

# Club News



## 躍進を 支える社員は どう育ったのか

クオリティカンパニーのつくり方

[懇談]

**志をもって、逆境下の中小企業を支援。  
私益・公益両立を成す経営者の育成を目指す。**

小林 治彦 東京商工会議所 常務理事  
湊元 良明 東京商工会議所 理事・事務局長  
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長  
木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

**躍進を支える社員はどう育ったのか**

橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長  
佐野 浩一 セイス株式会社 取締役  
荒木 栄二 株式会社くまのみ 人事責任者/統括マネジャー  
新田 陽香 株式会社Aphros Queen エステ事業統括マネージャー  
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

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。



4 [特別懇談]  
**志をもって、逆境下の中小企業を支援。  
 私益・公益両立を成す経営者の育成を目指す。**

小林 治彦 東京商工会議所 常務理事  
 湊元 良明 東京商工会議所 理事・事務局長  
 青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 / アチーブメントグループ CEO  
 木俣 佳丈 元参議院議員 / アチーブメント株式会社 顧問

[特集]  
**躍進を支える社員はどう育ったのか**  
**クオリティカンパニーのつくり方**

10 **クオリティカンパニーを支える名幹部への道**  
 橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

12 **ハウスオブザイヤー優秀賞6回受賞!!  
 人が育つ理念浸透型組織づくりの立役者**  
 佐野 浩一 セイズ株式会社 取締役

15 **県内口コミNo.1!!  
 コロナ禍での大躍進を支える人事責任者**  
 荒木 栄二 株式会社くまのみ 人事責任者 / 統括マネジャー

18 **5年で売上6倍の急成長!!  
 3人の育児と仕事を両立させる事業責任者**  
 新田 陽香 株式会社Aphros Queen エステ事業統括マネジャー

21 [まとめ]  
**組織人として成功を収める3つのポイント**  
 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

32 My Achievement 私の目標達成ストーリー  
 滝川 聡 ケメット・ジャパン株式会社 代表取締役社長

38 プロスピーカーという生き方  
 畑中 弘子 健康住宅株式会社 専務取締役  
 JPSA認定シニアプロスピーカー

34 コンサルティング導入企業様の声  
 人事院関東事務局

41 セミナースケジュール

36 JPSA 便り

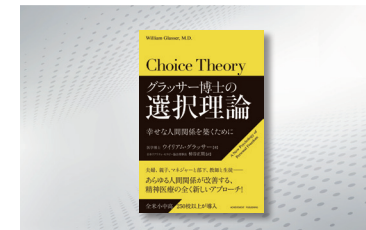


× 0テレ

**アチーブメントグループが  
 日本テレビ放送網株式会社と  
 資本及び業務提携いたしました**

「アチーブメント株式会社」を中核としたアチーブメントグループは、地上波視聴率 No.1 の実績を誇る日本テレビ放送網株式会社（本社：東京都港区、代表取締役 会長執行役員：杉山美邦、以下「日本テレビ」）と資本及び業務提携いたしましたことを、ここにお知らせいたします。

**パートナーシップによって強化する 3つのポイント**



1 選択理論心理学を基にした  
 人材教育コンテンツの  
 社会的発信力



2 動画・オンライン  
 教育コンテンツの  
 制作技術力



3 日テレHRとの  
 パートナーシップによる  
 HR 事業の成長スピード

**資本提携の概要**

日本テレビがアチーブメントグループの株式の 38% を取得し、持分法適用会社化いたしました。

またこの提携を通じてアチーブメントグループの目指す「世界最高峰の人財教育コンサルティンググループ」の実現に向けて、さらなる一歩を踏み出してまいります。これまで長年にわたり、両社が「人材教育」と「放送・メディア」というそれぞれの分野で培ってきた取り組みを掛け合わせるにより、あらゆる個人及び組織に向けた理想の教育を提供し、豊かな人生を送れる個人、組織、そして社会づくりに向けて、強力なパートナーシップを実現してまいります。

■ 日本テレビについて

日本テレビは、地上波視聴率 No.1 という確固たる経営基盤の下、新規事業の創出にも取り組み、テレビの枠を超えた「国民の生活を豊かにする」コンテンツ・サービスの提供に邁進しております。なかでも 2019 年に社内インキュベーション制度より創出した教育事業「日テレHR」では、地上波番組制作で培ったコンテンツ制作力や組織運営メソッドを活かし、コロナ禍で停滞する社員研修や学校教育に対し、動画やオンラインを活用した独自の教育サービスを提供し高い評価を受けてきました。





湊元 良明  
東京商工会議所理事・事務局長

小林 治彦  
東京商工会議所常務理事

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

木俣 佳丈  
元参議院議員  
アチーブメント株式会社顧問

懇 談

# 志をもって、逆境下の 中小企業を支援。 私益・公益両立を成す 経営者の育成を目指す。

「コロナ禍や国家間の紛争などによってビジネス環境が不透明感を増す昨今の社会情勢。そのなかで東京に拠点を置く8万社以上の会員企業を支援し、日本の経済成長の舵取りを行う重要な役割を持つと言っても過言ではないのが東京商工会議所である。コロナ禍での同会議所の支援に、ほぼすべての会員企業が有益だったと答えるだけでなく、1600件もの会員数の増加を果たしている。そして、東京商工会議所の運営に携わる「議員企業」の2022年度選挙に、アチーブメント社が立候補する。今回は東京商工会議所の常務理事である小林治彦氏と、理事・事務局長である湊元良明氏から、これからの社会で東京商工会議所が担う役割と、アチーブメント社への期待などについて伺った。

## 多様なサポートで中小企業の「守り」と「攻め」を支える

**木俣** 東京23区内の商工業者で構成される東京商工会議所は明治11年に設立され、我が国の商工業の発展を支え、産業界や地域社会の振興に多大な貢献をされました。アチーブメント社としても常々、貴重なアドバイスをいただき感謝しています。

**小林** ご存じのとおり東商は、初代会頭を渋沢栄一が務めた民間の総合経済団体です。「経営支援活動」「政策活動」「地域振興活動」という3つの柱を掲げ、商工業の総合的な改善発達と社会一般の福祉の増進に尽力しています。御社には会員向けのセミナーなどで、長らくご協力いただいていますね。

**青木** 私は32歳のときに起業し、その2年後に東京青年会議所（JYC）へ入会しましたが、以降、JYCを様々な形で支援している東京商工会議所様とご縁ができ、会員向けのセールス養成講座を担当させていただきました。それをきっかけにセミナー運営などで継続的にご縁をいた



だいているほか、現在は東京商工会議所内の教育・人材育成委員会にも所属しています。

**木俣** 経営支援活動の一環としてそのようなセミナーを開催するなど、貴所は会員企業に向けて様々なサポートを実施されています。コロナの感染拡大が始まってから2年以上が経過し、その間多くの企業が未曾有ともいえる逆境にさらされてきました。そうしたなかで東京商工会議所様が果たしてきた役割はとて大きかったのではないのでしょうか。

**湊元** おっしゃるとおり、新型コロナの感染拡大

大を機に、多くの企業が厳しい環境に身を置いてきました。私たちが行った会員向けのアンケートでは、9割の企業がネガティブな影響を受けていると回答しています。そうしたときにこそ、我々は奮起しなければいけません。私は東商オリジナルの渋沢ピンバッジを付けていますが、それには「逆境の時こそ力を尽くす」という渋沢翁の言葉が記されています。関東大震災後、彼はそうした精神のもと罹災者支援や支援金活動に尽力しました。私たちもその精神を受け継いで、この逆境時に一致団結し、企業と産業の支援に尽力しています。

**木俣** 素晴らしい。具体的にはどのような支援をされているのですか。

**小林** 感染拡大が始まった当初から、主に中小企業を対象とした新型コロナウイルス対策を多方面から展開しています。たとえばテレワークをより迅速に推進していただくために、昨年は関連セミナーを90回実施したほか、補助金や支



援金、融資に関するサポートを積極的に行いました。また年間11万件もの相談に対応。23区内の支部や本部の相談センターに、コロナ関連の専門相談員を派遣するなど、以前にも増して手厚い支援を行いました。

**湊元** ワクチンの職域接種も行い、1回目から3回目までで合計7万回超実施しています。当方の会員の大多数を占める中小企業は、大手企業のように自社で運営する病院や診療所はありませんし、産業医がない企業がほとんどです。そこで私たちは東京都や東京都医師会といち早く連携し、渋沢ホールでワクチンの接種を行い、中小企業の皆さまから喜びました。国からの中小企業向け職域接種の補助金支給がまだ決まっていない段階で、「自腹を切ってもやろう」と会頭が決断。後に国からの支援はありましたが、結果的にかなりの部分を持ち出しで賄い、企業を支援させていただきました。

**青木** 「逆境の時こそ力を尽くす」という渋沢翁の精神が、今も脈々と受け継がれているんですね。感動しました。そのように気持ちのこもった支援は、中小企業の方々も大いに心強く感じられていることでしょうか。

**小林** 私たちが行ったアンケートではほぼ100%の会員が、東商の支援が役立つと回答しています。そうしたこともあって実はかつてないほど新規会員数が増え、昨年だけで1,600件伸びました。逆境のなかで東京商工会議所の存在意義を示せたことを、嬉しく思います。





**Haruhiko Kobayashi**  
1963年生まれ。1987年に中央大学法学部を卒業し、同年東京商工会議所に入所。総務統括部長、理事・産業政策第二部長、2019年より理事・事務局長などを経て、2021年より常務理事に就任し、現在に至る。



**Yoshiaki Tsumoto**  
1963年生まれ。1987年に中央大学法学部を卒業し、同年東京商工会議所に入所。渋谷支部局長、広報部長、理事・産業政策第二部長などを経て、2021年より理事・事務局長に就任し、現在に至る。

**木俣** 本心に心が揺さぶられるお話です。そうした団体がこの日本にあるということは、世界に誇れることだと感じます。

### 人材育成や女性活躍の領域でアチーブメント社に大いに期待

**木俣** アチーブメント社は今年度、東京商工会議所様の議員企業に立候補しました。そのような立場に就き、自社の強みを活かしながら、会員企業に貢献したいと考えています。

**小林** 先に述べたとおり、東商では主に3分野の活動を行っています。そのうちの「経営支援活動」について会員企業にアンケートを実施したところ、人材育成について関心が高いということがわかりました。アチーブメント社が議員企業になった折には、人材育成分野でぜひお力添えいただきたいと思っています。またもう一つ期待しているのは、女性の活躍推進に関する支援です。会員企業の多くが女性の活躍を推進したいという思いをもつもの、「求める人材

を採用できない」、「さらにスキルアップしてほしい」、「女性管理職比率を高めたい」などの課題をもっています。

**青木** コロナ禍にありつつも、昨年当社は経常利益で10億企業の仲間入りを果たしました。そうした企業活動の中核を担っているのが、従業員の65%以上を占める新卒入社社員です。2014年のデータですが、日経新聞による「就職希望企業ランキング」では、社員数300名以下の企業で最高位を獲得しており、採用や人材育成において高く評価されています。当社が有する採用や人材育成に関する知見を、できる限りお伝えしたいと思います。

**木俣** アチーブメント社は女性の産休・育休の取得率が100%であり、部署の責任者やリーダーを担う女性社員も数多く、そのような組織をつくるノウハウも、会員企業にお伝えできるはずですよ。

**湊元** 心強く思います。また青木社長には、起業・創業の一層の促進とベンチャー企業支援に

や経験を、次世代の人材へ伝えていただきたい。

**青木** 当社は1987年に5名の従業員と、500万の資本金でスタートしました。マンシヨンオフィスからの起業でしたが、お客様の企業を発展させることに専心してきた結果、従業員210名、売上40億円の企業に成長できました。将来的には100億企業を目指したいと思っています。創業から35年経ちましたが、今後はより社会に貢献する人生を歩むために、自社のノウハウを積極的にお伝えしていくつもりです。

**小林** ありがとうございます。経験と実績に基づいた、具体的なアドバイスをいただけるものと期待しています。

**湊元** 東商は政府に対する提言なども行っています。起業家や経営者へのメッセージはもちろんですが、中小企業への施策に対する要望などについても、青木社長にはぜひご意見をいただきたいと思っています。



### 渋沢翁の精神に立ち返り、志をもってこの国の未来を拓く

**木俣** 私たちを取り巻く環境は、近年、変化の速度がよりいっそう増えています。企業を取り巻く環境は、今後も変化し続けることでしょり。未来を見据えて、経営者はどのように在るべきだと思いますか。

**湊元** 新型コロナウイルスという未曾有の事態が起こり、さらに世界情勢にも大きな変化がありました。環境問題や災害のリスクなども、つねに私たちの傍らに存在しています。そのように多様なリスクに囲まれながら事業を展開する経営者に大切なもの、それはブレない信念をもちつつ、迅速かつ柔軟に、変化に対応していくことではないでしょうか。青木社長の力強い言葉からも、今日それをひしひしと感じました。渋沢栄一は常に「私益」と「公益」を両立せよと主張していました。SDGsを達成しようという意識が世界的に高まるなか、企業活動に注がれる視線はより厳しさを増します。こうした時代にこそ、渋沢翁のメッセージはより強く企業経営者の心に響くはずですよ。

**青木** 「私益」と「公益」との両立。大いに共感します。社員幸福度とお客様満足度、そして社会貢献という「三方よし」を実現できる企業を、これからの経営者は目指すべきでしょう。良い人材はそうした企業に集まります。

**木俣** 先ほど「経営支援活動」について会員企業に行ったアンケートで、人材育成への関心が



についても期待しています。「起業活動率」という指標があるのですが、何を示しているかというと、「18〜64歳に占める創業後35年未満と準備中の人の割合」です。そのデータを見ると、2019年の時点で、アメリカが17.4%なのに対して日本は5.4%と3分の1以下。他の欧米諸国と比べても低い、ということがわかっています。青木社長にはご自身の起業に対する思い

一位だったというお話でした。この逆境下にあつて、販路拡大や売上向上などの直接的な支援に目を向けるのではなく、人材育成の重要性を願う日本企業に、大きな可能性を感じました。「今だからこそ人材育成だ!」と。これはすごいことだと思います。

**小林** 確かに日本の企業や組織には、そうした傾向が強いと感じます。当所自体も人材育成を重視する伝統が、設立の頃から脈々と受け継がれています。東商は2028年に150周年を迎えますが、節目のときを迎えるにあたって私たちが確認し合ったのは、創設者である渋沢栄一の精神に立ち戻ろうということです。渋沢翁の精神とは道徳経済合一説であり、著書にもあるとおり『論語と算盤』です。先ほど青木社長のお話にありましたが、「三方よし」の経営を目指せる経営者を増やしていきたいということが、私たちの切なる想いです。

**青木** 今の日本に必要なのは、志をもつ経営者です。日本の近代産業の黎明期に、渋沢栄一は500社以上の企業を設立し、日本経済発展の土台をつくられました。また様々な教育・社会事業の立ち上げにも尽力されています。そうした活動の背景には、この国の未来を切り拓こうという大いなる志があったはずです。私たちがそうした意志を継ぎ、この国をもっと元気にするよう力を注ぎたいと思います。

**木俣** 今回伺ったお話は、中小企業経営者の皆さんにとって、とても意義なものになったと思います。本日はありがとうございます。



[特集]

# 躍進を 支える社員は どう育ったのか

## クオリティカンパニーのつくり方

クオリティカンパニー、それは理念から一貫した経営を行い、働く人を中心に縁ある人の幸せを目指す高収益企業のことです。

中小企業にとって理想のモデルといえる状態ですが、そのような経営を実現するためには、経営者だけでなく、自主自律型の社員の存在は欠かせません。

組織を支え、発展の力になり、すべての出来事を自分ごととして捉え、中心となって会社を動かしていくそんな存在です。

文字通り躍進を遂げてきた組織には、必ずそんな社員の存在がありますが、彼ら彼女らはどのようにして育ち、その役割を果たせるようになったのか。今回の特集ではこのテーマについて扱っていきます。



- 1 組織で成長し続けられる人財の条件を学ぶ
- 10 クオリティカンパニーを支える名幹部への道  
橋本 拓也 アーチーブメント株式会社 取締役営業本部長
- 2 モデルとなる幹部社員の事例から学ぶ
- 12 事例1 ハウスオブザイヤー優秀賞6回受賞!!人が育つ理念浸透型組織づくりの立役者  
佐野 浩一 セイス株式会社 取締役
- 15 事例2 県内口コミNo.1!! コロナ禍での大躍進を支える人事責任者  
荒木 栄二 株式会社くまのみ 人事責任者/統括マネジャー
- 18 事例3 5年で売上6倍の急成長!!3人の育児と仕事を両立させる事業責任者  
新田 陽香 株式会社Aphros Queen エステ事業統括マネジャー
- 3 組織を牽引し成果を出し続ける原理原則を学ぶ
- 21 組織人として成功を収める3つのポイント  
青木 仁志 アーチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長/アーチーブメントグループ CEO

# 若者たちに贈る爽快ソフトエッセイ / 青木仁志 新刊

「好きなことを好きなだけやればいい」  
「あきらめない人生に終わりはない」  
僕が若い人にお伝えしたいことは、  
究極的にはこれだけです。  
自分を閉じ込めている「心のふた」を  
開けたら、人生をあなたの思い通りに  
描けるようになります。(本書より)

著者青木が開発した戦略的目標達成プログラム『頂点への道』講座で伝えていること、それは「あなたには価値がある。あなたはあなたのままで素晴らしい。」ということ。そして「人は皆、素晴らしい可能性を秘めている」「いつからでも、どこからでもよくなる」とも伝えていきます。可能性を発揮するために大切なのは「心のふたを開ける」こと。今回の著書では、青木が20～30代から寄せられた人間関係や仕事、恋愛、将来の夢などのリアルなお悩みに答えながら、「心のふたを開ける」コツをお伝えします。



20～30代から寄せられたリアルなお悩み相談 Q & A 付き

著者  
アーチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長  
アーチーブメントグループ CEO

青木 仁志  
価格 1,496円 (税込)

ご購入はこちら

## 5,000名以上の経営者が学んだ 「理念経営」の真髄が凝縮された一冊

好評発売中



『経営者は人生理念づくりからはじめなさい』

著者  
アーチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長  
アーチーブメントグループ CEO

青木 仁志  
価格 1,980円 (税込)

ご購入はこちら

著者の青木がアーチーブメントグループの代表として、理念経営を実践し、成し遂げてきた数々の実績。そのすべての原点は、経営者としての、個人の『人生理念』にある。「人を幸せにする経営は、ひとりの個人の『理念』からはじまる。経営者にまず必要なのは、自分自身との対話だ!『理念』をお題目で終わらせない。結果につながる『人生理念』を確立する方法を、青木仁志がお伝えします。

ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 社長 渡邊美樹氏 ご推薦!!

私は資本金 300 万円と強い理念だけを握りしめて起業した。青木仁志さんとアーチーブメントにも同じようなものを感じる。経営者自身の理念と価値観。成功する経営の軸はそこに尽きる。本書はそれが学べる良書です。

1

組織で成長し続けられる人財の条件を学ぶ

# クオリティカンパニーを支える名幹部への道

発展し続ける企業には、必ず代表を支え、思いを通し、理念浸透の中核を担う幹部社員が存在が重要です。「自分が心を決めた会社で昇進昇格を遂げ、多くの方に貢献できる存在へと成長していきたい」。そう思う方が多いことと思いますが、決して簡単な道ではありません。「体どうしたらコーポレートリーダーを駆け上がることができるのか、今回は弊社橋本が自らの経験も含めて、このテーマを解説いたします。



アチーブメント株式会社  
取締役営業本部長 / トレーナー  
橋本 拓也

**Q** 昇進昇格し続けるためには、どんなことにこだわるとよいのでしょうか。  
**A** すべての出来事を「自分事」として、捉えられるかどうかが大切である。

アチーブメントに入社して以来、たくさん社員を見てきました。先輩から今では後輩が多いのですが、一人ひとりにその人の人生があり、願望をもって入社してきます。しかし残念ながらすべての人が思い通りのキャリアを実現しているかというところはあまりありません。アチーブメントに限らず、どの企業でも起こっていることだと思いますが、昇進昇格ができる人とそうでない人の違いを正しく知ることは、自身のキャリア形成においても、企業を発展させることにおいてもとても大切なことです。この問いの答えは、一言でいうと、すべてを自分事として捉えられるか、言い換えると経営者マインドの有無にあると思います。アチーブメントでは、社員を育成するゴールイメージとして「経営者」を掲げています。それは独立を推奨する意味ではなく、一人ひとりが組織の力を活用して大きな志を果たせる「指導力」を身につけることです。そのため、経営者マインドを持つて仕事ができるかどうか

という点を非常に重要視しています。経営者マインドといってもさまざまな要素がありますが、トップレベルに大切なのが「自分で未来を思い描き、その実現に対して主体的に取り組んでいくこと」と言ってもよいでしょう。会社と与えられた目標をやる、上司に指示されたことをやる、ではなく、事業の目的から考えて今自分の役割においては何が一番求めら

れているのか、さらにやるべきことは何か。それを自分の力で考え、判断・選択をし、そして実行していくということ。目先の仕事を遂行していくなかで、お伝えしてきたようなスタンスをとっていくことはそんなに難しくはありません。しかし、本質的な意味で、長期的な視点に立つて会社の未来を作り出す中心人物として経営者マインドを持ち続ける

ためには、深いレベルでの理念浸透が必要です。会社が大切にしている価値観や目指す未来と、自分自身の価値観や目指す未来を完全に一致させていくことが必要です。そのためには、当たり前ですが自分自身の価値観を深く掘り下げ、心の底から実現したいと思える未来像を明確にすること、すなわちアチーブメントピラミッドを確立させていく必要があるのです。

**Q** どうしたらすべてを「自分事」として捉えられるようになりますか？  
**A** もし自分が代表だとしたら何をやるか？をイメージし続ける。

アチーブメントに入社して17年が経ちました。私もお陰様で役員の方や諸先輩方に数多くの指導をいただいて、結果として先述したような考え方を得られたと思います。その過程で私自身が、自分を律し、常に自分を成長させ続けるために、「自分が今トップに立つにふさわしい存在か？」ということを考え続けてきました。今自分の上司となっている人も、代表も、いずれはその地位を退くときが来る。それがいつになるのかは誰にもわかりません。もし仮にですが、それが今だったとしたら、今この瞬間から自分が部門や会社のトップになったとしたら、この組織はどうなるのか。周りからの信用はどれくらいなのか、顧客が期待するクオリティでサービスを届け

られるのか、そんな想像をすることによって、今の自分の現在地がよくわかります。何に向かって成長をしていった方がよいのかも、よくわかります。思考のなかで、自分の視座を常に2段階も3段階も上げ続けていくトレーニングといってもよいのかもしれませんが、それを続けてきたことによって、結果的に職位が上がってきたのだと思います。少しでも参考になりましたら嬉しいです。そして今回は、弊社を活用いただいているお客様のなかでもまさにモデルと言われる企業で、その発展を支えてきた名幹部と言われる3名の方にお話を伺いました。ぜひ皆さんの具体的な成長エピソードに触れていただけたらと思います。

2 モデルとなる幹部社員の事例から学ぶ

学びをいかにして成果に変え、企業の発展を創り出してきたのか。クオリティカンパニーを支える3名の名幹部のストーリーをご紹介します。

- 事例 1** ハウスオブザイヤー優秀賞6回受賞!!人が育つ理念浸透型組織づくりの立役者 P12-14  
セイズ株式会社 取締役 佐野 浩一
- 事例 2** 県内口コミNo.1!!コロナ禍での大躍進を支える人事責任者 P15-17  
株式会社くまのみ 人事責任者 / 統括マネジャー 荒木 栄二
- 事例 3** 5年で売上6倍の急成長!!3人の育児と仕事を両立させる事業責任者 P18-20  
株式会社Aphros Queen エステ事業統括マネジャー 新田 陽香





「お金」の話。この顧客にはどれくらいの金額で売りつけたらよいのか、もっと利益を乗せできないのか。そんな会話は日常茶飯事でした。マイホーム購入となると、多くの方は人生に一度のイベントですので、そんなに知識や経験がないという方も少なくありません。その弱みにつけ

2009年の入社で、これまで本当にいろいろなことがありました。正直、売り上げはそれなりに上がっていました。ベテラン社員に支えられていたこともあり、何より代表の及川の信頼があって、多くのお客様に選んでいただいていた。しかし、課題がなかったのかというところではありませんでした。前述のように業界としては、暗黙下に利益重視と

父が不動産会社を経営していました。その父の姿を側でずっと見ながら育ってきたこともあり、不動産にはもともと興味がありました。大きな決断に関われること、人の幸せや生活にダイレクトに影響を与えていけること、私にとってもそんな仕事の魅力が見えていました。そんな不動産業界で働き始めたのは19歳のときでした。大学には進学したのですが、1年足らずで中退し、仕事を探すことになり、それならばと飛び込んだのです。もちろん当時は、今の会社ではなく別のところに勤めていました。面倒見の良い先輩方のおかげで順調に成長し、少しずつ成果を出せるようになっていきました。しかし、仕事に慣れて、業界や会社のことを深く知ると、少しずつ違和感を覚えるようになっていきました。表向きには、人生に寄り添うと言っているながらも、裏側で繰り返られているのは

Q どのような経緯で入社をしたのですか？  
A 「お金・利益」に依存しない社風を知り、惚れ込んで踏み出した再挑戦の道。

Q どのようにして力をつけ、信頼されるようになったのですか？  
A お客様に接するようになり、接し続けてきた。

2009年の入社で、これまで本当にいろいろなことがありました。正直、売り上げはそれなりに上がっていました。ベテラン社員に支えられていたこともあり、何より代表の及川の信頼があって、多くのお客様に選んでいただいていた。しかし、課題がなかったのかというところではありませんでした。前述のように業界としては、暗黙下に利益重視と

実は今の会社の社長である及川は、不動産業界に入った頃から知っていました。飲みに行っていた存在でした。この業界を離れようと思うと、報告をしに行った時に、それならばうちでやってみないかと声をかけていただき、その熱意に動かされて、入社を決めました。昔から人情に厚い人であることはよく知っていましたし、及川の仕事にかけられる思いもたくさん聞いてきました。嘘偽りのない真つ直ぐな言葉で、お客様の役に立ちたいと熱弁する姿にどこか憧れていました。「もしこの人の元で働けるなら…」と想ったこともあり、せつかく声をかけてもらえたのであれば、チャレンジしてみようと、セイズへの入社を決意したのです。

2 事例1 モデルとなる幹部社員の事例から学ぶ

ハウスオブザイヤー優秀賞6回受賞!!  
人が育つ理念浸透型組織づくりの立役者



人生で最も高い買い物とも言われるマイホーム。そのデザインから施工までを担い、どこまでも顧客に寄り添うことで評判が高いのがセイズ株式会社だ。ハウスオブザイヤー優秀賞6回受賞はさることながら、何よりその育成力と成長のスピードが凄まじい。社員数はここ4年で1.5倍になり、売り上げは25億から40億に成長していることがその証だ。まだ経験の浅い若手社員であっても立派にお客様と対峙し、担当できる人が育つ文化がここにはある。今回お話を伺った佐野氏は、同社の取締役として理念浸透を司り、組織の発展を作り出した中心人物である。どのように企業の文化を変革させ、成果を出してきたのか、お話を伺った。



**セイズ株式会社**  
代表取締役：及川 達也  
設立：2001年3月  
社員数：40名  
所在地：東京都葛飾区立石7-5-3

- 6年連続ハウスオブザイヤー優秀賞受賞
- 代表の受講から4年で従業員数・売り上げ150%成長
- 理念が浸透した人が育つ組織に変貌を遂げる

**経歴**

2009年 セイズ株式会社入社  
2010年 営業リーダー就任  
2017年 グループ(広報企画部門会)リーダー就任  
2019年4月 取締役就任

**受講歴**

2018年12月 スタンダードコース受講  
2019年2月 ダイナミックコース受講  
2019年7月 ダイナミックアドバンスコース受講  
2019年11月 ビークパフォーマンスコース受講  
2020年11月~ プロスピーカードレニングプログラム受講  
2022年5月 ベーシックプロスピーカー試験合格



セイズ株式会社  
取締役  
**佐野 浩一**



2 事例2 モデルとなる幹部社員の事例から学ぶ

# 県内口コミNo.1!! コロナ禍での大躍進を支える人事責任者



コンビニよりも店舗数が多い鍼灸・整骨院業界は、2020年からのコロナ禍の影響を受けて、経営が二極化していると言われている。突如の倒産や売上の低迷に悩む声をよく耳にする一方で、埼玉に本拠地を構え、エステサロンを含めて31店舗を運営する株式会社くまのみでは、新卒採用に力を入れ、社員数80名の時に28名の採用を執行。劇的な変化と成長を遂げ、新規出店数も売り上げも飛躍的な伸びを見せ続けている。その裏舞台を支える人物こそが今回ご紹介をする人事責任者兼統括マネジャーの荒木氏だ。入社後文字通り紆余曲折あったものの、今では社員からの信頼が厚く、荒木氏なしでは同社の成長は語れない。一体荒木氏はどのようにして力をつけ、ここまで成長をすることができたのか。その飛躍の原点を辿った。

**くまのみ整骨院**

**株式会社くまのみ**

代表：池田 秀一  
設立：2013年12月  
社員数：148名  
所在地：埼玉県さいたま市大宮区桜木町  
2丁目3-69 大原第一ビル4階

- 埼玉の働きがいのある会社  
4年連続受賞
- 県内口コミランキングNo.1  
の顧客満足度を誇る
- 2022年は新卒社員だけで  
46名入社

**組織の受講歴**

2016年 8月	i-Standard開催
2017年 2月	i-Dynamic開催
2017年 8月	i-Standard開催
2018年 2月	i-Dynamic開催
2018年 8月	i-Standard開催
2019年 5月	i-Standard開催
2019年 8月	i-Dynamic開催
2019年 11月	i-Standard開催
2020年 8月	i-Standard開催
2021年 1月	i-Standard開催
2021年 6月	i-Dynamic開催
2021年 8月	i-Standard開催
2021年 9月	i-Standard開催
2022年 3月	i-Prak開催
2022年 7月	i-Standard開催
2022年 7月	新入社員向け研修開催

**経歴**

2014年	株式会社くまのみ入社 (アルバイト店舗スタッフ)
2015年	正社員登用、副院長就任、院長就任
2016年	マネジャー就任
2020年	統括マネジャー就任
2021年	人事責任者就任

**受講歴**

2015年 8月	アチーブメントテクノロジーコース受講
2016年 2月	ダイナミックコース受講
2016年11月	ダイナミックアドバンスコース受講
2017年 6月	ピークパフォーマンスコース受講
2018年11月~	プロスピーカードレニングプログラム受講
2021年10月	ベーシックプロスピーカー試験合格

株式会社くまのみ  
人事責任者/統括マネジャー  
**荒木 栄二**

セイズ株式会社が活用する「アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム」はこちら

Achievement  
Sales Skill-Up Program  
アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム

お問い合わせ  
ASPP アチーブメント

この会社に勤める仲間を幸せにしていける、それが私を突き動かしている全てであり、願いです。さらなる高みを目指して成長し続けていきます。

会社でどうなっていきたいのか。考えれば考えるほど、ともに働く社員の存在が私にとっては大きかったのです。会社の目標を達成するためではなく、純粋に、シンプルにあなたに幸せになってほしいとどのように真剣に伝えられるようになっていきました。そうして、少しずつ、講座を学ぶ社員が増え、社内にも目的を土台にした生き方が浸透していきました。そして社員たちでアチーブメントのセールスのプログラムを学び続けており、販売力が高まってきました。代表が受講をしてから4年、売上と社員数は150%以上に成長しました。しかしそれ以上に大きいのが、共通の価値観で繋がった組織に、本当の意味でなれたことだと思います。



Q あなたを支えているものはなんですか？  
A もらったたくさんさんの愛情を次世代に繋ぎたい、恩返ししたい気持ち。

代表の及川を始め、諸先輩方には、本当に世話になってきました。なかなか自分の殻を破れなくて、思うように成長できなかった時も、見守り続け応援し続けてくれました。仕事でミスをしたりした時も、代わりに謝罪してくださり、親身なって私の未来を考えて、向き合ってくれました。「成果が全てだ」、そんな価値観で育ってきた私にとっては、今のこの環境は本当

ができた大きな学びだったと思います。元からプライドが高く、何もかも自分でやろうとする癖がありました。人の力をうまく借りられないと言いつてもよいかも知れません。全部一人でやろうとして抱え込んでしまい、私は必死でやっているが周りのメンバーは傍観者で、人が育たない状況でした。それが受講を通して変化していったのです。何が変わったかと問われると、「目標を達成する」という考えから、「社員を幸せにする」という目的へと変化していったことだと思います。目標を達成するためには手段を選ばない、自分の生活を含めて犠牲にしても絶対にやり抜くと、そう思っていました。しかし、講座を学び進めるなかで、人が生きる目的は幸せになることであると、成功とは目標の達成ではなく欲求が満たされて幸せな人生を生きていくことであると知ったのです。例えば、お客様に対してはその幸せを実現させようと必死であったにもかかわらず、自分や社員に対してはそれができていなかったのです。自分の生き方そのものを問い直す貴重な経験でした。もともと自分を大切にしようと思えるようになったのです。自分の幸せとは何か、この



**Q** どのような経緯で入社をしたのですか？

**A** 4回の転職を経て出会った運命の舞台がここだった。

純粹に自分が一人間として、この人生を通してやっていきたいこと、それを叶える最も効果的な方法がこの会社で働くことなんです。くまのみに入社をして9年が経ちましたが、今は純粹にそう言えます。これまでの私の職歴は、文字通り紆余曲折だったと思います。22歳で柔道整復師の資格を取ってから整骨院で働き始めました。しかしどこか合わないと感じて、すぐに転職をしました。2社目は良い手取りをもらえるからと飛び込んだ運送会社です。しかしそこもハードワーク過ぎて長続きはせず、また鍼灸整骨院の業界に戻りました。次に勤めた会社では新しい院の立ち上げなどを任せられ、やりがいがありました。身を粉にして働く日々で心身ともに疲れ果て、また転職。もうこの業界からは離れたいと思って、遊園地に勤めしました。時間的な余裕はたくさんできましたが、どこか充実感がなく、ここも長続きしませんでした。そうして次に出会ったのが今の会社です。実に4回目の転職でした。それもわずか3年半のうちです。劇的な人生といえませんが、これは良いのですが、一つのことを続けられない自分、途中で投げ出してしまおう自分とレッテルを貼っていました。自分に対する自信は、なかったです。しかし、社長である池田の話を



目標達成をするさらに先にある「目的」の重要性を学びました。私は、社長の期待に応えようと、会社を発展させようと「目標」を追いかけていましたが、そこに私自身の意志はなかったのです。だからこそ正解を求めて社長の真似をしてしまっていました。うではなく私は一人間として何を大

聞けば聞くほど、この人は単なるお金儲けや目の前の目標達成ではなく、患者様の健康を本気で願う気持ちが伝わってきたのです。実は運送会社に勤めていた頃に2度交通事故に遭っており、その後遺症に悩まされた経験があり

**Q** どのようにして力をつけ、信頼されるようになったのですか？

**A** 単に社長を真似るのではなく、人生の目的を見つけ、そこに一貫して生きる。

入社したのは全社員がわずか6名のときでした。とにかく必死に働き、副院長になり院長になり5店舗くらいまで拡大したときに、社長が「1人で全店舗は見られないので、複数の店舗を管理するマネジャーの役割を作ります。やりたい人いますか」と言い出したのです。元からチャンスには飛び込むタイプで、「やらせてください」と申し出たところ、私が選ばれました。そんなことがきっかけでした。しかし、上手くいきませんでした。特別人望があったわけでもない私が、社長の代わりに複数の店舗を見るとなると、反感を持つ人ももちろん出てきます。責任感の強さゆえに、役割をまっとうしようと

ます。患者様の気持ちを誰よりも理解しているつもりでしたので、真摯に患者様と向き合うその姿勢に心を打たれて、この会社にかけてみようと思えるようになっていったのです。



社長だったらどうするのかと考えれば必死に社長の真似をしようとしていました。店舗運営の基準や施術・育成の基準を整えるため店舗に入り、反感を買ったとしても口を出し続けました。しかし、頑張れば頑張るほど逆効果で、現場はハレーションが起るばかり。それを抑え込もうとすればするほどさらに状況は悪くなり、まさに空回り状態でした。結果、私についてのあだ名は「社長の犬」だったのです。これだけ必死にやっているのになぜ理解されないのかと、苦しかったのを覚えています。

そんな私の転職となったのが、アチーブメント社の「頂点への道」講座です。一言で言えば、

切にし、どのような人生を生き、何を成し遂げたいかを、考えさせてもらったのがアチーブメント社の学びでした。自分の思いを押し殺すのではなく、向き合うことの大切さを知れば知るほど、もつと社員のことを見ようと思えました。一人ひとりの社員は、その人だけの人生を生きていて、ご両親や家族にとってのかけがえのない大切な存在です。かつての私は、社員の人生よりも会社の目標達成や自分の責任をまっとうすることに必死でした。しかし、それでは人の心は動かないことを深く学んだのです。目の前の社員は何を求めている、何を大切にしている、

どんな人生を送っていきたくのか。徐々に興味を持つことができるようになって、真剣に話を聞くようになりました。社員が少しずつ信頼をしてくれるようになったのは、この頃からでした。「仲間を、縁ある人を必ず幸せにする、豊かにする」そんな綺麗な事とも言える思いを本気で持てるようになっていったのです。店舗数が増え、マネジャーの数も増え、2020年にマネジャーの統括を任せていただけることになり、2021年には人事の全ての責任を担う責任者になりました。今では採用の最終面接は社長ではなく、私がやらせてもらっています。

**Q** あなたを支えているものはなんですか？

**A** 縁ある人を幸せにしたい。その気持ちがあるが全ての原動力。

コロナ禍に入り、業界の多くの企業が衰退するなか、私たちが選択したのは採用数を増やすということでした。今だからこそ患者様が求めている、私たちの出番だ。そのように全社員で意を決して取り組みました。80名ほどの会社でしたが、28名の新卒社員を迎え入れました。その翌年も数を増やし続け、2022年は46名もの採用ができています。会社が一気に大きくなりました。正直、仕組みを作ることも、育成をすることも、かなり大変ですが、より社会貢献できる企業へと成長し、共に働く仲

間が更に豊かになり、患者様に今まで以上に質の高いサービスをお届けできると考えると、やらない理由はありません。目標ではなく目的にこだわることで、ミッションに生きることにこだわること、ミッションに生きることにこだわること、それがいつも最前線で未来を切り開いてくださる社長が見ている景色、それと同じ目線に立てるように、今も研鑽を続けています。

今では、企業向け研修である「i-Standard」や「i-Dynamic」なども幾度も導入させていただいており、私に転職を与えてくれた学びを全社員で分かち合うことができます。組織全体に

共通の言葉と価値観が浸透し、関係性を犠牲にせずに達成を目指すよい文化ができています。何より願うのは、社員一人ひとりの幸せです。更に学びを深め、一人でも多くの人に貢献できる自分になっていけるよう、これからも力をつけていきます。

『働きがい』を『生きがい』に

i-Standard  
The Integrated Goal Achievement Program

お問い合わせ  
アイスタンダード アチーブメント



2 事例3 モデルとなる幹部社員の事例から学ぶ

# 5年で売上6倍の急成長!! 3人の育児と仕事を両立させる事業責任者



著名な芸能人が集い、その技術力とサービスの質の高さに惚れ込むことで話題の Aphros Queen。東京と大阪で4つのサロンを構え、急成長を遂げていることはもちろん、大規模なコンテストを主催するなどでも知られている。その躍進の背景には徹底した理念共感型の採用と育成があった。統括マネジャーを務める新田氏はまさに、理念共感型採用で入社した1人目の社員だ。3人の子育てながらも会社の発展を創り出してきた中心人物として、周囲からの信頼も厚い。仕事も家庭も学ぶことも、その全てをいかにして手に入れてきたのか、何が彼女の成長を創り出してきたのか、お話を伺った。

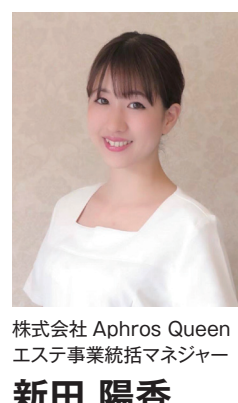
**Aphros Queen**  
株式会社 Aphros Queen  
代表：玄甫 和美  
設立：2007年3月  
社員数：30名  
所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷3-3-32 エクセルシオ原宿 201号室

● 代表の受講から5年で売上6倍に成長  
● スタッフのスキルが上がり、代表が完全に現場を離れても高い実績を出し続ける  
● 芸能人が数多く通うサロンとして口コミが広がる

**組織の受講歴**  
2018年 3月 i-Standard開催  
2019年 5月 i-Standard開催  
2019年 10月 i-Dynamic開催  
2020年 4月 i-Standard開催  
2020年 7月 リーダー研修開催  
2021年 4月 i-Standard開催  
2022年 3月 i-Dynamic開催

**経歴**  
2015年 株式会社アフロスクイーン入社  
2017年 チーフ就任・第二子出産  
2018年 産休から復帰・トレーナー（技術指導）就任  
2019年 店長就任・第三子出産  
2020年 産休から復帰  
2021年 統括店長就任  
2022年 エステ事業統括マネジャー就任

**受講歴**  
2015年 9月 スタンダードコース受講  
2015年 11月 ダイナミックコース受講  
2017年 9月 ダイナミックアドバンスコース受講  
2018年 6月 ピークパフォーマンスコース受講  
2020年 2月～ プロスピーカードレーニングプログラム受講  
2021年 3月 ベーシックプロスピーカー試験合格



**Q** どのような経緯で入社をしたのですか？  
**A** 30社ほど回って出会い、「こんな会社あったんだ」という感動とともに即決で入社。

もともとは美容師をしていました。女性が美しくなり、自信がつき、イキイキして生活をしている姿を創り出す仕事で、とても誇りを持ちながら働いていました。縁あって同じ美容師として活躍されている方と結婚することになり、後に妊娠が分かって、寿退社することになりました。そして、育児をしている最中に、テレビでエステのコンテストの番組を見て、女性が美しくなると輝く姿に心から感動をした体験がありました。やっぱり女性の美に携わりたいと、そのとき改めて心が躍ったのを覚えています。そして10年ほど前に、エステの企業にパートとして入社したのですが、その裏側は華やかな舞台とはまるで違いました。募集要項に書かれていた初任給の額は、ほとんどが「教育費」という名目で没収されたり、定価の10倍ほどの値段で商品をお客様に売りつけたりすることが日常茶飯事でした。今ではそのようなお店は珍しいですが、当時は初めてのエステの仕事でもあったので、こんな感じなのかと、受け入れていました。当然のごとく離職率は高く、評判も良くなかったです。半年も経たないうちにそのお店は閉店に追い込まれました。新しく仕事を見つげようと転職活動をスタートさせますが、同様な経験は避けたかったので、お客様の立場

に立つて施術を受けに行くと、惚れ込んだサロンに応募することになりました。そこで出会ったのがアフロスクイーンだったのです。

まず、施術を受けた時の感触が全く違いました。受付での会話や施術中の説明などを含めて、相手の立場に立つてわかりやすく安心感のある対応でした。それがとても心地よかったです。ぜひここで働いてみたいと申し出て、オーナーの玄甫と面談をさせていただきましたが、これが入社を心から決めたタイミングでした。働く条件や待遇はさることながら、何よりなぜ

**Q** どのようにして力をつけ、信頼されるようになったのですか？  
**A** 学びの仕組みを活用して、仲間とともに成長し続けてきた。

入社して、今に至るまでも常々感じていることが、オーナーの社員に対する育成の意識の高さです。成長してもらいたい、力をつけてもらって成功してもらいたい、幸せになってもらいたい。そんな思いを実際に行動で示してくださるのです。何より感じるのは、いつどんなときも「あなたは必ずできる」と信じ切ってく

この会社を経営しているのか、何を実現していきたいのかをとっても熱く語ってもらいました。女性がより綺麗になることをサポートして、女性の自信を育んでいきたい。美と健康を通して、幸せに生きる女性を増やしたい。そうイキイキと話すオーナーを見て、どこか憧れに近い感覚を持ちました。私も同じ思いを持ってここまでやってきましたが、ここまで本気でミッションを追求していた人は見たことがありませんでした。ここでも自分の望む仕事について、成長できるかもしれない。そう思って、飛び込んだのが今の会社でした。



れていることです。私は正直、自信がある人ではありませんでした。小さい頃に両親が離婚し、父の家庭放棄を経験しました。そのときに、自分という存在が否定されているような感覚を覚えました。自分には価値はない、大したことではない、目立つことなんておこがましいと、そんな思いを抱きながら育ってきたので





す。当然、エステの仕事に就いてもそれは変わらず、何かにチャレンジすることに億劫になつたり、逃げてしまいがちになることが多々ありました。しかし、その度にオーナーは、私の可能性を信じて寄り添い続け、常に道を指し

示してくれたのです。その存在が私にとっては、かけがえのないものです。加えて、オーナーと一緒に学び、今では全社でアチーブメント社の講座を受けています。目的を定め、自分の人生の舵を自分で握る。幸せになるのは自分の責任であり、技術であると。初めはよく意味がわかりませんでした。継続学習の中で、幾度もオーナーに紐解いてもらい、そして日々の実践に落とし込むためのプログラムの勉強会を社内で開催し続けて、愚直に学び続けていくなかで、少しずつできるようなったのです。今では仲間たちがその勉強会を牽引してくれ

ていて、学ぶことや成長することの文化が組織に根付くようになりました。簡単にできたかというところまでたどり着くことはありましたが、全社員がもっと良くなりたい、もっと幸せになりたいと願ってこの会社に入っているという紛れもない事実を常に見続け、いつどんな時でも一人ひとりの可能性を信じて関わっていく、オーナーが教えてくれたことをただただやり続けて今があります。近道はどこにもなく、効果的な選択をし続け、学び続けること以外ないのではないかと振り返って思います。

Q

あなたを支えているのはなんですか？

**A** 子どもや夫や仲間、そのすべての人が  
幸せに生きられる社会を作りたい。

おかげさまで、今では3人の育児をしながら働くことができます。ちょうどコロナ禍に入ったこともあり、オンライン化が進んだことが大きな追い風になりました。メンバーとの面談や業務対応なども、隙間時間を見つけてはオンライン会議をすることで、うまく時間を調整しています。そして、自宅で会議をする私のメッセージを聞いて、夫が感化され、「本当にいい仕事をしているね」と言ってくれるようになりました。そこから、夫の家庭への協力の姿勢も変わり、今では非

常に力を貸してくれるようになってきました。こうして、本当に多くの方に支えられて私の生活が成り立っています。だからこそ、その全ての方に恩返しをしていきたいと強く思っています。一番身近な存在、パワーパートナー、そして職場の仲間とお客様、その全ての存在が私にとっては大切な頑張る理由なのです。

人は、1人では10しかできなかったことが、2人では30、3人では50と増えていきます。難しいと感じていても仲間の力を借りれば、

実現できることがほとんどです。それも、大切な存在を大切にすればするほど、力を借りられるようになっていきます。お互いにお互いのことを大切にしながら、ともに幸せになっていく、そんな存在を目指してこれからも頑張っていきたいと思えます。



3

組織を牽引し成果を出し続ける原理原則を学ぶ

まとめ

組織人として成功を収める3つのポイント

これまで3社の名幹部と言われる方々の活躍を見てきました。その誰しもが理念共感した企業の中で、「経営者マインド」を持って懸命に働き、キャリアを切り拓いてきました。そして周囲からの確固たる信頼を集め、なくてはならない存在へと成長を遂げてきました。そんな皆さんのように組織のなかで確かな成長を続けるために何に注力し、取り組むとよいか。ここでは最後にアチーブメント代表の青木がその3つのポイントを解説いたします。

1

「社会貢献」にフォーカスする

いかに組織人として、勤めている会社で成功をおさめていくのか。きっと多くの人が関心を持つテーマでしょう。私もアチーブメントを創業してからは経営者としての人生を送ってきましたが、それまでは企業に勤め誰かの下で働いてきました。若き日にたくさんの指導をいただいた経験が今も生きています。そして経営者として35年の間でたくさんの社員を見てきましたが、活躍する人に共通していることは、実にシンプルです。その一つ目が、報酬や評価などではなく、「社会貢献」にフォーカスできているかどうかです。

組織人として働くなかで、多くの人が一度はぶつかる壁があります。それが「比較」です。自分より能力が優れている人を見て比較して落ち込んだり、反対にできていない人を見て優越感に浸ったりすることです。もちろん健全な比較はときに大きなモチベーションにつながることもあるので、決してすべてが悪いわけではないのですが、不必要な比較はただ自分のエネルギーを浪費しているにすぎません。本来は自分もっている全ての力を目標達成に費やせるのに、比較をしてしまうと、その1割も発揮できないなんてことは往々



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

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、数々の賞を受賞。1987年のアチーブメント株式会社設立以来、45万名以上の人材育成と、5,000名を超える経営者教育に従事し、理念経営を志す経営者を数多く輩出。講師を務める「頂点への道」講座スタンダードコースは、28年間で700回毎月連続開催を達成したロングランの公開講座であり、新規受講生は3万6,574名にのぼる。現在は経営者を対象としたアチーブメントテクノロジーコース特別講座の講師を務める。35万部を超える「一生折れない自信のつくり方」シリーズを始め、累計64冊の著書を執筆。





にして起こります。だからこそ、私たちは自分自身の思考を健全な状態に管理していく力が問われているのです。フォーカスすべきは社会貢献です。今自分がしている仕事をとおして、どれだけの人を幸せにできるのか、どれだけの人を豊かにできるのか。それを徹底的に考え抜いて、どうしたらもっともっと貢

## 2 小さな達成を積み上げ、期待を超えていく

では、具体的に何をやればよいのかというと、これとてもシンプルです。目標を達成し続けましょう。人生において大きな成功をおさめてきた人たちも、細かく見ていくと小さな達成の積み重ねです。特別なことなど何一つありません。

今の自分のポジションで、会社から期待されていることは何かをまず明確にしましょう。毎月、あなたに支払われる給料がありま

献の幅を広げられるのかだけに集中をするという事です。ここには新入社員もベテランも関係ありません。例えまだそれほど大きな力をもっていないかたとしても、貢献に焦点を当てて自分を成長させ続けていこうと努力をする限り、必ず明るい未来が切り拓かれていくことでしょう。

のか、これを明確に定義をすることです。決して難しいことはありませんが多くの人は、明確なものを定めずに走り出してしまっています。それではどれだけ努力をしたところで、期待に届いていくことは難しいでしょう。上記のポイントをまずしっかり考え抜くこと、そのために時間を使うこと。そして、期待をされているレベルの少し上に目標を設定し、優先順位を決め、やるべきことに集中して実行をしていくことです。それを積み重ねていくことができれば、必ず周囲から信頼されていきます。そして、どんどん任される仕事が増え、その責任範囲に応じて役割もついてくることでしょう。目標達成には原理原則があります。それに忠実に従って行動を続けるとい

## 3 会社の器を使って自分を成長させる

より大きな目標達成を求めるのであれば、それだけの力を身につけていく必要があります。スポーツにたとえるとすれば、早く走るためにはもちろん筋力トレーニングが必要ですし、必要に応じた栄養管理や、コーチによる指導も必要です。自分の経験に頼っているだけでは成長は遅いのです。これはビジネスにおいてもまったく一緒です。つまり、より大きなものを求めるのであれば、それにふさわしい力をつけること。そのために能力開発をし続けるということです。コミュニケーションスキル、マネジメントスキル、セールススキル、ネゴシエーションスキルなど、たくさんの要素がありますが、自分が目指す次のステージに必要な具体的なスキルを知り、それを身につけるための効果的な行動を選択する必要があります。それにはもちろん時間とお金がかかります。自分でトレーニングをすることももちろん素晴らしいのですが、『頂点への道』講座を受けている経営者の企業に勤めている社員の方であれば、ぜひ会社の仕組みを存分に使ってほしいと思います。きつと経営者は一人ひとりの社員を思い、どうしたらより成長してもらえる環境をつくってあげられるのかを考えています。仕組みだけに焦点を当てるとまだ整っていないこともあるか

もしれませんが、社員の立場から提案をしていくのももちろんよいことです。決めるのは経営者ですが、よりよい会社にしていくための提案であれば、喜んで検討していくはずです。会社とは、常に社員にとっての自己実現の舞台です。その舞台をどう使い、どう自分を輝かせられるのかは自分次第です。会社を使って、自分を成長させていきましょう。

クオリティカンパニー倶楽部の会員でいらっしゃる企業については、私が開発した講座やプログラムを会社全体で導入されているところも数多くいらっしゃいます。そして、この度は、さらなる成長環境を創り出すためのサポートをさせていただくべく、クオリティカンパニー倶楽部の会員制度を大幅にリニューアルしました。そうした情報を学ぶための環境がすでに社内にあることも少なくありません。ぜひとも、自分から求めてください。自分自身の成長を創り出すために、環境を最大限に活用してください。そして、会社という自己実現の舞台で思う存分活躍し、自分が求めている人生を手に入れてください。皆さんの成功を心から願っています。

P24

文中でご紹介しました「クオリティカンパニー倶楽部」の詳細を、次のページでご案内しております。

「人を幸せにする経営」を目指し、学び続ける継続学習コミュニティ

**クオリティカンパニー倶楽部**

**リニューアルのご案内**

Quality Company Club



[アチーブメントの例]  
半年間で目指す目標とその進捗を上司と定期面談で確認することが仕組み化されている



[アチーブメントの例]  
自分たちの仕事が何につながっているのか、会議やミーティングで社員同士がアウトプットし合う機会が数多くある



# クオリティカンパニーを目指し続ける 企業のための会員サービス

スタンダード会員 | 入会金無料 年会費 396,000 円 (税込)



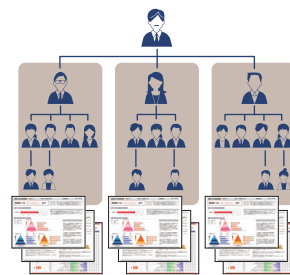
## 会員特典

幹部とともに会社のミッションの実現に向け、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。

### 1. 理念浸透サーベイ実施の際に「属性別分析」が無料で可能

年に一度、理念浸透レベルを分析・診断することができます。(対象:300名まで)  
また、企業全体の理念浸透度だけでなく年齢・階層・拠点など、最大10属性に分けた結果分析が可能です。従業員10名以下の場合は、基本的欲求サーベイ組織版への振替が可能です。

※通常価格、50名まで330,000円(税込)、300名まで550,000円(税込)を無料で実施できます。



### 2. スタンダード会員限定セミナー・イベントの参加権

「経営目的の明確化」「仕組みづくり」「社員育成」を支援するさまざまなセミナー・イベントにご参加いただけます。

- 年に一度のクオリティカンパニーサミット
- 青木との経営問答・経営者向け合宿
- 人事制度・採用の仕組みづくりのためのセミナー
- 階層別公開講座(リアル・オンライン)、キックオフ会議聴講イベントなど



### 3. 経営実践塾の再受講権

経営実践塾を割引価格 475,200 円 (税込) で再受講いただけます。  
(通常価格 594,000 円 (税込) / 全6回のプログラムへの参加)

### 4. 月刊ビジネスパートナーを無料送付

毎月、青木の最新のメッセージ(約30分)をお届けします。

※通常価格、36,300円/年(税込)を無料で送付いたします。

### 5. 会報誌「QCCニュースレター」の定期送付

NEW!

9/1よりリリース

### 6. 社内学習を促進する、社員育成支援システムが30名まで利用可能

購入されたオンライントレーニングプログラムを活用し、社内での共同学習が可能です。  
「頂点への道」講座の社員受講の進捗管理ができ、より学習効果を高めていただけます。

※社員受講進捗管理機能については2023年以降のリリースを予定しています。

※オンライントレーニングプログラムを視聴いただくことができるのは、同法人の中でも、購入セット数以下の人数の方に限りです。

※企業に登録される社員アカウント数が31名を超える場合は、年会費が異なります。

スターター会員 | 入会金無料 年会費 132,000 円 (税込)



社員の自己実現に向け一人ひとりの成長を後押しするとともに、組織人としての自覚を促す。  
クオリティカンパニーへの一歩を踏み出す企業のためのサービスです。

## 会員特典

1. 理念浸透サーベイの無料実施(属性別分析なし)
2. スターター会員限定セミナー・イベントの参加権 階層別公開講座(オンライン)・クオリティカンパニーサミット
3. 経営実践塾の再受講権
4. 月刊ビジネスパートナーを無料送付
5. 会報誌「QCCニュースレター」の定期送付
6. 社内学習を促進する、社員育成支援システムが5名まで利用可能

# クオリティカンパニー倶楽部会員サービスを リニューアルいたしました!

リニューアルの2つのポイント

## 1. クオリティカンパニー実現のサイクルにあわせ、会員サービス区分およびサービス内容の見直し・ラインナップの拡張を行ってまいります

クオリティカンパニーを目指し上質世界を拡張する機会



- クオリティカンパニー企業の事例紹介・講演
- 青木との少人数での経営問答・合宿
- 経営実践塾の再受講制度
- 海外視察・国内優良企業の視察
- 上質世界を拡張する場所の訪問、イベントなど

クオリティカンパニーを実現するための組織づくり・仕組みづくりを支援



- 年に一度の組織診断「理念浸透サーベイ」
- 採用・人事制度等の仕組みづくりセミナー
- 階層別公開講座(リアル・オンライン)など

社員一人ひとりの成長と自己実現を支援する社員育成支援システム



- オンライントレーニングプログラムの視聴・教材プログラムのオンライン視聴
- 「頂点への道」講座等の公開講座を活かした社員育成のための受講進捗管理機能
- ※2023年以降リリース予定

## 2. クオリティカンパニー倶楽部入会条件が変わります

これまでは、アチーブメント経営実践塾を受講された方のみでしたが、より多くの企業のクオリティカンパニー実現を支援したいという想いで、入会条件を変更いたします。

クオリティカンパニー倶楽部入会条件

アチーブメントテクノロジーコースを修了済み、またはクオリティカンパニーデザインプログラムの利用権をお持ちの役員が1名以上在籍している法人が、ご入会いただけます。

クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員

早期ご入会特典

9月末  
まで

月刊ビジネスパートナーのバックナンバー(2017年~2022年)から50本がオンライン上で視聴可能に!

スタンダード会員 早期入会企業限定  
青木仁志 特別オンラインセミナー Road to Quality Company ~社員が顧客満足度の追求に熱狂する組織づくりの秘訣~に無料ご招待!

スタンダード会員 早期入会企業限定  
パーティに参加可能!



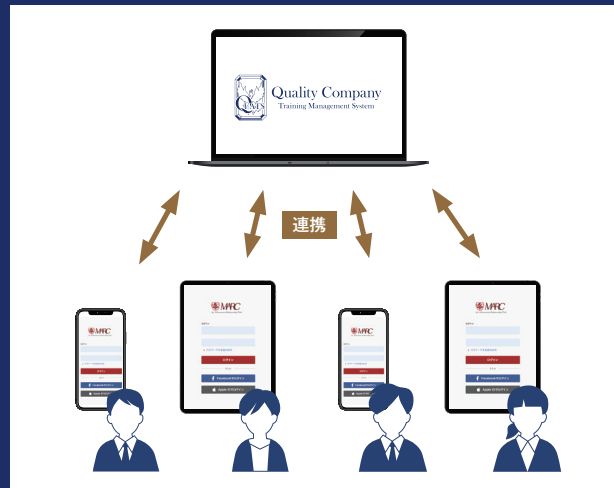
# 社内学習を促進し社員育成を行うシステム 「QUATS (クオーツ)」



## QUATSとは

QUATSとはQuality Company Training Management Systemの略で、クオリティカンパニー実現に向けた社員育成の支援を目的とするインターネットサービスです。クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業・スター会員企業がご利用いただけます。

## QUATSでできること



QUATSは、社員一人ひとりのMARCアカウントと連携し、社員一人ひとりの学習環境をつくる支援をするシステムです。

- 購入されたオンライントレーニングプログラムを活用し、社内で共同学習及び社員一人ひとりのセルフトレーニングが可能となります

※オンライントレーニングプログラムを視聴いただくことができるのは、同法人のなかでも、購入セット数以下の人数の方に限られます。

- 「頂点への道」講座の社員受講進捗管理機能により、学習効果を高めていただけます

※2023年以降のリリースを予定しております。

## QUATSの活用方法

3つのステップで社員一人ひとりのMARCアプリ上から、法人で購入した映像プログラムを視聴することが可能になります！

### 1. QUATSから、利用する社員を登録します

※登録ができる社員は、スター会員の場合5名まで、スタンダード会員の場合30名までとなります。

### 2. 社員一人ひとりがMARCアプリ上で、企業 (QUATS) への情報開示に同意をします

※MARCアプリにアカウントをお持ちではない場合、新たに登録が必要となります。  
※アチーブメントクラブ会員の方でなくても、MARCアプリへは無料でアカウント登録が可能です。

### 3. QUATS上で、オンライントレーニングプログラムの視聴権を社員に付与します



QUATSへのログインはこちら <https://quats.achievement.co.jp>

クオリティカンパニー倶楽部 スター会員・スタンダード会員の方へ  
社員一人ひとりの携帯端末から、  
お持ちの映像プログラム (法人パッケージ) を  
活用いただくことが可能となりました！

## 共同学習とセルフトレーニングの併用で、技術体得を一層加速

QUATSをご利用いただくことで、社員一人ひとりがご自分の携帯端末から、会員企業が購入されている映像プログラム (法人パッケージ) を視聴いただくことが可能になります。共同学習だけでなく、社員一人ひとりのセルフトレーニングが可能になることで、技術体得の加速につながります。

※ご利用いただくにはいくつかの条件がございます。詳細は次のページをご確認ください。



## 法人で活用可能なプログラム

※それぞれご利用いただくには、法人パッケージをご購入いただく必要がございます。

組織の販売力を高め売上向上を目指す

### アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラム



同じ商品を買っていて売れる人と売れない人がいます。売れる人には売れる理由があり、トップセールスには共通したスキルがあります。購買心理と最先端の営業スキルを体得するために設計された、販売力強化の技術を学べるプログラムです。

具体的なケーススタディからマネジメントを学ぶ

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



成果と人間関係を両立するために、選択理論心理学を土台にしたマネジメントを、具体的なケーススタディをとおして学ぶDVD・CDプログラムです。マネージャーとしてどのように育成・指導するか、講師がロールプレイングを行い解説します。

営業組織のマネジメント力・採用力が高められる

### プロフェッショナル・セールス・マネジャー・プログラム



「思うように部下の育成が進まない」「組織として売上が伸びない」など営業組織をマネジメントするにあたり必要な「考え方」「専門知識」「マネジメントスキル」を体系的に学ぶプログラムです。

中小企業経営者のための幹部とともに学ぶ

### 理念浸透プログラム



繁栄し続ける強い組織をつくるために、理念浸透は欠かせません。全社員が企業文化を体現するほどの理念浸透を実現するためには、「上司の理念への姿勢」が重要であると言われております。このプログラムは、中小企業が理念浸透を実現していくために必要な考え方を、経営者と幹部が同じ言語で学び、どう企業理念を浸透していくか、ともに考え、実行していくことを支援していくためのツールです。



# 社員の成長・自己実現が 企業の発展につながる組織をつくる

早期購入特典 **9/29** まで!

中小企業の「仕組みづくり」を  
支援するための  
**新プログラム誕生!**

## 人事制度の設計と運用について いただいたお声に応えるためのプログラムです

- 人を育てるための人事制度を設計したい
- 今ある人事制度を人財育成に活用できていないと感じる
- 人事制度の設計と運用について基本知識を確認したい
- アチーブメントがどのような制度を設計・運用しているのかを知りたい

組織に問題があれば、システムに**98%**の問題がある  
ウィリアム・エドワーズ・デミング (米統計学者・コンサルタント)

売上**40億円**・経常利益**10億円**の生産性を実現した  
アチーブメント流「人が育つ仕組み」を  
人事制度の設計と運用の観点から体系化

### 「人が育つ仕組み」の3つの特長

人事制度をとおして、  
企業から  
「メッセージ」を伝える



人財育成のための  
「トレーニング・  
システム」である



選択理論心理学にもとづき  
設計する



## 社員の成長・自己実現が、企業の発展につながる 『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—

Human Capital Management System Design Program

クオリティカンパニー倶楽部 スターター会員・スタンダード会員向け  
(詳細は25ページをご参照ください)



### クオリティカンパニー実現のサイクル

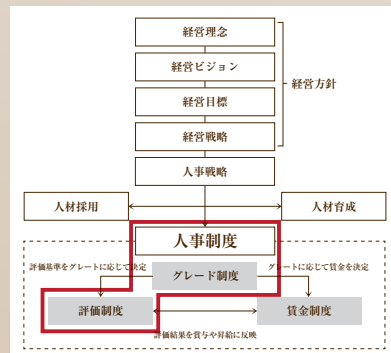


明確な経営目的があり、  
目的を果たす仕事をするなかで  
働く人が生きがいを得ながら  
価値ある商品・サービスを届け  
お客様の生活の質の向上に貢献し  
関わる地域や業界の発展をつくり  
結果として利益を得る。

クオリティカンパニー実現のサイクルを回し、  
高業績と良好な人間関係を両立するために  
欠かせない「仕組みづくり」を行うプログラムです。



# 7つのステップで 経営方針を実現する人事制度を設計する



経営方針を遂げるための人事制度を、7つのステップに分けて設計します。プロジェクトの立案から、グレード制度の設計、評価制度の設計、運用ルールの構築など、映像・テキストによる基礎知識のレクチャー+テンプレートを活用し、仮導入までの準備を行います。

経営者と人事担当の方々2名の合計3名でディスカッションしながら、自社にマッチした制度設計に取り組んでいただけます。

※なお、本プログラムでは、「賃金制度の設計」については、「参考」ととめています。

## 社員の成長・自己実現が、企業の発展につながる『人が育つ仕組み』の作り方 人事制度の設計と運用 -基礎編-

■ 本プログラムは、クオリティカンパニー倶楽部の**スター会員・スタンダード会員**の方がご利用いただけます。  
※詳細は25ページをご参照ください ※非会員の方は、会員へ入会いただく必要がございます。



●映像全27章 ●テキスト3セット(3名分)

プログラム価格 **374,000**円(税込)

※追加1名につき22,000円(税込)  
※別途送料1,200円(全国一律)  
※本プログラムの発送は、2022年9月下旬を予定しています。

※非会員の方は、クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員(年会費396,000円)・スター会員(年会費132,000円)にご入会いただく必要がございます。  
※現在、クオリティカンパニー倶楽部プレミアム会員の方は、スター会員への移行あるいは、スタンダード会員へのアップグレードをお選びいただけます。  
※クオリティカンパニー倶楽部の新サービスについての詳細は本誌25ページまたは、クオリティカンパニー倶楽部 Web サイトを右記QRコードよりご覧ください。

クオリティカンパニー倶楽部詳細



### クオリティカンパニー倶楽部 会員限定購入特典

プログラムの中で作成する評価シートのテンプレートデータつき  
※データ形式はExcelです。  
※プログラムお届け後、会員サイト「MARC」より法人アカウントにてログインいただき、ダウンロードください。  
※本特典はクオリティカンパニー倶楽部スター会員・スタンダード会員(継続)の方が対象となります。

### 早期購入特典

期間限定 | 9/29(木) までのお申し込み

開発者・青木仁志とアチーブメント  
人事部長によるプログラムスタート  
アップセミナーへ**無料招待**

特典映像が  
視聴可能に!

送料無料

プログラムの詳細・  
お申し込み

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



# 人事制度設計と運用の基礎知識を学び テンプレートを活用して「人が育つ仕組み」をつくる

開発者・講師



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

ファシリテーター



たかはし ゆうや  
**高橋 優也**  
アチーブメント株式会社  
取締役経営管理本部長  
人事部マネジャー



はしもと たくや  
**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

## Prologue

社員の成長・自己実現が企業の発展につながる組織づくりとは

## STEP 1 経営戦略・人事戦略をもとに仕組みづくりをはじめ

- |          |                   |          |                   |
|----------|-------------------|----------|-------------------|
| Step 1-1 | 明確な経営目的を掲げる       | Step 1-3 | 仕組みづくりの目的を定める     |
| Step 1-2 | 心理学にもとづきシステムを設計する | Step 1-4 | プロジェクトのスケジュールを立てる |

## STEP 2 理想の組織像からグレード制度を設計する

- |          |               |                  |                                               |
|----------|---------------|------------------|-----------------------------------------------|
| Step 2-1 | グレード制度とは      | Step 2-5         | ランクを設計する<br>Extra Session2-1 グレード制度 アチーブメントの例 |
| Step 2-2 | グレード数を設計する    | Extra Session2-2 | 賃金制度を検討する                                     |
| Step 2-3 | キャリアゴールを設計する  |                  |                                               |
| Step 2-4 | グレードの基準を言語化する |                  |                                               |

## STEP 3 社員の成長を促進する評価制度を設計する

- |          |              |          |                |
|----------|--------------|----------|----------------|
| Step 3-1 | 評価制度とは       | Step 3-4 | プロセス評価の指標を設定する |
| Step 3-2 | ウェイトを設定する    | Step 3-5 | 理念行動評価の指標を設定する |
| Step 3-3 | 業績評価の指標を設定する |          |                |

## STEP 4 評価制度を整える

- |          |                 |
|----------|-----------------|
| Step 4-1 | 仮評価結果にもとづき調整をする |
|----------|-----------------|

## STEP 5 制度の目的を遂げる運用方法を定める

- |          |            |          |         |
|----------|------------|----------|---------|
| Step 5-1 | 運用のルールを定める | Step 5-3 | 評価者を定める |
| Step 5-2 | 昇格要件を検討する  |          |         |

## STEP 6 仮導入の準備をする

- |          |               |          |                                         |
|----------|---------------|----------|-----------------------------------------|
| Step 6-1 | 仮導入にむけた準備をする  | Step 6-3 | 仮導入説明会を準備する<br>Extra Session 仮導入説明会の具体例 |
| Step 6-2 | 評価者のトレーニングを行う |          |                                         |

## STEP 7 人事制度を育てる

- |          |          |
|----------|----------|
| Step 7-1 | 人事制度を見直す |
|----------|----------|

## Epilogue

人を活かすシステムをつくり続ける

※章立て・内容は予告なく変更になる場合がございます



たきかわ さとし  
**滝川 聡**  
ケメット・ジャパン株式会社  
代表取締役社長



**Satoshi Takikawa** 世界初のダイヤモンド研磨技術を生み出したケメットの日本総代理店「ケメット・ジャパン株式会社」を2002年に設立。研磨装置や研磨資材等、精密研磨技術を強みに発展を続けてきた。近年は積極的にM&Aによる企業買収を実施し、事業間のシナジー効果による新事業を展開する。日本とアジア圏を中心に、さらなる高みへの挑戦を続けている。

# 受講から10年、手にした物心両面の豊かな人生 成果と人生の充実を与えてくれた学び

Before	After
1 事業の拡大はできるが、 <b>組織が団結しない</b>	1 選択理論を土台にした運営で <b>社員の主体性が醸成される</b>
2 叱咤激励のマネジメントで <b>部下がついてこない</b>	2 第二象限の時間を確保し <b>委任が進み、部下が主体的に変化</b>
3 社員約30名で <b>売上10億円</b>	3 受講後10年で <b>社員数・売上ともに10倍以上を達成</b>

## 事業は拡大しつつも、 実態がついてこない

アチーブメントと出会ったのは、ケメット・ジャパンを創業してから9年が経った頃です。販売代理店としてあげていた実績を買われ、2002年に日本法人を創業しました。多くのご協力があり、順調に実績を伸ばし、9年目には売上10億円を突破。外から見れば順調な会社でした。しかし、実態は社員との温度感が一致せず、主体性に欠けていたように思いました。重要な仕事を委任できず、抱え込むことが多く、孤独でした。当時もいくつかの事業・会社を経営していましたが、全てが順調ではなく、赤字

の会社もありました。安定して高い成果を出し続けるにはどうすればよいのかと情報を求め、研修・セミナーに出たり、本を読んだり、人へ会ったり、できることは全部やりました。たしかにスキルは身についたかも知れませんが、どこか納得がいかなかったのです。そんなときに、知人からの紹介で出会ったのがアチーブメント社の『頂点への道』講座でした。

## 自分こそが原点と学び、 生き方が変化

それなりに実績を出してきた自負があったので、どんな経営が学べるのかと気になっていました。実際に講座を受けてみると、経営というよ



オフィスでは、社員が満たされる環境を追求している

とにかく結果を出すこと、売上を作ることに、これが私の全てで、私生活なども全て投げ出して仕事一辺倒でした。それが決して不幸だったわけではないのですが、本当はやりたいことがあってもどこかで我慢していた感覚があったのです。「人生の目的は幸せになること、すなわち5つの基本的欲求（生存・愛所属・力・自由・楽しみ）がバランスよく満たされていることである」という学びが、私にとっては人生を変えてくれたことなのかも知れません。トータルに満たされている人生こそが魅力的であり、人がついていきたくなる存在であると思っただけです。仕事で結果を出すことはもちろんですが、自分にとっての幸せとは何かを考え、自分を満たす時間も、緊急ではないが重要なことであると考え方が変わっていったのです。そして、その時間をしっかりと取るようにしました。結果、実績以上に手に入るようになったのは「充実感」と「納得感」でした。「人は、幸せになるために生きている。仕事はそのためのツールである」と、深く腑に落ちたのです。

## 権限委譲し、 社員が幸せに働くように

そんな考え方の大きな変化があったおかげで、仕事でも社員に対する関わり方が変わっていききました。「頂点への道」講座で選択理論を学び、刺激で相手をコントロールしようとする外的コントロールのアプローチをやめました。代わりに取り組んだのは、トップ2割の社員とのコミュニケーションを増やすことでした。経営や組織運営を

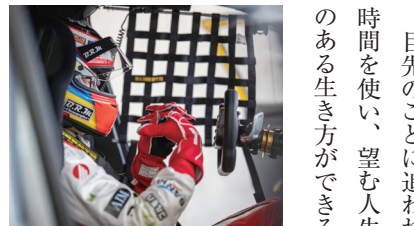


スリランカでの環境改善事業やマンゴー農園の経営など、海外事業にも力を入れている

司る重要な役割を担っている人たちと、どれだけ思いを共有し、共通の価値観に基づいた判断基準を浸透させられるか、これが何より大切と講座で学んだことを素直になつて実践したので、す。なにより、社員一人ひとりも同じように、仕事の成果だけではなく「幸せになるため」に生きています。その大前提に立って、一人ひとりの社員が何を望んでいて、何を大切にしている、どうなりたいたいかを聞くという時間を多く取るようにしました。それを私との1対1の場面だけでなく、チーム全体でも共有することに取組みました。そして、その実現のために、ともに『頂点への道』講座を受講し、さらに深く人生や会社やマネジメントなどをディスカッションして、価値観の共有に取り組み続けてきました。その結果、コアとなる経営層の一致団結が徐々に実現し、グループ会社の経営をどんどん引き継ぐことができるようになっていったのです。これらはまさに、講座の中で学ぶ緊急ではないが重要な「第二象限」の事柄です。日々を惰性で生きてしまうと、重要ではないが緊急な「第三象限」に流されます。そこを自らがコントロールして、長期的な未来のビジョンから逆算して「第二象限」をしっかりと取っていくこと。これを徹底することができたからこそ、一歩ずつ経営の形が変わっていつ

## 人生を楽しみながらも 社会貢献に没頭

いまは、海外展開やSDGs事業なども着手をすることが出ています。また、後継者不在で困っている企業のM&Aをして再建支援なども行っています。より良い社会を作っていくこと、自社が繁栄し豊かになっていくこと、本当の意味での2つの概念を一致させることができるようになった感覚があります。また、お陰様で私も念願だったモーターレースにドライバーとしてチャレンジをすることも出来ています。これも簡単にうまくは行きませんが、しかし挫折の数だけ、人間的成長を得られます。



レーシングドライバーにもチャレンジしており、人生の幅を拡張している

目先のことに追われず、本当に大切なことに時間を使い、望む人生を生きている。そんな納得感のある生き方ができるようになりました。これを自分だけに留まらず、身近な方からそのような豊かな生き方ができる人を増やしていくことに引き続き取り組んでまいります。



## コンサルティングサマリー

### ソリューション

タイムマネジメントスキルと部下育成スキルを学ぶ研修を実施。課長補佐級職員の生産性向上の意識が高まる。

多忙なプレイングマネージャーの、タイムマネジメントスキルと部下育成スキルを高め、組織の生産性最大化を目指す。

課題

仕事が集中しがちな課長補佐級職員に、役割期待として本来やるべき業務や人材育成により注力してほしい  
組織全体の生産性向上にはかせない職員のタイムマネジメントスキルを高めていきたい。

成果

タイムマネジメントのコアスキルを学ぶことで部下育成との連携を認識する  
現場のリーダーである課長補佐級職員がすべきことの優先順位が明確化。生産性向上の意識が高まる。

# 多忙なプレイングマネージャーの タイムマネジメントスキルを高め 生産性向上を目指す

人事院  
National Personnel Authority

### 課題 組織全体の生産性を高めるために 時間管理スキルを向上させたい

国家公務員の採用から退職までの、あらゆる人事管理制度の施策・改定などに携わる機関が、人事院です。私たち人事院関東事務局は、関東甲信越地域を管轄し、人事行政全般を行っています。  
そのような私たちの大切な業務の一つが、担当地域の公務員に向けた研修を企画・運営することです。若手から管理職までの様々な職員に対して、階層別に多様なテーマを設定し、定期的に研修を行うことで職員のスキル向上を図っています。今回、私たちが取り組もうと考えたのは、タイムマネジメントスキルを高めるための研修です。対象となるのは、課長補佐級として勤務している職員。プレイングマネージャーとして現場の第一線で活躍する課長補佐は、最も多忙な階層の一つです。ともすると緊急性の高い目

の前の業務に忙殺され、部下育成などのマネージャーとして核となる職務に時間を十分にとれないということが、生じるケースもありました。そのためタイムマネジメントのスキル向上は、組織にとって重要な課題だと捉えていたのです。

タイムマネジメントについては既存の教材や書籍が数多くあり、そうしたテキストを使って勉強会などで学ぶこともできます。ですが私たちは、講師による研修にこだわりました。書籍などを読んで頭だけで理解するよりも、カスタマイズされた研修で日頃の実務に落とし込んで学んだり、様々なワークを体験しながら理解を深めたりする方が、スキルが定着しやすいと考えたのです。いくつかの会社にご相談した結果、質の高いプログラムを提案していただいたアチーブメントHRソリューションズ社に依頼し、研修を企画しました。

### 施策 プライオリティ・マネジメントで 大きな気づきを得る

受講者が自身のスキルを高めるのはもちろん、組織全体の業務効率を向上させ、生産性を高めるタイムマネジメントスキルを身につけてほしい。研修を実施するにあたって私たちが重視したのは、そうした点でした。そのため部下に対する指導スキルについても学んでほしいと考えました。

冒頭でまず研修の目的や、学習目標を明確にしてからスタートしたため、全員が研修のゴールイメージを共有しながら学ぶことができました。研修内容で特に受講者の関心が高かったのは、優先順位の決め方を学ぶワークです。仕事の現場では「緊急度」が高い業務を優先させがちですが、そこに「重要度」という観点を加えたマトリックス図を活用して業務を見つめ直すことで、本来マネージャー

としてやるべき業務の優先順位が変わり、生産性も各段と高まるという気づきが得られました。タスク管理や時短術といった小手先のスキルではなく、もっと根本にある一人ひとりの物事を判断する考え方を直すことができました。実際の業務での具体例を挙げながら学ぶことができたので、日々の実務ですぐに役立つスキルだと感じたメンバーが多かったようです。

部下への指導スキルの習得についても、期待していた以上の手応えを感じました。これまでは懇切丁寧な指導を心掛けるあまり、時間や手間を必要以上にかけ過ぎる傾向がありましたが、自立性を高める指導を行うことが部下の成長速度をより高めるとのこと。そしてマネージャー自身の時間を創出できるということが、よく理解できたと感じています。講師の質についても素晴らしく、上手くファシリテーションしながら、ディスカッションを通して多様な意見を引き出していただけでした。そのため受講者が他者の様々な意見にふれ、視野を大きく広げられたと感じています。

### 成果 リーダーが身につけるべき コアスキルを習得する

研修の満足度はとても高く、アンケートで受講者全員が有益だったと回答しています。また研修内容を評価する感想も多数寄せられました。今後の業務にぜひ

活かしたいという意見も多くみられました。実務に則した、実践的な研修ができたといいことを実感しています。  
また、グループワークが有益だという意見が多かったことも印象的でした。そうした意見を裏づけるように、グループワークは活気を帯びた雰囲気がありました。多種多様な省庁から集まった受講生は、業務に関する意見や情報を交換したり、学びを共有したりすることの重要性を、大いに実感していたようです。各省庁と横のつながりができにくいなか、現場の第一線で活躍するプレイングマネージャー同士が交流できる機会を提供できたことは、有意義なことだったと思っています。

人材の育成は、人事院の主要な仕事の一つです。研修では単にスキルを習得するだけでなく、学んだことを現場で実践し、周囲のメンバーにもポジティブな変化を与え、組織を活性化してほしいと思っています。今回の研修のテーマはタイムマネジメントでしたが、現場のリーダーが身につけるべき重要なコアスキルを学ぶ機会になったと感じています。

## 企業情報

### 人事院関東事務局

- 所在地 〒330-9712 埼玉県さいたま市中央区新都心1-1 さいたま新都心合同庁舎1号館6階
- 事業内容 関東甲信越地域の公務員採用試験、任免の基準設定、研修の実施、人事施策の展開 他
- Webサイト [https://www.jinji.go.jp/jinji\\_kanto/index.html](https://www.jinji.go.jp/jinji_kanto/index.html)

## 担当コンサルタントの声

各省庁の課長補佐級という組織の中核を担う方々の研修を、複数年にわたりご依頼いただき用いていたことに感謝申し上げます。今回のテーマは、ともすれば学んだつもりになってしまいがちです。そのため、知識理解ではなく現場実践と照らし合わせることを意図した学習設計としたことが、学習体験、学習価値の評価へとつながったのではないのでしょうか。そして、自分個人の問題と捉えがちな視点から、視野を広げ、部下育成とのつながりを見出すことで、組織で働く意義と価値を感じてもらえたと思います。今後も、研修受講生の学習履歴、就業環境を踏まえた、学習設計を通して各省庁の発展をご支援してまいります。

関東事務局  
総務課研修係長  
**徳田 裕明**



# -RE- Purpose

目的に生きる

JPSA コンベンション。それは、年に一度、全国から志高い仲間が集まり研鑽し合う日。この日だからこそ、繋がる新たな縁がある。この場だからこそ、得られる学びがある。この仲間とだからこそ、深めあえる「目的 (purpose)」がある。共に描こう。「あなた」と「私たち」の未来を。

**メッツ表** 一般財団法人日本プロスピーカ協会 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  
**青木 仁志**

**シヨク** 一般財団法人日本プロスピーカ協会 常務理事 兼 会長  
 アチーブメント株式会社 相談役・主席トレーナー  
**佐藤 英郎**

一般財団法人日本プロスピーカ協会 理事  
 アチーブメント株式会社 主席トレーナー  
**大高 弘之**

**東京会場講師**

小林 博文 ベーシックプロスピーカー  
 山田 優貴 ベーシックプロスピーカー  
 八木 エミリー ベーシックプロスピーカー  
 塚越 左知子 ベーシックプロスピーカー  
 本木 賢治 ベーシックプロスピーカー  
 吉本 裕子 ベーシックプロスピーカー

**オンライン講師**

芳川 恵子 シニアプロスピーカー  
 山田 俊哉 ベーシックプロスピーカー  
 金井 稔 ベーシックプロスピーカー  
 福本 礼 ベーシックプロスピーカー  
 阪井 国子 ベーシックプロスピーカー  
 竹内 康順 ベーシックプロスピーカー

2022年 **11月19日(土) 10:00~18:00**

参加費 **3,000円(税込)**  
【申込期限】11/11(金)までに申し込み・ご入金

参加資格 **JPSA 会員**

当日イベントは、リアル形式とオンライン形式、どちらでも好きな形式で参加いただけるハイブリッドイベントです。お申し込み時にどちらの形式で参加されるかお選びください。参加形式の変更は、11月9日(水)までに1回のみ、会員サイト「MARC」にて受け付けております。

リアル形式 **アチーブメントセンター** 定員 **400名**  
東京都江東区有明3丁目7-16 有明セントラルタワー 20階

オンライン形式 **オンラインは Zoomを利用します** 定員 **600名**

イマスタ! Web申し込み

※オンライン形式について、参加手続・接続方法などに際し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内容をご確認ください。  
 ※お申し込みは会員サイト「MARC」よりお願いいたします。

**伊豆原孝ベーシックプロスピーカーが書籍を出版!**  
**鳥取県境港市にて出版記念講演会が開催されました!**

「日本を代表する上場企業で執行役員を経験した著者が教える  
 原理原則に従った判断をするための100の言葉」

好評発売中

著者 **伊豆原 孝** いずはら たかし  
 一般財団法人日本プロスピーカ協会 認定ベーシックプロスピーカー  
 JPSA 湘南支部 副支部長  
 JPSA 組織人部会 事務局長  
 アチーブメント株式会社 社定講師 (法人研修)  
 一般社団法人日本損害保険協会 常務理事

伊豆原様の書籍購入は Amazon から

## 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、どなたでも参加できる共同学習の場です。

JPSA 会員限定 **10月5日(水) JPSAの日 オンライン** JPSAの日に参加をする

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**

ベーシックプロスピーカー合格者

加藤 雄大様  
 藤森 龍一様  
 降旗 尚子様  
 松丸 史郎様  
 山岸 誠様  
 山本 蘭佳様

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」484/1000名 (2022年7月12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.50

# 「与える心」と「豊かな生き方」を 与えてくれる環境がここにある

はたなか ひろこ  
**畑中 弘子**  
健康住宅株式会社 専務取締役  
JPSA 認定シニアプロスピーカー



**PROFILE** 2018年に創設20周年を迎えた健康住宅株式会社にて、管理と採用育成の部門責任者を務めており、選択理論をベースとした人材の育成に長けている。公私に渡り社員の相談に親身に乗りこむことが多く、厚い信頼を集めており、自社の発展に力強く貢献している。プロスピーカーとして、企業や地域での講演、親向け子育てセミナーなど、数多くの顔を持つ人気講師としても活動もしている。著書に「小さな会社で本当にあった心に染み渡る奇跡の物語」(現代書林、2019年)がある。

## 「私は不幸だ」 そう思い込んでいた人生

「なんで私ばかり…」心のなかではいつもそんな声がしていました。幼少期に誘拐をされた経験があり、それをずっと引きずって生きてきました。結婚し、健康住宅で働くようにもなり、子どもも生まれました。経営者の妻・豊かな家に見えていましたが、常に不安でした。不幸というレッテルを自分に貼り続け、「自分は足りていない、補わないといけない」と思い続けていました。そんななか、夫の紹介でアチーブメントに出会ったのは子ども向け研修の『アチキッズ』でした。保護

者としての参加でしたが、子どもたちがイキイキして、靴を揃えたり挨拶をしたりと徹底するのが難しいことを驚くほどきちんとやっている姿を見たのです。子育てでも仕事でも、強い刺激を与え、条件や褒美によって相手を動かすという考え方が当たり前だった私にとって、なぜ怒らないのに子どもがいうことを聞くのがわかりませんでした。しかし、アチーブメントの教育の可能性を感じ、いまの私にとってこの学びは何かの役に立つかもしれないと確信を持ったのです。

## 憧れを追いかけて学び続けた日々

『頂点への道』講座を受けることに講師のメッセージに感動してきたこともさることながら、そこで学ぶ人たちの生き方や立ち居振る舞い、在り方がとても私には輝いて見えました。余裕があつて、人に優しく、でも真剣で、努力していて、言葉に力がある。人の心を動かす何かがある。そんな存在になりたいと私も思ったのです。そして、一度弊社にアチーブメント社の認定講師を招いて研修をしてもらったとき、これまで聞いたことのない社員の本音が聞け、見たことのない嬉しそうな表情を見ることができました。私もそんな力を身につけられたら、この会社が変わると思います、深く学ぶと決意したのです。その講師がシニアプロスピーカーの方で、お話を聞き、私が目指すのはまさにそのような存在だと確信しました。そこで掲げる目標を、「ベネシッ

クプロスピーカー」ではなく「シニアプロスピーカー」に決め、そこから全力で走り抜けてきた日々でした。

## 与えれば与えるほど豊かになる

おかげさまでたくさんの方にサポートいただき、挑戦と挫折を幾度も繰り返して、2018年にベネシックプロスピーカー、2022年にシニアプロスピーカーの認定をいただきました。この間、自分の人生のプレゼンテーションを作ってきたことはもちろん、幾多のセミナーアシスタントや講演活動の機会をいただき、深く学んだことがあります。それは、本気で誰かのために生きること、自分自身が豊かになるということです。

私はこれまでの人生、不足感だらけで生きてきました。足りないからもっと欲しい、そう思い込んでいたのです。しかし、JPSSA活動を通して多くの貢献の場をいただくなかで、私にも伝えられるメッセージがたくさんある、私のメッセージに感動し人生が変わったと言ってくださる



コースアシスタントで人としての在り方を高めてきた

方がある、待つてくれている方がいる、と知ることができたのです。人は誰しもが他人に与え、貢献し、役に立つ力をすでに持っている、それを発揮するかどうか

かはその人自身の考え方・生き方・自らの選択である。そう深く学べたのです。講座で講師が伝える「あなたはあなたのままで素晴らしい」とは、こういうことかと腑に落ちました。これによって得たことは計り知れません。

## プロスピーカーを増やし 日本をより豊かな国に

まず夫婦関係も子育ても変わりました。これまで使っていた外的コントロールの背景にあつたものこそ、「今のままではいけない、あなたが変わらなければならぬ」という考え方だったのです。しかし、あなたはあなたのためまで素晴らしいと心の底から本音で伝えられるようになってから、関係性が劇的に良くなりました。それ以上お互いに思いやりを持ち、より良い家庭に向かって、主体的に行動するようになりました。仕事でも、私が学び変わっていく姿を見て、社員たちも主体的に『頂点への道』講座を受講してくれています。

組織向けの研修も定期開催し、一人ひとりの社員が自分の人生設計を持ち、それをこの会社でいかに実現していくのかを考えられるようになってきました。それも、私たちが大切に



理念の実現に一致団結した組織を創り上げている

にしたいたい思い・価値観が伝わっていったからだと思います。「あなたは足りていない！変わらなければならぬ」と言われて、気持ち良く感じる人はいません。そうとわかっていて

も、私たちはいついそんな行動をとってしまします。そんな自分と向き合い、まさに人生が変わる変化をもたらしてくれたのが、JPSSA活動だったのです。

## プロスピーカーを増やし 日本をより豊かな国に

今は、福岡や九州でのプロスピーカー育成を始め、建築・工務店の業界にこの学びを伝える活動、また選択理論とアチーブメントテクノロジをベースにした親向け子育てプログラム『ファミリーコーチング』の講師としても、全国各地で講演をさせていただいています。ありがたい限りです。2016年にアチーブメントの門を叩いてからを振り返って思うのは、プロスピーカーの輩出が、より豊かな社会の実現に直結するということです。身近な人たちに良質な情報を届け、豊かな人生に導く人が増え続けたら、日本社会は間違いなく良くなります。自分のことで精一杯だった私が、数年でここまで他人を思えるようになったのがJPSSAです。ぜひ一人でも多くの方とともに学び、ともに良くなっていきたくて心から思います。これからも、土台から一貫した人生を貫いてまいります。



親向けの講演会を全国各地で行っている

畑中弘子 さんに  
企業イベント・社員研修・業界向け勉強会などに  
**講師を依頼したい!**

講演会・セミナー・勉強会の講師派遣  
**「Trainers」**  
(トレーナーズ)

お問い合わせ 講師派遣 トレーナーズ

URL <https://koushihaken.jp/>



# ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

アチーブメントセミナースケジュール

2022.9 ~ 2022.12

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

再満 = 再受講満員 満 = 満員御礼

アチーブメントクラブ3年会員入会特典

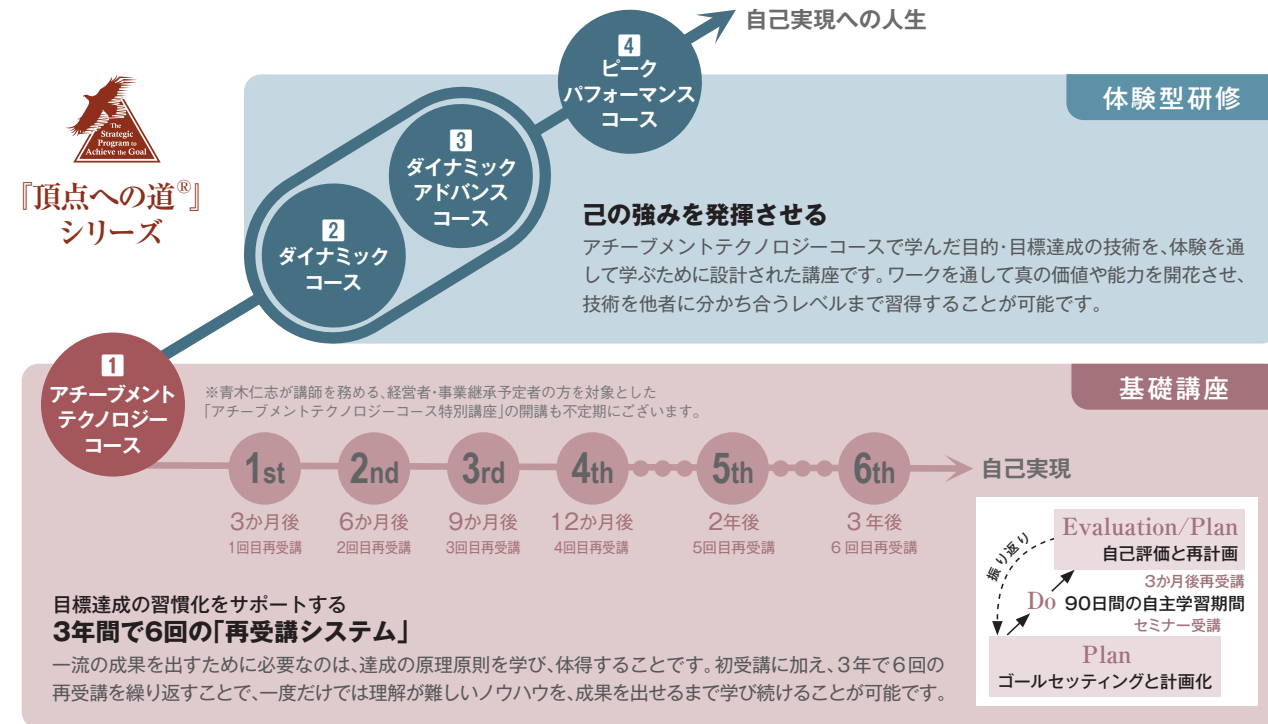
- セ = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象
- 計 = 『成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー』ご優待対象

アチーブメントクラブ会員 会員権

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

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

「頂点への道」講座コース体系図



**新型コロナウイルスの対策について**

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

**◆講座・セミナーのオンライン開催および自粛・変更に関して**

アチーブメントでは、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、一部セミナーをオンラインにて開催しております。状況により急遽開催を自粛する可能性があります。最新のセミナー情報については、オフィシャルサイト (<https://achievement.co.jp/news/>) よりご確認ください。

## アチーブメントの取り組み 新型コロナウイルス感染症予防対策

- 研修開催中
- 運営スタッフ全員の不織布マスクの着用を義務化します。
  - 休憩時には会場内の換気を徹底します。
  - お食事休憩時は黙食タイムを設けます。
  - 消毒用のアルコールを会場内に常備します。
  - 飛沫、接触感染を避けるために研修内容を一部変更いたします。
  - 座席間の距離や会場の定員は、各自治体が発表する対策方針の基準に則っております。
  - 講師はフェイスシールドを着用、またはご受講生と2m以上の距離をとります。

研修開催後 万が一、公開講座開催中または開催後に、参加者からPCR検査で「陽性」反応が出た方が確認された場合は、弊社で詳細を確認し、接触があると思われるご受講生の皆様に速やかにご連絡いたします。

## ご受講生の皆様へお願い 新型コロナウイルス感染症予防対策

- 研修開催中
- ご受講生の皆様は、「不織布マスク」の着用徹底をお願いいたします。また、正しい着用方法でつけていただくようお願いいたします。
  - 消毒用のアルコールを会場内に常備しますので、こまめに消毒をお願いいたします。
  - 毎日会場にて検温を実施いたしますので、ご協力ください。  
※体温が37.5度を超える場合は受講をお断りいたします。
  - 会場内での名刺交換や握手など、直接接触に繋がる行為はお控えください。
  - 物販購入時のお支払いは、キャッシュレス決済(クレジットカード)を推奨します。
  - お食事の際は、黙食の徹底をお願いします。
  - ご受講生同士での会食・懇親会は禁止します。

研修開催後 ①万が一、研修最終日から3日後までに体調の変化があり、PCR検査で「陽性」反応が出た場合は、弊社まで情報共有のご協力をお願いいたします。弊社で詳細を確認し、接触があると思われるご受講生の皆様に速やかにご連絡いたします。②PCR検査で「陽性」反応が出た場合、予期せぬ混乱を招く可能性がありますので、他のご受講生への情報共有はご遠慮ください。弊社で正確な情報を収集のうえ個別にご連絡を差し上げます。③また、体調にご不安のある方は、公開講座の受講直後及び72時間後の2回のPCR検査の実施や受講後72時間以内に他者との接触を控えることを推奨します。

「だれもがキラボシ」を目指して

ADVENTURE WORLD  
ACHIEVEMENT

8月6,7日に初開催!

# リーダーキッズ in アドベンチャーワールド



アドベンチャーワールドという、いのちが輝く豊かなフィールドで動物たちとふれあう体験をとおり、「命の尊さ」を学び、自分だけの強みを見つけ、子どもたちの無限の可能性を引き出す特別プログラムを開催いたしました!

今回は、国内でも有数の人気を誇る株式会社アワーズが運営するテーマパークである、アドベンチャーワールドで2社がコラボレーションするからこそつくり出すことのできる価値を小学1年生~中学1年生までの26名の子どもたちと30名の保護者の方にお届けいたしました。

動物にふれる様々なワークショップをとおり、特に4つのことを学びました!

1 動物とのふれあいから命の尊さを感じる



動物病院での聴診体験や動物たちの検診の見学、動物たちとのふれあいをとおして「命の尊さ」を学びました。

2 違いを受け入れ、自分のよいところを見つける



種類の違うイルカを間近で観察し、様々な違いを学びました。そして、保護者からのサプライズのお手紙を読み他の人との比較ではなく自分のよいところを見つけました。

3 チームで挑戦し、「できた!」を体感する



仲間と協力をしながら、「どうしたらできるのか?」を考え達成する楽しさを体感しました。

4 ワクワクする自分だけの「夢」を描く



獣医、看護師、飼育員、イルカのトレーナーなど様々な仕事にもふれ、自分だけの「夢」を描きました。

所属団体や企業でリーダーキッズを開催しませんか?

お問い合わせ  
詳細はこちら

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



アチーブメント リーダーキッズ







# 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。



## 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

## 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

## 7 JPSA 関連セミナー

※一般財団法人 日本プロスピーカー協会

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

**東京開催** アチーブメント東京研修センター  
満第86期 11/11(金)、12/2(金)、2023年1/5(木)、2/3(金)、3/7(火)~8(水)、4/5(水)~6(木)

**大阪開催** アチーブメント大阪研修センター  
第87期 12/13(火)、2023年1/11(水)、2/14(火)、3/18(土)、4/18(火)~19(水)、5/24(水)~25(木)

受講料: 165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)  
参加資格: ビークパフォーマンスコース受講済みでありJPSA会員の方  
※その他の資格はJPSAオフィシャルサイトよりご確認ください。

講師: アチーブメント認定講師  
時間: 全6回(10:00~18:00)

## 福岡支店



〒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

## 名古屋支店



〒460-0008  
愛知県名古屋市中区栄4-3-26  
昭和ビル1階

## 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

## プロスピーカーが集う学びの場 JPSAの日

**オンライン Zoom 10/5(水)、12/6(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(受付開始12:30)

●JPSA研究会  
受講料: 無料  
講師: 青木仁志  
参加資格: JPSA会員  
時間: 17:00~20:00(受付開始16:30)

## 6 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**

12/2(金) **オンライン Zoom**

参加費: 無料  
参加資格: (スタンダード会員企業)アチーブメントテクノロジーコース受講済みの経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)  
(スターター会員企業)アチーブメントテクノロジーコース受講済みの経営者(1名のみ)

講師: 青木仁志 / 佐藤英郎  
時間: 17:00~20:00(16:45開場)

## 幹部講座アドバンス

(1日目)11/9(水) (2日目)11/10(木)

**東京開催** アチーブメント東京研修センター

参加費: 88,000円(税込)  
参加資格: 幹部塾または幹部講座を受講済みのクオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の幹部社員

講師: 佐藤英郎  
時間: (1日目)10:00~18:00 (2日目)9:00~17:00  
※2日13:00~17:00は経営者の方のご参加が必須となります。

## 組織づくり問答塾

11/8(火)「社員からの納得感がある人事制度設計・運用」編

参加費: 16,500円(税込)  
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の経営者・経営役員、社員(社員様のみのご参加も可能)

講師: 高橋優也  
時間: 13:00~16:00(12:45会場)

## 理念共感型人材の採用設計を描く2日間 リクルーティングカレッジ

**東京開催** アチーブメント東京研修センター

7期(1日目)9/15(木) (2日目)10/15(土)

参加費: 880,000円(税込)  
参加資格: クオリティカンパニー倶楽部会員の経営者、社員の方々

講師: 高橋優也  
時間: 10:00~18:00(会場9:30)

## 5 営業職・管理職向けセミナー

**セールス** 営業職向け 日本一を輩出してきた実証済みの営業技術  
**セールス学校**

**オンライン Zoom**

受講料: 1,000円(税込)  
講師: 針生栄司  
時間: 19:00~20:00(オープン18:30)

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

**オンライン Zoom**

受講料: 66,000円(テキスト代・修了証・税込)  
再受講料: 33,000円(テキスト代・税込)  
講師: 橋本拓也  
時間: 10:00~18:00(オープン9:30)

**BWMT** 管理職向け 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**

**オンライン Zoom**

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: 村田泉  
時間: [1日目]10:00~19:00(オープン9:30)  
[2日目]9:00~19:00

**BWMT** 管理職向け リーダーシップを知り当事者意識を育む関わりを学ぶ  
**ボース・ウィン・マネジメント・フォーチーム**

**東京開催** アチーブメント東京研修センター

受講料: 253,000円(テキスト代・税込)  
再受講料: 126,500円(テキスト代・税込)  
講師: 佐藤英郎  
時間: [1日目]10:00~21:00(オープン9:30)  
[2日目]9:00~21:00  
[3日目]9:00~18:00

日程は下記のカレンダーをご確認ください。

## 教材フォローセミナー

1 朝の技術習得勉強会  
**アチーブメント・セールス・アカデミー**

**オンライン Zoom**

受講料: 無料  
参加資格: アチーブメント・セールス・スキルアッププログラム購入者限定  
講師: 野地優太  
時間: 7:30~9:00(オープン7:00)  
詳細はWebサイトよりご確認ください。

2 朝の技術習得勉強会  
**プロフェッショナル・セールス・マネジャー活用術**

**オンライン Zoom**

受講料: 無料  
参加資格: プロフェッショナル・セールス・マネジャープログラム購入者限定  
講師: 村田泉  
時間: 7:30~9:00(オープン7:00)  
詳細はWebサイトよりご確認ください。

3 ボース・ウィン・マネジメントプログラム~ケーススタディーマスター編~を活用した  
**マネジメント力強化キャンプ購入者限定キャンプ**

**オンライン Zoom**

受講料: 無料  
参加資格: ボース・ウィン・マネジメント・プログラム~ケーススタディーマスター編~ 購入者限定  
講師: 村田泉  
時間: 19:00~20:00(オープン18:30)  
詳細はWebサイトよりご確認ください。

4 アチーブメントテクノロジーマスタープログラム購入者限定  
**目標達成クリニック**

**オンライン Zoom**

受講料: 無料  
参加資格: アチーブメントテクノロジーマスタープログラム購入者限定  
講師: 村田泉  
時間: 7:30~8:30(オープン7:00)  
詳細はWebサイトよりご確認ください。

アチーブメントクラブ3年会員入会特典 [セ] = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象 [計] = 「成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー」ご優待対象

11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																															
6																															
7																															

12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																															
6																															
7																															

アチーブメントクラブ会員 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) [再満] = 再受講満員 [満] = 満員御礼 [休] = 休業日

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

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



# 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。

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。

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**とたいへんお得に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。

**特典1** 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

**特典2** BOTH-WIN MANAGEMENT® Standard を  
優待価格にてご受講いただけます

部下の育成と目標達成を両立するマネジメントを学べる「ボース・ウィン・マネジメント スタンダード」の受講料をアチーブメントカード  
でお支払いいただくと、お得にご受講いただけます。

言うべきことを  
伝えきる。  
これがマネジメントの  
第一歩です。

初受講料	通常価格 66,000円(税込) → <b>55,000円(税込)</b> 11,000円(税込) お値引き!!
再受講料	通常価格 33,000円(税込) → <b>27,500円(税込)</b> 5,500円(税込) お値引き!!
お申し込み	<a href="https://achievement.co.jp/individual/management/bwms/">https://achievement.co.jp/individual/management/bwms/</a> ※アチーブメントカードを取得後、特典適用となります。



アチーブメントカード



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

**群馬** **泊まる**  
株式会社 塚越屋様  
伊香保温泉の老舗旅館。利用券はご宿泊料金・現金への充当不可、釣銭なし。  
**特典** 別館「香雲館」にお電話 or 公式HPで予約時に1,000円/人の館内利用券進呈! ※大人のみ

**埼玉** **美を追求する**  
美容室Presto/株式会社レボル様  
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。  
**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

**東京** **健康を追求する**  
ふるかわ歯科クリニック様  
優しい麻酔、計画的な診療、精密なかみ合わせにこだわる福生市のクリニック。  
**特典** 歯磨粉プレゼント&自費診療最大10%割引&ホワイトニング22,000円が11,000円に!

**東京** **買う・贈る**  
ダスキンヘルアスкул/トライティ(株)様  
ダスキン・アスкулの正規代理店。1,000軒以上のお客様をサポート!  
**特典** ダスキンの年間契約で洗剤1,000円分/アスкулの新規・切替契約で文房具や割引券をお届け!

**東京** **食べる**  
大塚 うなぎ宮川様  
明治40年創業の鰻専門店。幻のうなぎとも称される「共水うなぎ」を提供。  
**特典** こたわりの日本酒1合/「天使のだし巻」いずれかサービス! ※「アチーブメントカード」と要申告

**東京** **美を追求する**  
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。  
**特典** 発毛と白髪抑制の\*美発。スパ7,700円が5,500円に(所要時間90分)※要カード決済

**東京** **買う・贈る**  
株式会社カフェリング様  
「カフェでお茶を愉しむように」がコンセプトのプラチナジュエリー専門店。  
**特典** 婚約指輪のダイヤグレードUP/結婚指輪内側の誕生石追加/ファッションジュエリー10%オフ!

**東京** **健康を追求する**  
ターニングポイント新宿店様  
新宿でパーソナルトレーニングジム運営の他、人材サービス業と飲食店を営む。  
**特典** パーソナルトレーニングジム体験レッスンが無料! 継続的な体型維持をサポートいたします。

**東京** **健康を追求する**  
株式会社カフェリング様  
「カフェでお茶を愉しむように」がコンセプトのプラチナジュエリー専門店。  
**特典** 婚約指輪のダイヤグレードUP/結婚指輪内側の誕生石追加/ファッションジュエリー10%オフ!

**東京** **健康を追求する**  
株式会社アイケー・メディケアワークス様  
解剖生理学×運動指導×栄養指導で、健康寿命の長期化を支援する治療院。  
**特典** 鍼灸施術、筋骨格調整、内臓マニピュレーションなど、自費診療の総額から5%割引!

**神奈川** **健康を追求する**  
汐入駅前歯科/医療法人社団SED様  
横須賀「汐入」駅から徒歩1分の歯科医院。質の高いチーム医療を提供。  
**特典** 毎日のホームケアに役立つ当院特選「プレミアム☆ホームケアグッズ」をプレゼント!

**富山** **Webショップ** **買う・贈る**  
株式会社笑農和様  
稲作工程を省力化するため、スマホでかんたん水管理paditchを展開。  
**特典** paditch活用農家さんのお米10%オフ! パスワードは「おいしいおこめ」※要カード決済

**愛知** **泊まる**  
おやこホテル/リノコポイデザイン株式会社様  
名古屋市の家族向けコンドミニアム。赤ちゃんとママが喜ぶお部屋です。  
**特典** 宿泊代金4,400円引き! Webサイト予約時にアチーブメントカードご利用とお伝えください。

**京都** **健康を追求する**  
しもむら歯科医院様  
子どもから大人まで親子で通える地域に根差した治療を行っています。  
**特典** マウスピース矯正5%割引またはホワイトニング10%割引&歯磨剤プレゼント! ※要カード決済

**大阪** **Webショップ** **買う・贈る**  
joker/株式会社エヴァーグリーン様  
リッチで大人な「joker」をはじめ、男性ファッションブランドを展開。  
**特典** 通販サイトjokerでのお買物にて送料無料&ルックブック送付! ※備考欄に優待の旨記入必須

**福岡** **学ぶ・相談する**  
北斗社会保険労務士法人様  
クレジット経営支援・ハラスメント/メンタルヘルス/労基法研修などを提供。  
**特典** 当事務所すべての業務提供にかかる報酬を、通常価格より5%割引! (1年間限定) ※要カード決済

**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!
- 店頭掲示用POP&ステッカーで優待サービスを告知できます!

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/>

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。御社の上質な商品・サービスを、ぜひご紹介ください。

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/>





# WGI国際大会2022 Tokyo 開催報告

距離の壁を越えて”全世界”で繋がるオンライン&オフラインのハイブリットで開催しました！

## 選択理論研究における世界最大のカンファレンスが、JAPAN Tokyoにて開催されました！



- 基調講演登壇者**
- 柿谷 正期 氏  
(日本選択理論心理学会 会長)
  - 青木 仁志 氏  
(アチーブメントグループ CEO)
  - ロン・カールトン 氏  
(フライザー・ユナイテッド・メソジスト教会 牧師)
  - フアン・パブロ・アルホウレ 氏  
(ロチェスター校 [コロンビア] 元校長)
  - 柴橋 正直 氏  
(岐阜市長)
- (他20の分科会あり)

7月27日(水)～30日(土)の4日間、本国際大会がアチーブメント東京本社にて開催されました。オンラインとリアルを含めると全世界から530名の方にお申し込みいただいた記念すべき開催となりました。大会の中では、6つの基調講演、20の分科会を通して、ビジネス・カウンセリング・学校教育・コミュニティなどそれぞれの分野で選択理論の研究と普及を担う第一人者の方々に登壇いただきました。過去から現在そして未来までを全参加者で共に考えるたくさんのセッションがあり、世界の今を知ることができました。また、日本文化体験セッションでは、茶道体験と書道体験の二本立てで、海外からお越しくださった方々にも大変満足いただいた時間となりました。お申し込みをいただいた皆様におかれましては、セッションのアーカイブでの視聴をいただくことができます。メールにて詳細のご案内を差し上げておりますので、ぜひご活用いただけましたら幸いです。ご参加くださった皆様、誠にありがとうございました。

お申し込みされた方を対象にアーカイブ映像を配信しております。  
<https://www.wgi2022-tokyo.com/online/>  
 ※視聴方法はメールにてご案内差し上げております。※基調講演のアーカイブ配信はスポンサーの方のみが対象です。



# 明日を充実させる注目の新刊・既刊 アチーブメント出版の本



### 新刊情報 New books

5人のスーパードクターが最先端のエビデンスで明らかにする誰でも簡単に疲れにくい脳を手に入れる方法

## 5人の名医が脳神経を徹底的に研究してわかった 究極の疲れにくい脳

身体の疲れは休むと解消されます。しかし、脳の疲労は休んでも治りません。現代の多くの人たちは一生懸命物事に取り組み、そして疲れていることに気づかずに違うものへ集中する日々を繰り返すため、自分の脳の疲労に気づきにくくなっています。脳疲労は、予測と結果のギャップから起こります。休んでも消えない疲労感、今のやり方ではうまくいかないで考え方を換えなさいというサインです。食事・睡眠・日々のちょっとした心がけで脳疲労は防ぐことが可能です。



休んでも休んでも取れない疲れは、「脳」の疲労が原因だった

【著者】内野 勝行  
 来村 昌紀  
 櫻澤 博文  
 田中 奏多  
 田中 伸明  
 【価格】1,496円(税込)

### 既刊情報 Previously published

幼児番組監修の専門家が子育てのお悩み疑問にお答えします！

「しまじろうのわお!」「ひらけ!ポンキッキ」の監修を務めた発達心理の専門家が子育ての疑問に答える育児お悩み解決本!



## 6歳までの子育て大全

「そもそも、なぜ子どもがそういう行動をするのか?」大人から見ると困ってしまう子どもの行動にも、ちゃんと意味があります。育児の悩みの根本に向き合い、人間の発達、生活習慣と社会ルール、能力を高めるためのアソビとマナビ、健康増進とホームケアなど、子育てに関する疑問や不安を71項目の質問形式で丁寧に解説します。「こういうことをする子は今、発達段階的にここにいるのですよ」と一目でわかる子どもの発達スケールガイド付き!



【編著】沢井 佳子  
 【価格】2,090円(税込)

韓国で20万部を超えたベストセラー!

BS朝日でドラマが放送され、人気急上昇! ドラマとは一味違った魅力で、より一層物語を楽しめます。

## 天気良ければ訪ねて行きます

ソウルでの生活に疲れ切ったヘウォンは、ひと冬を故郷で過ごそうと、山と湖に囲まれた片田舎のバス停に降り立つ。隣の空き家は、いつの間にか小さな本屋になっていた。その本屋の店主ウンソプにとって、ヘウォンは初恋の人だった。彼女が戻ってきたことで、静かな冬の生活が変わっていく……。傷つくことを恐れる人、傷つくことに疲れた人。それぞれが再び人生を歩み始めるまでの、心温まる物語。優しい読後感につつまれる一冊です。



【著者】イ・ドウ  
 【訳】清水 博之  
 【価格】1,650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/>









戦略的目標達成プログラム『頂点への道<sup>®</sup>』講座

特別無料説明会

オンライン  
 開催

# 目標達成の技術

上場企業経営者、トップ営業マン、アスリート、一流タレントなど50,000名以上が受講した人気講座のエッセンスを凝縮した1冊を元に著者自ら語る、『目標達成の技術』特別講演会!



講師

青木仁志

## 目標達成は“技術”である。

それは、どの業界でも職種でも、鍛錬を積むことで身につけられる力です。その技術をお伝えし続けてきたのが、戦略的目標達成プログラム『頂点への道<sup>®</sup>』講座です。30年連続開催し、50,000名以上が受講している『頂点への道』講座。各業界トップ5%の優績者を数多く輩出してきたこの講座では、「選択理論心理学」「成功哲学」「可能思考」「タイムマネジメント理論」などの概念とともに、目標を達成するための具体的な実践アイデアを300以上お伝えしております。本講演会では、そのなかでも特に重要なエッセンスを2時間に凝縮してお届けします。さらなる目標を達成するきっかけとして、ご活用ください。

『目標達成の技術』著者 青木仁志 特別オンライン企画

JPSA 南関東エリア 協力

2022年11月21日(月)

申込期限 11月18日(金)まで

JPSA 関西・中四国エリア 協力

2022年12月19日(月)

申込期限 12月16日(金)まで

### このセミナーで得られるもの

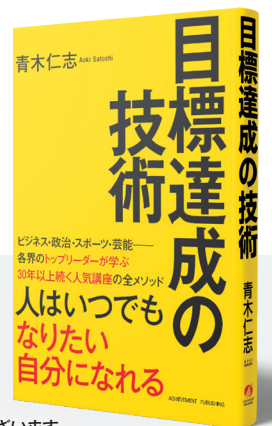
1 目標達成を確実にする戦略的目標達成の技術

2 選択理論心理学に基づいた信頼構築の技術

3 社員の主体性を引き出す理念経営手法

4 仕事とプライベートを両立する時間管理技法

累計5万部突破!!



時間 18:30~20:30 (18:00オープン)

参加費 無料

参加資格 どなたでもご参加いただけます

著者：青木仁志  
 価格：825円(税込)



本セミナーはZoomを利用します。

※参加手続・接続方法などに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。

### その他エリアの開催日程も随時公開!

JPSA 首都圏・北関東エリア

Coming Soon...

JPSA 九州・沖縄エリア

Coming Soon...

JPSA 東海エリア

Coming Soon...

JPSA 北海道・東北・北信越エリア

Coming Soon...

講演会の申し込みはこちら →

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

イマズグ!  
 Web申し込み

