

Club News

2020
4
vol.165

「実行力」の高め方

弱さを乗り越え、超一流へと駆け上がる



「トップアスリート」たちは、
いかにして実行力を高めてきたのか？



もう一度“世界の日本”へ。
本質をとらえた「国づくり経営」とは

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

経済産業事務次官

安藤 久佳

アチーブメント株式会社 顧問

木俣 佳丈



4 [鼎談]

もう一度“世界の日本”へ。本質をとらえた「国づくり経営」とは
～「課題」を「機会」に変える発想が未来を切り拓く～

安藤 久佳 経済産業事務次官
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)
木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

弱さを乗り越え、超一流へと駆け上がる
「実行力」の高め方

10 「こうなりたい」という理想像が弱さを乗り越える力になる

青木 興之介 キックボクサー 治政館ジム所属 日本ライト級2位

12 「小さな行動習慣」で、夢へ向かうモチベーションを創る

平川 亮 レーシングドライバー SUPER GT 500-F3 最年少シリーズチャンピオン

14 理想とのギャップが自分を突き動かす

亀山 耕平 徳洲会体操クラブ所属 世界選手権 あん馬 金メダリスト(2013)

15 勝つ先のビジョンがある選手は、苦しくても一歩を踏み出せる

米田 功 徳洲会体操クラブ 監督 2004 アテネオリンピック 体操男子団体金メダリスト

16 「実行力の源は主体性にある」自ら考える環境づくりが指導者の使命

松井 英幸 流通経済大学 ラグビー部 アドバイザー 全国高校ラグビー大会 23年連続25回出場(指導実績)

18 行動の源泉にある願望を強化する3つのポイント

橋本 拓也 アチーブメント株式会社 マネジャー / トレーナー / コンサルタント

20 実行力を最大限に引き出す『頂点への道®』講座の活用法

22 アチーブメントHRソリューションズが筑波大学にて
『真のスポーツマンシップ』を醸成する特別研修を開催

26 My Achievement

2億の借金をバネに組織を3倍に
拡大最年少TOT.千年企業への挑戦

足立 哲真 R&C株式会社 代表取締役
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー

28 クオリティ・カンパニーの軌跡

— 理念浸透が作り出した「人が育つ組織」—

レナード株式会社(ほか4社を含むレナードグループ)

36 プロスピーカーという生き方

「野球界から外的コントロールをなくす」
指導者を育てるプロとしての覚悟

尾花 高夫 明桜高等学校野球部 総監督兼投手コーチ
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー

40 企業研修 導入企業様の声

人事制度の変更に沿って「評価」と
「考課」を両立する管理職を育てる

コナミスポーツ株式会社

青木仁志 待望の新刊!

『超・達成思考』

未来に起こることを今、決めて、
自分との約束を守り続けければ
そのとおりに実現します。
超・達成思考とは、
自分を信じて理想の未来をつくることです。



全国にて
講演会開催予定
※決定次第webページ
よりお知らせいたします



ご購入は
こちら

第1部 達成の息吹
第2部 超・達成思考
第3部 成功する時間とお金の使い方
【著者】青木仁志 【価格】1,350円(税抜)



仕事に失敗し、
毎日がうまくいかないと、
うつむき落ち込む青年は、
「飛べるのに飛べない」という
不思議な生き物と
一冊の本に出会った…

数々の成功者が続出!

- 月収10万円から事業の借金10億円を完済(30代・経営者)
- 800万円の借金を1年で完済(20代・営業マン)
- うつを克服し、再婚して夫婦仲も良好になった(40代・営業マン)
- 働く時間が短くなり、成果が6倍になりました(20代・営業マン)
- 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)
- 最悪だった夫婦仲も職場の人間関係も180度変わった(40代・医師) etc.





安藤 久佳

経済産業事務次官

1960年、愛知県生まれ。1983年に東京大学法学部を卒業後、通商産業省へ入省。関東経済産業局長、商務情報政策局長などを経て、2017年中小企業庁長官。軽減税率の導入や事業承継を促す施策の拡充など、数々の中小企業支援策を取りまとめた手腕が評価され、2019年に経済産業事務次官に就任。

の急速な進展で産業構造が大きく変わり、国際的な企業の統廃合やM&Aを繰り返してきたアメリカや中国の巨大企業が、世界経済のトップに名を連ねています。

かつては、自動車、鉄鋼、エレクトロニクス分野のトップを走る日本企業の経営者と話をすると、それだけで世界が透けて見え、地球規模のマーケットを射程に入れることができました。ところが、いま世界経済の中心にいるのは中国です。14億人という広大なマーケットを背景に、バイドゥ、アリババ、テンセント、JDドットコムといった開発系の企業が急速に発展し、圧倒的な経済力を武器に世界へと打って出ています。かたや日本は一億人強の国内マーケット。いくら国内でしごきを削って競争力を高めても、世界では歯が立たないのが現状です。

それだけではありません。中国のみならず、ASEAN地域で産声を上げた勢いのある企業がどんどん台頭してきます。その渦のなかにもありながら、日本企業は国際的な競争力をどう高めていくのか。これがいま、私たちが直面している最大の課題です。

なかでも問われているのは、企業の現場力。個々の企業の経済状況からすると、なかなか踏み込みにくい研究開発や人材への投資をいかに促し、現場の活力を高めるかは産業界（民間サイド）だけでなく、産業政策を担う我々（行政サイド）にとっても大きな問題です。思い切った行動に出る必要があります。

木俣 状況は思った以上に深刻だということですね。先日、30代の若手経営者と話していたとき、「日本は世界の負け組になりつつあることを、もっと自覚すべきだ」

という言葉が出てきました。自国の現状を逃げずに受け止め、負けを負けとしていさぎよく認め、ゼロからやり直す姿勢が求められていると感じました。振り返れば、戦後も「負けつぶり」の良さが幸いし、失敗からV字復興を果たせたと言えます。

私たちはもう一度、オール日本で知恵を出し合う時を迎えているのかもしれない。

日本は道徳的な考え方や思想の面で、世界に新しい風を吹き込んだきた実績があります。その代表例が「おもてなし」「もつたいない」という哲学。これらの考え方は、いまや海外の人々の共感を呼び、世界の共通言語となつていきます。つまり、世界のイニシアティブを取れる風土はある、ということではないでしょうか。

安藤 その通りです。考え方や思想もそうですが、私は常々、現実の経済を動かしているのは我々や政策ではなく、ほかならぬ企業の皆さんだと思っています。人材に投資し、研究開発を行い、新しい製品やサービスを生み出せるのは、経営者の方々の投資判断や経営判断があるからこそです。

世界では、社会を変えるような技術革新が次々と起こり、5Gなどの次世代技術の覇権を巡って、アメリカや中国がさまざまな競争を繰り返しています。そんななかにもありながら、国際社会における日本の存在感を高めるにはどうすればよいのか。おそらく、従来の枠に捕らわれた発想で

はなく、それをはるかに超えたジャンプアップが必要になってくると思っています。つまりは、個々の会社からすれば投資しにくい領域に、いかに踏み込んでいってもらうのか、その誘い水となるような活動が必要になってくるとも言えるでしょう。

「課題」を「機会」にできれば、世界が日本のマーケットとなる

木俣 安藤事務次官の指摘は非常に鋭いと思います。青木社長はどう考えますか。

青木 人材への投資を促し、現場力を高めることが重要だというお話には、大変共感します。巨大企業がひしめくアメリカや中国などとは違い、日本の場合は、社員数が10名にも満たない規模の小さい企業が毛細血管のごとく全国に広がっています。これらの企業に、大企業にしか通用しない従来型の発想や働き方改革を取り入れても、効果は上がらないでしょう。

では、何が必要なのか。私は「誰のために、何のために働くのか」という目的意識が必要だと考えています。事務次官がおっしゃるように、リアルな経済を支えているのは企業です。その企業が現場力を高めるために不可欠なキーワードが、仕事に対する熱意です。

熱意は、一つの仕事に打ち込み、努力と自信を積み重ねることで育まれます。と



アチーブメント株式会社 顧問

木俣 佳丈

経済産業事務次官

安藤 久佳

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

特集・鼎談

もう一度“世界の日本”へ。 本質をとらえた「国づくり経営」とは ～「課題」を「機会」に変える発想が未来を切り拓く～

かつて世界のトップを走っていた日本企業。しかし、技術革新の大きな波が押し寄せるなか、「日本の国際競争力が低下している」と経済産業事務次官の安藤氏は指摘する。日本が再び競争力を取り戻し、世界に必要とされる国になるには何が必要なのか。アチーブメント代表の青木、顧問の木俣との対話のなかで、その答えが見えてきた。

日本企業の国際競争力が 劇的に低下している

木俣 中小企業庁長官から、経済産業省事務次官になられたことが、歴史的に見ても珍しいことですね。本当におめでたうございます。そして、国家予算を編成する非常にお忙しい時期にお話できることを心からうれしく思います。昨今、米中間題が大きくクローズアップされ、世界経済における日本のあり方を否が応でも考えさせられました。振り返ってみると、日本は世界に先駆けて官民一体となった経済政策で成長し、米中のお手本になってきた歴史とも言えます。そのリーダーシップを取ってきたのが、安藤さんが事務次官を務めておられる「経済産業省」だと認識しています。今後は、日本経済の構造的な課題に対応する施策が必要だ、と考えておられるかと思いますが、その点について、安藤事務次官のビジョンや構想をお聞かせいただけますでしょうか。

安藤 まず、日本が置かれている現在地から見ていきましょう。15年前、日本企業は多くは、世界経済を牽引するほど大きな存在でした。その証拠に、世界の時価総額ランキングでは、日本企業が星のごとく上位を占めていました。しかし、いまやその勢力圏が激変しています。IT技術

ところが、若手が仕事に熱意を持つ前に、働く条件にばかり焦点を当て、安易に副業を認めて別の仕事に目を向けさせてしまふなど、彼らの能力を分散させるような風潮があることを危惧しています。

安藤 確かにそうですね。かつて世界に名をとどろかせた松下幸之助さんや本田宗一郎さんは、小さな町工場からスタートしながら、それぞれの専門分野を極めることに大変な努力を費やした結果、大成功しています。通信機器分野で急成長した中国・ファーウェイの創業者も、来日時には一人でタクシーを拾ってあちこち飛び回るなど、非常に精力的に仕事に打ち込んでいると聞いています。アリババの創始者、ジャック・マー氏も同様です。彼は、世の中が何を求めているかを、とにかく必死に考えているそうです。



社会の課題は何か。いま何が求められているのか。肝心なのは、これを中途半端にはなく、徹底的に考え抜くことではないかと思えます。少し乱暴な言い方ですが、いまや当たり前になっているIT技術は、世の中に求められていることを、これまでの生産や流通とはまったく違う次元でとらえ、具現化したからこまで広がったのだと思います。つまり、大発展する技術や企業の根幹にあるのは、「世界は何を求めているのか」という願望の追求。その願望にフィットしていなければ、どんなにテクノロジーのレベルが高かろうと成功はしません。

木俣 まさに「企業は何のために存在しているのか」という根本に関するお話ですね。安藤事務次官は、日本企業は何のために存在しているとお考えでしょうか。

安藤 いつも申し上げているのですが、私は、日本は世界最初の「リトマス試験紙」だと考えています。日本は、人口減少、少子高齢化、過疎化といったネガティブな要因を抱えている「課題先進国」です。しかし、逆に言えば、これらを解決する商品やサービスを世界に先駆けて開発する機会に恵まれています。

ぐのではなく、会社や経営者が保有している「機能」をバトタッチし、ブラッシュアップしていくことです。機能とは、製造業が受け継いできた高い技術力であったり、過疎化地域に必要なサービスを提供するようなビジネスモデルのことです。これらを人口減少や少子高齢化にどう生かせるかを、事業承継では問われています。

日本の中小企業は、最先端テクノロジー、ものづくりの技、コミュニティ支援といった、かけがえのない機能をたくさん持っています。これらの機能にさらに磨きをかけ、発展させていくきっかけが事業承継です。経営者が交代することで「変化するチャンス」を得ることが、その本当の目的なのです。

限界突破し続ける若き経営者の育成が国の未来を創る

青木 変化といえば、スポーツ界では「勝つための変化」をよく取り入れています。新しい選手を徹底的にリクルーティングし、そのなかから若くて優秀な選手を採用し、厳しい訓練を経た上で、世界の舞台で活躍させています。「人づくり」こそが、企業に変化をもたらすのではないのでしょうか。

安藤 そうですね。事業承継をはじめ、中小企業の「人」への投資を後押しする制度づくりが欠かせないと考えています。

先ほど話題に出たファーウェイですが、この企業は売上の10%を研究開発費に当て、従業員の半数を研究開発に従事させています。一方、日本のエレクトロニクス企業の研究開発費は売上の3〜4%にとどまっています。

研究開発を行うのは、ITでも先端設備でもなく、結局は「人」です。残念ながら、日本企業が研究開発投資にかけられる金額の割合は、世界のトップ企業に比べて格段に低い。ここを改善できる税制の検討が必要でしょう。

青木 「事業は人なり」という言葉に尽きますね。私はこれまで、若手人材の採用と育成に非常に力を入れてきましたが、人に投資する視点を持っていない経営者は、企業の統廃合が進む国際社会のなかでは、ほかの企業に吸収され、消えてしまう気がします。

それを回避するために、人に投資できる経営者を増やすにはどうすればよいか。私は、若い経営者の起業を増やすことが最重要ではないかと思っています。20代で起業し、10年くらいは常識にとらわれずに、徹底的に限界突破する経験を積むような、若くて日本の経済発展を牽引できる経営者です。なぜなら、限界突破した数だけ、長期的・本質的・客観的な観点を育むことができ、人という資源に投資する価値を身をもって体感していくからです。

に、深刻な人口減少や少子高齢化に陥ります。そのとき、日本企業が従来とは違った視点で開発した、課題解決につながる商品・サービス・仕組みを提供できたら、中国の膨大なマーケットを掌握できます。

今後の成長戦略や経済対策のなか「高齢化対応」を組み込んでいる国は、もしかしたら日本が世界で初めてかもしれない。いま日本で起きている問題や課題を素直にとらえ、解決を図る方法を開発すれば、将来の国際社会が「求めること」とびつたり合致し、ニーズを一手に集めることができるかもしれないのです。つまり、日本企業は、将来のビッグチャンスを目前にしている状態だと言えるのです。

事業承継は誰のためにあるのか

青木 ネガティブなテーマをポジティブにとらえて問題解決していくところに、巨大マーケットがある。安藤事務次官がおっしゃりたいのはそういうことですね。まさしく、そんな視点を持つクリエイティブな経営者こそが、日本に求められています。

木俣 同感です。世間では経営判断にまでAIを利用する動きが広まっていますが、AIが絶対に出さないとあろう答えを出し、それを実行に移す織田信長のような型破り



な経営者が、もっと出てきていいと思います。日本は、世界で勝てるだけの素地を持っています。地域活性化にしても医療にしても、日本ほど質の高いサービスを提供する国はありません。あとは、誰のために、何のためにを明確にし、目標に向けて創造的にチャレンジできるかです。

青木 いま話題の事業承継も、企業数を維持することだけに目を向けるのではなく、クリエイティブで熱意ある若い経営者を育てるインキュベーション的な視点が必要ではないでしょうか。

安藤 青木社長がおっしゃる通りに、私も、誰でも事業承継の恩恵を受ける対象になっていいとは思っていません。チャレンジへの強い意志を持った人こそ、事業承継のメリットを手にしてほしいと思っています。

事業承継とは、会社そのものを引き継

安藤 先ほど、事業承継は会社の機能を引き継ぐことだと言いましたが、私たちは、親族間だけで行うものだけを「事業承継」とは考えていません。

赤の他人であつても、チャレンジの決意を固めた志ある若者が引き継いだつてよい。そんな考えから「第三者承継」に力を入れています。

現在の日本を支えてこられたのは、間違いなく中小企業の経営者です。その偉大なバイタリティを、これまでたくさん見させていただきました。そんな皆さんであれば、課題を逆手に取る思考の転換で、世界規模の問題を解決する商品やサービスを生み出せると確信しています。母体の大きい大企業では、なかなかそうはいかないのですが、小回りの利く中小企業の皆さんなら可能です。どうか果敢にチャレンジしてください。成功モデルは、必ず世界に通用します。

私たちが「なぜ、何のために」を常に意識し、日本企業が再び世界経済を引っ張れるような制度改革を考えていきたいと思っています。

木俣 中小企業の経営者に勇気



をもたらしてくれる素晴らしいメッセージですね。どうもありがとうございました。

「実行力」の高め方

弱さを乗り越え、超一流へと駆け上がる



「トップアスリート」たちは、いかにして実行力を高めてきたのか？

「もっと大きな成果を出していきたいものの、途中で心が折れてしまう…」

「続けることが苦手で、三日坊主で終わる…」

「やると決めただけで、気がついたら時間だけが過ぎていた…」

そんな経験はないでしょうか。

私たち人間は、常に楽に流れてしまう「弱い」存在です。しかし、その一方で日々決めたことを実行し続け、類まれな成果を上げる人もいます。そのような人たちは、一体どのようにして「弱さ」を乗り越え、決めたことを「実行」し続けているのでしょうか。

今回は、世界の頂点を目指し、奮闘を続けるトップアスリートや指導者に、日々の鍛錬を継続する「実行力」の秘訣を伺いました。

Contents

- P10 「こうなりたい」という理想像が弱さを乗り越える力になる
キックボクサー 治政館ジム所属 青木 興之介
- P12 「小さな行動習慣」で、夢へ向かうモチベーションを創る
レーシングドライバー 平川 亮
- P14 理想とのギャップが自分を突き動かす
徳洲会体操クラブ所属 亀山 耕平
- P15 勝つ先のビジョンがある選手は、苦しくても一歩を踏み出せる
徳洲会体操クラブ 監督 米田 功
- P16 「実行力の源は主体性にある」自ら考える環境づくりが指導者の使命
流通経済大学 ラグビー部 アドバイザー 松井 英幸
- P18 行動の源泉にある願望を強化する3つのポイント
アチーブメント株式会社 マネジャー/トレーナー/コンサルタント 橋本 拓也
- P20 実行力を最大限に引き出す『頂点への道』講座の活用法
- P22 アチーブメントHRソリューションズが筑波大学にて『真のスポーツマンシップ』を醸成する特別研修を開催



ジェームズマディソン大学講演の様子



第68回米国家朝食祈禱会にて



国家戦略を作る「シーダーズ」を訪問



AI事業を展開するQUIT社のディレクター・Austin氏と



日本JC石田会頭、北米トヨタ副社長と



ワシントンD.C. 訪問・QCCツアー開催レポート

第68回米国家朝食祈禱会・ジェームズマディソン大学・QCC戦略構築合宿

2月上旬に、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。今年も世界のトップリーダーが集う米国家朝食祈禱会への参加とともに、世界の政治・経済の中心地をQCC会員の皆様と一緒に見学をいたしました。



元陸軍ナンバー3のミック・キックライター中將と



NBAの試合をVIPルームにて観戦

米国家朝食祈禱会は、1953年から毎年2月に行われており、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ます。おかげさまで今年も青木がご招待をいただき、参加いたしました。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、アチーブメント流理念経営の講演をしました。そして今回は、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。財務省・国務省にて戦略構築を担当するリチャード・マッコーム氏や、元陸軍ナンバー3のミック・キックライター中將といったトップリーダーの方々から、経営者に必要な「判断力」「リーダーシップ力」「実行力」の極意を、直接伺いました。さらには、通常は立ち入ることが出来ない国防総省ペンタゴンにも訪問し、世界の最前線に立つ方々に

触れ、思考を拡張するまたとない機会となりました。お会いしたごなたも、相手に対する誠実さや尽くす真心といった人生の土台となる価値観をお持ちで、そこから一貫して行動されている姿から、世界を動かすリーダーシップの原点は「目的」であると改めて学んだツアーでございました。ご参加いただいた皆様、誠にありがとうございました。



QCC会員の皆様で経営戦略をディスカッション



国防総省ペンタゴンにて



試合のたびに、他選手を圧倒する応援団が駆けつける

あおき こうのすけ
青木 興之介

1988年、東京都生まれ。幼少期に兄と始めたテコンドーから格闘技と出会う。キックボクシングの魅力に惹かれ、2013年にプロデビューをする。一度の引退を経て、2018年に現役復帰を果たす。「愛を貫くキックボクサー」として慕われ、試合となると他選手を圧倒する、数百名の応援団が会場に駆けつける。デビュー以来の通算戦績は、19戦12勝6敗1分

「大切な人を守れる強い男になりたい」
その思いが、前に踏み出す原動力。

な自分が好きなことをやる資格なんてない」。そう思ってキックボクシングの世界から身を遠ざけて暮らしていました。その頃、兄からの紹介で出会ったのが『頂点への道』講座です。受講をするなかで、講師の「成功は技術である」という力強いメッセージに心を動かされました。当時は、うまくいっていませんでした。それがなぜなのかが分からず、未来に対して見通しがありませんでした。しかし、選択理論心理学を学ぶなかで元妻との関係がなぜ悪くなっていったのか、そしてなぜキックボクサーとしてうまくいかなかったのかを紐解いていったのです。この技術を体得できれば、諦めていた理想の自分に近づけるかもしれないと、受講をし、徹底的に日々の実践を積み重ねていきました。なかでもいちばん私を変えてくれたのは「目的に生きる」という考え方です。何のために戦うのか、何のために勝つのか、これをひたすらに自問自答し、深く深く落とし込んでいきました。そして出てきた答えが、「大切な人たちに勇気届け、成功する技術を伝えることで豊かな人生に導く」という目

的だったのです。この目的が私にとって立ち返る場所となりました。そして、これは一言でいえば、「愛」であると私のなかで腑に落ちました。それならば、私が大好きなキックボクシングという競技で上を目指し、挑戦し続けていくことこそが、目的を果たすためにいちばん効果的であると思い、再度現役復帰することを決意できたのです。辛い練習にめげそうなとき、弱い自分に負けそうなとき、いつも決めてやってるのが、「本当はどうなりたいんだ?」「人生の目的はなんだ?」という自問自答です。そうすると、「大切な人を守れる、強くてカッコいい男になる」という答えが湧き上がってきます。一度しかない人生であれば、必ず手に入れた、絶対に諦めたくない。そうやって自分自身を鼓舞し、トレーニングを続けています。

**逆算して歩む今日の二歩が
目的実現への足掛かりになる**

ちょうど先日31歳になりました。若さや勢いでは、同じリングに立つ若い選手にはなかなか勝てないというところは、復帰を決めたときから目に見えていました。なので、目的から徹底的に逆算をして練習方法や内容を変えていきました。まず考えたのは、お客さんに喜んで

らうことです。お客さんが求めているのは、感動的で見ごたえのある試合です。それはどんな試合かというと、やはりKO勝利を収めることだと思ったのです。これまではとにかく量をこなそうと、ガムシヤラに練習をしていましたが、目的が明確になってからは、どうしたらKO勝利ができるのかから逆算をして、繰り出す技とその精度に磨きをかけ続けていきました。その甲斐があり、現在はライト級2位までランキングを上げることができています。

先日のチャンピオンを掛けたタイトルマッチでは残念ながら勝つことができませんでしたが、会場には300名以上のお客様にご来場いただいて大きな声援をもらえました。敗戦は非常に悔しいものでも、ここでも歩みを止めるわけにはいきません。今日の一步の大切さをしっかりと噛み締めて、上を目指し続けて挑戦していきます。

そして、お客様や縁ある方々に、勇気をお届けすることはもちろんなのですが、それだけでなく、具体的に成功を手に入れるための技術を体得していただくお手伝いこそが使命です。そのために、私自身が一人のプロスピーカーとして、成功の技術をお届けできる存在を目指して、邁進し続けていきます。



「こうなりたい」という理想像が
弱さを乗り越える力になる

あおき こうのすけ
青木 興之介

キックボクサー
治政館ジム所属 日本ライト級2位

28歳にして現役復帰し、プロのキックボクサーとして戦い続ける興之介選手。格闘技といえば、屈強なフィジカルとメンタルを持つ選手たちが集うイメージが強いが、興之介選手は自らのことを「弱い存在」だという。いかにして日々の生活で巡り合う「弱さ」を乗り越え、過酷なトレーニングに取り組み続けているのでしょうか。

**本音をいえば
とても弱い存在だ**

キックボクサーとしては24歳でプロデビューしましたが、プライベートで挫折を経験したことをきっかけに、27歳で一度引退をしています。その後、改めて現役復帰してここまで闘ってきました。同じリングに立つ選手は、私より若い人がほとんど。このハンデを克服するために、人一倍練習して強くなろうと努力しています。しかし、私自身は正直にいうと、とても弱い存在だと思います。ついつい楽な方に流されてしまうことがありますし、練習のためにジムに向かう途中も、「いきたくない」と思うこともあります。

**人生を変えたのは
「目的」の出会**

27歳で現役引退したタイミングでは、実はプライベートで離婚を経験しており、人生のどん底にいました。「自分は大切な人を大切にできないダメな男だ。そん



2017年 SUPER GT500 シリーズチャンピオン獲得時

ひらかわ りょう
平川 亮

1994年、広島県呉市生まれ。13歳でレーシングカートを始め、1年後の2008年、全日本ジュニアカート選手権参戦デビューWIN、年間シリーズチャンピオンを獲得。カートを始め、1年10か月という史上最短記録を打ち立てる。その後、あらゆるレースで史上最年少記録を樹立。2015年4月に行われたSUPER GT開幕戦では見事優勝を果たし、2017年にはSUPER GT500クラスで、史上最年少での年間チャンピオンを獲得

モチベーションをコントロール下に置く。それは、思っているほど難しいことではない。

一つひとつは、決して特別なことではありませんが、そうした行動をとるだけでも、気持ちになんらかの変化が起こり、モチベーションが上がっていきます。そうすると自然と頑張ろうと思えて、やるべきことを行動に移していけるのです。気持ちの部分はなかなかコントロールしにくく、おざなりになりがちなのですが、実は人やモノの力を活用して、ちょっとした取り組みをしてみることで、想像以上に簡単に変化を起こせるものです。

チームがいるからこそ戦える

もつと根底にある、頑張る原動力を考えると、それはやはりチームの仲間や、応援していただいているファンの方々の存在が私にとっては大きいのです。たくさん支えていただいて、今の私がいまいます。おそらく一人では諦めていたであろうという場面もたくさんありました。特にチームの仲間には常々支えられています。レースになると、ドライバー一人がコースを走っているように見えますが、ピッ



「小さな行動習慣」で、夢へ向かうモチベーションを創る

ひらかわ りょう
平川 亮

レーシングドライバー
SUPER GT500・F3 最年少シリーズチャンピオン

13歳という決して早くはない年齢からカートデビューし、10年かかるといわれているF3へのデビューを5年で達成した平川選手。その後もGT500の最年少シリーズ優勝記録を更新し、レーシング業界の注目を集めている。その実績の裏側で、並々ならぬ努力で積み上げてきた実力を発揮し続けるために、何を大切にしているのでしょうか。

モチベーションは簡単に上げられる

ドライバーとして年間で50日ほど、レースに出場しています。それ以外の時間は、イベントなどで全国を回ることもあります。ドライバーは毎日行っています。目指す理想に対して、体力・精神力・技術など必要なことはわかっている。それを身に付けられるように、決めているトレーニングをこなしています。ですが、決めたことを実行し続けるのは決断して簡単ではなく、ときには嫌になることもあります。そんなときに意識しているのが、『自分のモチベーションが

上がるような行動をとること』です。

毎回のレースは勝負事なので、必ず順位が出ます。結果が出た直後は、悔しかったり達成感だったりさまざまな感情があり、次に向けて頑張ろうという気持ちですが、非常に強いのですが、時間とともにどうしても薄れてしまうものです。そこで、普段の生活では、こうした悔しさや向上心といった感情を呼び起こすために、よくレースの動画を観ています。負けたときの動画を観るだけでも悔しかった感情が湧き上がってきますし、勝った試合の動画を観ればもっと上を目指したいと思えます。また、ほかの選手の走りを見ることもあれば、本を読んだり、セミナーを受講したりすることもあります。

トと無線で常にやり取りをしています。マシンの状況や他チームの動きなどを監督やメカニックの方が逐一確認しており、ピットの裏側で綿密な分析をしています。その上で、長いと数時間以上にも及ぶレースをどのように戦っていくのか、いつどのタイミングで仕掛けていくのか、タイヤ交換や給油などのピットインはい

らそうなるのか。それには18歳のときに受講をした『頂点への道』講座で得られた学びが役立っています。

一言でいえば、明確なゴールからの逆算です。具体的にどのようなレースで、どのように勝ち続けたいのかを明確にし、そのために必要なことを洗い出し、行動まで落とし込んでいくことです。

つ行うのかなどを決めています。それだけではない、レースに出るまでに自分のスタイルと合うようなマシンをセッティングしていくのも、もちろん私一人ではできません。何度も何度も調整をして、ベストといえる状態まで仕上げてレースに臨みます。最高の技術力を持った方々が集まって、その一人ひとりが全身全霊でドライバーとともに戦っているのです。そう思うと、それだけでも諦めない理由、頑張る理由になります。チームのために、応援してくださいと皆さんの方のために、今できることを尽くしきろうというつもりです。

勝ち続けるからこそが実力の証明である

チームもファンの方々も、いうまでもなく、応援するからには、勝つことを望んでいます。それも、たまたま勝つのではなく、勝ち続けることです。どうした

私が目指している理想は、隙のない完璧なドライバーです。真正銘の実力を持っていてということですが、その力は、突然高まるものではありません。当たり前ですが、徹底的なトレーニングなしには手に入りません。体力をつけることはもちろん、身体能力・筋力のトレーニングや、運転技術、車のセッティング・扱い方のトレーニングなど、やるべきことは多々あります。一つひとつを細かく見ると、地道かもしれませんが、理想から逆算された内容を着実にこなしていくことが、勝つためには必要不可欠なことなのです。

本当に超一流の世界を目指していく上で、「目標達成の技術」は、アスリートには絶対に必要なことだと思います。チームの仲間、そして多くのお客様に喜んでもらえるよう、もつともつと上を目指して、徹底的に逆算をして、技術・体力・精神力を鍛え、これからも目標達成していきたいと思えます。



よ ね だ い さ お 米田 功

徳洲会体操クラブ 監督
2004 アテネオリンピック 男子体操団体金メダリスト

2004年アテネオリンピックで、男子体操団体のキャプテンを務め、金メダルを獲得した米田氏。今はその卓越した実績を武器に、数々のメダリストを輩出してきた徳洲会体操クラブの監督をされています。世界の舞台で戦う数多くの選手の指導に携わっていますが、そのなかで一人ひとりのモチベーションを引き出し、たゆまぬ鍛錬を積み続けていく選手を育てるために、どんな工夫をされているのでしょうか。

か め や ま こ う へ い 亀山 耕平

徳洲会体操クラブ所属
世界選手権 あん馬 金メダリスト(2013)



昨今、世界の舞台で数々の金メダリストを輩出し、国民の注目を集める体操。そのなかで、いよいよ迎える東京オリンピックへの期待の星の一人が亀山耕平選手です。2013年には世界選手権での優勝経験も持っていますが、自信家でもなければ、エリートとして成長してきたわけでもないといいます。一体何が亀山選手の原動力なのか、そして日々の練習でどのような工夫をしているのかを伺いました。

理想とのギャップが自分を突き動かす

本番のように一本の練習を大切にできるか

体操は本番の一瞬が勝負のため、どれだけ練習を積んでも本番で発揮できなければ意味がありません。そのため、ベストのパフォーマンスができる状態を本番でつくるのが何より重要です。そのために日々の練習で大切にしているのは、「本番同様に取り組めているか」です。

環境・相手・自分といったたくさん要素を分けて考え、これらをできる限り本番に近づけられるように努力しています。これができたときに、何が得られるかという、自分自身の課題の明確化です。本番でしか感じられない緊張感を持つて取り組んだら、普段では見えないような課題が発見できるのです。そして、課題が見つければ、その解決のために練習メニューをどのように変えたらよいかを

考えることができるので、次に向かっていくモチベーションが湧いてきます。一つずつステップアップしている感覚があるからこそ、またがんばろうと思うことができるのです。「練習は本番のように、本番は練習のように」といわれますが、本番を練習のときと同じイメージで取り組むことができるわけではありません。そして、練習を本番と同じようにできれば、練習の質が一気に向上し、前に進んでいく力が得られるのだと思います。

すべての原点は「目指せる奇跡」への感謝

今、一番私自身を掻き立てさせてくれているのが、間違いなく東京オリンピックです。自国で開催され、自分が努力した分だけ周囲の方々への貢献につながる競

技ができていますが、これは当たり前ではありません。過去を振り返れば、優秀な成績を出し続けてきたような順風満帆なキャリアではありません。何度も体操を辞めようと思ったこともありましたが、そのたびに監督やコーチをはじめとした周囲の方々に支えていただけて今があります。体操をやっているというよりは、させていただいているという感覚の方が強いのです。こうしてオリンピックを目指せることは本当に奇跡だと思います。たくさんの方々への期待に応え、恩返しをしっかりと形にするべく、なんとしてもオリンピックに出場し、結果を出していきたい、そう強く思っています。残りの期間、一日一日の練習をしっかりと積み上げていきます。

先を見据える力 ビジョンを描くことがカギ

スポーツは競争の世界で、必ず勝敗があり、多くの選手が勝つことを目標にしています。しかし、勝つことだけを考えているのは、ほかの選手と比較をしてしまったり、周囲の状況に流されたり、プレッシャーで本来のパフォーマンスを発揮できないことがよくあると聞きます。特にアスリートである以上、怪我は避けては通れません。こうしたハプニングが発生したときに、勝つことだけを考えると、ショックで立ち直れなくなってしまいうちもありません。しかし、勝つことの先にあるビジョンを描くことができれば、どのような逆境も意味のあるものにできる可能性が増えると考えています。

チームビジョンを持つことで 組織に一体感が生まれる

選手個人のビジョンだけでなくチームとしても「世界を魅了する最強で最高のチームを目指す」というビジョンを掲げています。このビジョンは5年前から導入しているアチーブメント社の研修で、選手たちが自ら考え決めました。結果を出す強さは当たり前ですが、ただ強いだけではなく、

仲間への思いやりや団結、周囲への配慮、応援される人格など、さまざまな面で世界を魅了する最高のチームになる



年に一度全員で理想像を整理し、目標達成の技術を学ぶ研修を実施している

勝つ先のビジョンがある選手は、 苦しくても一歩を踏み出せる

仲間への思いやりや団結、周囲への配慮、応援される人格など、さまざまな面で世界を魅了する最高のチームになる



指導者の育成を通して、スポーツ業界の変革に着手している

まつい ひでゆき
松井 英幸

1961年、埼玉県生まれ。日本体育大学在学中、大学選手権にて準優勝を経験。ラグビー指導者として、流通経済大学付属柏高校ラグビー部監督として、30年間で全国大会の花園に23年連続25回出場の実績をつくる。その後、高校ラグビー日本代表監督に抜擢。ラグビーワールドカップ、7人制ラグビー、オリンピックに出場するトップリーグ選手を多く輩出する。現在は指導者育成を中心に指導者講習会の講師、産官学連携事業等に携わっている。

「考える力はみんな持っている」。それを引き出していける指導者が、超一流だ。



「実行力の源は主体性にある」 自ら考える環境づくりが指導者の使命

逆説的に言えば、そうした一流を目指すして日々努力し続けられる選手を育てるためには主体性を引き出すことが必要です。そのために私はニュージールランドやオーストラリアの世界トップレベルのチームでのラグビー教育を学びに行った時期が長くあります。そこで感じた日本との一番の差は、選手たちのアウトプットの量が全くもって違うということでした。次の試合でどう戦いたいのかなどはもちろん、どんな選手になりたいのかなど、どんな支援がほしいのかなど、聞いてみるとどんどん出てくるのです。なぜここまで違うのかというと、小学校・中学校のときからの、アウトプットを重視した教育のおかげだとわかりました。「何が正しい答えなのか？」だけではなく、「私はどう思うのか？」を引き出すさまざまなカリキュラムがあり、それがスポーツ教育にも生きていたのです。それ故に、理想の選手とはどんな姿か、そこから逆

自ら考える環境を いかに作れるか

まつい ひでゆき
松井 英幸

流通経済大学 ラグビー部 アドバイザー
全国高校ラグビー大会 23年連続25回出場（指導実績）
JPSA認定 ベーシックプロス피ーカー

ワールドカップで二躍、時のスポーツとなったラグビーで、高校チームを23年連続25回の全国大会出場を導き、日本代表を5名、トップリーグ選手を50名輩出してきた松井氏。まさに世界と肩を並べる実力を育ててきた影の立役者です。指導者としての活躍は、スポーツ総合雑誌「Number Web」にも掲載されていますが、いかにして選手の実行力を引き出しているのか、その秘訣を伺いました。

「心・技・体・生活」において 一流であれ

40年近くラグビーに携わってきた中で、たくさんのおっぱ選手を見てきましたが、オリンピックやワールドカップなどで活躍していく選手と、ほかの選手たちの何が違ったかという点、身体的な素質はもちろんですが、人望があり、賢く正しく努力をして、何より人一倍考えていたところだと思えます。それを作り上げる土台として、私は選手たちに、心・技・体・生活の4要素が大事だということを伝えてきました。

「心」とは、感謝できる心・応援してもらえぬ人格・何事に対しても前向きに

算したら自分はどう努力をすべきか、どんな能力が必要なのかなどを考えるのが当たり前の文化になっていました。自分で考えて、自分で主体的に決めたことであれば、必ずと実行する確率は上がっていくのです。

苦い経験から確信を得た 選択理論的指導の価値

日本のラグビー教育でも主体性を育てようとして、さまざまな取り組みをしてきました。一例として、会議や話し合いをするときは必ず3人チームを組み合わせます。経験上、3人で話すときが、一番全員が主体的になるからです。

しかし、「答えを教える」教育を受けたきた学生が、急に変わっていくことは難しく、私自身もそこには非常に苦労し、数々の失敗を経験してきました。特に、熱心になるあまり、2015年には、選手に手を出してしまい、体罰問題で監督辞任に追い込まれたこともありました。そんな人生のどん底を経て、改めて振り返ったときに感じるのは、内発的動機付けによる指導が必要ということでした。

その考えに至ったのは、辞任後に受講した「頂点への道」講座で学んだ選択理論がきっかけです。内発的な動機付けこそが実行力を引き出す一番のポイントで

取り組んでいく心を持っているということ。「技」とは、高い技術力を持っていること。「体」とは、強いフィジカルやパワー、持久力を持っていること。そして「生活」とは、部屋をきれいにする、挨拶をする、良いリズムで生活するなどをはじめとした良い習慣を持っていること。この4つの要素を高めてほしいと指導し続けてきました。一流の活躍をしていく選手であればあるほど、振り返ると学生の時期にこうした要素に自ら基準を定めて、考えて、誰にも言われなくても取り組んでいたのだと思います。それはどこから来るかというと、やはり明確なゴールからの逆算なのだと思います。それを主体的に取り組んでいくことが何よりのカギです。

あり、そのためには親身になって選手の願望に興味を向ける。人間関係を破壊する致命的な7つの習慣ではなく、身に付けたら7つの習慣を使ってコミュニケーションを取り、信頼関係の土台の上で話し合えることが何より大切だと学びました。これは私にとって衝撃的でした。選手に対して愛情があるからこそ、強くなってほしいからこそ厳しく接し、求めるのが当たり前の考えでしたし、スポーツ界ではそれが当たり前です。これを、人間関係により焦点を当てて、自分が持つ正しさを捨て、選手に関わっていくこととするのは、なかなか勇気がいられます。日々鍛錬を積みながら、現場で実践し、板につくまでには2年近くかかりましたが、選手やコーチとのコミュニケーションが、大きく変化していったのも事実です。

お陰さまで、今はさまざまなチームの監督やコーチをはじめとした指導者の教育を重点的にやらせていただいています。最終お伝えしているのは選択理論です。選手の中にある願望を引き出し、主体的に取り組む支援こそが指導者の役割であり、そういう指導者がいるチームは必ず強くなります。日本のラグビー界、スポーツ界にそのようなチームを一つでも多く増やしていくためにも、選択理論的指導の重要性をお伝えし続けていきます。

行動の源泉にある 願望を強化する 3つのポイント



成功のノウハウは、書店やネットでたくさん見つかります。しかし、どれだけ良い情報を手に入れたとしても、実行する人と、しない人がいます。その違いはどこで、何があれば実行力を高められるのか。アチーブメントにて、マネジャーを務める橋本がお答えします。

内側の願望が 力をもたらしてくれる

世の中には成功のノウハウ本や、セミナーなどがたくさんあり、そこから情報を得ている方も多くいらつしやるでしょう。その場では気づきがあり、勉強になるなと思っても、結局は実行しない人が大半です。そのたびに「自分は意志が弱いのではないか」「不真面目な性格なのではないか」と思われるかもしれません。しかし、この原因は至ってシンプルで、それを実行して得たい物に願望が不明確だからです。反対に、明確で強い願望を持つていれば、それを手に入れるためにありとあらゆること実行していくエネルギーが生まれてきます。そのため、「実行力をどうやったら強化できるのか？」という質問に対する答えは、「願望を強化する」に他なりません。

れば、「多くの人の役に立ちたい」と思っている人もいます。「やりたいことはあるけれど、そこまで本気で頑張ろうとは思わない」という人もいれば、「何が何でも必ず成し遂げたい」という人もいます。「頂点への道」講座では、これを「思考の質」とお伝えしています。より強く、明確で、利他的で、大きい願望であればあるほど、私たちはそこから強い動機を得ることができ、その具現化のために行動していくことができるのです。そのため、願望を強化したければ、「思考の質」を上げていくことが効果的であると言えるでしょう。出来ることはたくさんありますが、ここではその中でも特に大切な3つをご紹介します。

1 セルフ・カウンセリングを し続けること

セルフ・カウンセリングとは、「頂点への道」講座の中でお伝えしている、願望を明確にするための手法です。願望強化の第一歩は、願望を確認する頻度と時間を増やすこと

す。しかし、実践された方であれば、誰しもが思われるかもしれませんが、そう簡単に明確にはなりません。意味がないと投げ出したくなるのですが、セルフ・カウンセリングは筋力トレーニングと似ていると思います。腹筋を割ろうと思ってトレーニングを始め、2〜3日やって割れなかったからといって、意味がないと思う方はいないと思います。それと同じように、まずは続けるということが何より大切です。

2 共に目指す仲間を つくること

そして次に重要なのは、100%本音でセルフ・カウンセリングをすることです。望ましくないのは、ルーティン作業のようにやったり、「自分はこうあるべきだ」という考えにとらわれてきれいな言葉をならべたりして、やった気になっていることです。「私が本当に求めているものは？」という

2つ目の要素は、仲間をつくることです。利他的な願望を拡張するステップとも言えるでしょう。人間とは、苦と楽があれば、楽に流れる弱い存在で、特に一人で頑張ろうとすると、よりその傾向が強いです。なので、同じ目標を目指す仲間を見つけて、励まし合い、協力しながら取り組んでいくことができれば、仲間のためにも頑張ろうと思えるはずです。アチーブメントでは、

3 自分を信じられる 努力をすること

そして、最後の要素は「アファメーション」暗示」です。私たちが明確な願望を描くうえで一番の障害が「恐れ」です。本来に出来るのだろうか、自分には無理なんじゃないかという感情です。人の頭の中では常に言葉が飛び交っていますが、常にこうしたネガティブなものに支配されていたとしたら、恐れはどんどん大きくなっていく一方です。「恐れ」を払拭していくために暗示が効果的なのです。毎日の生活を振り返ったときに、自分自身に対してどんな言葉をかけていますか？ 自分という存在をどのように扱っているでしょうか？ 他人から否定的な言葉をかけられて、いい気分

なる方がいないように、自分自身に対して毎日どんな言葉をかけてあげているかによって、「恐れ」を減らすこともできれば、増やすことも出来るのです。それによって私たちのモチベーションは大きく変化していくのです。そのため、肯定的な言葉をしっかりと自分に伝えてあげる暗示というのは、恐れを払拭して、より鮮明な願望を描く勇氣を生み、実行力を引き出すにはとても効果的です。暗示は実際に取り組んでいないと、価値が分かりづらいものです。怪しいと思う方もいるでしょうが、本気で暗示をしている人で実行力が低いという人を私は見たことがありません。まずは出来ることからでもスタートしてみるといいと思います。例えば私は、将来こうなるという宣言文を読み上げた12分間の音声を常に持ち歩いています。自分で吹き込んだ音声を聞くだけでも歴とした暗示です。

セルフカウンセリング

- 1 私は何を求めているのか？ 私にとって一番大切なものは何か？ 私が本当に求めているものは？ **願望の明確化**
- 2 そのために「今」何をしているのか？ **時間(お金)の使い方をチェックする**
- 3 その行動は私の求めているものに手に入れるのに効果的か？ **主観を絶対視せず客観的に行動を自己評価する**
- 4 もっと良い方法を考え出し、実行してみよう **改善計画とその実践**

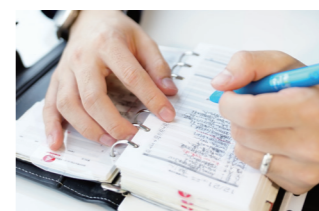


「頂点への道」講座の活用法

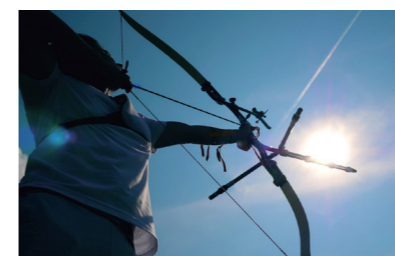
ATCリニューアルポイントを一挙紹介

実行力を最大限に引き出す

アチーブメントでは、「頂点への道」講座を通して、ご受講生の皆様の成果の創造を支援してまいりました。その中でも、最も大切にしてきたのが「実行力強化」です。3月からリニューアルする、アチーブメントテクノロジーコースでは、さらなる「実行力強化」と「習慣形成」のサポートをコンセプトとしております。ここでは、そのリニューアルポイントと、実行力を最大限に引き出す講座の活用法を橋本がご紹介いたします。



1 実行力を高めるための活用法

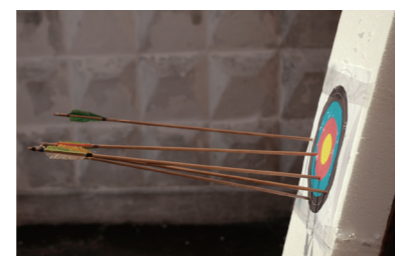


受講までの目標を設定する

私たちは、理想と現実のギャップを正しく認識したときに、このギャップを埋めようという行動を起こしていきます。言い換えれば成長テーマの明確化です。受講までにこの状態になるよう自分自身をセットアップするために、目標を立てて、実際にチャレンジしてみることがとても効果的です。なぜなら、チャレンジをすれば、達成か未達成かという結果が必ず得られます。それにより「なぜ達成できたのか?」「なぜ達成できなかったのか?」を明確化していくことができるのです。ぜひこの状態をつくるために、目標を設定してチャレンジしてみてください。

また、「問題は線路の枕木の如く起るもの」という言葉のように、予想外のハプニングで達成が見えなくなるときもあるはずですが、そんなときほど、「目標を変えろ」という選択を安易にしないことを強くおすすめします。なぜなら、その逆境の中にこそ成長の機会があるからです。必死に「達成するためにできること」を考え、取り組んで見ることが、達成力を引き上げてくれるのです。まずはできることを10個書き出して、「通り取り組んでみてください」。

2 実行力を高めるための活用法



プロセスを振り返り、受講目的を明確化する

受講の1週間前までに、求めることや手に入れたい成長を具体化していくために、質問表をご提出いただけます。現場でチャレンジしてきたプロセスを振り返り、ご自身の受講目的を深く掘り下げていくことで、受講の効果が高まっていきます。質問表では、受講目的の明確化のためにさまざまな角度からの問いを、約30問をご用意しました。健康・家庭・仕事・経済など、ご自身の理想を今一度整理し、その理想を叶えるために本当に必要なことは何かを考え、明確化していきましょう。

そして、自分自身の思考習慣と行動習慣を振り返り、克服していきたいこと・成長を手に入れたいポイント、そのために3日間の受講の中で得たいことを改めて書き出していくことで、受講目的を再整理していきましょう。真剣にご自身と向き合ってください。すると、1〜2時間はかかってしまってもいいかもしれませんが、最大限に学びを吸収するために、ぜひ集中して取り組まれることをおすすめいたします。

3 実行力を高めるための活用法



アチーブメント・プランナーを最大限活用する

日々の行動管理のツールとして、ぜひアチーブメント・プランナーをご活用ください。スケジュール管理やタスク管理だけでなく、健康・家庭・仕事・経済など、さまざまな領域をカバーし、成功へと歩んでいくモチベーションを高めてくれるのは、やはりいちばん身近な家族・職場の仲間・お客様・取引先、そして地域コミュニティにいらっしゃる方々と共同学習できる環境が望ましいです。

なぜならば、「目標達成の技術」を相手に伝える時点で、皆さんは指導的な立場として周囲に関わっていきます。この立場が力を与えてくれて、そう簡単には諦められないという気持ちにさせてくれるからです。大切なパワーパートナーのために自分自身が成功する! そんな願望を育てて現場での実行を強化していけるよう、ぜひ大切な方とともに再受講にお越しください。

4 実行力を高めるための活用法



パワーパートナーとともに再受講する

仲間とともに学ぶことで実行力が高まっていくことを前のページでご説明しました。この仲間を自らの手でつくり出していくことが大切です。講座で出会った仲間と学び続けることももちろん素晴らしいのですが、本当の意味で日々の実行力を強化し、成功へと歩んでいくモチベーションを高めていけるのは、やはりいちばん身近な家族・職場の仲間・お客様・取引先、そして地域コミュニティにいらっしゃる方々と共同学習できる環境が望ましいです。

なぜならば、「目標達成の技術」を相手に伝える時点で、皆さんは指導的な立場として周囲に関わっていきます。この立場が力を与えてくれて、そう簡単には諦められないという気持ちにさせてくれるからです。大切なパワーパートナーのために自分自身が成功する! そんな願望を育てて現場での実行を強化していけるよう、ぜひ大切な方とともに再受講にお越しください。

ダーを育成することが本研修の目的でした。

豊富なアスリート支援の経験を活かし、体感ワークを織り交ぜた研修設計

アチーブメントはスカラシップ制度の設置以降、これまで多くのアスリートやスポーツチームの教育支援を行ってきました。その経験を活かしながら、今回の研修は筑波大学の理念やビジョン、大学スポーツという現場の特殊性を加味しながら設計されました。座学で一方的に知識を伝えるのではなく、さまざまなワークやディスカッションをはさみながら研修は進行していきました。筑波大学の運動部は、どの種目も強豪チームで、掲げている目標は「日本一」です。しかし、ワークを通して学生たちが向き合ったのは「日本一という目標の先にあるビジョンとは何か?」「なぜ日本一を目指すのか?」という問いでした。プレーする競技は同じでも、個々人の目標の先にあるビジョンはそれぞれです。「去年の負けのような悔しい思いを繰り返したくない。勝って喜びを共有したい」「将来自分が教員になったときに目標となるようなチームを作りたい」など、参加者それぞれが語り合っていました。そこから更に一歩進んでビジョナリーリーダーとし



アチーブメントHRソリューションズが筑波大学にて

『真のスポーツマンシップ』を醸成する特別研修を開催

2020年1月12日、13日の2日間、筑波大学アスレチックデパートメント（以下：筑波大学AD）は運動部5種目（※1）からキャプテン・副キャプテン・マネジャーを各3名ずつ選抜し、彼らを『真のスポーツマンシップでチームづくりができるリーダー』に育成するための特別研修を、アチーブメントHRソリューションズの協力のもと実施しました。産学連携で、種目の垣根を超えた教育施策として、本研修は大学スポーツ界では初（※2）となりました。

※1 硬式野球部、男子バレーボール部、女子バレーボール部、男子ハンドボール部、女子ハンドボール部 ※2 当社調べ

大学スポーツの教育的価値を最大化すべく、産学連携でプロジェクトが始動

大学スポーツの現場ではさまざまな不祥事が続いており、本来の教育的価値が失われつつあることが危惧されています。そんななか、いち早く改革に乗り出したのが筑波大学です。2018年に筑波大学アスレチックデパートメントを設置し、安全管理やガバナンス、会計、人事規定の健全化や発展はもちろんのこと、教育機関として人材育成においても責任を果たすことを掲げました。改革は本格的に人材育成のフェーズに入り、この度アチーブメントグループと共同で教育プロジェクトが始動。アチーブメントHRソリューションズ協力のもと、本研修の開催に至りました。

「スポーツの本来あるべき姿」を体現するビジョナリーリーダーを育成する

大学スポーツで起きている問題の多くは、勝利を求めるあまり「勝利の目的」を見失ってしまったことが原因のひとつだと言われています。勝利だけに固執することなく、目的やビジョンを語り、組織を牽引する。そんなビジョナリーリー

てチームメンバーに対してビジョンを示すために、「メンバーが引退する際にどのように思っただけか」、「そのためにどんなチーム像を目指すのか」についても考えてもらい、チームとして目指すビジョンとチーム像を描きました。

チームをビジョンに巻き込み牽引する研修後の具体的なプラン策定もサポート

研修後半のセッションでは、組織にビジョンを浸透させていくために必要な論点として、「組織のパフォーマンスを上げるために対話すべき問い」をチーム内で考え、特に重要なものをリストアップしました。「大学でスポーツを通して何



を得たいのか」「チームに貢献できる役割は何か」「自分の課題は何で、それについてどう取り組んでいくのか」などといった問いが各チームから挙がりました。これらの問いに基づいて今後、いつ・どのようなアクションをするのかを具体的に立案し、全体にシェアしました。「ビジョンや目標に対する当事者意識を高めていくために、個々のビジョンをシェアして互いの役割を考える、ビジョナリーミーティング」を実施したい」などのようにビジョンを浸透させるための具体的な計画が各チームから発表され、研修は終了しました。今後もアチーブメントグループ協力ののもと、定期的にこのような研修の機会を設け、進捗を確認しながら、彼らがチームを牽引するサポートを継続していく予定です。

大学ご担当者インタビュー



筑波大学アスレチックデパートメント 副アスレチックディレクター 山田晋三氏

とてもわかりやすく、合理的な研修でアンケートでの学生からの評価も非常に高かったです。ビジョナリーリーダーという難しいテーマに対し、インプットだけでなくディスカッションやワークも交えながら体感できる形で設計されており、学生たちにとっても腑に落ちる内容だったと思います。また、私たちの理念やビジョンを汲み取った上で大学スポーツ向けにカスタマイズしてくれたことにも非常に満足しています。私たちがやりたいことは「スポーツを通じた人材育成」です。しかし大学スポーツにおいて教育的意義や価値がないがしろにされてしまっている現状があります。今後は大学スポーツの中心が競技連盟から大学そのものに移っていき、各大学の理念を反映させた人材育成の場として活用できるようになっていくと思っています。そのときにアチーブメントグループとの取り組みを各大学に展開していければと考えています。

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](#)

大阪 ALE 株式会社様 **美を追求する**

メニューから技術料金の30%割引(税込)



アドミラルペーハーデザインという美容室です。男女問わず、大人がリラックスできるサロンとして、「ダメージレス」かつ「最新デザイン」をご提案いたします。

アチーブメントカード会員の方は、サイトやお電話でのご予約にて通常価格より30%割引での施術をサービスいたします。

大分 中信不動産有限会社様 **学ぶ・相談する**

仲介手数料30%割引



大分県中津市で昭和40年創業の地域密着の不動産業者。賃貸仲介・売買仲介・賃貸管理業・リノベーション工事・土地開発分譲など総合不動産としてお客様に貢献します。

アチーブメントカード会員が賃貸物件を成約される際、仲介手数料を30%割引いたします。

東京/千葉 英会話初心者専門学校有限会社イミックス様 **学ぶ・相談する**

スクールの入会金 無料



東京・千葉を中心に初心者専門の英会話スクール 法人個人向けのレッスンや研修を行っております。また学習をサポートするレンタル自習室も運営しております。英会話レッスン(短期集中・成果保証・月謝制など)すべてのプランで入会金16,500円が無料。法人研修は33,000円の入会金が半額となります。カード利用もしくは提示で可能となります！

大阪 鮎美寿志株式会社につばん様 **食べる**

ソムリエお薦めのグラス白ワイン1杯プレゼント



日本の食文化で社会貢献を果たし、お客様に感動、満足、幸せをお届けすることを理念としています。

御予約の際、アチーブメントカードでのお支払いをお伝えください。ソムリエお薦めのグラス白ワインを1杯プレゼントいたします。

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/>

筑波大学での大学スポーツ改革プロジェクト「ビジョナリーリーダー研修」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ご提供しています。



研修のゴールはどこにあるのか?

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。

3/5(木) ビジョンセンター田町 5/26(火) ビジョンセンター浜松町 講師 松坂孝紀/張宜晃



個人の自律的成長を阻むものは何か?

自ら学び成長する力を育む人づくりと組織づくり

本セミナーでは、個人が主体となって自ら「学習する」人材育成システムを構築するための一つの見方を提示するとともに、その見方から自社の改善に向けたアイデアを発見する機会にすることを狙いにしています。

3/17(火) ビジョンセンター田町 講師 笠原 雅也



防止で終わらないパワハラ対策研修

「知識詰め込み」から「育成力向上」への転換

学べば学ぶほど「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。

3/19(木) ビジョンセンター田町 5/14(木) ビジョンセンター浜松町 講師 平野 厚雄



若手社員研修体験セミナー

「環境依存型」から「自己主導型」の成長マインドへ転換する

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つくり出していく「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験いただく体験セミナーです。

5/12(火) ビジョンセンター浜松町 講師 坂田 健



マネジメント研修体験セミナー

部下の自律的成長を促進する人材育成力を高める

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験いただくことで、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) ビジョンセンター浜松町 講師 中野 銀次郎

時間 13:00~16:00 アクセス **ビジョンセンター田町** ●JR「田町駅」より徒歩2分 ●都営浅草線・三田線「三田駅」より徒歩1分
ビジョンセンター浜松町 ●JR「浜松町駅」より徒歩3分 ●東京モラル「モラル浜松町駅」より徒歩3分
●都営大江戸線・浅草線「大門駅」より徒歩5分

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



2億の借金をバネに組織を3倍に拡大 最年少TOT、千年企業への挑戦

あだち 哲真
足立 哲真

R&C株式会社 代表取締役
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー



Tetsuma Adachi 1985年、京都府生まれ。金融サービスのプロフェッショナルとして成功の一つの指標であるMDRT (Million Dollar Round Table)の最上位メンバーであり、MDRTの6倍の基準を誇るTOT (Top of The Table)に、2010年度に世界最年少で入会を果たす。その後も幾度と入会を続けており、2014年からR&C株式会社の代表となる。同社は、現在120名以上の社員が在籍しており、保険の価値を1人でも多くの方に伝え、日本で一番多くのお客様の“約束”を守る保険代理店になることをビジョンに、毎年着実な成長を積み続けている。

After

- 1 経営理念を明確にし
年120%成長を達成し続け**売上は2倍に**
- 2 理念共感型人材が集まり
社員数120名を超える
- 3 **2億の借金を返済し、確かな成長戦略**を歩む

Before

- 1 成功哲学を実践するも
売上が思うように伸びない
- 2 退職が相次ぎ
社員数が約40名
- 3 TOT基準を達成し続けるも
資金繰りに苦労する

逆境を自ら選択し 世界一貧乏なTOTに

「逆境にはそれ相応の成功の種がある」
——これは、私が尊敬するナポレオン・ヒル博士の言葉です。学生時代は野球一筋で生きてきましたが、高校2年生の時に怪我で引退。打ちひしがれた私を救ってくれた

者に相談すると、「他人が作った借金をなぜ君が背負うのか？」と誰もが反対。熟考の末、それでもここで逃げたら一生後悔すると思い、株式を全株譲受、引き継ぐという選択をしました。しかし、就任後隠れた負債が次々に発覚し、最終的には総額2億円に。どれだけ稼いでもすべて返済に消えました。「世界一貧乏なTOT」と揶揄されていたほどです。加えて、お前は何ができるんだ、何か隠しているだろうと、社員から罵倒されることもしばしば。一体私は何のために頑張っているのかと、葛藤していた時に信頼する方の紹介で出会ったのが、アチーブメントの「頂点への道」講座でした。

理念を伝え、共感する人材で 強い組織を作る

この明確化した経営の理想を明文化し、企業理念を打ち立てました。永久にお客様をお守りするためにも「個ではなく組織で働くこと」「プロとして一流の仕事で人々に貢献すること」の二つを大切にし、これを伝え続けてきました。毎週のビデオ朝礼では、企業理念を自分の言葉で社員に伝えるようにし、企業紹介などでも大きく紹介し、社員が営業活動をする際にアウトプット

成功の「目的」との出会い 理念を土台にした組織への変革

「あなたは何のために、誰のために、なぜ成功をするのですか？」初受講で青木社長が投げかけていたこの問いに私は答えられませんでした。目標を達成するための方法や手順は成功哲学でたくさん学んできましたが、何のためにということを考える時間を取れていませんでした。受講をすすめる中で幾度も自問自答し、浮かんできたのは家族やメンバーの顔でした。そして、ご契約をお預かりした大切なお客様をはじめ、縁ある方々の役に立ちたい、幸せにすることが自分の幸せなんだ、という思いに行き着いたのです。保険とはお客様の未



プロスピーカーとしても、「目標達成の技術」を社内外に伝え、豊かな人生を生きる支援をしている

トする機会を増やしました。私は28歳で社長になったので、年上の社員が非常に多く、初めはどのように伝えたら良いのかわからず躊躇していましたが、ここにこそ私たちの仕事の本質があります。私たちでなければならぬ理由があると確信してからは、迷うことなく力強く伝えていくことができたのです。そうすると、社員とのコミュニケーションも増え、社内の風通しは段々と良くなっていきました。もちろん私の方針に対して賛同しないという社員も現れ、沢山の方が離職していきました。しかし、自社の存在目的、そして目指す先が明文化され、少しずつ社員の理解が深まっていくにつれて、確実に組織としてのパフォーマンスが上がっていったのです。引き継ぎ当初40名だった組織は今では120名にまで成長しています。なにより、理念の「個よりも組織で成し遂げる素晴らしさ」を象徴した「コレクティブ」という言葉が社内のコミュニケーションにも徐々に増えてきており、着実に理念浸透が進んでいるのを感じています。

千年企業を目指して 保険を通じて社会課題の解決を

私たちが目指すのは、千年継続する企業です。保険は何世代も続く約束であり、会社としてその約束を守り続ける組織でありたいという思いがあるためです。そのた

のがこの言葉でした。「もっと良くになりたい」と薬にもする思いで成功哲学を読み、実践していきました。当時の私の学力は、学年でも最下位レベルの成績でしたが、必死にもがくなかで、当初では考えられなかった推薦での大学合格を勝ち取りました。逆境は自分を成長させてくれる最高のチャンスであり、人生の転換点だ。そう心から思えるようになったのはこの経験からでした。それ以降、何事ともかく機会を見つけては挑戦し、必死になって一つひとつ乗り越えて来たのです。そんななか、28歳の時に人生最大の逆境と言える、2億円の借金を抱えていた保険代理店の引き継ぎが巡ってきたのです。

保険との出会いは、大学4年生の時です。保険商材を入り口にして事業コンサルタントまで手掛けていた会社に入社しました。心ゆくまで挑戦しようと、当時は朝6時から深夜2時まで働き続ける毎日。そのおかげで学生時代にMDRTの基準を達成し、25歳からはTOTを達成していました。順風満帆に思えたのも束の間で、現在の会社の借金があり資金繰りに窮する状態になったのです。当時の代表者が負債を抱え、あらゆることからお金を借りたり会社のお金を貸したりと状況も掴めない状態になっていました。その中で、引き受けなければ会社は潰れる、そんな状況を周りの経営

めに必要なのは爆発的成長ではなく、木が年輪を重ねて大木になるように一歩一歩成長していく持続的な成長であると考え、毎年120%の成長を積み重ねる目標を設定し、達成し続けています。
保険というのは、長い目で見たときに、目の前の方だけでなく、お子さんやお孫さんまで、多くの人を笑顔にすることができると素晴らしい商品です。社会に眠っている本当のニーズを拾い、それを一つひとつ解決していくことができれば、きっと世の中はもっと幸せになります。その取り組みの一つが、今力を入れているLGBT(セクシャルマイノリティ)の方々に向けた商品です。社会的な問題意識の低さから、今まではLGBTの方々向けの保険がほとんどなく、同性パートナーへの相続問題などをサポートする商品がありませんでした。多様性が問われる時代、そういう方々にも保険によって安心をお届けできる世の中にしていきたくて心から思っています。
千年という長い時間から考えれば、私が代表を務める間はまだまだ助走段階に過ぎません。その理想に向けて、理念を土台に着実な成長を作り出し、子ども世代、孫の世代、そしてその更に先の世代までもが豊かに暮らせる社会を作り上げる活動に取り組んでまいります。歴史に名を刻む貢献ができるよう、これからも真心をこめて、活動を続けていきます。



三原 孔明

レナード株式会社 代表取締役

国産美容機器メーカー営業部長、50店舗のエステサロン取締役社長を経て、2011年に独立を果たす。自身が経験したサロンの成功・失敗事例をもとに、美容機器の製造販売・店舗運営に加え、数百店舗以上のサロンの開業支援を行っており、業界を代表する企業となっている。

Step
1

経営者の自己変革 自己実現の舞台を届けたい、 確立した経営の土台。

受講歴

・2009年 2月	スタンダードコース初受講	・2018年10月	経営実践塾受講スタート
・2012年 3月	ダイナミックコース受講	・2019年 8月	プロスピーカー・トレーニング・プログラム受講スタート
・2012年 4月	ダイナミックアドバンスコース受講		
・2012年 6月	ピークパフォーマンスコース受講		

——理念経営の鍵は、経営者の理念実現にかける情熱と決意といってもよいでしょう。200名以上の社員が一致団結する求心力となり、発展を作ってきた三原氏。そのエネルギーの源泉とは一体何か、いかにして社員を魅了し続けているのかを伺いました。

独立前は美容機器メーカーで、販売やサロンの統括責任者を務めていました。若いときから目標を達成することに對してはこだわりがあり、勤めていた会社では役員まで務めました。一時期は数百人の部下を持ち、多くの店舗のマネジメントを経験しました。一見すると華々しい実績ですが、どこかで常に不安がありました。目標達成する度に、「このまま走り続けられるのか？」という思いに支配されていたのです。それを拭い去るよう更に懸命に頑張る生活を繰り返していたなかで出会ったのが、アチーブメントの「頂点への道」講座でした。

講座で最も心に残っているのは、「目標は目的を達成するための手段である」という言葉です。自分がどれだけ成果第一主義で



明文化した理念を繰り返しメッセージしている

「目標の奴隷」になっていたのかということがよく分かりました。そして「目的」の本質を知ったときに、孤独な目標達成ではなく、人の役に立つ喜びを噛み締めたといふから思ったのです。学び続けるなかで明確になっていった私の人生の目的とは、「部下や縁ある人を勝たせられる人間になりたい」という思いです。大きな成果を出せば幸せになると思っており、目標ばかりを追ってきましたが、どれだけ頑張っても心は穏やかにはなりません。それは自分のことしか考えていなかったからだと思いがついたので。しかし、本当は仲間やお客様の喜ぶ顔が見たいと思っていた自分がいました。その思いに素直になり、大切な人に心からの

クオリティカンパニー。
それは、良好な人間関係と高業績が調和した企業経営を実現し、社員満足度、顧客満足度、社会貢献度においてモデルとなる企業のことである。
美容業界のリーディングカンパニーとして事業を展開するレナードグループ。
2011年の設立から急成長を続け、200名以上の社員を有するM&Aを繰り返すなかで、いかにして「感動創造」という理念の浸透を果たしたのか、その変遷を追った。

レナード株式会社
(ほか4社を含むレナードグループ)

■所在地 東京都品川区東品川2-3-14
東京フロントテラス11F

■創業 2011年12月

■従業員数 200名(2019年12月)

■事業内容 美容機器メーカー・エステサロン経営・化粧品事業

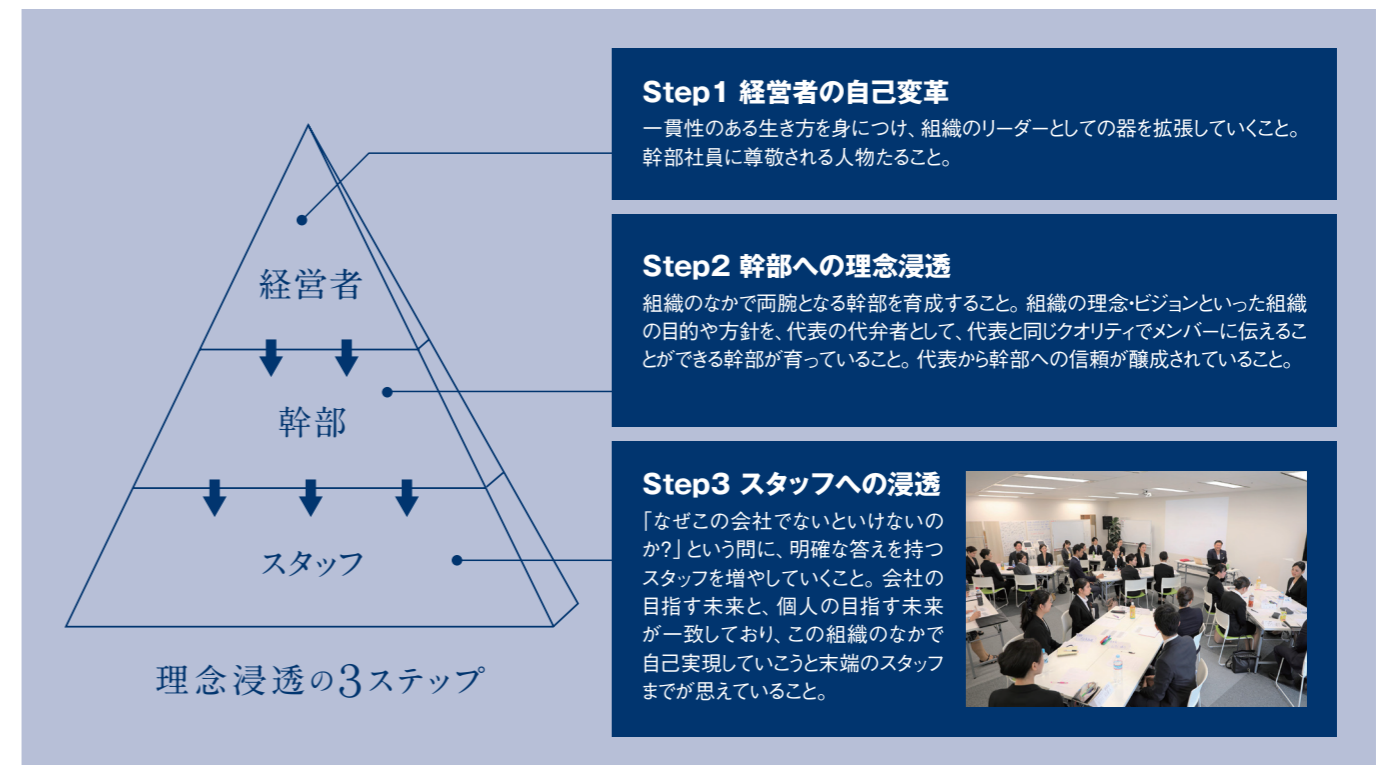
■Webサイト <http://lenard.jp/>

感動を届ける存在でありたいと思ったのです。その後、目的を土台にした達成型組織を目指して独立。「感動創造」という企業理念を打ち立てたレナード株式会社を立ち上げました。

目指し続けてきた理念の体現とは、「心から感動するサービスを提供すること」です。業務上、私がエステの施術を直接お客様にすることはないので、できるのは心から「感動創造がしたい」と思ってくれる、スキルも人格も一流の社員を育てることです。その最たるものは、社員に「感動創造の価値」を理屈で伝えるのではなく、心から納得の行く体験を届けることだと思います。

だからこそ、こだわってきたのは、私自身が社員の感動を作り出せる社長であり続けることです。

自分が求める以上のことをしてもらったときに、感動が生まれます。社員は何を求めているのか、ひたすら考え続けました。そして、一人ひとり違う願望を損得勘定抜きに純粋に応援する。自己実現してほしい、喜んでほしいという一心で、叶える支援をしてきました。「追うのは目標や売上数値ではなく、感動創造の



数である。それを本当にこだわりたいときに、必ず成果はついてくる。そんな信念を貫きとおし、相談にのる時間ももちろん、サービスの見直しや、技術を高める研修会の開催、設備投資、人事制度の改定、新規事業の立ち上げなどに、社員が求める理想に少しでも近づけるように取り組んできました。つまり、いたことも数多くありましたが、ピンチのときほど、目標ではなく目的からの判断を大切に、数々の限界突破の経験を社員とともに積み上げてきました。その度に一体感が強まり、今では200名以上の組織に成長しました。改めて振り返って思うことは、これは私の功績というより、仲間に対して「感動創造」を体現しようとしたこと、それぞれの事業の幹部、店舗責任者やスタッフの頑張りや成長の結果です。苦しいときほど、逆境のときほど、理念に立ち返ること、理念にこだわりの続けることで、必ず奇跡が起きる。そうして、自分も仲間もお客様も社会も喜ぶ結果を残せることを経験してきたのです。理念を追求すれば必ず繁栄すると、強く確信しています。

清水 一方的に思っていることを言うのではなく、相手の話をしっかり聞いてあげることが大切になっています。普段なかなか言葉に出さなくても、一人ひとりがこの仕事をしている理由があり、大切にしている思いがあると思います。そこに興味を持っていただくことで、信頼関係がまったく変わってきますし、かける言葉も変わってくると感じています。

私自身、もともと自分の思いや相手への思いやりを表現するのが苦手なタイプでした。変化があったのは、組織向けのiDYNAMIC研修のなかで行ったプレゼンテーションのワークです。お互いが心から興味を持って相手の話を聞き、真剣に応援しているという信頼関係を肌に感じて、初めて感情を込めて本当の心からの思いを仲間にも伝えることができました。人と人が深い信頼で繋がったときに、本来のパフォーマンスを発揮できることを学んだとともに、自分自身のなかにある言語化されてこなかった思いに気がついたのでした。これだけ仲間を大切にできるチームであれば、



i シリーズ研修 実施履歴
 ・2016年9月 I-Standard 初開催 その後2019年11月までに合計9回実施
 ・2018年7月 I-Dynamic 初開催 その後2019年12月までに合計4回実施

Step 2 幹部への理念浸透
「理念を体現する姿が一番の教育」

Step 3 スタッフへの理念浸透
「自己実現の舞台をすべての社員に」

清水 望
スリムスバレー池袋西口店
チームアドバイザー

		受講歴	
・2017年 10月	スタンダードコース初受講	・2018年 11月	ボース・ワイン・マネジメント スタンダード受講
・2018年 5月	ダイナミックコース受講	・2019年 8月	ボース・ワイン・マネジメント プラクティス受講
・2018年 6月	ダイナミックアドバンスコース受講	・2019年 8月	ピークパフォーマンスコース受講

——経営者の自己変革だけでは理念経営は実現せず、メンバーの自己変革や理念の浸透が必要不可欠です。価値観が一貫し、内発的に社員がイキイキと働く環境を作るために、どのように幹部や組織全体を巻き込んだのか？ その秘訣と変遷を、サロン事業にてマネージャーを務める小林さんと、店舗責任者を務める清水さんに伺いました。

自分自身が「感動創造」の当事者であれ

Q. 現場で成果を上げ会社を牽引されているお二人ですが、理念に共鳴共感したポイントはどこだったのでしょうか？

小林 管轄をしていた店舗で起こった、月末数日での目標達成逆転劇です。開店して間もない店舗で、月末残り数日だったのですが、目標達成率が半分ほどでした。このままでは未達に向かうと危惧し、取るべき手段を徹底的に洗い出して、リストにして社長に確認しました。私なりに考え尽くしたつもりでしたが、社長からもらったのは、「こ



心の通う応援メッセージが原動力となり、起死回生の逆転劇を作り出した

れでは達成しません」の一言。結果的に取り組んだのは、同系列の他店舗から応援メッセージを送ることでした。具体的なやり方を提示しなければ達成しないのではないかと思いましたが、社長はそのまま一歩先をいついたのです。当時、その店舗以外はすべて目標達成しており、どこか孤立している雰囲気がありました。それは本人たちが一番感じており、必要だったのは、「あなたたちは仲間だよ、絶対に見捨てないから、一緒に最後まで諦めずに挑戦しよう」というメッセージを届けることだったのです。何よりも、この提案に反対意見がなかっただけでなく、全体が仲間のためにとすぐに動き出してくれたことに私自身が感動しました。その後、月末のわずか数日での目標の2倍以上の数字を出し、全店舗で達成を作

「何のために今自分がやっている事業を成功させるのか」

『頂点への道』講座を受講以来、ずっとこの問いを考え続けてきました。そして、そのときそのときの最善の取り組みをしながら、今日までやってきました。おかげさまで創業以来、130%の業績成長を毎年積み重ね続けることができており、少しずつ会社の規模が大きくなってきました。改めて振り返って思うのは、この原点にあるのが、やはり「感動創造」という理念の存在です。そして、理念から一貫し

仲間への「感動創造」にこだわる理由を噛み締めた経験でした。

清水 私は、今の働き方を受け入れてもらえたことです。もともとはパート社員として勤務していましたが、家事との兼ね合いも時間的制約で自分には無理と諦めていました。しかし、社長と面談をするなかで、妥協せずに私の願望を聞き続けてくれました。その結果、雇用形態はパートですが、実質的なアドバイザーという新しいポジションを作ってもらえたのです。社長に限らず、上司や他店舗の責任者の方々も非常に仲間思いで協力的です。月の出勤日数が15日しかありませんが、たくさんお力をお借りして、毎月の達成が実現しているのです。綺麗事を本気で追求する、この社長の思いに私も全力で成果を出すことで恩返

り出せました。その数字はお客様にお届けした「感動」の数そのものであり、原点とは一人ひとりのスタッフが持つ組織や職業への確信と学びました。社長が仲間への「感動創造」にこだわ

ししたいと思っています。心のつながりが企業発展の促進剤になる

Q. 理念の代弁者として部下に伝えるのはそう簡単ではないはずですが、さまざまな問題が起こる現場でどのようなことを大切にしていくのですか？

小林 当たり前のようですが、前向きに捉えることです。問題は山のように起こりますが、そこに囚われて陰鬱な雰囲気になってしまうのが一番よくないと思います。選択理論を学んで、人は願望に向かって生きていくということが腑に落ちました。誰しもが願望を持っており、よくなりたいたいかならず思っているはずですので、仕事のみならず一人の人間として心を込めて向き合い、問題ではなく成長に焦点を当てて一緒に考えるように心がけています。私自身が社長からそのように関わっていたいたのもありますが、困難な状況ほど、「感動創造」のチャンスだと捉えて、責めるのではなく一緒に解決法を考えて行くスタンスが何より大事だと思います。

立ち返られる理念という指針



「何のために今自分がやっている事業を成功させるのか」

『頂点への道』講座を受講以来、ずっとこの問いを考え続けてきました。そして、そのときそのときの最善の取り組みをしながら、今日までやってきました。おかげさまで創業以来、130%の業績成長を毎年積み重ね続けることができており、少しずつ会社の規模が大きくなってきました。改めて振り返って思うのは、この原点にあるのが、やはり「感動創造」という理念の存在です。そして、理念から一貫し

た判断と行動を私のみならず、一人ひとりの社員ができていくことにあります。社員を無理に働かせようとしても、決して主体性は生まれてきません。そうではなくて、社員の働く喜びを作ることを何よりの最優先事項として捉え、そこに力を注ぐこと、インサイドアウトの生き方に徹することが重要であると身を持って学んできた期間でした。

自他ともに認める業界を牽引する存在として

美容・エステ業界は華やかな世界と思われがちです。確かにそんな一面もありますが、まだまだ勝ち負けの考え方が蔓延しており、力によって相手を支配しようとするマネジメントが多々見受けられます。それでは組織の発展も、社員の幸せも、お客様満足も、長期的には持続していきません。事実、多くの方が自分への自信や、仕事の価値を見失い、業界を離れていってしまっています。人を幸せにする価値ある仕事にも関わらず、こんな

にももつたないことが起きているのです。だからこそ、一人ひとりの社員が、会社に職業に心の底から自信を持ち、信頼する仲間とともに喜んで働ける。そんな組織を実現する、理念経営が求められていると思います。私はこの理念経営の価値をもっと業界に広めていきたいと思っています。

高い質のサービスを届ける美容機器の提供、サロンの経営、そして同業他社へのコンサルティング。この3本の軸で、これからは美容・エステ業界の変革を作り出していくように、積み重ねてきた学びを、社員とともに実践してさらなる結果を追い求めていきます。



全員で作出した達成は、何よりの喜びになる

新刊情報
New books

命の誕生の時期に、お母さんが正しい栄養知識を身に付けているかどうかで、体と心と、人生が大きく変わります。

母子ともに明るく元気に
過ごしましょう!

産科医が教える
赤ちゃんのための妊婦食

世界で初めて、赤ちゃん和妊婦さんにとって「ケトン体」が重要だと明らかにした宗田哲男先生の最新刊!

妊婦さんや妊娠準備中の夫婦、子育て中のお母さんも必読の一冊が登場です! 心も体も、食べたものでできています。日本人女性の9割は新型栄養失調。お母さんに栄養が足りていなければ、赤ちゃんにももちろん栄養がいきとどきません。そこで宗田先生が勧めるのが、高たんぱく質+糖質制限の「たんぱくリッチ食」。ご飯をこれまでの半分にして、肉・魚・卵をたくさん食べるだけで、お母さんも赤ちゃんも健康で快適に過ごせます。おいしくて簡単、おなかいっぱいになるレシピも本書の中で紹介していますので、ぜひ実践してください!



Web ショップで
購入可能!



【著者】宗田 哲男
【価格】1,760円(税込)

既刊情報
Previously published

28年間続く日本一の目標達成講座のエッセンスを大公開!

超・達成思考

【著者】青木 仁志
【価格】1,485円(税込)



未来に
起こることを
"今"決める。
それが達成の
第一歩!



Web ショップで
購入可能!

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!

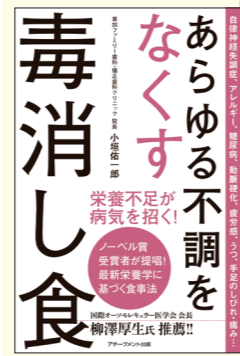


Web ショップで
購入可能!

いつもの食事が毒になっている!?

あらゆる不調をなくす
毒消し食

【著者】小垣 佑一郎
【価格】1,540円(税込)



食べ物を
変えるだけで
細胞からみるみる
元気になる!



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/>



幸せを生み出す
「感動創造マネジメント」

～目標を追わずに、圧倒的成果を出し続けるチームのつくり方～

三原 孔明

レナード株式会社
代表取締役



「掲げた目標は達成しても、ずっと孤独でした」。そう語る三原氏。トップセールス・数百名以上の部下を持つマネージャーとして、華々しい達成経験を持つ裏側で、壮絶な葛藤をされていたといいます。しかし、今はその葛藤を乗り越え、自他共に認めるリードカンパニーの経営者として、社員の高い満足度と自己実現を作り出しています。今回は、その体験談と実証済みの経営ノウハウを三原氏が惜しみなくお伝えするとともに、創業前から学び続けてきた「理念経営」の極意を、アチーブメントの高木が解説いたします。



講師 三原 孔明 レナード株式会社 代表取締役

完全日本製・ハイスペック脱毛機「ハイマツハ」をはじめとする美容機器の販売や美容コンサルティング、自社エステサロンを国内外にて展開。美を通じてお客様に最高の幸せを手に入れてもらうことを理念としている。これまで500店舗以上のコンサルティング、300店舗以上の開業支援を経験。自社サロンにおいては、運営が滞っているサロンを買収し、2年で売り上げ25倍を達成している。著書に「幸せを生み出す「感動創造マネジメント」～目標を追わずに、圧倒的成果を出し続けるチームのつくり方～」がある。



講師 高木 謙治 アチーブメント株式会社 トレーナー/マネージャー

1978年大阪生まれ。大学卒業後、大手就職情報会社に入社し、営業部門にて新人として1300名中1位の成績を収めながら、アメリカンフットボールのプロ選手として活躍。その後、ベンチャー企業に転職し、採用コンサルティング事業を立ち上げ、同社の基幹事業へと育てるとともに、様々な大学にて就職支援、キャリア支援のセミナー講師を務める。アチーブメント社に入社後は、新規事業立ち上げ・新規マーケット開拓で成功を収め、現在は経営者向け講座、公開講座、企業研修の講師を務めており、自身の経験に紐付けられた具体的な講義で、高い評価を得ている。

本セミナーで
得られること

1
社員が主体的に
達成を目指す
組織のつくり方

2
成長・繁栄し続ける
組織の指導者が
持つべき考え方

3
卓越した業績と
良好な人間関係を両立する
マネジメントの極意

東京開催 6月5日(金) 18:30~20:30(18:00 開場)
【会場】アチーブメント東京研修センター

【申込期限】5月28日(木)までに申込・入金 【チケット代】3,000円(税込) 【定員】200名

●お申し込みは QR コード、Web サイトにて。または裏面 FAX 申込書からお願いします。

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



JPSA から 420 個のランドセルがカンボジアに届けられます



昨年の台風で被災したいわき市。学校生徒378名のうち、75%の生徒の自宅が浸水被害に遭い、ランドセルや教科書が流されてしまいました。そこに全国からの支援で、434個ものランドセルが集まり、68個が生徒に手渡されましたが、残りが余ってしまいました。ご厚意でいただいたものをしっかりと有効活用していきたいと、JPSA 参事の山本欣子様と、福島支部所属の徳永淳子様が立ち上がりました。アチーブメントが以前に行ったカンボジアへの学校校舎寄贈で協力くださったスクール・エイド・ジャパン (SAJ) を通して、市内の公民館に寄せられたものと合わせて420個のランドセルが、カンボジアの子どもたちに贈られることになりました。地元新聞を始め4社のメディアにも取り上げられた、世界への貢献活動となりました。

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。



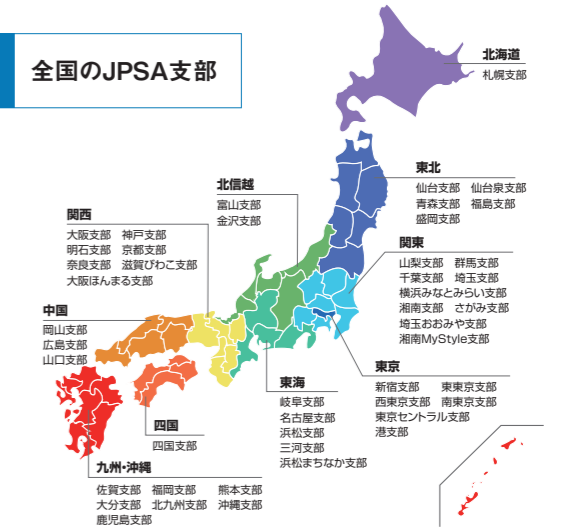
講演・教育活動

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ます。



全国のJPSA支部



新支部設立

鹿児島支部 支部長：宮川 尚之BPS
副支部長：有村 康弘BPS
大阪ほんまる支部 支部長：吉田 啓次BPS
副支部長：青木 孝乃介BPS 北原 一慶BPS

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9名が誕生しました！



左より3番目、河村 真樹子様



前列左から3番目より、佐治 佳代様、横瀬 聡美様、大村 直幹様、三井 律子様、後列左から3番目より相川 祐一朗様、蜂谷 悠介様、石井 慎太郎様、張 熙哲様

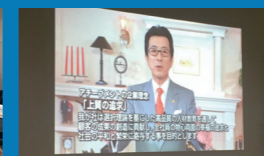
合格者

- 河村 真樹子様
- 蜂谷 悠介様
- 大村 直幹様
- 石井 慎太郎様
- 三井 律子様
- 張 熙哲様
- 相川 祐一朗様
- 佐治 佳代様
- 横瀬 聡美様

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」362/1000名 (2020年2月18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。



JPSA 新宿支部 設立6周年記念講演会



どうします？熱い思いを持ったあなたの スポーツ指導が「パウハラ」だとしたら…

スポーツ指導者・親御様と共に、教育を考える特別講演会です。
「成果と人間関係は両立できる」そのための具体的な技術をお届けします。

日時 2020 4月25日(土)
14:00 ~ 16:30 (13:30 開場)

会場 BIZ 新宿 多目的ホール
価格 3,000 円

主催：一般財団法人 日本プロスピーカー協会 新宿支部

講師 パネラー



高木 謙治
アチーブメント株式会社
トレーナー



松井 英幸
元ラグビー
高校日本代表監督



廣田 慶
関東学生アメリカン
フットボール連盟理事



鈴木 洋
日本フェンシング協会
認定トレーナー



友野 壽美
SEVEN SPICE
テコンドー道場 師範

お申し込みは
こちらから



JPSA 会員の皆様は2か月に1度の「JPSAの日」を無料でご利用いただけます！

<https://www.jpsa.net/program/jpsa/>

ACHIEVEMENT
イマズグ！
Web申し込み



プロスピーカー
という生き方
vol.36

「野球界から外的コントロールをなくす」 指導者を育てるプロとしての覚悟

尾花 高夫

明桜高等学校野球部 総監督兼投手コーチ
JPSA認定 ベーシックプロスピーカー

1957年生まれ。ドラフト4位でヤクルトスワローズに入団し、1991年まで現役選手を続けたあとコーチに転身。在籍した球団をリーグ優勝7回、日本一に4回導いた手腕を評価され、2010年に横浜ベイスターズ監督に就任する。2年後に監督を解任されたものの、2013年より読売ジャイアンツ二軍の投手総合コーチに返り咲き、リーグ優勝に貢献した。アチーブメントの初受講は2012年。数多くのアシスタント経験を経てベーシックプロスピーカーとなる。現在は、明桜高等学校野球部の総監督兼投手コーチとして活動しながら、アチーブメントテクノロジーと選択理論心理学を野球の指導に生かしている。



外的コントロールが 野球人口を減らしている

私がアチーブメント社の「頂点への道」講座と出会ったのは、2012年。監督を務めた横浜ベイスターズから離れたときでした。時間ができたこともあり、将来に役立つ勉強をしたかったことがきっかけです。当時の北海道日本ハムファイターズを悲願の優勝に導いたプロ野球コーチ・白井一幸さんが、アチーブメントを学んでいることを知ったことも大きな要因でした。実は、私が横浜ベイスターズの二軍監督をしている時期、白井さんは二軍監督で、その指導は目を見張るものがありました。選手たちの主体性が特に印象的で、そんな白井さんが、指導力を高めるために学んでいることならきつと間違いのないだろうと、受講に踏み出したのです。

受講初日、私は早くも「この学びを最後まで続けよう」と決意しました。コーチ時代、よく選手たちに「どんな選手になりたい?」「そのためにどうしたらいい?」と問いかけていましたが、アチーブメントテクノロジーと選択理論を学んでいく中で、その指導法の裏付けがとれた感覚でした。選手のパフォーマンスを最大化するために、もっと力をつけたいと心から思いました。しかし、受講をとおして選択理論を学ぶうち、ある深刻な現実が見えてきました。

「伝える」ではなく 「伝える」を学びたい

「うか」と、主体性を持って提案してくれるようになっていったのです。この変化の背景にあったのは、特に意識していた「恐れない環境」だったと思います。人は、「意見を言ったら否定される、怒られる」という恐れを持つと、自ら発言しなくなり、す。ですが、恐れがなければ、のびのびと素直に意見をいえます。きつと一般社会も同じだと思います。外的コントロールがはびこる「恐れて支配される組織」では、若手社員は決して自分の考えを表に出しません。恐れを口にするという事は、自分自身に「これをやります」と宣言するのと同じことです。これによって、若手選手の中に責任感が芽生えるのです。



全国にて、選択理論的指導法を伝える講演会に登壇している

二軍で若い選手たちと関わるうち、アチーブメントテクノロジーと選択理論のことを単に伝えるだけでなく、理解し、実践しやすいように届けたいと思うようになりまし。そして、プロスピーカーを目指すことがそれを手にするために効果的であることを知ったのです。講演活動によっていじめや差別のない明るい世界を作るJPSAの取り組みは、私がこれまでやってきたこと、やりたいこととリンクしていました。「プロスピーカー」となると、アチーブメントテクノロジーと選択理論を伝えることができれば、コーチや監督といった指導者はもちろん、選手たちにも伝わっていく。そうすれば野球界はもっとよくなる。そう確信し、チャレンジを決意したのです。チャレンジの中で、セミナーアシスタントに入ったことも大きな学びと成長を得たきっかけでした。100%貢献という前提で過ごす時間は、自分から一歩踏み出して受講生の方の願望を聞き、それを支援する行動を自ら取っていくという関わりが求められます。普段の指導現場がそのまま現れますので、自分の課題がどこにあるのかがよく分かるのです。そして、「相手のために」と思えたときに、躊躇していた一歩を踏み出せるという経験をたくさんしてきたおかげで、

プロスピーカーとは、勇気と 希望と感動を与えられる人

アチーブメントテクノロジーと選択理論を相手の心に「伝える」メッセージで発信し、気づきを促し、行動変容を作り出し、いくことが、プロスピーカーの役割です。それを野球の指導者に伝えていくことが私のミッションです。先述のとおり、野球界は強制的にやらせたり、ガミガミ叱ったりする外的コントロールが指導の常識です。しかし、選択理論を知れば、指導法を変える人が出てきます。きつと、多くの指導者はかつての私のように、「知らないから変わらない」だけだと思います。

プロスピーカーとなり、講演活動を行うようになって以来、自分の取り組みの幅が広がったと感しています。野球界はもちろん、スポーツ界からも外的コントロールをなくしたい。話を聞いてくださる方を目の前にするたびに、その可能性を実感し、勇気をいただいています。私自身、まだまだ経験を積む必要があると思っています。いまはまだ発展途上の段階です。その中でも一つこだわっているのが、現場に立ち続けることです。2019年からは、高校野球の監督・コー

それは、野球界が外的コントロールに満ちているということ。しかも、野球年齢が低くなればなるほど、外的コントロールが強く根づいています。現在、年間二万五千人ずつ野球人口が減少していますが、「野球は好きだけど、監督やコーチがいやだから」という理由が多くあります。その根底に外的コントロールという考え方があります。さらに衝撃的だったのは、私自身が外的コントロールの使い手であると気づかされたこと。私は怒鳴り散らすタイプではないのですが、相手を屈服させる「無言の圧力」をかける外的コントロールラーでした。

「恐れ」のない関係が アイデアを引き出す

アチーブメント初受講の翌年、私は読売ジャイアンツの二軍コーチに就任しましたが、他球団から二軍のオファーもありましたが、二軍選手のほうが伸びしろがあり、選択理論的指導の力の見せ所と思って、あえて二軍を選びました。このときから、批判する、責める、脅すなどの「致命的な7つの習慣」を手放し、選択理論的指導を意識し始めましたが、若手の選手たちに徐々に変化が生まれていきました。それまでは「攻めるときはこうやれ」と一方的に指示していたのですが、「こんなとき、自分たちならどう攻めるの?」と質問すると、選手自ら考え、「こういう攻め方はどうでしょ

チを引き受けています。実践の場で学び続け、成果を出すことが、メッセージャーとしての礼儀ですし、講演を聞いてくれる方の立場だったら、成果を出しているから学びたいし、学び続けている人の話を聞きたいはず。そんな存在になれるかどうか、すなわち「この人から学びたい」と思ってもらえるかが、指導者としての分かれ目だと思います。今後も、さらに伝達力を磨き、本物の指導者を育てられるよう、力をつけていきたいと思います。世の中からの外的コントロールを排除するには、全員がメッセージャーとして選択理論とアチーブメントテクノロジーを発信し、世の中の当たり前を変えていく必要があります。そして、そのプロセスで、結果的に自分が成長し、豊かになっていきます。そんな、目標達成をあきらめかけている人、人間関係に悩んでいる人に、勇気や希望や感動を与えられる存在になれるよう、みなさんとともに学び合いを続けたいと、強く思っています。

4/21 (火)
**JPSA 研究会に
登壇されます。**

今回のコーナーでは
書ききれなかった
エピソードを尾花氏が
直接お伝えします。

JPSA 会員の方は
ぜひご参加ください。

JPSA 研究会



福島良篤
日本料理 四四A2 料理長

サステナブルシーフード(2)

海はいつも優雅に綺麗な姿を見せてくれますが、そのなかは大変深刻な状況を迎えています。環境が改善しないまま、まだと普段食べられている日本近海の天然魚介類は、10年後には半数以下になると予測さ

れ、お寿司やさんで食べる魚も養殖魚のみになる可能性が極めて高い状況です。その原因はすべて我々人間にあり、海の環境破壊、気候変動、漁獲量と漁期が主だと考えられます。そしてその三つの原因を三位一体に同時進行で改善していく必要があるのです。普段の生活や職場のなかでもできる事はたくさんあります。例えば、使

捨てるビニール・プラスチック製品は使わない。ゴミをとにかく削減する。食にかかわることについては、農産物を減らす・使わない、天然魚介類の市場価格を上げる、漁獲量と漁期を見直す、不漁種の稚魚や幼魚を獲らない、販売しない、使わない、など私たちが壊した地球環境を改善するために、できることから直ぐに行動し、持続可能な

ものにならなくなってはなりません。



肌寒い日もまだまだございますが、春本番の季節になりました。この時期になると当店には、新潟と徳島から天然の山菜がたくさん届きます。市場ではなかなか見かけることのない香り高い貴重な山菜を、コースのなかでお出ししています。ぜひ春の献立を当店でお楽しみいただけますと幸いです。

四四A2 (よしあつ)

天然山菜の季節



日本料理 四四A2(よしあつ)

営業時間 昼の部 11:30~(最終入店13:00) 夜の部 18:00~(最終入店21:00) 定休日 不定休
〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿2-13-10 レンブラント広尾1F
TEL 03-6277-3150
※当店は完全予約制です。※ご予約はお電話にて承ります。
<http://nihonryouri44a2.com/>



カフェ・ダイニング JACK MACKEREL SANDWICH

春限定メニューが始まります。



JACK MACKEREL SANDWICH

営業時間 11:00~21:00 (3月より営業時間が変更になりました)
定休日 月曜日
19時以降のパーティーメニューもご予約承り中!
〒108-0074 東京都港区高輪3-9-15 オーク高輪ビル1F
TEL 03-6408-6400
<http://jackmackerel-sandwich.com/>



3月中旬より毎年恒例の春限定メニューが始まります。昨年から広島のおrganic野菜を農家さんから直接送っていただいていますので、今年は春のorganic野菜をたっぷり使ったメニューをご用意してお待ちしております。内容はInstagramとフェイスブックで随時ご紹介させていただきます。

世界的心臓外科医 直伝! 健康診断では 見つからない病気の種

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、毎号お届けします。



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



MINAMI
KAZUTOMO
CLINIC

[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・皮膚科



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

隠れ自律神経失調症にご注意

「健康診断で問題がないから大丈夫」と思っている人は多いと思います。しかし、「診断ではオールAなのに、何となく気力が出ない」という人もいます。実は、健康診断ですべての不調が見つかるわけではないのです。健康診断とは、広く浅く病気を拾うもの。「問題がないから、がんも心臓病も心配ない」ということではありません。そもそも健康とは、だるさや疲れ、不安感などがなく、常に心身が活力に満ちている状態のことです。精神的な安定感もまた、健康の一部といえます。実際に、心臓に違和感を覚えて来院された患者さんには、精神的ストレスで自律神経のバランスを崩しているケースが多く見られます。自律神経の乱れは、がんや高血圧など、ほかの病気のトリガーとなるのが少なくないのです。

次の「隠れ自立失調症」チェックで、自分が本当に健康か確認してみましょう。
1. 手足が冷たい 2. 暑くないのに汗が出る
3. 食欲が失せる 4. 感情が不安定 5. 早寝早起きができない 6. やる気が出ない
7. 暴飲暴食をしがち 8. 感動しない
チェックが2つ以上あると、自律神経失調症の前兆といえます。ほとんどの項目にチェックが入ると、重度の可能性があり、治療が必要なこともあります。
自律神経には、交感神経と副交感神経の

2つがあり、驚きや興奮で活性化されるのが交感神経。血管が収縮して血圧を上げようとします。同時にアドレナリンが分泌され、体を奮い立たせます。その作用が収まってくると、次に優位になるのが副交感神経です。エンドルフィンというホルモンが出て、脳を「気持ちいい」という状態にさせます。すると、血管や毛穴が広がり、汗が出ます。ただ、高齢になると血管が硬くなり、副交感神経が優位になっても血管が広がりにくくなるので、どうしても高血圧になりやすくなります。血管の弾力性を保つためにも、日頃から意識的に、交感神経、副交感神経の両方をバランスよく鍛えましょう。

その上で有効なのが、軽い運動や、感動する機会です。運動や感動には、交感神経を働かせたあとに副交感神経を刺激する働きがあるからです。感動おすすめなのは、絵画や骨董品などの芸術品です。単に自律神経を鍛えるだけではなく、精神面の健康につながるメリットもあります。心が豊かになれば、いくつになっても意欲に満ちた日々を過ごせます。
運動時は、長く息を吐く呼吸法も効果的。呼吸における「吸う」は交感神経を活発に、「吐く」は副交感神経を優位にする働きがあります。ジョギングなどの際には、「吸う」と「吐く」を1対2の割合で繰り返し、疲れを感じたら深呼吸をしてみてください。副交感神経が働きやすくなります。

コンサルティングサマリー

ソリューション

人事制度の基本理解と運用力の向上を目指す「eラーニング+集合研修」を全国の管理職に実施。
eラーニングによる事前学習と1日の集合研修を実施。知識領域と行動領域をすみ分けた施策を行うことで、評価者として必要な知見と運用力を、効率的かつ実践的に高める。

問題

報酬体系を刷新し、人事制度改革にも着手。変革の意図に対する理解を深め、組織の成長につなげたい
我流に陥っていたり、不安を抱えたまま人事評価を行ったりというケースが少なからず見られた。

成果

制度への理解度と運用力が向上。人事考課の重要性が深く認識され、自主的な研修が開催される。
自主的な勉強会が全国の各地域で開かれ、部下の成長を支援するための人事考課が浸透する。

人事制度の変更に沿って 「評価」と「考課」を 両立する管理職を育てる

KONAMI
SPORTS CLUB

課題 人事考課への理解促進と 制度運用力の強化を目指して

当社では、時代の流れに対応して年功序列型の人事制度を能力・役割・成果に立脚した制度とすべく段階的に制度改革に取り組んできており、2019年4月に制度を刷新しました。これに連動して人事考課制度にも手を加え始めましたが、その背景には、「成長意欲をもって努力し、成果を出している社員がより報われる会社にしていこう」という狙いがあります。しかし、人が人を評価・考課する以上、「誰にとっても完璧な状態」をつくるのはなかなか難しく、継続的な制度の理解促進と運用支援が必要不可欠と考えておりました。これらの課題をクリアするため、研修の導入を検討していた時期に知ったのがアチーブメントHRソリューションズ社です。ホームページを見て気になり、公開講座に参加して衝撃を受けました。これまでさまざま

な研修会社の講座に参加しましたが、「この講座は他社と違う、ワクワクする！」と感じ、内容に魅了されました。もともと惹かれたのは、内発的動機づけ・内発的行動を重視したプログラムを組んでいるということ。私たちは以前から、いかに短い時間で意識を変え、それを定着させるかということに腐心していましたが、そうした課題をクリアするための理論体系と、研修手法が確立されていると直感したのです。

その後同社のコンサルタントと打ち合わせを何度か行つて感じたのは、研修に対する事前準備の素晴らしさです。「我々以上に制度を理解していただいている」と思ったほど人事制度改革の意図や当社の社風、社員のメンタリテイなどを深く理解して提案に活かそうという意志を強く感じました。実は当時、以前からおつき合いのある研修会社があり、発注を打診していたのですが、アチーブメントHRソリューションズ社のコンサルタントと打ち合わせをした

施策 eラーニングの併用で、効率的に、 知識と実践力の双方を高める

初期の打ち合わせでコンサルタントとすり合わせたのは、人事考課と人事評価の違いです。私たちが育成したいのは「処遇を決定する」だけではなく、「評価を人材育成に活用できる」支店長だと思い、それは「評価」と「考課」の両立であると再認識しました。そのためにただ評価するだけでなく、社員が成長するためのツールとして制度を理解・活用してもらうことを目的とした研修をご依頼したのです。
対象者となったのは支店長の約300名。制度の運用力を高めるために、実践力の向上に特化したいと考えていました。とはいえ、そのためには人事制度の理解や評価者の役



コナミスポーツ株式会社
執行役員 人事部 部長

黒田 浩介

人事部

高岸 陽子

成果 制度への理解が進み、 自主的なアクションが広がる

今回の研修にはベテラン層と新人層の支

割理解を促すための座学も不可欠です。それを解消するためのアイデアをたくさん出していただいたなかから私たちが選んだのは、eラーニングでの学習と、集合研修1日の併用でした。評価者としての基本的な知識は、eラーニングで全員の対象者に学んでもらい、その中から、特にレベルアップをしてもらいたい者・管理者になって間がない者を中心に150名を対象に実践力を高める内容の集合研修を実施しました。eラーニングは時間や場所を選ばず学べるうえ、納得できるまで繰り返し視聴でき、一回で終わらずに使い続けられます。集合研修前に知識を浸透させるうえでとても有効でした。また、出来合いのものを使うことが一般的なところ、今回は完全オーダーメイドで、私たちの制度の背景をしっかりと汲み取っていただいた上で制作いただきました。その構成が素晴らしく、「人事評価制度とは、理想の社員像を示す経営陣からのメッセージである」という要諦や、評価者に求められる役割などがしっかり伝わる内容になっており、多くの気づきを得られました。そうした知見をベースとして行なう集合研修は、目標設定、進捗管理、被評価者支援、評価・フィードバックのポイントを学び、さらにロールプレイも行う事で、知識を実践に落とし込む力が着実に高まりました。

店長が参加しました。前者からは「できていないと思込んでいたことが、できていないことに気づかされた」という声が多く聞かれました。また後者には不安を抱えながら評価業務を行っていたメンバーが少なからずいましたが、考え方の軸ができて視界がクリアになったという者が多かつたようです。受講者のそうした変化は、当社に新風を吹き込みました。人事考課の重要性を痛感した支店長らが、「研修で得た貴重な気づきを、組織の全員でぜひ共有したい」という思いを抱き、自主的な勉強会を開くという動きが全国各地で拡散し、研修未参加の支店長を集めた勉強会が開催されました。また、支店長同士がディスカッションする機会も増えました。これらは私たちが期待していた以上の変化です。もともと当社にはディスカッションを専ぶ文化があり、人を育てようという意識も強い会社でしたが、今回の研修によってそれがより活性化しました。受講者の満足度は総じて高く、研修後に行なったアンケートの「この研修を『新たに評価者となる社員』にどの程度薦めたいですか?」という問いに対して、約90%の受講者が推奨したいと回答をしています。スポーツクラブ業界のリーディングカンパニーの一つである当社は、現在、全国で400近くの施設を運営しており、これらの施設をマネジメントする人材を、継続的に育てていく必要があります。今回の研修を契機に、人材育成の意識をさらに高め、成長の原動力にしていきたいと考えています。

企業情報

コナミスポーツ株式会社

- 所在地 〒140-0013 東京都品川区南大井 1丁目13番5号
- 設立 1973年3月14日
- 事業内容 スポーツクラブの開発・運営、施設運営受託、イベントの企画・運営 他
- 従業員数 6,249名(2019年9月末現在)
- Webサイト <https://www.konami.com>

担当コンサルタントの声

今回の施策では、人事制度を刷新することによって「会社はどのような社員になってほしいと思っているのか?」というメッセージをくみ取ることに徹底的にこだわりました。そして、その上で、実践的であることにこだわりました。研修内のケーススタディーもオリジナルのものを作成させていただき、実際の評価項目を活用し、受講生の皆様に評価者会議ながら取り組んでいただきました。その上で、模範解答を解説したことで、これまでの自分の方法との違いを感じていただいた様子でした。人事制度の運用は、どうしても管理職によるバラつきが大きくなりがちです。意図をもって設計した制度が形骸化しないように、引き続き制度の運用力が高まるご支援をして参ります。

選択理論関連セミナー

初めての方でも、気軽にご参加いただけます!
リアリティセラピー研究会

東京開催 アーチメント東京研修センター
3/20(金) 決めたことを実行し続ける力を手にする

受講料: 500円(税込)
講師: 選択理論心理学学会認定、選択理論心理士、リアリティセラピー協会認定講師
時間: 19:00~21:00(受付開始18:45)

セミナーのお問合せ
お申込みは、
Webサイトまたは
弊社コンサルタントまで

JPSA 関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピカー協会

プロスピカーを目指す人のための半年間のトレーニング
プロスピカートレーニング・プログラム

名古屋開催 アーチメント名古屋営業所
第62期
3/20(金)、4/17(金)、5/16(土)、6/18(木)
7/16(木)~17(金)、8/6(木)~7(金)

大阪開催 アーチメント大阪研修センター
第63期
4/17(金)、5/19(火)、6/17(水)、7/17(金)
8/18(火)~19(水)、9/15(火)~16(水)

東京開催 アーチ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)

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確認ください。
講師: アーチメント認定講師
時間: 全6回(10:00~18:00)

プロスピカーが集う学びの場
JPSAの日

4/21(火)、6/9(火)

●ベーシックトレーニング
受講料: 無料
講師: アーチメント認定講師
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います。

●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います。

開催地: 東京 アーチメント東京研修センター
大阪 アーチメント大阪研修センター
福岡 アーチメント福岡支店
名古屋 アーチメント名古屋営業所
仙台 スタンド会場
仙台一番町ホール

クオリティカンパニー 倶楽部 会員イベント

新入社員公開講座

東京開催 アーチメント東京研修センター
4/3(金)~4(土)
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
4/3(金)~4(土)

参加費: プレミアム会員:55,000円(税込)
ベーシック会員:66,000円(税込)
参加資格: 2020年入社の新入社員
※新入社員(院卒、大卒、専門卒、短大卒)

講師: 坂倉央樹(東京)、中塩徹(大阪)
時間: [1日目]10:00~18:00(9:30開場)
[2日目]9:00~17:00(8:30開場)

経営セミナー&戦略構築合宿 in HAWAII

ホノルル開催 アーチメントホノルル研修センター
5/18(月)~19(火)

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

選択理論に基づいた動機づけ面接手法

東京開催 アーチメント東京研修センター
3/4(水)13:00~18:00(受付開始12:30)

参加費: プレミアム会員:22,000円(税込)
ベーシック会員:33,000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: 高橋優也

経営幹部塾 フォロワーシップ編

東京開催 アーチメント東京研修センター
3/11(水)13:00~18:00(受付開始12:15)
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
3/18(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

アーチメント株式会社 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 アーチメント東京研修センター
4/1(水)9:00~14:30(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

営業向けセミナー

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 アーチメント名古屋営業所

3/10(火) 反論処理とクローージング技法
3/17(火) 成功する時間管理技術
3/24(火) 積極的な心構え
4/7(火) 好感度のつくり方
4/14(火) ベストコンディションのつくり方
4/28(火) 利点を売るセールス
5/26(火) 見込み客の開拓とアプローチ技法
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

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

アーチメント 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。

東京本社 アーチ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

管理職向けセミナー

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 アーチメント東京研修センター
6/16(火)~17(水)
大阪開催 アーチ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

「言うべきことを伝える」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 アーチメント東京研修センター
3/30(月)、5/27(水)
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
4/4(土)、6/23(火)

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)

学生向けセミナー

社会で求められる能力を養う実践型プログラム
myself (マイセルフ)

東京開催 アーチメント東京研修センター
3/19(木)~21(土)
名古屋開催 今池ガスビル 7階 ダイヤモンドルーム
3/5(木)~7(土)
松山開催 松山市男女共同参画推進センター
3/10(火)~12(木)

受講料: 33,000円(テキスト代・税込)
再受講料: 11,000円(テキスト代・税込)
講師: アーチメント認定講師
時間: 通い3日間 9:00~20:30(受付開始8:30)
※終了時間は延長する可能性があります。

アーチメント福岡支店

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

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

皆様が現場で抱えているマネジメント・育成におけるテーマを共有し、商品を活用した組織のつくり方をお伝えします。

マネジャーの5つのスキル
フィールドトレーニング
マネージメント&モチベーションスキル
マーケティングスキル
リクルーティングスキル
トレーニングスキル

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/>



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・サスティナビリティ活動

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。

※非会員の方もご参加いただけます。

交流会・イベント

3/20 (金・祝) 東京 第16回パスポートのいらない世界旅行
～モロッコ王国～ **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。



イベントのお申し込みはこちらから
<https://www.joshi-kai.jp/events>

セミナー・勉強会

3/14 (土) 東京 **Instagramセミナー 第3回**
売り上げアップの為にインサイトの見方 (個別指導付き)

4/18 (土) 東京 **Instagramセミナー 第4回**
見るだけのフォローではなく、購入してくれるファンを増やし方

5/9 (土) 東京 **Instagramセミナー 第5回**
売り上げが上がる商品写真の取り方 (実践撮影個別指導)

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](https://www.facebook.com/keieisha.joshikai/)
<http://www.facebook.com/keieisha.joshikai/>



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

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。

会場は下記ベーシックコース一日体験レッスンと同様です。

	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				
お申し込み	https://bigaku.life/course/summer/				



美樂の書 デザイン書道
FESTIVAL2019-シルクロード-
フォトブック販売のお知らせ

動画DVD付



2019年10月5～6日に開催された「美樂の書 デザイン書道 FESTIVAL2019-シルクロード-」の展覧作品をまとめた写真集&動画DVDが販売開始になりました。

販売価格 5,500円(税込)

購入はこちらから >>>



〈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	3/15(日)3/16(月) 4/19(日)4/20(月) 5/17(日)5/18(月)	3/8(日) 4/12(日) 5/10(日)	3/11(水) 4/8(水) 5/13(水)	3/18(水)3/21(土) 4/22(水)4/25(土) 5/20(水)5/23(土)	3/22(日) 4/26(日) 5/24(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	広島県廿日市市	山口県山口市元町 2-22(やの内科)
価格	8,800円(税込)				
お申し込み	https://bigaku.life/course/basic/				

参加資格 どなたでも

検索 [美樂の書](#) | Q



※「美樂の書」はアチーブメント株式会社の登録商標です。

「働きがいのある会社」 5年連続 ベストカンパニーに アチーブメントがランクイン!!

当社は、『2020年版 働きがいのある会社ランキング』
従業員100～999人部門にて、ベストカンパニーに選出されました。

「働きがいのある会社」ランキングとは、Great Place To Work® Institute Japanが実施する
世界最大級の従業員意識調査・分析の企業ランキングです。
従業員意識調査を基に「働きがいのある会社」の調査が行われ、
選出企業は優良企業として、グローバルで高い評価を得ています。

当社の社員がこうして「働きがい」を感じることができるのも、
全ては、お客様のひとつかたならぬお力添えの賜物と、深く感謝しております。

アチーブメントはこれからも、全社員一丸となって
『クオリティカンパニー』に向け、さらに理想の組織体を目指してまいります。



近日発刊
予定!!

社員の働きがいが 生きがいに変わる 志経営

～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』講座を受講してこられました。
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