

Club News

若者に**選**ばれる

働きがいの の創り方

— 中小企業の成功戦略 —



[特集]

お客様の喜びを創出し続ける
プロ集団となる

林 太一郎 株式会社 関屋リゾート 代表取締役

最大の成長環境が
最高の働きがいを創り出す!

西口 昌宏 株式会社 新日本エネックス 代表取締役

高い職業観が
社員の主体性と働きがいを生み出す

水本 洋一郎 株式会社 志學舎 代表取締役

社員の自己実現の舞台を追求した先に
働きがいのある組織は生まれる

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

本冊子はFSC®認証紙を使用しています。
FSC®認証紙とは、適正に管理された森林から生産された
木材が原材料の、地球環境に優しい用紙です。



[特集]

若者に選ばれる働きがいの創り方

—中小企業の成功戦略—

6 価値観が多様化する時代において
求められる「働きがい」とは？

8 **事例 1**
お客様の喜びを創出し続ける
プロ集団となる

林 太一郎 株式会社 関屋リゾート 代表取締役

10 **事例 2**
最大の成長環境が
最高の働きがいを創り出す!

西口 昌宏 株式会社 新日本エネックス 代表取締役

12 **事例 3**
高い職業観が
社員の主体性と働きがいを生み出す

水本 洋一郎 株式会社 志學舎 代表取締役

14 社員の自己実現の舞台を追求した先に
働きがいのある組織は生まれる

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

22 My Achievement 私の目標達成ストーリー
中村 亨 日本クレス税理士法人 代表

24 JPSA 便り

26 プロスピーカーという生き方
阪井 国子 株式会社ボーテ 幹部 歯科衛生士
株式会社ラビット 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定 シニアプロスピーカー

31 セミナースケジュール



オンライン開催

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

お申し込み期限
3月6日(水)
まで

講師
青木 仁志



激動の時代のなかで、各業界の指導者として活躍されているJPSA会員の皆様へ感謝を込めて、青木が講師を務める「アチーブメントテクノロジーコース」をJPSA会員限定で特別に開催いたします。
より良い社会を目指して、志高い会員の皆様とともに研鑽を積む3日間に、ぜひご参加ください。

※本講座は、「頂点への道」講座の3年で6回の再受講のカウントには含まれません。

本講座の
特徴

- 1 高い志を持つJPSA会員だけが集まる質の高い共同学習の場で学びを深められる
- 2 本講座限定の講義内容・テキストで自身の縦軸の成長と横軸の貢献をデザインできる
- 3 JPSAを活用して過去最高業績を出し続ける具体的な実践のアイデアが手に入る

日時 3月21日(木)~23日(土) **【お申し込み期限】** 3月6日(水)まで

参加費 33,000円(税込)
※アチーブメントアカデミークラブ会員の会員特典「バースデーギフト引き」対象講座です。

定員 1,000名

参加資格 JPSA会員

青木 仁志 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
アチーブメントグループ 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、48万人以上の人材育成、7,000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年間で毎月連続700回開催達成。現在は、経営者向け「頂点への道」講座アチーブメントテクノロジーコース特別講座を担当する。2022年、教育改革による日本再建を目指し、超党派の国会議員でつくられた「教育立国推進協議会」に民間有識者として参画、会長代行として活動している。

※「頂点への道」はアチーブメント株式会社の登録商標です。

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。 | ※参加手続・接続方法などについてはいくつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後のメールでご確認ください。

オンラインセミナーのお申し込みはこちら https://achievement.co.jp/experience/jpsa_atc/

[特集]

若者に**選**ばれる

働きがいの創り方

— 中小企業の成功戦略 —



スマートフォンやSNSが当たり前でデジタルネイティブ世代とも言われる「Z世代」がまさに「働く若者」の大半となっている現代。

価値観やライフスタイルの多様化など、管理職世代とは異なった特徴が挙げられますが、「地位」や「収入」といった、万人に共通するわかりやすいモチベーションはもう存在しないとすら言われています。

では、彼ら彼女らにとって、「働くとは何か」。仕事に何を求め、何に「働きがい」を感じるのか。そして、未来を担う若者に選ばれ、成長し続ける経営をいかに追求すべきか。

今回の特集では、これらのテーマについて紐解いていきます。

- P8 **事例 1**
お客様の喜びを創出し続けるプロ集団となる
林 太郎 株式会社 関屋リゾート 代表取締役
- P10 **事例 2**
最大の成長環境が最高の働きがいを創り出す！
西口 昌宏 株式会社 新日本エネックス 代表取締役
- P12 **事例 3**
高い職業観が社員の主体性と働きがいを生み出す
水本 洋一郎 株式会社 志學會 代表取締役
- P14 **社員の自己実現の舞台を追求した先に働きがいのある組織は生まれる**
青木 仁志 アーチーメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長

2024年版「働きがいのある会社」ランキング



アーチーメント株式会社は、
2024年版「働きがいのある会社」ランキング 中規模部門にて第2位、
2016年より9年連続でベストカンパニー選出となりました。

また2023年より2年連続となる
第2位にランクインいたしました！

過去の受賞歴

- アジア地域における「働きがいのある会社」ランキング 中小企業部門 ベストカンパニー選出 (2021-2022、2024)
- 「働きがいのある会社」若手ランキング 中規模部門 第2位 (2023)
- 「働きがいのある会社」ランキング 中規模部門 ベストカンパニー9年連続選出 (2016-2024)
- 「働きがいのある会社」女性ランキング 中規模部門 第4位 (2021)、第2位 (2023)



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。弊社の活動をとおして、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® は、世界約150か国で働きがいに関する調査の結果が一定水準を超えた企業を「働きがい認定企業」、さらにその上位企業を「働きがいのある会社」ランキングとして発表しています。



価値観が多様化する時代 において求められる 「働きがい」とは?



1 約8割の管理職が「価値観の違い」に悩んでいる

2 24時間戦えますかから多様化へ

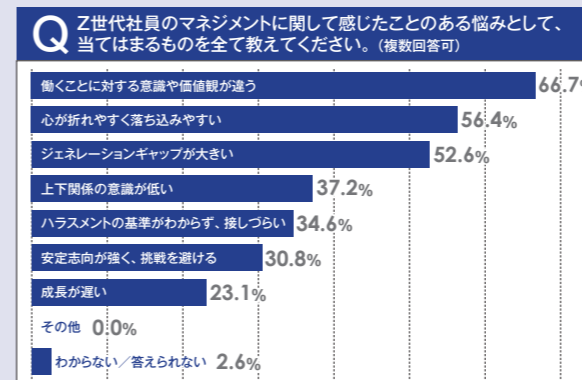
令和の新卒社員は「Z世代」と呼ばれ、幼い頃からスマートフォンやSNSが身近にあるデジタルネイティブ世代です。「自分らしさ」を大切にする傾向があると言われますが、仕事に対する価値観が分らない・違うと感じる人も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。

実際、8割以上の管理職世代が、Z世代社員のマネジメントに悩んでおり、一番の理由は、「働くことに対する意識や価値観が違う」ことです。多くの管理職が異なる価値観をもつZ世代に戸惑いを感じ課題意識をもっています。

仕事や働き方の価値観は、時代とともに大きく移り変わってきました。「24時間戦えますか」に象徴されるように昭和から平成の移行期は、サラリーマンⅡ猛烈に働くものだとされていきました。その後、バブルが崩壊、働き方改革が叫ばれるようになり、ブラック企業という言葉が誕生。「ワーク・ライフ・バランス」が意識されるようになりました。

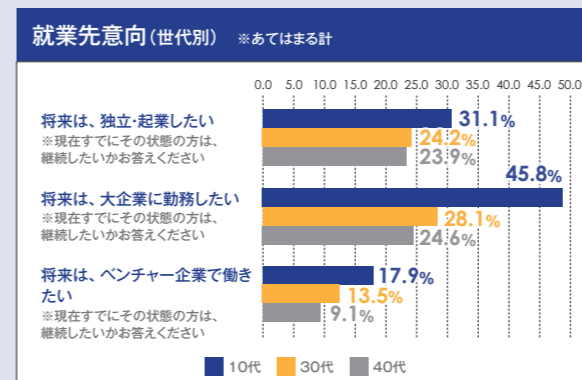
令和になり、コロナやAI技術の発達によって社会の変化は加速。SDGsやウェルビーイングという言葉が聞かれるようになり、Z世代をはじめ、働く人の価値観は多様化。ユニークな仕組みや制度を活用したワーク・ラ

マネジメントの悩み1位は Z世代社員との仕事に対する価値観ギャップ



出典:「Z世代のマネジメントに関する実態調査」ActionCOACH東京セントラル株式会社
https://actioncoach-japan.jp/tokyo-central/

独立・起業、ベンチャー志向が高く キャリア観が多様化



出典:リクルートワークス研究所「10代価値観調査」(2022年)
https://www.works-i.com/column/works04/detail055.html

※Z世代とは、一般的に1990年代後半～2012年頃に生まれた世代を指し、2024年現在、20代前半から10歳前後の年齢の人が該当します。

イフ・バランス重視の価値観もあれば、仕事を中心とした生活ではなく自分自身の時間を大切にする価値観も高まってきています。

一方で、「ゆるブラック」という言葉も出現。職場がゆるい・より成長できる環境を求めるといった傾向もあります。これまでのように、時代や世代で一括りにすることはできない価値観の多様化が進んでいます。

3 価値観が多様化する時代、中小企業はどのような組織づくりをするべきか?

時代とともに大きく変化し多様化してきた仕事や働き方に対する価値観は、これからの多様化していくことでしょう。多様性と不確実性にあふれた現代社会で、未来を担う若者に選ばれ、成長を続けるためには、企業はどのような組織づくりをすればいいのでしょうか?

今回は、企業ビジョンの実現のために組織を変革し、新卒採用を導入、組織の成長・従業員の働きがいを創り出している3社の事例から紐解いていきます。

事例 1

創業120年の老舗旅館 新卒採用倍率75.4倍!
お客様の喜びを創出し続ける
プロ集団となる

株式会社 開麗リゾート
代表取締役
林太一郎



事例 2

アジア太平洋地域 急成長企業ランキング2022 小売り日本1位獲得!
最大の成長環境が
最高の働きがいを創り出す!

株式会社 新日本エネックス
代表取締役
西口昌宏



事例 3

創業50年以上、小中高一貫指導の学習塾 学生社員を積極採用!
高い職業観が
社員の主体性と働きがいを生み出す

株式会社 志學會
代表取締役
水本洋一郎



解説

社員の自己実現の舞台を追求した先に、
働きがいのある組織は生まれる

アチーブメント株式会社
代表取締役会長 兼 社長
青木仁志



事例
1

お客様の喜びを創出し続ける プロ集団となる

大分県別府市を拠点として旅館業を営む株式会社 関屋リゾートは、創業120年の歴史を持つ老舗旅館。別府にはなかったデザインナース旅館をいち早く導入するなど、独自の路線で経営しています。新卒採用倍率は75.4倍(採用7名、エントリー数528名)と学生からの人気も高く、2年連続で「働きがいのある会社ランキング」小規模企業部門でベストカンパニーに選出されるなど、社員満足度も高い企業です。いかにして若者からの注目を集め、働きがい創り出しているのか、代表取締役の林太郎氏に伺いました。

SEKIYA RESORT
株式会社 関屋リゾート
創業：1900年頃(明治後期)
売上：7億2000万円
本社所在地：〒874-0831 大分県別府市堀田5組
従業員数：正社員40名 パート社員28名
事業内容：旅館ホテル業



株式会社 関屋リゾート

お客様満足度の追求を土台に 会社をデザインする

株式会社 関屋リゾート
代表取締役
林 太郎



代表取締役就任したのは2008年のこと。当時はがむしゃらに働き、10年で10倍の規模にまで成長。しかし、実情は二度の集団離職が起き、社内の人間関係はボロボロでした。「社員を幸せにできていない」。気づいていたものの、とにかく業績を追いかけ、目標から上だけを見て経営していたのです。「頂点への道」講座を受講し、考え方が根本から変わりました。「いい会社は高収益で社員が幸せな会社」という言葉に感銘を受けたのです。両立は難しいとばかり考えていましたが、そんな会社にはしたい。学びを継続し、会社を改革する決心がついたのです。

熟考した末、全ての鍵は「お客様満足度の追求」にあると結論を出しました。社員の幸せも会社の発展も、全てはお客様満足度の先にしかありません。社員が内発的に「お客様満足度の追求」をすることから逆算して、満足される接客やサービス、仕組みを企業理念を土台に徹底的に構築していきました。さらに、お客様満足度の追求の先にある理想の状態をデザイン。「常に成長し続ける企業」「会社は社員の自己実現の舞台」。理想が広がり、落とし込んでいくことができました。そこから採用も変わりました。「お客様に喜んでもらえること」の素晴らしさ、プロとしてこだわる姿勢を学生に見せ、私たちが最も大切にしていることを感じ取れる選考にしていっていいのです。おかげさまで、毎年着実に理念に共感した人材の採用ができ、離職率の大幅な低下はもちろん、この20年で業績も23倍以上の拡大を実現しました。お客様の声を聞き、更なる感動を創り出し、旅で世界とヒトを明るくする企業となるため、これからも挑戦し続けてまいります。

Comments 新卒のコメント

お客様の喜びを追求しながら 成長できる組織

GALLERIA MIDOBARU スタッフ
入社3年目 森川 源太



自分がやりたいと思えることを追求しながら、成長できる企業を求めて就活をしていました。関屋リゾートは、社員自らがプロジェクトを企画して、新規事業に挑戦するなど、自分が成長を望みさえすれば挑戦できる、「自己実現の舞台」であることに魅力を感じました。実際に入社後、日々の仕事でお客様が喜ぶサービスを提供しながら、広報や人事の仕事も自ら進んでチャレンジしました。お客様の満足度を追求しながら、挑戦し成長する機会を提供してくれる環境が働きがいに繋がっています。

人が輝き、 ときめく瞬間を作れる場

GALLERIA MIDOBARU スタッフ
入社1年目 稲川 聡美



私は就活をはじめたころ、自分が何をしたいのかわからず、いくつか企業の選考を受けましたが、自分自身向き合っている実感がありませんでした。関屋リゾートの選考では、社員の方が、「幸せな人生を歩むために自分が何ができるのか」に気づけるような関わりをたくさんしてくださりました。そのおかげで、「私は純粋に人の喜ぶ姿が好き」だということが明確になり入社を決めました。入社後も、お客様が輝き、ときめく瞬間を作れていることが実感でき、大きなやりがいを感じています。

株式会社 関屋リゾートの

3つの取り組み

1 理念共感型の新卒採用

5次選考まで実施。単に面接を行うのではなく、社員や管理職の社員と対話したり、現場で実際に働いてもらったりする機会を選考の過程に導入。学生がもつ価値観を明確にしていく支援をしながら、最終的にお互いのやりたいことがリンクするのを見極めている。



2 社員の自己実現を支援する面談

入社後は1か月に一度面談を実施。価値観教育を行いながら、社員が何を求め、会社のなかでどのような自己実現を果たしたいのかを明確にする支援をしている。また、成長を望む社員に対しては、入社年に関わらず役職を任せて成長の機会を与えている。



3 お客様の声をもとにした社内アワード

宿泊いただいたお客様にアンケートを取り、その評価をもとに社員を表彰。一人ひとりが輝ける舞台を作ることで、社員の自信を育んでいる。また、お客様のニーズを見える化することで、社員が内発的にお客様満足度を追求する機会となっている。



事例
2

株式会社 新日本エネックス

成果は成長の先にしかない、
だから個人ではなくチームで挑戦する!

創業期はT H E営業組織、フルコミッションの個人主義でした。売上は上がっているものの、違和感がありました。「今は順調でも、何かあったときに社員は残ってくれるだろうか……」と。独立前に営業組織で中間管理職をしていたとき、成長途上でも、成績が悪いと叱責され、メンタル不調に陥ったり離職してしまう人材を多く見てきました。当時は、何もできずに、可能性を信じて支援し合う組織は理想論なのか?と疑問を抱くも難しいと諦めていました。理想の組織づくりを目指して独立・創業。しかし、理想とは異なる現状に、『頂点への道』講座の受講をきっかけに、大きく舵を切ることを決意しました。選択理論心理学を学び、支援し合う組織は理想論ではなく技術があれば実現できると気づけたからです。

まずコミッション制を廃止。個人評価からチーム評価に変更。さらに、反対意見もあつたなかでも新卒採用を開始。これまではあまり語っていなかった、創業の想い、組織像、何より社員に幸せになって欲しいという想いを伝えるようになりました。少しずつ、組織が一つになっていきました。新卒社員のがむしやりに挑戦する姿をみて、既存社員が刺激を受け、チームで切磋琢磨し、若手を育てるように変化。現在新卒採用5期目、マニュアルの整備、新人教育の研究が進んでいます。私が一次選考会のトップライプで学生に伝えていることは「育て上げる自信はある。信じて飛び込んできてください。あのとき何も変えなければ組織はバラバラになっていたでしょう。可能性を信じ育てる文化によって強い組織になりました。結果、コロナ禍でも増収増益を実現し、今も順調に成長しています。これからも仲間の可能性を信じ成長しつづける組織づくりを追求します。」

株式会社 新日本エネックス

代表取締役

西口 昌宏



創業期はT H E営業組織、フルコミッションの個人主義でした。売上は上がっているものの、違和感がありました。「今は順調でも、何かあったときに社員は残ってくれるだろうか……」と。独立前に営業組織で中間管理職をしていたとき、成長途上でも、成績が悪いと叱責され、メンタル不調に陥ったり離職してしまう人材を多く見てきました。当時は、何もできずに、可能性を信じて支援し合う組織は理想論なのか?と疑問を抱くも難しいと諦めていました。理想の組織づくりを目指して独立・創業。しかし、理想とは異なる現状に、『頂点への道』講座の受講をきっかけに、大きく舵を切ることを決意しました。選択理論心理学を学び、支援し合う組織は理想論ではなく技術があれば実現できると気づけたからです。



福岡県を中心に全国8拠点で太陽光発電蓄電池システムの販売・工事及び保守を行う企業です。代表の西口さんは、自社の根幹にある価値観として「可能性の探求」をあげています。「再生可能エネルギーで世界をINNOVATIONする」という企業ビジョン実現のために、個人主義的営業組織から、仲間を信じ、チームで育てる成長組織へ変革。一枚岩の組織づくりの秘訣を紐解いていきます。

ENEX
Energy for Next Generation

株式会社 新日本エネックス

設立: 2015年 従業員数: 130名
売上: 53億円

本社所在地: 〒812-0011 福岡県福岡市博多区博多駅前3-27-22 ガーデン博多駅前ビル7階

事業内容: 太陽光発電・蓄電池システムの販売・工事及び保守

最大の成長環境が
最高の働きがいを創り出す!

Comments

新卒のコメント

挑戦とフィードバックの数が
成長を加速させてくれる



営業部 北九州営業所 リーダー

入社1年目 西村 僚祐

合同説明会でひとときわ人が集まり目立つ会社でした。前で話している先輩社員がかっこよく、成長したい、稼ぎたいと思いついた。ヒジメスマナーやセールス技術はもちろん、仕事への姿勢や主体性について日々指導をもらっています。毎日始業前に主体的に集まったメンバーとともにロールプレイング。トレーニングをして挑戦する、うまくいってもいなくてもフィードバックをもらう。その回数分だけお客様の課題を解決できるようになっていきます。まだ入社から10か月ですが圧倒的な成長実感が働きがいです。

手を上げて挑戦したことが
仲間への貢献に
繋がっている



法人営業部 リーダー

入社3年目 東 侑磨

稼ぎたいと意気込み営業会社を志望していました。決め手は報酬・評価制度ではなく、代表西口の人柄と語るビジョンに魅了されたことでした。風通しがよく挑戦を応援してくれる会社です。社長や部長と距離が近く、自分の意見を伝えたり、ディスカッションをすることが出来ます。私は個人営業部から立ち上げ直後の法人営業部に自ら手を上げ異動しました。自分が挑戦を選んだことで、自分自身の成果はもちろん、仲間の成果や会社の未来を創っている実感が私の働きがいです。

株式会社 新日本エネックスの

3つの取り組み

- 1 個人評価からチーム評価へ
フルコミッション制を廃止し、チーム評価制度を導入。個人の営業成績で評価をするのではなく、メンバー育成も評価の対象に変更した。また、管理職への昇格要件にはアチーブメントテクノロジーコースの受講を条件としている。
- 2 定期開催の「社長塾」で理念浸透
オンラインで全国の拠点をつなぎ、代表自ら、創業の想いや大切な価値観を伝えたり、事前アンケートをもとに質問に答える勉強会を開催し、理念浸透・社員教育を行っている。
- 3 現場に活かせる拠点独自のトレーニング文化
セールスプロセスごとや拠点ごとにロールプレイングなどのセールス技術を高めるトレーニングを主体的に実施。フィードバックをし合い切磋琢磨できる成長環境がある。

事例
3

株式会社 志學舎

いついかなる時も理念を語り、
理念に帰結する

志學舎は創業から実に50年以上の月日が流れました。私はこの間、あらゆる教育研修を受け、どうしたら人は自分の力を発揮でき、経営者はその環境を作ることができるのか、探し求めてきました。そうして行き着いたのがアチーブメント社の『頂点への道』講座であり、内発的動機づけに基づく教育でした。知識を詰め込むのではなく、子どもの可能性を引き出し自立を促すこと。これが教育の最終目的だと確信したのです。当然これまでも「教えることが好き」な人を中心に採用していました。しかし、「試験や受験の先に何かがあるのか」を理解して生徒に関わる社員とそうでない社員とは、仕事のクオリティに差が生まれました。その結果、後者の多くは離職していきました。いかにこのテーマと向き合うか。「やり方」に目を向ければ、指導の方法論はたくさんありますが、学びを経て、教育にこだわる理由を全社員が理解し、共感している状態が重要だと確信を得たのです。私たちの仕事は、ただ勉強を教えているのではない。生徒たちの未来を、夢を創っているのだと。そこで、採用段階から共感を創り出すことにこだわり、入社後も事業目的を伝え続ける。社員が計画、実践したことは、結果に関わらず承認し、どんどん挑戦できる場をつくるなど、採用と育成にこだわっていきました。その積み重ねもあり、少しずつ理念に深く共感し、理想を掲げて本気で働く社員が増えています。合格実績も毎年向上しており、生徒も社員もこの組織を通して夢を描き、そして叶えていくようになりました。生徒が通いたくなる塾であり、社員が自己実現をしていける組織として、これから更に高みを目指して取り組んでまいります。

株式会社 志學舎
代表取締役
水本 洋一郎



志學舎は創業から実に50年以上の月日が流れました。私はこの間、あらゆる教育研修を受け、どうしたら人は自分の力を発揮でき、経営者はその環境を作ることができるのか、探し求めてきました。そうして行き着いたのがアチーブメント社の『頂点への道』講座であり、内発的動機づけに基づく教育でした。知識を詰め込むのではなく、子どもの可能性を引き出し自立を促すこと。これが教育の最終目的だと確信したのです。当然これまでも「教えることが好き」な人を中心に採用していました。しかし、「試験や受験の先に何かがあるのか」を理解して生徒に関わる社員とそうでない社員とは、仕事のクオリティに差が生まれました。その結果、後者の多くは離職していきました。いかにこのテーマと向き合うか。「やり方」に目を向ければ、指導の方法論はたくさんありますが、学びを経て、教育にこだわる理由を全社員が理解し、共感している状態が重要だと確信を得たのです。私たちの仕事は、ただ勉強を教えているのではない。生徒たちの未来を、夢を創っているのだと。そこで、採用段階から共感を創り出すことにこだわり、入社後も事業目的を伝え続ける。社員が計画、実践したことは、結果に関わらず承認し、どんどん挑戦できる場をつくるなど、採用と育成にこだわっていきました。その積み重ねもあり、少しずつ理念に深く共感し、理想を掲げて本気で働く社員が増えています。合格実績も毎年向上しており、生徒も社員もこの組織を通して夢を描き、そして叶えていくようになりました。生徒が通いたくなる塾であり、社員が自己実現をしていける組織として、これから更に高みを目指して取り組んでまいります。



株式会社志學舎は、東京都多摩地区を中心に大学入試までを見据えた小中高一貫指導体制で、中学・高校・大学受験をサポートする学習塾です。一貫指導を行うだけではなく、学生社員を積極的に採用するなど、他塾にはない数々の仕組みを構築。受験や定期テストの結果だけではなく、子どもたちが未来を描き、理想とする人生から逆算した学習ができるような指導を大切にしています。アルバイト従業員を含めて、いかに高い職業観を育み、働きがいを創り出しているのか、お話を伺いました。

志學舎
株式会社 志學舎
設立：1972年
売上：5億6000万円
本社所在地：〒192-0364
東京都八王子市南大沢2-27
フレスコ南大沢2F
従業員数：正社員16名 アルバイト107名
事業内容：学習塾

高い職業観が社員の主体性と
働きがいを生み出す

Comments
新卒のコメント

子どもと自分の
自己実現を果たせる場

教務主任



入社1年目 丹生 拓海

私は小学生のころから志學舎で学んでいて、塾に通うのがとても楽しかった思い出があります。志學舎では「未来発見講座」という、将来やりたい仕事を考える講座があったり、「サイエンスセミナー」のように夢や志を育むセミナーがあったりと、子どもたちの「フクワク」を創ることにこだわっています。子どもたちの歩みたい人生を描きながら、勉強を教えられることがとても楽しいです。また、自分自身も学生社員という立場ながら、成長する機会を平等に与えてもらえる環境にも、とても働きがいを感じています。

子どもたちの
未来を創っていく仕事

教務主任



入社2年目 石井 直樹

元々志學舎に通っていた生徒の一人でした。当時から先生方の指導がとてもわかりやすく、勉強の楽しさを教えてもらっていました。大学進学を機に、半年間ほどアルバイトをし、教育の素晴らしさをたくさん学ぶ毎日を感じ、学生社員としての入社を決めました。「子どもたちの未来を自分は創っているんだ。そんな価値ある仕事だ」と、働きがいを感じています。通ってくださる皆さんの夢を背負って、これからも頑張りたいと思います。

株式会社 志學舎の

3つの取り組み

1 経営理念を発信し続ける

毎週月曜日の全体会議では、代表が社員に対して経営理念に込められた想いや会社の方向性を発信している。教育の目的を発信し続けることで経営理念が浸透。社員も経営理念に基づき子どもたちと接することで、心から子どもたちの未来を支援する人材が育っている。



2 週に1回、セットアップ日

毎週月曜日は授業を止め、全社員での会議や部署毎の1週間の振り返りや目標を発表するセットアップ日としている。各部署の発表の場では、どんな挑戦させ、結果に関わらず賞賛することで社員の成長を促進し、会社で働くこと||自己実現に繋げている。



3 学生社員の積極採用

塾業界では学生アルバイトの採用が主流のなか、学生時から社員と同じ意識で子どもたちと接して欲しいという想いから、正社員と同等の学生社員を採用している。社員と同様に全体会議や研修に参加。挑戦して成長できる環境を用意することで、主体的な若手社員が育っている。



解説

社員の自己実現の舞台を追求した先に 働きがいのある組織は生まれる

ここまで3社の事例をもとに、働きがいのある組織づくりについて紐解いてきました。ここからは、多様性の時代にどのように向き合うのか、自社の強みを活かした組織づくりのポイントについて、アチーブメント代表取締役会長兼社長青木仁志より解説いたします。



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

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、トップマネジャーとして数々の賞を受賞。1987年にアチーブメント株式会社を設立以来、延べ48万名以上の人材育成と、7,000名を超える中小企業経営者教育に従事。自ら講師を務めた公開講座「頂点への道」講座スタンダードコースは28年間で毎月連続700回開催達成。2023年1月より東京商工会議所における教育・人材育成委員会の副委員長、中小企業委員会の委員、イノベーション・スタートアップ委員会の委員を務め、同年10月より徳寺大学教養部客員教授、ハリウッド大学院大学ビューティビジネス研究科 客員教授、12月より事業創造大学院大学 客員教授としても活動。著書は、40万部のベストセラーとなった「一生折れない自信のつくり方」シリーズをはじめ「経営者は人生理念づくりからはじめなさい」など累計67冊。

1 多様性の時代でも「人が求めるもの」とは？

人々の働くことに対する価値観は時代の変化とともに移り変わってきました。私が社会に出た頃は、朝から晩まで働く長時間労働が当たり前でした。より成果を出したいと思えば、他人が休んでいる時間にも働き、時間の長さで勝つんだと考えていました。しかし、今はより短い時間の中で生産性高く成果をあげられるかを重視する人が増えていきます。価値観

は時代ごとに変化していきますし、人によって千差万別の考えがあります。どこにも正解はないのです。しかし、このような多様性の時代でも、一つだけ変わらないものがあります。それは、「人はいつの時代も自己実現を求めている」ということです。ここでの自己実現は言葉の通り、自分自身の求めるもの、物心共に自分が理想とするイメージを手に入れるという意味です。自己実現のために仕事をしたり趣味・教養を磨いたりします。私は、36年間経営者として会社を發展させ、社員を守ろうとするなかで、社員一

人ひとりが、自身の求める人生を実現する支援することを第一に考え経営をしてきました。社員の自己実現の舞台づくりこそが経営者の務めなのです。



2 「未来への期待」が若者を惹きつける

しかし、社員はそれぞれ異なる価値観をもっているため、自己実現は十人十色です。自己実現の支援をするというのは、その一人ひとりが求めるものを安直に与えることではありません。自己実現の舞台をつくる上で重要なのは、未来の目指す方向性を明確に提示することです。今、目の前の条件や仕組みなどを一人ひとりに合わせることも大切ではありませんが、それ以上に、自社の未来が重要です。目指すのはどこか、どのような成長をしていくのかをしっかりと指し示すこと。その未来への期待や共感、そしてここからともに創り出す喜びを味わいながら歩んでいこうと心に決めてもらえることが何よりのカギになるのです。そこに集まる若者こそが、主体性をもって働き、そして自己実現を果たせるのです。この未来像を明確に語るためには、当然、自社の存在理由、企業理念が重要です。どのような価値を社会に提供する会社なのか、ビジョンは何なのか。その企業理念から一貫して設計された自己実現の舞台を提示し、その実現を本気で目指すことで若者から選ばれる組織づくりができます。

3 理念から一貫した経営のデザインが働きがいのある組織を創り出す

ここまでお伝えしてきた若者に選ばれる働きがいのある組織づくりのポイントをまとめると、4つのステップに整理することができます。

- 1 経営のデザインを明確にする
- 2 自社の強みや働きがいとは何かを明確にする
- 3 組織づくりや仕組みの整備をする
- 4 ①〜③を若者市場に打ち出す

アチーブメントも37期目を迎え、毎年増収増益の企業体へと成長してきましたが、創業当初は、社員は中途採用のみでした。しかし、2004年に新卒採用を開始。当時は営業教育の会社だったのでも、「成長できる環境」という打ち出しで、「教育の力で世界を変えよう」というようなコーポレートストーリーを打ち出せませんでした。その後も、採用戦略を試行錯誤し、新卒採用社員が育ち、社内の育成の仕組みや労働環境の改善を積み重ね、やっと100億円企業という次のステージが見えてきています。当時の社員たちは、きっと今の組織の姿は想像できていなかった

でしょう。しかし、確実に私の思考の中に設計図はありました。逆算と試行錯誤を重ねて今があります。一朝一夕で組織は理想の状態にはなりません。しかし、デザインを描き、実行していくことで、社員がイキイキと働く働きがいのある組織をつくることができます。これからも社員の自己実現の舞台をつくり、縁ある人々へ貢献できる企業体に成長していきます。



組織づくりのポイント

まとめ

若者に選ばれる
働きがいのある組織づくりの

4つのステップ

ここまで3社の事例と、青木の解説を見てきましたが、いかがでしたでしょうか。時代の変化が加速し、価値観が多様化するなかで、働きがいのある組織づくりは、一朝一夕で果たせることではありません。設計と実行、そして改善をくり返しながらかつくり上げていく必要があります。最後に、未来を担う若者に選ばれ、成長を続けるための組織づくりのポイントを改めて整理してみましょう。

STEP 1
経営のデザインを明確にする
企業の存在理由である理念・企業ビジョンを土台に、企業が目指す姿を設計しましょう。

STEP 2
自社の強みや働きがいとは何かを明確にする
大切にしたい自社の特徴や魅力、若者を魅了する自社の強みを言語化しましょう。

STEP 3
組織づくりや仕組みの整備をする
自己実現の舞台づくりのために必要な制度改定や仕組みの整備をしましょう。


STEP 4
①②③を学生市場に打ち出す
理想の組織像を明確に打ち出し、ともにそれを実現する仲間を集めましょう。

A	アチーブメントテクノロジーコース特別講座再受講 経営のデザインから組織づくりまでを一貫して考える経営者のピットインの時間		詳しくはこちら 
該当ステップ	① 経営のデザインを明確にする ② 自社の強みや働きがいとは何かを明確にする		
B	アチーブメント経営実践塾 経営の原理原則のインプットとディスカッションを通して経営課題と改善案を明確にする		詳しくはこちら 
該当ステップ	① 経営のデザインを明確にする ② 自社の強みや働きがいとは何かを明確にする ③ 組織づくりや仕組みの整備をする		
C	クオリティカンパニー デザインプログラム + クオリティカンパニー デザインプログラム活用サポート 高業績と良好な人間関係を実現する人軸経営を学びデザインするトレーニングプログラムとその活用サポート		詳しくはこちら 
該当ステップ	① 経営のデザインを明確にする ② 自社の強みや働きがいとは何かを明確にする ③ 組織づくりや仕組みの整備をする		
D	『人が育つ仕組み』のつくり方 人事制度の設計と運用 -基礎編- 社員の成長・自己実現が企業の発展につながる人事制度設計と運用の基礎知識を学ぶ		詳しくはこちら 
該当ステップ	③ 組織づくりや仕組みの整備をする		
E	リクルーティングカレッジ 理念共感型新卒採用を始めるために設計と実践を通じた準備をする		詳しくはこちら 
該当ステップ	② 自社の強みや働きがいとは何かを明確にする ③ 組織づくりや仕組みの整備をする ④ ①~③を学生市場に打ち出す		
F	採用コンサルティング 実際に理念共感型新卒採用を実施する		詳しくはこちら 
該当ステップ	② 自社の強みや働きがいとは何かを明確にする ③ 組織づくりや仕組みの整備をする ④ ①~③を学生市場に打ち出す	個別にご提案をいたします。 まずは担当コンサルタントまでお問い合わせください。	

いかがでしたでしょうか。
組織づくりの参考になりましたら幸いです。
ぜひ働きがいのある組織を目指していきましょう。

具体的な活用は、担当コンサルタント
または、下記フォームへお問い合わせください。

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



A	アチーブメントテクノロジーコース特別講座再受講						
B	アチーブメント経営実践塾						
C	クオリティカンパニー デザインプログラム + クオリティカンパニー デザインプログラム活用サポート						
D	『人が育つ仕組み』のつくり方 人事制度の設計と運用 -基礎編-						
E	リクルーティングカレッジ						
F	採用コンサルティング						

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



代表 役員

オンライン **クオリティカンパニー研究会**

クオリティカンパニー倶楽部会員企業の実践事例や理念浸透サーベイのクオリティカンパニーランク達成企業のご紹介、またクオリティカンパニーを実現するための秘訣を青木と佐藤が直接お伝えします。

開催日時 **2024年3月12日(火) 17:00~20:00** (16:45開場)
申込期限 3月11日(月)まで

講師 青木 仁志 / 佐藤 英郎

参加費 **無料**

参加対象
スタンダード会員企業 アチーブメントテクノロジーコース受講済の経営者・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(1名のみ)

お申し込みはこちら 



組織の20%人材 (+候補)



オンライン **幹部講座**

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、幹部のノウハウを佐藤英郎から直接学べる講座です。一枚岩の組織をつくるためには、経営者と幹部社員の結束が必要不可欠です。佐藤英郎が経営者の思いを代弁し、幹部の心構えを渾身のメッセージで伝えます。


開催日 **4月9日(火)** (午前9:00~12:00 / 午後13:00~16:00) テーマ: 人を育てる
申込期限 4月11日(月)まで


7月10日(水) (午前9:00~12:00 / 午後13:00~16:00) テーマ: 組織をまとめる
申込期限 7月2日(火)まで

講師 佐藤 英郎


参加費 **22,000円(税込)**

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業の幹部社員

お申し込みはこちら 



組織の60%人材



幹部講座アドバンス

幹部講座アドバンスでは、幹部講座で学んだ「幹部としての心構え」をさまざまなワークをとおしてより深いレベルで理解し、実践に結び付けます。2日目の午後には経営者の方にもご参加いただけます。一枚岩の組織づくりに向けて、ぜひご利用ください。


開催日時 **5月28日(火)~29日(水)** (1日目)10:00~18:00 (2日目)9:00~17:00
申込期限 5月20日(月)まで


会場 アチーブメント東京研修センター

講師 佐藤 英郎

参加費 **88,000円(税込)**

参加対象 幹部または幹部講座を受講済みのクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の幹部社員

お申し込みはこちら 



新入社員・内定者



オンライン **新入社員講座**


組織の目的・目標達成のために主体的に行動する社員を育成することが必要不可欠です。本講座では社会人として身につけるべき基礎スキルや「育つ責任を果たす」ことを学び、「自ら育つ新入社員」の育成をサポートします。


開催日時 **2024年4月3日(水) 10:00~18:00** / **10月8日(火) 10:00~18:00**
申込期限 3月26日(火)まで

講師 平山 壮人

参加費 **38,500円(税込)**

参加対象 クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員の企業の2024年4月新卒入社の新入社員(院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)

お申し込みはこちら 



クオリティカンパニー倶楽部とは

クオリティカンパニーを目指し 学び続ける組織のためのコミュニティです

クオリティカンパニー倶楽部は、
現在 1,500 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	エントリー会員
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)	○	×
社内学習を促進する社員育成支援システム「QUATS」	30名まで利用可能	5名まで利用可能	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴	○	○	×
限定セミナー・イベント参加権	クオリティカンパニーサミット	○	○
	クオリティカンパニー研究会	○	○
	経営問答・経営者合宿など	○	×
	階層別オンライン講座	○	○
	階層別リアル講座	○	×
	リクルーティングカレッジ・人事制度セミナーなど	○	×
経営実践塾の再受講権	○	○	×
会報誌「QCC ニュースレター」の定期送付	○	○	×
年会費(税込)	396,000円	132,000円	無料

	スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
理念浸透サーベイの実施	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)	○	×
社内学習を促進する社員育成支援システム「QUATS」	30名まで利用可能	5名まで利用可能	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴	○	○	×
限定セミナー・イベント参加権	クオリティカンパニーサミット	○	○
	クオリティカンパニー研究会	○	○
	経営問答・経営者合宿など	○	×
	階層別オンライン講座	○	○
	階層別リアル講座	○	×
	リクルーティングカレッジ・人事制度セミナーなど	○	×
経営実践塾の再受講権	○	○	×
会報誌「QCC ニュースレター」の定期送付	○	○	×
年会費(税込)	396,000円	132,000円	無料

分科会登壇講師紹介

高業績と良好な人間関係の両立を実現している企業は何をどのように実践しているのでしょうか？
そして、なぜ各業界でトップの成果をつくり出せているのでしょうか？
クオリティカンパニーを実現させている企業6社の経営者と幹部、それぞれの立場から
具体的に取り組んできたことを分かち合ってください。

リユース業




株式会社ライフクワイエット
代表取締役

有富 修 様

創業年	2002年
本社拠点	福岡県
従業員数	100名
売上	21億円

受講前、社内トラブルが山積していた。選択理論を学び、実践することで、社内トラブルが減少し、現在では会社の理念に共感してくれる仲間が増え、累計30名の社員が『頂点への道』講座を受講。売上は受講前の8億円から21億円に成長。東京プロマーケット上場に向けて準備中。

治療院、エステサロン経営




株式会社くまのみ
代表取締役

池田 秀一 様

創業年	2011年
本社拠点	埼玉県
従業員数	156名
売上	13.4億円

治療院26店舗、エステサロン7店舗合計33店舗を経営。創業5年目のタイミングで『頂点への道』講座を受講。受講当時30名ほどだった社員は、現在社員数156名まで組織が発展。2022年には、コロナ禍で採用を控える企業が多いなか、46名の新卒社員が入社。更に、売上11億円、前年対比166%で過去最高業績を達成。店舗数も7店舗から33店舗に拡大。埼玉県史上初の「働きがいのある会社」優秀企業に4年連続で選出される。

建設業




三和ベント株式会社
代表取締役社長

木原 史貴 様

創業年	2007年
本社拠点	大阪府
従業員数	200名
売上	42.4億円

創業4年が経過した2012年に初受講。経営理念を探究・浸透する事を目的に新卒の理念採用を開始。幹部研修・社内OJT教育のブラッシュアップなど人材の育成に力をいれたことで、毎期の成長をつくりだし、本体では売上42.4億円、グループ売上50億円を達成。業界リーディングカンパニーを目指し、現在は社内プロスピーカーを育成中。

税理士法人




グロースリンク税理士法人
代表

鶴田 幸久 様

創業年	2006年
本社拠点	愛知県
従業員数	150名
売上	12億円

創業1年後に初受講。開業初年度の売上は2,000万円、正社員1名、パート2名。現在は名古屋・岡崎・梅田・品川の4拠点で、売上12億円、正社員110名、パート40名に成長。税理士、中小企業診断士、公認会計士、社会保険労務士、司法書士、行政書士、生命保険、損害保険、IFA、不動産仲介など、ワンストップ総合事務所となっている。

美容商材製造・販売業、サロン経営



株式会社オーブ
代表取締役会長

堀部 玄 様

創業年	2008年
本社拠点	奈良県
従業員数	30名
売上	2.3億円

2018年、会長・社長・常務の3人で初受講。会社の理念、ビジョン、計画を言語化した理念BOOKを作成。全スタッフのピラミッドを作る面談を繰り返し、会社と社員のピラミッドの統合をはかった結果、従業員30名中10名がJPSA会員になり、2022年度は経常利益率12.5%、創業以来初の決算賞与を支給。2023年度も過去最高売上・利益を更新。300を超えるという良い経営状態だとされる企業体力は600を超える。

飲食業



有限会社楽天地
代表取締役

水谷 崇 様

創業年	1977年
本社拠点	福岡県
従業員数	200名
売上	13億円

1977年創業。社員が35名に増えた2019年に初受講。i-Series、新卒採用・理念セールスコンサルティングを導入し、組織力を強化。現在は福岡にもつ鍋屋を13店舗展開し、2024年は売上20億円、経常利益4億円で着地見込み。有名グルメレビューサイトにて、もつ鍋口コミ数日本1を獲得。その他数々のメディアに掲載され、日本全国から多くの人々が足を運ぶ九州No.1の名店。

※五十音順



お申し込みはこちら ▶ https://achievement.co.jp/service/experience/qc_summit2024/

NEW!!

Quality Company Summit 2024

クオリティカンパニーサミット2024

実践事例研究会

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

本イベントで得られること

クオリティカンパニーを
目指す仲間との
つながり

様々な業界・規模の
企業の実践事例から
学ぶ成功法則

売上56億円、
経常利益18億円を
実現した
「経営の原理原則」

代表の方と幹部の方で
ご参加いただけます



第1部

基調講演

テーマ
Road to Quality Company

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

第2部

分科会

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

分科会登壇講師詳細は
裏面をご覧ください

第3部

ワークショップ

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

ファシリテーター
アチーブメント株式会社
相談役 / 主席トレーナー
佐藤 英郎

開催日時

2024年 6月11日(火) 10:00~18:00

参加対象

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

申込期限

6月3日(月) まで

参加費

スタンダード
会員価格 | 8,800円(税込) / 1名
※スタンダード会員の方は、幹部の方4名と合計5名までご参加いただけます。

スターター
会員価格 | 16,500円(税込) / 1名
※スターター会員の方は、幹部の方2名と合計3名までご参加いただけます。

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

会場

アチーブメント東京研修センター
東京都江東区有明 3-7-18 有明セントラルタワー 20階
●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
「東京ビッグサイト駅」より徒歩4分

定員

350名

会計税務業界トップ1%、400名規模の組織を実現 学びを経て確信した「目的」を土台に、業界変革を目指す

なかむら とおる
中村 亨
日本クラス税理士法人 代表



Toru Nakamura 早稲田大学卒業後、1993年に監査法人トーマツ(当時)に入所したのち、2002年に中村公認会計士事務所を設立。「LONG TERM GOOD RELATION—お客様の明日を創る」という創業当時の企業理念をもとに顧客第一主義を貫く。会計・税務に限らず、相続・事業承継、M&Aなど企業活動に必要な幅広いサービスをワンストップで提供。約8,000社を超えるお客様をサポート。会計事務所としてはトップ1%の規模へ成長している。

Before

- 1 創業20年で300名規模を達成するも **幸せを感じない日々**
- 2 正しさを押しつける **厳しいマネジメント**
- 3 規模拡大により **理念浸透に課題**

After

- 1 **人生の目的が明確**になり、**日々の充足感**を得られるように
- 2 社員に寄り添い、**主体性を引き出す** 関わりへ
- 3 **幹部との共通言語**ができ、**理念浸透が加速**

会計事務所として トップ1%を実現するも、 幸せを感じない日々

私は、早稲田大学卒業後1993年に監査法人トーマツ(現…有限責任監査法人トーマツ)に入所しました。その後、同僚が立ち上げたコンサルティング会社で副社長に就任。多くのベンチャー企業のIPO支援に携わり、2002年、33歳で独立しました。当初はIPO支援を強みにしていましたが、徐々に多角化を図り規模を拡大。リーマンショックをはじめとした環境の変化もありましたが、創業から20年、お客様と仲間恵まれ、お陰様で業界トップ1%にあたる社員数300名



物心両面ともに豊かに生きる社員で溢れる会社を目指している

改めて、一人の人間としてどう生きたいのか。こう問いかけたとき「家族・社員を本気で幸せにしたい」という強い思いが湧きあがりました。

外的コントロールを排除し、 自主性を重んじる関わりへ

受講後、まず取り組んだのは選択理論を土台にしたコミュニケーションです。それまでの私は「成果を上げていない社員には時間を使わない」というスタンス。関わった社員には自分の理想や正しさを押し付けていたよう

規模へと成長しました(2024年2月現在で、社員数は400名規模へと成長しました)。世間から見れば、上手くいっているようにみえたかもしれませんが、しかし、いくら目標を達成しても、心から幸せを実感できない自分がいました。同時期に最愛の父が病に倒れたこともあり、自分の人生を見つめ直していたタイミングでもありました。そんな折、トーマツ時代の後輩に勧めてもらい2023年2月に『頂点への道』講座を初受講しました。

受講をとおして向き合った、 人生の「目的」

3日間の受講をとおして向き合ったのは、経営者としてではなく、一人の人間としてに思います。「人は内側から動機づけられて行動を選択する」と学び、面談時は相手に寄り添うようにコミュニケーションを変えました。そして、社員との面談の優先順位を上げ、一人ひとりと向き合う時間を確保しました。さらに、幹部向けにi-Standardを導入。実は事業の多角化やM&Aによる組織の拡大で、理念浸透・社員育成に課題を感じていたところでした。創業当初は私自身も第一線でコンサルタントをしており、お客様の多くが私の「ファン」。まさに「BtoF戦略」を実践していました。しかし、コンサルタントから経営者になる過程で「ファン」ではなく「顧客」へと関係性が変わっていたのです。i-Standardや『頂点への道』講座の受講をとおして「BtoF戦略でお客様にファンになつてもらおう」「社員の理念への共感をつくろう」と目指すものを再確認。共通言語ができ、幹部との絆が芽生え始めています。

プライベートでも時間の使い方やコミュニケーションを変えようと挑戦中です。以前は妻や子どもに対して、理想



理念浸透に向けたi-Standard研修の様子

を熱く押し付け、時には相手を論破してしました。ふとしたときに以前の私に戻りそうになる時もあるのですが、学んだことを少しずつ実践しています。小さな挑戦を積み重ね、「毎日が楽しい」と精神的な充実感を得られるようになりました。

中小企業の支援をとおして 日本に貢献し、魅力ある業界へ

現在、会計税務業界は変化の中にあります。会計士は企業のコンプライアンス問題やグローバル化の波もあり、人気が高まる一方で、税理士は10年前と比べて、受験者数が半減。稼げない、魅力のない仕事だと思われるのです。しかし、私はそうは思いません。中小企業経営者に真に寄り添えるのは私たちのような存在。税理士・会計士とは、経営者とともに「明日を創る」仕事です。

私はこの業界をもっと魅力のある業界にしていきたい。そのために成長し続け、結果を出し、総合コンサルティングファームとして新たなあり方を提案していきます。

2022年、300名体制の会社になったとき、10年後の目標を公言しました。それは「2032年に1000名体制、2042年に5000名体制を実現する」というものです。この目標を達成するなかで、私たち会計事務所が、中小企業経営者のよきパートナーとなり、中小企業の発展をとおして日本に貢献することができると確信しています。

これからも、一人の経営者として、一人のプロフェッショナルとして、情熱を燃やし続けていきます。

令和6年 能登半島地震 義援金へのご協力誠にありがとうございます

能登半島地震により甚大な被害が発生した地域の皆様、改めて心からお見舞い申し上げます。
過酷な状況の中ではありますが、少しでも学びの仲間の力になろうと、1月2日にJPSA 金沢支部の有志メンバーが金沢市内から被災されている七尾市に支援物資を届けるなど現地での支援に取り組みました。
JPSAとしても、全国の会員の皆様を中心に義援金の募集を呼びかけましたところ、合計9,146,008円(2月13日時点)をお預かりしております。
すでに金沢支部の皆様にご全額送金し、各種支援物資の購入や復興活動に当てていただいております。
ご協力・ご支援いただいた皆様、誠にありがとうございました。
引き続き被災地域の皆様の一日も早い復興を心から願っております。



JPSA JPSA 会員限定
コンベンション2024
in **大阪**
O S A K A

2024年 **11月16日(土) 10:30~18:00** (開場9:30)

会場 **グランキューブ大阪 3階イベントホール**

対象 **JPSA 会員** 参加費 **5,000円(税込)** お申し込みはこちら

JPSAコンベンション2023の分科会動画をMARCからご覧いただけます

ご視聴はこちら

JPSAのWeb番組『だからうまくいくんです!!』

成功者の考え方を徹底解剖、Web番組『だからうまくいくんです!!』をぜひご覧ください。

今回のゲスト
新卒採用で**プライダル**よりも**人気な葬儀社**
株式会社永田屋 代表取締役 **田中大輔**さん

JPSA 公式LINE が
できました!!

疑問点やご相談は
ぜひLINEからどうぞ!

友達追加はこちら

JPSA 便り

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

「自らの職で卓越し、一流の存在へと成長していきたい」。それは、目標達成を学ぶ多くの方の共通の願いではないでしょうか。
JPSAには、そんな願いを3つの分野を通して叶えていただける環境があります。
※JPSA：Japan Professional Speaker Association・一般財団法人日本プロスピーカー協会

1 結果を出すための学びの環境
学びを实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 4月16日(火) 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

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

シニアプロスピーカー合格者		ベーシックプロスピーカー合格者									
	田村 孝志様 花田 直子様 石橋 実樹様 宮野 祐樹様 小林 広実様		相津 康真様 黒崎 竜也様 栗原 伸太郎様 後藤 伸博様 ※順不同		菅原 義久様 小嶋 和也様 羽下 紘太様 鈴木 直宏様 水野 貴章様		原田 龍一様 竹島 健太郎様 米山 貴行様 東 洋平様 齋藤 久夫様 ※順不同		高橋 悟様 玄甫 咲子様 菊池 あかり様 米田 大樹様 土山 見子様 許田 隆様 嘉悦 涼子様		上原 正典様 上田 聖吾様 中務 貴之様 篠崎 紗織様 岡野 千歳様 森 翔太様 ※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」622/1000名 (2024年2月9日時点)

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

お申し込みはこちら JPSA 研究会

プロスピーカー
という生き方
vol.59

芽生えていった志、 選んだ経営者・指導者としての人生

縁ある人を物心両面の幸福に導ける技術を体得している真の指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点をあてた本コーナー。今回は企業に勤める一人の社員から経営者へと抜擢され、女性の活躍推進にも力を入れている阪井さんです。どこまでも挑戦し続ける志をいかに育んできたのか、お話しいただきました。



さか くに こ
阪井 国子
株式会社ボーテ 幹部・歯科衛生士
株式会社ラビット 代表取締役
一般財団法人日本プロスピーカー
協会認定 シニアプロスピーカー

PROFILE ホワイトニングサロン ボーテデンタルクリニックにて、お客様対応、スタッフ教育、専属講師として院外研修を担当。ホワイトニング研修・チームビルディング研修、及び子どもをもつお母様のための歯磨き教室プロフェッショナル養成講座の講師として、全国の歯科医院への出張セミナーや、各種歯磨き教室を開講。歯磨きにチャイルドコーチング、選択理論心理学等を取り入れ、右脳に働きかける子育て術を確立してきた。その実績が認められ、現在は同社のグループ企業である株式会社ラビットの代表取締役に抜擢され、企業経営に従事。

成功は私には無縁だと 思っていた過去

「成功は技術」と聞いた私は「成功は男性や経営者がするもの、私には関係ない」そう思っていました。当時の私は、仕事と子育ての両立を目指してがむしゃらに行動する日々でした。しかし、経済を取れば子どもとの時間が減り、子どもを取れば経済はついてこない。何かを犠牲にしなければ自分のやりたいことはできないとも思っていたのです。そんななかで、目標達成の技術に触れ、「もし何も制限がないとしたらどうなりたいたいですか？」と担当コンサルタントに問われたときに、率

直に「全てを諦めずに入りたいです」と答えたのを覚えています。そんな私の生き方に大きな影響を与えてくれたのが、ボーテ代表の柏野紗耶加さんとの運命的な出会いでした。歯科衛生士ながら起業をして、経営者として活躍するその姿を見て、衝撃的でした。「この人のもとで働いてみたい」。そんな思いに突き動かされ、入社を決意。そこから私の人生が大きく変わっていったのです。

人との出会いによって 磨かれていった願望

定期的開催される社内勉強会で、プロスピーカーの方々とのメッセージに触れたことを皮切りに、その実績の裏側を作り出している「技術」の存在への興味が増し、私もその技術を学べばもっと良い人生を生きられるのかもしれないと思うようになっていったのです。そして『頂点への道』講座の受講をスタート。勉強会でお会いするようなプロスピーカーの方々がたくさんいらっしゃって、その環境に



全国各地で開催される歯磨き教室が人気を集めている

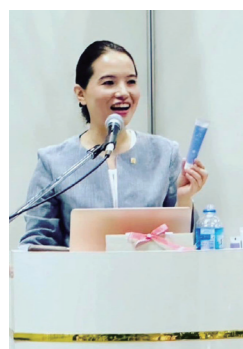
身を運ぶたびに、お話を伺うたびに、「もっと求めてもいいんだ」という思いが私の中でふつふつと湧き上がっていききました。確かに家事育児と仕事で忙しい毎日です。支えるべき夫の存在もあります。しかし、それが私の可能性や私の活躍を制限するものではない。段々と考え方が変わっていったのを覚えています。

指導者として生きる決意

とはいえ、仕事と家庭を両立しながら学び続け、自分を高めていくことは決して簡単なことではありませんでした。心が折れそうになることもあれば、決意したもののやりきれなかつたこともたくさんありました。それでも諦めなかつたのは、周囲の支え以外の何ものでもありません。特に、背中を押していた



自社の10年の歩みを支える幹部として活躍し続けてきた



独自商品の開発・販売を行うグループ会社の代表を務めている

てからが、一番成長できたと確信しています。これまでの経験を整理し、プレゼンし、フィードバックをもらい続けるなかで、着飾らない私の等身大の経験が多くの方に役に立つんだという確信が湧いてきました。同じような悩みをもち、自分を制限している人に伝えたい。「好きに自分の人生を生きてもいいんだ」ということを。そして、タイムマネジメントや人の力を借りるなど、「目標達成の技術」を身につけたときに、大きく飛躍できる存在でもあるということ。そうやって私の生き方を通して、皆さんの見通しを創る存在となり、一人でも多くの方の役に立つていきたいと思えるようになったのです。おかげさまでプロスピーカーに合格し、仕事においても家庭においても、明確な自分の生きる軸ができ、迷うことが減り、できることがどんどん増えていきました。結果、仕事の時間は変わらずとも、こなせる業務量は2倍以上になり、収入は5倍以上に増えました。2023年にはチャンスをいただいてボーテの独自商品を開発・販売する子会社を立ち上げ、代表取締役に就任。パートから始めた私でしたが、ここまで歩んでこれたのは、学び続け、プロ

スピーカーチャレンジャーを経て成長できたからだと確信をもって言えます。「人に良い影響を与え、導ける存在になりたい」。かつての憧れを、今まさに手にできているなという実感があります。これも、公私ともにたくさんの方に支えていただいているおかげです。心から感謝しています。

豊かな人生を送る女性を増やす

私がこうして成長を手に入れたのは、なにか特別なものを持つていたわけではなく、素直に学び続けてきたからです。だからこそ、世の女性に、この学びに触れ、成長を手にする機会を届けたいと心から思っています。ベーシックプロスピーカーに合格して以降、本業だけではなく、社内外での講師活動にも力を入れ、JPSA活動も続けてきました。お会いする方も、ただくお仕事の話も上がり、お役に立てていることに心からの喜びを感じています。おかげさまで、シニアプロスピーカーにも合格することができ、新たな活躍のステージがまたできました。かつての自分では想像し得ないところにいるなとつくづく感じています。しかし、これも学び続ければ、必ず手に入れられるものなのです。その確信をこれからも発信し続けていきます。そして、本当の意味で女性が粹にとられることなく活躍し、充実した豊かな人生を生きている社会づくりに、貢献し続けていきます。

2023年度

埼玉県戸田市との産学連携プロジェクト



2023年から戸田市教育委員会と産学連携の教育プロジェクトを開始。戸田市が2015年から取り組む「21世紀を生き抜く児童生徒の育成を目指した教育改革」を支援するため、新曽小学校と喜沢小学校の2校とプロジェクトに取り組みました。

1 戸田市立新曽小学校 5年生の1年間のキャリア教育カリキュラム



第1回 5年生向けにキャリア教育「自分らしさを見つけ、磨く」をテーマに、第1～8フェーズからなるカリキュラムの設計支援と、特別授業(計4回)の実施を共同担当。第1回目は、現役産師 芳川悠氏が「自分らしさ」をテーマに講演。



第2回 第2回目は、イラストレーター 間宮 ケント氏が講師を担当。アート鑑賞をしたあと、自分らしさを表現しました。



第3回 講師は、体操元日本代表・世界大会金メダリスト 亀山耕平氏が夢や自分らしさについて講演。跳び箱を使ったあん馬の演技や、メダルに触れ、夢や目標を考えました。



最終回 「新曽中学校区合同研究発表会」にて研究授業を共同担当。自分の可能性を信じることの大切さや自分の感情に向き合うことの大切さをお伝えしました。

2 戸田市立喜沢小学校 教員向け・4年生向け授業



教員向け コーチングやファシリテーション力を磨く研修を実施。ファシリテーションのポイントを実践し、フィードバックをもらう機会も設けました。



4年生向け 富山県で「農業×IT」という新領域で事業を展開している下村豪徳氏から、新しい職業や価値を生み出す面白さを児童にお伝えしました。

<https://corp.achievement.co.jp/project/toda-city/>

詳細はこちら



無料

経営者は

人生理念づくりから

はじめなさい

本セミナーでお伝えすること

人生理念の確立の仕方

縁ある人を豊かに導く人軸経営の秘訣

人が育つ組織のつくり方

アチーブメント株式会社は社員5名、資本金500万円からスタートしました。今では従業員数は200名を超え、経常利益18億を超える人材教育会社を代表の青木が一代で築き上げました。理念経営を実践し、成し遂げてきた数々の実績。その全ての原点は、代表青木の経営デザインであり、その根幹には、青木個人のゆるぎない「人生理念」がありました。本無料説明会では、青木自らが、経営者個人の「人生理念」を確立し、繁栄し続ける企業をつくり上げる「理念経営」の秘訣に加え、これまで7,000名以上の経営者教育に従事し、青木が開発した戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座のエッセンスを2時間に凝縮してお伝えします。

 経営者または事業承継予定者対象
 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

一生折れない自信を育む子ども向け講座

リーダーキッズ

全国のご希望の場所で開催していただけます

「学校の成績が良い」「言うことを聞く」だけでなく、自分に対して自信をもっている。そして、周りの人との良好な人間関係を構築でき、失敗を恐れず挑戦する力をもっている。リーダーキッズとは、そんな子どもたちを育てていくための出張型の研修講座です。

JPSAリーダーキッズ育成委員会 次期ブロック担当者決定!!

全国を10ブロックにわけ、各ブロックで子ども向け研修「リーダーキッズ」の開催や、子ども・家庭教育事業を通して未来の指導者『リーダーキッズ』輩出の推進をしていただく次期ブロック担当者が決定いたしました!

※ブロック担当者が主催の場合、リーダーキッズ開催費の半額をJPSA本部が負担(年1回)
 ※次期ブロック担当者の任期は2024年10月～2026年9月の2年間

お問い合わせ 詳細はこちら

所属団体や企業でリーダーキッズを開催しませんか?

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

オンライン開催 定員 540名

3月18日(月)

【申し込み期限】3月16日(土)まで

6月3日(月)

【申し込み期限】6月1日(土)まで

zoom 本セミナーはZoomを利用します。

リアル開催 定員 360名

4月15日(月)

【申し込み期限】4月13日(土)まで

会場 アチーブメント 東京研修センター

東京都江東区有明3-7-18
 有明セントラルタワー20階

時間 18:30～20:30 (18:00オープン)

参加対象 経営者または事業承継予定者の方

参加費 無料



著者 青木 仁志
価格 1,980円(税込)

お申し込みはQRコード、Web サイトにて。
https://achievement.co.jp/experience/aoki_pp/

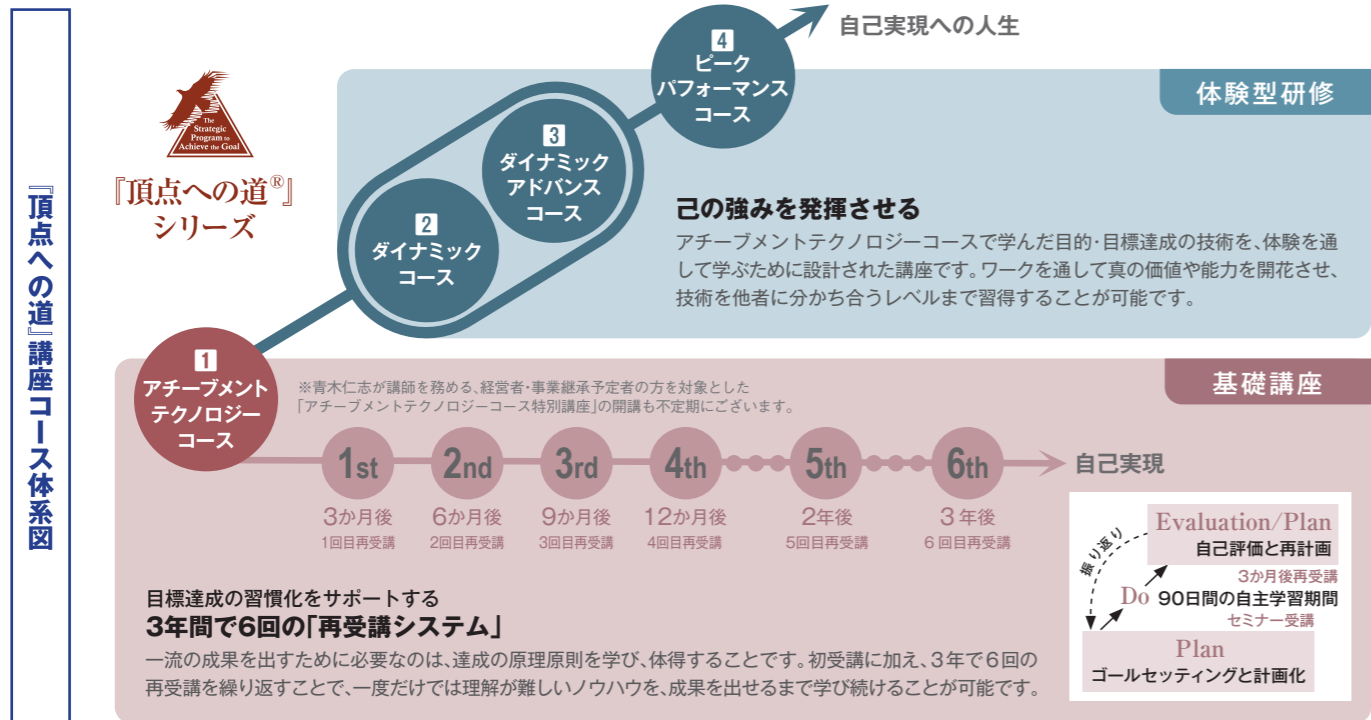


ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2024.3 ~ 2024.6

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

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



アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込めます。

大阪支社 (アチーブメント大阪研修センター)

〒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

東京本社 (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3-7-18 有明セントラルタワー20階
☎03-6858-0311 (代)

名古屋支社

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

福岡支社

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

横浜支社

〒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

熊本営業所

〒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

明日を充実させる注目の既刊 アチーブメント出版の本



日本で一番売れている自信形成の教科書

一生折れない 自信の作り方 [文庫版]

累計30万部を突破した『一生折れない自信の作り方 [文庫版]』に、プロ野球選手の源田壮亮選手、ファッションモデル (元乃木坂46) の衛藤美彩さん、ヒップホップアーティストのAK-69さんより推薦をいただき、2タイプの新しい帯を作りました。新装帯にて好評発売中です。



一生折れない 自信の作り方
青木仁志
日本で一番売れている自信形成の教科書
30万部突破!

著名人の方々に推薦いただきました

一生折れない 自信の作り方
青木仁志
日本で一番売れている自信形成の教科書
30万部突破!

源田壮亮氏 推薦!
AK-69 推薦!
衛藤美彩氏 推薦!

既刊情報
Previously published

新しいカバーになって登場!

最大リターンを得る投資は「食事」である



食べる投資 ~ハーバードが教える世界最高の食事術~

2019年に発売し、発行部数10万部を超える本書のカバーが新しくなりました! 正しい最新の栄養学をもとにした食事という「投資」で、ストレスに負けない精神力、常に牙えわたる思考力、不調・痛み・病気と無縁の健康な体という最高のリターンが得られます。ハーバードで栄養学を研究し、日本初のアンチエイジング専門クリニックを開設した満尾正先生がハイパフォーマンスを約束する食事術を紹介。



ご購入はこちらから
【著者】満尾 正
【価格】1,485円(税込)

経験豊富な会計士と経営者教育のプロによる2冊目の共著

スキルやノウハウを学び実践するだけでは、M&Aの成功は望めません

中小・ベンチャー企業のための 成功するM&A 失敗するM&A

成功確率3割と言われるM&Aを成功に導くうえで必要な経営哲学からテクニックまでを1冊に凝縮! 1,000件以上のM&AやIPOを経験した会計士と7,000名以上の経営者を指導してきた経営者教育のプロが、リアルな事例を挙げながら「成功するM&Aとは何か?」という問いを入口に、M&Aはもちろん経営の本質に迫ります。巻末には、国が行うM&A支援体制がわかる特別懇談も収録。



中小・ベンチャー企業のための
成功するM&A 失敗するM&A
仙石実
青木仁志
成功確率3割と言われるM&Aを成功に導くうえで必要な経営哲学からテクニックまでを1冊に凝縮!
1,000件以上のM&AやIPOを経験した会計士と7,000名を超える経営者を指導してきた経営者教育のプロがリアルな事例から紐解く。
【著者】仙石実・青木仁志
【価格】1,980円(税込)

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

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



5 無料体験説明会 オンライン

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

「頂点への道」講座でお伝えするエッセンスを2時間に凝縮してお届けする体験型の説明会です。講座によって得られる成長や、自己変革のプロセスを受講生の体験談を通して知り、自身のさらなる達成への道のりを描いていきます。

- オンライン Zoom
- 東京開催 アーチーメント東京研修センター
- 大阪開催 アーチー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 会議室Y-1
- 名古屋開催 ウィンクあいち 901
- 熊本開催 熊本城ホール 大会議室A1

受講料：無料
講師：アーチーメント認定講師
時間：18:30～20:30
熊本開催は19:00～20:30の90分となります。
詳細はWebサイトよりご確認ください。



戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座 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
東京開催 アーチーメント東京研修センター
受講料：無料
対象：経営者または事業承継予定者の方
講師：青木仁志
時間：18:30～20:30(オープン18:00)
詳細はWebサイトよりご確認ください。



4 JPSA 関連セミナー ※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

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

- 東京開催 アーチーメント東京研修センター
- 大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
- 名古屋開催 昭和ビル 9階ホール
- 4/19のみ名古屋プライムセントラルタワー
- 第98期 3/20(水)、4/19(金)、5/21(火)、6/12(水)、7/12(金)～13(土)、8/15(木)～16(金)
- 第99期 5/22(水)、6/13(木)、7/13(土)、8/7(水)、9/5(木)～6(金)、10/10(木)～11(金)
- 第100期 6/13(木)、7/9(火)、8/14(水)、9/10(火)、10/3(木)～4(金)、11/1(金)～2(土)

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受講済みでありJPSA会員の方 ※その他の資格はJPSA公式サイトよりご確認ください。
講師：アーチーメント認定講師
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

- オンライン Zoom 2024年4/16(火)、6/25(火)
- アシスタントトレーニング
受講料：無料
講師：村田泉
参加資格：JPSA会員
時間：13:00～16:00(オープン12:30)
- JPSA 研究会
受講料：無料
講師：青木仁志 / 佐藤英郎
参加資格：JPSA会員
時間：17:00～20:00(オープン16:30)

3 クオリティカンパニー倶楽部 会員イベント

会員企業同士が研鑽し、クオリティカンパニーを目指す クオリティカンパニー研究会

オンライン Zoom 2024年3月12日(火)
参加費：無料
参加資格：スタンダード会員企業 アーチーメントテクノロジー受講済みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能) スターター会員企業 アーチーメントテクノロジー受講済みの経営者(1名のみ)
講師：青木仁志 / 佐藤英郎
時間：17:00～20:00(オープン16:45)

新入社員講座 オンライン Zoom

入社時研修:4月3日(水) フォロー研修:10月8日(火)
参加費：38,500円(税込)
参加資格：スタンダード会員企業 スターター会員企業 2024年4月新卒入社の新入社員(院卒・大卒・専門卒・短大卒・高卒)
講師：アーチーメント認定講師
時間：10:00～18:00

幹部講座アドバンス

1日目：5/28(火) 2日目：5/29(水)
東京開催 アーチーメント東京研修センター
参加費：88,000円(税込)
参加資格：幹部または幹部講座を受講済みのクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の幹部社員
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00～18:00 [2日目]9:00～17:00 ※2日目13:00～17:00は経営者の方のご参加が必須となります。

2 マネジメントセミナー

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

東京開催 アーチーメント東京研修センター
受講料：198,000円(税込)
BWMS受講済みの方 154,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)
再受講料：154,000円(税込)
講師：橋本拓也
時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30) [2日目]9:00～18:00(開場8:30)



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

東京開催 アーチー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)



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・エンチーム

東京開催 アーチーメント東京研修センター
受講料：253,000円(税込)
BWMT受講済みの方 198,000円(税込)
再受講料：198,000円(税込)
講師：佐藤英郎
時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30) [2日目]9:00～18:00(開場8:30) [3日目]9:00～18:00(開場8:30)



営業職・管理職向けセミナー

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



一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アーチーメントは創業37年、この「BtoF」戦略を実行し、売上56億円・経常利益18億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、アーチー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 アーチーメント東京研修センター
大阪開催 アーチーメント大阪研修センター
受講料：198,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)
再受講料：154,000円(税込)
講師：橋本拓也
ファシリテーター：[3月開催]岩野耕祐 [6月開催]中川翔太
時間：[1日目]10:00～19:00(受付開始9:30) [2日目]10:00～19:00(開場9:30) 大阪開催の2日目は9:00～18:00(開場8:30)となります。



アーチーメントアカデミー・クラブ会員 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 セ=セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象 ※セミナーチケットはアーチーメントクラブ会員に入会後1年以内の方のみの特典です

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

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

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

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

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



達成者の秘訣に迫る60分

毎週火曜は「アチモニ」!

毎週 火曜
あさ 7:30-8:30

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

アチモニのお申し込みは「MARC」より



3月5日(火) 芳川 恵子様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 南関東ブロック担当副参事/認定シニアプロスピーカー/JPSA 湘南 MyStyle 支部 支部長 株式会社 VenusStyle 代表取締役



3月12日(火) 淵澤 一徳様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 JPSA 青森支部 副支部長/認定ベーシックプロスピーカー 医療法人スマイルクリエイト八戸総合歯科・矯正歯科 副院長



3月19日(火) 金井 稔様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 北海道ブロック担当参事/認定シニアプロスピーカー プルデンシャル生命保険株式会社 エグゼクティブライフプランナー



3月26日(火) 尾花 高夫様

一般財団法人日本プロスピーカー協会 顧問/認定ベーシックプロスピーカー 元プロ野球指導者・選択理論心理士

対談の様子



1/16(火) 富岡 直子様

「全スタッフとアチーブメントピラミッドを明確にする面談をはじめたことにより、スタッフの主体性を育んだり、理念浸透を加速させることができました。」



1/23(火) 蓮見 知章様

「『思考は現実化する』ということを決意し、頭のなかに置き、ポジティブな解釈を選択し続けることでたくさんの方の協力を得られるようになり、幸せな現実を手に入れることができました!」

アチーブメントクラブ会員からの切り替え方法

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用中の方

クラブ会員でMARC映像視聴サービスが利用されていない方

クラブ会員ではない方

無料で切り替え可能

年会費13,200円で切り替え可能

3年会員費33,000円で入会可能

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

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

アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら



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

『目標達成トレーニング』出版記念講演会

オンライン開催



実践に裏付けられた「目標達成の技術」を凝縮した2時間

「人はいつからでもどこからでも良くなれる」「目標達成は技術である」。弊社代表の青木が『頂点への道』講座を通じて36年間伝え続けてきたメッセージです。そして実践に裏付けられた「目標達成の技術」を体得するトレーニングプログラムを提供してきました。青木に31年間師事し、3万名以上の方に目標達成の技術を伝えてきた上席トレーナーの大高が「どうやっても目標を達成してしまう」人生を手に入れる技術を2時間に凝縮してお伝えします。また今回は業界トップクラスの成果を出す受講生の方より、目標達成の技術の実践例もお伝えいただけます。ぜひこの機会をご活用ください。



著者: 大高 弘之
価格: 1,430円(税込)



体験談シェア受講生



3月 柏野 紗耶加
一般財団法人日本プロスピーカー協会 関西ブロック担当参事/認定シニアプロスピーカー JPSA 歯科部会 副部会長 株式会社ホーテ 代表取締役



3月 高山 幸治
一般財団法人日本プロスピーカー協会 九州・沖縄ブロック担当参事/認定シニアプロスピーカー 株式会社リオス 代表取締役社長



6月 田原文栄
一般財団法人日本プロスピーカー協会 中四国ブロック担当参事/認定シニアプロスピーカー 株式会社豆丁 代表取締役社長



6月 吉田 洋一
一般財団法人日本プロスピーカー協会 東北ブロック担当副参事/JPSA 歯科部会 副部会長/認定シニアプロスピーカー 医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科 院長

本セミナーで得られること

目標達成を確実にする戦略的目標達成の技術

卓越した成果を上げている受講生のリアルな実践例

良好な人間関係と高い成果を上げる原理原則

開催日

3月25日(月) 申込期限 3月23日(土)まで

6月10日(月) 申込期限 6月8日(土)まで

時間

18:30~20:30 (開場18:00)

参加対象

どなたでもご参加いただけます

参加費

無料 定員 500名

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。

※参加手続・接続方法などについてはいくつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後のメールでご確認ください。 ※『頂点への道』はアチーブメント株式会社の登録商標です。



講師

大高 弘之

アチーブメント株式会社 上席トレーナー 一般財団法人日本プロスピーカー協会 理事

1966年生まれ。上場食品商社を経て、外資系人材派遣会社に入社。その後、その営業力を買われ、外資系生命保険会社に入社。1992年にアチーブメント株式会社代表の青木仁志と出会い、2002年にアチーブメント株式会社に入社。31年間師事している。トップセールス、トップコンサルタントとして活躍し、その実績をもとに営業部マネージャーを経て、トレーナーとして20年間でのべ3万人以上、年間160日以上の研修・講演をする。主に公開講座「頂点への道」アチーブメントテクノロジーコース、ピークパフォーマンスコース、理念浸透プログラムシリーズ研修講師を担当。また、後進トレーナーやプロスピーカーの育成にも従事している。自身初の著書「セールスの王道」(ぼる出版)を2012年3月に刊行。その他、「トップセールスマンになる!アポ取りの達人」(ぼる出版)、「トップ営業マン“決め”の一言」(PHPビジネス新書)など。2023年9月に「目標達成トレーニング」(アチーブメント出版)を刊行。

申し込みはこちら

<https://achievement.co.jp/service/experience/training/>



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
10万円以上で無料(※)

ご受講生の
皆様のために誕生した
メンバーズカードです

継続学習を通じて皆様に得ていただきたいもの、それは物心両面の幸福です。
アチーブメントカードは、会員の皆様のクオリティライフの実現をサポートするために生まれました。
会員の皆様がお互いの商品・サービスを通じ、お互いの5つの基本的欲求を満たしあいながら、
お互いの成功を応援しあうコミュニティを創造します。ぜひビジョンに賛同いただける皆様のご入会をお待ちしております。
※2年目以降年間利用額10万円未満の場合、年会費1,375円(税込)が必要になります。また、アチーブメントカードご入会後のカード契約に関する登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はオトリコになります。ご了承ください。

期間限定

入会キャンペーン開催中!

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

※割引価格での再受講は、1回限りです。

簡単!お申し込み方法



対象のお客様

キャンペーン期間中に、上記の方法でお申し込みを完了された方

※期間に関しては、予告なく変更になる可能性があります。
※カードのお申し込みから1年以内に開催される講座が対象です。

特典

パートナー企業の各種サービスを優待利用できます
左ページをご覧ください

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



～新年度に向けて～ 自分磨き特集

全国のパートナー企業のなかから
春の心機一転にぴったりな特典をご紹介します!

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください



<p>NEW 栃木 Web ショップ 食べる</p> <p>株式会社 link 様 那須連峰の地下水を利用した減農薬栽培いちごをお届けしています。</p> <p>特典 会員限定10%OFF! 朝採りたての栃木県産いちごです。 ※ご注文は会員限定フォームにて</p>	<p>NEW 栃木 美を追求する</p> <p>The Salon Beauty 様 1人でも多くの方が綺麗になることで自信をもてるようエステでご支援。</p> <p>特典 大人気ハイドラフェイシャルが初回のみ半額の9,900円! ※アチーブメントカード決済限定</p>	<p>NEW 東京 美を追求する</p> <p>渋谷美容室 ACHFILO [アフィーロ] 様 芸能人御用達の美容室。髪質改善につながる、美髪をデザインしてくれます。</p> <p>特典 『最高峰髪質改善トリートメント』が半額の12,000円! ※予約時にカード会員の旨、要提示</p>	<p>NEW 東京 学ぶ・相談する</p> <p>株式会社ビルデイト 様 アプリやITサービスのアイデア検討からデザイン/開発/運用までサポート。</p> <p>特典 代表者によるシステム開発相談1時間無料! ※問い合わせ時にアチーブメントカード特典利用と要記載</p>
<p>NEW 東京 学ぶ・相談する</p> <p>株式会社ニコニコテクノサービス 様 ITインフラ構築、AIマーケティング、セキュリティ対策等で企業を支援。</p> <p>特典 オフィスや工場など、ネットワークや防犯カメラを構築する際のサーベイ費用を10%ご優待!</p>	<p>NEW 滋賀 買う・贈る</p> <p>彦根麦酒流神山醸造所 (株式会社彦根麦酒) 様 100%彦根産のクラフトビール「ALL HIKONE BEER」を製造。</p> <p>特典 荒神山醸造所にて、お会計合計金額から10%OFF! ※アチーブメントカード提示</p>	<p>NEW 埼玉 美を追求する</p> <p>美容室 Presto / 株式会社レポル 様 美容室向け薬剤・機材メーカー。 ※直営美容室3店舗で優待特典の利用が可能</p> <p>特典 2,640円相当のアウトバストリートメント/ヘアケアミストいずれかプレゼント! ※初来店限定</p>	<p>NEW 埼玉 美を追求する</p> <p>株式会社くまのみ 様 お客様と地域に愛される整骨院・エステサロンを運営。</p> <p>特典 整骨院またはエステのどちらか1回分の施術料を無料サービス!</p>
<p>NEW 東京 美を追求する</p> <p>ART DANCE JAPAN 株式会社 様 縁ある方の人生に潤いと喜びを与える社交ダンススタジオです。</p> <p>特典 体験レッスン25分間(最大5,000円相当)無料! 当スタジオの入会金5,000円無料!</p>	<p>NEW 東京/大阪 美を追求する</p> <p>株式会社 Aphros Queen 様 大阪、東京3店舗にて、美と健康を通して自信と輝きを提供するサロンです。</p> <p>特典 17,000円相当の栄養、酵素サービスを無料提供&全コース10%OFF! ※初回限定</p>	<p>NEW 東京/沖縄 美を追求する</p> <p>脱毛サロン mirai / レナードグループ 様 グループ経営理念「感動創造」をもとに運営。 ※特典は女性限定です。</p> <p>特典 全身脱毛、初回価格1,980円! 2回目以降施術料金10%OFF! ※アチーブメントカード決済</p>	<p>NEW 東京 美を追求する</p> <p>髪のお医者さん amani en 様 予防美容、艶髪、肌・頭皮健康、エイジングケアに特化したサロンです。</p> <p>特典 発毛と白髪抑制の“美発”スバ7,700円が5,500円に! (所要時間90分) ※要カード決済</p>
<p>NEW 千葉 美を追求する</p> <p>ミラクルバスト本店 様 千葉県 JR 津田沼駅徒歩1分に構える創業23年のエステティックサロン。</p> <p>特典 サロンメニュー定価より30%OFF! 本物の「ミラクルバスト」をご体験いただけます。</p>	<p>NEW 神奈川 美を追求する</p> <p>有限会社リカインターナショナル 様 美容室 Hair Studio107では、お客様のスタイルに合わせご提案。</p> <p>特典 初回施術料金30%OFF! ※17,000円以上は一律5,000円引き</p>	<p>NEW 大阪 美を追求する</p> <p>株式会社ボーテ 様 大阪心斎橋と兵庫神戸にホワイトニング専門サロンを構えています。</p> <p>特典 初回限定! 歯石の沈着を防ぎ、歯を白くするトリートメント用歯磨剤1本プレゼント!</p>	<p>NEW 福岡 美を追求する</p> <p>EPI de RIZ 様 痩身効果の高い筋膜リリースに着目した筋膜リリース痩身サロン&スクール。</p> <p>特典 エピデリ全メニューを30%OFFでご体験いただけます。</p>

※表示はすべて税込価格です。

登録料
無料

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

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

パートナー企業特典

アチーブメントの広告ツールにて
無料で企業情報・優待サービスをご紹介します!

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

アチーブメントカード パートナー企業



アチーブメントカード



高いパフォーマンスと より良い人間関係を 両立させるには？

ビジネス選択理論能力検定

ビジネス選択理論能力検定とは？

本検定は、成果と人間関係の両立を目指すビジネスパーソンに向けた検定です。

世界67か国で学ばれている選択理論®心理学をもとに、ストレスから身を守り、高い成果とより良い人間関係を両立する力を養います。3級では「自分自身のマネジメント」、2級では「マネジメントの基礎」、準1級では「マネジメントの応用」を主眼に、選択理論の学びを深めることができます。

※「選択理論」はアチーブメント株式会社、NPO法人日本リアリティセラピー協会、ウィリアムグラッサー記念財団の登録商標です。

試験日程

2024年5月26日(日) 実施 **申込受付中!**

【申込受付期間】2024年2月7日(水) 12:00~4月19日(金) 18:00

【試験地】東京・大阪・名古屋・福岡 **3級** **2級** **準1級**

※準1級は東京・大阪のみになります。

※準1級の二次試験は、2024年7月14日(日)を予定しています。

イマズグ!
Web申し込み



ビジネス選択理論能力検定の公式教材 販売中!

3級			2級・準1級			
3級 公式テキスト	3級 公式対策本	3級 対策講座映像*	2級・準1級 公式テキスト	2級 対策講座映像*	準1級 対策講座映像*	2級・準1級 公式対策本
1,980円(税込)	1,650円(税込)	2,000円(税込)	2,640円(税込)	2,000円(税込)	3,500円(税込)	2024年4月 2級・準1級の 公式対策本を 販売開始予定!
▼購入はアチーブメント Webショップより	▼購入はアチーブメント Webショップより	【販売期間】 2024年2月7日(水)~ 2024年5月26日(日)	▼購入はアチーブメント Webショップより	【販売期間】 2024年2月7日(水)~ 2024年5月26日(日)	【販売期間】 2024年2月7日(水)~ 2024年5月26日(日)	

※対策講座映像の視聴期間はご購入より1週間です。

「メンバーが主体的に仕事を楽しみ、結果を出すマネジメント」のエッセンスを90分に凝縮

リードマネジメント®・スタンダード 無料説明会

オンライン

アチーブメント株式会社が創業36年で売上56億、経常利益18億の結果をつくり出した背景にあるのは、リードマネジメントです。

リードマネジメントとは「すべての行動は自らの選択であり、人は自ら内発的に行動を選択する」

という選択理論®心理学の考え方を基盤とするマネジメントのことです。

本無料説明会では、「結果をつくる」人と組織のマネジメントの秘訣を90分に凝縮してお伝えします。

さらなる発展のきっかけとして、ご活用ください。

日程

3月13日(水)、5月17日(金)、7月9日(火)

申し込み期限 開催日から起算して2日前まで

時間

19:00~20:30

参加費

無料

定員

400名

参加対象

どなたでもご参加いただけます



本セミナーはZoomを利用します。

※参加手続・接続方法などについてはいくつかご案内事項がございます。詳細はお申し込み後のメールでご確認ください。

セミナー開催に関する最新情報は、アチーブメント公式サイト(https://achievement.co.jp/)よりご確認ください。

※「選択理論」はアチーブメント株式会社、NPO法人日本リアリティセラピー協会、ウィリアムグラッサー記念財団の登録商標です。 ※「リードマネジメント」「頂点への道」はアチーブメント株式会社の登録商標です。 ※アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員の会員権利「パスデーギフト割引」対象講座です。

講師



橋本 拓也

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

千葉大学卒業後、2006年アチーブメント株式会社に入社し、大学生キャリア支援事業の責任者に抜擢。家庭教師派遣事業を新規事業として立ち上げ、選択理論心理学をベースにした子ども教育事業を展開。その後、医師・弁護士・会計士などの専門職業人、経営者やセールスパーソン等の目的・目標達成の支援を行うパーソナルコンサルタントとして活躍。2017年に同部門の東日本エリア担当マネージャーに就任。管轄部門の飛躍的な成長を創り出してきた実績が評価され、2021年に執行役員、2022年に取締役就任。120名以上のメンバーマネジメントに携わる傍ら、「頂点への道」講座アチーブメントテクノロジーコース・ダイナミックコースのメイン講師を担う。これまで各種研修で担当してきた受講生の数は2万名を超える。

無料説明会のお申し込み・詳細はこちら



本講座のお申し込み・詳細はこちら

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
LEAD MANAGEMENT
リードマネジメント®スタンダード Standard

講師 橋本 拓也

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

参加対象 メンバーを持つすべての方

定員 100名

開催日 **5月15日(水)~16日(木)**

申し込み期限 5月7日(火)まで

時間 1日 10:00~19:00 (9:30受付開始) 2日 9:00~18:00 (8:30開場)

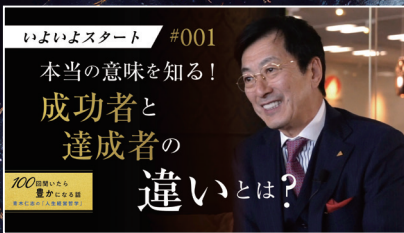
	初受講	再受講
通常価格	198,000円(税込)	154,000円(税込)
BWMS受講済みの方	154,000円(税込)	
クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員価格	108,900円(税込)	

YouTube 配信中!!

100 回聞いたら 豊かになる話

青木仁志の『人生経営哲学』

ついに青木仁志の公式YouTubeチャンネル始動！
これまで上場企業経営者やトップ営業マン、アスリート、
一流タレントなど48万人以上にお伝えしてきた
「人生経営哲学」を発信します。



YouTube チャンネル詳細はこちら

