

Club News

人材流動化時代に選ばれる組織をつくる

働きがいを生み出す マネジメントの秘訣



[凱旋特別インタビュー]

14年ぶりにWBCの頂点へ 優勝へ導いたヘッドコーチの原点に迫る

白井 一幸 2023年 WBC侍ジャパン ヘッドコーチ

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

[特集]

人材流動化時代に選ばれる組織をつくる 働きがいを生み出すマネジメントの秘訣

田中 大輔 株式会社永田屋 代表取締役

田島 広一 田島株式会社 代表取締役 田島 みゆき 田島株式会社 専務取締役

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

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

村田 泉 アチーブメント株式会社 執行役員/西日本エリア担当営業部長/トレーナー

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。



[凱旋特別インタビュー]

4 14年ぶりにWBCの頂点へ
優勝へ導いたヘッドコーチの原点に迫る

[特集]

人材流動化時代に選ばれる組織をつくる
働きがいを生み出すマネジメントの秘訣

10 なぜ、今「働きがい」が組織において重視されるのか?

12 業界初の「ベストカンパニー」ランケイン
顧客に選ばれる企業への道

田中 大輔 株式会社永田屋 代表取締役

14 『日本でいちばん大切にしたい会社大賞』県内初受賞
人が育ち主体性を発揮する「働きがい」の原点

田島 広一 田島株式会社 代表取締役 田島 みゆき 田島株式会社 専務取締役

16 働きがいを生み出す「カギ」は
マネジメントと、モチベーションの正しい理解にある

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

18 内発的動機付けにもとづいたマネジメントを実践し
組織をメンバーの「自己実現」の舞台にする

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

20 メンバーの可能性と組織の可能性を信じる
マネジャーのスタンスが働きがいの礎になる

村田 泉 アチーブメント株式会社 執行役員/西日本エリア担当営業部長/トレーナー

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

28 My Achievement 私の目標達成ストーリー
木原 史貴 三和ペイント株式会社
代表取締役

36 プロスピーカーという生き方
前田 朋康 株式会社SORA 代表取締役 CEO
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定シニアプロスピーカー

32 コンサルティング導入企業様の声
パナソニック ITS 株式会社

39 セミナースケジュール

34 JPISA 便り



2023年版
「働きがいのある会社」
ランキング&女性ランキング **第2位** 受賞!!

おかげさまで、8年連続ベストカンパニーに選出いただきました

過去の受賞歴

- アジア地域における「働きがいのある会社」ランキング 中小企業部門 ベストカンパニー2年連続選出 (2021-2022)
- 「働きがいのある会社」若手ランキング 中規模部門 第4位 (2022)
- 「働きがいのある会社」ランキング 中規模部門 ベストカンパニー8年連続選出 (2016-2023)
- 「働きがいのある会社」女性ランキング 中規模部門 第4位 (2021)



アチーブメント株式会社は、
2023年版「働きがいのある会社」ランキング中規模部門にて**第2位**に選出され、
2016年より**8年連続**でベストカンパニーにランケイン!
また2023年版「女性ランキング」でも**第2位**に選出いただきました。

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



※ Great Place to Work® は、世界約 100 か国で働きがいに関する調査の結果が一定水準を超えた企業を「働きがい認定企業」、さらにその上位企業を「働きがいのある会社」ランキングとして発表しています。

元北海道日本ハムファイターズ内野守備走塁コーチ兼作戦担当
2023年WBC侍ジャパンヘッドコーチ
一般財団法人日本プロスポーツ協会顧問 認定ベテシックプロフェッショナル

白井一幸



凱旋特別インタビュー



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

14年ぶりにWBCの頂点へ

優勝へ導いた ヘッドコーチの原点に迫る

日本中が熱い歓声に包まれたWBC第5回大会。大谷翔平やダルビッシュ有などのメジャーリーガーを携え、史上最強と言われた「侍ジャパン」。文字通りその実力を世界に示した。だが、さまざまな選手の活躍の裏には、ヘッドコーチとしてこの最強チームを導いた白井一幸氏のマネジメント力があつた。2011年に「頂点への道」講座を受講して、確信するに至った選択理論に基づくマネジメントが、今回のWBCでどのように役立ったのか、選手とどのように関わったのか、今後のさらなる目標について、アチーブメント代表の青木仁志が話を聞いた。

**我々は相手を見ずに
世界一を見ていた**

青木 WBC第5回大会での優勝、おめでとうございます。白井さんは、良好な人間関係とハイパフォーマンスを目指して活動されてきました。今回、世界一という結果となり、白井さんが大切にしてきたことの価値が、改めて裏付けられました。

白井 ありがとうございます。14年ぶりの世界一を勝ち取ることができましたが、多くの方に支えられての優勝だったと思います。

青木 決勝戦は私も観戦しましたが、多くの人に勇気と感動を与える素晴らしい試合でした。大会を通じて感じたのは、ベンチにいる選手も声を出し、チーム一丸となり戦っている姿が印象的だったということです。

白井 そう感じていただいたのは、我々は相手チームを見ていなかったということがあるかと思いますが。我々が見ていたのは世界一という頂だけでした。相手がどの国であれ、我々はそのチームであり、一人ひとりができることは何かという部分に焦点をあて行動できていました。同じ目的に向かうチームとなったから、一人ひとりがお互いをリスペクトし、チームのなかに一体感が生まれました。選手だけでなく、監督やコーチもその目的に向かう点ではブレませんでした。

青木 ブレないという点でいうと、村上選手が最初は不調だったにもかかわらず、栗山監督はスタメンで使い続けました。監督やコーチのなかでスタメンから外そうという話は出なかったのですか。

白井 一切出ませんでした。もちろん、なかなか結果が出ず、本人が試行錯誤している姿は見ていました。ただこの先、彼がさらに成長するためには、この侍ジャパンの重圧のなかで不調を乗り越えることが彼の成長に必ず繋がると、という関わり方を監督コーチ全員がしていました。私も村上選手には、今の状況を大いに悩み苦しんでいこう、決して逃げずけるものではなく、これが将来の成長に必ず繋がるんだ、と支援していきました。選手が不調のときこそ、関係性を深めることができますし、村上選手を支援し続けることが、この大会で大きなポイントとなることを共有していました。

青木 その言葉を聞き、胸が熱くなりました。本当に理想的な選手とコーチの関係性だと感じます。

白井 さきほど、チームのなかで一つの目的に向かうというお話を伺いましたが、トップ選手が集まるなか、個性を尊重しつつチームを一つにまとめるのは大変だったかと思えます。何かマネジメントをするうえで意識したことはありますか。

選択理論こそが マネジメント・指導の原点

青木 多くの指導者はどうしてもスキル面に目を向けてしまうと思いますが、白井さんの根底にある価値観が素晴らしいと感じます。白井さんは、ご縁があつてアチーブメントテクノロジに触れてくださり、大切にしていた価値観と共鳴して学びを深めてくださいました。選択理論も学びの一つだったかと思いますが、白井さんにとって選択理論はどのように役に立っていますか。

白井 選択理論が試合で勝っていくことや指導など、全ての原点にあります。私はスポーツの世界で目標達成にこだわってききましたし、さまざまな選手や指導者を見てきました。そのなかで、目標を達成する人とならない人の違

とがあります。それは、「この侍ジャパンで何がなんでも世界一になる」という目標。「野球を通して多くの人に元気や勇気や感動を与える」という目的。この目的・目標を侍ジャパンの全員が共有したということです。

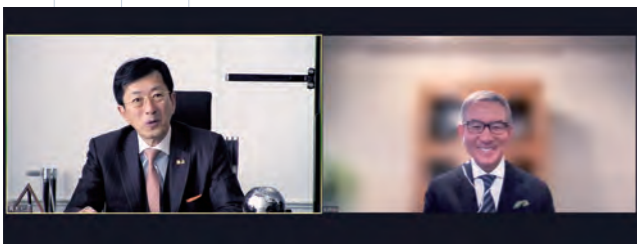
青木 それがどのようにチームの勝利に繋がっていったのですか。

白井 まず全員がレギュラーであり、誰一人欠かすことができない存在であることを理解して欲しいという私の意図がありました。野球というのはチームスポーツなので、全員が試合に出られる訳ではなく、ベンチで声援する側にも回ります。選手たちは各球団で活躍する人ばかりです。そのような人がベンチとなれば、「なぜ自分がレギュラーじゃないんだ」と自分の感情に焦点が向いてしまします。しかし、目的・目標を明確にすることで、自分の感情ではなく、世界一になるという目標と、野球を通して元気や勇気や感動を与えるという目的に焦点をあてて行動できるようになるんです。

目的・目標を侍ジャパンの 全員が共有していた

青木 さきほど、チームのなかで一つの目的に向かうというお話を伺いましたが、トップ選手が集まるなか、個性を尊重しつつチームを一つにまとめるのは大変だったかと思えます。何かマネジメントをするうえで意識したことはありますか。

白井 最初に私がチームに向けて発信したこ





Kazuyuki Shirai
駒澤大学を卒業後、1983年ドラフト1位で日本ハム入団。1987年ベストナイン、ゴールデングラブ賞受賞、1991年リーグ打率3位、最高出塁率を記録。現役引退後、日本ハムの二軍総合コーチ、二軍監督を経て、2003年から一軍ヘッドコーチを務め、リーグ優勝2回、日本一1回を獲得。指導者として「可能性を開く鍵は意識の持ち方と行動力」をモットーに選手の育成に従事している。2011年に「頂点への道」講座初受講。

BOOK

に相答えは
あるの中

人は必ずそこにしか行かない
その間には自分自身を
磨く必要がある

白井 一幸

答えは相手の中にある

著者:白井一幸
価格:1,430円(税込)
<https://amzn.asia/d/cCfxWZP>



いは明らかです。それは、目の前の情報に対して自分がどう選択するのか、という違いです。目標を達成する人というのは、常にゴールを見据えて、目の前に起こる困難に揺れ動くことなく、自分の行動を選択できています。

青木 目標を明確にすることで、人はその目標に向けた行動を選択するようになる訳ですね。さらにいうと、他人の行動をコントロールできないことがあります。

白井 その観点も重要です。指示命令などの刺激によって選手をコントロールすることを「外的コントロール」と呼びますが、この外的コントロールを使うと相手は「恐れ」に支配されてしまいます。今回の大会で感じたのは、メジャーリーガーはオンとオフの切り替えができていくということです。多くの選手はロッカールームでもある程度の緊張を保ち、試合でもミスをしないうようにと恐れを持ちプレーしています。結果的にオフのときには20%くらいのリラックスしかできず、オンの

ときにも20%くらいのエネルギーしか出せないのです。それに比べて、メジャーリーガーはオフのときには100%リラックスして、オンのときには100%の力を発揮できていました。

青木 興味深いお話です。選手がオンでもオフでも「恐れ」に支配されているのは、指導者が選手に対して外的コントロールを使っているからであり、選手と指導者との信頼関係が破綻している証拠ですね。

白井 その通りです。多くの指導者は選手に信頼されたいと思うかもしれませんが、選手を信頼し続ける姿勢が大切です。今回の大会では、オンとオフの切り替えがしっかりできていましたし、これが侍ジャパンの強みでした。それができたのは、監督やコーチが選手を信頼し、支援し続ける姿勢を持ち、安心安全空間を担保できたからです。

青木 選手は安心安全空間があるからこそ、100%のパフォーマンスを発揮できるというWBCでの活躍はどう感じられましたか。

白井 今回の優勝は、大谷選手による影響が大きかったと思います。実は、初め大谷選手にどう接したらよいか分かりませんでした。大谷選手はメジャーでMVPを取られて、私にとっても雲の上の人のような存在になっていましたし、加えて5年間の期間が空いてきました。しかし、大谷選手は私と再会したとき、「誰でしたっけ?」という言葉をかけてきてくれました。その一言で一気に5年の空

白井 はい。この主体性を育てることが指導者にとっての一番の役割と聞いていいでしょう。決勝戦で8回にダルビッシュ選手、9回に大谷選手がマウンドに上がったのも、監督からの指示ではなく、選手が志願したからでした。

青木 そうでしたか。まさに劇的なストーリーのように見えたのですが、そのような裏話があったのですね。目的・目標に向かい選手が内発的に行動した例だったとは驚きです。

**世界一を達成した
マネジメントスキルを
全てのチームに**

青木 白井さんは大谷選手とは日本ハムファイトエターズ時代からの師弟関係ですが、今回の



白井 そうだと思えます。大谷選手は、自分の立場をわきまえたうえで、相手の立場を理解し、一緒に世界の頂点を取ろうと接してきてくれました。私だけでなく、チームメイトに対してもです。プレーで雄たけびをあげて仲間を鼓舞するのも、自分からチームを巻き込んで世界一という目的を果たすための行動です。これは急にできるものではなく、小さいころから世界一を目指してきた「原因」があったからこそできた「結果」です。

青木 そういう意味では、大谷選手が果たした役割は本当に大きかったですね。決勝戦の円陣で発した「憧れてしまったら超えられないので、僕らは今日、超えるために、トップになるために来たので。今日だけは彼らへの憧れを捨てて、勝つことだけ考えていきましょう」という言葉は、自分の目的と役割を

うことですね。白井さんが選手個人と信頼関係を結ぶうえで実践していることはありますか。

白井 目の前に選手がいたときに私が大切にしているのは、選手が掲げる目的・目標から一歩も下りず、どうやったら達成に繋がるのかという観点から真摯に関わり続けることです。そうすると、選手が内発的に行動を選択するようになります。

青木 選択理論では内発的動機づけといいますが、明確に理解しているからこそ、伝えられたメッセージだったのですね。WBCで世界一という素晴らしい功績を残されましたが、今後のスポーツ教育に求められるものは何だとお考えですか。

白井 選択理論に基づいた指導が必要だと思えます。指導者にとって一番大事なのは、目の前の人がどうなりたいのかという願望を明確にし、全力で支援する態度です。そうすれば、選手に安心安全空間を担保することができ、選手はより主体的に行動するようになります。本番でも最高のパフォーマンスを発揮することができるとです。私も選択理論とアチーブメントテクノロジーに触れたときに、「これだ!」という確信を得ましたし、学び続けるなかでブレないものになり、自分の血となり肉となり、一点の曇りもないものとして、今は持つことができている。それは今回のWBC大会を経て、さらなる確信へと変わりました。

青木 白井さんの志を多くの人に触れていたため、私たちも応援し続けます。改めてWBCでの優勝おめでとうございます。本日はありがとうございました。

企業イベント・社員研修
・業界向け勉強会などに

白井 一幸
さんに

**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/>

[特集]

人材流動化時代に選ばれる組織をつくる

働きがいを生み出す マネジメントの秘訣



正社員のうち

約6割が転職を経験する時代^{*1}。

即戦力人材の採用が期待できる一方
離職や採用難に陥る可能性もある
人材の流動化時代において

社員から選ばれ続ける組織づくりの鍵は
「働きがい」にあるといわれています。

今回の特集では
そんな社員の「働きがい」を高める
マネジメントについて
紐解いてまいります。

^{*1} 1: 就業者の転職や価値観等に関する実態調査2022
https://www.recruit.co.jp/newsroom/pressrelease/assets/20220922_hr_01.pdf

- P10 **なぜ、今「働きがい」が組織において重視されるのか?**
- P12 **事例1 業界初の「ベストカンパニー」ランクイン 顧客に選ばれる企業への道**
田中 大輔 株式会社永田屋 代表取締役
- P14 **事例2 『日本でいちばん大切にしたい会社大賞』県内初受賞 人が育ち主体性を発揮する「働きがい」の原点**
田島 広一 田島株式会社 代表取締役 田島 みゆき 田島株式会社 専務取締役
- P16 **働きがいを生み出す「カギ」はマネジメントと、モチベーションの正しい理解にある**
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
- P18 **内発的動機づけにもとづいたマネジメントを実践し 組織をメンバーの「自己実現」の舞台にする**
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
- P20 **メンバーの可能性と組織の可能性を信じる マネジャーのスタンスが働きがいの礎になる**
村田 泉 アチーブメント株式会社 執行役員/西日本エリア担当営業部長/トレーナー
- P22 **選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す リードマネジメント・スタンダード**

毎週火曜は「アチモニ」!



アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分

毎週火曜
あさ7:30-8:30

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

アチモニの
お申し込みは
「MARC」より



ゴールデンウィーク Special

5月2日(火) 佐藤 英郎

アチーブメント株式会社 相談役/主席トレーナー
JPSA 常務理事兼会長



5月9日(火) 国川 晃様

有限会社耕雲商事 代表取締役
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー



5月16日(火) 及川 達也様

セイズ株式会社 代表取締役
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー



5月23日(火) 喜多 英博様

法律事務所 Being 代表弁護士 / 一般社団法人 Being 代表理事
JPSA 認定ベーシックプロスピーカー

対談の様子



4/4(火) 高山 幸治様

「自分が主演の一つの映画を撮っているんです。監督も脚本も全部自分。どういう映画にしたいのか?今の自分の生き方はそれにふさわしいのか?常にセルフカウンセリングをしています」



3/28(火) 柏野 紗耶加様

「メンバーがどれだけ落ち込んでいたとしても、私はメンバーが数年後、過去あんなことあったね、と笑って話す未来を見て関わります。素敵な未来を想像するとにやにやしてしまつときもあります。笑」

アチーブメントクラブ会員からの切り替え方法

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用中の方

クラブ会員でMARC映像視聴サービスが利用されていない方

クラブ会員ではない方

無料で切り替え可能

年会費13,200円で切り替え可能

3年会費33,000円で入会可能

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

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

アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら



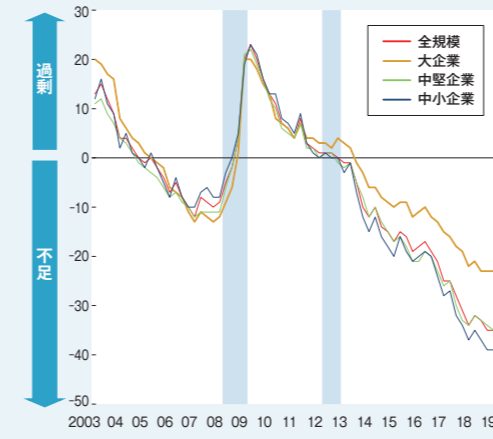
なぜ、今「働きがい」が組織において重視されるのか？

人材の流動化時代 長年続く人手不足

終身雇用制度の崩壊が叫ばれはじめてから時代は進み、今や転職をすることは一般的となりました。人材の流動性が高まってきたことで、有能な人材の採用や生産性の向上に期待を寄せる声は多くあります。同時に人材の流出という側面をみると、企業にとっては大きな損失をばらむ動きともいえます。厚生労働省の調査によると、2009年以降人手不足感は年々高まっており、特に中小企業において強く感じている傾向がみられています。

この人材の流動化時代において、どうすれば優秀な人材に働き続けてもらうことができるのでしょうか。

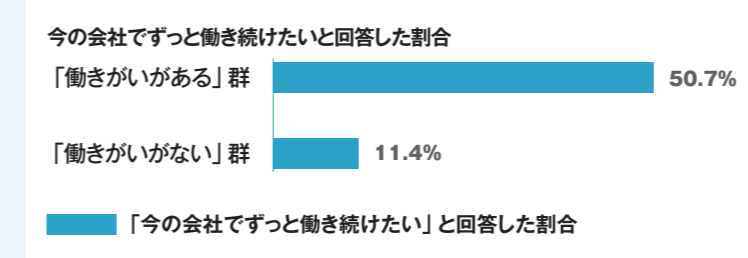
企業規模別にみた雇用人員判断D.I.の推移



社員から選ばれ続ける企業は「働きがい」がある

勤務継続の意向について2014年に厚生労働省が行った調査によると「今の会社ですと働き続けたい」と回答した割合は、「働きがいがある」群が11・4%と4倍以上の差があることが示されました。

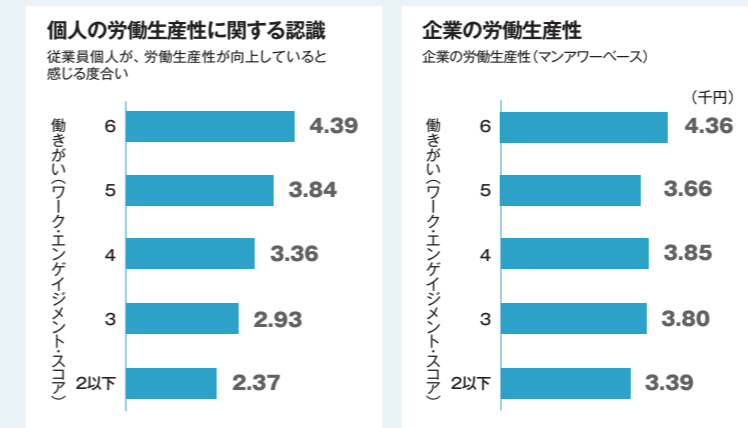
「働きがい」と従業員の勤務継続の意向



(注) 「働きがいがある」群:「働きがいがある」又は「どちらかといえば働きがいがある」と回答した群
「働きがいがない」群:「働きがいがない」又は「どちらかといえば働きがいがない」と回答した群

出典:働きやすい働きがいのある職場づくりに関する調査報告書
https://www.mhlw.go.jp/chushoukigyoku_kaizen/investigation/report.pdf

「働きがい」と労働生産性



出典:令和元年版 労働経済の分析
<https://www.mhlw.go.jp/stf/wp/hakusyo/roudou/19/19-1.html>

社員の「働きがい」をつくるものは？

どうすれば社員の「働きがい」を高めることができるのでしょうか。そのヒントは、働きがいが高い人の傾向から読み解くことができます。

「働きがい」が高い人の傾向

3 働きやすさを感じている

働きやすさに対して満足度を感じる

2 キャリア展望を持っている

勤め先企業でどのようにキャリアを築いていくか明確になっている

1 成長実感が高い

仕事を通じて成長できていると感じる

出典:令和元年版労働経済の分析



事例 1

業界初の「ベストカンパニー」ランクイン 顧客に選ばれる企業への道
株式会社永田屋 代表取締役社長 **田中 大輔**

事例 2

「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」県内初受賞 人が育ち主体性を発揮する「働きがい」の原点
田島株式会社 代表取締役 **田島 広一**
専務取締役 **田島 みゆき**

P16

働きがいを生み出すマネジメントの秘訣
働きがいを生み出す「カギ」はマネジメントと、モチベーションの正しい理解にある
アチーブメント株式会社 代表取締役会長兼社長 **青木 仁志**

P18

内発的動機づけにもついたマネジメントを実践し 組織をメンバーの「自己実現」の舞台にする
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**

P20

メンバーの可能性と組織の可能性を信じる マネジャーのスタンスが働きがいの礎になる
アチーブメント株式会社 執行役員/西日本エリア担当営業部長/トレーナー **村田 泉**

企業事例から学ぶ
働きがいを生み出す
マネジメントの秘訣

ここからは、具体的に社員の働きがいを高めてきた2社の企業事例を紹介いたします。さらに、実践の裏にある原理原則についても紐解きます。

「承認」と「期待」のマネジメントが 活気ある職場を創り出す



株式会社永田屋 代表取締役
田中 大輔

かつては厳しさを人を変えようとして、「いかに管理するのか」ばかり考えていましたが、それでは主体性の文化は醸成されませんでした。『頂点への道』講座を学んで、本場に社員が幸せになる会社づくりをしようとしているのかを深く考えさせられ、根本から変わろうと決心しました。取り組んだのは、指摘や改善ではなく、社員一人ひとりの良さを伝え、頑張りを目を向けることです。遠回りのようですが、やればやるほど、社員との心の絆が生まれるのを感じました。売上や評判ばかりを見ては、良い会社はつくれなさと深く噛み締めたのです。

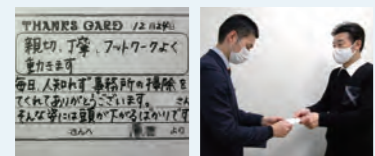
全社員の日報を毎日3時間かけて確認し、フィードバックすることを始めました。一人ひとりの頑張りを見続けると決め、承認と期待のメッセージを送り続けています。また、社員がお互いに感謝を伝え、承認し合う「サンクスカード」も導入。年間3万枚以上社員間でやり取りされるようになり、徐々に大切にしたい文化が浸透していきました。人間関係も良くなり、一人ひとりの働く姿勢も変化していきました。小さな積み重ねを経て、受講当初13億円だった売上は、26億円まで成長。何より嬉しいのはお客様からの感動や感謝の声で、Googleの口コミでも高評価を獲得できていることです。一人ひとりの社員の頑張りの結果です。

改めて思うのは、働きがいの土台となるのは、経営者自身が創り出した組織文化を明確に持つこと。その実現を覚悟を持って決意していることです。価値観教育・環境づくり・そして自信形成を大切に、これからもさらなる高みを目指してまいります。

3 働きやすさを感じている

「孤独をつくらない」を大切に環境づくり

休日を20日ほど増やし、物理的な面だけではなく、心の面での「働きやすさ」も、永田屋の大きな特徴の一つである。孤独をつくらないことにこだわっており、定期面談や、感謝を伝え合う「サンクスカード」などの取り組みが役立っている。その結果として、お互いの良いところを見る、感謝を伝える、仲間の意見を尊重するなどといった文化が、日常の社員同士のコミュニケーションにも落とし込まれている。



2 キャリア展望を持っている

理念プレゼンテーションで目的・願望を明確化

企業向け研修等で体験した理念プレゼンテーションを日常でも実践。「誰のために、何のために、なぜ、この仕事・会社を選んだのか」という目的・価値観の教育を重視している。目的から逆算したアウトプットの量に比例して、社員一人ひとりの願望・キャリアビジョンを明確化している。また、商談のなかでも実践し、顧客の信頼獲得にも繋がっている。



1 成長実感が高い

「強化」に焦点を当てた振り返り

「できなかったこと、改善点」だけではなく、「よかったところ、より良くするためには何ができるのか」という「強化」の観点での振り返りを徹底。日報のフォーマットや上司との面談をはじめとした様々な場面に適用しており、成長に焦点が当たる仕組みとして機能している。



株式会社永田屋

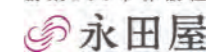


神奈川県相模原市に本拠地を置く株式会社永田屋。2023年に創業110周年を迎え、神奈川県内で最大級の規模を誇る葬儀社として、顧客満足度の高いサービスを提供していることで知られる。エンディング業界では初の「働きがいのある会社ランキング」ベストカンパニーにランクインを果たす。時間的拘束が強い業種でありながら、そうした環境や条件に左右されることなく、働きがい創り出し続けている。働きがいのある会社とは、経営のデザインと社員一人ひとりの主体性によって創り出されるものであると、その実績をもって証明している。代表の田中氏は、2016年に『頂点への道』講座初受講。

株式会社永田屋の特徴

- 1 「働きがいのある会社ランキング」にて、業界初のベストカンパニーにランクイン
- 2 Google 口コミ評価 660件以上 神奈川県内業界で第1位を獲得する
- 3 承認と期待を大切にする組織文化で、成長したいと思える環境が整っている

創業100年葬儀社



株式会社永田屋

創業：大正2年(1913年)
資本金：5,000万円
代表者：代表取締役 田中大輔
本社所在地：〒252-0143 神奈川県相模原市 緑区橋本 8-1-1
従業員数：160名
事業内容：葬儀業、葬儀関連事業等

事例1

業界初の『ベストカンパニー』ランクイン 顧客に選ばれる企業への道

「人を育てきる」という トップの固い決意が、 組織変革の原点である

田島株式会社
専務取締役
田島 みゆき



田島株式会社
代表取締役
田島 広一



「広一」 今回の賞を目指す上で、社員とその家族・外注先や仕入れ先・顧客・地域社会・株主の5者を幸せにする具体的な100の指標がありました。当初は100点中50点53点でしたが、受賞したときは80点85点となりました。その過程は『「頂点への道」講座の学びと深く通じています。経営者の仕事は仕組みづくりですが、大事なものは目的。目的が曖昧では求心力は生まれません。経営の目的は縁ある人を幸せにすることであり、そのために一番大切なのが社員育成です。社員が成長し、より人の役に立てるよう求め続けてきました。今回の受賞も、100周年を迎えられたのも、こうして支えていただく社員を始めとした多くの方のおかげです。心から感謝をお伝えしたいです。」

「みゆき」 利益の追求よりも、人様の役に立ち、地域社会に必要とされる会社になりたいと思ひ奮闘してきました。経営者として最も成長した機会が、アチーブメント社に手伝っていたいただいた新卒採用です。設計段階から、理想の人物像やそのキャリア、また弊社が大切にしたい価値観・ビジョンを議論し、落とし込んでいきました。次に、どうしたら彼女らが自ら成長を求め、幸せをつかめる人財に成長するのか、そのための育成の仕組みを整えていきました。このプロセスの中で、私に一番身についてきたことは、私たちが育てたいと弊社を選んでくれた社員を絶対に育てる覚悟です。私たち経営者は社員の人生を預かっています。幸せで充実した人生を送ってもらえるように、できることは全てやる。そんな決意が礎にあったからこそ、歩んでこられたのだと思います。この価値観をこれからも大切に、社員とともに成長していきます。

3 働きやすさを感じている

就業規則などルールを柔軟に、働き続けられる会社に

新卒採用に伴い女性社員が増加。結婚・出産・育児と仕事を両立できる環境を準備すべく、就業規則やルールを見直し、独自の特別休暇なども創設。働き方を柔軟に調整し、長期育児休職後の女性社員の復帰や、パートスタッフの働きがいも実現。一方で、定年後も本人が望めば働き続けられる会社を追求し、待遇を変えずに雇用し続けている。18歳から74歳までが働く大家族企業を実現している。



2 キャリア展望を持っている

事業目的やビジョンなどCIの刷新、人材配置を工夫

社員が働きがいやビジョンを持つには、会社の存在価値や将来像の明確化が必要だと気づき、経営理念・ビジョン・CIを一新。言語化した冊子を作り、会議や朝礼で読み合わせている。事業価値への共感が深まり、仕事を自分ごとにする社員が増加。さらに、社員の強みや適性・キャリア願望を考慮し、全社の人事配置を工夫。社員と組織の双方の理想が実現できる経営を目指して、取り組み続けている。



1 成長実感が高い

自ら昇進昇格を求める考課制度のフル活用

人事制度を再構築。職位に求められる基準を言語化し、社員自らが成長に対して行動できるよう仕組みを構築。各人のアチーブメントピラミッドに基づき目標を設定し計画化、振り返りを行う「チャレンジシート」を運用。昇格は自らエントリーし、設定した目標の達成によって勝ち取る仕組みに。課題であった育成力強化のための考課者研修に力を入れるなど、「育つ責任」と「育てる責任」双方の意識を浸透させつつある。



田島株式会社



「暮らし」にまつわる建築やインフラ整備等を基幹事業とし、地域密着で発展し続けてきた田島株式会社。2022年に創業100周年を迎えた。2023年には日本における優良企業を表彰する「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」にて、審査委員会特別賞を受賞。同賞の審査基準である「社員とその家族・外注先や仕入れ先・顧客・地域社会・株主の5者を幸せにする経営」を貫き、抜本的な経営改革に取り組む。組織文化が一新し、社員一人ひとりの成長を土台にした着実な発展を創り出している。代表・田島広一氏と専務・田島みゆき氏ともに、2014年に『頂点への道』講座初受講。

田島株式会社の特徴

- 1 佐賀県初「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」審査委員会特別賞 受賞
- 2 人材の採用と育成に惜しみなく投資をし、成長する組織文化が実現
- 3 社員一人ひとりのキャリアを考慮した、柔軟な人材配置を追求



田島株式会社

創業：大正11年(1922年)
資本金：5,000万円
代表者：代表取締役 田島 広一
本社所在地：〒840-0054 佐賀県佐賀市水ヶ江6丁目4番11号
従業員数：57名(2023年4月現在)
事業内容：リフォーム・不動産・インフラ等の住まいの総合サービス事業

事例2

『日本でいちばん大切にしたい会社大賞』県内初受賞
人が育ち主体性を発揮する「働きがい」の原点

働きがいを生み出す「カギ」は マネジメントと、モチベーションの 正しい理解にある



青木 仁志

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

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、46万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公開講座であり、新規受講生は3万6,574名にのぼる。40万部を超える「一生折れない自信のつくり方」シリーズを始め、累計65冊の著書を執筆。

ここまで、2社の「働きがいある会社」の取り組みについてご紹介してきました。ここからはさらに、「働きがい」を生み出す取り組みのポイントについて、アチーブメントグループ CEO 青木仁志より解説いたします。

組織に恐れや強制があると、人は消極的になる

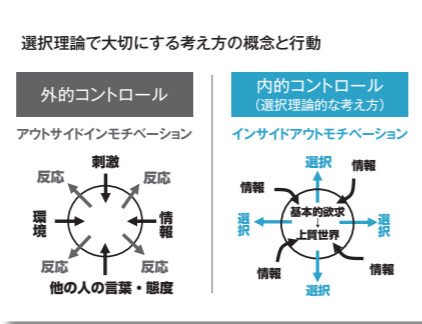
「働きがい」に関する調査・分析を世界100か国以上で行っているGreat Place to Workによると、働きがいとは、働きやすさという「快適に働き続けるための就労条件や報酬条件など」と、やりがいという「仕事に対するやる気やモチベーション」の2つから成り立つそうです。弊社もこれまで、オフィス増床や移転、報酬制度や評価制度の改訂など、時代の流れに合わせて社員がどうしたらより快適に働き続けることができるかを追求してきました。そしてそれと同等かそれ以上に重視してきたのが、働く社員一人ひとりが「自らの意思で主体的に仕事に取り組む姿勢」をもてる組織づく

りです。

世の中の多くの経営者やマネジャーは「人は外側からの刺激によって動機づけられる」という前提をもっています。そして、メンバーを無理やり動かして組織の目標達成をつくらうとします。しかしこれは組織に恐れを生みます。学業やスポーツを例にするとわかりやすいでしょう。先生やコーチから強制されると、子どもは自分が置かれている環境に苦痛を感じ、逃げ出したくなります。無理やり練習させられた子どもがスポーツや勉強を好きになることはありません。これは経営やマネジメントにおいても同じです。経営者やマネジャーが立場でものをいい、強制や恐れを組織の中にもたらすと、メンバーが主体的に仕事に取り組むことはないでしょう。

人の行動を決定するものは、外からの刺激ではない

私が35年、経営やマネジメントにおいて大切にしてきたのは、選択理論心理学を土台にした関わりです。選択理論では「人は内側から動機づけられ、自ら行動を選択している」といいます。



人は誰も他人をコントロールすることはできません。とほどこさざる。とほどこさざる。の組織に強制や恐れをもたらす関わりとは真逆の考え方は

です。

では、人は何によって動機づけられるのでしょうか。選択理論では、人は誰もが「5つの基本的欲求」をもっていると考えます。健康でいたい、長生きをしたいという生存の欲求。誰かに愛されたい、組織に所属したいという愛・所属の欲求。達成や承認など、自分が価値ある存在であると認められたいという力の欲求。精神的・経済的にも自由でいたいという自由の欲求。学習や成長など主体的に喜んで何かを行いたいという楽しみの欲求。この5つは誰もがもっていますが、求める度合いは人によって

異なります。そして、この5つの基本的欲求を1つ以上満たす人やもの・価値観などが入ったイメージ写真の貼り付けられた記憶の世界を「上質世界」と呼びます。例えば、生まれたばかりの子どものお世話をして自分の欲求を満たしてくれる相手を好きになります。



「上質世界」に仕事が入れば、人は自ら動き出す

私たちは上質世界にあるものを得るために行動を選択しています。グラッサー博士は、仕事を上質世界に入れない社員が働き者になることではない、と言いました。「好きこそもの上手なれ。嫌いは下手の証拠」という言葉にあるよう

に、回避モチベーションが働く状態では主体性は生まれず、仕事のクオリティは期待できません。ですから、上質世界に仕事を入れてもらえるようにサポートするのが、マネジャーの役割です。そのためにはまず、社員が誇りをもてる組織を目指すことです。私は35年間、経営の目的は利潤の追求ではなく理念の具現化であると考へ、社員幸福度・社会貢献度・顧客満足度を追求してきました。弊社のコーポレートスローガンは「教育の力で世界を変える」です。誰のために、何のために、なぜこの組織が存在するのか、「その目的をともに遂げたい」と思えるような、よい目的をもつことです。そして、社員の5つの基本的欲求を満たす支援をしてください。仕事をとおして欲求が満たされるからこそ、メンバーは仕事を好きになるのです。ぜひ、モチベーションを正しく理解し、選択理論にもとづいたマネジメントを実践し、働きがいのある組織をつくり出してください。

メンバーの上質世界に仕事が入るマネジメントのポイント

P18
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

P20
アチーブメント株式会社
執行役員
西日本エリア担当営業本部長
トレーナー
村田 泉

働きがいを生み出すマネジメントの秘訣 内発的動機づけにもとづいたマネジメントを実践し 組織をメンバーの「自己実現」の舞台にする



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

1984年富山県生まれ。2006年アチーブメント株式会社に入社し、大学生キャリア支援事業の責任者に抜擢。家庭教師派遣事業を新規事業として立ち上げ、選択理論心理学をベースにした子ども教育事業を展開。その後、個人向けコンサルタントとして、医師・弁護士・会計士などの専門職業人、経営者やセールスパーソンをはじめとする500名以上のプロビジネスパーソンに目的・目標達成のサポートを行う。2017年パーソナルコンサルティング部の東日本エリア担当マネジャー、2021年執行役員、2022年取締役営業本部長に就任。120名以上のメンバーのマネジメントに携わる。トレーナーとしても活動しておりアチーブメント認定講師としてダイナミックコース講師も務めている。

働きがいを生み出すマネジメントの秘訣

ここまで、人のモチベーションの源とは何か、選択理論をベースに紐解きました。ここからは、どうすればメンバーの上質世界に仕事が入る状態をつくることができるのか？働きがいを作り出す「選択理論心理学にもとづいたマネジメント」の実践のポイントについて、アチーブメント株式会社取締役営業本部長であり、120名を超える組織をマネジメントしている橋本拓也が具体的に伝えます。

ポイント 1 メンバーが目標達成のプロセスで 成長する支援をする

成長したい・達成したいというのは誰もがもっている欲求です。成長実感を得ることなく、働きがいや仕事の楽しさを感じることがありません。しかし、「成長」だけに焦点をあて、結果として未達成ということは本質的ではありません。そして、どうすれば目標達成できるのかを考え、逆算するメンバーは多くいますが、目標達成はあくまでも「結果」であり、結果には必ずその結果を創り出した原因があります。ですからマネジャーは、メンバーが目標達成のプロセスで成長している状態をつくる必要があります。



成長とは、マインド・ナレッジ・スキルが向上することです。ですから、まず、観察・情報収集をしながらメンバーの成長テーマを特定します。どんな思考をもち、どの程度のスキルをもってしているのか。現在地を確認したうえで、メンバーとどのような成長が必要かをすり合わせます。そして、目標設定し、成長するためにやるべきことを明確にしています。達成に向かうプロセスで成長が遂げられるので、成長することと目標達成は「対」として、どちらかだけに偏ることのないようにします。

ポイント 2 キャリアステップを ともに描く

組織は、個人の自己実現の舞台です。ですが、特に若手であればあるほど、どうなりたいかを直接聞いたとしても、経験や知識不足からメンバー自身が明確な答えをもっていない可能性もあります。ですから、どうすれば自己実現できるのか、ぜひこんな成長をしてほしいと期待を伝えることが大切です。

厚生労働省は、キャリアの概念について「時間的持続性ないしは継続性をもった概念」と定義しています。キャリアとは、単に何歳でどのような役割に就くということではなく、成長を積み重ねていくプロセスそのものであるともいえます。ですから、人事制度を練り上げることはもちろん、何年でのくらいの経験をし、どのようなスキルを得てほしいのか、具体的に伝えてください。さらに、ロールモデルを提示することも効果的です。その後経験を積んでもらうなかで、キャリアを描くサポートをしていきます。



ポイント 3 5つの基本的欲求を満たす 支援をする

人は誰もが、5つの基本的欲求をもっており、欲求を満たそうとして行動をしています。つまりマネジャーは、メンバーと自分が同じ欲求バランスをもっていること錯覚しがちですが、欲求のバランスは人によって全く違います。ですから、それぞれの欲求バランスにあわせて関わりをデザインし、職場で欲求が満たされる支援をすることが大切です。例えば、生存の欲求が強いメンバーがいたとしたら、突然仕事を丸投げするのではなく、仕事の手順・方法・内容を整えて任せる。逆に自由の欲求が強いメンバーがいるとしたら、細かく口を出すのではなく、ゴールを伝えやり方は任せるといふように、欲求にあわせた関わりをしたり、チームの組み合わせを変えたりします。

また、メンバーにとっては「認められている」「労われている」と感じる関わりは、精神的報酬が得られ、働きがいになります。メンバーと接するとき、不足感をもつのではなく、感謝を土台におく。そして、お互いに承認し合う組織文化をつくる。そのためにはリーダー・マネジャーが「徳」と「才」を磨くことです。ぜひ、マネジャーとして、人間力を開発し続けてください。

働きがいを生み出すマネジメントの秘訣 組織をメンバーの自己実現の 舞台とするために

ポイント 1

メンバーが
目標達成のプロセスで
成長する支援をする

- メンバーの現在地を把握する
- 成長テーマにあわせ目標設定する

ポイント 2

キャリアステップを
ともに描く

- 期待するキャリアを伝える
- ロールモデルを提示する

ポイント 3

5つの基本的欲求を
満たす支援をする

- 欲求バランスにあわせて関わる
- 承認の組織文化をつくる

働きがいを生み出すマネジメントの秘訣

メンバーの可能性と組織の可能性を信じる マネジヤールのスタンスが働きがいの礎になる



村田 泉

アチーブメント株式会社
執行役員 / 西日本エリア担当営業部長
トレーナー

1998年アチーブメント株式会社入社。シニアコンサルタントとして1,000名を超えるクライアントを達成に導くパートナーとして活躍。2009年、大阪支社長に就任し、支社を4年間で3倍の売上へ成長させる。2015年に、全国を統括する営業本部長に就任。メンバー約70名を率いながら、営業管理職の育成に着手する。営業管理職を育成後、2017年に大阪支社・名古屋支社・福岡支店の西日本を管轄する西日本エリア担当営業部長に就任。2021年に執行役員に就任。2022年より、ダイナミックアドバンスコースの講師を担当。経営陣、メンバーからの絶大な信頼を受け、アチーブメントが大切にしている理念や文化を継承する役割を一貫して果たしている。

ここまで、どうすればメンバーの上質世界に「仕事」が入る状態をつくることができるのか、3つのポイントをお伝えしてきました。成長支援・キャリアアステップづくり・欲求充足の支援どれもメンバーが仕事を好きになるうえで欠かせない要素ですが、最も重要なことがあります。それは、マネジヤール自身がメンバーの「上質世界」に入ること。尊敬され信頼される人物になるということです。ここでは、組織に働きがいを創り出すマネジヤールの心構えについて、アチーブメント株式会社執行役員であり、歴代記録を塗り替えるメンバーを3名育成してきた村田泉がお伝えします。

ポイント1 メンバーの可能性を信じる

「今は成果が出ているから大丈夫」「今は成果が出ていないからだめ」と、目に見えるわかりやすいものを判断軸に置いているメンバーは多くいます。あの人も自分の方が結果を出していると比較したり、○○さんからは認められていると周りを気にしながら仕事をしています。しかし、会社はあくまでも「自己実現の舞台」。メンバー自身がどんな人生を求めているのか。判断基準はつねにそこにしかありません。マネジヤールの役割は「私ほどのメンバーの

可能性を信じている人はいない」と言い切れるほど、メンバーを信じ、メンバーの心の蓋を開けることです。目に見える今の状況ではなく、目に見えないメンバーの可能性を信じることで、メンバーが「できない」と言ったとしても、必ず理想の自分になれる人だと信じて関わり方を教育することはもちろん、マネジヤールはメンバーに「できる」という床を敷くのです。そしてそれは、このくらしいの結果を出さない



と押し付けることでもありません。私もかつては、手放せない責任や基準のなかでメンバーを変えようとしたこともありましたが、それはコンクリートに拳を打ちつけるようなものです。人を変えることはできません。しかし、人は変わることができるのです。

ポイント2 組織の相乗効果を設計する

たとえば、営業組織をマネジメントしていただきます。○○さんの売上目標はいくら、○○さんはいくら、と、全員の目標数値を単純に足し合わせたものを組織の目標とはしません。理想は、足し算の組織ではなく、相乗効果でお互いのパフォーマンスを何倍にも引き出し合える組織です。そして、メンバー全員が最大の能力を発揮したとき、その総和が組織の成果になるのです。ですから、メンバーの不得意なことを無理にやってもらうよりも、得意なことを任せます。シナジーが生まれそうな組み合わせを考え、配置や役割分担を柔軟に変えます。組織効率が変われば、メンバーはもとより発揮していた力の3倍の成果をつくることすら可能です。

ポイント3 目的から逆算し タイムマネジメントをする

メンバーが増えれば増えるほど忙しくなる。

忙しいから、これ以上はできないかもしれない。これは思い込みです。時間が無いのではなく、やると決めていないのです。マネジヤールは、目的を遂げるためにどうすれば全部できるかという問いを立てます。

そして、プライオリティマネジメントの考え方に沿って、緊急軸ではなく「重要軸」で判断をします。絶対に自分でなければならぬことは何か。今、タイミングを外すと大きな問題が引き起こされることは何か。そして、自分でなくてもいいものには思い切って「NO」ということ。劣後順位をつけることです。また、メンバーとの打ち合わせは1時間ないといけない、など、変な思い込みをもっている人も重要です。「15分あれば問題解決できる力」をもっていれば、マネジメントに必要な時間は変わります。

「時間がない」「できない」という思考を選んだときに、思考が停止し、意思決定できなくなります。メンバー・組織の力を信じ「全部できるか」から常に逆算して行動し続けるからこそ、必要なタイミングを外すことなく、組織のパフォーマンスを最大化することができます。

プライオリティマネジメント

		緊急度	
重要度	高	第1象限 (緊急・重要)	成功の習慣形成 第2象限 (緊急ではなく重要)
	低	第3象限 (緊急・重要ではない)	第4象限 (緊急でも重要でもない)

働きがいを生み出すマネジメントの秘訣 メンバーと組織の力を 引き出すために

ポイント1

メンバーの可能性を信じる

- メンバーが求める人生を判断基準におく
- 必ず理想の自分になれる人だと信じる

ポイント2

組織の相乗効果を設計する

- メンバーの得意なことを任せる
- シナジーの生まれる配置や役割分担をする

ポイント3

目的から逆算し タイムマネジメントをする

- 重要軸で判断する
- 時間がかかるという思い込みを捨てる



選択理論心理学をもとに
人と組織のパフォーマンスを引き出す

LEAD MANAGEMENT

リードマネジメント® Standard

東京
開催

2023年8月30日(水)~31日(木)

申し込み期限 8月22日(火)まで

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

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

参加対象 メンバーを持つすべての方

定員 100名

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



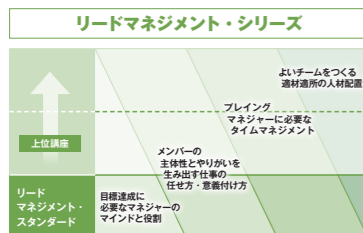
講師 橋本 拓也
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長/トレーナー
一般財団法人日本プロスピーカー協会 評議員
千葉大学卒業後、2006年アチーブメント株式会社に入社し、大学生キャリア支援事業の責任者に抜擢。家庭教師派遣事業を新規事業として立ち上げ、選択理論心理学をベースにした子ども教育事業を展開。その後、医師・弁護士・会計士などの専門職業人、経営者やセールスパーソンの目的目標達成の支援を行うパーソナルコンサルタントとして活躍。2017年に同部門の東日本エリア担当マネジャーに就任。管轄部門の飛躍的な成長を創り出した実績が評価され、2021年に執行役員、2022年に取締役役に就任。120名以上のメンバーマネジメントに携わる傍らで、「頂点への道」講座 アチーブメントテクノロジーコースダイナミックコースのメイン講師を担う。これまで各種研修で担当してきた受講生の数は2万名を超える。

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

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



お申し込み・詳細はこちら



リードマネジメント・シリーズは、脳のメカニズムを紐解いた選択理論心理学をもとに、人と組織のパフォーマンスを引き出すマネジメント力を高めていくためのトレーニングコースです。選択理論心理学を深く学び、マネジメントの全体像や役割を認識したうえで、どのように活用するのか、マネジメントの技術全般を学び、体得していただけるマネジメント研修の決定版です。

説明会を開催します!

選択理論心理学をもとに人と組織のパフォーマンスを引き出す LEAD MANAGEMENT Standard 無料説明会

2023年5月9日(火)
18:30~20:30(受付開始 18:00)

講師 佐藤 英郎
アチーブメント株式会社
相談役/主席トレーナー



参加対象 どなたでも参加可能

参加方法 オンライン(zoomを使用します)

人材流動化時代に選ばれる組織をつくる 働きがいを生み出すマネジメントのポイント

- ポイント1 メンバーが目標達成のプロセスで成長する支援をする
- ポイント2 キャリアステップをともに描く
- ポイント3 5つの基本的欲求を満たす支援をする
- ポイント4 メンバーの可能性を信じる
- ポイント5 組織の相乗効果を設計する
- ポイント6 目的から逆算しタイムマネジメントをする

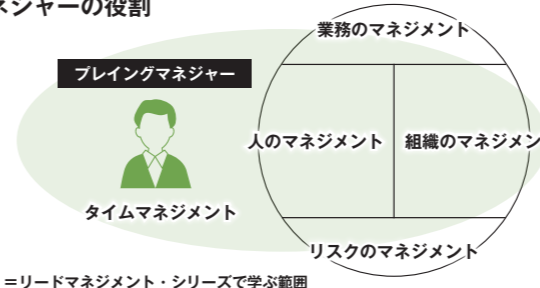
働きがいは、他人から与えられるものではありません。一人ひとりの社員の「内側」から生まれます。モチベーションを正しく理解し、社員一人ひとりの自己実現と組織の発展を重ね合わせることで、欲求が満たされる組織をつくること。これは、人材流動化時代に社員から「選ばれる」組織をつくるために、マネジャーに求められる力といえるでしょう。ぜひ、マネジメントの技術を体得し、働きがいある組織づくりに役立ててください。

選択理論心理学をマネジメントで実践し 働きがいある組織をつくるために 『リードマネジメント』を体得する

「マネジャーの役割は、職場から恐れを排除することだ」。選択理論を提唱した、アメリカの精神科医 ウィリアム・グラッサー博士はマネジメントについてそう述べました。メンバー1人ひとりが主体的に仕事を楽しみ、結果を出す組織のマネジャーは、メンバーに仕事を「させる」のではなく、メンバーと組織を「導く」存在です。リードマネジメントとは、選択理論をもとに、パフォーマンスと人間関係が両立する組織をつくるための技術です。

マネジャーが身につけるべき5つの力

マネジャーの役割



- 1 目標達成に必要なマネジャーのマインドと役割
- 2 メンバーの主体性とやりがいを生み出す仕事の任せ方・意義づけ方
- 3 プレイングマネジャーに必要なタイムマネジメント
- 4 よいチームをつくる適材適所の人材配置
- 5 選択理論心理学にもとづいた実践的な関わり方

働きがいを生み出すマネジメントを学ぶ新講座『リードマネジメント』が誕生!

分科会登壇講師紹介

高業績と良好な人間関係の両立を実現している企業は何をどのように実践しているのでしょうか？
そして、なぜ各業界でトップの成果をつくり出せているのでしょうか？
クオリティカンパニーを実現させている企業7社の経営者と幹部、それぞれの立場から
具体的に取り組んできたことを分かち合ってください。

 <p>福祉 株式会社 H&H 代表取締役社長 池畑 健太 様</p>	<p>創業年 2012年 本社拠点 神奈川県 従業員数 30名 売上 2.5億円</p>	<p>2015年の初受講後、売上は10倍、社員数は5倍に成長。受講時は社員の離職率が60%を超えていたが、2019年は離職0。コロナ禍においても、2020年以降毎年150%UP、2022年も過去最高業績を達成。国内だけでなく海外からも視察に訪れる企業に発展。</p>
 <p>治療院 株式会社 ケイズグループ 代表取締役 小林 博文 様</p>	<p>創業年 2000年 本社拠点 千葉県 従業員数 1,311名 売上 86.4億円</p>	<p>2009年に初受講。アチーブメントで学んだことを365日、社員に早朝勉強会で伝え続け、全国185店舗、1院あたりの売上は業界平均の5~6倍、経常利益率は25%以上を実現。社員110名以上が「頂点への道」講座を受講し、アチーブメントテクノロジー マスタープログラムを90名以上が活用している。</p>
 <p>不動産 大分ベスト不動産株式会社 代表取締役 坂井 史明 様</p>	<p>創業年 2004年 本社拠点 大分県 従業員数 125名 売上 23億円</p>	<p>2010年の初受講後、従業員数は8倍、売上15倍に成長。2015年にはセンチュリー21 九州地域で初となる「店舗センチュリオン」を受賞、2022年センチュリー21 九州地域第1位、全国1000社中第18位の実績をつくる。新卒採用にも力を入れており、理念共感型採用で新卒率65%の組織となる。(採用実績:2022年6名、2023年8名)100年続く100億企業、総合不動産建設業で大分県のトップクオリティカンパニーを目指している。</p>
 <p>エステティック・美容 株式会社 プロラボホールディングス 代表取締役 CEO 佐々木 広行 様</p>	<p>創業年 2002年 本社拠点 東京都 従業員数 276名 売上 88億円</p>	<p>2009年の初受講後、売上20倍、従業員数18倍になり、国内約20,300店舗の美容・健康施設と世界15ヶ国に展開するサロン専売ブランドへと成長。2018年ニューヨークタイムズ紙が選ぶ「女性活躍支援企業」、2022年東京商工リサーチが厳選する優良企業(関東上位7.8%)に選出される。</p>
 <p>冠婚葬祭 株式会社 水田屋 代表取締役 田中 大輔 様</p>	<p>創業年 1913年 本社拠点 神奈川県 従業員数 150名 売上 20億円</p>	<p>4代目として事業承継。2023年3月時点では売上25億円を達成。業界トップ1%の実績を出しながら、社員との良好な人間関係築き、その両立を図る理念経営を実践している。新卒採用6年で50名の採用に成功しており、業界初のマイナビ就職人気企業ランキング入り。社員60名以上が「頂点への道」講座を受講している。「働きがいのある会社」ランキング業界初のベストカンパニーを獲得。第6回ホワイト企業アワード 理念共有部門 中小企業区分 最優秀賞を受賞。</p>
 <p>塗装工事・リフォーム 株式会社 誠進堂 代表取締役社長 松村 洋平 様</p>	<p>創業年 2015年 本社拠点 滋賀県 従業員数 90名 売上 26億円</p>	<p>2017年の初受講後、企業理念・ビジョン・行動指針を作成し、浸透に力をいれたことで売上5倍以上、社員数は8倍以上に成長。拠点数は1拠点から7拠点に増加。社員50名以上が「頂点への道」講座を受講している。</p>
 <p>歯科 医療法人 光照会 あすなろ歯科・矯正歯科 理事長・院長 安光 雄介 様</p>	<p>創業年 2018年 本社拠点 大阪府 従業員数 35名 売上 2.6億円</p>	<p>歯科医院開業半年でスタッフが9名中7名が離職することを経験。その後、2019年に初受講し、スタッフが2人から35人に増え、売上は受講前の4倍(業界トップ1%)に成長。理念浸透サーベイでは、3年連続クオリティカンパニーレベルを達成。</p>

※五十音順



お申し込みはこちら ▶ https://achievement.co.jp/experience/qcc_summit2023/

NEW!!

クオリティカンパニーサミット 2023

Quality Company Summit 2023

実践事例研究会

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



代表の方と幹部の方でご参加いただけます

イベントで得られること

売上50億円、
経常利益15億円を実現した
「経営の原理原則」

様々な業界・規模の
企業の実践事例から学ぶ
成功法則

クオリティカンパニーを
目指す仲間とのつながり

<p>明確な経営目的 1. 経営者のミッション 2. 会社のデザイン 3. リーダーシップ</p> <p>社員の熱狂 1. 幹部づくり 2. 文化づくり 3. 仕組みづくり</p> <p>第1部 基調講演</p> <p>テーマ Road to Quality Company</p> <p>講師 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長 アチーブメントグループ CEO 青木 仁志</p>	<p>第2部 分科会</p> <p>様々な業界・規模でクオリティカンパニーを実現させている企業7社の実践事例から成功法則を学ぶ</p> <p>分科会登壇講師詳細は 左ページをご覧ください</p>	<p>第3部 ワークショップ</p> <p>クオリティカンパニーを目指す仲間とのディスカッションやサーベイ結果の紐解きをとおして未来を描く</p> <p>講師 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</p>
--	---	--

開催日時

2023年6月2日(金) 10:00~18:00

参加対象

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

申込期限 5月25日(木) まで

参加費

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

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

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

会場 アチーブメント東京研修センター

定員 350名


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
 ご活用いただけます!!**

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。共同学習だけではなく、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。

<p>活用例 1</p>  <p>通勤時間を利用して</p>	<p>活用例 2</p>  <p>休憩時間を利用して</p>	<p>活用例 3</p>  <p>朝や休日を利用して</p>
--	--	---

QUATS(クオーツ)とは
 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。
 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・スターター会員企業がご利用いただけます。




QUATSの活用方法
 2つのステップで経営者の方や社員一人ひとりのMARCアプリ上から、会員企業で購入した映像プログラム(法人パッケージ)を視聴することが可能になります!

- 1. 利用登録をしたい方一人ひとりが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、新たに登録が必要です。
 ※ アチーブメントアカデミー・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。
 ※ 登録ができる人数は、スターター会員の場合5名まで、スタンダード会員の場合30名までです。
- 2. QUATS上で、オンライントレーニングプログラムの利用登録を行います**
 ▼
MARC上からプログラムの視聴が可能になります



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とは

**クオリティカンパニーを目指し
 学び続ける組織のためのコミュニティです**

クオリティカンパニー倶楽部は、
 現在 1,500 社以上の会員が所属するコミュニティです。
 幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、
 クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う、
 クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。



クオリティカンパニー倶楽部 会員サービス



スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
<p>幹部とともに会社のミッションの実現に向かい、クオリティカンパニーを目指す企業同士で研鑽し合う。クオリティカンパニーを目指し続ける企業のためのサービスです。</p>	<p>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。</p>	<p>経営実践塾を受講された企業にクオリティカンパニー倶楽部エントリー会員資格が付与されます。</p>

		スタンダード会員	スターター会員	エントリー会員
理念浸透サーベイの実施	年1回無料実施(300名以下)	○	○	×
	属性別分析を無料実施(10属性以下)	○	×	×
社内学習を促進する社員育成支援システム「QUATS」	30名まで利用可能		5名まで利用可能	×
月刊ビジネスパートナーを無料視聴		○	○	×
限定セミナー・イベント参加権	クオリティカンパニーサミット	○	○	○
	クオリティカンパニー研究会	○	○	×
	経営問答・経営者合宿など	○	×	×
	階層別オンライン講座	○	○	×
	階層別リアル講座	○	×	×
	リクルーティングカレッジ・人事制度セミナーなど	○	×	×
経営実践塾の再受講権		○	○	×
会報誌「QCC ニュースレター」の定期送付		○	○	×
年会費(税込)		396,000円	132,000円	無料

キハラ フミ タカ
木原 史貴
三和ペイント株式会社
代表取締役



Fumitaka Kihara 住宅リフォーム会社にて営業とマネジメントを学ぶ。営業トップマネージャーとして経験を積み、エリア統括部長となり4年連続で全国エリアNO.1の業績をつくる。その後30歳で三和ペイント創業。2023年現在、20拠点を展開し、グループ会社として三和ペイント沖縄株式会社、三和塗装株式会社を設立。社員数は約250名。また2023年7月よりEO Osakaにて会長を務める。

お題目ではなく、全社に浸透した経営理念 離職率が4分の1に激減し売上は2倍以上に

Before

- 1 業績は右肩上がりも
お叱りの声が増加
- 2 経営理念がお題目化し
離職率は20%超
- 3 売上21.2億円超も
人間関係は問題を多く
かかえる

After

- 1 本質的な価値を見つけ
年500件の感動の声に
- 2 経営理念が社員に浸透し、
新卒の離職率が5%に減少
- 3 良好な人間関係を築き、
売上もグループ47億円超に

右肩上がりの売上とは裏腹に抱いていた葛藤

私が現在の会社を起業したのは30歳のときです。「顧客に貢献したい」という思いで、経営理念を社名よりも先に決め、心の御旗にしてみました。社員の奮闘もあり、業績は右肩上がりです。5期目では21・2億円の売上を達成。しかし、成長に比例して増えていったのはお客様からお叱りの声でした。実際に売上は上がるものの、社内の人間関係は最悪で、ギスギスした雰囲気蔓延していたのです。掲げた理念とかけ離れている、一体どうしたらいいのかと、葛藤を抱いていたときに、知人からの紹介で「頂点への道」講座を受講し

たのです。

一番心に響いたのは「経営者は自分自身の人生と経営、二つのピラミッドを一致させていくことが大事」という言葉です。いかに自分が会社の理念・目標という部分だけにフォーカスを当て行動していたのか反省しました。上手くいかない理由は自分にあるのではないか。経営のデザインを考えるよりも、自分の人生のデザインを明確にする方が大切だと腹に落ち、学び続けようと思いついたのです。

再受講を通して明確になった深い部分での目的

講座を受け、その基礎理論である選択理論

をしました。理解・実践・振り返りを行い、一歩ずつですが、社員の願望に耳を傾け、支援するスタンスで指導する双方向型のコミュニケーションが可能になったのです。

とはいえ、振り返ればすべてが試行錯誤の連続でした。講座を学び始めてから人事制度を大きく変えたのですが、組織変革や制度の変化についていけない社員が続出。マイナス26%というマイナス成長を作ってしまった。離職者を17名も出してしまいました。非常にショックでした。創業して初のマイナス成長だったこともあり、社員は自分の理念を理解してくれない存在なのだと疑心暗鬼に陥ってしまいました。

そのときに再度立ち返ったのは講座での学びです。私は人事制度という仕組みの部分にこだわっていました。しかし、土台にある「私」が会社を運営する目的を言語化できていないことに気づいたので、「私」は何のために会社を運営するのか。この答えに行きつくきっかけは、講座を受講し始めた頃から始めた「新卒採用」にありました。新卒採用を行うと、新卒者が応募に至る経緯だけでなく、親御さんの子育てにかけてきた思いまで見えてきます。その責任の重さを実感するとともに、本当の意味で社員の人生に興味を持てるようになり、「私は社員の幸せを守るために経営をしている」。そう、腑に落ちることができたのです。

こうして150人の社員全員との面談を始めました。言語化した思いや、人事制度を変えた理由を丁寧に伝え、一人ひとりの話を聞いていきました。次第に社員も理解してくれ



丁寧で顧客目線の接客が評判を集めている

られていなかったので、今では年間500棟から感動の声が来るようになりました。お客様からは「もっと家族との時間をとるよ」「仕事頑張るよ」など嬉しいお声も

るようになり、組織が変化していきました。その結果、売上も1年でV字回復し、20%ほどあった離職率も5%近くにまで下がったのです。

理念を語る社員の姿に得た新たな確信

アチーブメントで学んだことを実践していく中で一番嬉しかったのはお客様の声が変わったことです。きっかけは社員からの提案でした。学びを通して事業の本質的な価値を売ることはできないかと考えるようになり、売上や利益ではなく、顧客貢献人数を優先するようになりました。ただ、お客様の満足がゴールでいいのか。そう考えていたら、社員から「満足だけでなく感動を目指しませんか」という話が出てきました。嬉しかったです。私の理念が社員にまで浸透していると感じた瞬間でした。

そこからお客様の感動に繋がる仕事を目指すようになり、満足定義をクリアしている2000棟のうち20棟程度にしか感動を届け



社内での研修の機会を多く設け、教育に力を入れている

外的コントロールマスターだった私がここまで変わったのは、アチーブメントでの学びのおかげです。これからはアチーブメントで学んだ価値観を胸にチャレンジし続けてまいります。

ただき、売上もグループ全体で47億円に。私が学び実践してきたことが間違っていないかと大きな自信になりました。

手にした未来、さらに続く新たな挑戦

私には、まだまだ実現したいと心から求めている未来があります。一つは「壁を越えてつながりを」というメッセージを発信していくことです。私たちの周りには「個人の成長の壁」「目標達成の壁」など色々な壁があります。そんな壁を私たちが培ってきたイズム・文化で越えていき、壁を越えて輪が広がった先に自分だけでなく周りの幸せに繋がるものがあると世の中に広めたいと思っています。

もう一つは「自分自身の拡張」を進めていくことです。来期は経済団体の会長をさせていただくことになり、数々の先輩経営者の中で、自分がどんな貢献ができるのか、どんな価値を作っているのかを思案しているところ



一致団結した組織へと変革を遂げている

治療家として卓越した成果をつくる5つのステップ



監修・講師 兼 ファシリテーター 青木 仁志 アチーブメントグループ CEO
 46万名以上の人材育成に携わってきた人材教育のプロフェッショナルであるアチーブメントの青木が監修。ケイズグループ代表 小林 博文氏が実践し、自社の社員にも教育している「治療家として成功する原理原則」を全19章・5つのステップで学んでいただけます。

Prologue 卓越した成果をつくる治療家への道

Step 1 治療家としての職業観を育む	Step 2 実践に生きる
Step1-1 成功する治療家の原則	Step2-1 成功事例を素直にまねる
Step1-2 真の治療家が行う3つの治療	Step2-2 接客力を高める
Step1-3 治療家という職業に誇りをもつ	Step2-3 問診力・説明力を高める
Step1-4 プロフェッショナルとして生きる	
Step 3 環境を整える	Step 4 挑戦する
Step3-1 よい環境に身を置く	Step4-1 成長を追い挑戦する
Step3-2 よい習慣を身につける	Step4-2 成長勾配を変える高い目標を設定する
Step3-3 感謝の心で生きる	Step4-3 明確な目的をもつ
Step 5 人の力を借りられる人間を目指す	Epilogue 治療家から経営者へ
Step5-1 力を貸したいと思われる人間になる	Special Talk 小林博文と青木仁志による特別対談
Step5-2 長所伸展法で強みを活かす	
Step5-3 率先垂範でリーダーシップを発揮する	

オンライントレーニングプログラム概要

- テキスト 1冊
- オンライントレーニング映像 全19章
- ※映像は、会員サイト MARC よりご視聴いただけます。

トレーニングプログラム価格
275,000円(税込)
※送料 1,200円(税込)

※本プログラムは、アチーブメントアカデミー会員にご入会後、お申し込みください。アチーブメントクラブ会員の方は、アチーブメントアカデミー会員への切り替え申込後にお申し込みが可能となります。

アチーブメントアカデミー会員とは

「頂点への道」講座を受講された方々に、さらなる目標達成の技術習得のサポートをするための新しい会員サービスです。

アチーブメントアカデミー会員の特長

- 1 業界トップクラスの方々が実践した結果につながる「実践知」を学ぶ
- 2 セミナーイベントとおした会員同士の相互研鑽の機会を提供
- 3 技術休得を支援するオンライントレーニングプログラム

プログラムの詳細・お申し込み <https://achievement.co.jp/rcp/>

アカデミー会員限定
好評販売中

創業22年間で全国160店舗・
売上86.4億円を成し遂げた
治療院業界のリーディングカンパニー

ケイズグループ式 治療家育成メソッド

治療家として卓越した成果をつくる5つのステップ
 Five Steps to Creating Outstanding Results as a Healer
 オンライントレーニングプログラム

こんな方におすすめです

一院あたりの売上をさらに増大したい	スタッフ一人あたりの生産性を高めたい	治療家としての確固たる自信をもちたい
患者様をファン化し紹介を増やしたい	自費率を向上したい	新患様をしっかりとリピートにつなげたい

小林博文氏が「早朝勉強会」で伝え続けてきた「治療家として成功する原理原則」を全19章・5つのステップで体系的に学ぶプログラム

<h3>22年連続 増収増益</h3> <p>売上の推移</p> <p>2022年 / 86.4億円</p> <p>2018年 / 32億円</p> <p>2015年 / 20億円</p> <p>2000年創業以来22年連続で増収増益し、2022年はグループ全体で売上86.4億円を記録。業界トップ0.05%の業績を達成。 <small>※整骨院市場を約5000億円(医療費+窓口一部負担金含む)として試算されています。 <small>※年間規模は1事業主(個人事業主・法人含む)で試算されています。</small></small></p>	<h3>直営店は、全国160店舗以上</h3> <p>店舗マップ</p> <p>首都圏を中心に、全国160店舗へ展開。店舗数は、業界最大級の規模を誇る。 <small>※2022年6月末時点。</small></p>	<h3>社員から月間売上1,500万円を超える治療家を輩出</h3> <p>小林氏が講師を務める早朝勉強会に参加し続けたスタッフが月間売上1,500万円を達成。</p>
--	---	--

コンサルティングサマリー

ソリューション

「問題発生型」ではなく、「問題発見型」のリーダーを増やす。

次世代リーダー候補者に2日間の研修を実施。自分自身の理想のリーダー像を明確化することによって、主体的な行動の源となる「内面から湧き上がるモチベーション」を引き出す。

課題

問題が発生してから行動を起こす「受け身の姿勢」

組織の問題を自分事として捉えて、本質的な行動や言葉で表すことができていなかった。

成果

次世代リーダーとして自ら問題を発見して対処する「主体的な姿勢」

自らキャリアビジョンを描くことによって目標が明確になり、主体性を高めることに成功。

次期リーダーの内発的動機を高め、「問題発見型」の人材育成を目指す



課題 内発的動機を高めて、問題発見型の人材を育てたい

階層別の研修について、効果をより高めるにはどうすればよいかということ、数年前から模索していました。問題が生じてから行動を起こすという受け身の姿勢ではなく、問題を自ら発見し、主体的にアクションを起こせるリーダーを育成したいということが最大のテーマでした。当時は知識インプット型の研修を行っていましたが、研修内容を「自分事化」できなかつたり、アクションプランに結びつけられなかつたりというところを、改善したいと思っていました。問題発見型のリーダーを育てていくには、外部からの刺激ではなく、個人の内側から湧き上がるモチベーションである「内発的動機」を高めることが大事なのではないかと考え、いくつかの研修会

社を検討していました。そのなかで最もよく当社の意図を受けとめてくれそうだと感じたのがアチーブメントHRソリューションズでした。選択理論心理学という確かな理論体系に基づいて研修を設計している点も、同社に決めた理由の一つです。

研修の設計にあたって、当社の思いをコンサルタントに伝えましたが、それを汲み取った上で具体的なアドバイスと提案をいただいたことに納得感がありました。事前準備を進めるにつれ、私たちが抱える課題を解消できるという期待感が、ますます高まりました。

施策 理念を言語化してリーダー像を明確にし、主体性も高める

係長候補者を対象とした1日研修と、課長候補者を対象とした1日研修を、それぞれ2回ずつ行いました。どちらも1日

目は自分自身と組織に対するビジョンがテーマ。係長候補者の2日目は初級マネジメント研修を行い、課長候補者の2日目では360度サーベイを活用しながら様々なワークによって、各自の課題を見つめ直しました。係長課長候補者研修とも、しっかりアクションプランまで落とし込めるような設計となっていました。

研修で重視していたのは、アウトプットする機会を豊富に設けるということでした。受講者の皆さんは向上心が強く、リーダーシップに関する方法論などを日頃からよく勉強しています。そのようにインプットした知識や、業務で培われた経験を自分に合った方法で活用するには、自身の思いや理念を徹底的に見つめ直すことが大切。そしてそれを言語にしてアウトプットすることで、「内発的動機」を高めたいと考えたのです。

研修では様々なグループワークを通して、受講者が自身の現状や課題に真正面から向き合いながら、濃密な時間を過ごしました。職業人として、リーダーとして、「どう在りたいか」ということは、他人が教えられることはありません。自身に対する問いかけを幾度となく重ねることで、それまで抽象的だった人生の理念やビジョンを言語化しました。そのようにして明確化した自身の思いと、会社の方針とをすり合わせ、両者がともに成長できる道筋を改めて確認できたことが、今回の研修の大きな収穫でした。

受講前、次期リーダー候補者のなかには、「自分はリーダーに向いていないのでは」と感じていたメンバーもいました。ですが受講後は、「リーダーシップは十人十色。自分なりのやり方がある」と、意欲を高める人が多かったです。初日の研修を終えた後に自らアクションプランを立て、所属部署で実践したうえで、次回の研修に臨んだ受講生もいました。内発的動機を高めることで、主体的にアクションを起こしてほしいという私たちの意図がしっかりと伝わったと感じ、とても嬉しく思いました。

成果 リーダーとして行動を起こす際の指針ができる

研修を実施してまだ間もないことか

ら、成果が表れるのはこれからだと思いますが、学んだことを行動に移したいという声を多く聞きます。また自身のモチベーションが高まったり、視座が高まったことで周囲に対する声かけに工夫が加わったりするなど、多くの受講者がポジティブな変化を感じているようです。今回の研修によって、リーダーとして行動を起こす際の指針を示せたという実感もあり、問題発見型の人材が今後増えていくという確実な手応えを感じています。

私たちパナソニックグループは、創業者の松下幸之助によって確立された経営理念をことのほか大切に、事業運営の指針にしています。また、経営のキーワードに、「自己観照」があります。自分自身や自社を客観的に観る視点を常にもち、現状を見極めることが、自己の成長や企業存続のポイントだという意味です。私たちの大切にしている価値観を活かし、内発的な気づきを生む設計を行っていたことにより、受講生にも深い納得が生まれていました。

今回の研修で得た土台の上に、様々なスキルをさらに積み上げるためのサポートを今後も継続していく予定です。そのような機会を通して成長を加速させたリーダーが現場で生き生きと働くことで、さらに成長していけると信じています。

企業情報

Ignite The Spirit.

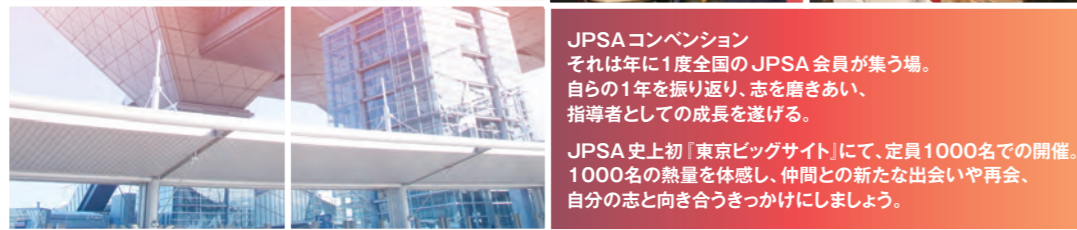
パナソニックITS株式会社
(パナソニック オートモーティブシステムズ株式会社グループ)

- 所在地 〒224-8539 神奈川県横浜市都筑区 佐江戸町600番地
- 創業 2000年4月3日
- 事業内容 車載システムの開発 先進運転支援システムの開発 他
- 従業員数 583名(2022年4月時点)
- Webサイト <https://www.panasonic.com/jp/company/pits.html>

担当コンサルタントの声

次世代を担うリーダーに求められる「問題発見型思考」の入り口である「ビジョニング力」を高めることを目指し、研修を実施させていただきました。ご担当の上原様とは何度もお打ち合わせを重ねながら、いかにご受講生自身の「内発的動機」にアプローチしながら研修を組み立てられるかに思考を巡らしました。当日は体験型ワークを通して、受講生の中に「気づき」が生まれ、ビジョンと行動へのコミットメントを語る様子に胸が熱くなりました。今後も、問題発見型の人材の育成と貴社の更なる飛躍をご支援できるよう尽力して参ります。

パナソニックITS株式会社
管理統括部 人事部
上原 千明



JPSAコンベンション
それは年に1度全国のJPSA会員が集う場。
自らの1年を振り返り、志を磨きあい、
指導者としての成長を遂げる。

JPSA史上初「東京ビッグサイト」にて、定員1000名での開催。
1000名の熱量を体感し、仲間との新たな出会いや再会、
自分の志と向き合うきっかけにしましょう。



JPSA 会員限定 JPSAコンベンション 2023

代表理事メッセージ

一般財団法人日本プロスピーカー協会 代表理事
アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO

青木 仁志

ワークショップ

一般財団法人日本プロスピーカー協会 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

分科会

 足立 哲真 ベーシックプロスピーカー	 有富 修 ベーシックプロスピーカー	 及川 達也 ベーシックプロスピーカー	 小倉 悠治 ベーシックプロスピーカー	 鈴木 岳紀 ベーシックプロスピーカー
 高橋 並子 ベーシックプロスピーカー	 富岡 直子 ベーシックプロスピーカー	 潤澤 一徳 ベーシックプロスピーカー	 前田 朋康 シニアプロスピーカー	 明楽 みゆき ベーシックプロスピーカー

日時 2023年 **11月18日(土)** 10:30~18:00 (開場9:30)

会場 東京ビッグサイト 会議棟1階レセプションホール
〒135-0063 東京都江東区有明 3-11-1
●りんかい線 「国際展示場駅」より徒歩7分
●ゆりかもめ 「東京ビッグサイト駅」より徒歩3分

申込 <https://www.jpssa.net/convention/>
※お申し込みは会員サイト「MARC」よりお願いいたします。

参加資格 JPSA会員

定員 1000名 (リアル)
※オンライン開催もございます。

参加費 5,000円 (税込)
※昼食代は含まれておりません。

イマズグ!
Web申し込み

【主催】一般財団法人日本プロスピーカー協会 〒135-0063 東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー19階 JPSA事務局 TEL: 03-6858-3616
【運営】アチーブメント株式会社

JPSA Convention



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

「自らの職で卓越し、一流の存在へと成長していきたい」。それは、目標達成を学ぶ多くの方の共通の願いではないでしょうか。
JPSAには、そんな願いを3つの分野を通して叶えていただける環境があります。

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

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

JPSA 会員限定 6月30日(金) 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

シニアプロスピーカー合格者	ベーシックプロスピーカー合格者
前田 朋康様 伊豆原 孝様 吉本 裕子様 山田 俊哉様 坂元 正三様 ※順不同	佐藤 太一様 千葉 修磨様 横田 広克様 佐藤 紫乃様 梅谷 正太様 名村 幸大様 面家健太郎様 前田 紀樹様 小山 将平様 戸松 昌也様 渋谷 智也様 坂本あいり様 丹生 敦子様 高田 健志様 津森 昌幸様 芝池 福子様 乾 展郎様 織戸 啓様 前川 格様 針池 香様 澤井 哲治様 浜 日出男様 笠浪 真様 石塚 正拓様 武川 広樹様 末永 功太様 薄倉雄一郎様 勢口 真理様 阿比留 恵様 目良奈帆子様 澤田 和章様 佐藤 栄子様 前野 雄大様 木本 裕介様 ※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」549/1000名 (2023年4月7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.54

チャレンジのたびに 磨かれていった志 家族・社員、そして業界の 未来のために



PROFILE メガバンク関連会社を経て、Webシステム/サイト構築事業を展開する株式会社SORAに入社。2015年10月に代表取締役CEOに就任する。就任直後は経営ノウハウもなく苦戦するもマネジメント・コミュニケーションの技術を磨き、増収増益を繰り返しながら残業時間9割の削減を達成。IT業界の経営者・社員に向けた勉強会を開催し、培った能力を世の中に発信している。2023年2月シニアプロスピーカー試験合格。

縁ある人を物心両面の幸福に導ける技術を体得している真の指導者「プロスピーカー」として生きる人物に焦点をあてた本コーナー。今回はIT会社を経営する前田朋康様に赤字発進となった事業承継と、そこからの逆転劇、利他の範囲が拡張していった経緯、未来へのビジョンを語っていただきました。

事業承継後3か月で 赤字額は前年度の3倍に

今の会社を経営するようになったのは7年半前です。元代表から代表交代の相談を持ちかけられ、良い経営をしてやると意気込んで

た。そして妻の願望を満たすための行動を一つずつ実践していったのです。

自分が大切にしたいもの、本当に手に入れたいものは何か。それを問い続けるようになりました。そして、大切な人を大切にしよう、大切な人の幸せのために頑張ろうと決心したのです。少しずつではありますが、関係性が変わっていき、いまでは、妻と良好な関係を結べていると実感できています。

選択理論を学び行動が変化 残業時間9割を削減し賞与を増額

妻に気づかせてもらえた大切なことを、行動に移す上で役に立ったのは選択理論心理学でした。私たちに備わる根源的な欲求を理解し、社員の欲求を内発的動機に繋げるのが私の役目である。そのためマネジメントや育成の仕組みづくりが必要だと考え実践しました。

初めに取り組んだのは、社員全員と面談の時間を設けることでした。初めは社員から何の要望も出てきませんでした。もともと私は



全社員リモートワークをしながら理念経営を大切にしている

人を信頼することができない人間でした。間違いを探す仕事柄もあってか、信じられるのは自分だけだと思いついていました。社員を行動させるには管理することだと考え、外的コントロールを使ってきました。しかし、人は例外なく内側に

願望を持っており、それを叶えるために行動している。願望を知り、願望の実現を支援すると同時に、会社の発展に結びつけるのが私の役目であると、選択理論の考え方を信じ、何度も面談を重ねました。すると、少しずつ社員から要望が出てくるようになりました。挽きたてコーヒーが飲める機械の設置、コアタイムなしのフレックスタイム制の導入など、社員の願望を一つ一つ叶えることで、社員も内発的に仕事に取り組むようになり、一人ひとりの生産性も向上していきました。

誰かではなく自分がやる 人生のビジョンが拡張

選択理論とアチーブメントテクノロジーを活用することで、自分だけでなく、妻や社員の幸せにも繋がっていききました。しかし、業界を見渡した時に未来が暗いことに気づきました。IT業界は子どもが就きたい職業ランキングで上位にある職業です。にもかかわらず、社員の幸福度は低いのです。背景にはIT業界に蔓延する外的コントロールとコミュニケーション能力不足があると考えています。このままでは日本のIT業界が海外に搾取されるという強い危機感を覚えました。こういった背景から、IT業界に携わる人向けに選択理論心理学とアチーブメントテクノロジーを伝える「TechAchievers」という勉強会を開

催し始めました。

引き受けました。しかし、プロジェクトマネジメントはしていましたが、経営は初めてで、最初の3か月で前年度の3倍の赤字を叩き出してしまいました。信頼されていた社員からは陰口をたたかれ、物事を決めつけて考えるようになり、妻との夫婦関係も悪化していききました。そんな時に紹介を受けたのがアチーブメントの『頂点への道』講座でした。

願望がすべての出発点であり、願望を明確にする技術がセルフカウニングであることを学び、これなら私にもできると思い実践してみました。初めは私が求めているものは会社の売上だと思っていました。しかし、ダイナミックコースの受講を通し、他者の立場に立つて物事を考えていくなかで、「一番大切なのはお金ではないかも」という想いに至りました。「本当に大切なものは何か」。たどり着いたのは妻という存在でした。

当時の私は妻に迷惑ばかりかけていました。結婚理由は子どもができたからでしたし、次男を妊娠していたとき、私はうつで仕事ができませんでした。やがて復職しても、大切にしたい生き方など考えず、ひたすら仕事の毎日。しかし、そんな私を妻は支え続けてくれたのです。その大切さに気付き、セルフカウニングの主語を妻に変えて実践しました。すると、妻が求めているもの、大切にしているものを何一つ思い浮かべることができませんでした。私の課題はこれだと思いました。周りの人が何を求めているのか分からず経営者として上手くいくはずがないと猛省しました。普段の妻の言葉や行動に徹底的に心を傾けて、聞き、観察し、ときには質問をしまし

ベーシックプロスピーカーの頃は、会社を大きくしようとは正直考えていませんでした。社員が幸せならそれでいいと考えていました。しかし、シニアプロスピーカーチャレンジをする中で、利他の範囲が自分・家族・会社・社会という風により広い範囲まで広がりました。目の前の目標を達成したときに、自分だけでなく身近な人を幸せにしていると感じ、身近な人を幸せにしていること自体が、社会貢献に繋がっていると本気で思えるようになったのです。今では選択理論やアチーブメントテクノロジーを広めるためにも、自社が発言力を持ち社会に貢献することが必要だと心の底から思っています。

自分にも与えられた能力を 世の中に還元したい

私自身まだまだ学びの途中です。特にアシスタントに入らせていただくたびに、成長の場をいただいていると感じています。受講生の願望や人生の目的に本気で寄り添い支援する関わりを通して、社員の願望を傾聴し、支援し、成長とともに創り出す能力にダイレクトに繋がっていくからです。

会社を経営して赤字発進させていた私が、自分自身だけでなく、家族、社員、社会の幸せに繋がる活動ができるに至ったのは、この学びとの出会いや、JPSAの仲間との出会いのおかげです。プロスピーカーとして活動できるこの環境が私の成長を創り出し、人としての器を拡張させてくれています。これからも培ってきた能力を世の中に還元できるように、活動を続けてまいります。



業界を巻き込んだ勉強会を継続開催し貢献の幅を広げている

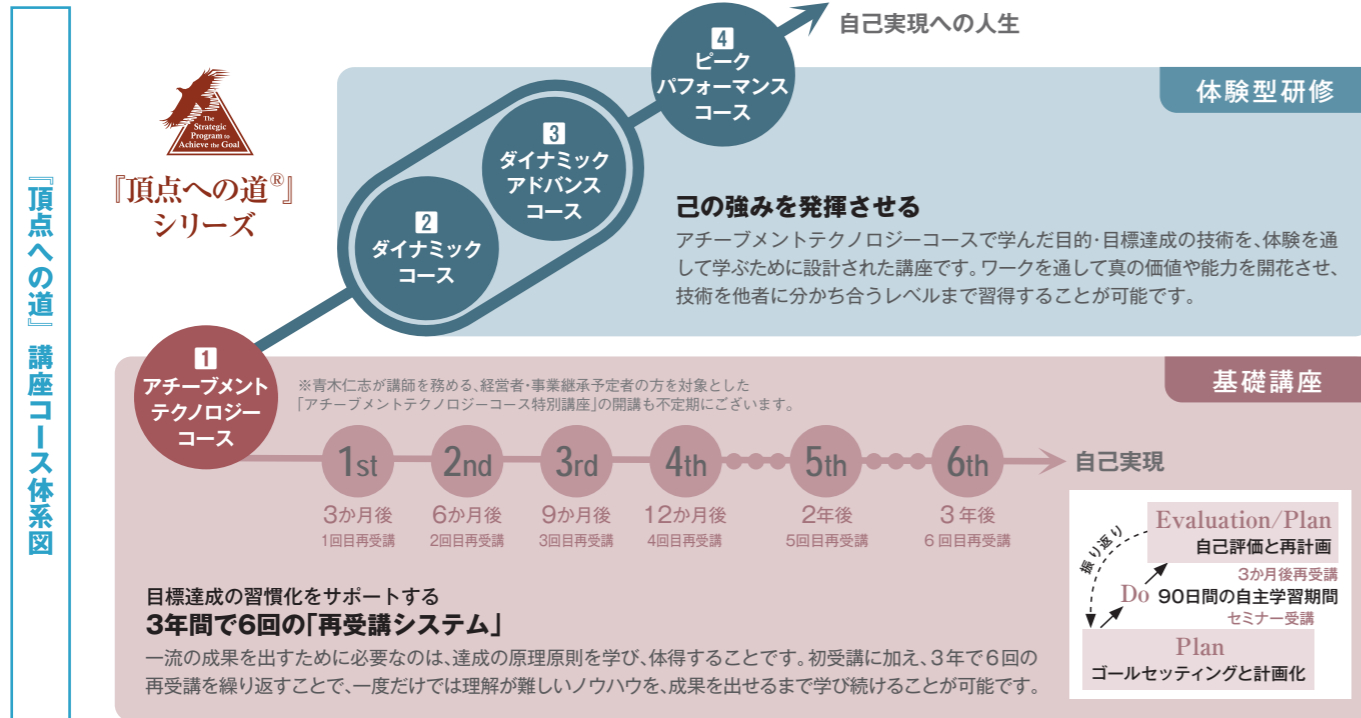
アチーブメントセミナースケジュール ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2023.5 ~ 2023.8

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

※同業者の方のご参加はお断りさせていただいておりますので、ご了承ください。※なお、担当講師、金額に関しては、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。

再満	= 再受講満員	満	= 満員御礼
アチーブメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典			
計	= 『成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー』ご優待対象		
セ	= セミナーチケット		
		= 5,000円分 (1,000円×5回分) 対象	
※セミナーチケットはアチーブメントアカデミー・クラブ会員の特典です			
アチーブメントアカデミー・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)	



アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込めます。



大阪支社
(アチーブメント大阪研修センター)

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

名古屋支社

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

東京本社
(アチーブメント東京研修センター)

〒135-0063
東京都江東区有明3-7-18
有明セントラルタワー20階
☎03-6858-0311 (代)

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
☎092-481-1155

横浜支社

〒231-0033
神奈川県横浜市中区長者町5-85
三共横浜ビル9階
☎045-341-0631

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

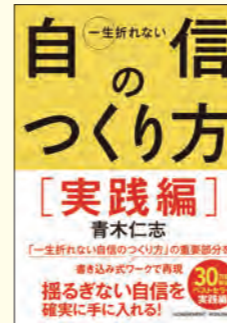


新刊情報 New books

30万部突破のベストセラー、「一生折れない自信のつくり方」の重要部分を書き込み式ワークで再現した、より実践的な人気作を文庫化!

書き込み式ワークを通じて揺るぎない自信を手に入れる!

一生折れない自信のつくり方 [実践編] (文庫版)



Webショップで購入可能!

あなたが将来どうなるか。それは次の2つをリストアップするだけでわかります。——あなたはどなりたいのか? ——そのために何をしているのか?

自分の求めているものが得られたときに人は自信を手に入れます。目標は達成されることで、自信が変わります。自分の願望を知り、目標を設定し、思考と行動を一致させる技術を学ぶことで、「一生折れない自信」をつくり上げてください。

1日10分、60分間の問題を収録!

1日10分、漢字パズルを楽しみながら解くだけで認知症を改善!

認知症の脳もよみがえる頭の体操 漢字パズル編

累計10万部突破の人気シリーズの第4弾! これまで10万人以上が実践し、認知症改善効果が証明された「学習療法」をもとに、元祖脳トレ先生・川島隆太教授が考案した「漢字パズル」に特化した一冊。



Webショップで購入可能!
【著者】川島 隆太
【価格】1,496円(税込)



病院に行っても血糖値が下がらない人、インスリンをやめたい人は必読!

脱インスリン率100%を叶えた方法を大公開!

薬に頼らず血糖値を下げる方法 (文庫版)



Webショップで購入可能!
【著者】水野 雅登
【価格】880円(税込)

まったく新しい血糖値改善法を提唱し、多くの糖尿病患者を救った話題の書籍が文庫版に。

2型糖尿病患者全員を注射いらずにした、「脱インスリン率100%」の名医が教える糖尿病治療の新常識。最新医学が明らかにした血糖値の真実がわかる一冊です。

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』講座

*終了時間はプログラムの進行状況によって変更になる場合がございます。

アカデミー会員限定 無料トレーニング

達成者の秘訣に迫る60分 アチーブメントモーニング

各業界で活躍するゲストをお迎えし「実践知」を紐解くことで「実行力強化」「習得形成」を促進する毎週の60分のトレーニングです。



オンライン Zoom

受講料: 無料
講師: 高木謙治
日時: 毎週火曜日 7:30~8:30

お申し込みはMARCから



4 ピークパフォーマンスコース

一対マスでの表現力を養い、スピーチやプレゼンテーションのためのさまざまなスキル(立ち振る舞い、話し方、ボディランゲージ、服装、感情移入の仕方など)を習得することにより、プロスピーカーとして活躍できる基礎能力を身につけていただく2泊3日の宿泊コースです。

千葉開催 ヒルトン成田

受講料: 313,500円(食事代・宿泊費含む・税込)
参加資格: ダイナミックアドバンスコースを受講済みであり、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
講師: アチーブメント認定講師
時間: [1日目]13:30~[2日目]8:30~ [3日目]8:30~16:30 宿泊型2泊3日

『手帳の使い方』セミナー

アチーブメントプランナーをもっと活用するために 成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー

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

オンライン Zoom

受講料: 5,500円(税込)
参加資格: スタンダードコースまたはアチーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
講師: アチーブメント認定講師
時間: 10:00~18:00(受付開始9:30)

3 ダイナミックアドバンスコース



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルクラウンパレス小倉

受講料: 294,800円(食事代・宿泊費含む・税込)
参加資格: ダイナミックコースを受講済みであり、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
講師: 佐藤英郎、アチーブメント認定講師
時間: [1日目]10:00~(受付開始9:30) [2日目]9:00~ [3日目]9:00~20:00 宿泊型2泊3日

2 ダイナミックコース



ダイナミックアドバンスコースと対になっている前半の講座です。アチーブメントテクノロジーコースで学んだ内容を「知る」「分かる」から「行う」「できる」へと向上させます。自身の目標達成のブレーキとなる「制限的パラダイム」を認識することによって、成功者としての姿勢を体得するコースです。

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
福岡開催 ホテルニュープラザ久留米
名古屋開催 ルートイングランティア小牧

受講料: 104,500円(税込)
参加資格: スタンダードコースまたはアチーブメントテクノロジーコースまたはアチーブメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アチーブメントアカデミークラブ会員の方
講師: 佐藤英郎、アチーブメント認定講師
時間: [1日目]10:00~21:00(受付開始9:30) [2日目]9:00~21:00 [3日目]9:00~20:00

1B アチーブメントテクノロジーコース特別講座



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

東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

受講料: 247,500円(テキスト代・税込)
再受講料: アチーブメントアカデミークラブ会員(3年6回まで) 59,400円(テキスト代・税込) アチーブメントアカデミークラブ会員(4年目以降または7回目以上) 66,000円(テキスト代・税込)
講師: 青木仁志
時間: [1日目]10:00~19:30(受付開始9:00) [2日目]9:00~19:30 [3日目]9:00~18:30

1A アチーブメントテクノロジーコース



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

オンライン Zoom
東京開催 アチーブメント東京研修センター
大阪開催 アチーブメント大阪研修センター

受講料: 154,000円(テキスト代・税込)
再受講料: アチーブメントアカデミークラブ会員(3年6回まで) 33,000円(テキスト代・税込) アチーブメントアカデミークラブ会員(4年目以降または7回目以上) 44,000円(テキスト代・税込)
講師: アチーブメント認定講師
時間: [1日目]10:00~19:30(受付開始9:00) オンラインは9:30スタート [2日目]9:00~19:30 [3日目]9:00~18:30

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典... 計=[成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー]ご優待対象... セ=セミナーチケット 5,000円分(1,000円x5回分)対象

Calendar for July showing event dates and locations (e.g., 1A 東京開催, 1A 大阪開催).

Calendar for August showing event dates and locations (e.g., 1A 大阪開催, 1A 名古屋開催).

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権... 再満=再受講満員 満=満員御礼

Calendar for May showing event dates and locations (e.g., 1A 大阪開催, 1A 東京開催).

Calendar for June showing event dates and locations (e.g., 1A 福岡開催, 1A 名古屋開催).


6 無料体験説明会 **オンライン**

PP 戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座
無料体験説明会

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

オンライン Zoom

受講料：無料
講師：アチーブメント認定講師
時間：18:30～20:30
詳細はWebサイトよりご確認ください。




特別P 戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座
特別無料説明会

経営者は人生理念づくりからはじめなさい

戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座開発者である青木自らが、逆境のなかでも繁栄し続ける経営と、高業績と良好な人間関係を両立する経営のエッセンスを、2時間に凝縮してお届けします。

オンライン Zoom

受講料：無料
対象：経営者または事業承継予定者の方
講師：青木仁志
時間：18:30～20:30
詳細はWebサイトよりご確認ください。



5 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
第90期 5/23(火)、6/27(火)、7/21(金)、
8/23(水)、9/21(木)～22(金)、10/24(火)～25(水)

大阪開催 アチーブメント大阪研修センター
第91期 6/6(火)、7/4(火)、8/8(火)、9/12(火)、
10/24(火)～25(水)、11/23(木)～24(金)

福岡開催 リファレンス駅東ビル
第92期 7/28(金)、8/18(金)、9/16(土)、10/18(水)、
11/21(火)～22(水)、12/15(金)～16(土)

東京開催 アチーブメント東京研修センター
第93期 8/31(木)、9/27(水)、10/30(月)、11/14(火)、
12/12(火)～13(水)、2024年1/10(水)～11(木)

受講料：165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)
参加資格：ピークパフォーマンス受講済みでありJPSA 会員の方
※その他の資格はJPSA 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)

プロスピーカーが集う学びの場
JPSA の日

オンライン Zoom 6/30(金)、8/29(火)

アシスタントトレーニング

受講料：無料
講師：村田泉
参加資格：JPSA 会員
時間：13:00～16:00(オープン12:30)

JPSA 研究会

受講料：無料
講師：青木仁志 / 佐藤英郎
参加資格：JPSA 会員
時間：17:00～20:00(オープン16:30)

4 クオリティカンパニー倶楽部

会員イベント

アチーブメントを体感！
～キックオフ会議編～

東京開催 アチーブメント東京研修センター
7/3(月)

参加費：22,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業・業の経営者・経営役員の方(複数名ご参加可能)
※経営者等と一緒の場合に限り、申込団体に所属する役員管理職である方も参加いただけます。

講師：青木仁志 / ファシリテーター：佐藤英郎
時間：9:00～12:30(受付開始8:45)

リクルーティングカレッジ

理念共感型人材の採用設計を描く2日間

東京開催 アチーブメント東京研修センター
第9期 1日：8/26(土) 2日：9/23(土)

参加費：88,000円(税込)
参加資格：クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員企業の経営者、社員の方々

講師：高橋優也
時間：10:00～18:00(会場9:30)

幹部講座アドバンス

1日：5/26(金) 2日：5/27(土)

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

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

幹部講座 **オンライン Zoom**

7月13日(木) テーマ：組織をまとめる

参加費：22,000円(税込)
参加資格：役員職・部長職・課長職および次世代の左記役職者、経営陣が「幹部」として信頼している方
※アチーブメントテクノロジー受講済みの方でもご活用頂けるプログラムです。

講師：佐藤英郎
時間：13:00～16:00(オープン12:30)

組織づくり問答塾 **オンライン Zoom**

7/26(水) 「理念が浸透した組織文化醸成」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：村田泉
時間：13:00～16:00(12:45会場)

志同じくする仲間とのクオリティタイム
クオリティカンパニー倶楽部 ゴルフ&経営問答

QCC スタンダード会員限定少人数イベント。1日目はクオリティカンパニーを目指す仲間とのゴルフを通じたコミュニケーション、そして夜は食事や交えた話の時間を活用させていただきます。思考の拡張と経営者ネットワークの構築にお役立てください。2日目は青木の判断基準に触れる機会として、アチーブメントヴィラでの青木との経営問答を行います。青木と、志と同じくする仲間とのクオリティタイムをお過ごしください。

山梨開催 富士桜カントリー倶楽部、アチーブメントヴィラ
1日：6/3(土) 2日：6/4(日)

参加費：93,500円(税込)
※ゴルフ費、宿泊費は含まれておりません
※1日目夕食、2日目昼食をご用意いたします
※宿泊先は各自で手配をお願いいたします

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の方 ※1社1名様限定です

講師：青木仁志
時間：【1日目】ゴルフ/夕食 8:30～
【2日目】経営問答セミナー 10:00～16:00
※当日のタイムラインは変更になる場合があります

3 マネジメントセミナー

BWMS 管理職向け 「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

オンライン Zoom

受講料：66,000円(テキスト代・修了証代・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

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料：154,000円(テキスト代・修了証代・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(オープン8:30)

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

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

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料：通常価格(初受講) 198,000円(税込)
(再受講) 154,000円(税込)
BWMS受講済みの方 (初受講) 154,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)

講師：橋本拓也
時間：【1日目】10:00～19:00(9:30受付開始)
【2日目】10:00～19:00(9:30開場)

営業職・管理職向けセミナー

セールス 1 営業職向け 日本一を輩出してきた実践者の営業技術
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)

BtoF 2 経営・営業管理職向け 一度のセールスで、生涯顧客をつくる
BtoF セールス・マーケティングの仕組みづくりセミナー

再び、リピーターとなる仕組みづくり方で、顧客をファン化する仕組みづくり方

一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組み、それが「BtoF」戦略をベースにしたセールス・マーケティングです。アチーブメントは創業35年、この「BtoF」戦略を実行し、売上50億円・経常利益15億円の組織を実現しました。新規顧客のうち8割以上の方が口コミご紹介でお越しくださっています。この講座では、アチーブメントが実践してきた「BtoF セールス・マーケティング」について学び、どのように自社・組織で実践するかを考え、指針にまとめます。

東京開催 アチーブメント東京研修センター

受講料：通常価格(初受講) 198,000円(税込)
(再受講) 154,000円(税込)
スタンダード会員企業 108,900円(税込)

講師：橋本拓也 / ファシリテーター：岩野祐祐
時間：【1日目】10:00～19:00(オープン9:30)
【2日目】10:00～19:00(オープン9:30)

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典

計 = 成功する計画の立て方、実行の仕方セミナーにご優待対象

セ = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象

※セミナーチケットはアチーブメントクラブ会員に入会後1年以内の方のみの特典です

7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			
	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月			
1																																1		
2																																		
3																																		
4																																		
5																																		
6																																		

8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			
	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木			
1																																		
2																																		
3																																		
4																																		
5																																		
6																																		

アチーブメントアカデミー・クラブ会員 会員権

B = パーセード割引公開講座 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

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

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

母の日&父の日特集!

全国のパートナー企業のなかから
大切な方へのプレゼントにぴったりな特典を
ご紹介いたします!

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください



<p>NEW 山口 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>株式会社はつみち様 文政2年創業の酒蔵。「原田」をはじめ、1年中フレッシュな純米酒を醸造。</p> <p>特典 アチーブメントカードにて決済された方は、全商品5%OFF! クーポンコードをご入力ください。</p>	<p>NEW 滋賀 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>有限会社ヴァンテック様 環境技術を活かし、ステンレスを主素材とした生活用品ブランドを展開。</p> <p>特典 商品オリジナルケースをプレゼント! 備考欄に「アチーブメントカードで決済」とご記入ください。</p>	<p>NEW 東京 学ぶ・相談する</p> <p>WONDER KIDS/株式会社CANAL様 選択理論が土台の保育の他、音楽や食育、アート等が学べるキッズスクール。</p> <p>特典 一時保育1時間無料! お申込み時に「アチーブメントカード会員」とお伝えください。</p>	<p>NEW 千葉 買う・贈る</p> <p>有限会社 ブルーレース様 店舗内装ディスプレイで創業31年。ジュエリー工房にてアクセサリーも販売。</p> <p>特典 真珠アクセサリーの自社ブランド「むす・ひ・つき」商品が全品5%OFF!</p>
<p>NEW 福島 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>ずっとこの味阿部農縁/株式会社阿部農縁様 桃「あかつき」の産地直送農家です。完熟収穫したものを即日配達。</p> <p>特典 公式サイトでの2万円以上のご注文で完熟果物でつくった「桃のコンポート」をプレゼントします!</p>	<p>NEW 東京 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>ベジセーフ/株式会社landlink様 野菜の皮までまるごと食べられるエコなお水「ベジセーフ」を開発・販売。</p> <p>特典 ベジセーフの人気商品が20%OFF! ※会員専用URLに記載のクーポンを決済時に要ご入力</p>	<p>NEW 埼玉 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>有限会社花たろう様 さいたま市にて開業30年の生花店。オンラインのお花をお届けします。</p> <p>特典 ご来店10%OFFor商品代5,500円以上でお届け手数料無料! ※カード会員の旨、要お知らせ</p>	<p>NEW 神奈川 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>Flower shop grace. 様 Flower Life をコンセプトに人生をお花でトータルプロデュース。</p> <p>特典 アチーブメントカードをお持ちの方は初受講祝いのお花一部550円引き!</p>
<p>NEW 富山 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>有限会社土遊野様 富山県の里山で有機野菜の栽培と平飼養鶏による新しい農業の形に挑戦中。</p> <p>特典 Webショップ購入時にアチーブメントカード会員専用クーポンコード利用で有機農産品5%オフ!</p>	<p>NEW 大阪 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>CHAORAS/株式会社スタジオ・ワウト様 「手ぬぐい」の新たなジャンルを切り開くブランドCHAORASを展開。</p> <p>特典 ワッフルマルチクロスを1枚プレゼント! ※Webショップで要アチーブメントカード決済</p>	<p>NEW 福岡 買う・贈る</p> <p>SRIYE 様 九州初ラボグロウンダイヤモンド専門店。地球に優しいダイヤで心も笑顔に。</p> <p>特典 全ダイヤモンド商品が5%OFF! 扱うダイヤは研究室育ちで環境に優しく、天然ダイヤと同じ輝き。</p>	<p>NEW 大分 Web ショップ 買う・贈る</p> <p>花の店とがわ様 開業60年。豊かな心と暮らしの実現＝上質を目指し続ける生花店です。</p> <p>特典 会員フォーム申込で金額の10%お花増量! 想いをお花にのせてお届け。※発送エリアは西日本のみ</p>

アチーブメントカード



初年度
年会費
無料

※2年目以降は前年の利用額が10万円以上で無料。

ご受講生の
皆様のために誕生した
メンバーズカードです

継続学習を通じて皆様にご提供したいもの、それは物心両面の幸福です。アチーブメントカードは、会員の皆様のクオリティライフの実現をサポートするために生まれました。会員の皆様がお互いの商品・サービスを通じ、お互いの5つの基本的欲求を満たしあいながら、お互いの成功を応援しあうコミュニティを創造します。ぜひビジョンに賛同いただける皆様のご入会をお待ちしております。

期間限定

入会キャンペーン開催中!

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

※割引価格での再受講は、1回限りです。

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。

初受講料	通常価格 66,000円(税込) → 55,000円(税込) 11,000円(税込) 引き!!	再受講料	通常価格 33,000円(税込) → 27,500円(税込) 5,500円(税込) 引き!!
------	--	------	---

お申し込み <https://achievement.co.jp/service/management/bwms/>
※アチーブメントカードを取得後、弊社で確認ができ次第、特典適用となります。



※ボース・ウィン・マネジメント スタンダードは、5月29日が最終回となります

🔍 アチーブメントカード

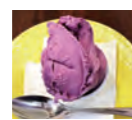


お申し込みはこちらから▶ <https://achievement.co.jp/card/>

アチーブメントカード会員 優待特典ご利用者の声



田中 郁子様
一般財団法人日本プロスピーカー協会
認定ベーシックプロスピーカー



サルテリアデジー
株式会社 HungryMonkey 様
安心・安全な厳選食材で手作りして、罪悪感なくヘルシーな料理に惹かれて食事会の場所に選びました。石窯で焼いたピザ、アチーブメントカード限定の食後のビフィズ菌配合の腸活ゼラード、さっぱりとして、舌触りが滑らかでめちゃくちゃ美味しかったです。



築地玉寿司様
海鮮手巻き寿司、新鮮で3り3りの歯応えでとても美味しかったです。優待の「有頂天巻き(非売品)」は本当は1つですが、夫といたら、2本巻いて、食べやすいように切ってくださいました。
※現在の築地玉寿司様からの優待特典は「有頂天巻き」から「ワンドリンクサービス」に変更されています。

パートナー企業特典

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

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



🔍 アチーブメントカード パートナー企業

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。

さまざまな業界のトップリーダーが毎週ゲストとして登場!



2/24・3/3
東京大学アメリカンフットボール部の監督であり、株式会社ユカリア取締役の三沢英生氏。ほとんどの部員が大学からアメフトをやり始める東大アメフト部を、強豪校に勝ち、多くの選手がシーズン個人記録で上位にランクインするチームに変革されました。日本とアメリカの大学スポーツを取り巻く環境の違いや、選手育成のポイント、三沢さんの志についてお伺いしました。



2/10・2/17
アイドマ・ホールディングス代表取締役の三浦陽平氏。セールステックカンパニーとして、ビッグデータを活用した中小企業の営業支援・経営支援を行い、昨期は前年比66.7%アップの売上高61億円を達成されています。なぜ達成することができたのか、企業理念から一貫した経営デザインの描き方について、実際に取り組んでいることを具体的に開示いただきました。

5月以降に登場予定の
ゲストを一部公開!

美術家 長坂 真護氏

著述家
評論家 勝間 和代氏



放送開始から
1週間以内

全国どこからでもご聴取いただけます

ゲストと青木が繰り広げるトークを
ぜひ、お楽しみください!

※お住まいのエリアがラジオ日本の放送範囲に該当しない場合はラジコプレミアム会員登録(月額税込385円)をいただくことでご聴取いただけます。
※一度再生し始めてから24時間が経過するとご聴取できなくなります。



ご聴取は
こちらから

コメントや質問を募集中!

番組ホームページよりご投稿いただけます。経営や人材育成、目標達成からプライベートのことまで、どのようなテーマでもお待ちしております!

番組内で紹介させていただいた方には
青木の書籍を
プレゼント!



投稿はこちら

青木仁志の トップリーダーと語る 成功の技術

いかにしてトップリーダーまで上りつめたのか?
さまざまな業界で活躍する
トップリーダーの方をゲストとしてお招きし、
リアルな実体験をもとに
「成功の技術」を熱く語りつくす
30分のラジオ番組です。



ラジオ日本
FM92.4 AM1422

毎週金曜あさ 6:00 ▶ 6:30

渡邊美樹さんが語った「ワタミの宅食」のサービスをご紹介します。

健康に、食事力。
おいしくバランスのとれたお食事を、ご自宅までお届けします。

※5日間コース平均
野菜量 100g以上
食材数(毎日) 20品目以上
食塩相当量 3.5g以下
熱量 400kcal基準

一番人気、400kcal基準のお惣菜

月 MON 牛肉と玉ねぎの焼肉風 他
火 TUE 白身魚フライ 他
水 WED ポークシチュー 他
木 THU 白身魚の西京焼き 他
金 FRI エビとイカの塩だれ和え 他

日替わり(月~金) 5日間コース 1人用 3,350円(税込) 1食あたり 670円(税込) 宅配料込

●ご注文からお届けまで 保証金や入金金などは一切ございません。

献立 調理 製造 お届け
長年にわたる外食事業で培った
総合力
味もサービスも大満足!
「ワタミの宅食」

その1 お楽しみ献立で毎日の
お食事時間をもっと楽しく!
お食事をワクワクしていただきたく
定番メニューのほかにご当地献立や
季節の特別弁当もご用意しています。

その2 おいしさの秘密は
冷蔵管理にあり!
できたてのお惣菜を「急速冷却」す
ことで、香りを封じ込め、**食材の
風味を逃さずおいしさ**を保ちます!

その3 お客さまの声を
取り入れやすい体制を実現!
製造からお届けまで**自社一貫!**
お客さまの声をメニュー開発や献立
の改良に取り入れやすくなっています。

青木 人との触れ合
いがある、ぬくもりを感
じる仕事ですね。
徳島 渡邊さんの表情
がキラキラしていて、リ
スナーの皆さんにお見せ
できないのが残念です。
夢を語る姿、美しいなど
思います!

青木 コロナが流行った際に子ど
もがいるご家庭にお弁当をお届けした
のは、どのような経緯で取り組ま
れたのですか。
渡邊 全国の学校が休校となった
とき、都文館夢学園の保護者たち
から「昼間は仕事で家にいないので、
子どもの食事を用意できなくて困
ります」という声があがったので
す。お話を聞き、もし、学校にい
けない子どもたちにお弁当を届け
ることができたら、とんでもない「あ
りがとう」を集めることができました
んじゃないかと思ったのです。「ワ
タミの宅食」では毎日約8000
人のお届けスタッフが約25万食を
宅配しているのですが、工場の余
力と経営状況を調べて、50万食ま
でなら可能だと判断し、お弁当・
お惣菜を届けることにしました。
結果、500万本近い電話が鳴り
まして、電話回線がパンクするほ
どの反響がありました。
青木 それはすごい。「ワタミの宅
食」ではこれから見守りもスター
トされると聞きました。

青木 コロナが流行った際に子ど
もがいるご家庭にお弁当をお届けした
のは、どのような経緯で取り組ま
れたのですか。
渡邊 全国の学校が休校となった
とき、都文館夢学園の保護者たち
から「昼間は仕事で家にいないので、
子どもの食事を用意できなくて困
ります」という声があがったので
す。お話を聞き、もし、学校にい
けない子どもたちにお弁当を届け
ることができたら、とんでもない「あ
りがとう」を集めることができました
んじゃないかと思ったのです。「ワ
タミの宅食」では毎日約8000
人のお届けスタッフが約25万食を
宅配しているのですが、工場の余
力と経営状況を調べて、50万食ま
でなら可能だと判断し、お弁当・
お惣菜を届けることにしました。
結果、500万本近い電話が鳴り
まして、電話回線がパンクするほ
どの反響がありました。
青木 それはすごい。「ワタミの宅
食」ではこれから見守りもスター
トされると聞きました。

ワタミ株式会社 代表取締役会長 兼 社長
渡邊 美樹氏ゲスト回を一部ご紹介いたします!



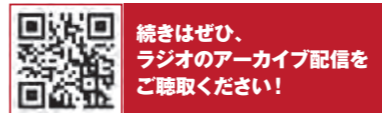
3月24日(金)の第17回放送ではワタミ株式会社の代表取締役会長兼社長の渡邊美樹さん
をゲストに迎え、「コロナウイルスの感染拡大後に何を考え、何を決断したのか」「優秀な経
営者の条件とは何か」「新規事業を始めるときのアイディアはどこから生まれるのか」などを
熱く語っていただきました。その放送の一部をご紹介します!

**コロナ禍に行われた小中高生への
お弁当配達の背景にあったものは?**

渡邊 4月から本格的にサービスと
して始めるところです。今、お弁当・
お惣菜をお届けしているのは主に高
齢者のお宅なのですが、お客さまの
異変に気がついたり、お困りごとの
補助をしたりしています。きちんと
サービスとして展開し「お父さまや
お母さまは元気ですよ」とご家族に
伝えられたらとんでもなく喜んでい
ただけると思いました。これからは
お弁当・お惣菜で健康を届けるだけ
でなく、みまもりサービスを取り入
れ安心と健康をお届けしようと考え
ています。先日私も実際にやってき
たんですよ。これはいい仕事だ、喜
ばれる仕事だと確信しています、絶対
にやろうと心に決めていきます。

青木 人との触れ合
いがある、ぬくもりを感
じる仕事ですね。
徳島 渡邊さんの表情
がキラキラしていて、リ
スナーの皆さんにお見せ
できないのが残念です。
夢を語る姿、美しいなど
思います!

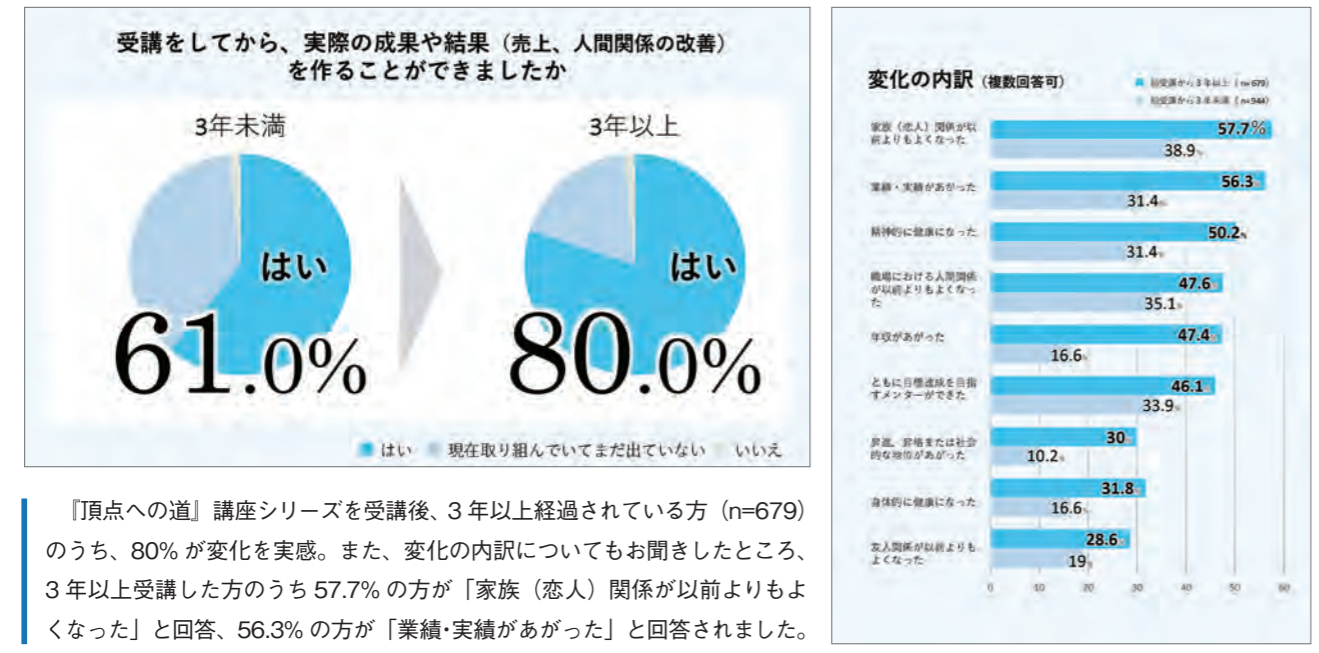
青木 コロナが流行った際に子ど
もがいるご家庭にお弁当をお届けした
のは、どのような経緯で取り組ま
れたのですか。
渡邊 全国の学校が休校となった
とき、都文館夢学園の保護者たち
から「昼間は仕事で家にいないので、
子どもの食事を用意できなくて困
ります」という声があがったので
す。お話を聞き、もし、学校にい
けない子どもたちにお弁当を届け
ることができたら、とんでもない「あ
りがとう」を集めることができました
んじゃないかと思ったのです。「ワ
タミの宅食」では毎日約8000
人のお届けスタッフが約25万食を
宅配しているのですが、工場の余
力と経営状況を調べて、50万食ま
でなら可能だと判断し、お弁当・
お惣菜を届けることにしました。
結果、500万本近い電話が鳴り
まして、電話回線がパンクするほ
どの反響がありました。
青木 それはすごい。「ワタミの宅
食」ではこれから見守りもスター
トされると聞きました。





筑波大学アスレチック部門とアチーブメント株式会社の
パートナーシッププロジェクトにより

■ 初受講から3年以上経過されている方の受講後の変化 (n=679)

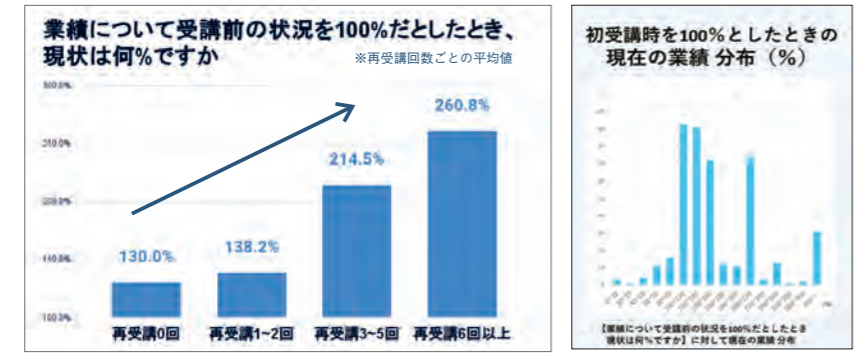


『頂点への道』講座シリーズを受講後、3年以上経過されている方 (n=679) のうち、80% が変化を実感。また、変化の内訳についてもお聞きしたところ、3年以上受講した方のうち 57.7% の方が「家族（恋人）関係が以前よりもよくなった」と回答、56.3% の方が「業績・実績があがった」と回答されました。

『頂点への道』講座シリーズの受講をとおして、
「行動が変わる」「業績が上がる」「人間関係がよくなる」
といった変化が表れることが確認されました。

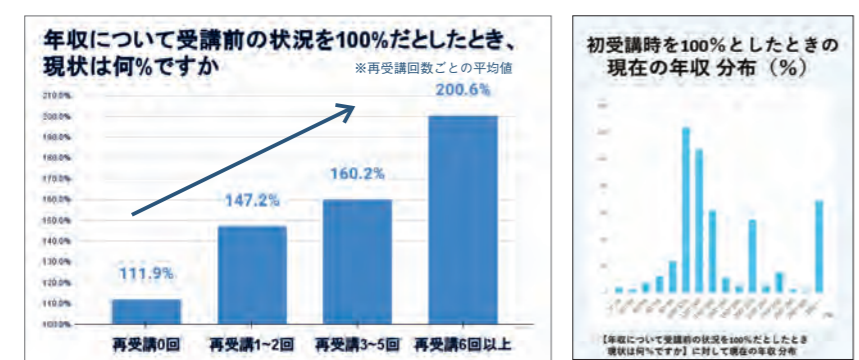
2023年1月27日から2月25日にかけて調査を実施。『頂点への道』講座シリーズの受講を通して、受講生の皆様がどれほど満足いただいているのか、受講後にどのような変化があったのかを調査いたしました。ご協力くださった皆様、本当にありがとうございました。

■ 再受講の回数と業績の変化の関連性 (n=1077)



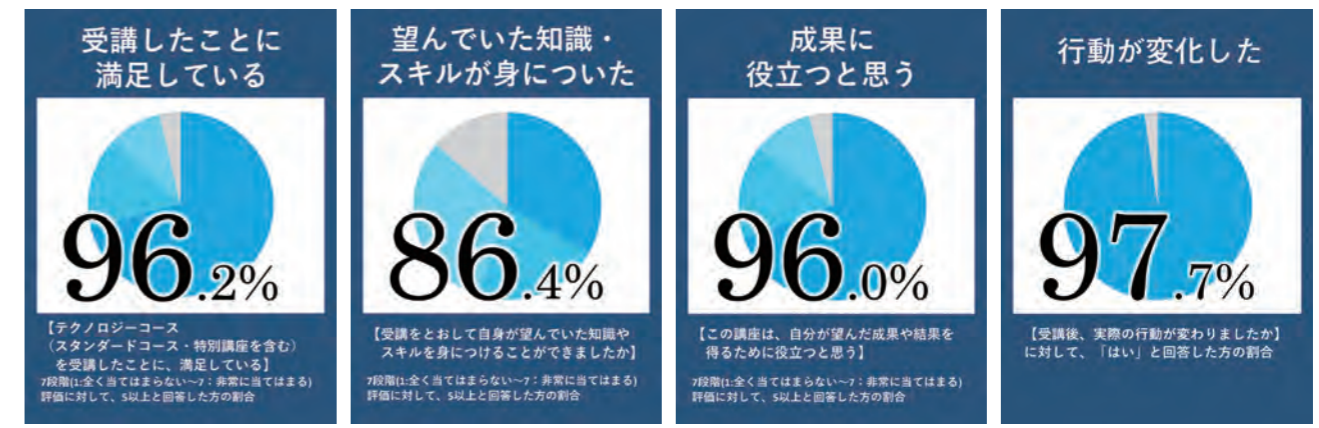
再受講をしていない方は、受講前の業績を100%としたとき、平均で130.0%まで向上。再受講を6回以上繰り返すと業績が平均で260.8%まで向上していることが分かりました。

■ 再受講の回数と年収の変化の関連性 (n=1101)



再受講をしていない方は、受講前の年収を100%としたとき、平均で111.9%まで向上。再受講を6回以上繰り返すと年収が平均で200.6%まで向上していることが分かりました。

■ 『頂点への道』講座 アチーブメントテクノロジーコース 受講に対する満足度、行動の変化について (n=1625)



『頂点への道』講座アチーブメントテクノロジーコースに関する様々な質問を実施。結果、回答者のうち 96.2% が受講に満足していると回答。また、回答者の 86.4% が「望んでいた知識や技術を習得できた」と回答し、回答者の 96.0% が「この講座は自分が望んだ成果や結果を得るために役に立つと思う」と回答。さらに、受講後の変化については、回答者の 97.7% が「実際に行動が変化した」と回答しました。

回答者の声

自分の欲求は自分で満たすということを意識しつつ、手帳を最大限に活用して、自分の理念から一貫した毎日を計画して過ごすことができています。また、選択理論を活用するようになってから、家族との人間関係も格段に良くなりました。業績も売上額が倍以上になっています。早起きも習慣化され、今では子どもと21時に寝て4時に起きるようになりました。

回答者の声

研修で得た学びを活かし、倒産の危機を乗り越えられました。新事業も弊社の強みを活かした唯一無二の新マーケットを開拓でき、受講前の危機的状況と比べ、売上額は5倍を達成することができました。プライベートでは、病気にかかってしまった母の介護生活を、家族全員で笑顔で行うことができました。つらい状況にあった母自身、そんな状況の中でも「今が一番幸せ」と言って最期を過ごしてくれました。

本調査では、アチーブメント株式会社が提供する『頂点への道』講座アチーブメントテクノロジーコースが、ご受講生の皆様に対してどのような価値を提供し、実際に受講生の皆様の人生にどのような変化が表れたかを筑波大学アスレチック部門とともに調査しました。これからも研修内容の改善を重ね、皆様にご満足いただき、より良い人生を歩んでいただくための商品を開発してまいります。

調査概要 ■調査実施日 (回答可能期間) : 2023年1月27日~2月25日 ■対象者 : 『頂点への道』講座アチーブメントテクノロジーコース受講済みの方 ■調査方法 : インターネットを介したアンケート形式 ■有効回答数 : 1625

アスリート教育にも 「目標達成の技術」を

アチーブメントは、ビジネス分野のみならず、スポーツ・アスリート教育においても、目的教育の大切さをお伝えする活動をしており、教育スポンサーとしての取り組みの一部をご紹介します。



徳洲会体操クラブ
2022年末には第76回全日本体操団体選手権にて、15年ぶりの日本一に輝かれた徳洲会体操クラブ。2015年から弊社のチームビルディング研修を導入いただき、継続開催をしてきました。2022年12月には、全選手が集まり、丸一日で研修を開催いたしました。



東京大学アメフト部 WARRIORS (ウォリアーズ)
ほぼ全員が大学からアメフトを始めた選手で構成される『WARRIORS (ウォリアーズ)』。条件も経験も違うライバル校に勝つために団結力に焦点を当て、着手された「チームづくり」をお手伝いさせていただいております。日本一を目指すチャレンジを応援してまいります。



三重女子ラグビーチーム PEARLS (パールズ)
女子ラグビーで日本トップの実績を誇る『三重 PEARLS (パールズ)』。さらなる高みを目指して、弊社でチームビルディング研修を担当させていただきました。世界で活躍する日本チームを牽引すべく、選手の皆様の成長を支援してまいります。



筑波大学アスレチックデパートメント
筑波大学に所属する部活動のリーダーに集まっていただき、開催された本研修。各チームのパフォーマンスとウェルビーイングの最大化を実現できるリーダーを育てるとともに、卒業後に日本社会を率いる素晴らしいリーダーへと成長を遂げるための原点となる情報をお届けしました。



パートナーシッププロジェクトとして、『頂点への道』講座の効果検証についても同時進行で行ってまいりました。詳細は本冊子のP48-49(前ページ)を御覧ください。



INFORMATION

インフォメーション

営業の常識を塗り替える!

トップセールスマンが兼ね備えるGRIT

「セールス」のその先へ 無料

TOP SALES ACADEMY

オンライン 18:30 ~ 20:00

高木 謙治
アチーブメント株式会社
マネージャー/トレーナー

トップセールスアカデミー開催

東京パーソナルコンサルティング部マネージャーの高木が年間2000件の成約を実現した紹介営業の極意をお伝えします。今のステージからさらに突き抜きたい方へ、セールスの常識を塗り替える90分です。

日程 5月22日(月)、6月22日(木)、7月12日(水)

時間 18:30 ~ 20:00

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。

※参加手続・接続方法などに関してはご案内事項がございます。詳細はお申し込み後の自動返信メールの内容をご確認ください。



日本大学松戸歯学部にて「目標達成の技術」の習得を目指す、1年間の授業がスタート

「歯科医師国家試験に合格してほしい」そのために「学生に目標達成の技術を習得してもらいたい」という日本大学松戸歯学部の先生方の想いを受け、アチーブメント株式会社は、今年度より3年次の必修科目である「医療行動科学3」の内容制作・実施を松戸歯学部と共同で担当させていただくことになりました。

1年間の授業の講師は、ななくに歯科の院長であり、アチーブメント認定講師でもある深沢宗主シニアプロスピーカーに務めていただき、「なぜ、私は歯科医師になるのか」「理想の歯科医師像はなにか」といった目的の明確化や歯科医師国家試験合格や目的実現に必要な「タイムマネジメント力」「コミュニケーション力」「リーダーシップ力」などの強化を目指すカリキュラムです。

1年間、学生の皆様の成長と先生方の想いを遂げられるように尽力してまいります。

お客様からのお声を受け付けております。

ご入力はこちらより

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

VOICE アチーブメント



休業日のご案内

■=休業日

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

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

営業・勧誘行為には ご注意ください

弊社では、すべてのご受講生の皆様に安心・安全な受講環境の提供に努めてまいりましたが、昨今、金融庁より認可を受けていない金融商品やFX・仮想通貨等の投資に関する勧誘を受けたというご相談を複数受けております。勧誘等の事実が確認された場合、勧誘を行った当事者については、その後のご受講をお断りさせていただく可能性がありますので予めご了承下さいませようお願い申し上げます。

営業・勧誘行為は原則禁止と講座内でもお伝えしておりますが、同様のケースには十分ご注意ください。弊社は一切そのような勧誘に関係ありませんので、勧誘を受けた商品のご契約等につきましては、自己責任でのご判断をお願いいたします。

本件に関するご相談は、
カスタマーサービスセンターにて
受け付けております。

カスタマーサービス
センター

メール
フリーダイヤル
受付時間

info@achievement.co.jp
TEL : 0120-000-638
月~土曜日 (10:30~17:00)

一生折れない自信を育む 子ども向け講座



5月8日(月)申し込みスタート!

楽しみながら「感謝」「協力」「思いやり」「夢」を
 学ぶ成長の2日間!!

アチキッズではお子様の「夢」を育むことをテーマにしています。夢を描く方法のみならず、「感謝」「協力」「思いやり」といった人として大切なことを、グループ学習を通じて学んでいきます。毎年終了後、「子どもとの関係がよくなった」「子どもがより主体的になった」という声をいただいています。トレーナーは、アチキッズの運営にも携わってきた「たくちゃん先生」こと橋本拓也が担当。感動と成長の2日間をお届けいたします。

「夢」を描く方法を学ぶ	「夢」を描くという自信を育む	「協力」しあう	グループ学習を通して	親への感謝を書く	親からの手紙	親への感謝を書き出す	親からの手紙	感謝	挨拶をする	靴をそろえる	友達との関わり合い	思いやり
-------------	----------------	---------	------------	----------	--------	------------	--------	----	-------	--------	-----------	------

東京 7月25日(火)~26日(水)
 アチーブメント東京研修センター
 東京都江東区有明3-7-18 有明セントラルタワー20階

大阪 8月10日(木)~11日(金)
 アチーブメント大阪研修センター
 大阪府大阪市中央区瓦町2-3-10 瓦町中央ビル1階

【時間】1日目 10:00~17:30 (開場9:00)
 2日目 9:00~17:00 (開場8:15)

【参加費】お一人 33,000円
 ※同一家庭内からの二人目も同一の参加費です

【対象】小学1年生から高校3年生

【講師】橋本拓也(トレーナー)

【定員数】東京 90名、大阪 90名

坂倉 央樹(サブトレーナー)

※2日目の15:00~17:00はお子様から保護者の方への感謝状授与式があり、その時間は保護者の方の参加が必須になります。


アチキッズ2日目に
 保護者向け
 セミナーを開催
 いたします。
 (13:30-14:30)
 参加費無料

※当社よりお客様に各種ご案内をお送りする場合がございます。当社は皆様より収集した個人情報厳重に管理し、ご本人の承諾を得た場合を除き第三者に提供、開示などは一切いたしません。 ※当セミナーにご参加いただいた方の中でご興味をお持ちの方には、弊社サービスについてご案内させていただきます。 ※なお、担当講師、金額に関しては、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。

お申込方法:FAXまたは弊社Webサイトよりお申し込みください。

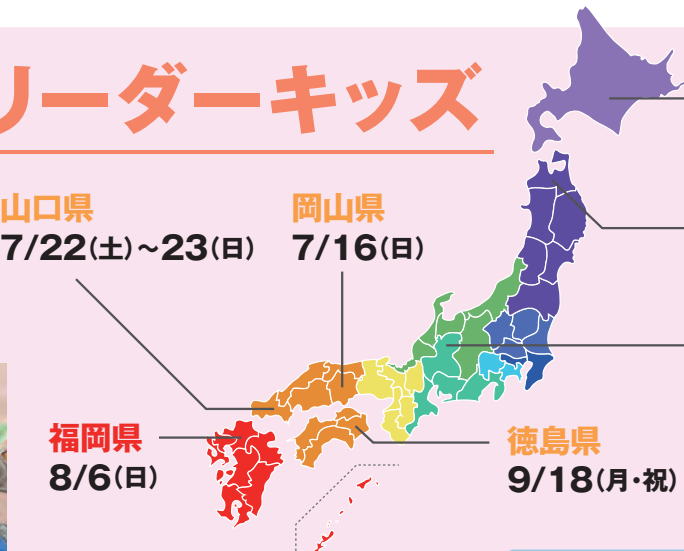
<https://achievement.co.jp/achikids/>





リーダーキッズ

全国で開催します!!



- 北海道 6/17(土)
- 青森県 8/11(金・祝)~12(土)
- 岐阜県 8/5(土)~6(日)
- 徳島県 9/18(月・祝)
- 福岡県 8/6(日)
- 岡山県 7/16(日)
- 山口県 7/22(土)~23(日)

お問い合わせ
 詳細はこちら

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

