

Club News

2020
6
vol.166

逆境を乗り越える

経営者の条件

ピンチでも揺るがない

組織の「コア」のつくり方

トップリーダーたちは、

いかにして人と組織を巻き込み

圧倒的な成果を創り出してきたのか？



クオリティカンパニー倶楽部 戦略構築合宿
ワシントンD.C. 訪問記

世界の政治・経済を牽引する指導者に学ぶ
「リーダーシップ」の本質



オンラインセミナー

対象 | クラブ会員

ピンチをチャンスに変えるトップの判断力

対象 | クラブ会員 経営者向け

<https://achievement.co.jp/seminar/president/>



講師 青木 仁志

逆境をチャンスに変えるトップの判断力を、
実例と質疑応答を交えてお届けします。

- 第1回** 4/29 (水) 環境に左右されず業績を向上させる営業力の高め方
 - 第2回** 5/21 (木) すべてをやる理由に変える、達成型組織の作り方
 - 第3回** 5/26 (火) 逆境や危機においても揺るがない指導者の条件
- 時間** 14:00 ~ 16:00 **定員** 300名
- 参加費** 1回 33,000円 (税込)

コロナ不況を乗り越える一枚岩組織の作り方

対象 | クラブ会員 経営者・幹部向け

<https://achievement.co.jp/seminar/manager/>



講師 佐藤 英郎

一致団結し逆境を乗り越える組織をつくる
経営者と幹部の力を高める方法をお伝えします。

- 第1回** 4/30 (木) 苦境に組織を勝たせる幹部、負かす幹部
 - 第2回** 5/19 (火) 逆転をつくる幹部の思考法
 - 第3回** 5/27 (水) メンバーを勝たせるリーダーシップ
- 時間** 14:00 ~ 16:00 **定員** 300名
- 参加費** 1回 11,000円 (税込)

強い家族をつくるコミュニケーション術

申込者がクラブ会員

夫婦の在り方、子どもへのかかわり方を学ぶ <https://achievement.co.jp/seminar/family/>

- 時間** 5/1 (金) 14:00 ~ 16:00 **参加費** 1アカウント 11,000円 (税込)
- 定員** 600名
- ※お1人での参加、もしくは配偶者の方との参加が可能です。ただし、別の端末で視聴する場合は別のアカウントが必要になりますので、別々でのお申し込みが必要になります。



クラブ会員限定のオンラインサービス開始

いついかなる時も 継続学習を サポートします

新型コロナウイルスの影響で、各業界でもさまざまな変化が生じていることと思います。アチーブメントでも過去に例を見ないセミナーの開催自粛を決断しました。しかし、私たちが目指すのは、いついかなる時もクラブ会員の皆様とともに歩む企業体であり、学びの機会提供を通して、成果の創造を支援することに他なりません。そこで、外出自粛期間でも継続学習いただけるよう、オンラインセミナーと教材プログラムのフォローサービスを拡充することにいたしました。この機会をご自宅からぜひご利用いただけましたら幸いです。

特別オンライン開催 スタンダードコース感謝の会 (再受講限定)

対象 | クラブ会員 スタンダードコース受講済みの方 https://achievement.co.jp/seminar/ass_online/



皆様の継続学習を止めるわけにはいきません。
スタンダードコースを世界中どこからでもご受講いただけるよう
特別にオンラインにて開催いたします。

- 日時** 5/12 (火) ~ 5/14 (木)
- 1日目 10:00 ~ 19:30
 - 2日目 9:00 ~ 19:30
 - 3日目 9:00 ~ 18:30
- 参加費** 33,000円 (税込) ※特別開催のため3年6回の再受講にはカウントされません。
※テキストは事前にご指定の場所へお送りいたします。
- 講師** 青木 仁志 **定員** 300名

逆境を生き抜く「理念経営」実践講義 (オンライン)

対象 | QCC プレミアム会員企業の代表権・決裁権をお持ちの方 <https://achievement.co.jp/qcc/adversity/>



逆境のなか、どのように「理念」を考え
「実践」すればよいのか。
4回の講義と問答をとおして、青木がお答えします。

- 第1回** 4/20 (月) **4/27 (月)**
- 第3回** 5/11 (月) **5/18 (月)**
- 時間** 16:00 ~ 19:00 **参加費** 77,000円 (税込)
- 講師** 青木 仁志 **定員** 50名

おかげさまで
満席御礼
※次回日程が決定次第、ご案内いたします。

※写真はイメージで実際はオンラインでの講義です。

教材オンラインフォローセミナー

対象 | クラブ会員 教材ご購入者

マネジメント力 強化キャンプ

ボース・ウィン・マネジメント・プログラム ケーススタディ・マスター編 ご購入者

日程・お申し込み | <https://achievement.co.jp/bcm/>



映像教材を「見た」では終わらせない！
「現場での実践」を徹底サポートします。

購入者限定キャンプ

時間 19:00 ~ 20:00 参加費 無料

クラブ会員で
未購入者の方も
ご参加いただけます！

未購入者体験説明会

時間 19:00 ~ 20:30 参加費 無料

アチーブメント・セールス・アカデミー

アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラムご購入者限定

日程・お申し込み | <https://achievement.co.jp/asa/>



組織の販売力を高め、トップセールスを目指す、
共同学習の場です。

時間 7:30 ~ 9:00 参加費 無料

プロフェッショナル・セールス・マネジャー活用術

プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラムご購入者限定

日程・お申し込み | <https://contact.achievement.co.jp/psm/#seminar>



マネジメントの秘訣やマネジャーに必要とされる
「5つのスキル」と最強組織の作り方をお伝えします。

時間 7:30 ~ 9:00 参加費 無料

※写真はすべてイメージです

教材映像 配信サービス

対象 | クラブ会員 教材ご購入者

期間限定
2020年9月末まで
無料



外出自粛期間の教材学習をサポートするため、
期間限定にて購入した映像教材をオンライン視聴できます。

新型コロナウイルスの影響により公開講座の開催ができないなか、
「もっとお客様の継続学習のサポートができないか？」と考え
この教材映像の配信サービスをさせていただくことになりました。
Web やアプリでの映像視聴ができることで、どのデバイスからでも
ご購入いただいた教材を視聴することができます。

無料期間は9月末までの期間限定になりますので、ぜひこの機会に、本サービスをご活用ください。

オンライン視聴可能な教材

■ 中小企業経営者のための幹部と共に学ぶ
理念浸透プログラム



■ ボース・ウィン・マネジメント・プログラム
— ケーススタディ・マスター編 —



■ プロフェッショナル・セールス・
マネジャー・プログラム



■ 保険の神様トニー・ゴードンの
トップセールス養成プログラム



■ パートナーシップ・トレーニング・プログラム
(佐藤英郎による夫婦向けプログラム)



■ ウォルディング博士の
リードマネジメント実践プログラム
～知識編・ロールプレイ編～



5月中
リリース予定

ご購入いただいた教材映像を Web もしくはアプリから
視聴することができます。

[特集]

逆境を乗り越える**経営者の条件**

～ピンチでも揺るがない 組織の「コア」のつくり方～

- 10 **崩壊寸前の組織を立て直した理念の力
「愛」を届ける決意がもたらした空前の大ヒット**
村山 久美子 1st PLACE株式会社 代表取締役社長
- 12 **「真心」が人と組織を動かし 発展の礎に
国内4位の人気テーマパークへ――**
山本 雅史 株式会社アワーズ 代表取締役社長
- 14 **志を果たす情熱が組織に伝播したとき、奇跡が起こる**
相川 佳之 湘南美容グループ SBCメディカルグループ 代表
- 16 **逆境に揺るがない組織をつくりたい中小企業経営者へ問う3つの質問**
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 最高経営責任者(CEO)

- 20 [レポート]
**クオリティカンパニー倶楽部 戦略構築合宿 ワシントンD.C. 訪問記
世界の政治・経済を牽引する指導者に学ぶ「リーダーシップ」の本質**
- 22 **My Achievement
スペシャリストが陥る「技術偏重」の罠を克服。人が成長できる組織へ**
衛藤 重豪 ベンチャーコンサルティング株式会社 代表取締役
- 24 **コンサルティング導入企業様の声
お客様とのコミュニケーションスキルの早期習得を目指し、
成長課題に合わせた若年層向け研修を実施**
株式会社富士通マーケティング

- 27 アチーブメント出版の本
- 28 JPSA 便り
- 30 **プロスピーカーという生き方
家族・仲間業界のために、
生涯成長し続ける覚悟が
未来を切り拓く**
辻 紗耶加
株式会社Beaute 共同代表
JPSA 認定 シニアプロスピーカー
- 32 **SDGs達成への取り組み
小さなことを、愛情を込めて行なう。
それが、未来への希望を育む第一歩**
滝川 聡
ケメット・ジャパン株式会社 代表取締役社長
- 33 **南和友 健康コラム
健康な人は「性格がいい」人が多い**
南 和友
医療法人社団友志会 理事長
医療法人社団友志会 南和友クリニック 院長
- 36 セミナースケジュール
- 40 経営者女子会
- 41 美樂の書講座

経営実践塾と『理念経営』実践講義が オンラインにて開催されました!



4月17日(金)第14期『経営実践塾』第1回の講義と、4月20日(月)クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の皆様を対象とした『理念経営』実践講義が、オンラインにて開催されました。これらの講義は共同学習を取り入れたものであるため、オンライン開催は難しいのではないかとこの見方もありましたが、「今こそ中小企業の経営者の皆様に、理念経営の理論と実践をお伝えしたい」という青木の強い思いから、開催が決定。

経営実践塾は、カメラに向けて青木と佐藤による渾身の講義が展開。オンライン上でもグループシェアが盛り上がり、「会場と変わらぬクオリティで本質的な学びができた」といった声を数多くいただきました。どの業界も企業も、苦境に立たされているなか、こうして積極的に学び、活路を模索するお客様の姿に大変勇気をいただきました。『理念経営』実践講義は、問答形式で進行し、経営の現場から出た具体的な質問に青木が丁寧に回答させていただきました。

お客様の安全と健康をお守りするため、これから、オンラインでのセミナー開催が増えてまいります。さらに上質な継続学習の環境をお届けできるよう、取り組んでまいります。



SCRUM JAPAN 2020 プロジェクトで、 ご受講生同士の相互支援の輪が 広がっています

新型コロナウイルスによって厳しい状況下であるからこそ 前向きな考え方や取り組みのアイデアをシェアし、相互支援を促進する目的で立ち上げられた「SCRUM JAPAN 2020」プロジェクト。JPSA が開始したこのプロジェクトに多くのクラブ会員の皆様が賛同くださり、業界・職種を超えて相互支援の輪が広がっています。



クラブ会員のある経営者様が、独自ルートで仕入れたマスクを「本当に必要としている所に無償で寄付する」ために呼びかけをしました。医療関係の施設をはじめとする30の団体や企業にお届けを完了しています。



「飲食店を応援したい」という思いから、JPSA 横浜みなとみらい支部の皆様が発起人となり、クラブ会員の皆様が発行されている飲食店のテイクアウト・デリバリーメニューを紹介をするWebサイトを立ち上げられました。既に多くの飲食店が登録されています。
<https://athomegourmet.jp/>



社会保険労務士の安中繁様が、新型コロナウイルスによる雇用関係助成金について分かりやすく解説する動画を、クラブ会員の方にシェアしていただいています。雇用を維持し、企業内で教育の機会を創出することで、国からの支援を得られる可能性があります。詳細は動画をご覧ください。
<https://achievement.co.jp/subsidyguide/>

どんな企業も経営を続ける中で遭遇する「逆境」。
しかし、それでも圧倒的な成果を残している企業が存在します。

そんな企業の経営者たちは、共通して盤石な組織を創り上げてきましたが、
そこには必ず「コア」となる存在がいます。

いかにしてその組織の「コア」を創り上げてきたのか、その真髓に迫りました。

逆境を乗り越える 経営者の 条件

ピンチでも揺るがない
組織の「コア」のつくり方

エンターテインメントで「愛」を届ける
幸せ追求の理念が生んだ空前の大ヒット

Ist PLACE株式会社 代表取締役社長

村山 久美子

三方良しの真心を貫き、国内人気4位のテーマパークに

株式会社アワーズ 代表取締役社長

山本 雅史

志を果たす情熱が組織に伝播したとき、奇跡が起こる

湘南美容グループ SBCメディカルグループ 代表

相川 佳之

理念経営を推進する「コア」となる幹部の育て方
～中小企業経営者に問かける3つの質問～

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 最高経営責任者(CEO)

青木 仁志



『超・達成思考』セミナー 日本全国にて開催決定!!

描く未来を「現実化」するもの、
それが「超・達成思考」です。

誰もが心の底では「成功したい」と望む一方、
手にしている人はごく僅か。
一体何がその違いをつくり出しているのか？
その答えは「考え方」です。
未来は偶然ではなく、「考え方」によってコントロール可能です。
トップ5%の成功者が例外なく持つその「考え方」を、
トレーナーとして40万人以上にお伝えし、
数多くの成功者を輩出してきたのが、青木です。
今回の講演会では、
32年以上研究してきた能力開発の集大成を
2時間に凝縮してお届けします。

講師

青木 仁志

アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ 最高経営責任者 (CEO)

北海道函館市生まれ。若くしてプロセールの世界で腕を磨き、トップセールス、トップマネージャーとして数々の賞を受賞。その後能力開発トレーニング会社を経て、1987年にアチーブメント株式会社を設立。会社設立以来、40万人以上人財育成、5,000名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務める公開講座「頂点への道」講座スタンダードコースは28年間で700回毎月連続開催達成、国内屈指の公開研修へと成長。現在では、グループ6社と4つの関連団体の代表を務めている。また、累計58冊の著書を執筆する著者でもある。

超・達成思考

青木 仁志

数々の成功者を生んだ
28年間続く
伝説の講座を集約!

「価格」
1,485円(税別)
「著者」
青木 仁志

成功を成し遂げた
受講生の声

- 年取10万円から借金10億を完済(30代・経営者)
- 働く時間が短くなり、成果が6倍になりました(20代・営業職)
- タバコ、お酒、ホスト通いからパートナーに恵まれて業績も3倍に(20代・経営者)

| | | | | | | |
|-----|----------|---------------------------|----|-----------------|----|--------|
| 東京 | 6月8日(月) | 18:30~20:30 (開場 18:00) | 会場 | アチーブメント東京研修センター | 定員 | 650名 |
| 名古屋 | 6月11日(木) | 18:30~20:30 (開場 17:45) | 会場 | TKP ガーデンシティ栄駅前 | 定員 | 300名 |
| 大阪 | 6月16日(火) | 18:30~20:30 (開場 18:00) | 会場 | アチーブメント大阪研修センター | 定員 | 500名 |
| 福岡 | 7月30日(木) | 18:00~20:00 (開場 17:30) | 会場 | リファレンス駅東ビル | 定員 | 200名 |
| 仙台 | 8月21日(金) | 18:30~20:30 (開場 18:00) | 会場 | 仙台国際ホテル | 定員 | 1,000名 |

参加費 2,000円(税込)

お申し込みは QR コード、Web サイトにて。

<http://www.achibook.co.jp/chotassei/>

ACHIEVEMENT
イマズグ!
Web申し込み



崩壊寸前の組織を立て直した理念の力 「愛」を届ける決意がもたらした空前の大ヒット



1st PLACE株式会社 代表取締役社長
むらやま くみ こ
村山 久美子

ボーカロイドとして登場し、動画はYouTubeで3億回以上の再生回数を記録しているヴァーチャルアーティスト「IA(イア)」。スクリーンのなかにいるキャラクターでありながら、そのライブツアーは、ニューヨーク・ロンドン・上海など世界12都市以上で催され、今や世界に愛される歌姫にまで成長しています。その生みの親こそが、1st PLACE株式会社の村山 久美子氏です。2次元のアーティストが一般的でなかった時代に、まったく新しいエンターテインメントをつくり出した業界の革新者として知られていますが、「IAの成功と同時に起きた数々のトラブルで、当時の会社は崩壊寸前でした」と話します。ヒットの裏側で生じた会社の苦境とは。そしてその危機をどう乗り越え、社員的一致団結を醸成し、周囲の協力を集めてきたのか、そのストーリーを伺いました。

「幸せな芸術」を掲げて起業。 売上は急増するも…

2004年、ある強い思いを持って、「1st PLACE」を設立しました。エンターテインメント業界は見華やかに見えますが、成功したにもかかわらず、「幸せではない」と感じる人も少なくないのです。好きな仕事で成功したのに不幸せ。このことに違和感を感じていたとき、その大きな理由は、「夢の叶え方」にあるのでは？と考えるようになりました。例えば、自分の創造性を自由に発揮できないまま、多くの制約の中で創った作品がヒットすると、それがその人の代表作として付いてまわる。その繰り返しの中で、クリエイトすることが、いつの間にか作業になっていき、「創作」と「作業」のギャップで苦しむ人も多いためです。また、「才能」の評価基準が曖昧かつ本質的ではないケースもあり、多くのアーティストは事業化のテーブルにすら乗らないような仕組み。芸術において、これって順序が逆ではないだろうか？という思いが強くなった

「プロ」ではあったが 「経営者」ではなかった

IAのプロジェクトが成功し、世界を飛び回る日々が続きました。同時期に、全く別のプロジェクトでも大ヒットを飛ばし、会社の規模は一気に成長。売上も急激に伸びました。結果、ちよつとした事故状態に

陥り、会社に寝泊まりが当たり前の毎日。社員を見ると、心も体も疲弊し、楽しかったはずの仕事が苦痛に変わっていったのです。仕事を回すために、次々と中途採用し、社員数が2倍になりましたが、誰一人幸せではない。それどころか、多種多様の正論が社内飛び交い、足の引つ張り合い、手柄の取り合い…。理念とはほど遠い光景が、眼前に広がっていました。いつしか、税務相談の定例会議で、社員の相談ばかりしていました。そのとき勧められたのが、アチーブメント社の『頂点への道』講座です。「会社は経営者以上の器にはならない」という青木社長のメッセージに、経営の技術を持っていなかった自分の非力さを思い知らされました。私はプロのプロデューサーではありません。でも、経営者ではなかったのです。



一致団結したチームで、世界中に感動を届けている
(創立15周年イベントの様子)

あらゆるいっしょに理念を登場させ、社員の誇りを呼び起す
良い経営者とは、周囲を支援し、力を借りられる人。そう学んでから、社員一人ひとりと面談をし、願望を聞くことから始めました。経営者という、彼らの人生を預かる存在でいながら、彼らの夢や理想を何一つ知らなかった自分に気づかされました。同時に、理念に立ち返り、全社員に「理念経営をやり直す」と宣言。多忙で廃止した朝礼を復活し、理念唱和や理念浸透プロジェクト

「今週のKEEP HAVING FUN!」という項目を設け、理念の実践事例を報告するなど、各所に理念を登場させました。また、素直にみんなの力を借りられるよう、業務を書き出し、緊急度と重要度の点数をつけて可視化。自分にしかできない仕事、ほかの人に頼める仕事を仕分け、頼める仕事は誰かにお任せする、という働き方に、社員と一緒に取り組みました。二年後、「社長が理念浸透頑張っているなら、付き合ってるか」という雰囲気は漂い始めました。二年後、社員の中に、理念を誇りに思う気持ちが芽生え、何かを決めるときには、理念を基準に判断

自分たちが「楽しい」からこそ、 「楽しんで」届けられる

荒れ果てた戦場だった社内は、次第に「皆で話し合い、皆で考える」場へと変わっていききました。その間、社員の誕生日会や理念勉強会など、あらゆることを取り入れていきました。振り返ると、それは会社にとって一番大切な社員の幸せに軸を据えた「インサイド・アウト」の経営へと切り替えていった過程でした。短期的な売上や成長だけを見た経営ではなく、長期的に身近な社員やアーティストが幸せに働ける会社。起業のときに掲げた思いに立ち返ったのです。もちろん新たな取り組みだけではなく、社員を犠牲にすると感じた仕事は、大型プロジェクトだったとしても徹底的に削ぎ落としていきました。そんな社内の変化と比例するように、社員が一致団結し、結果的に「IA」は世界を熱狂させるヴァーチャルアーティストへと育っていきました。社員への負担が軽かったわけでも「IA」は私たちの聖域のような存在で、

前例がないテクノロジーを駆使するハードな現場でも、期待以上のものを作り上げよう！という関係者の気概を生んでくれるのです。コンサートの舞台チームやバンドメンバーの方々が、「IAちゃんの現場は楽しいから最優先でやるよ」と言ってくれるのが本当に有難いです。試行錯誤を重ね、自由な発想でどことどこだわったコンテンツを創る。お客様の喜ぶ顔を思い浮かべながら、愛を注ぎ込む。多くの遠回りをし、沢山の勉強代も払いましたが、これが健全な芸術であり、幸せな現場なのだと、実感できています。

ワールドツアーで出会った世界中のファンから「IAに命を救ってもらった。生きる目的ができた。」という声を多くいただきました。内向的だった自分を変えてくれたのが「IA」だと。そんな幸せそうな姿を目にするうち、「ライブ中の幸せな気持ちを、現実に戻っても持続できるエンタメを作れないか？」と考え、最新公演の「ARIA」というミュージカル&ライブショーを制作しました。「宇宙の全ての生命は、愛と平和で共鳴している。どこにいても私たちは愛を繋がりつてよ」。そんなメッセージを込めています。

私は思います。コンテンツに込めた愛は、手に取る人、見る人に必ず伝わると。当社はまだまだ成長過程の会社ですが、「KEEP HAVING FUN!」の理念のもと、社員、パートナー、ファンとの強い絆を宝に、エンタメで愛を発信し続けたいと思います。

「真心」が人と組織を動かし発展の礎に 国内4位の人気テーマパークへ――



株式会社アワーズ 代表取締役社長
やまもと まさし
山本 雅史

ジャイアントパンダを始め、数多くの動物や自然と触れあうことができ、子どもたちがこぞって集まるテーマパークとして知られている和歌山のアドベンチャーワールド。2018年に発表された人気テーマパークランキングでは、日本国内で堂々の第4位にランクインをされています。来場者に感動を生み、高い満足度をつくり出し続けるのは決して容易なことではなく、数々の逆境があったと、3代目代表の山本雅史氏は語ります。一体何が組織をまとめ上げたきっかけになったのでしょうか？お話を伺いました。

理念経営を志し、 苦悩した日々

私が3代目の社長に就任したのは、2015年6月のことです。2代目社長であった父は、会計士としての経験をもとに戦略的な経営を行い、綿密に計画を立てて実行するタイプの人でした。副社長として近くでその姿を見てきた分、そのような経営は自分にはできないなと思っていました。そこで、自分の経営スタイルを模索するなかで、出会ったのが大切にしたい価値観を明確化し、社内に浸透させ、一貫した経営を行う「理念経営」でした。まずは、そのノウハウを学ぼうと、アチーブメント社の「頂点への道」講座を受講したのです。

受講するなかで何度も自問自答し、アワーズと自分と向きあつて気づいたことは、言語化こそされていないものの、我が社はずっと「理念経営」をしていたということです。お越しになるゲストの方々への喜びのために、動物たちや仲間とよい関係を作り、

協力して仕事をする。そんな価値観を大切に

する組織でした。しかし、それは、父や祖父が大切にしてきたものであり、私が大切にしたいことは違うのではと、どこか自分ごとになれなかったのです。その考えが変わったのは、「自分の理念を書き出す」セッションでした。大切にしたいことはなにかといざ聞かれると、答えられなかったのです。アワーズの価値観が自分ごとになれなかったのは、父との経営スタイルの相違ではなく、私自身が何を大切にしているかが不明確だったからだと気が付きました。これまでの人生を回想し、仕事で仲間とともに全力投球したときや、来場いただいたゲストの笑顔を見たときなどさまざまな場面から模索していききました。そして、心に浮かんだのが「関わるすべての人を笑顔にする。幸せにする人になりたい」という思いでした。ほかならぬアワーズが大切にしていたことだったのです。このときに初めて、アワーズが私の価値観を育んでくれてきたと同時に、ここにこそ私が大切にしたい理想があると感じたのです。そして何より、絶対にこの会社を発展させるといふ決意が固まりました。

言語化した組織の指針、 成長への見とおし

敬意を持ってアワーズの歴史をたどり、

先輩方が築いてきた価値観を心に刻み、言語化した理念が「ここでとを創るSmileカンパニー」です。Smileとは「幸せ」を意味しており、その「幸せ」とは、ほかでもない私たち一人ひとりの「ここ」が創り出すものです。そしてそれは、「とき（時間）」を過ごすなかで生まれるものです。私たちアワーズは、「思いやりのここ」「素直なここ」「前向きなここ」この3つのことを持って、社員・ゲスト・社会が「Smile（幸せ）」を感じられる、真心のこもったサービスで、世のなかに貢献するという意味を込めています。非常に納得感があり、これまで大切にしてきたこと、そのものでした。



日々のコミュニケーションのなかで理念の大切さを伝え続けている

次にテーマとなるのは、社内に落とし込むことでした。言語化した理念は、暗黙知で共有されているものだったので、共感してもらうにはそんなに苦労はしなかったのですが、社員の一人ひとりが理念を自分ごととして受け止め、自らが考え、判断し、さらなる具現化・クオリティの向上に主体的に努めていってもらうことには試行錯誤が必要でした。それを実現するためには社員の一人ひとりの心なかに原動力が必要で、願望であり、大切にしたい価値観ともいえますが、私自身がそうだったように、ここばかりは誰かから強いわれでも明確になるものではなく、自分のなかにか答えがありません。そう簡単には変化しないのです。

自分の言葉で理念を語る 環境が「成長」を加速させる

そこで、そんな主体性を引き出していくために、まずは「幸せ」の意味を今一度考えました。一般的には穏やかなイメージがあるかもしれませんが、私たちは「幸せ」には成長が必要不可欠だと考えています。なぜならば、社員一人ひとりの成長なくして、お客様への貢献が拡張されることはないからです。企業が成長することもないから同じように、どれだけ美しいことを語っ

ていても、それを実行して形にする能力がなければ机上の空論です。なので、社員が「成長」できる環境をどう整えるかを重視して取り組んでいきました。業務フローやさまざまなルールの改定をしたり、研修の機会を増やしたり、理念の具現化だけを考える時間を取ったりと、さまざまなことに着手してきましたが、社員が自らアウトプットできる場をどれだけ設けているかがいちばん大切だと思います。持っているアイデア・考え方を口に出したときに、本人がいちばん整理されます。何を大切にしたいか、どんな会社になりたいか、どんな働き方でどんな価値を生み出したいか、人それぞれ必ず持っています。それをアウトプットし続けてもらうことで、理念を具現化する延長線上に自分に必要な成長が明確化されていくと思うのです。

経営者自らが理念に生ききる 姿に人の心動く

社長の立場になってから5年。さまざまな取り組みを行ってききましたが、うまく行かないこともたくさんありました。部下のミスを頭ごなしに怒鳴ったり、信頼関係をうまく築けずに苦悩した時期もありました。その頃の私のマネジメントを、社員は「悪夢の日々」と呼ぶほどです。また、2017年には園内で飼育員が動物に襲

われて亡くなるという死亡事故が起き、数多くのマスコミに取り上げられました。私の経営は間違っていたのかと、責任の重さに眠れない日々が続いていたのです。逃げてしまいたいと思いましたが、そんなときに力を与えてくれたのも、やはり理念でした。関係者の立場に立つて物事を考え、理念から一貫した判断を貫き、まずは遺族に謝りにいき、メディアにもあったことを正しくお伝えしました。それで済まされることではないのは重々承知でしたが、持てる限りの誠実さを持って対応した結果、マスコミの方々が正しく報道してくださり、味方になってくれたのです。そして、その姿を見てくれた社員たちが、絶対にこの経験を学びに変えようとして一生懸命改善につとめてくれた結果、一歩ずつ組織がよくなっていたのです。

おかげさまで、世界最大級の旅行サイト「トリップアドバイザー」発表「トラベラーズチョイス2018」にて、日本で第4位の人気テーマパークに認定いただきましたが、これは私というより、社員のおかげです。社内外ともに力を貸してくださいさる多くの方に恵まれています。一言に「理念」に守られていると思えます。誠実に「理念」と向きあつていく限り、仲間が、お客様が、社会が応援してくださります。これからもアワーズが大切にしているものを、社員一同追求してまいります。

志を果たす情熱が組織に伝播したとき、 奇跡が起こる



日本一の美容クリニックとして知られる「SBCメディカルグループ」。2000年に神奈川県藤沢市で開院し、わずか20年で国内外100院以上の展開を実現。実に90%の方がリピーターという、圧倒的な満足度の高さを記録している。創業時から変わらぬ志を持ち続け、3000人のスタッフのトップを務めているのが、代表の相川佳之氏です。数々の苦難を乗り越えてきた強靱な組織を、どのようにして創り上げてきたのか？その成長秘話を伺いました。

「いつの日も変わらなかつた」「一番になる」という思い

SBCメディカルグループは、今年の3月をもって、創業から20周年を迎えました。おかげさまで規模としては国内最大の美容クリニックとなりましたが、これは長らく目指し続けてきたマイルストーンの一つです。

私が美容業界に飛び込んだのは、「コンプレックスを持つ人の悩みを解消したい」というシンプルな思いからでした。私自身背が低いことをコンプレックスに思っていました。相談をしてもまともに取り合ってくれた医師はいませんでした。「コンプレックスに寄り添って、一緒に解決できる医師が必要だ」という感じ、最も実現できるのが美容だと思つてこの業界を選んだのです。そして、創業から20年間、特にこだわってきたのは「一番を目指す」ということです。施術数、満足度、院の規模、リピーター率など、フェーズに応じてさまざま

他社を圧倒する成長戦略で差をつける

まな「一番」を目指してきました。なぜそうしたかというところ、お客様の喜びを徹底的に追求した自信あるサービスを提供する、一人でも多くの方に届けたかったからです。そのためには、選んでもらうだけの信頼・実績が必要です。だからこそ、「なんでもできる」ではなく、「これであれば絶対に誰にも負けない」という分野を持ち、そしてその数をいかに増やせるかが、信頼を高めるための重要な指標なのです。

例えば、日本一高い山は「富士山」と誰もが知っていますが、二番目はどこでしょうか。知らない方のほうがきつと多いでしょう。一番と二番の差は、二番と一〇〇番の差よりも大きいものだと、私は思うのです。一番になるということは、それだけ社員・顧客・社会に認められ、影響力があるということです。だから、一番を目指す。20年間変わらず大切にしてきました。もちろん、スタッフにもこのある毎に伝えてきました。「三方良しの経営を追求し、トップを目指す」という思いに共感し、入社してきてくれたスタッフが、ここまでの結果を創り出してくれたのです。

創業から20年で100院突破するとい

う目標を掲げ、先日無事達成することができました。異例の成長スピードと言われることがありますが、これは意図して創り出してきたものです。創業した当初、美容業界での「当たり前」は今とはまったく違いました。料金や効果が不透明で怪しいイメージがまだまだ強かったのです。コンプレックスを解消して、

一人の人生を変えられる素晴らしいサービスにも関わらず、世の中からはまったく違うように見られていました。サービスオリテイの面からも、価格の面からも、業界そのもののイメージを変えなければいけないと思っていました。それを実現

するためには、自分たちがとことん良い評判をいただける結果を残すしかない、そのために常識を覆す成長をやつてのける必要があると、強く決意したのです。それからは、業界を問わず成功事例の情報を徹底的に仕入れ、応用できることは徹底的に応用しました。加えて、業界の常識を疑い、本当にお客様に喜んでもらえることであれば迷わず実行してきました。もちろん、「常識」に真っ向から挑んだので、同業から煙たがられたり、信頼していた人に裏切られたりした場面もたくさんありましたし、成長スピードについていけないと言われて多くのスタッフ

が離職したこともありましたが、それでも業界を変えるためには必要なことだと心に決め、成長戦略を取り続けることに一貫してこだわってきました。その結果、創業当時では出会えなかったレベルの人材が集まり、そのスタッフや医師たちが大きな成果を創り出してきて、更にまたグループ全体のステージが上がっていったのです。目指す理想を掲げ、そのための成長戦略を明確化し、諦めずに取り続けていくことができれば、必ずその志に見合う人材が現れます。もちろん組織内で育つこともあります。それだけの魅力的な未来を描き、そして目指し続けるのはトップの経営者の仕事だと思

経営者の信念が結果を左右する

「なぜ諦めずに目指し続けられるのか？」この質問は多くの方にいただけてきました。「相川さんだからできることですよ」「なか特別な才能をもっていますよね」「どんなことをやったら、そうなれるのですか」と、いろいろな見方をされますが、私としては難しいことは一切していません。『頂点への道』講座で学んだセルフカウセンシングや、毎朝目的目標を見ることが、逆算思考で具体的にプランニングして実行していくこと、成功者としての習慣形成を行っていくことなどのアイデアを実行しているだけです。特にそのなかでも習慣形成が何より大事だと感じています。「これが私の当たり前だ」という基準を上げれば上げるほど、掲げる目標の達成へと近づいていくのです。難しいことでもなければ、特別な人にしかできないことでもありません。「何を指すのか？」「何のために、誰のために、なぜ目指すのか？」「そのために何をやるのか？」こういった自問自答を繰り返して、考え抜くという毎日の小さな行動習慣を積み重ね続けるなかに、経営者としての絶対に揺るがない信念が生まれてきます。この信念が、達成への強いこだわりという名の情熱と化して、組織に伝

播していく、社員や顧客、関係者を巻き込んで、大きな成果へと結びついていきます。最近では、よりコアとなる幹部と、未来の戦略を考える時間を増やしています。現場に出れば1日で数百万から数千万の売上を作ってくる人たちなので、彼らの時間を数日間抑えるというのは、かなりの損失になります。しかし、それ以上に全員で未来を描き、それを形にしていくなための具体的なプロセスを明確化できたほうが、組織としての団結力は絶対にあがると思

います。今後も、当たり前のことを徹底的に取り組んで、世界一の医療グループを目指して参ります。



どんなことがあっても、一貫してメッセージを伝え続けてきた

るためには、自分たちがとことん良い評判をいただける結果を残すしかない、そのために常識を覆す成長をやつてのける必要があると、強く決意したのです。それからは、業界を問わず成功事例の情報を徹底的に仕入れ、応用できることは徹底的に応用しました。加えて、業界の常識を疑い、本当にお客様に喜んでもらえることであれば迷わず実行してきました。もちろん、「常識」に真っ向から挑んだので、同業から煙たがられたり、信頼していた人に裏切られたりした場面もたくさんありましたし、成長スピードについていけないと言われて多くのスタッフが離職したこともありましたが、それでも業界を変えるためには必要なことだと心に決め、成長戦略を取り続けることに一貫してこだわってきました。その結果、創業当時では出会えなかったレベルの人材が集まり、そのスタッフや医師たちが大きな成果を創り出してきて、更にまたグループ全体のステージが上がっていったのです。目指す理想を掲げ、そのための成長戦略を明確化し、諦めずに取り続けていくことができれば、必ずその志に見合う人材が現れます。もちろん組織内で育つこともあります。それだけの魅力的な未来を描き、そして目指し続けるのはトップの経営者の仕事だと思

るためには、自分たちがとことん良い評判をいただける結果を残すしかない、そのために常識を覆す成長をやつてのける必要があると、強く決意したのです。それからは、業界を問わず成功事例の情報を徹底的に仕入れ、応用できることは徹底的に応用しました。加えて、業界の常識を疑い、本当にお客様に喜んでもらえることであれば迷わず実行してきました。もちろん、「常識」に真っ向から挑んだので、同業から煙たがられたり、信頼していた人に裏切られたりした場面もたくさんありましたし、成長スピードについていけないと言われて多くのスタッフが離職したこともありましたが、それでも業界を変えるためには必要なことだと心に決め、成長戦略を取り続けることに一貫してこだわってきました。その結果、創業当時では出会えなかったレベルの人材が集まり、そのスタッフや医師たちが大きな成果を創り出してきて、更にまたグループ全体のステージが上がっていったのです。目指す理想を掲げ、そのための成長戦略を明確化し、諦めずに取り続けていくことができれば、必ずその志に見合う人材が現れます。もちろん組織内で育つこともあります。それだけの魅力的な未来を描き、そして目指し続けるのはトップの経営者の仕事だと思

特別講演会開催決定

日本一の組織を創り出す究極の「三方良し」経営

7月20日(月) 18:30~20:30

会場 アチーブメント東京研修センター 金額 5,000円(税込)

講師 相川 佳之 青木 仁志

お申し込みはQRコードにて。

逆境に揺るがない組織をつくりたい 中小企業経営者へ問う3つの質問



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 最高経営責任者 (CEO)
あおき ひとし
青木 仁志

どんな状況下でも発展を続け、圧倒的な成果を出していくことは、一人の力では成し遂げられません。一致団結した組織が必要不可欠です。企業で言えば、その達成に向かう中心となるのが「幹部」の存在です。しかし、共通の価値観で繋がり、心の底から信頼でき、どんなときも一糸乱れぬ統率力を発揮する幹部を集めることはそう簡単ではありません。一体どうしたらそのような幹部を育てることができるのか？青木が3つの質問を通して、幹部育成の本質を解説いたします。

絶対的な支柱だと言える 幹部で組織を固めているか？

企業を運営していれば、自ずと逆境といえる場面に出くわします。そんなときに、逆境に負けてしまふか、成長の糧に買えられるかは、その組織のトップにかかっています。そして言うまでもなく、トップの決断を正解に導ける絶対的な支柱といえる幹部が必要です。彼らとトップが組織の「コア」となって発展を創り出していきます。しかし、確固たる信頼で繋がった一致団結した「コア」を作るとなると、それは簡単なことではありません。言うまでもなく、理念への深いレベルでの共感が必要です。「なぜこの事業は世の中にとってなくてはならないのか？」それを深いレベルで理解し、絶対的な確信を持ち、経営者と同じ温度感で周囲に伝えられることです。圧倒的な売上を出していたとしても、この理念への共感が弱ければ、幹部にははいけません。経営者が大切にしたい価値観と違う考え方が組織に広まってしまふからです。幹部育成における1つ目のポイントは、経営理念から一貫した判断ができ、周囲に対して肯定的な影響を与えられる類いまれなリーダーシップを持ち、そしてやるべきことをどこまでも徹底的に実行しきる力を持っている人を選んでいるかという

ことです。それが、最初はたとえ数人であったとしても、この人たちが活躍していくなかで、地に足をつけた組織としての長期的な発展が見込めるのです。

あなたに「惚れ込んでいる」 社員は何人いるのか？

では、どうしたらそれだけ徳と才を兼ね備えた幹部を育てられるのか。何より重要なのは経営者の人格であると、私は思います。なぜならば、誰もが魅力的に思う完璧な組織を実現することは難しいからです。言うまでもなく、人それぞれ大切にしたいことは違いますので、何もかも一番で完璧になることは至難の業です。特に資金や人員にそこまで余裕があるわけでもない中小企業の場合、更に難しいことと思います。だからこそ、経営者自身が「どんなことがあってもあなたと働きたい」と思ってもらえるだけの存在であるかが重要だと私は思います。これが2つ目のポイントです。

大前提、人は不完全です。どれだけ敏感な経営者であっても、完璧な人はいません。私の例で言えば、達成への異常なまでのこだわりを持ってはいますが、これは逆に言うと、しつこくて、頑固で、求めることが非常に多いという一面があります。そばにいる幹部や秘書の社員は、きつ

と大変な思いをしていることでしょう。しかし、それでも残り共に戦ってくれているのは、やはりどこかしらで私のことを人として大切に思ってくれているからだと思います。思い返せば私も若い頃は、そんな人の一人でした。欠点は山程ありましたが、ついていくと決めた人のためには、労を惜しまずに尽くし切る、そんな生き方をしていました。なぜそれができたのかと聞かれれば、これまで私自身が憧れていたきた諸先輩方の、私利私欲ではなく仲間のために顧客のために本気になって働く姿を、そばで見えてきたからだと思います。そうやって人のために本気になれることに憧れていましたし、心底惚れ込んでいたのだと思います。誰よりも私のことを大切に思ってくれていたと私は感じていました。経営者自身が社員からそう思われる存在であるかどうか。これは幹部が育つためにとても大切なことです。

組織のなかで、経営者自身が 最も成長している存在か？

社員は幹部の姿を見て育ちます。では幹部はどうかというと、経営者の姿を見て育ちます。経営者の持つ器以上の人が組織で育つことはありません。もし育つたとしても、組織のレベルが自分に合わないと感じて独立してしまうことでは

う。何が言いたいかというと、経営者自身が成長し続けなければ、幹部や社員のレベルが上っていくことはないのです。特に幹部育成で言うと、先程もお伝えしたように「理念に対する絶対的な共感と確信」を持つ人を選んでいく必要があります。そのレベルを高めていくには、経営者自身が誰よりも自社の理念から一貫した事業活動に対する確信を持つ必要があります。これまでたくさん経営者の方と交流してきました。なかには経営者でいながら、自社の事業をただのお金儲けだと考えていたり、自分の都合で社員をうまく言いくるめて働かせる考え方を持っていたりする方も少なからずいらっしゃいました。正直な本音として、そうして右往左往している経営者のもとで働く社員がかわいそうです。大切な人生の



アチーブメントは、数多くのお客様や関係者の皆様に支えられながら、200名以上の従業員で理念の具現化を目指している

時間と命を注ぎ込んで働いてくれる社員がいるのであれば、経営者はなんととしても、事業を通して社員たちを幸せにできる方法を考える必要があるのです。社員・顧客・社会にとって良い、三方良しの経営を追求した先に、多くの人に必要とされる会社になっていきます。そこから、絶対的な事業への確信が生まれます。損得を超えた、人を幸せに導きたい、世の中を良くしたいという純粋な動機が生まれるのです。その「人の役に立ちたい」という純粋な動機こそが、社員の心を動かすし、顧客の心を動かし、関連組織や地域、社会を動かしていく原動力になるのです。会社の未来を問われたときに、誰よりも確信を持って「絶対に発展し続ける。なぜならお客様に、社会に求められているからだ！」と力強く伝えられて、なぜそのなかを具体的に説明できること。これを指し示すことが、経営者の役割なのです。もしそれが明確化されていないとすれば、明確化するために最大限の努力をしていきましょう。経営者以上に、その組織の未来を描ける人はいません。誰よりも確信を持って、上を目指して、前進していきましょう。その後ろ姿に、幹部が一人また一人と、心を動かされ、主体性が身につく、育っていくのです。思考のなかに描いている未来を、ぜひ具体的な実践・実行を通して現実化していきましょう。

講義内容 全6回、180日間に渡るプログラム内容

| | | | |
|------------|---|------------|-----------------------------------|
| 第1回 | 理念を貫く高収益企業の原理原則 講師:青木仁志 佐藤英郎 <一部セッション> 村田 泉 高木 謙治 | 第4回 | 経営実践会議 ファシリテーター:佐藤英郎 |
| 第2回 | 中小企業の人事戦略~採用と育成~ 講師:青木仁志 佐藤英郎 <一部セッション> 高橋 優也 | 第5回 | 経営実践会議 ファシリテーター:佐藤英郎 |
| 第3回 | トリプルウインの商品開発とマーケティング 講師:青木仁志 佐藤英郎 <一部セッション> 橋本 拓也 | 第6回 | 繁栄し続ける企業をつくる経営者力 ファシリテーター:佐藤英郎 |

メイン講師



あおき ひとし
青木 仁志

アチーブメント株式会社
代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ
最高経営責任者 (CEO)



さとう えいろう
佐藤 英郎

アチーブメント株式会社
相談役
主席トレーナー

サブ講師

アチーブメントの具体的な実践例をお伝えするため、一部セッションをアチーブメントの現場マネージャーが担当いたします。



むらた いずみ
村田 泉

西日本エリア担当
営業部長
兼 大阪支社支社長



たかはし ゆうや
高橋 優也

人事部マネージャー



はしもと たくや
橋本 拓也

東京パーソナル
コンサルティング部
マネージャー



たかぎ けんじ
高木 謙治

東京パーソナル
コンサルティング部
マネージャー

共同学習で学びを最大化

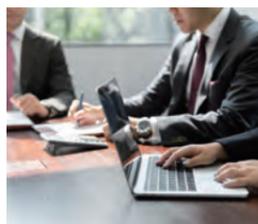
「人を幸せにする経営」を目指す仲間とともに自社の経営課題に向き合い、改善へと繋げていきます。

自社の課題を明確にする「経営実践会議」

第4回~第6回では、1社ごとに約半日かけて、自社の課題についてディスカッションを行います。事前準備のうえで、自社の現状と理想の状態などをプレゼンテーションし、「人を幸せにする理念経営」という観点から、成長戦略の立案・実践に向けてなすべきことを明確にします。



仲間とともに学ぶチーム制
5~7名でチームをつくり、半年間ともに学びます。チームメンバーは「社外重役」としてお互いの発展に貢献し合います。



企業訪問し、現場から学ぶ
チームメンバー同士、会社に訪問し合います。社員との質疑応答や朝礼見学、現場視察を通して、自社に活かせる学びを得ます。また、訪問を受け入れ、異業種の観点からフィードバックをもらうことで、新たな課題の発見や改善につながります。



クオリティカンパニー倶楽部のイベントはこちらから

2020年10月スタート 第15期がリニューアル!

現場での実践にフォーカスをし、「経営実践会議」によるアウトプットを強化しました!

15期生
募集中!

アチーブメント
経営実践塾

Achievement Executive Academy

クオリティカンパニーを目指す経営者の皆様へ

経営の目的は縁ある人を幸せにすること。
縁ある人を幸せにし、結果的に企業発展がなされる組織体が「クオリティカンパニー」です。
その組織体を創るために必要なのが、経営者の「判断力」「デザイン」。
アチーブメント経営実践塾では、半年間の実践的なカリキュラムを通し、その判断力を磨きます。

月に1回のトレーニングプログラム

インプット



アチーブメントの事例、
経営の原理原則を学び、
経営における意思決定の基準を学ぶ

+

アウトプット



共同学習を通じ、
クオリティカンパニー実現に向けた
自社の課題を明確にする

受講を通して得られるもの



企業理念・ビジョンから一貫した
判断力



判断を正解にする
実行力



人を惹きつける
リーダーシップ



お互いに磨きあう
経営者仲間

経営実践塾のプログラム内容と日程の詳細はこちら!

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

ACHIEVEMENT
イマズグ!
Web申し込み

世界の政治・経済を牽引する 指導者に学ぶ

「リーダーシップ」の本質

弊社代表青木がアメリカ首都、ワシントンD.C.を訪問いたしました。今年も米国家朝
餐祈祷会への参加とともに、世界の政治・経済の中核を担う数々のトップリーダーに
お話を伺いました。そこから学んだリーダーシップの本質と、クオリティカンパニー
倶楽部(QCC)戦略構築合宿の様子をレポートいたします。



今年もワシントンにて、 世界の指導者と交流しました



日本JC石田会頭・北米トヨタの副社長と



ジェームズマディソン大学講演の様子



第68回米国家朝餐祈祷会にて

1953年から毎年2月に行われている
『米国家朝餐祈祷会』に、今年も青木がご招
待いただき、参加をいたしました。140
か国以上から、約4000のリーダーと、現
職の米大統領が出席することが伝統と
なっている由緒あるイベントであり、世界
平和を実現したいという志のもと、政治や
ビジネスの第一線で世界を動かす方々が多
く集われました。

また、110年以上の歴史を持つ名門
ジェームズマディソン大学の戦略リーダ
ーシップ学科にて、教授や大学院生を対象に、

QCC会員の皆さまと 戦略構築合宿も行いました

青木がアチーブメント流理念経営の講演を
実施。売上や利益といった目標だけではなく、誰のために何のためになぜ経営をする
のか、という目的こそがビジネスの発展を
創り出す根幹であるメッセージに共感した
だけの講演となりました。そして、今回は
北米トヨタ副社長とも会談の機会もいた
だし、青木とともに訪問をされた日本青年
会議所の石田会頭とお話を伺いました。

加えて今回は、経済・政治において、世界
をリードするワシントンを巡る、クオリティ
カンパニー倶楽部(QCC)プレミアム会員の
皆様向けのツアーを開催。なかでも特に
印象深かった3名の方を中心に紹介いた
します。お一人目は「ダグ・バーレイ」氏で

ダグ・バーレイ氏



国家戦略を作る隠れ家「シンダース」を訪問しお話を伺う

米国家朝餐祈祷会を主催する団体「The
International Foundation」の本部責任者を務
めており、米国政府の要人をはじめ、各界に人脈を持
ちイエスキリストの価値観の本質を伝え続けている。

す。米国家朝餐祈祷会主催団体の本部責
任者として、世界各国に人脈をもち、活躍
をされています。生きる目的とは、宗教の
ためでもお金のためでもなく、人との思い
やり溢れる関係性を築き上げていくこと
と語ります。そして、そのために必要な
は自分の心・感情と向き合い、利己的な考
え方から、利他的な考え方にシフトしてい
くこと。苦しいときほど、大変なときほど、
自分だけ良ければ良いとは思いがちです
が、そうではなく人を思い、人を大切にす
る生き方がより良い人生をもたらしてくれ
るという原理原則をお話いただきました。

ミック・キックライター元中將



世界一の軍力を誇る米国の陸軍に、35年以上
所属し、ベトナム戦争などを経験。ナンバー3であ
る中將を務め、1991年に引退。その後は国際問
題解決や退役軍人のための政策に携わり、世界各
国の幅広い方に貢献している。

国のリーダーの在り方などを独自の観点か
ら解説いただきました。歴史を辿ったとき
に、数多く起こった問題は、相手の立場に
立ったコミュニケーションの不足が根本原
因だといえます。日々どのようなスタンス
で身近な人に接しているのか、その延長線
上に平和や発展があるとお話されました。

リチャード・マッコーマック氏



国家戦略構築を担い、財務省・国務省にて大統領
を支える重役を歴任。その後、約20万人の従業員
を有するバンク・オブ・アメリカの副頭取として
活躍し、現在は経済学者として世界的な金融問題
に関する研究・発表に力を入れている。

特筆すべきもう一人のトップリーダーは、
米国防軍ナンバー3だったミック・キックラ
イター元中將です。世界一の軍を率いてき
た経験を経て、リーダーシップとは軍事で
も民間でも変わらないものであり、その本
質は「思いやり」だとおっしゃいます。人に
対する思いやりはもちろんです。ミッショ
ンに対して向き合い、考え続けるという思
いやりも重要。そしてリーダーシップとは
決して天性の才能ではなく、自らが選択し
て身につけられる能力です。その追求の旅

QCC会員の皆様と経営戦略をディスカッション



食事の時間や、宿泊のホテルへ戻ったあとなどで、
参加者同士でディスカッションし、得た学びを戦
略に落とし込んでいく時間が多く確保されたツア
ーでした。

青木仁志よりメッセージ



今回、クオリティカンパニー倶楽
部の志高い経営者の皆様とともに価
値ある時間を過ごすことができました
。数々のトップリーダーに触れて
感じたことは、やはり一流の人ほど、
軸がぶれていないということです。
あなたは人生において何を大切にし
ていますかと問われたときに、全員
が明確に答えを持っていました。信
じる心・家族・友・志、さまざまな
言葉を伺いましたが、お金や地位や
名声といったワードは一つもありま
せんでした。自分さえ良ければ良いと
いう考え方はなく、一貫して、世の
ため人のためという利他の心を持って
生きていました。それは、「人生の目的
から貫いた生き方」とも言えるかも
しれません。この学びを、受講生の皆
さんと分かち合えたことを何よりうれ
しく思います。日本の明るい明日のため
に引き続き最善を尽くしたいと思います。

スペンチャリストが陥る「技術偏重」の罫を克服。人が成長できる組織へ

えとう しげ ひて
衛藤 重豪

ベンチャーコンサルティング株式会社
代表取締役



Shigehide Eto 大学で情報処理学を修め、卒業後はIT企業に就職。3年後には個人事業主に転じ、「データベース基盤に特化したITインフラの設計、システム性能改善」などに携わる。2004年に法人化。自身のエンジニアとしての来歴から「技術者育成」に強みを発揮するが、十数年の間「育てたのに離職」という悪循環に悩み続ける。その後、アチーブメントの講座と出会い、技術の育成以前に、社員との「明確な経営理念、ビジョンの共有」「選択理論心理学を基とした上質なマネジメントの浸透」が重要だと思い至る。1年半であらゆる講座を修了、社員の「内なる動機付け」や「目標達成の技術」に焦点を当てた人材育成を実践。結果、営業総利益は3期前の対比で156%の増益を果たした。現在、全社員が「頂点への道」講座を受講している。

Before

- 1 組織に関心を示さない
個人主義が主流の社員文化に悩み
- 2 エンジニアの育成に尽力するも、
育った順に離職
- 3 **中長期的成長曲線が描けないことに焦り**

After

- 1 社の理念とビジョンを浸透させ
社員と価値観を共有
- 2 ひとりひとりの目的
目標を明確にする関わりで、
主体的な社員が増加
- 3 社員の成長による
顧客単価の向上、
粗利益額1.5倍を達成

パフォーマンスの高い人から
辞めていく

私がアチーブメントの研修に出合ったのは四十六歳のとき。会社を創業して十五期目のときでした。私は技術者の出身で、二代後半からはフリーランスのSEとして、多くのITプロジェクトを渡り歩き、三十一歳

のとき、現在の会社を創業しました。少しずつ正社員を採用し、ITエンジニアの育成に努めてきましたが、悩みを抱えていました。育てた社員の一部が三年や五年でより条件のよい企業へと転職して行くのです。そんな折、創業時からいる幹部社員の一人から、アチーブメントの講座のことを聞きました。彼が奨める講座なら、きっと何かあるに違いないと思い、受講を決めました。

技術に投資するより、人づくりに投資するほうが先

受講初日、私は早くも「この講座は全社員に必要なものだ」と直感しました。私が新人社員の頃、たまたま学んでいたナポレオン・ヒルプログラムという成功哲学書の考え方が、この講座のなかに詰まっていたことを目の当たりにしたからです。例えば、成果を出すためには、まず「明確な目的目標を定める」こと、「ゴールから逆算し計画を立て日々実践する」ということなどです。私は、自分の会社が「何のために存在するのか」「社会や社員にとってどんなインパクトがあるのか」、そして「この会社でしか成し遂げられないこと」があるとすれば、それは何か、「こうしたことを、心から共感を得られるレベルで語れるようになっていくことが、非常に大事なことなのだ」と気づきました。また、こうした魅力を打ち出せなければ、「会社を転々とする若者を生み出してしまふことにもつながる、と

思いました。

「ITの技術研修も大事だが、人づくりに投資するのが先だ」。それと同時に「リーダーとしての自身の能力開発もさらに必要だ」。但しその時点では、自身の人生理念をすぐに明確に書き出すことはできませんでした。

内なる動機付けができれば、部下は自然と成長する

それ以来、人生理念やビジョンを、腹落ちするまで何度も考え直しました。また、手帳活用セミナーに十回以上参加し、目標と計画を幾度も練り直したりしました。その結果、私は「縁のある方と共に幸せになる」というシンプルな人生の目的に辿り着きました。「当社にお迎えした社員を、職業人として大成していけるよう、私は経営者として良き影響を与えられる存在でありたい。こうし私には、ようやく自分を根底から突き動かす人生理念に出会うことができたのです。これをきっかけに私は、社長として日頃考えていること、社の理念とその意味、ビジョンの他、さまざまな認識基準を明確に書き出し、「コーポレートスタンダード」として冊子にまとめて全社員に配布しました。これを通じ、全ての社員と価値観を共有し、自社の進むべき方向性についてのベクトルを合わせたのです。さらに社費を投じ、二年をかけて全ての社員に「頂点への道」講座への参加を行いました。このことは結果的に多くのパワー

トナーと呼ばれる協力者を生み、その力を借りることができるといふ流れにつながりました。最も効果的だったのは、私ひとりでは到底できなかった質と量のマネジメントを、実現できるようになっていった、という点です。管理職の力を借りながら、社員ひとりひとりの目標設定ミーティングを行い、部下に「大切にしたい生き方や願望を考えてそれを明確化する」お手伝いをしてもらい、人事評価制度における目標設定シートを完成させていきました。当初はなかなか書けなかったり、戸惑う社員もありましたが、「あなたは技術者としてどうなりたいの？」と、本人の願望や動機へ焦点を当てる関わりによって、少しずつ実現していきました。そこで重要だったのは、その部下への日々の関わりを委ねる「管理職社員そのものの育成です。そこで私は、アチーブメント研修の「再受講制度」を活用しました。こうした取り組みのなかで、ひとつ痛感したことがあります。それは、「組織は、そのリーダーの器以上には大きくならない」という点です。継続的に成長・発展していくには、継続的な学習が欠かせないと、こうした気づきから私は、自分自身のことも含めて、「部下を持つリーダー」の育成に、ますます力を入れるようになりました。その際、留意していたことがあります。それは、相手を操作しようとする「外的コントロール」といわれるものを手放す、という点です。部下には「自分の問題を自分で解決できる力

**「人の成長」に力を注ぐことが
繁栄への道**

自分のキャリアアップや成長だけにフォー



事業規模の拡大とともに、一致団結した組織を創り上げていく

がある」とこの前提に立つこととし、上司は「俺なら部下を良くできる」という思いを手放すこと。これは、受講により「部下を」変えよう」としてきた従来のマネジメントこそが、離職の原因にもなっていたのだなとの気づきがあったからです。人は自ら「やる」と決めた瞬間、誰から頼まれなくても、自らの成長に本気となり、自分を高める努力を始めます。このことにより、その組織は「人を管理監督するマネジメント」から脱却し、自律型の成長を始めます。つまり、人になにかを「やらせる」という行為は、全く効果的ではなかったのです。上司にできることは、部下の「内なる動機」を明確にするサポートだけなのだ、と今ではつくづく感じています。

こうした概念や学びを体感し、実践することができたこの講座は、私や多くの社員にとって転機となり、このことを伝え続けてくださった青木仁志先生には、本当に感謝に絶えません。私は人生の理念を体現していくべく、縁ある方々と共に幸せになる為、これからも皆様と共に学び続けてまいります。

コンサルティングサマリー

ソリューション

2年間で計5回の研修とWebシステムによる 毎月のWebアンケートを実施

入社後2年間で、体感型実習・DiSC理論・商談スキル・導入事例を使ったオリジナルのロールプレイングなどを組み合わせた研修を実施。さらに、実践度や個々人のモチベーションを測るWebアンケートを導入し、状況に合わせたフォローをする設計。

課題

意図した質問でお客様のニーズや課題を明確にし、商品・サービスの活用による問題解決を提案するコンサルティング手法を得
新卒入社者の基礎的なコミュニケーション力の向上から実践的な商談スキルまでの研修体系を見直し、研修後のフォロー体制もより強化したい。

成果

3年目のコンピテンシー基準を1年前倒しで全員が達成
3年目の指標として設けていたコンピテンシー基準を2年目の社員全員が達成し、組織全体のレベルが向上する。

お客様とのコミュニケーションスキルの 早期習得を目指し、成長課題に 合わせた若年層向け研修を実施



株式会社 富士通マーケティング

課題 基本的なコミュニケーション力向上から、商談における質問スキル体得までの段階的な研修を行う

当社は「常にお客様の視点に基づいて革新的で最適なソリューションを創出し、お客様のベストパートナーとして、ともに、創造性あふれる未来に貢献します。」という企業理念のもと、ICTサービスの提供を通じたお客様の課題解決に取り組んでいます。お客様との最前線に立つ営業職には、情報通信分野の専門知識と自社商品の利点を深く理解したうえでお客様の課題やニーズを正しく把握し、最適な商品提案を行うコンサルティング力が求められます。新卒の研修においては、コンサルティング以前の、社内での先輩や上司とのコミュニケーション・初対面のお客様との関係構築・商談の流れに沿った自然な会話力・お客様の課題を整理する質問力強化など、多くの課題がありました。専門知識の学習は社内研修で、基

成果 実務にすぐ活かせる知見を獲得 自発的に挑戦するマインドも高まる

今回の研修導入にあたっては、現場で活用できるような内容にしたいと考えていましたが、受講者からは学んだことを商談の場で活用して変化を感じたという声が多数聞かれました。例えばDiSC理論の学習では、自分自身やお客様のタイプを知り、相手に応じた対応するための知見が得られたことで、コミュニケーションの引き出しを増やす効果があり、お客様とのコミュニケーションにおいて、苦手意識がなくなった等の声が聞かれました。また研修以降、新人の間に「成長痛」という言葉が多く用いられるようになり、ハードルを超えようとする際には、辛

リジナルのロールプレイングにより、相手の立場に立って物事を伝える必要があるといった、自分の改善点に気付かせる仕掛けになっていました。毎回のプログラムが新人がそのとき抱えている課題から設計されているので、受け身になりがちな受講者も皆積極的に取り組み、研修は大いに盛り上がりました。また、当社では社員の等級ごとにコンピテンシーがあり、その階層ごとの理想の人物像・スキルセットを定義しています。コンピテンシーに準じたプログラムを組むということも重視していたので、狙い通りの研修になったと思っています。

本的なコミュニケーション力の養成については研修会社の力を借りて行っていました。満足いくレベルではありませんでした。また、新人が日々の仕事に追われて成長を自覚できないというマインドの問題もありました。そこで入社後2年間の初期研修を見直すため、複数社から検討し、アチーブメントHRソリューションズ社の導入を決めました。豊富な研修実績はもちろんです。一番の決め手になったのは、研修後毎月Webアンケートフォームで受講者の生の声を集めたり、現場での実践レベルを数値化するなどフォローサービスが充実していた点です。当社では以前から研修の現場実践支援はもちろん、その効果を数値化して追跡・比較していたりとアフターフォローにも注力してきました。そうした当社の取り組みと、「研修をやりつ放しにせず、受講後の現場での様子まで追跡する」という同社の姿勢がマッチしている

と感じることもあります。それを苦痛と捉えて逃げたのではなく、自分の成長に伴う一時的な痛みを「成長痛」であると、ポジティブに捉える。研修で学んだ考え方が身につけてきたのだと思います。そうしたマインドが少しずつ定着し、難度の高い業務にも自発的かつ自律的にチャレンジするという姿勢が高まりました。また、講師評価も驚くほど高く、過去に実施した研修と比べて際立っていたことも印象的でした。

毎月現場実践度を尋ねるWebアンケートは受講者が研修内容を思い出す役割も果たしており、下がっていくがちな現場実践レベルも高い水準を維持できました。また、事務局としては毎月受講者の生の声をヒアリングできるようにしたこと、研修内容を受講者が直面している課題に即したタイミングや内容とすることができました。その一つの結果として、従来入社3年目に求めていたコンピテンシー基準を2年目の時点で全員が達成することができました。組織としての成長を実感しています。

私たち富士通マーケティングはIT企業からDX企業へと変わっていくために、「一人ひとりの自律的な成長による組織力向上」を目指し、人材育成に注力しています。今後も現場の声を吸い上げてプログラムに反映させながら、社員一人ひとりの成長によって組織としての発展を創り出していきたいと考えています。



株式会社富士通マーケティング
ビジネス推進本部 ビジネス支援統括部
人材開発チーム

田中 克利
長谷川 諭

施策 現場課題から設計された体験型プログラムでスキルアップ

研修プログラムの設計において当社からお願いしたのは、研修内容が現場実践されることです。担当のコンサルタントは新人一人ひとりの月報にまで目を通し、受講者の困りごとやニーズをきめ細かく分析してくれました。そこから当社の導入事例をベースにしたオリジナルのロールプレイングや現場課題解消のヒントとなる体験型の実習を組み合わせたプログラムを実施いただきました。例えば新人の自分では伝えたいことが相手に伝わっていないという課題に対しては、オ

企業情報

株式会社富士通マーケティング

- 所在地 〒108-6207 東京都港区港南2-15-3 品川インターシティC棟
- 設立 1947年4月23日
- 事業内容 コンサルティングから機器販売、ソフトウェア開発、設置工事、保守まで一貫したサービスの提供 民需市場向け商品の企画、開発 販売パートナー支援
- 従業員数 3,289名(2019年3月末)
- Webサイト <https://www.fujitsu.com/jp/group/fjm/>

担当コンサルタントの声

高度なICT技術を活用した商品・サービスによって世の中がどんどん便利になっていく一方で、「人」がする仕事の価値が問われていると感じます。富士通マーケティング様も例外ではなく、どれだけ「人」ならではの価値を生み出せる人材に育てていくことができるか、この最重要課題の解決をミッションに掲げ、何度も打合せを重ねながら研修を設計してまいりました。今後ますます複雑化・高度化するICT技術に比例して、求められるコンサルティングのレベルも高まってくると思います。私も目標達成のパートナーとして、ICT技術にはない付加価値を生み出せる人材の育成を追求してまいります。

新刊情報
New books

経営者におすすめ!

日本一の美容医療グループを達成した理念経営の取り組みと背景



近日発売
究極の「三方良し」経営

創立わずか20年で日本・海外に101のクリニックを展開、リピート・紹介率90%以上を越えるお客様からの支持を得て、急成長を遂げた組織の20年の軌跡。

お客様良し、スタッフ良し、社会良しの「三方良し」を経営理念とする湘南美容グループ。その理念は経営者の強い思いから生まれました。圧倒的な成果をつくった組織のこれまでの20年の歴史から、成果につながる理念がどのように作られたかを紐解きます。

【著者】相川 佳之 【価格】1,430円(税込)

既刊情報
Previously published

自分の人生すべてをハイパフォーマンスでのぞみたいビジネスパーソンに贈る1冊!

食べる投資
ハーバードが教える世界最高の食事術

【著者】満尾 正
【価格】1,485円(税込)



食は最高の自己投資!



Webショップで購入可能!

どんどん健康になって、今よりもっと幸福になる料理の法則とレシピをたっぷりご紹介! 紹介します!

ラクして おいしく、太らない!
勝間式超ロジカル料理

【著者】勝間 和代
【価格】1,430円(税込)



「最新調理家電」を駆使!



Webショップで購入可能!

実は、うつの原因、栄養失調でした。

薬に頼らずうつを治す方法

【著者】藤川 徳美
【価格】1,375円(税込)



知っていますか? 質的栄養失調



Webショップで購入可能!

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/>



株式会社富士通マーケティングにてコンサルティング営業向け新人営業研修を提供したアチーブメントHRソリューションズの

社員研修体験セミナー

参加無料

法人研修導入をお考えの経営者・経営幹部・人事担当者様限定

アチーブメントHRソリューションズでは、あらゆる組織を対象に「学びの体得」と「現場での実践」にこだわった、成果につながる教育研修を提供しています。



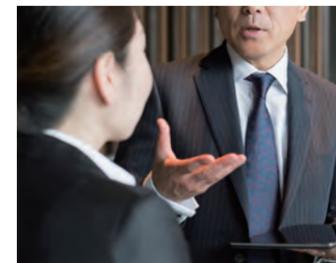
若手社員研修 無料体験セミナー

指示待ちにならず、自分で考え行動する主体性の育み方

自らの成長を他人や環境に依存する「環境依存型」の人材と、自らの成長を自分自身で作り出していく「自己主導型」の人材の違いは何か? 「自己主導型」へのスタンスチェンジを可能にする若手社員研修の一部を体感いただく体験セミナーです。

5/12(火)、6/17(水)
オンライン

講師 小山 剛志/張 宜晃



パワハラ対策研修 無料体験セミナー

パワハラリスクが下がる部下との関わり方

学べば学ぼうと「してはいけないこと」が増えていくパワハラ。防止に注力した結果、指導力が低下するなどの声も聞かれます。心理学でパワハラの判断基準を学び、パワハラなく部下の成長を加速させる育成法をお伝えします。

5/14(木)、6/23(火)
オンライン

講師 平野 厚雄



管理職研修 体験セミナー

部下育成と目標達成を両立するマネジメント手法

変化が早く、確かな正解がない社会環境のなか、マネジャーが一人で組織を管理するマネジメントは限界を迎えつつあります。そのような状況のなか、マネジャーが果たすべき役割は何で、どのような意識や行動が必要なのか? 管理職研修の一部を体感いただくことで、これからのマネジャー育成のヒントを提供します。

5/19(火)、6/18(木)
オンライン

講師 中野 銀次郎



人事コンサルが教える企業研修のつくり方

行動定着率80%を実現する研修設計メソッド

どのように研修での学びを現場に定着させるのか? 「行動定着率」が80%を超える事例も続出するアチーブメントで、数多くの研修設計を手掛けるコンサルタントが明日から使えるノウハウを公開します。

5/26(火)、6/26(金)
オンライン

講師 張 宜晃

時間 13:00~16:00 【オンライン】 13:00~15:00

アクセス ビジョンセンター浜松町
●JR「浜松町駅」より徒歩3分 ●東京モノレール「モノレール浜松町駅」より徒歩3分 ●都営大江戸線・浅草線「大門駅」より徒歩5分

お知らせ 新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、状況により本セミナーが延期または中止になる可能性があります。セミナー開催に関する最新情報は、アチーブメント HR ソリューションズオフィシャルサイト (<https://achievement-hrs.co.jp/>) よりご確認ください。 ※5月の体験セミナーはオンラインにて開催いたします。

詳細お申込み

アチーブメントHRソリューションズ株式会社 TEL 03-6435-3791
<https://achievement-hrs.co.jp/service/seminar/> E-mail:corporate@achievement.co.jp



JPSA 会員限定イベント

JPSAコンベンション2020

Movement

～起こそう!社会変革の渦を～

志をもつ JPSA 会員の同志が、全国から集う JPSA コンベンション。
それは、卓越した成果を出し、業界・地域に貢献をするプロスピーカーと共に、
未来を語り合い、研鑽を積む場です。
今年も、参加者同士が一年間の実践について発表をし、
普段は出会えない全国の仲間と交流を深めるコンテンツをご用意しています。
全国の同志で、志に立ち返り、決意を新たに、社会変革への一歩を踏み出してまいりましょう。
皆様のご参加をお待ちしています。

基調講演

一般財団法人日本プロスピーカー協会 代表理事
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



ワークショップ

一般財団法人日本プロスピーカー協会 会長
アチーブメント株式会社 相談役・主席トレーナー
佐藤 英郎



分科会①②

詳細情報は
順次 web にて
公開します。

2020年 **11月21日(土)** 10:00 ~ 17:30

定員

500名

会場 **アチーブメント東京研修センター** 〒135-0063 東京都江東区有明3丁目7-18 有明セントラルタワー 20階

参加費 **3,000円** (お弁当代・税込)

参加資格 **JPSA 会員限定**

申込 <https://www.jpssa.net/convention2020/>

※お申し込みは会員サイト marc よりお願いいたします。

Web申し込み
近日受付開始



JPSA 便り

JPSA は、講演活動を通して地域貢献を目指す一般財団法人です。

良い人生には「物質的な豊かさ」と「心の豊かさ」の両方が求められます。

JPSA では、社会の第一線で活躍する認定プロスピーカーが、選択理論心理学をもとに、「良好な人間関係構築の技術」と「目標達成の技術」をお伝えする講演・教育活動を行っています。

※JPSA : Japan Professional Speaker Association・一般財団法人日本プロスピーカー協会

地域活動

共同学習と継続学習の環境

JPSA では全国に46の支部を持ち、活動を展開しています。お住まいの地域で更に学びを深めていくことを支援しています。



講演・教育活動

成果と人間関係を
両立させる学びの提供

講師認定しているプロスピーカーは、所属業界の第一線で活躍する方々でもあり、実体験に裏付けされた実学ノウハウをお伝えしています。



全国のJPSA支部



祝 プロスピーカー誕生

プロスピーカー試験が執り行われ、厳正なる審査の結果ベーシックプロスピーカー3名が誕生しました!



左より、小倉 悠治様、三島 涉様、山根 博幸様

合格者

三島 涉様
山根 博幸様
小倉 悠治様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」364/1000名 (2020年3月25日時点)

全国の支部にて各種イベント・勉強会を開催しております。

参加をご希望の方は、QRコードから支部情報をご参照ください。



プロスピーカー
という生き方

vol.37

家族・仲間業界のために、 生涯成長し続ける覚悟が未来を切り拓く

辻 紗耶加

株式会社Beaute 共同代表
JPSA認定 シニアプロスピーカー

専門大学を卒業後、8年間の歯科
医院勤務を経て、日本で唯一の歯科
衛生士が開業した歯科医院として、
独立を果たす。勤務時から売上トップ・社内MVPの結果を作り出し続けていた経験から、独立後も業績を伸ばし続け、6年を経てスタッフ20名を超え、売上は初年度から6倍に成長。全国の歯科医院から、施術技術や医院経営のセミナー講師としても数多く呼ばれており、活躍の幅を広げている。各種メディアへも数多く出演しており、日本の歯科業界で注目を集める一人である。



数多くの葛藤を乗り越え、今では円満な家庭を築いている

セリングをしてみると、過去は辛かったけれど、本当は母も幸せな家庭を望んでいたのだろうなと思いました。今からでも遅くない、私から歩み寄っていこうと決め、積極的に連絡を取り、会いに行き、話を聞くことと続けていきました。しかし、そう簡単には関係性は変わっていきませんし、どうしても許せない気持ち湧き上がってくるので、人生のすべてに感謝しています」と1日50回はアフターセッション。そうして、とにかく学んだことを実行し続けることに注力した先に、少しずつ母との関係に変化が生まれていき、その変化に比例して、徐々に「私は大切な人を大切にできる人なんだ」と思えるようになり、「そんな自分を大切にしていきたい」と思えるようになっていったのです。このとき初めて、不足感・劣等感から解放された感覚を味わえたと思います。それは、どれだけのお金にも代えがた

い、大切な大切な経験でした。
**弱さを乗り越え、成長し続ける
生き方を目指して**
そんな私がプロスピーカーを目指したきっかけは、アチーブメントアワードというイベントに登壇させていただいたことでした。私の等身大のプレゼンテーションをお届けすることで、こんなにも人の役に立てるのかと感動したのを覚えています。辛かった経験や苦しかった経験は沢山してきましたが、それが誰かの笑顔の糧になり、力になれることを、身をもって体感したときに、私は人の役に立ち、「ありがとう」を貰える存在になっていきたいという、気持ちが湧き上がってきました。そこから、数々の先輩プロスピーカーの力を借りて、何度もフィードバックをいただいて、練習を重ね続け、合格することが出来ました。
合格からもう5年が経ちますが、改めて思うのは、プロスピーカーとは、私にとって自分が本当に大切にしたい生き方に常になり返らせてくれる役割であるということ。 「貫性の通った人生を生きられているのか？」と聞かれると、今でもまだまだだなと思います。「どう思われるのかな？」という思いに支配されて、つい八方美人な対応をしてしまったり、気がつくとも目的からそれてしまったりしていることがあります。そんな弱い自分といつも向き合っている

捨てられなかった憎しみ、 満たされない心

「人生で一番大切なのはお金だ」。私がずっと持っていた考え方です。「頂点への道」講座に初めて参加したのは20歳のときです。当時の私は、自己破産した父親の借金を肩代わりし、朝8時から深夜3時まで休まずに働き続けていました。その父親も実の父ではなく、母の再婚相手でした。経済的な理由で2度離婚した母を見て育った私にとって、「お金さえあれば幸せになれる」という考え方は、疑う余地のないものでした。そんな生い立ちを考えると、「なんで自分がこんな目に」になってやる」と強く心に誓って、歯を食いしばりながら毎日生きていたのです。気を抜くと、「成果を出せない自分なんて意味がない」という考えに支配されたり、周囲の人と比較をしている自分や、親を憎む自分を惨めに思えてしまったり、いろいろな弱い自分が顔を出してしまうので、そこに引つ張られまいと、とにかく前に向かって走り続けていたのを覚えています。ちょうどそのころに、プロスピーカーであり、第二の母と慕っている、山本ふみ代さんに紹介いただき「頂点への道」講座に参加しました。お金がなくて1000円のお弁当すら買えませんでしたが、絶対に良

学びを通して気づいた 本当の幸せ

講座のなかで特に印象に残っているのは、自己概念のワークです。100点中、自分に10点、両親には5点をつけました。その後の青木社長の「自分のルーツである親を否定していることは自分を否定している」ということ、親は親であるだけでいい。親も不完全で親も最善だった」という言葉が今でも胸に残っています。親も自分も責め続けて、常に不足感にかられ、不安を解消するために成長しようと力んでいましたが、決して幸せではありませんでした。そんな私だったので、「人は不完全であって、常に最善を生きている」と言われて、どこか救われたような気持ちになり、涙が止まらなくなりました。両親の人生を考えれば、きっと私が知らない苦労がたくさんあったと思います。私にとっては辛かった言動も、決して悪気があったわけではないと初めて思えました。そして、ここで学んだことを絶対に体得したいと強く思ったのです。
受講後は、願望を明確にしようと、セルフカウンセリングを幾度となく続けました。そこで見えてきたのが、「安心感のある幸せな家庭を持ちたい」という願望です。そして、母親の立場に立つてセルフカウンセ

人はどこからでも良くなれる という信念を伝える存在として

おかげさまで、学び続けることによって抱えていた過去へのしがらみを払拭し、選択理論を土台にした経営を貫き続けて、6年で売上を6倍に向上させることができました。また、プライベートでも幸せな家庭を手に入れることができました。これは間違いなく継続学習のおかげだと思います。しかし、まだまだ外的コントロールがはびこっています。憧れて就いた職であっても、職場での人間関係の問題などで、その気持ちが薄れていき、いつの間にか仕事も組織も嫌いになっていく方が沢山いるのです。しかし、私自身がどん底からのスタートだったからこそ、誰でも良くなれる確信があります。この仕事に魂を注いで働く業界の方々には、ひともアチーブメントテクノロジーと選択理論を届け、豊かな人生を送ってほしい。それが私の目指す理想の一つです。全国には歯科医院が6万軒以上あり、コンビニの数よりも多いです。直接お伝えするには限界があります。だからこそ、より多くの方に貢献できるよう、講演活動を積極的に取り組んでいます。自院の発展・スタッフを幸せにする経営を引き続き追求しながら、私が貢献できる幅を広げていけるよう、これからも成長し続けていきます。



高い売上を
作り出した
20名以上の
スタッフを
超える
顧客満足度

と全国の
歯科医院
で登壇
している
人気研修講師

SDGs

達成への取り組み

理念から一貫した社会貢献を

経営理念から一貫した事業活動で、いかに社会・世界に貢献をしていくのか。
『頂点への道』講座の受講生に、その代名詞であるSDGs達成に向けた取り組みを伺いました。

小さなことを、愛情を込めて行なう それが、未来への希望を育む第一歩

人生理念の追求が、 SDGsに結びつく

2012年の初受講時から、『頂点への道』講座を学び続けてきました。受講当初は自社の売上は10億円規模でしたが、この8年で10倍程度に成長し、学びの価値を実感しています。

「私は社員を幸せにする社長です」という直筆ポスターを、オフィスに掲示しています。これは受講中に定めた私の大切にしたい価値観です。そんな思いを社員と共有し、目的に向かって本気で生きることが心を決めています。全社員が物心ともに豊かになること、そして自己実現や社会貢献への願望を満たすことを、全力で後押ししたいと考えているのです。そのため社員たちが持つ多種多様な願望を実現するために、ビジネス展開の領域を広げる模索を

ケメット・ジャパン株式会社
代表取締役社長
滝川 聡
Satoshi Takigawa



1965年、愛知県名古屋出身。1990年代初頭、日本へ初参入したケメット社製品の販売代理業に抜擢され、国内での市場を次々に開拓し、2002年にケメット・ジャパン株式会社を設立。2012年7月に『頂点への道』講座スタンダードコースを受講。その後、8年間で売上は約10倍の規模に成長する。自社の事業やSDGs活動などから得た知見を活かして、多数の大学や企業、団体などで講義も行なっている。

続けてきました。社員の願望実現と企業成長、社会貢献のすべてを実現する延長線上に、SDGsの達成があると考えます。

マンゴーの苗を植樹し、 地域社会に貢献

当社が取り組んでいる「マンゴープロジェクト」は、スリランカにマンゴーの苗木を植えて緑豊かな大地を広げるとともに、地域経済を活性化しようという試みです。苗木のオーナーになっていただいた方には、3年目以降から収穫したマンゴーの半分を加工品でお届けし、残り半分を販売して、現地の教育支援や生活支援、運営費にまわしています。これはSDGsの1、2、3、7、8、13、15に該当する活動で、これまで東京ドーム2個分ほど、マンゴーを植樹してきました。さまざまなメディアで取り上げられることで社会的な注



弊社の青木も苗木のオーナーとなりました



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

う社員の思いを汲んでスタートしたので、SDGsという大仰なことをイメージする人がおられるかもしれませんが、社会貢献度の度合いや規模などを気にし過ぎないことも大切です。マザー・テレサは「愛とは、大きな愛情をもって小さなことをすることです」と語りましたが、これはSDGsにつ

いても当てはまる考え方ではないでしょうか。たとえ些細と思えるようなことでも、愛情を伴ったアクションを起こすことが肝要だと思えます。まずは自社事業に関連した、取り組みやすいことから始め、いよいよ、最初の一步を踏み出すことで、今とは違った景色が見えてくるはずですよ。

世界的心臓外科医 直伝!

健康な人は

「性格がいい」人が多い

長きに渡って業界で活躍する人間が共通して関心があるものの一つ、それが「健康」です。著名人の健康を数多くサポートしてきた、世界屈指の日本人心臓外科医 南和友先生が「プロフェッショナルを目指すあなた」に向けた健康管理法コラムを、毎月お届けします。



南和友 Kazutomo Minami, Prof. Dr. med.

医療法人社団 友志会 南和友クリニック 理事長/院長
ドイツ、パドユーンハウゼン心臓・糖尿病センター 元教授
ドイツ、ボッフム大学 永代教授/日本大学心臓血管外科元教授/富山大学客員教授



【医療法人社団 友志会】

南和友クリニック
循環器科・心臓血管外科・内科



東京都渋谷区恵比寿南1-25-1 恵比寿ブラックスピル3階 TEL:03-5773-5499 <https://mkc-clinic.com/>

自律神経と性格の関係

自律神経の働きは、身体の健康だけではなく、性格にも関係します。自律神経には、交感神経と副交感神経の2つがあります。交感神経には血圧を上げて気持ちを盛り上げ、興奮させていく作用が、副交感神経には血圧を安定させ、気持ちを落ち着かせる作用があります。この2つがそれぞれ高いレベルにあつて、お互いにバランスが取れた生活を送ることができれば、感情のバランスが整いやすくなるのです。

自律神経のレベルの高さを、私は「閾値」と呼んでいて、ちょっとしたことですぐに交感神経過多、副交感神経過多になる人を「閾値が低い」と表現します。たとえば、よく泣いたり怒ったりする人は、自律神経の閾値が低いと言えます。ちょっとしたことで急に交感神経が働くからすぐに怒り、それに副交感神経がつかけて涙が出る。「感受性が高い」と誤解されがちですが、実はそうではありません。意地が悪いなど「性格が悪い」と言われる人も閾値が低いと言えます。性格は、DNAによる影響がないとは言いきれませんが、ほぼ後天的に作られるもの。自律神経の閾値が高く、心が充実している人は、進んで人を傷つけたり、いじわるをしたりはしません。心身ともに健康な

人は、いわゆる「性格がいい」ケースが多いのです。

自律神経レベルを計測する

自律神経の閾値は、一流の音楽や絵に触れるなど、鳥肌が立つような感動体験を重ねることで上がっていきます。やがて、同じような経験では鳥肌が立たなくなってきましたが、それは閾値が上がったしるし。感受性のレベルが上がることにより深いレベルで感動できたり、違う角度から素晴らしい味を味わえるようになるので、ちょっとしたやそつとじゃ鳥肌が立たなくなるだけです。

このように、感動体験を重ねていくことによって、自律神経が鍛えられ、閾値も高まります。すると徐々に、感情のバランスも整うようになっていきます。一方で、感動したり楽しむ機会が少なく、閾値が下がって徐々に意欲が萎えていきます。自律神経がどれくらい鍛えられているのか、数値で計測できればより安心なのですが、残念ながら、直接的に測る方法はありません。ただ、精神的に不安定だと、少しの刺激で交感神経が強く働いて血圧が上がりますし、リラックス状態なら血圧が安定します。運動や仕事、日常のストレス、感動する場面で自分の身体がどのように反応するのかを意識的に観察してみれば、感覚的な参考情報を得ることができ、ぜひ意識をしてみてください。

Web版「5つの基本的欲求サーベイ」が よりわかりやすく、手軽に ご利用いただけるようになりました。

英語版も近日公開予定です。

2万人を超える導入実績

これまで延べ2万名以上の方にご活用いただきました欲求サーベイ。
冊子では結果の到着までに時間がかかっておりましたが、
この度、もっと身近に、そして手軽にご活用いただくために、Web版でご利用いただけるようになりました。

- ✔ 回答完了とともに、その場ですぐにレポートの確認ができます。
- ✔ わかりやすいデザインで、より手軽に回答いただけます。
- ✔ 回答結果をいつでもさかのぼって確認できます。

商品の特徴

- あなたの5つの基本的欲求をさらに15の要素に細分化して、分析します
- 「欲求」「注力」「現実」の3つの項目で分析し、取り組むべきテーマを明確にできます
- 数値結果にあわせたアドバイスで効果的な欲求充足の手助けになります
- 定期的な診断をすることで、欲求の充足度合いをチェックし、行動のPDCAを回すことができます

こんな方におすすめです

- 選択理論の学びを、もっと日常生活に活かしたい
- 自分の欲求プロフィールを具体的に知りたい
- 自分にとっての欲求を満たす効果的な思考と行為を知りたい
- 大切な人の欲求を知りたい
- 相手の欲求に合わせた関わりをしたい

[手順は簡単です]



商品の詳細や、登録・購入方法はWebページよりご覧ください

<https://bnt-web.achievement.co.jp/about>



アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が10万円以上は無料。

アチーブメントクラブ会員の
皆様のために
誕生したメンバーズカードです

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あいながら、
お互いの成功を応援しあうコミュニティを創造します。ぜひビジョンに賛同いただける皆様のご入会をお待ちしております。



パートナー企業の各種サービスを優待利用できます パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください

岩手 株式会社京屋染物店様

🎁 買う・贈る

飲めるくらい安全な除菌消臭スプレーをプレゼント



デザインから染め、縫製までを一貫して行える、全国でも数少ない染物屋。伝統的な染物から、最新の技術を取り入れた染物等、多岐に渡って取り組んでいます。

アチーブメントカードにて決済された方に、飲めるくらい安全な除菌消臭スプレーをプレゼントいたします。

大阪 DIVINER (株)エヴァー・グリーン様

🎁 買う・贈る

通販サイトにて商品をご購入の方に限定ノベルティをプレゼント



ウェブショップ【DIVINER】として、本物の「カッコいい」を洋服で提案。ファッションやトレンドのスタイルを豊富にラインナップ。

DIVINERのオンラインショップで商品を買った方にアチーブメントカード決済でご購入いただいたお客様限定で、オリジナルノベルティをプレゼント!!時期によりノベルティが変わります。何が入っているかは楽しみ♪

東京 株式会社リスティングプラス様

🎓 学ぶ・相談する

2時間の無料コンサルティング



Web 広告を主体とした Web 集客支援の会社です。Web 広告の運用代行、ホームページ制作やコンサルティングを提供しています。

無料コンサルティングであなたの会社がどのような手法を実践すれば売上アップが出来るのかのコンサルティングいたします。

宮崎 Office SUGIYAMA グループ様

🎓 学ぶ・相談する

会社周りのお困りごと初回無料相談



特定社会保険労務士、行政書士事務所を母体とした、企業向け人事・総務系アウトソーシング会社です。労働環境整備や業務効率化、行政からの調査対策などを提供しています。アチーブメントカードの提示で事業運営により発生する、人事・労務関係、対行政関係のお困りごとに対して、専門家の知見からアドバイスを優待価格で提供します。

期間限定

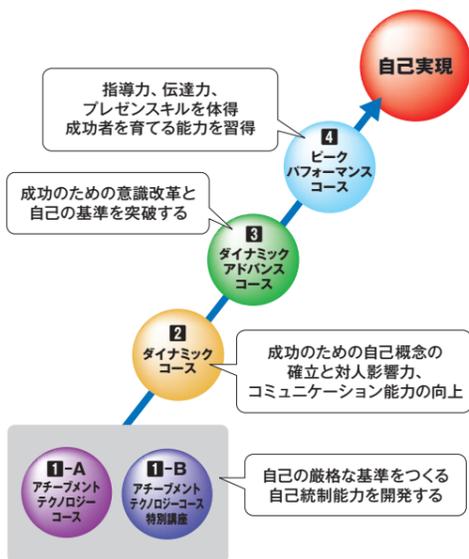
入会キャンペーン開催中!

今、アチーブメントカードに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、
1回 **16,500円(税込)割引**とたいへんお得にご受講いただけます。

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



『頂点への道』講座コース体系図



目標を達成するための行動や考えを学ぶプロセスを4ステップにまとめました。戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座では、段階を追って具体的な技術を習得していきます。

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」



アーチブメントがこだわるのは、ご受講生の目標達成です。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。アーチブメントテクノロジーコースでは、初受講に加え、3年で6回の再受講システムを用意しております。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。

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 アーチブメント東京研修センター 5/11(月)、8/11(火)
- 名古屋開催 ウィンクあいち 6/8(月)、7/13(月)、8/3(月)
- 金沢開催 KTP金沢カンファレンスセンター 7/27(月)
- 大阪開催 アーチブメント大阪研修センター 5/12(火)、6/2(火)、7/15(水)、8/4(火)
- 熊本開催 くまもと県民交流館パレア 6/19(金)

受講料：無料
講師：アーチブメント認定講師
時間は開催日により異なります。

「手帳の使い方」セミナー

アーチ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

『頂点への道』講座アーチブメントテクノロジーコースで自分自身が設定した長期目標から逆算した日々の行動への落とし込みを、アーチブメントプランナーの正しい使い方を交えながらじっくりと行います。

- 東京開催 アーチブメント東京研修センター 5/8(金)、5/30(土)、6/5(金)、7/11(土) 7/22(水)、8/13(木)、8/29(土)
- 横浜開催 三共横浜ビル 3F 5/16(土)
- 横浜開催 アーチブメント横浜営業所 7/18(土)
- 名古屋開催 アーチブメント名古屋営業所 6/6(土)、6/13(土)、6/17(水)
- 大阪開催 アーチブメント大阪研修センター 5/9(土)、5/22(金)、6/4(木)、6/25(木) 7/2(木)、7/29(水)、8/6(木)、8/20(木)
- 福岡開催 リファレンス大博多 7/18(土)

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ーチブメントテクノロジーコースまたはアーチ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、アーチブメントクラブ会員の方
講師：アーチブメント認定講師
時間：10:00～18:00(受付開始9:30)

3 ダイナミックアドバンスコース

『頂点への道』講座ダイナミックコースと対になっている『頂点への道』講座ダイナミックアドバンスコース。制限的の自己概念を突破し、自己の真価を体得します。また、人生理念と人生ビジョンの洞察と構築を通し、一貫性のある人生の土台を完成させます。

- 東京開催 アーチブメント東京研修センター 6/24(水)～26(金)、7/2(木)～4(土) 7/8(水)～10(金)
- 大阪開催 アーチブメント大阪研修センター 6/11(木)～13(土)、8/5(水)～7(金) 8/20(木)～22(土)

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受講済みであり、アーチブメントクラブ会員の方
講師：佐藤英郎
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

4 ピークパフォーマンスコース

一対マスの表現力を養い、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。

- 関東開催 ヒルトン成田(千葉) 5/12(火)～14(木)、6/4(木)～6(土) 8/19(水)～21(金)
- 受講料：302,500円(税込)
参加資格：ダイナミックアドバンスコース受講済みでありアーチブメントクラブ会員の方
講師：大高弘之
時間：[1日目]13:30～[2日目]8:30～ [3日目]8:30～16:30 宿泊型2泊3日

1-B アーチブメントテクノロジーコース特別講座

『頂点への道』講座アーチブメントテクノロジーコースの開発者である青木仁志が、自身の経験に基づいた目標達成の技術の真髄が詰まったプログラムです。「選択理論心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」を用いてわかりやすく説明した目標達成技術をお伝えする講座です。

- 東京開催 アーチブメント東京研修センター 5/27(水)～29(金)、7/15(水)～17(金)
- 大阪開催 アーチブメント大阪研修センター 8/27(木)～29(土)

受講料：247,500円(テキスト代・税込)
再受講料：クラブ会員(3年6回まで) 59,400円(テキスト代・税込)
クラブ会員(4年以降または7回以上) 66,000円(テキスト代・税込)
※特別講座で再受講をする場合、初回のみ、これまで受講いただいた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。
講師：青木仁志
時間：[1日目]10:00～19:30(受付開始 9:00) [2日目]9:00～19:30 [3日目]9:00～18:30

アーチブメントテクノロジーコース特別講座開催日程追加のお知らせ

計画的な継続学習にお役立ていただけるよう、日程を追加し、開催を予定しております。詳細はWebページよりご覧ください。
<https://achievement.co.jp/news/info/details/20200413/>

2 ダイナミックコース

『頂点への道』講座アーチ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」レベルへと向上させます。また、自分のなかにある思考の枠組みを見つめなおし、目標達成の障害となる「制限的パラダイム」を認識し、突破することによって成功のための姿勢をつくり出すコースです。

- 東京開催 アーチブメント東京研修センター 6/2(火)～4(木)、7/15(水)～17(金) 8/27(木)～29(土)
- 大阪開催 アーチブメント大阪研修センター 8/13(木)～15(土)

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ーチブメントテクノロジーコースを受講済みであり、アーチブメントクラブ会員の方
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00～22:00(受付開始9:30) [2日目]9:00～22:00 [3日目]9:00～20:00

1-A アーチブメントテクノロジーコース

戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座の開発者である青木仁志が、自身の経験に基づいた目標達成の技術の真髄が詰まったプログラムです。「選択理論心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」を用いてわかりやすく説明した目標達成の技術を習得するための研修プログラムです。

- 仙台開催 TKPガーデンシティ仙台勾当台 ホール1 再 6/4(木)～6(土)
- 仙台開催 トラストシーカンファレンス仙台 7/21(火)～23(木)
- 埼玉開催 JA共済埼玉ビルディング 7/21(火)～23(木)

- 東京開催 アーチブメント東京研修センター 5/20(水)～22(金)、6/10(水)～12(金)、6/24(水)～26(金)、7/2(木)～4(土) 8/13(木)～15(土)、8/19(水)～21(金)

- 横浜開催 TKPガーデンシティPREMIUM 横浜ランドマークタワー 7/8(水)～10(金)

- 富山開催 富山県民会館 6/25(木)～27(土)

- 名古屋開催 TKPガーデンシティPREMIUM 名駅西口 5/20(水)～22(金)

- 名古屋開催 TKPガーデンシティ栄駅前 パンケットホールD 5/26(火)～28(木)

- 名古屋開催 ダイテックサカエ6階クリエイティブホール 8/27(木)～29(土)

- 大阪開催 アーチブメント大阪研修センター 6/18(木)～20(土)、7/7(火)～9(木) 7/21(火)～23(木)

- 北九州開催 Active Resorts 福岡八幡 5/19(火)～21(木)

- 福岡開催 ソフトリサーチパーク SRPホール 6/24(水)～26(金)

- 熊本開催 熊本県歯科医師会 8/5(水)～7(金)

受講料：154,000円(テキスト代・税込)
再受講料：クラブ会員(3年6回まで) 33,000円(テキスト代・税込)
クラブ会員(4年以降または7回以上) 44,000円(テキスト代・税込)
講師：アーチブメント認定講師
時間：[1日目]10:00～19:30(受付開始 9:00) [2日目]9:00～19:30 [3日目]9:00～18:30



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わる場合がございます。

ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

アーチブメントセミナースケジュール

2020.5～2020.8

アーチブメントでは、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 = 再受講満員 満 = 満員御礼
若 = 若年層向けセミナー

アーチブメントクラブ3年会員入会特典

シ = ショートセミナー 1,000円値引き(5回分)対象
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

アーチブメントクラブ会員 会員権

B = パスデー割引
B = 公開講座 特別割引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。詳しくはお問合せください。



オンライン開催予定!

業界トップ5%へと駆け上がる ノウハウを120分に凝縮!

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

開催情報は こちらから

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

アーチブメントクラブ会員限定 無料 オンラインセミナー

ボース・ウィン・マネジメント・プログラム — ケーススタディ・マスター編 — を活用した

マネジメント力強化キャンプ

購入されたクラブ会員の方のみ参加できる

購入者限定キャンプ

時間 19:00～20:00

未購入のクラブ会員の方に向けた

体験説明会

時間 19:00～20:30

新型コロナウィルスの対策について

◆講座・セミナーの開催自粛および変更に関して

アーチブメントでは、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、一定期間の講座・セミナーについて開催を自粛させていただいております。状況により上記の開催日の変更や、一部セミナーをオンラインにて開催する可能性があります。最新のセミナー情報については、オフィシャルサイト (<https://achievement.co.jp/news/>) よりご確認ください。

◆ご受講日程の変更に関して

開催自粛期間の講座・セミナーを受講予定のお客様は、手数料免除での日程変更を、Webフォームにて受け付けております。詳しくは担当コンサルタントまたは、アーチブメント株式会社 カスタマーサービスセンターまでお問い合わせください。

お問い合わせ先：アーチブメント株式会社カスタマーサービスセンター フリーダイヤル：0120-000-638

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

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
第64期
5/9(土)、6/18(木)、7/4(土)、8/12(水)、9/8(火)~9(水)
10/20(火)~21(水)

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
第65期
8/7(金)、9/2(水)、10/3(土)、11/3(火)、12/11(金)~12(土)
2021年1/15(金)~16(土)

大阪開催 アーチーブメント大阪研修センター
第66期
8/25(火)、9/24(木)、10/31(土)、11/25(水)、12/23(水)~24(木)
2021年1/26(火)~27(水)

受講料：165,000円
(6回分・試験受験料含む・税込)
参加資格：ピークパフォーマンスコース受講済みであり、JPSA 会員の方
※その他の資格はオフィシャルサイトよりご参照ください。
講師：アーチーブメント認定講師
時間：全6回(10:00~18:00)

プロスピーカーが集う学びの場
JPSA の日

6/9(火)、8/31(月)

●ベーシックトレーニング

受講料：無料
講師：アーチーブメント認定講師
参加資格：JPSA 会員
時間：13:00~16:00(受付開始12:30)
※福岡開催は大阪からの映像中継でござります。

●JPSA 研究会

受講料：無料
講師：青木仁志・佐藤英郎
参加資格：JPSA 会員
時間：17:00~20:00(受付開始16:30)
※大阪・名古屋・福岡開催は東京からの映像中継でござります。
開催地：東京 アーチーブメント東京研修センター
大阪 アーチーブメント大阪研修センター
福岡 アーチーブメント福岡支店
名古屋 アーチーブメント名古屋営業所
仙台 スタンドアウェイホール

アーチーブメント株式会社
キックオフ会議を体感!
~青木の理念メッセージ編~

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
7/1(水)9:00~12:30(受付開始8:45)
参加費：44,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の皆様
講師：青木仁志
時間：[1日目]10:00~18:00(9:30開場)
[2日目]9:00~17:00(8:30開場)

経営幹部塾 フォロワーシップ編

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
6/23(火)13:00~18:00(受付開始12:15)
大阪開催 アーチーブメント大阪研修センター
6/10(水)12:00~17:00(受付開始11:15)
参加費：プレミアム会員16,500円(税込)
ベーシック会員22,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部の企業幹部の皆様
講師：佐藤英郎

経営セミナー&戦略構築合宿
in HAWAII

ホノルル開催 アーチーブメントホノルル研修センター
7/8(水)~9(木)
参加費：275,000円(非課税) ※交通費・宿泊費別
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の皆様
講師：青木仁志
時間：[1日目]10:00~18:00(9:30開場)
[2日目]9:00~17:00(8:30開場)

理念浸透プログラム実践講座

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
6/4(木)10:00~18:00(受付開始9:30)
参加費：プレミアム会員60,500円(税込)
一般価格66,000円(税込)
参加資格：理念浸透プログラム法人パッケージ申込済の法人経営者及び幹部の皆様
※幹部の皆様のみでのご参加はできません
講師：高木謙治

最速で一流へと駆け上がる「営業の技術」をあなたに
セールス学校

名古屋開催 アーチーブメント名古屋営業所
6/2(火) プレゼンテーションスキル
6/16(火) 反論処理とクロージング技法
6/23(火) 成功する時間管理技術
6/30(火) 積極的な心構え
7/7(火) 好感度のつくり方
7/14(火) ベストコンディションのつくり方
7/21(火) 利点を売るセールス
7/28(火) 見込み客の開拓とアプローチ技法
8/4(火) プレゼンテーションスキル
8/11(火) 反論処理とクロージング技法
8/25(火) 成功する時間管理技術

受講料：1,000円(税込)
講師：アーチーブメント認定講師
時間：18:30~19:30(受付開始18:00)

アーチーブメント
拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込みます。

東京本社
アーチーブメント東京研修センター

アクセス
●りんかい線「国際展示場駅」より徒歩5分
●ゆりかもめ「有明駅」より徒歩4分
「東京ビッグサイト」より徒歩4分
〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18
有明セントラルタワー20階
☎03-6858-0311(代) ☎03-6858-3791

大阪支社
アーチーブメント大阪研修センター

アクセス
●地下鉄御堂筋線・四つ橋線・中央線「本町駅」1番出口より徒歩10分
●地下鉄中央線・堺筋線「堺筋本町駅」17番出口より徒歩6分
〒541-0048 大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10
瓦町中央ビル
☎06-6226-9011(代) ☎06-6226-9012

アーチーブメント福岡支店

アクセス
●JR・市営地下鉄「博多駅」博多口より徒歩4分
〒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 ☎092-481-1166

アーチーブメント名古屋営業所

アクセス
●地下鉄東山線・名城線「栄駅」12番出口より徒歩3分
〒460-0008 愛知県名古屋市中区栄4-3-26
昭和ビル1階
☎052-249-3256 ☎052-249-3257

アーチーブメント横浜営業所

アクセス
●横浜市営地下鉄ブルーライン「伊勢佐木長者町駅」3番出口より徒歩1分
●JR「関内駅」北口より徒歩5分
〒231-0033 神奈川県横浜市中区長者町5-85
三共横浜ビル9階
☎045-341-0631 ☎045-341-0632

管理職向けセミナー

「言うべきことを伝えきる」マネジメントの基礎を学ぶ
ボース・ウィン・マネジメント
スタンダード

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
5/27(水)、7/9(木)
大阪開催 アーチーブメント大阪研修センター
6/23(火)、8/26(水)
受講料：66,000円(テキスト代・税込)
再受講料：33,000円(テキスト代・税込)
講師：橋本拓也(東京)、村田泉(大阪)
時間：10:00~18:00(受付開始9:30)

部下の自己評価を促し、やる気を引き出す
ボース・ウィン・マネジメント
プラクティス

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
6/16(火)~17(水)、8/25(火)~26(水)
大阪開催 アーチーブメント大阪研修センター
6/29(月)~30(火)
受講料：154,000円(テキスト代・税込)
再受講料：77,000円(テキスト代・税込)
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00~19:00(受付開始9:30)
[2日目]9:00~19:00

3日間で、組織効率を高めるリーダーシップを知り、当事者意識を育む関わりを学ぶ
ボース・ウィン・マネジメント
フォーチーム

東京開催 アーチーブメント東京研修センター
9/2(水)~4(金)
大阪開催 アーチーブメント大阪研修センター
10/14(水)~16(金)
受講料：253,000円(テキスト代・税込)
再受講料：126,500円(テキスト代・税込)
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00~21:00(9:30開場)
[2日目]9:00~21:00(8:30開場)
[3日目]9:00~18:00

平日朝の勉強会
プロフェッショナル・
セールス・マネジャー
活用術 参加費無料!

開催場所
東京/大阪/名古屋/福岡

本勉強会はプロフェッショナル・セールス・マネジャー
購入者のみ参加することが可能です。

■日程のご確認は下記 URL より
<http://contact.achievement.co.jp/psm/>

朝の技術習得勉強会 参加費無料!

ACHIEVEMENT
SALES ACADEMY
アーチーブメント・セールス・アカデミー

プログラムを活用して最速で成果を出したい方、トップセールスを目指して学び合いたい方。

開催場所
東京/大阪/名古屋/福岡

本勉強会はアーチーブメント・セールス・スキルアップ
プログラム購入者のみ参加することが可能です。

■日程のご確認は下記 URL より
<http://www.achievement.co.jp/asa/>



デザイン書道

和-Modern

美樂の書講座

「和-Modern美樂の書®」は、従来の「墨で書く書道」という概念を覆し、伝統とモダンなライフスタイルを演出する新しい日本のデザイン書道です。「書く」だけでなく、「手紙」や「熨斗」など、実生活にも取り入れやすく生活に彩りを与えます。

暑中見舞い講座

お申し込み受付中!

色とりどりの顔彩を使って、夏の風物詩の線香花火や波模様のうちわをモチーフにしたイラストと書を描きます。初めての方でもお楽しみいただける講座です。

| | 東京 | 大阪 | 名古屋 | 広島 | 山口 |
|-------|---|---------|---------|--------------------|-------------|
| 日程 | 6/21(日) 6/22(月) | 6/14(日) | 6/10(水) | 6/24(水) 6/27(土) | 6/28(日) |
| 時間 | 9:00~10:30 | | | | 12:00~13:30 |
| 価格 | 8,800円(税込/内訳:半紙、お手本) 貸出品:顔彩、下敷き、筆 | | | | |
| 参加資格 | どなたでもご参加いただけます | | | | |
| お申し込み | https://bigaku.life/course/summer/ | | | | |



※お手紙は「かな文字講座」で学べます。

〈ベーシックコース〉一日体験レッスン実施中



| | 東京 | 大阪 | 名古屋 | 広島 | 山口 |
|-------|---|-------------------------------|------------------------------|--|-------------------------------|
| 日程 | 5/17(日)5/18(月) 6/21(日)6/22(月) 7/19(日)7/20(月) | 5/10(日) 6/14(日) 7/12(日) | 5/13(水) 6/10(水) 7/8(水) | 5/20(水)5/23(土) 6/24(水)6/27(土) 7/22(水)7/25(土) | 5/24(日) 6/28(日) 7/26(日) |
| 講師 | 浜崎 壽賀子 | | | | 矢野 美文 |
| 時間 | 11:00~13:00 | | | | 14:00~16:00 |
| 会場 | アチーブメント 東京本社 | アチーブメント 大阪支社 | アチーブメント 名古屋営業所 | 広島県廿日市内 | 山口県山口市内 |
| 価格 | 8,800円(税込) | | 参加資格 どなたでもご参加いただけます | | |
| お申し込み | https://bigaku.life/course/basic/ | | | | |

美樂の書® デザイン書道 FESTIVAL2020
— 飛鳥・奈良 シルクロードの終着点 —

9/5(土)・6(日) 10:00-17:00
アチーブメント東京研修センター 入場無料

ワークショップ同時開催! 詳細は Web ページにて近日公開いたします。

昨年展示会作品集 フォトブック好評販売中!

経営者女子会が 一般社団化されました

会員募集中! お申し込みはこちらから。



経営者女子会とは?

WHO WE ARE

女性経営者が中心となり、女性の働き方・生き方を考える機会を創出し、女性の活躍を推進し、すべての女性が物心共に豊かな人生を送ることを目的としています。

MEMBERSHIP (当法人の目的に賛同する下記の方)

| | |
|-----------|------------------|
| エグゼクティブ会員 | 女性の法人役員 |
| レギュラー会員 | 女性の個人事業主・会社員 |
| パートナー会員 | 男性の経営者・個人事業主・会社員 |
| スチューデント会員 | 18歳以上の学生 |
| スポンサー会員 | 法人企業 |

WHAT WE OFFER (各会員の皆様に私たちが提供できること)

- ビジネスの事業発展、収入の増加等に関する“KOIN”
- 子育て、家庭マネジメント、趣味、社会活動“KOIN”
- 女性マーケットの開拓など
- インターン企業の紹介など
- 女性活躍支援 CSR・サステナビリティ活動

Knowledge 知識
Opportunity 機会
Information 情報
Network 人脈

EVENT

イベント情報

経営者女子会では、ビジネスやプライベートに役立つ学びや、社会をよりよくする活動やイベントを提供しています。

※非会員の方でもご参加いただけます。

交流会・イベント

パスポートのいらない世界旅行 **ビジネス交流会**

「パスポートが無くても世界を旅する」をテーマに、日本にある各国のレストランにてビジネス交流会を行います。※次回開催が決まり次第、イベントページにてご案内いたします。

セミナー・勉強会

7/11(土) 東京 **Instagramセミナー 第5回**
売り上げが上がる商品写真の撮り方(実践撮影個別指導)

※コロナウイルス感染拡大防止にともない、5/9(土)に予定しておりました「Instagramセミナー第5回」を7/11(土)に変更いたしました。

その他、さまざまなイベントを企画中!
最新のイベント情報やお申し込みはこちらから >>> <https://www.joshi-kai.jp/events>

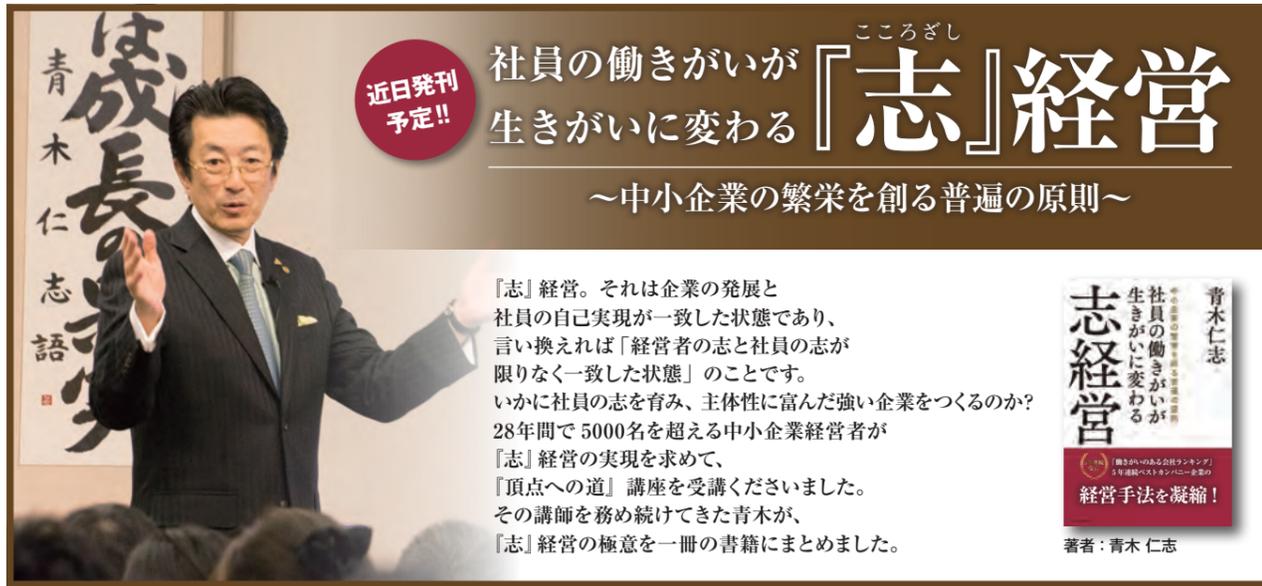


お問合せ先

✉ keieishajoshikai@gmail.com joshi-kai.jp
東京都江東区有明3-7-18有明セントラルタワー19階

セミナー・イベントのお申し込み・詳細は、**facebook**からも!
検索 **経営者女子会** | Q
<http://www.facebook.com/keieisha.joshikai/>





近日発刊
予定!!

社員の働きがいこころざしが『志』経営
生きがいに変わる

～中小企業の繁栄を創る普遍の原則～

『志』経営。それは企業の発展と社員の自己実現が一致した状態であり、言い換えれば「経営者の志と社員の志が限りなく一致した状態」のことです。いかに社員の志を育み、主体性に富んだ強い企業をつくるのか? 28年間で5000名を超える中小企業経営者が『志』経営の実現を求めて、『頂点への道』講座を受講くださいました。その講師を務め続けてきた青木が、『志』経営の極意を一冊の書籍にまとめました。

著者：青木 仁志



5月31日(日)
ビジネス選択理論能力検定中止
及び、振替受検実施のお知らせ

一般社団法人日本ビジネス選択理論能力検定協会は、新型コロナウイルス感染の拡大状況を踏まえ、検定実施に向けて出来る限りの感染予防策を整え、準備を進めてまいりましたが、受検者の皆様の安全を第一に協議した結果、2020年5月31日(日)に実施を予定しておりました全検定を中止にいたしました。すでにお申し込みいただいている受検者の皆様は、2020年11月29日(日)実施の検定に振替受検をしていただくことにいたしました。詳細は下記Webページもしくはお送りしておりますメールをご確認ください。

<http://business-ct.net/news/>

リモートワークを実施しております

新型コロナウイルスの影響により、弊社ではリモートワークを実施しております。フリーダイヤルへのお問い合わせのお返事や、郵送物のお届けが遅くなる場合がございます。ご不便をおかけいたしますが、ご理解のほどを何卒よろしくお願い申し上げます。お困りの際には、担当コンサルタント、もしくは下記カスタマーサービスセンターまでご連絡いただけますと幸いです。

カスタマー
サービスセンター

0120-000-638
(受付時間:月～土 10:30～17:00)

info@achievement.co.jp



カフェ・ダイニング
JACK MACKEREL SANDWICH
ジャックマカレルサンドウィッチ

いつもご愛顧いただきありがとうございます。この度、東京都市計画道路環状第4号線整備に伴い、ジャックマカレルサンドウィッチを閉店する運びとなりました。長らくご愛顧いただきました皆様に、心から厚く御礼申し上げますとともに皆様の今後ますますのご健勝をお祈り申し上げます。※クラブ会員向けにお贈りしているお誕生日ギフトのコーヒーチケットは、東京研修センターにて『頂点への道』講座を受講時にご提示いただければ、コーヒーをご提供させていただきます。

●休業日のご案内

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、**5月1日(金)・2日(土)・4日(月)・5日(火)・6日(水)・23日(土)・6月27日(土)・7月25日(土)**は、社休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等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。

**アチーブメントオフィシャルWebサイトを
リニューアルオープンしました**



お越しいただいた方が使いやすいよう、デザインやページ構成の改善を行いました。クラブ会員のみなさまは、いつでもページの右上から、各種講座の日程一覧や会員サイトへのアクセスが出来るようになっております。ぜひご利用いただけますと幸いです。

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

高みを目指す指導者に、上質な学びをお届けするWebメディア
Leader's Loungeがリリースされました。



青木と著名人の対談や、各業界のトップリーダーのインタビュー記事など、第一線で活躍されているプロフェッショナルの方々から、経営・マネジメント・時間管理をテーマにした上質な情報を発信いただいております。皆さまの自己研鑽の時間に、ぜひご利用ください。

<https://leaders-lounge.achievement.co.jp/>

NEW!

待望の

アチーブメントプランナー 公式ガイドブック、誕生!

仕事もプライベートも成果を上げたい、充実させたい方へ。
目標達成の技術を凝縮した「手帳の使い方」を、業界トッププランナーのインタビューや、
豊富な実例・写真とともにご紹介します。



Webショップで
購入可能!

【監修・アチーブメントプランナー開発者】青木仁志 【価格】1,540円(税込)

Point
1

成果を出している人の手帳を公開!

アチーブメントプランナーを使い、各業界で成果をだしている方やアチーブメント公開講座の講師陣の手帳を一部公開! ただの手帳のハウツーではなく、手帳を使って成果をつくることにこだわり、「成果のどる時間の使い方」や「成果をつくるための手帳の使い方」を、インタビューや活用事例とともに紹介しています。



Point
2

書き方ガイド付き! 改定版リフィルの新シート徹底解説

今年3月にリニューアルしたアチーブメントプランナーでは、より思考管理、行動管理を効果的に行っていただくために、さまざまなシートが追加されました。本ガイドブックは、リニューアル版の手帳に対応し、新しいシートの書き方もわかりやすく解説しています。

