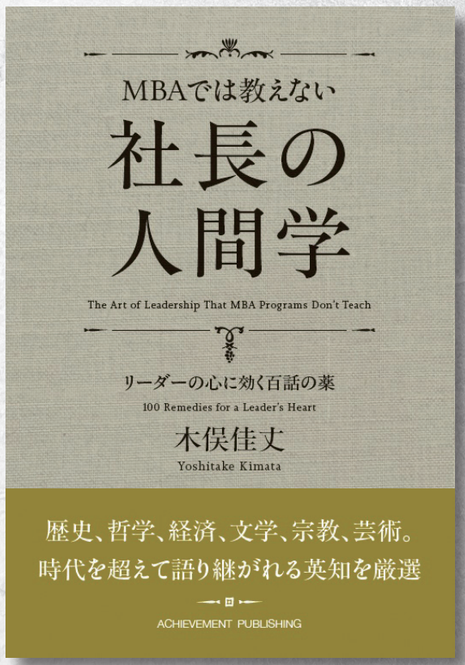
手元において毎日見返したい方へ



別途、8,800円（税込）で印刷・製本も可能です。

NEW!

歴史、哲学、経済、文学、宗教、芸術。
時代を超えて語り継がれる英知を厳選。



目次

第1章 人間としての「土台」を築く
第2章 「人を動かす」人の思考と行動の法則
第3章 人がついてくるリーダーの条件
第4章 世界を動かす「大局観」
第5章 一流は「見えないもの」を大切にする

経営者に必要なのは、知識やスキルだけではありません。
正解のない局面で決断し、人を動かし、
組織を導くことが求められます。
その土台となるのが本書で紹介している「人間学」。
著者が政治家、経営者としての経験と
長年の学びから得た知見を100話に凝縮。
人間としての土台、人を動かす力、リーダーの条件、
大局観、美意識など、リーダーに求められる
「判断の軸」を磨く一冊。



木俣 佳丈
ミッションコネクト代表
アチーブメント株式会社 顧問
元参議院議員

ご購入はこちら

MBAでは教えない
社長の人間学
リーダーの心に効く百話の薬
著　者:木俣 佳丈
3,850円(税込)

2027年1月より開催予定

― 本書をお読みいただいた方へ ―
読者限定勉強会のご案内

読者限定　参加費無料

本書で取り上げた「百話の薬」をもとに、著者とともに学びを深める読者限定の勉強会を開催します! 本では語りきれなかったテーマにも触れながら、リーダーに求められる教養や人間学についてさらに理解を深めていきます。本書にあるQRコードよりお申し込みください。

講　師 **木俣 佳丈**　開催形式 **オンライン**(アーカイブ配信あり)

※勉強会は一定期間のみ実施します。

認知症は症状が出る20年前から始まっている!?

アチーブメント出版の本

新刊情報 New books

最新エビデンスに基づいた「脳を一生若く保つ新習慣」

ご購入はこちらから

ハーバードが教える 認知症にならない 脳のつくり方

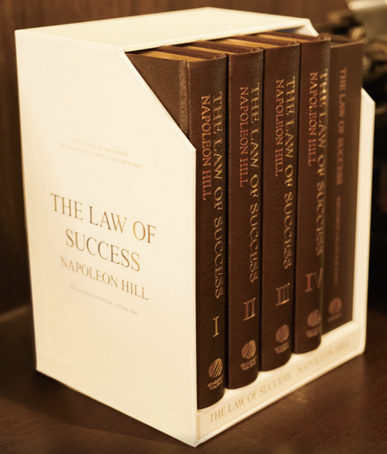


80歳を超えても、50代の人と変わらない記憶力を保つ「スーパーエイジャー」と呼ばれる人たち。彼らは、普通の人とは何が違うのでしょうか?本書の著者は、ハーバード大学医学大学院で認知症や加齢について研究する気鋭の脳科学者。これまで数千人分の脳スキャンを解析してきた研究から見えてきたのは、「老い方はある程度自分でコントロールできる」という事実でした。近年の研究では、生活習慣や環境を整えることで、認知症のリスク因子のうち約45%が改善できると報告されています。体の感覚が衰えると詐欺に引っ掛かりやすくなる、一晩の寝不足も認知症リスクにつながる……など、最新の研究成果を日常生活に還元します。自分の人生を、最後まで自分らしく生きるために必読の書。

【著者】勝見 祐太
【価格】1,650円(税込)

♦ アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員限定 ♦

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



Exclusive Collector's Edition for Achievement Academy and Club Members

THE LAW OF SUCCESS
NAPOLEON HILL



Translation Supervisor Satoshi Aoki

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 1	明確な目標	Lesson 6	熱意	Lesson 11	集中力
Lesson 2	自信	Lesson 7	自制心	Lesson 12	マスターマインドからパワーを得る
Lesson 3	貯蓄の習慣	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 4	リーダーシップ	Lesson 9	魅力ある人格	Lesson 14	寛容さ
Lesson 5	想像力	Lesson 10	正確な思考	Lesson 15	黄金律

限定 6,000セット

詳細はこちら

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

11月 11月2日(月)　11月30日(月)
11月9日(月)
11月16日(月)

12月 12月7日(月)
12月14日(月)
12月21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ジャー
南九州支店 支店長
針生 栄司

日程や詳細はこちら

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
ナポレオン・ヒル財団公認『THINK AND GROW RICH』認定アンバサダー
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!

JPSA便り



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

「自らの職で卓越し、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いたします。

1 結果を出すための学びの環境

学びを実践に落とし込むための相互研鑽の場がJPSAにはあります。会員限定イベントをはじめ、全国で開催されている支部会や部会は、どなたでも参加できる共同学習の場です。



JPSA 会員限定
12月22日(火)
2月9日(火)
JPSAの日にJPSAの日 オンラインに参加をする

どなたでも参加可能
支部会や部会にJPSA 支部 部会に参加をする

2 実践を通して伝達力を開発する環境

人の心を動かす伝達力は、大きなことを成すためには必要不可欠です。コースアシスタントや支部会など、学びを創り出す側を経験することで、内発的動機づけの関わりをトレーニングし、体得につなげることができます。

JPSA 会員限定
コースアシスタントに入る
※『MARC』へのログインが必要です

支部会の運営に携わる
ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください

3 指導者として力を高める環境

アチーブメントピラミッドを確立し、人と組織を牽引していく確固たる指導力を身につける効果的な方法としてプロスピーカーチャレンジがあります。

JPSA 会員限定
プロスピーカー・トレーニング・プログラムを受講する

ベーシックプロスピーカー合格者



石川 福太郎様、小川 一斗志様、小高 翼様、杉浦 アリシア様、中川 琢磨様、鱧谷 優様、松浦 政彦様



有村 明子様、井戸 隆一郎様、磯部 千明様、北 奈央様、竹内 慎吾様、山下 早紀様



内山 賢一様、喜田 紬様、相良 卓哉様、佐藤 寿恵美様、沼田 宏之様、福田 敦子様、藤田 勝也様、道下 りさゑ様、山田 真輔様
※順不同

シニアプロスピーカー合格者



村本 暁宣様

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」876/1000名（2026年10月6日時点）

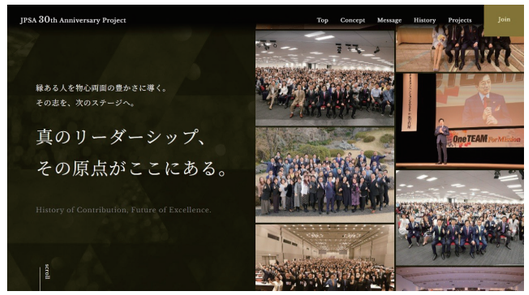
JPSA 会員限定映像
「影響力の磨き方」「過去のコンベンション／研究会映像」をMARCよりご視聴いただけます。

ご視聴はこちら

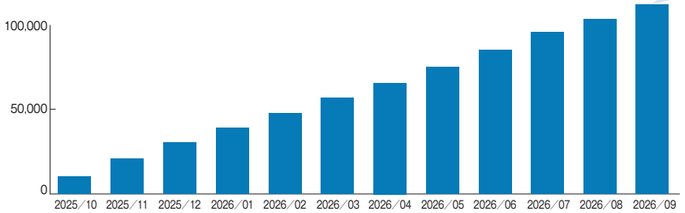
JPSA30周年プロジェクトに賛同いただき誠にありがとうございました。

2025年11月のコンベンションよりスタートし、2026年9月までを一つの節目として取り組んできたJPSA30周年プロジェクト。主たる目標のひとつ「10万人メッセージプロジェクト（全国各地でのベーシックプロスピーカー以上の皆様による講演会に参加した方の合計人数で10万人を超えること）」は、9月末の時点で129,238名と大きく目標を超え、達成をすることが出来ました。
昨期は80,412名に対して、この1年で160.7%成長となりました。全国各地でのJPSA活動を牽引くださっているプロスピーカー・会員の皆様、誠にありがとうございます。

JPSA30周年特設サイトはこちら



＼ 10万人メッセージプロジェクト目標達成!! ／



129,238
100,000人

2026年9月30日時点

今日の貢献が未来のリーダーへ

今年1年間、JPSAにまつわる講演に参加した方1名に付き、JPSAから50円を来年度の社会貢献費として寄付をします。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きます。
※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

30周年プロジェクトの集大成は、JPSAコンベンション2026in福岡にて!!

お陰様で **満員御礼** を迎えました。ご予約されている皆様はぜひ当日をお楽しみにお待ちください。

JPSA会員限定 JPSA コンベンション 2026 in 福岡 Fukuoka

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

プロスピーカーという生き方
vol.75

「不朽の名作を通して、世界に感動を届ける」生保チャンピオンがゼロから挑んだエンタメの道

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認定エグゼクティブプロスピーカーの山内誠治さんです。外資系生命保険会社でトップセールスとして走り続けてきましたが、50代を迎えるころにある葛藤が生まれていました。出会う人を無意識に「この人は見込み客になるかどうか」というセールスパーソンの目で見てしまう自分に嫌気が差していたのです。充実はしていましたが、毎日心が躍っていたわけではなく、「本当にこのままでいいのか」と自問自答する日々でした。徹底的に実践し、ありがたいことに保険業界でトップセールスとして走り続けてきましたが、50代を迎えるころにある葛藤が生まれていました。出会う人を無意識に「この人は見込み客になるかどうか」というセールスパーソンの目で見てしまう自分に嫌気が差していたのです。充実はしていましたが、毎日心が躍っていたわけではなく、「本当にこのままでいいのか」と自問自答する日々でした。で全くの未経験であるエンターテインメント業界へ俳優・プロデューサーとして転身。地位も名誉も手放し、収入が激減してでも、追い求めたものとは何だったのか。その背景にあったプロスピーカーとしての確固たる使命とビジョンに迫りました。



山内 誠治（やまうち せいじ）

一般財団法人日本プロスピーカー協会
顧問／認定エグゼクティブプロスピーカー
映画 演劇制作ユニット
株式会社4YOU PROJECT代表
俳優／モデル／プロデューサー

PROFILE 外資系保険会社でMDRT23回達成（うちTOT10回、COT12回）など数々の表彰を受け、2009年にベーシックプロスピーカー、2011年にシニアプロスピーカー、2021年にエグゼクティブプロスピーカー合格。本業・JPSAともに第一線を走り続けるなか、2024年に55歳で保険業界を引退。俳優・プロデューサーへ転身し、初出演映画『8番出口』でカンヌのレッドカーペットを経験。実話ベースの映画『4アウト』の製作に参画するなど、エンタメを通じて人生を変える良質な情報を世界へ届けることを使命に活動をし続けている。

業界の頂点で感じた虚無感と対峙した本当の願望

アチーブメントでの学びをスタートしたのは2008年でした。徹底的に実践し、ありがたいことに保険業界でトップセールスとして走り続けてきましたが、50代を迎えるころにある葛藤が生まれていました。出会う人を無意識に「この人は見込み客になるかどうか」というセールスパーソンの目で見てしまう自分に嫌気が差していたのです。充実はしていましたが、毎日心が躍っていたわけではなく、「本当にこのままでいいのか」と自問自答する日々でした。

「一度きりの人生、心からワクワクし、世の中のためになることをしたい」。そう考え、社会人向けの大学院で経営を学ぶなど、5年にわたり新たな道を模索しましたが、心は一向に躍りません。転機は、コロナ禍での2か月間の療養生活。孤独のなかでふと蘇ってきたのは、小学生のころに心を打たれた「演劇」の記憶だったのです。50年近く前の記憶ですが、生涯にわたって私の価値観に肯定的な影響を与え続けてくれていました。そんな誰かにとっての心に永遠に残る「不朽の名作」を、エンターテインメントを通してつくりたい。隔離された孤独な時間で、自分自身と深く向き合えたからこそ見いだせた、新たな人生の目的だったのです。

他者の喜びに触れ初めてあふれた涙

そんな私の新たな人生の目的をさらに確かなものにしたのが『ダイナミックアドバンスコース 再決断』での経験でした。いまやJPSAを代表するプロスピーカーでもある親戚とともに受講しました。彼が『頂点への道』講座を受講する以前、人生に悩み苦しんでいたことを知っていただけに、受講後の変化には既に驚きの連続でした。そして『再決断』の中で「自分は本当に幸せになった」と涙ながらに壇上でシェアする姿を見たとき、私の心は大きく揺さぶられたのです。一緒に学ぼうと誘ったことがきっかけで、一人の人生が根本から変わった。「良質な情報との出逢いは人生を根本から変えることがある」という青木先生の言葉そのものの姿を目の前にして、私の目からとめどもなく涙が溢れていました。それまでの人生で、誰かの喜びにこれほど心を動かされ、嬉しくて泣いたことなど一度もありませんでした。「自分の魂が喜んでいる」そう感じた瞬間でした。

私が本当に求めていたのは「人の人生が根本から良くなることに貢献すること」なのだと、深く腑に落ちたのです。保険の仕事でも、お客様には貢献できます。しかし、エンタメならば人種や時代を問わず、普遍的な良いメッセージを広く世界へ届けることができる。プロスピーカーとして「いじめ・差別・虐待のない豊かで明るい社会」をつくるという理念が、エンタメという手段と完全に結びつき、改めてJPSA活動に全力投球し、チャレンジの末、エグゼクティブプロスピーカーに合格することが出来たのです。

自己主張がぶつかる業界でこそ活きる選択理論の力

そうして迎えた55歳に早期退職制度を活用し、保険業界を引退。後ろ髪を引かれる思いがなかったというと嘘になりますが、エンタメの世界にゼロで飛び込むワクワクのほうが大きかったのを覚えています。舞台俳優として少しずつ実績を積み上げていくなかでも、JPSAの環境で磨かれた『目標達成の技術』が活きたのです。特に強いこだわりを持つ者同士が衝突しやすいこの業界において、選択理論心理学に基づく関わりは絶大な力を発揮します。意見が対立したときも、外的コントロールを使わず、和をもって良好な関係を築く。だからこそ、皆が心地よく一つの作品づくりに集中できるチームを作れるのです。

もちろん実力が物を言う世界なので、自分を磨き続けるのは必要不可欠ですが、人間関係を良好に保ち、パワーパートナーをつくる技術を学んできたからこそ、役者やプロデューサーの役割を少しずついただくことができ、期待に応え続けることで、一つまたひとつと人脈が繋がっていきました。その積み重ねもあり、2025年には『8番出口』といった話題作への出演も実現し、カンヌ国際映画祭のレッドカーペットを歩くこともできたのです。一人では決して実現しなかったことですが、パワーパートナーをつくり、パワーパートナーの力を借りるという技術があったから、手にできた結果だったと思います。

JPSAの環境こそが何よりの財産

還暦を目前に控え、私は自ら脚本を執筆し、舞台をつくり上げるという次なる挑戦へ向かっています。「ビジネスはサクセス、プライベートはハピネス」を体現しながら、世界に語り継がれる名作を残すというビジョンにこれからも向かい続けていきます。

その一方で、私は自分の弱さを誰よりも知っています。一時期、学びやJPSAの活動から足が遠のいたことがありました。すると途端に思考が分散し、目標達成に対する情熱が薄れ、「やるべきこと」よりも「やりやすいこと」に流されるのを痛感したのです。だからこそJPSAという環境を活用しない手はないと、いまでは強く思います。定期的に再受講し、アシスタントや支部・部会活動を通して自分をメンテナンスし続け、そしてプロスピーカーチャレンジの過程で「伝達力」や「フィードバック力」を磨き続けていく。これはどのビジネスであっても必要不可欠な力です。

なにより世の中を本気で良くしたいと願う仲間が集まっています。もしJPSAの仲間がいなかったら、私の人生は目的を見失い、孤独なものになっていたでしょう。これほど互いを応援し合える最高のコミュニティは他にありません。これからもこの環境を最大限に活用し、求める理想の人生を追求し続けたいと思います。



初プロデューサーを務めた『幸せのタネ』は大盛況にて幕を閉じた



プロデューサーの一人として参画し、出演もする映画『4アウト』は2026年11月6日より全国ロードショー

アチーブメントセミナースケジュール

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2026.11 ～ 2027.2

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

再満＝再受講満員　満＝満員御礼

アチーブメントアカデミー会員 3 年入会特典

計 ＝『成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー』ご優待対象

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権

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

※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

『頂点への道®』シリーズ

自己実現への人生

体験型研修

4 ピークパフォーマンスコース
3 ダイナミックアドバンスコース
2 ダイナミックコース

己の強みを発揮させる

アチーブメントテクノロジーコースで学んだ目的・目標達成の技術を、体験を通して学ぶために設計された講座です。ワークを通して真の価値や能力を開花させ、技術を他者に分かち合うレベルまで習得することが可能です。

基礎講座

1 アチーブメントテクノロジーコース

※青木仁志が講師を務める、経営者・事業継承予定者の方を対象とした「アチーブメントテクノロジーコース特別講座」の開講も不定期にございます。

1st	2nd	3rd	4th	5th	6th	自己実現
3か月後 1回目再受講	6か月後 2回目再受講	9か月後 3回目再受講	12か月後 4回目再受講	2年後 5回目再受講	3 年後 6 回目再受講	

目標達成の習慣化をサポートする
3年間で6回の「再受講システム」
一流の成果を出すために必要なのは、達成の原理原則を学び、体得することです。初受講に加え、3年で6回の再受講を繰り返すことで、一度だけでは理解が難しいノウハウを、成果を出せるまで学び続けることが可能です。



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コードから読み込めます。

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）



アチーブメント大阪研修センター
大阪支社

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



名古屋支社

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



福岡支社

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



南九州支店

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





ファミリーコーチング認定講師&リーダーキッズ認定講師が誕生!





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

ファミリーコーチング



江頭 章子
ベーシックプロスピーカー
選択理論心理士。男子2人の子育て中。イライラして長男と喧嘩ばかりの過去から、選択理論心理学で子育てが楽しく、自分も幸せに。子どもとの関わり方や、保護者自身が人生の舵を取り、幸せを手にする秘訣をお伝えします。



兼氏 浩子
ベーシックプロスピーカー
児童発達支援や訪問看護事業等を経営。脊髄の病気による車椅子生活の中で、3人の子どもを出産・育児。看護師や車椅子での子育て経験と選択理論心理学を通して、笑顔あふれる子育てや家族との関わり方の秘訣をお伝えします。



菊池 あかり
ベーシックプロスピーカー
元看護師で4人娘の母。会社経営と子育てに奮闘中、子どもの不登校や夫婦の危機に直面するも、選択理論心理学を実践したことで家族が一変。「子どもは変えられないが関わり方は変えられる」を合言葉に、家族が笑顔になるコツをお伝えします。



髙島 敏郎
ベーシックプロスピーカー
札幌市で鍼灸整骨院を経営。正しさを押し付け家族関係が破綻するも、選択理論心理学で絆を取り戻す。息子を育てる父親として奮闘中。「家庭と仕事の両立」「家族の笑顔」を目指す保護者へ、実践できる関わり方の秘訣をお伝えします。



堀江 弘美
ベーシックプロスピーカー
薬剤師で2児の母。仕事やPTA活動、子育てを両立。かつては正しさを押し付ける子育てだったが、選択理論心理学を学び、子どものありのままを認めることで家族関係が良好に。家族みんなが幸せになる具体的な方法をお伝えします。



宗像 かほり
ベーシックプロスピーカー
働く人の心身の健康を支援する産業保健師で一児の母。娘の不登校を経験するも、選択理論心理学の実践で子どもの自信を育み笑顔溢れる家庭を築く。仕事と育児の両立に悩む保護者の方へ、忙しくても良好な関係を育むコツをお届けします。

詳しい情報はこちら

リーダーキッズ



太田 麻衣子
ベーシックプロスピーカー
岩手県盛岡市にて歯科医師として勤務。子どもが「自分でお口の健康を守りたい!」と思う関わりを実践。子どもたちが楽しみながら小さな達成を積み重ね、自信を育み、自分を信じて人生を切り開いていけるようにメッセージいたします。



夏海 清加
ベーシックプロスピーカー
「子どもの笑顔が家庭や社会を明るくする」という理念のもと、日本とアメリカを中心にミュージカル教育事業を経営。子どもと保護者が笑顔で輝く環境づくりを通して、自分を表現する楽しさや、自己愛の素晴らしさをお伝えします。

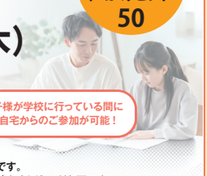
詳しい情報はこちら

保護者向け

小学生から高校生までの子どももつ保護者を対象としたセミナー

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

参加者特典付き
＼これで安心!／
声かけヒント50



開催日程	2027年 1月28日（木） 9:30～16:00
開催方法	オンライン開催
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名以上で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 ※満席になり次第、申し込みを締め切ります。
参加推奨	小学1年生～高校3年生の子どもをもつ保護者の方
ファシリテーター	岡口 瞳美 アチーブメント株式会社 執行役員 企画広報・商品開発担当

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!

お申し込みはこちら

中高生向け

お子様自身が参加する、中高生向けプログラム

未来ビト

開催日程	コミュニケーション編 2027年1月30日（土）10:00～17:00
	PDCA編 2027年3月27日（土）10:00～17:00
	リーダーシップ編 2027年4月10日（土）10:00～17:00
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 ※満席になり次第、申し込みを締め切ります。
参加対象	中学1年生～高校3年生

※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）

お申し込みはこちら

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

戦略的目標達成プログラム　『頂点への道』講座

＊終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

計画セミナー

アチーブメントプランナーをもっと活用するために

成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー　B 計

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　B

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

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受　講　料：88,000円（税込）
　　スタンダード・スターター会員企業 44,000円（税込）
再受講料：66,000円（税込）
参加資格：アカデミー会員またはクラブ会員の経営者、同法人幹部の方
　　※経営者とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する同法人幹部の方もご参加いただけます。
講　　師：高橋 優也、米元 拓也
時　　間：【1日目】10:00～18:00（受付開始9:30）
　　【2日目】 9:00～17:00（開場8:30）

4 ピークパフォーマンスコース　B

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　B



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルクラウンパレス小倉 3階 ダイヤモンドホール

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　B



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
　　福岡アイランドシティフォーラム ホールB
名古屋開催 プライムセントラルタワー名古屋駅前店

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　B



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受　講　料：247,500円（テキスト代・税込）
再受講料：アチーブメントアカデミー・クラブ会員の方 99,000円（テキスト代・税込）
対　　象：経営者、事業承継予定者の方
講　　師：青木 仁志
時　　間：【1日目】10:00～18:30（受付開始9:00）
　　【2日目】 9:30～18:30
　　【3日目】 9:30～18:30



1A アチーブメントテクノロジーコース　B



東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター サンライズビル大阪 3階
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米 筑紫の間
　　福岡アイランドシティフォーラム ホール
　　福岡トヨタホール スカラエスパシオ
名古屋開催 プライムセントラルタワー名古屋駅前店 第1-5会議室 ウインクあいち・展示場7階
仙台開催 ハーネル仙台 大会場松島
北海道開催 アスティホール 4階
岡山開催 岡山国際ホテル
熊本開催 ホテル熊本テルサ テルサホール
神奈川開催 川崎日航ホテル 11階 橘の間
金沢開催 金沢歌劇座 大集会室
岐阜開催 じゅうろくプラザ 大会議室

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　アチーブメントアカデミー・クラブ会員　会員権　B＝バースデー割引き公開講座 特別割引き10,000円分対象（1,000円×10回）　再満＝再受講満員　満＝満員御礼　＝休業日

1月

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

2月

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

11月

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

12月

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

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

営業職・管理職向けセミナー

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



一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アチーブメントは創業39年、この「BtoF」戦略を実行し、売上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・ご紹介でお越しくださっています。この講座では、アチーブメントが実践してきた「BtoF セールス・マーケティング」について学び、どのように自社・組織で実践するかを考え、指針にまとめます。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受　講　料：198,000円（税込）
　　スタンダード会員企業 108,900円（税込）
再受講料：154,000円（税込）
講　　師：橋本 拓也
ファシリテーター：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）

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

オンライン Zoom

参　加　費：無料
対　　象：どなたでもご参加いただけます
講　　師：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。

2 マネジメントセミナー

LMS 管理職向け 選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・スタンダード Ⓑ

東京開催 アチーブメント東京研修センター

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

受　講　料：198,000円（税込）
　　BWMS受講済みの方 154,000円（税込）
　　スタンダード会員企業 108,900円（税込）
再受講料：154,000円（税込）
講　　師：橋本 拓也
時　　間：【1日目】10:00～19:00（受付開始9:30）
　　【2日目】 9:00～18:00（開場8:30）

LMA 管理職向け 選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・アドバンス

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受　講　料：198,000円（税込）
　　BWMP受講済みの方 154,000円（税込）
再受講料：154,000円（税込）
講　　師：村田 泉
時　　間：【1日目】10:00～19:00（受付開始9:30）
　　【2日目】 9:00～18:00（開場8:30）

3 クオリティカンパニー倶楽部 会員イベント

クオリティカンパニー研究会

オンライン Zoom **12月1日(火)**



参　加　費：無料
参加資格：スタンダード会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済みの経営者・経営役員の方（複数名ご参加可能）
　　スターター会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済みの経営者（1名のみ）
講　　師：青木 仁志
時　　間：17:00～20:00（オープン16:45）

アチーブメントを体感！～キックオフ会議編～



東京開催 アチーブメント東京研修センター
1月4日(月)

参　加　費：22,000円（税込）
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の経営者・経営役員の方（複数名ご参加可能）
　　※経営者等とご一緒の場合に限り、申込団体に所属する役員管理職である方も参加いただけます。
講　　師：青木 仁志／ファシリテーター：髙橋 優也
時　　間：9:00～12:30（受付開始8:45）

幹部講座 **オンライン** Zoom



1月22日(金) テーマ：幹部としての責任
2月3日(水) テーマ：人を育てる

受　講　料：22,000円（税込）
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業の幹部社員
時　　間：【午前回】 9:00～12:00（オープン 8:45）
　　【午後回】13:00～16:00（オープン12:45）
※テーマごとに講師が異なります。

幹部講座アドバンス

1日目：11月5日(木)　2日目：11月6日(金)

東京開催 アチーブメント東京研修センター

参　加　費：88,000円（税込）
参加資格：幹部塾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スタンダード会員企業の幹部社員
講　　師：村田 泉
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。



4 JPSA関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

プロスピーカーを目指す人のための半年間のトレーニング

プロスピーカー・トレーニング・プログラム（PTP） Ⓑ

東京開催 アチーブメント東京研修センター

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

福岡開催 リファレンス駅東ビル

第124期
~~11/6(金)、12/2(水)、2027年1/6(水)、2/2(火)~3(水)、3/10(水)、4/13(火)~14(水)~~ 満席御礼

第125期
~~12/16(水)、2027年1/19(火)、2/16(火)、3/17(水)~18(木)、4/20(火)、5/13(水)~20(木)~~ 満席御礼

第126期
2027年1/8(金)、2/2(火)、3/2(火)、4/8(木)~9(金)、5/11(火)、6/17(木)~18(金)

第127期
~~2027年2/10(水)、3/11(木)、4/9(金)、5/7(金)~8(土)、6/4(金)、7/8(木)~9(金)~~ 満席御礼

受　講　料：220,000円（試験料含まず・お弁当代込み）
参加資格：ビークパフォーマンスコース受講済みであり JPSA 会員の方
　　※その他の資格はJPSA オフィシャルサイトよりご確認ください。
講　　師：アチーブメント認定講師

プロスピーカーが集う学びの場

JPSA の日 **オンライン** Zoom

12月22日(火)、2027年2月9日(火)

● JPSA 研究会

受　講　料：無料
講　　師：青木 仁志
参加資格：JPSA 会員
時　　間：17:00～20:00（オープン16:30）

5 無料体験説明会

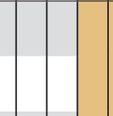
PP 戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座 無料体験説明会

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 リファレンス大博多ビル
　　福岡トヨタホール スカラエスパシオ
名古屋開催 ウインクあいち 1001
新潟開催 新潟ユニゾンプラザ 大研修室

参　加　費：無料
講　　師：アチーブメント認定講師
時　　間：18:30～20:30
※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PP 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
12月14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。

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

1月

	1 金	2 土	3 日	4 月	5 火	6 水	7 木	8 金	9 土	10 日	11 月	12 火	13 水	14 木	15 金	16 土	17 日	18 月	19 火	20 水	21 木	22 金	23 土	24 日	25 月	26 火	27 水	28 木	29 金	30 土	31 日
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー																										1 東京		BtoF			
2 マネジメントセミナー													2 大阪		LMS																
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント				3 東京	アチーブメントを体感！～キックオフ会議編～																	3 オンライン	幹部講座								
4 JPSA関連セミナー								4 福岡		PTP 第126期																					
5 『頂点への道』講座 無料体験説明会																															

2月

	1 月	2 火	3 水	4 木	5 金	6 土	7 日	8 月	9 火	10 水	11 木	12 金	13 土	14 日	15 月	16 火	17 水	18 木	19 金	20 土	21 日	22 月	23 火	24 水	25 木	26 金	27 土	28 日
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー								1 オンライン	BtoF PP																			
2 マネジメントセミナー																						2 東京		LMS				
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント			3 オンライン	幹部講座																								
4 JPSA関連セミナー						JPSA の日			4 オンライン	4 東京	PTP 第127期		満															
5 『頂点への道』講座 無料体験説明会										5 新潟	PP											5 東京	PP		5 福岡	PP		

Ⓑ＝バースデー割引き公開講座 特別割引き10,000円分対象（1,000円×10回）　再満＝再受講満員　満＝満員御礼　＝休業日

11月

	1 日	2 月	3 火	4 水	5 木	6 金	7 土	8 日	9 月	10 火	11 水	12 木	13 金	14 土	15 日	16 月	17 火	18 水	19 木	20 金	21 土	22 日	23 月	24 火	25 水	26 木	27 金	28 土	29 日	30 月
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー																														
2 マネジメントセミナー																		2 東京		LMA					2 東京		LMS			
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント					3 東京		幹部講座アドバンス																							
4 JPSA関連セミナー					満	4 東京	PTP 第124期																							
5 『頂点への道』講座 無料体験説明会																														

12月

	1 火	2 水	3 木	4 金	5 土	6 日	7 月	8 火	9 水	10 木	11 金	12 土	13 日	14 月	15 火	16 水	17 木	18 金	19 土	20 日	21 月	22 火	23 水	24 木	25 金	26 土	27 日	28 月	29 火	30 水	31 木
1 BtoFセールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー							1 オンライン	BtoF PP																						
2 マネジメントセミナー																														
3 クオリティカンパニー倶楽部会員イベント	3 オンライン	クオリティカンパニー研究会																												
4 JPSA関連セミナー															満	4 大阪	PTP 第125期					4 オンライン	JPSA の日							
5 『頂点への道』講座 無料体験説明会							5 東京	PP				特別 PP		5 オンライン	5 大阪	5 名古屋	5 福岡	PP												



INFORMATION
インフォメーション

2026年版アジア地域における「働きがいのある会社」ランキングにて第42位にランクイン

世界最大級の意識調査機関であるGPTW※が行う
2026年版アジア地域における「働きがいのある会社」ランキング
にて**第42位**にランクイン。
これで2026年は**総合第3位・女性部門第4位・若手部門第3位、**
アジアランキング第42位という結果となりました。

私たちのミッションは、お客様の成果の創造であり、弊社に縁あるすべての方に物心両面の豊かな人生を手にしていただくことです。その結果として、一社でも多くの企業が「人を大切にする経営」を実践し、「働きがいのある会社」が増えていくことを目指しております。

※Great Place To Work® Instituteは、約170ヶ国で年間21,000社以上の働きがいを調査し、一定水準に達した企業を「働きがいのある会社」認定・ランキングとして各国の有力メディアで発表している世界的な調査機関。

詳細はこちら





「熊本支店」の名称変更のお知らせ

このたび弊社熊本支店は、2026年10月1日をもちまして「南九州支店」へと名称を改めました。
これまでと変わらず熊本エリアのお客様へのご支援を継続するとともに今回の名称変更を機に、南九州全域にわたり、より充実したサービスの提供に努めてまいる所存でございます。
今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。



株式会社クボタのバレーボールチーム「クボタスピアーズ大阪」にて研修を開催

バレーボール大同生命SV.LEAGUE GROWTHに所属する「クボタスピアーズ大阪」にて昨年に引き続きリーダーシップ研修を開催いたしました！昨シーズンリーグ優勝を果たし、さらなる高みを目指す同チーム。開幕直前に半日練習を止め、ワークなどをとおして過去の成功にとどまらず「限界を突破するための自らのあり方」をチーム全員で明確にしていきました。今シーズンのさらなるご活躍を心から応援しております。



Achievement Club News 読者アンケートのお願い



いつもご愛読いただき誠にありがとうございます。
より充実した誌面づくりのため、記事内容に関するアンケートを実施しております。
ぜひご意見をお寄せください。(所要時間:3分)

休業日のご案内

■=休業日

11月

日	月	火	水	木	金	土
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					

12月

日	月	火	水	木	金	土
		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月

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

2月

日	月	火	水	木	金	土
	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						

誠に勝手ではございますが、アチーブメントグループのアチーブメント株式会社、アチーブメントHRソリューションズ株式会社は、左記の日程を休業日とさせていただきます。各セミナーのキャンセル・日程変更などのお申し出、また、ホームページやFAXなどで商品を購入された場合の商品発送やお問い合わせに対するご返答も、翌営業日以降となりますので、あらかじめご了承ください。

オンライン　パブリックビューイング｜東京　大阪　名古屋　福岡　熊本　仙台　盛岡　富山

※パブリックビューイング形式にて全国各地の公式会場からご参加いただけます。

『超』達成力セミナー2027

達成の一年を送るためのエッセンスをお届け！

定めた目標を達成する飛躍的な一年を過ごすため、青木と橋本が成功の理論と実践の技術をお伝えいたします
2027年のスタートダッシュをぜひアチーブメントで！

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

お申し込み受付中！

1月9日（土） オンライン　東京　大阪　名古屋　福岡　盛岡

1月11日（月・祝） オンライン　東京　大阪　名古屋　福岡　熊本　仙台　富山

申込期限　法人申込　12月14日（月）18:00　個人申込　12月19日（土）18:00

13:00－16:00（開場 12:30）　各回定員 4,000名

参加対象　どなたでもご参加いただけます
ぜひパワーパートナーと一緒にご参加ください

参加費　各回 2,000円／人（税込）

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

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 限定特典

パワーパートナー2名様を無料ご招待いただけます！





パワーパートナーと共に
『決意』のスタートを！
目標必達の一年、始まる。

【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

【講師】橋本 拓也
アチーブメント株式会社 常務取締役 事業統括責任者
アチーブメント HR ソリューションズ株式会社 取締役
一般財団法人 日本プロスピーカー協会 評議員

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

※『頂点への道』はアチーブメント株式会社の登録商標です