

# Club News

なぜあの人はいつも成果が出るのか

## 勝利者たちの「行動術」



[鼎談]

### 3万人の青年経済人組織のトップに聞く 「人を導くリーダーシップ」の磨きかた

麻生 将豊

公益社団法人 日本青年会議所 第72代会頭  
麻生商事株式会社 代表取締役社長

中島 土

公益社団法人 日本青年会議所 第71代会頭(2023年度直前会頭)  
ジェイリース株式会社 代表取締役社長

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

[特集]

### なぜあの人はいつも成果が出るのか 勝利者たちの「行動術」

徳武 聖子

徳武産業株式会社 代表取締役社長

佐藤 洋輔

NTPインポートHD株式会社 Rolls-Royce Motor Cars 名古屋 セネラルマネージャー

柏野 紗耶加

株式会社ボーテ 代表取締役

大谷 貴宏

大手生命保険会社 支社長

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

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 [鼎談] **3万人の青年経済人組織のトップに聞く「人を導くリーダーシップ」の磨きかた**

麻生 将豊 公益社団法人 日本青年会議所 第72代会頭  
麻生商事株式会社 代表取締役社長  
中島 土 公益社団法人 日本青年会議所 第71代会頭(2023年度直前会頭)  
ジェイリース株式会社 代表取締役社長  
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

[特集] **なぜあの人はいつも成果が出るのか  
勝利者たちの「行動術」**

10 **なぜあの人はいつも成果が出るのか  
勝利者たちの「行動術」に迫る**

12 **CASE.1 120種類の研修を受けるも成果が変わらなかったところから、  
4代目社長へ就任し、過去最高業績を達成!**

徳武 聖子 徳武産業株式会社 代表取締役社長

13 **CASE.2 成果を出すも外的コントロールで最悪の職場・夫婦関係から  
全国1位の成果と人間関係の両立を実現!**

佐藤 洋輔 NTPインポートHD株式会社 Rolls-Royce Motor Cars 名古屋 ゼネラルマネージャー

14 **CASE.3 講義内容の9割を理解できなかった初受講から  
歯科衛生士として歯科医院を開業  
業界トップ1%の売上3億円を達成!**

柏野 紗耶加 株式会社ボーテ 代表取締役

15 **CASE.4 成果が出ず離婚を経験したところから  
初受講から19年、19年間連続MDRT・COT基準達成!  
営業所長として21名採用・6割が新人賞達成!**

大谷 貴宏 大手生命保険会社 支社長

16 **勝利者への道は「できると信じて、できるまでやり続ける」こと**

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 **勝利者としての行動術を身につけるポイント**

20 **My Achievement 私の目標達成ストーリー**  
杉本 宏之 株式会社シーラテクノロジーズ  
代表取締役会長 グループ 執行役員 CEO

30 **プロスピーカーという生き方**  
伊豆原 孝 一般社団法人日本損害保険協会 常務理事  
JPSA認定シニアプロスピーカー

28 **JPSA便り** 35 **セミナースケジュール**

暑中お見舞い申し上げます

向夏の候 ますますご清祥のこととお慶び申し上げます  
日頃よりご支援ご厚情を賜りありがとうございます

新型コロナが収束をしかつての賑わいを取り戻し始めた昨今  
皆様におかれましては 過去にない成長と繁栄を目指して  
邁進されている最中のことと存じます

おかげさまで弊社も昨年に日本テレビ放送網株式会社との  
資本・業務提携を経て 様々な場での活動が活性化し  
まさに第二創業期として変革の真っ只中です

36年前に産声をあげたばかりのアチーブメントが  
この目を迎えられるのは  
会員の皆様をはじめ縁あるすべての方々の  
ご支援の賜物です

社員一同 感謝の想いを胸に  
皆様が目指す理想の成就・達成をより一層支援し  
人生の質の向上に寄与して参る所存です  
今後とも変わらぬお引き立てのほど  
よろしくお願い申し上げます

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





公益社団法人 日本青年会議所 第71代会頭  
(2023年度直前会頭)  
ジェイリース株式会社 代表取締役社長

中島 士

公益社団法人 日本青年会議所 第72代会頭  
麻生商事株式会社 代表取締役社長

麻生 将豊

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

鼎談

日本青年会議所の会頭2名と語る特別企画

# 3万人の青年経済人組織のトップに聞く 「人を導くリーダーシップ」の磨きかた

新型コロナウイルスによる世界的な経済危機に見舞われ、リーダーシップの重要性を実感する経営者や指導者の方も多かったのではないだろうか。企業をはじめ、さまざまな組織は、困難に直面したとき、誰かが先頭に立ち行き先を示さなければ、たちまち衰退してしまう。それはコロナ禍が落ちてきた昨今でもいえることだろう。日本青年会議所(JC)は、公益社団法人として3万人の会員を有し、より良い社会づくりのために、ボランティアや行政改革等の社会的課題の解決に積極的に取り組んでいる組織だ。この組織をまとめ、導いているのが、組織のトップを務める「会頭」である。今回は、第72代会頭の麻生将豊氏・第71代会頭の中島士氏に、いかにして3万人もの会員を率いているのか、そのリーダーシップの本質をアチーブメント株式会社 青木仁志が聞いた。

## 「絆」の大切さ コロナ禍が教えてくれた

**青木** 新型コロナウィルスの世界的な流行から3年が経ちました。そのなかで、数多くの企業が奮闘し、生き残りをかけて必死の経営を繰り返してきたことと思います。なかでも、お二人のような立派なリーダーがいらつしゃる組織は、この逆境をチャンスに変え、成長の機会としてきたことでしょう。改めてこのコロナ禍を振り返ったときに、どのような期間だったのでしょうか。

**麻生** JCという組織も、例外なく大きく揺れ動いた期間でした。私たちは、20歳から40歳の青年経済人のみが加入できる組織ですが、その60%以上の方は、35歳くらいに入会されて、5年以内に卒業されます。全国から会員が集まるイベントが毎年開催されるのですが、それも一定期間は全てオンラインでしたので、コロナ禍以降に入会された多くの方にとっては、リアルな会合を経験したことがない状態でした。最近になってようやくリアルでの会合が増え、よく知られるJCの姿を取り戻しつつあります。

**中島** その動きを見てみると、いい意味での揺り戻しがあるように感じます。オンラインでしか繋がれないというのは、不都合な面もありましたが、いかせん便利です。ですから、いまでもオンラインを重要視している企業は少なくありません。しかし、本当の意味で人

と人とが深く繋がり、夢や志を語り、未来を創造するという意味では、やはりリアルを越えることはないと思います。JCはデジタルに明るい、若い方が多くいらつしゃいますが、あえてリアルで集まって語り合おうという動きが二気に戻ってきています。利便性や楽に流されるのではなく、あえて手間であっても直接会うのを大切にしているJCの文化的ななどと、改めて実感しました。

**青木** 私たちアチーブメントでも、コロナ禍でオンライン研修を新たに開発したりと、さまざまな仕組みを整えてきました。外出がなかなかできないなかでも学びを継続できたことで、ご受講生の皆様からは好評をいただきました。その一方で、直接会うというのはまた違う良さがありますね。

**麻生** そうですね、私自身このJCの活動を通して人間関係の構築の仕方というものを真剣に学んできました。リーダーたるもの、人と話すなかで自分の魅力や考え方を伝える必要があるのを常々感じています。オンラインでももちろん出来るのですが、リアルの場だからこそ繋がる絆があるのではないかと思っています。

**中島** 思えば、私もかつて先輩に毎日のように直接指導をいただいて、JC運動を学ばせていただきました。初めて委員長という役割を持たせていただいたとき、最初はどうかやったらいいのか全く分からず、困っていました。そんなとき、私の直属の上長が、車で40、50

分かるところから毎日のように私の会社まで来てくださったのです。そして、一生懸命にJCとはなにか、事業計画はどのように作っていくのか、懇切丁寧に教えてくれました。当時はビジネスと全く関係がないのに、なぜここまで私のために、大切な時間を使って来てくれるのか疑問に思っていました。その先輩と顔と顔を合わせて、ご指導いただいた時間がなければ今の自分はいなかったのかもしれない。人と人が向き合い、直接コミュニケーションを取ることからしか始まらないものがあるのだなと思います。

## 再確認された 「リーダーシップ」の重要性

**青木** 今の中島さんのお話はとても興味深いですね。私もこれまで多くの方にお会いしてきましたが、人がついていくリーダーというのは、やはり共通点があります。それは、人を思う利他的で寛大な「心」をもっているということです。私たちは、肩書や名声ではなく、その人がもつ価値観や人間力に心が動かされます。そうした価値観や人間力を磨くことを大切に、活動を通して学んでいけるというのは、JCで活動するなかで大きな財産になるでしょう。近年、JCがリーダーシップの開発と成長の機会を重視すると再定義されましたが、どのような背景があったのでしょうか。

**麻生** 全世界のJCをつなぐJCI(国際青

年会議所)がビジョンとミッションを改定して、「リーダーシップの開発と成長の強化」を掲げられています。もともと青年会議所は人間力を育てる団体であり、人間力の一つとしてリーダーシップを育てることを大事にしています。**中島** 実際にJCは、手弁当での活動なので、お金では人は動いてくれません。3万人の組織全体がそうです。では、何が求められるかというと、その人らしいリーダーシップがあるかどうかだと私は思います。お金では動かない方々に、どうしたら気持ちよく、主体的に活動してもらえるのか、試行錯誤をしながらたくさんチャレンジしてきましたが、これが私の何よりの財産です。会社経営において







**Masahiro Aso**  
福岡県出身。大学在学中に仲間とITベンチャーを創業。さまざまなネット関連プロジェクトに参加する。2012年よりトヨタ自動車九州株式会社で生産管理職に従事。2015年、麻生商事株式会社へ入社。2023年1月1日より日本青年会議所の第72代会頭を務める。



**Tsuchi Nakashima**  
大分県出身。中央大学を卒業後、大手信販会社などを経て、2012年にジェイリース株式会社へ入社。2011年に大分青年会議所へ入会し、総務委員会委員長や理事長、特別顧問などを歴任。2022年1月1日から同年12月31日まで日本青年会議所の第71代会頭を務める。

**麻生** 我々の団体が他の青年団体と違うのは、リーダーシップを育てることが目的であるという点です。他の青年団体は、国を良くする、地域を良くする、自分たちの会社を良くすることに主目的があり、リーダーシップを育てることがその手段となっています。それに対してJCでは、まずリーダーシップの開発と成長の機会があり、それを通じて開発されたリーダーシップをもとに、自分たちの地域や会社をより良くする活動に繋げていけるのです。

**リーダーシップとは一体何か？**

**青木** ここで改めて伺いたいと思いますが、お二人にとってリーダーシップの本質は何だとお考えでしょうか。

**麻生** ゴールセッティングなのではないかと思います。一日一日刻一刻と世間は変わっていきます。ときには、最初に自分が語ったこと、目指したものは正しかったのかを顧みて、ゴールが変わることもあります。そんなときに躊躇することなく、はっきりとゴールを指し示し、それを周囲に伝達できるのかどうかということが、とても大切なのではないかと思います。

**青木** 変化は進歩なりという言葉があります。が、目的に対して適切な手段を考え続け、提示し続けるということですね。中島さんはいかがでしょうか。

**中島** 私はリーダーシップの本質は愛だと考えています。つまり、決してその人の成長を諦めず、その人の全人格と向き合い、ともに成長していくことです。指導的立場にいる方であれば、対峙する人や状況がさまざま、ときには「なんでこの人はこんなこと言うのだろう」と苦悩する場面もきつとあります。そんなとき、「この人は私の考えを理解できない人だ」と諦めるのは簡単です。でも、それでは巻き込める人がどんどん少なくなっていくと思います。大切なのはどんな状況であろうと、相手の中にある「成長していきたい」という思い、相手の全人格を信じる愛を持ち続



うもない状況に会社が陥ったときに、海外に出してみたら大ヒットしたというのです。これは、日本では当たり前だったものに全然違った視点を与えることで、評価が変わった一例です。これは日本の中小企業にも当てはまると思っております。アイデアを出して、自分たちの商品を正当に評価していけば、まだまだ勝負できることはたくさんあります。そのためにも、歴史・伝統・文化・サービスを含めた日本の歴史を知ることが必要だと思います。

**強みを知り志を持って未来に前進する**

**青木** 違う角度からですが、いまはコロナ禍

といったような複雑な国際情勢が続く、自国のことだけ考えていられない時代です。そのなかで、これからの若い指導者に求められるものは、どんなものだとお考えでしょうか。

**麻生** 日本人として日本という国の素晴らしさをきちんと知っておくことだと思います。ある新聞に出ていた記事なのですが、原木しいたけを乾燥させて粉末にしたものを、アメリカで大ヒットさせた人がいます。どうしよ

うもない状況に会社が陥ったときに、海外に出してみたら大ヒットしたというのです。これは、日本では当たり前だったものに全然違った視点を与えることで、評価が変わった一例です。これは日本の中小企業にも当てはまると思っております。アイデアを出して、自分たちの商品を正当に評価していけば、まだまだ勝負できることはたくさんあります。そのためにも、歴史・伝統・文化・サービスを含めた日本の歴史を知ることが必要だと思います。

**青木** お二人の意見に100%賛同します。

未来を背負う若者が、人を動かし、豊かさに導いていくリーダーシップの本質に触れ、リーダーシップという実力を身に付け、実際に自社や地域に還元していく善循環が日本の明日を切り拓いていきますね。私も若き日には、JCでたくさん学ばせていただきましたが、そうした場をぜひ活用してほしいですね。



規模の大きい組織であり、影響力があるからこそ、我々が本気で夢を語り、未来を切り拓いていくことで、日本社会に良い影響を与えられると信じています。政府とも程よい距離感を保ちながら、しっかりと協力関係を強化し、取り組んでいきたいと思っております。

**青木** 中島さんも麻生さんも素晴らしい志をもって活動されている、日本の指導者だと感じました。そして、JCという団体が、手弁当で世のため人のために会員をまとめて組織をつくり動かしていく、そういった会社では得られないリーダーシップができる組織だと改めて感じました。ぜひ若いころから参加する人が増えて欲しいと思います。本日はありがとうございました。



けることだと感じています。

**青木** 私は長年、講師を務める「頂点への道」講座の中で、経営者に必要な能力として「リーダーシップ」の重要性をお伝えしてきましたが、お二人のお話から改めてその本質を確認でき



[特集] なぜあの人はいつも成果が出るのか

# 勝利者たちの「行動術」



「成果を手にしたければ  
行動あるのみ」

これは  
時を超え、国を越え  
多くの方が  
知っていることかもしれません。

しかし、行動しようと思っ  
ても  
日常のなかで、  
様々な障害にぶつかるとも  
少なくありません。

このようなとき  
いつも成果が出るあの人は  
どのような「行動」を  
実践しているのでしょうか。

今回の特集では  
勝利者たちの「行動術」に迫ります。

- P10 なぜあの人はいつも成果が出るのか  
勝利者たちの「行動術」に迫る
- P12 **CASE.1** 120種類の研修を受けるも成果が変わらなかったところから  
4代目社長へ就任し、過去最高業績を達成!  
徳武 聖子 徳武産業株式会社 代表取締役社長
- P13 **CASE.2** 成果を出すも外的コントロールで最悪の職場夫婦関係から  
全国1位の成果と人間関係の両立を実現!  
佐藤 洋輔 NTPインポートHD株式会社 Rolls-Royce Motor Cars 名古屋 セネラルマネージャー
- P14 **CASE.3** 講義内容の9割を理解できなかった初受講から  
歯科衛生士として歯科医院を開業  
業界トップ1%の売上3億円を達成!  
柏野 紗耶加 株式会社ボーテ 代表取締役
- P15 **CASE.4** 成果が出ず離婚を経験したところから  
初受講から19年、19年間連続MDRT・COT基準達成!  
営業所長として21名採用・6割が新人賞達成!  
大谷 貴宏 大手生命保険会社 支社長
- P16 勝利者への道は「できると信じて、できるまでやり続ける」こと  
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 まとめ 勝利者としての行動術を身につけるポイント



501の会社を  
新潟に設立し  
地方創生を目指す

公益社団法人日本青年会議所  
第67代会頭  
池田 祥護



1年で30億  
動員数200万人の  
事業を実現

公益社団法人日本青年会議所  
第68代会頭  
鎌田 長明



東日本大地震と  
コロナウィルス  
有事をどう乗り越えたか?

公益社団法人日本青年会議所  
第69代会頭  
石田 全史



創業115年  
4代目経営者が発揮する  
パートナーシップとは?

公益社団法人日本青年会議所  
第70代会頭  
野並 晃



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



3万人の  
組織における  
理念浸透施策とは?

公益社団法人日本青年会議所  
第71代会頭  
中島 土

累計47万名の人材育成に携わる**教育のプロ**と

公益社団法人日本青年会議所**3万人**のトップに立った**リーダー5名**による

7月7日(金)  
発刊

## リーダーシップ本の決定版

POWER  
次世代リーダーに求められる  
TO MOVE PEOPLE

人を  
動かす



次世代リーダーに求められる  
人を動かす力

[著者] 青木 仁志

リーダーシップの真髄を伝授

何が正しい答えなのか、誰も知らない。そんな不確実な時代に、リーダーはどうあるべきか。未来を拓くリーダーシップ、すなわち「人を動かす力」を体得するためのヒントを、累計47万名の人材育成に携わる教育のプロと、日本青年会議所の歴代会頭5名が語り尽くした一冊。【価格】1,760円(税込)



Webショップで  
購入可能!



# なぜあの人はいつも成果が出るのか 勝利者たちの「行動術」に迫る

成果を出すには、行動が必要であることは、各国様々な世代の偉人たちが証言しています。また、筑波大学アスレチックデパートメントとアチーブメント株式会社が行った「頂点への道」講座の効果検証からも、継続した行動が業績や年収の増加といった成果につながるという結果を得ました。そこで、今回は成果を出す人が身につけている、行動術について扱います。

2500年前から説かれてきた「行動し続けること」の重要性

縄文時代から弥生時代へと移り変わろうとしていた約2500年前。哲学者アリストテレスは「人は習慣によってつくられる。優れた結果は一時的な行動ではなく習慣から生まれる」と述べたといいます。習慣とは「長い間繰り返し行ううちに、そうするのがきまりのようになったこと」(デジタル大辞泉)とあります。求める成果を手にするには、効果的な「行動」を選択し、習慣となるまで「行動し続けること」が重要。これは遙か昔から周知の事実だったのかもしれませんが、多くの偉人たちがまた、「行動し続けること」を大切にしていたことがうかがえる言葉を遺しています。



「同じことをくり返して  
違う結果を得ようとするのは  
愚の骨頂である」  
—アインシュタイン



「いかなる犠牲、  
いかなる危険を伴おうとも、  
すべての危険の中でも  
もっとも大きな危険は、  
何もしないということである」  
—ジョン・F・ケネディ

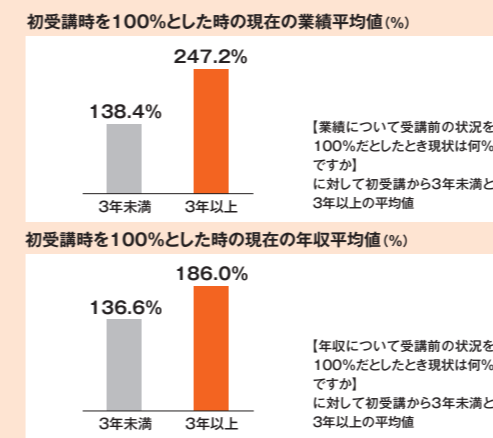


「一日一字を記さば、  
一年にして三百六十字を得、  
一夜一時を怠らば、  
百歳の間三万六千時を失う」  
—吉田松陰

継続的な行動で、業績・年収が向上

アチーブメント株式会社では、筑波大学アスレチックデパートメントと「頂点への道」講座シリーズの効果検証の一環で、2023年1月27日〜2月25日にご受講生を対象にアンケート調査を実施し、1625名から回答を得ました。(※1)

その結果、「頂点への道」講座を受講後「行動」が変化したと回答された方は全体の97.7%。また、初受講から3年以上経過している方々は、3年未満の方々よりも知識・技術の習得、年収、業績が向上していることが示されたことから、望む成果を手にするには、「行動」を変えることは勿論、「継続した行動」が重要だと確認されました。



(※1)調査概要 ○調査実施日(回答可能期間)2023年1月27日〜2023年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  
詳細はこちらをご覧ください <https://achievement.co.jp/project/tsukubaad-research/>

## 多くの人が躓きがちな 行動のブレーキ・ 継続のブレーキ

「一方で、「行動を変えられなかった」「思うような成果をつくれなかった」と回答された方の中にはいらっしやいました。本調査では、その方々に「行動の変化までつなげられなかった原因」と「成果や結果まで続けられなかった原因」を伺いました。すると、行動を変えよう、継続しようとするとき、多くの方が躓きがちな「ブレーキ」が存在することがみえてきました。

- 日常に流される
- 周りとの温度差を感じる
- 理念、ビジョンが見つからない
- 何から行動すればいいかわからない
- 仕事が忙しく、時間がない
- モチベーションが続かない
- 行動したものの、成果を感じられずあきらめてしまう
- 目標設定や計画が曖昧

では、このようなブレーキを踏みそうになったとき、いつも成果を出す人は、何を考え、どのようにこのブレーキを外しているのでしょうか。今回は、アチーブメントテクノロジーコースの学びを徹底的に「行動」に変え続け、成果を手にしてこられた4名の方にインタビューを行い、成果をつくる「行動術」を伺いました。



## なぜあの人はいつも成果が出るのか 勝利者たちの「行動術」

**CASE 1** 120種類の研修を受けるも成果が変わらなかったところから、4代目社長へ就任し、過去最高業績を達成!  
徳武産業株式会社 代表取締役社長 徳武 聖子様が回答!

**P12** Q1 行動しても、成果が目に見えないときの行動術は?  
Q2 時間がないときの行動術は?

**CASE 2** 成果を出すも外的コントロールで最悪の職場・夫婦関係から全国1位の成果と人間関係の両立を実現!  
NTPインポートHD株式会社 Rolls-Royce Motor Cars 名古屋 セールスマネージャー 佐藤 洋輔様が回答!

**P13** Q1 成果は出ていても満たされていないときの行動術は?  
Q2 これまでの習慣から抜け出せないときの行動術は?

**CASE 3** 講義内容の9割を理解できなかった初受講から歯科衛生士として歯科医院を開業 業界トップ1%の売上3億円を達成!  
株式会社ボーテ 代表取締役 柏野 紗耶加様が回答!

**P14** Q1 理想と現実の差に愕然としたときの行動術は?  
Q2 学びへのモチベーションが下がったときの行動術は?

**CASE 4** 成果が出ず離婚を経験したところから初受講から19年、19年間連続MDRT・COT基準達成! 営業所長として21名採用・6割が新人賞達成!  
大手生命保険会社 支社長 大谷 貴宏様が回答!

**P15** Q1 何からやるといいか不明確なときの行動術は?  
Q2 環境に流され、継続できないときの行動術は?



CASE.1

徳武 聖子氏の行動術

**120種類の研修を受けるも  
成果が変わらなかつたところから、  
4代目社長へ就任し、  
過去最高業績を達成！**



徳武産業株式会社 代表取締役社長  
一般財団法人日本プロス皮カー協会  
認定シニアプロス皮カー

**徳武 聖子**

業界シェアNo1の高齢者・障がい者向けのシューズ製造・販売会社の代表取締役社長。「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞第2回で「審査委員会特別賞」受賞。第3回「日本サービス大賞経済産業局長賞」受賞。2019年6月に事業継承をし4代目社長に就任。前期は過去最高業績で目標達成。

**Q1** 行動しても、成果が目に見えないときの行動術は？

**A1** 「習慣の壁がある」ということを自覚し、  
**継続学習と実践を根気強く繰り返すことです！**

「変わりたい」。そんな想いで、これまで120回以上約1500時間、あらゆる研修を受けました。しかし、学ばだけで終わり成果につながらない。「私はだめだ」と自信をなくしていました。「頂点への道」講座で一番感じたことは、青木社長も先輩受講生も、学びを成果に繋げているということ。青木社長

の「3年で6回再受講することで成功の技術が身につきます」という強い言葉に、「素直に学ぼう」と決めたのです。そして、成果が出なかった理由は「習慣の壁」だと気づきました。これまでの私は「知る、わかる」で終わっていました。そこからは「人は習慣の壁をもっている」と認識したうえで、「行う、できる」



「全社員の顔写真つきの組織図を見る」という青木の教えを素直に実践

に進むまで、根気強く実践と再受講を繰り返しました。すると、少しずつ成果が出て自信が付き、自分にも人にも感謝が溢れるように。そして、

2019年6月に4代目社長に就任。6年間、目標未達成でしたが、達成する組織に変化。前期は過去最高業績を達成できました。

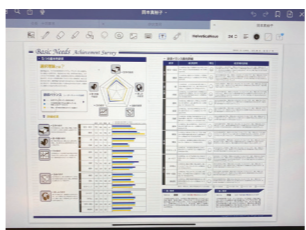
**Q2** 時間がないときの行動術は？

**A2** 人生の目的に立ち返ったうえで、  
**パレートの法則を実践することです！**

受講前は、家事・6人の育児・仕事に追われ、心身ともに疲弊していました。仕事で成果が出ず、子どもにきつくあたることも。しかし、受講を通じて、人生の目的は家族の幸せであると再確認。「子どもが小さい今、愛をもって関わろう」。プライオリティマネジメントを実践し「怒

らずに子どもと過ごす時間」を優先して確保することを決めたのです。家事は家電を利用して時間を短縮。また、パレートの法則を意識し、成果をつくる20%の優先事項である社員教育に徹底的に時間を割きました。すると、離職者が8名から1名、残業代も3年間で3分の1に

減り、女性が働きやすい環境に変化。結果、目標達成ができるようになり。心に余裕が生まれ、子どもとの関係が改善。怯えて私の前で話さなくなっていた三女から「大きくなったからお母さんと働きたい」と言われるまでに変化しました。



社員教育のため、全社員で5つの基本的欲求サーベイを実施

CASE.2

佐藤 洋輔氏の行動術

**成果を出すも外的コントロールで最悪の職場・夫婦関係から  
全国1位の成果と人間関係の  
両立を実現！**



NTPインポートHD株式会社  
Rolls-Royce Motor Cars 名古屋  
ゼネラルマネージャー  
一般財団法人日本プロス皮カー協会  
認定ベーシックプロス皮カー

**佐藤 洋輔**

2004年、新卒として名古屋トヨペット株式会社に入社。2018年度東京海上日動火災保険株式会社主催「車+自動車保険+割賦」の販売部門において、トヨタ系ディーラー日本一達成。「トヨタ自動車年間優秀営業スタッフ賞」8年連続9度受賞。「トヨタ系ディーラー全日本クレイチ王者決定戦」2016年度全国4位、2018年度全国1位。

**Q1** 成果は出ていても満たされていないときの行動術は？

**A1** 毎日セルフカウンセリングをして、  
**人生の目的を明確にすることです！**

入社当初、成果が出ず「やる気あるのか」と上司から言われる日々。「トップセールスになつて上司を見返してやる」と必死に働きました。結果、入社6年目でトップセールス賞を受賞しましたが、どこか満たされませんでした。「頂点への道」講座を受講し、アチー

ブメントピラミッドを学んだとき、私は「目標から上」で生きていたことに気づきました。そこからはひたすらセルフカウンセリング。習慣化するために文明の力を使い、携帯のアラームで毎晩22時に「セルフカウンセリング」の通知を設定。人生の目的を考え続けた結果、

出てきたのは弊社の最も大切にして



毎晩22時に携帯のアラームを設定

に素敵を」という言葉。「私に携わるすべての人の幸せのために、素敵をお届け」。人生の目的が明確になりました。お客様には、車以外のことも協力し、支援を続けた結果、リピートやご紹介が増え、2018年度トヨタ系ディーラーの全国大会で1位を獲ることができました。

**Q2** これまでの習慣から抜け出せないときの行動術は？

**A2** 担当やプロス皮カーの力を借り、  
**葛藤に耐え、続けることです！**

受講前は、仕事に没頭し、家庭をないがしろにしていました。妻とは顔を合わせるたびに文句を言い合い、離婚寸前。娘たちは徐々に私から離れていきました。会社でも、毎日後輩や上司に「売れないのはお前のせいだ、俺のやり方に従え」と罵声を浴びせる日々。受講をとおして、私の行動は「致命的な7つ

の習慣」であったことに気づき、「身につけたい7つの習慣」を使うことを決意しました。まず家庭では毎日、妻にハグ、娘たちにはハイタッチをするように。最初は気持ち悪がられました。会社では承認と傾聴をするように。「なんで承認なんか……」と葛藤しましたが、担当コンサルタントやプロス皮カーの方のア

ドバイスを聞きながら、とにかく忍耐し継続。約7年かかりましたが、家庭では妻や子どもからスキニッシュをしてくれるように。会社では徐々に反応が変わり、水質が改善。最近ではもともと辞めたいと言っていた部下2名が、右腕・左腕に成長してくれるようになりました。

致命的な7つの習慣	身につけたい7つの習慣
1. 批判する	1. 傾聴する
2. 責める	2. 支援する
3. 文句を言う	3. 励ます
4. ガミガミ言う	4. 尊敬する
5. おどす	5. 信頼する
6. 罰する	6. 受容する
7. ほうひで釣る	7. 意見の違いを交渉する

携帯の壁紙を「身につけたい7つの習慣」に設定



CASE 3

柏野 紗耶加氏の行動術

**講義内容の9割を理解できなかった初受講から  
歯科衛生士として歯科医院を開業  
業界トップ1%の売上3億円を達成!**



株式会社ボーテ 代表取締役  
一般財団法人日本プロスピーカー協会 関西  
ブロック担当理事 認定シニアプロスピーカー  
JPSA歯科部会 副部会長

**柏野 紗耶加**

20歳で初受講、継続学習を通して両親との関係性が改善。初受講のときに掲げた28歳で歯科衛生士として歯科医院を開業するという目標を達成。「確かな技術と信頼できるサービスを提供し口元から健康と美しさをサポートする」という医院理念のもとに治療は一切行わない審美予防専門クリニックを開業。現在はクリニック4店舗を経営。年商4000万から売り上げは8倍になり、業界トップ1%の結果を出している。

**Q1** 理想と現実の差に愕然としたときの行動術は？

**A1** 小さな目標設定 ↓  
**実践を何度も諦めず繰り返す!**

20歳、衛生士1年目で初受講。手取りは初受講料とほぼ同額。父親の借金を背負い、お金も自信も無く、「良くなりたくない」その一心でした。青木社長の講義がほとんど理解できませんでした。ただ、がむしゃらだった私は「何も制限が無かったとしたら？」青木社長からの問いに、「28歳までに歯科衛生士として開

業する」と目標設定しました。しかし、理想とはほど遠い現実。大きな目標を前に小さな目標設定をしました。まず親との人間関係。会いに行くこと決めるも、うまくいかず。でも諦めきれず、また目標を再設定。これを繰り返し、少しずつ「私なら大丈夫」と自己信頼感が高まってきました。



20歳歯科衛生士1年目で初受講



社内に学びを伝え続けている

**Q2** 学びへのモチベーションが下がったときの行動術は？

**A2** 「1回自分でやってみよう」という  
**自我を捨てて素直に学ぶことです!**

ダイナミックアドバンスコース受講後、2年間継続学習から離れていました。1度自分なりの方法でやろうと思っていたのです。しかし、2年の間に思考と行動が元に戻り、職場の人間関係が悪化。うまくいかないことが続き、失敗のサイクルを回っている状態。自

己流ではなく素直に学ぶ必要があると気づきました。もちろん、うまくいっていないときの再受講は恐れもありました。他の受講生がキラキラして見えて、比較や焦りで居心地が悪く、できていないことを突きつけられるような思いがしました。

しかし、いざ再受講をすると、苦しい時期だからその気づきがありました。何ができていて、できていないのか、原則にあてはめ整理ができ、やるべきことが明確になったのです。それ以来学び続け、開業から10年、メンバー35名中、4名がプロスピーカー。組織全体で学び続けるようになりました。



現在はスタッフ35名中4名がプロスピーカー

CASE 4

大谷 貴宏氏の行動術

**成果が出ず離婚を経験したところから  
初受講から19年、19年間連続  
MDRT・COT基準達成!  
営業所長として21名採用・6割が新人賞達成!**



大手生命保険会社 支社長  
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

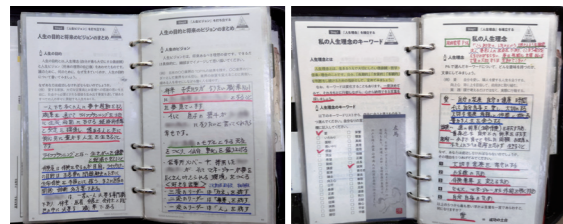
**大谷 貴宏**

前職時代、外的コントロールが要因で職場と家庭の人間関係に葛藤、28歳で離婚。転職を機に受講。入社1年目から保険業界MDRT基準、COT達成。現在19年連続達成。毎年社内表彰の社長賞では全国ベスト5位以内を3度達成。死亡保障部門では5年連続全国1位達成。所長就任後、21名採用。内6割が新人賞達成。30歳で再婚。子ども2人に恵まれ、今では夫婦で受講をしている。

**Q1** 何からやるといいか不明確なときの行動術は？

**A1** 成果を出している人のマネをすること、  
**毎日手帳の5〜11ページを見ることです!**

私は、成果を出している人のマネをすることから始めました。うまくいっていないと、成果を出している人から距離をとりたくなるものです。ですが、私は先に学ぶ人たちのメソッドとアドバイザーをもらいました。同業者や同じ地域の人を紹介してもらいました。また、小さなことから始めることも大切です。例えば手帳。どう使えばいいのかわからない・量が多い...という方は、まずは手帳の5〜11ページだけ書く。そして毎日見る。開いた



アチーブメントプランナーの5〜11ページを見るのが毎朝のルーティンになっている

だけで大きな一歩です。さらに、上質世界や仕事のこと、頑張る理由など、ワクワクして開きたくなる手帳にします。手帳は私の「やる気スイッチ」です。毎朝、理念と目的を確

認し、気持ちをセツトアップして仕事に向かいます。習慣になるまで3年かかりましたが、初受講から19年、1年目からMDRT・COT基準を達成することができています。



ワクワクして開きたくなる手帳にする

**Q2** 環境に流され、継続できないときの行動術は？

**A2** 仲間の力を借りて  
**共同学習をすることです!**

自分が弱く一人では日常に流されてしまうと分かっていたので、仲間の力を借りました。これまで100名近くの仲間を紹介し、ともに学んできました。仲間からの相談や質問は、自分一人では得られなかった気づきを与えてくれます。また、プログラムの勉強会を毎月開催することになりました。職場や地域の仲間とともに今日まで18年間。担当コンサルタントに仙台まで来てもらったこともあります。

さらに家の中でも共同学習。私の初受講から10年後、妻が受講し、今は夫婦で手帳を活用。子どもたちが寝たあとの時間が夫婦のプランニング&ミーティングタイム。リビングで妻と手帳を開き、子どもの学校行事や、夫婦の予定をとることはもちろん、近況や上質世界を共有する時間となっています。やらざるを得ない環境をつくることで、日常に流されることなく学び続けることができます。





Level 1 無意識でできない  
Level 2 意識してできない  
Level 3 意識してできる  
Level 4 無意識でできる

「無意識でできる」レベル。第3は「意識してできる」レベル。第4が「無意識でできる」というレベルであり、習慣といえます。ご受講生の皆さんには、ぜひこの成果を出すことが当たり前の「習慣」になるまで、行動術を磨いていただきたいと思えます。

**常に成果が出る人は「無意識」でできるまで継続する**

成果を出す人たちは皆「できる」という信念のもと、成果をつくる効果的な行動を考え、実行しています。しかし、人間が1日のなかで「意識」して行動ができることは限られています。ケンブリッジ大学 Barbara Sahakian 教授の研究によると、食事や運動も含め、人は1日に最大3万5千回の決断をしているといえます。一方で、人の行動の9割以上が無意識だという研究結果もあります。

ですから、実はいつも成果を出す人というのは、「無意識」のレベルで成果をつくり出す行動を選んでいるのです。行動には、4つの段階があります。第1は「無意識でできない」レベル。第2は「意識してできない」レベル。第3は「意識してできる」レベル。第4が「無意識でできる」というレベルであり、習慣といえます。ご受講生の皆さんには、ぜひこの成果を出すことが当たり前の「習慣」になるまで、行動術を磨いていただきたいと思えます。

**まとめ**

**勝利者への道は「できると信じて、できるまでやり続ける」こと**

ここまで、4名のプロスピーカーによる、成果をつくる具体的な行動術を扱ってまいりました。ここからは、行動術を身につけるポイントについて、アチーブメントグループ CEO 青木仁志が解説いたします。

**行動できる人とできない人を分けるもの**

私はこれまで、47万人以上の人材育成に携わってきました。徹底的に行動をし、心から望む成果を手にする人がいる一方で、行動ができない、せつかく行動をしても続けられず、本当に欲しいものを手にする前に行動をやめてしまう人の姿もみてきました。

何が両者の違いをつくりだしているのでしょうか。その決定要因は「思考」にあります。人は行動する前に必ず何かを考えています。ですから、行動できる人とできない人がいるのではなく、「できる」と考え行動する人と「できない」と考え、行動できない人がいるのです。あるノミの実験という話があります。

**ノミの実験**  
体長2ミリ程度のノミは、30センチ飛びこがでる。仮に高さ20センチの瓶にノミを入ると、ノミはその瓶からはみ出す高さのジャンプをくり返す。しかし、瓶に蓋をしてしばらく置いておくと、ノミは蓋のある20センチの高さまでしかジャンプをしなくなる。その後、蓋を外したとしても20センチの高さまでしかジャンプをしない。



ノミは本来、自分の体長の150倍も高く飛ぶ能力があるにもかかわらず、蓋にぶつくと高いジャンプをすることをやめてしまいます。良くも悪くも、環境に適応していくのが生物なのだともいえるでしょう。そして多くの人もまた、困難や未達成という蓋にぶつかったとき、「できない」という思考を選び行動を止めてしまいます。

しかし、ここで大切なことは、人は「蓋」を外すことができる存在であるということです。なぜならば、生物のなかで人間だけは「考える」力をもっており、「できる」という思考を選ぶことができるからです。ただし、この「できない」という「蓋」を外すことができるのは、宇宙でただ一人、自分自身だけです。

**どうすれば可能思考を身につけられるのか**

可能思考は、後天的に身につけることができます。私は社会の底辺からスタートしました。最初から自信があったわけでも、行動ができたわけでもありません。ただ一つ言えることは、「よくなりたいたい」という一心で何千冊もの書物を読み、成功者の教えを自分のなかに徹底的にインプットしてきたということです。特に、大ベストセラー『成功哲学』は、何度も何度も読み返しました。しまいには、著者のナポレオン・ヒルが書いていることなのか、私が考えていることなのか分からなくなるほどでした。

つまり、「できる」という思考を身につけるポイントは、繰り返し、繰り返し、自らの意識下に肯定的な言葉をかけ、それが信念となるまで続けることです。

**勝利者としての行動術を身につけるポイント**

**1 朝早く起きて、目的目標をみる**

朝早く起きて、目的・目標を確認し、セルフカウンセリングをしてください。

セルフカウンセリング

- |   |                      |                                    |                             |
|---|----------------------|------------------------------------|-----------------------------|
| 1. 私は何を求めているのか？<br>私にとって一番大切なものは何か？<br>私が本当に求めているものは？ | 2. そのために「今」何をしているのか？ | 3. その行動は私の求めているものを<br>手に入れるのに効果的か？ | 4. もっと良い方法を考え出し、<br>実行してみよう |
|---|----------------------|------------------------------------|-----------------------------|

少なくとも30分、できれば1時間ほど時間を取れるとよいでしょう。そして、自分の理想をありありと描き、それを成し遂げることができる自分だとしたら、どのような1日を送るかをプランニングし、実行してください。

**2 定期的に再受講をし、セルフチェックを行う**

『頂点への道』講座 アチーブメントテクノロジーコースを再受講し、健康診断のように定期的にできているところ、更に伸ばしたいところを確認し、目標達成力を高めてください。

**3 継続して学び続ける**

習慣を変えるのは、容易なことではありません。しかし、続けることで必ず成功者としての思考習慣・行動習慣を手にすることができます。まずは3年間、徹底的にトレーニングを続けてください。

なすべきことを知り、それが習性となるまで続けることができれば、目標は必ず成就できます。4名のプロスピーカーの皆さんがお話くださった行動術を参考にしながら、勝利者としての行動習慣を磨き上げてください。皆さんの成功を心より願っています。



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スの世界で腕を磨き、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、47万人以上の人材育成と、7,000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。



毎週火曜は「アチモニ」!



アチーブメント  
モーニング

アカデミー会員限定 無料トレーニング



アチモニの  
お申し込みは  
「MARC」より



達成者の秘訣に迫る60分

毎週火曜  
あさ7:30-8:30



**7月4日(火)**  
**丸山 直樹様**

株式会社オープンアームズ 代表取締役  
アチーブメント専属契約講師  
一般財団法人日本プロスピーカー協会 評議員  
一般財団法人日本プロスピーカー協会  
認定エグゼクティブプロスピーカー




**7月11日(火)**  
**柏本 知成様**

株式会社 KyoMi 代表取締役  
一般社団法人日本キャリアセンター 理事  
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  
JPSA 保育・介護・福祉部会 副部長



**7月18日(火)**  
**池畑 健太様**

株式会社 H&H 代表取締役  
理学療法士  
一般財団法人日本プロスピーカー協会  
南関東ブロック担当理事 認定シニアプロスピーカー  
アチーブメント認定講師(法人研修)



**7月25日(火)**  
**玄甫 和美様**

株式会社 AphrosQueen 代表取締役  
一般社団法人エステティックグランプリ東京理事  
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  
JPSA SHIBUYA 表参道支部 支部長


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映像視聴サービスを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。

**アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら**



まとめ

**勝利者としての行動術を身につけるポイント**

- 習慣となるまで 継続して学び続ける
- 定期的に再受講をし セルフチェックを行う
- 朝早く起きて目的目標を確認しプランニングする

**MARCアプリを活用して 勝利者としての行動術の習得を加速!**

毎週火曜 朝のアチモニで 達成の秘訣を学び 行動術をアップデート!



アチーブメントアカデミー会員限定

毎週、成果を出しているゲストの「行動術」が学べます。当日参加で、ゲストに直接質問することも! 朝の支度中、移動中の耳だけ参加も◎。一週間限定でアーカイブ配信もあります。毎週火曜日、達成者の思考をアップデートし続けてください。

携帯アプリをご利用の方  
ホーム画面よりお申込みいただけます

PC・webサイトをご利用の方  
ホーム画面よりお申込みいただけます

MARCで再受講を予約! 受講の間はフォローアップ 音声で徹底的に学びを定着!



アチーブメントクラブ会員 アチーブメントアカデミー会員

セミナーカレンダーより再受講のお申込みが可能。さらに、開発者 青木仁志による『頂点への道』講座フォローアップ音声を計13本お聞きいただけます! 成果が出る人は「無意識」で成功する思考行動を選んでいるといえます。ぜひ、繰り返し学び達成の技術を手に入ってください。

携帯アプリをご利用の方  
動画▶『頂点への道』講座フォローアップ音声よりご利用いただけます

PC・webサイトをご利用の方  
オンラインコンテンツ▶『頂点への道』講座フォローアップ音声よりご利用いただけます

アチーブメントプランナーの 使い方動画で 達成の1日を計画!




アチーブメントクラブ会員 アチーブメントアカデミー会員

ウィークリープランナー、デイリープランナー、中長期・年間行動計画表など、アチーブメントプランナーの具体的な使い方が、計8本の動画で学べます! ぜひ、毎朝のセルフカウンセリングの際に手帳を活用し、達成の1日をスタートしてください。

携帯アプリをご利用の方  
動画▶アチーブメントプランナーの使い方動画

PC・webサイトをご利用の方  
オンラインコンテンツ▶アチーブメントプランナーの使い方動画より、ご視聴いただけます

**MARCアプリは、こちらよりダウンロードいただけます**





すぎもと ひろゆき  
**杉本 宏之**

株式会社シーラテクノロジーズ  
代表取締役会長 グループ 執行役員CEO



**Hiroyuki Sugimoto** 1977年神奈川県生まれ。高校卒業後、宅建主任者資格を取得し不動産会社に就職。2001年に独立し、エスグラントコーポレーションを設立。2005年業界史上最年少で上場。2010年シーラテクノロジーズを創業。2023年3月31日、ブロップ(不動産)テック企業としてNasdaq上場を果たし、創業者で初の日米上場を達成。現在の事業内容は、不動産クラウドファンディング事業、AIシステム開発、太陽光、デベロッパー事業などを手掛け、グループ売上高220億円(2022年12月時点)まで成長させる。

# 素直に学び突破した200億の壁 使命が支えた業界初米国Nasdaq上場

Before
1 売上200億円が突破できず <b>伸び悩む</b>
2 社内制度や新規事業など <b>次の一手に迷う</b>

After
1 売上 <b>200億円</b> を突破
2 経営への確信が生まれ、 <b>業界初のNasdaq上場達成</b>

## 売上200億円を目前に、 組織の成長が横ばい

私の人生を一言で表すと、「挫折と挑戦の連続」です。19歳で不動産営業としてキャリアをスタート。独立して4年、28歳のときに当史上最年少で会社を上場させました。しかし、リーマンショックの影響もあり、会社の業績は悪化。30歳で400億の負債を抱え、民事再生の手続きを申請しました。「このまま負けたままではいけない」。再起を誓い、2010年に今の会社を創業しました。

当初は何をするにも批判だらけで地獄の日々でしたが、徐々に我々の愚直で直向きな姿勢を認めてくださる方々も出てきて、夢中

でやっていたらいつしか5年程で100億円を超えていました。

しかし、以前の会社を超えるリソースと人材は揃って来ていたにも関わらず、なかなか売上200億円の壁を突破できませんでした。組織の成長にあわせてグループ会社制度やカンパニー制度を導入、利益は出していたものの、本質的な策だったのかどこか納得できない自分もいました。打開策を求めて、慕っていた先輩経営者であり創業わずか20年で美容医療業界内の売上高1位・売上1000億円超えを実現したSBCメディアカルグループ代表相川佳之先生に相談。「僕が50億のときから学んでいる研修がある」と推薦をもらい、相川先生が言うのだからと受講を決断しました。

## 間違っていないなかった、原理原則 に照らして吹っ切れた迷い

受講を通して、これまでの経営を振り返り答え合わせをすることができました。初受講をした2019年当時、経営者としては17年目。これまで多くの書籍やセミナーで勉強をし、たくさん失敗も経験しましたが、失敗から学び、2度目の経営も150億手前。自分のなかに「こうしたらうまくいく」という自分なりの哲学や型がありました。それでも思考錯誤の最中で、迷いもありました。しかし、講座の中で講師の青木社長が語る数々の言葉は、まさに私が大切にしてきたことばかり。「そうだ、自分が目指していた道はこれ

で正しいんだ」と背中を押された気持ちになりました。3日間まとまった時間を取ることが決して簡単ではありませんが、膨大な量のインプットが当たり前の経営者にとって、一度立ち止まって集中して思考する機会は価値があります。この時間ほど使命や未来を真剣に考え、経営者として自分と向き合う場はないと思います。

## 今は亡き父親への誇り、 立ち返った挑戦への原動力

何度か学びを重ねるなかで「身近な人から大切にされる」というインサイドアウトの考え方が特に腑に落ちました。青木社長は仕事がどれだけ忙しくても家族との時間を大事にするという話を聞き、1つ取り組んだことがあります。親戚を集めた食事会です。そこで叔父から聞いた父親の話が、転換点になりました。私は20代で父親を亡くしています。また、13歳で母を亡くし、14歳のときには父の会社が倒産。高校生ではグレートヤンチャをしていました。あるとき父と進路の話で大喧嘩。父は刃物を持ってきて「お前を殺して俺も死ぬ」と言い、私を刺しました。このままではダメだと思い家を出て、気付くと父も蒸発していました。必死に勉強をして宅建を取得し就職、その後トップセールス、独立、当時最年少上場を果たし、2か月後に父は亡くなりました。探偵を使って父を探し出しはしましたが、正直言うと父にあまり良い感情は持っていないませんでした。

叔父が食事会の席で話してくれたのは、父が墓場まで持っていくってほしいと言っていた



業界初米国 Nasdaq 上場を達成



ミッションに集う仲間とともに大躍進している

父自身のエピソードでした。昭和20年に父は17歳で海軍に入隊、フィリピン海域で作戦中に乗船していた駆逐艦が米潜水艦に撃沈され、命からがら故郷の広島へと復員しました。その戦後間もないころ、原爆で全てを失った広島島の街に秩序は無いに等しい状況だったそうです。今の私達には想像を絶する事だったと思います。父はカオスとなっている広島のことを憂い、復員兵や仲間と共に自警団を結成し治安を守る決意をしたそうです。そんなあるとき、アメリカ兵が知り合いの女性を暴行。アメリカ兵に尻込みする仲間を他所に、なんと父は、日本刀を持って切り込み、銃で撃たれながらも女性を守ったそうです。「宏之、お前はきっと今まで親父をタサイと思っただらう。でもそれは間違いだ。お前の親父は本当に格好良かった。誇りを持って、そして、この話も、綺麗事じゃないから、現代に生きる宏之には聞かせたくなかったそうだ」そう言う叔父の話に、誇れる勇敢な父の血を継

いでいる、だから今の自分があるのだと思えるようになりました。今、私が頑張る理由は、日本社会に対する問題意識はもちろん、社員のため、失敗したときに応援してくれた方々のために、とたくさんあります。そこに両親への感謝が加わったと思います。

## Nasdaq 上場を達成！ その先に描く未来

2023年4月、Nasdaq 上場という新しいステージに踏み出しました。かつて一度上場し、失敗した身。「なぜ地獄だとわかっていながら、もう一度上場するのか？」と大勢から聞かれます。ただ、パートナーである湯藤の一言で、スイッチが入りました。「民事再生した日に上場したら、新しいストーリーがはじまりますね」と。そこからは激動の日々でした。

売上は昨期ついに200億円の壁を突破し、220億円を着地しました。Nasdaq 上場を達成した次の舞台は世界です。黎明期にある不動産クラウドファンディングというマーケットで、世界一をとりに行きます。

なぜ目指すのか。受講を通して、そしてさまざまなステークホルダー、特にアメリカの投資家とのやり取りを通して「世界にどんなインパクトを与えたいのか」という問いと向き合ってきました。私たちのミッションは、人生100年時代をテクノロジーと資産運用で豊かにすることです。

経営者はたとえ年商1000億円を達成したとしても、学び続けるべき存在。世界一を目指し、これからも学び続けていきます。



世界一を目指す新しいステージへ踏み出す



## 分科会



学びを実践し卓越した成果を出されている7社の企業様による分科会では、経営者の方だけでなく幹部の方にもご登壇いただきました。「継続学習のなかでの組織の水質の変化」「理念共感型採用の導入」「社員育成の仕組みづくり」など具体的な実例と実践内容、ノウハウを紹介。質疑応答でもリアルな質問にお答えいただきました。



株式会社  
フロラボホールディングス



大分ベスト不動産株式会社



株式会社永田屋



医療法人光照会  
あすなる歯科・矯正歯科



株式会社ケイズグループ



株式会社誠進堂



株式会社 H&H

## 基調講演



代表の青木による基調講演では「Road to Quality Company」というテーマで、クオリティカンパニーに必要な企業文化について紐解き、メッセージをさせていただきました。「企業文化により社内の基準や判断軸が作られる」とドラッカーの「企業文化は戦略を朝食にする」という言葉とともに組織の水質づくりから、人材育成の極意、動機善での経営により、社会にもお客様にも社員にも喜ばれ繁栄し続ける組織がつかれることをお伝えしました。



## ワークショップ

主席トレーナーの佐藤によるワークショップでは、クオリティカンパニーへの道を各社でデザインする時間となりました。理想の状態・現状とのGAP・今後の実行プランの洗い出しを各社で実施。最後には、「自分たちが何を実行し、会社として何をいつまでに達成するのか」について、3社1グループとなり達成へのコミットをプレゼンテーションしました。



### 参加された経営者の方のお声



分科会で幹部メンバーと一緒に参加できたことで社内の現在地もすり合わせることができました。特にアチーブメントの学びを導入し社内での浸透に課題を感じていたので、Before→Afterのお話も伺え、数年後我が社もあの場に立って話している立場になりたいと思いました。

### 参加された幹部の方のお声



幹部としてトップの考えを正解に導いていくために幹部としてどのように行動していくべきか考え直すことができました。また、今の社内の理想とのギャップを知ること、今何をしなければならないのかを明確にすることができました。熱狂していきます！

次回開催 **2024年6月** 予定

# クオリティカンパニーサミット 2023 実践事例研究会 開催報告

昨年に引き続き、クオリティカンパニー倶楽部会員企業様限定のクオリティカンパニーサミット2023が6月2日(金)に開催されました。当日の様子をご紹介します。



## クオリティカンパニーランク達成企業の表彰

5社の企業様がクオリティカンパニーレベルを達成され、当日ご参加いただいていた3社(写真参照)の企業様に賞状を進呈いたしました。尚、ランク達成企業5社には後日トロフィーをお贈りする予定です(6月末頃予定)。



医療法人光照会 あすなる歯科・矯正歯科



株式会社 Revive



医療法人弘仁会 鴨居歯科医院  
インプラント審美サロン

### クオリティカンパニー ランク達成企業 (回答数 10名以上)

- ◆ 医療法人光照会  
あすなる歯科・矯正歯科
- ◆ 医療法人弘仁会 鴨居歯科医院  
インプラント審美サロン
- ◆ 株式会社 Aphros Queen
- ◆ 株式会社 Revive
- ◆ 株式会社リオス



# 理念浸透を加速させる クオリティカンパニー倶楽部イベント一覧

**経営者・経営役員**



**組織の20%人材 (+候補)**



**組織の60%人材**



**オンライン クオリティカンパニー研究会**

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

**開催日時** 9月12日(火) 17:00~20:00 (16:45開場)

**申込期限** 9月11日(月)まで

**講師** 青木 仁志 / 佐藤 英郎

**参加費** 無料

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

[お申し込みはこちら](#)



**オンライン 幹部講座**

トップの決断を正解にするためにどう組織を動かすべきか、幹部のノウハウを佐藤英郎から直接学べる講座です。一枚岩の組織をつくるためには、経営者と幹部社員の結束が必要不可欠です。佐藤英郎が経営者の思いを代弁し、幹部の心構えを渾身のメッセージで伝えます。

**開催日時** 7月13日(木) 13:00~16:00 | 10月30日(月) 13:00~16:00

**申込期限** 7月5日(水)まで | 10月22日(日)まで

**講師** 佐藤 英郎

**参加費** 22,000円(税込)

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

[お申し込みはこちら](#)



**オンライン リーダー講座**

徳と才の両方を兼ね備えた率先垂範のモデル人材を目指す講座です。真のリーダーとは、徳と才の両方を兼ね備え、行動や成果をもって規範を示すもの。本講座では、徳と才の両方のアプローチから、率先垂範のリーダーとして必要な在り方を学びます。

**開催日時** 9月6日(水) 13:00~16:00

**申込期限** 8月29日(火)まで

**講師** 中川 翔太

**参加費** 16,500円(税込)


**参加対象** クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員、スターター会員企業のリーダー層社員

[お申し込みはこちら](#)




## クオリティカンパニー倶楽部のWebサイトをリニューアルいたしました!

**▼階層別**



クオリティカンパニー倶楽部会員限定のイベントや特典を利用しやすくなるよう、階層別にイベントが選べるようになりました。社員の熱狂を作り出し、社内の理念浸透にお役立てください。




Quality Company Club  
高業績と良好な人間関係を両立する  
クオリティカンパニーへの道

# クオリティカンパニー倶楽部とは

## クオリティカンパニーを目指し 学び続ける組織のためのコミュニティです

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



## クオリティカンパニー倶楽部 会員サービス



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



# 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  
 47万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

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

**22年連続 増収増益**

2022年 / 86.4億円  
 2018年 / 32億円  
 2015年 / 20億円

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。  
※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。  
 ※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。

**直営店は、全国160店舗以上**

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。  
※2022年6月末時点。

**社員から月間売上1,500万円を超える治療家を輩出**

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。



## 岐阜支部設立20周年記念講演が開催!



JPSAで最も歴史がある岐阜支部がついに設立から20周年を迎えました。それを記念した講演会では青木と佐藤の両者が登壇をし、来賓には柴橋正直岐阜市長もお越しになられ、約750名の方が一堂に会しました。ここにはまさに、日比野前支部長と安盛支部長を中心に、数多くのプロスピーカーの皆様と会員の皆様、地元地域の熱心な活動によって紡がれた歴史があります。ここまでの歩みと、盛会となったこと、心からお祝い申し上げます。

## メディア露出が続出!



スポーツ部会会長の松井英幸様や、JPSA顧問でありWBC侍ジャパンのヘッドコーチ・白井一幸様、東北ブロック担当理事の鈴木盛登様など、数多くのプロスピーカーがメディア出演されました。その詳細をJPSAのWebページでもご紹介しておりますので、ぜひご確認ください。

詳細はこちらから →

# JPSA Convention



**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コンベンション 2023

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

参加資格 **JPSA会員** 定員 **1000名** (リアル) 参加費 **5,000円** (税込)  
※オンライン開催もございます。 ※昼食代は含まれておりません。

【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

イマズグ! Web申し込み



# JPSA 便り

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

「自らの職で卓越し、一流の存在へと成長していきたい」。それは、目標達成を学ぶ多くの方の共通の願いではないでしょうか。

JPSAには、そんな願いを3つの分野を通して叶えていただける環境があります。

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

### 1 結果を出すための学びの環境

学びを実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

8月29日(火)、10月17日(火) 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  
※MARCへのログインが必要です。



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



田岡 雄様  
柏木 俊祐様  
一宮 秀子様  
中村 美帆様  
村上 哲之介様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」551/1000名 (2023年6月14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







全国各地で講演活動に従事している

プロスピーカー  
という生き方

vol.55

# より明確になった人生理念 自然体で生きられる人生に

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。今回は大手保険会社の役員も務められた伊豆原孝さんに、人生理念が明確になっていった経緯、シニアプロスピーカーチャレンジを通して得てきたことを語っていただきました。



いずはら たかし  
**伊豆原 孝**

一般社団法人日本損害保険協会 常務理事  
JPISA 認定シニアプロスピーカー

**PROFILE** 大学卒業後、大手損害保険会社に入社。メンバーへの深い関わりと目的から一貫した行動によってチームビルディングを回り、2018年には保険会社のリスク管理では日本最高ランクの格付けを獲得。2019年よりSOMPOホールディングス(株)グループCRO(最高リスク責任者)執行役に就任。自らもサラリーマンなどに向けた講演会や勉強会を開催し、全国6,000万人の組織人に成功の技術を伝える活動に邁進している。2023年2月シニアプロスピーカー試験合格。

## 部下が増えマネジメントに 四苦八苦

アチーブメントの講座を受講するようになったのは、損保ジャパンのリスク管理部長に昇進して半年ほど経ったタイミングでした。それまでは直属の部下を持たず、プレーヤーとしての側面が強かったのですが、突如として部下を100人持つ身となりました。自分の思うとおりに行動してくれない部下に苛立ちが募った私が取った行動は、デスクの後ろのホワイトボードに部下に指示した業務を書き出すことでした。プレッシャーを感じた部下たちから「パワーハラボード」と呼ばれるようになりました。

学ぶことで、私の人生は豊かになりました。しかし、最初からプロスピーカーを目指していた訳ではありませんでした。なぜなら、プロスピーカーとして活動している方の多くは、幼いころに虐待を受けた方や、倒産の危機を経験されている経営者だったからです。それに比べ、私は両親に愛され、30年以上も同じ会社に勤め、恵まれた道を歩んできたサラリーマンです。そんな私がプロスピーカーとなり伝えることがあるのか疑問を抱いていました。

しかし、考えてみれば、この世の中でそんな苦しい体験してきた人は実はほんの一握りです。それでも目的を明確に持たず、日々の仕事に追われている組織人たちにこの技術を伝えていくことは間違いなく意味があることだという思いが強まり、「サラリーマンに勇氣と力を与えたい」という思いが芽生えてきたのです。さらに思いを強くしてくれた出来事があります。それは、アチーブメントテクノロジーコー

スのアシスタントに入ったときの話です。トレーナーの方から指名され、受講生のみなさんにシェアすることになりました。はじめは自分の言葉が伝わるのか半信半疑でしたが、学んで実践してきたこと、父親との経験談を話したときに、涙を流して聞いてくれる人がたくさんいたので。そのとき、私のメッセージにも価値がある、プロスピーカーとして伝えることが使命なんだという気持ち湧き上がってきたのです。

## 人生理念がより明確に 自然体で生きられる人生に

ベーシックプロスピーカー試験に合格したのは2019年でした。プロスピーカーとなつて始めたのは、自社内で全国の支店を回り、講演会で選択理論とアチーブメントテクノロジーを伝えることでした。その活動を支えてくれたのは、各地で活躍するJPISAの仲間たちです。2020年にコロナ禍となったときには、組織人で学んでいる人たちの継続学習のお手伝いをしたいという思いから、組織人部会を立ち上げました。ここまで本当に多くの方々の助けをいただきながら活動を続けることができています。

私がJPISA活動をやるなかで感じたことがあります。それは、自分の人生理念である「感謝・愛・責任」により確信が持てるようになったということです。講演や勉強会などの「分かち合い」をしていくと、自分がアチーブメントで学んできた技術が言語化され、明確になっていきます。それと同時に、これまで自分の人生がよくなってきた背景にこの技術があることが認識でき、いまはその技術を再現性の高いもの

このようにマネジメントに苦勞していた折に高校の同窓会があり、社会人になったばかりの後輩のアチーブメント社員と名刺を交換。紹介いただいた青木社長の講演会で、「私が学べべきものはここにある」と確信し、『頂点への道』講座の受講を決めました。

講座の中で一番心に響いたのは、アチーブメントピラミッドの概念です。以前から心のどこかで「目的が大事だ」と感じていたものの、目の前の仕事をこなすことに必死で、人生の目的など考える余裕もなく走り続けていました。しかし、受講をとおして、自分が本当に大切にしなければならぬものに気づくことができ、永らく断絶状態にあった父のもとを訪ね、関係を修復することができました。

部下に対しても、選択理論心理学に基づいた関わり方をし、一人ひとりの願望を親身になって聴くことを地道に続けました。少しずつですが、部下の願望と向き合いながらマネジメントできるようになり、「パワーハラボード」と呼ばれたホワイトボードは、部下に励ましのメッセージを発信する「パワーボード」に変わりました。業務の中でも講座での学びは役立ちました。

目的から一貫した「リスク管理で世界一になる」という具体的な目標を掲げることで、部下一人ひとりの仕事への取り組みが主体的になり、2018年の春に保険会社のリスク管理では日本最高ランクの格付けを獲得することができました。

## こんな自分でも プロスピーカーになれる

選択理論とアチーブメントテクノロジーを



学びを通して得た経験をまとめた書籍も発刊

としての身に付け、技術に守られていくという実感が湧いてきます。すると、技術や仲間に対して心からの感謝が芽生えてきて、この技術を自分に縁ある人に伝えていきたい、という使命に変わっていくのです。自分の成長という縦軸、縁ある人への貢献という横軸、この縦軸と横軸をとものに伸ばしていけるのが、JPISA活動なのです。すると、人生理念への納得度がさらに高まり、自分の中に人生理念から日々の実践までの一貫性が生まれます。

これによって、JPISA活動を「やらなければならぬ」と感じることなく自然体でできるようにになりました。自分のなかに一貫性をおすこの感覚は、シニアプロスピーカーチャレンジをする過程でより磨かれていったものであり、プロスピーカーになる価値だと思えます。

部下のマネジメントに四苦八苦していた私が、自分の成長だけでなく、縁ある人の人生の質の向上に貢献する人生を歩めるようになりました。また、選択理論とアチーブメントテクノロジーに対する確信と感謝の気持ちが生まれ、より豊かな人生を送ることができるようになりました。より多くの人にこの技術を広めることで、これからも、「縁ある人の幸せにとことん寄り添うプロスピーカー」として活動し続けてまいります。





# 一生折れない自信を育む 子ども向け講座

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。今年のアチキッズも受付開始とともに多くのお客様にお申し込みをいただき、満席となりました。誠にありがとうございます。

アチキッズで身につく大切なこと

「夢」を描く方法を学ぶ	「思いやり」	友達との関わり合い、挨拶をする
「感謝」	「感謝」	親からの手紙、親への感謝を書き出す
「協力」	「協力」	グループ学習を通して協力しあう

東京

7月25日(木)~26日(金)

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

## リーダーキッズ全国で開催!!

### Q&A アチキッズとリーダーキッズの違いってなんですか?

「アチキッズ」と「リーダーキッズ」に違いはありますが、お子様に参加いただくことで、学べること、得られることは同じです。アチキッズを20年以上前から年に2回、東京と大阪で開催してきたなかで、お客様から「全国でもアチキッズを開催して欲しい」というお声をたくさんいただきました。そこで、2021年に全国で弊社以外の団体や個人が子ども向け研修を開催いただけるようにアチキッズをもとに開発・リリースしたのが「リーダーキッズ」です。「アチキッズ」と「リーダーキッズ」には共通の開催目的があります。それは、「子どもの一生折れない自信を育むこと」です。そして、研修を通して、大人になってから社会で活躍するための土台になる4つのことを体験します。

- ①仲間と達成すること
- ②自分の強みを知ること
- ③自分の未来を描くこと
- ④周りのヒトやモノに感謝すること

	アチキッズ	リーダーキッズ
主催	アチーブメント株式会社	各地域の個人や団体
講師	アチーブメント社員	アチーブメント認定講師
開催日数	2日間	1 or 2日間
参加費	33,000円(税込)	開催毎に設定
開催地域	東京(1回)、大阪(1回)	全国各地
開催頻度	毎年7、8月に開催	不定期開催(主催団体や個人次第)

### 開催のご案内



アチーブメント リーダーキッズ

お申し込み詳細はこちら <https://lit.link/leaderkids>

開催日は変更になる可能性があります。最新情報はこちらよりご確認ください。

# 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

### 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!



5/12・5/19

世界の電子機器の墓場と呼ばれるガーナのスラム街を埋め尽くしている廃棄物で作品をつくり続けている美術家の長坂真護氏。累計20億円以上の収益の一部を活用し、リサイクル工場の建設やスラム街初の学校を設立するなど、ガーナの人々にとってなくてはならない存在になっています。年々、注目度が高まっている真護氏が、美術家という枠を超え、実業家として成功できた理由に迫りました。



6/2・6/9

著作累計発行部数は500万部を超え、Twitterフォロワー61万人、YouTube登録者約25万人と若年層を中心に高い支持を得ている経済評論家の勝間和代氏。どのように社会の潮流を捉えているのか、勝間さんのオススメ本やお金の使い方、豊かな人生を歩むための「資本生産性」など常に時代の半歩先を歩き、非常に豊かな人生を手に入れる秘訣について語り合いました。

7月以降に登場予定の  
ゲストを一部公開!

未唯 mie 氏 アーティスト

相川 佳之氏 SBC メディカルグループ 代表



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!



投稿はこちらから

『青木仁志のトップリーダーと語る成功の技術』ゲスト出演者との  
対談記事を青木仁志 公式Webサイトにて随時公開!!

詳しくはこちら





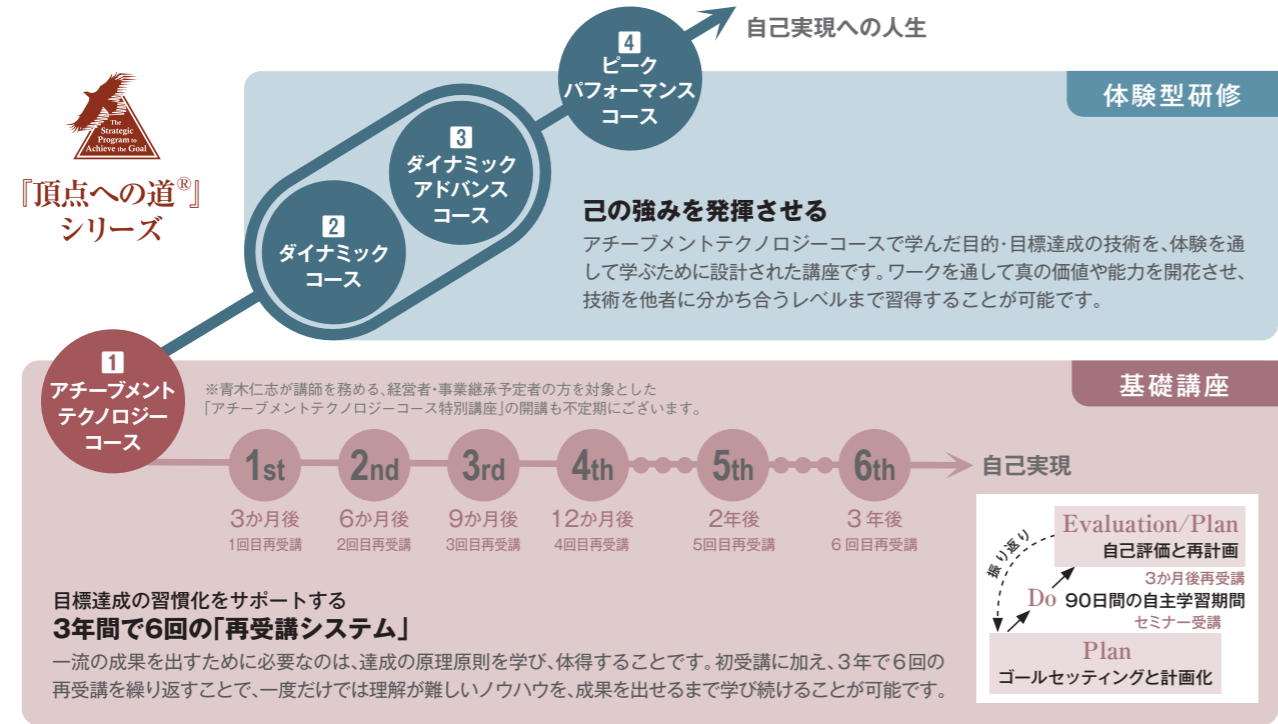
# ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2023.7 ~ 2023.10

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。

「頂点への道」講座コース体系図



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)			

# 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



30代の初心者向けに資産運用のノウハウを2人のプロが伝授！  
確実に資産を形成するためのマネーリテラシーが身につく指南書

資産運用につきものの  
リスクの高い話や  
あやしい儲け話にだまされない！

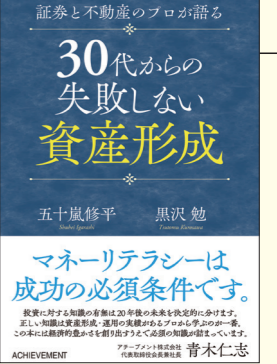
## 証券と不動産のプロが語る 30代からの失敗しない資産形成

青木仁志、推薦！

【著者】五十嵐 修平  
黒沢 勉

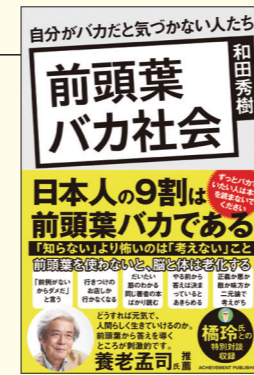
「マネーリテラシーは成功の必須条件です。  
投資に対する知識の有無は20年後の未来を決定的に分けます。  
正しい知識は資産形成・運用の実績があるプロから学ぶのが一番。  
この本には経済的豊かさを創り出すうえで必須の知識が詰まっています」

- 【あなたを守るマネーリテラシー】
- ◎世界の株価は年間6~7%ずつ上がっている
  - ◎積み立て投資は若いうちからはじめるのが勝ち
  - ◎2024年からはじまる新NISAをフル活用する
  - ◎金融商品は免許を持っている会社から購入する
  - ◎他人資本(家賃)で資産形成するタイムマネジメント
  - ◎YouTubeの情報を鵜呑みにしない
  - ◎担当者はどのような資産形成をしているか必ず質問する



新刊情報  
New books

## 前頭葉バカ社会 自分がバカだと気づかない人たち



【著者】和田 秀樹  
【価格】1,320円(税込)

前例踏襲、現状維持ばかり……日本人の9割は前頭葉バカかもしれない！

- ◎「前例がないからダメだ」と言う
- ◎行きつけのお店しか行かなくなる
- ◎正義か悪か、敵か味方か。二元論で考えがち
- もし当てはまるなら、あなたの前頭葉はラクをしすぎているかも！
- 前頭葉を使わないと、脳と体は老化します。
- そして、「知らない」より怖いのは「考えない」こと。
- 和田秀樹が現代社会に警鐘を鳴らします！

「バカの壁」養老孟司氏、推薦！  
「バカと無知」橋本玲氏との  
特別対談を収録した刺激作



## アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、  
こちらのQRコードから読み込めます。



### 大阪支社 (アチーブメント大阪研修センター)

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



### 東京本社 (アチーブメント東京研修センター)

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



### 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



### 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



### 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



発売5か月で12万部突破！  
今、日本一売れている  
高血圧改善本

たった1分のツボ押しと、5分のストレッチで無理なく簡単に血圧が下がる！

## 薬に頼らず血圧を下げる方法〈文庫版〉

「食事を変えずに164mmHgから110mmHgに下がりました！」など感謝の声、続々！

一生のお付き合いになると覚悟していた「降圧剤」や、  
味気ない「減塩食」ナシで、血圧を下げる方法を伝授。  
「降圧ツボ」で自律神経に働きかけ、「降圧ストレッチ」で血管の柔軟性を復活。  
血圧が上がりやすい体質そのものを改善します。



【著者】加藤 雅俊  
【価格】880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/

既刊情報  
Previously published








**6 無料体験説明会 オンライン**

**戦略的目標達成プログラム「頂点への道」講座 無料体験説明会**

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

**オンライン Zoom**

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**

**福岡開催** リファレンス博多駅東 H-2 7/8(土)

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：Zoom 18:30～20:30 福岡 18:00～20:00  
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)**

**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)

**名古屋開催** 昭和ビル  
第96期 9月8日(金)、10月6日(金)、11月4日(土)、12月1日(金)、2024年1月12日(金)～13日(土)、2月6(火)～7(水)

受講料：165,000円(6回分・試験受験料含む・税込)  
参加資格：ピークパフォーマンスコース受講済みでありJPSA会員の方  
※その他の資格はJPSA公式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 8/29(火)、10/17(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**

**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)

**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日目：8/26(土) 2日目：9/23(土)  
第10期 1日目：9/26(火) 2日目：11/3(金)

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スタンダード会員の経営者、社員の方

講師：高橋優也  
時間：10:00～18:00(会場9:30)

プロラボホールディングス創業者が語る、  
コロナ禍で新規事業を高速で黒字化させた  
ブランディング戦略とは  
～ブランディング・マーケティング編～

**東京開催** アチーブメント東京研修センター  
8/9(水)

参加費：**スタンダード会員企業** 6,000円(税込)／1名  
**スター会員企業** 12,000円(税込)／1名  
※スタンダード会員の方は最大3名まで、スター会員の方は最大2名までご参加いただけます。  
※経営者の方は必ずご参加ください。幹部の方のみでの参加はできません。

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・スター会員企業の経営者、幹部の方

講師：佐々木広行  
時間：14:00～16:30(会場13:30)

●懇親会  
参加費：25,000円(税込)※ドリンク、サービス料別  
時間：17:00～19:00

**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)、10/2(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  
再受講料：126,500円(テキスト代・税込)

講師：青木仁志 / ファンリレーター：佐藤英郎  
時間：9:00～12:30(受付開始8:45)

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

**オンライン Zoom 9/12(火)**

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 オンライン Zoom**

7月13日(木) テーマ：組織をまとめる  
10月30日(月) テーマ：幹部としての原理原則

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コース未受講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)

**リーダー講座 オンライン Zoom**

9月6日(水) テーマ：モデル人材として徳を磨く

参加費：16,500円(税込)

参加資格：課長職・主任職および次世代の左記役職者、経営陣が「リーダー」として信頼している方  
※アチーブメントテクノロジーコース未受講の方でもご活用頂けるプログラムです。

講師：中川翔太  
時間：13:00～16:00(オープン12:30)

**3 マネジメントセミナー**

**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



**管理職向け 選択理論心理学をもとに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**

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 Standard

**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)



メンバーが仕事を楽しく、自ら挑戦し、飛躍する組織をつくる。  
マネジメントの技術を体系的に学ぶ2日間。「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。メンバー一人ひとりが主体的に仕事を楽しく、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」のです。本セミナーでは、マネジャーの果たすべき役割や組織マネジメントの基本的な考え方、プレイングマネジャーに必要なタイムマネジメントについてお伝えします。また、メンバーへの具体的な関わり方について、ロールプレイをとおして学びます。


日程は下記のカレンダーをご確認ください。

**営業職・管理職向けセミナー**

**1 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)



**BtoF 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をつくり方で、顧客をファン化する具体的な関わり方

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割以上の方がロコミご紹介でまわっています。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 / ファンリレーター：岩野耕祐  
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」が優待対象 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

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	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	土
1																														
2																														
3																														
4																														
5																														
6																														

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	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																															
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=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

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
1	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																															
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
1	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																															



# ビールで「乾杯」飲食店特集

全国のパートナー企業のなかから大切な方と過ごす時間にぴったりな特典をご紹介します！

パートナー企業一覧はこちらよりご覧ください



<p><b>東京</b> <b>食べる</b></p> <p>羽田スカイブルーイング/株式会社大鶴様 ビール醸造所が店内に！大田区の素材を活かした羽田発クラブビール店。</p> <p><b>特典</b> ファーストドリンクお1人様1杯サービス！自社醸造で出来立てのクラブビールが自慢。</p>	<p><b>東京</b> <b>食べる</b></p> <p>株式会社 AIYO クリエーション様 板橋区蓮沼町にて「中仙酒場(串屋)さぶろく」を営業！</p> <p><b>特典</b> お誕生日当日のご来店で、年齢の数の唐揚げをプレゼント！※ご予約時アチーブメントカード決済申出</p>	<p><b>東京</b> <b>食べる</b></p> <p>株式会社玉寿司様 大正13年創業の江戸前寿司専門店。首都圏を中心に現在31店舗展開中。</p> <p><b>特典</b> ウェルカムドリンクサービス！※「鮎」本店上ル限定です。</p>	<p><b>東京</b> <b>食べる</b></p> <p>株式会社 KI カンパニー様 浅草・銀座で行列のできる寿司屋と話題の「立喰い寿司 ひなと丸」を展開。</p> <p><b>特典</b> ワンドリンクサービス！ご来店時にアチーブメントカードをご提示くださいませ。</p>
<p><b>東京</b> <b>食べる</b></p> <p>梅林株式会社様 京急「梅屋敷」駅から徒歩2分の居酒屋。完全地域密着型で4店舗を展開。</p> <p><b>特典</b> ドリンク1杯サービス！地元のお客様へ感謝の気持ちを込めて日々営業中。</p>	<p><b>東京/神奈川/新潟/富山</b> <b>食べる</b></p> <p>株式会社セオリー様 日本酒専門の飲食店や日本をふるまう食物販レクショッブを展開。</p> <p><b>特典</b> 北信越の日本酒を一杯サービス！ソフトドリンクへの変更も可能です。</p>	<p><b>千葉</b> <b>食べる</b></p> <p>中華そば 金ちゃん様 本場の山形ラーメンが関東で唯一味わえる！加水率高めのモチモチした麺が特徴。</p> <p><b>特典</b> 昔懐かしいあっさり中華そばに、味玉・メンマ・ネギを増量サービス！</p>	<p><b>神奈川</b> <b>食べる</b></p> <p>アッシュXEM/(有)エスプリ・デキップ様 ミシュラン湘南版にも掲載されたカジュアルリゾートフレンチを提供！</p> <p><b>特典</b> ランチまたはディナーのコースをご注文いただいた方はデザートを1ランクアップグレード！</p>
<p><b>神奈川</b> <b>食べる</b></p> <p>公珠/金銀食品株式会社様 横浜市の中華料理店。「子供に野菜を」と開発した餃子は看板メニュー。</p> <p><b>特典</b> アルコールまたはソフトドリンクのウェルカムドリンクをご来店時に一杯サービス！</p>	<p><b>愛知</b> <b>食べる</b></p> <p>肝屋/株式会社 GFC 様 全国でも珍しい肝料理専門店。生産者から鮮度の高い食材を仕入れています。</p> <p><b>特典</b> お会計から10%オフ！牛、豚、鶏、馬、魚、様々な肝を使ったオリジナル肝料理が楽しめます。</p>	<p><b>大阪/兵庫</b> <b>食べる</b></p> <p>株式会社クロアードイング様 大阪中心にバリを含む5つのフレンチレストランを運営しています。</p> <p><b>特典</b> ランチ・ディナーのご予約でワンドリンクをサービス！</p>	<p><b>兵庫</b> <b>食べる</b></p> <p>炭火焼肉カンテイボウ様 お婆ちゃんもおかわりする！「焼肉女王」秘伝タレの炭火焼肉店。</p> <p><b>特典</b> 名物！「肉毛布」味付け薄切り牛カルビ通常680円を29円(肉)でご利用。</p>

※表示はすべて税込価格です。

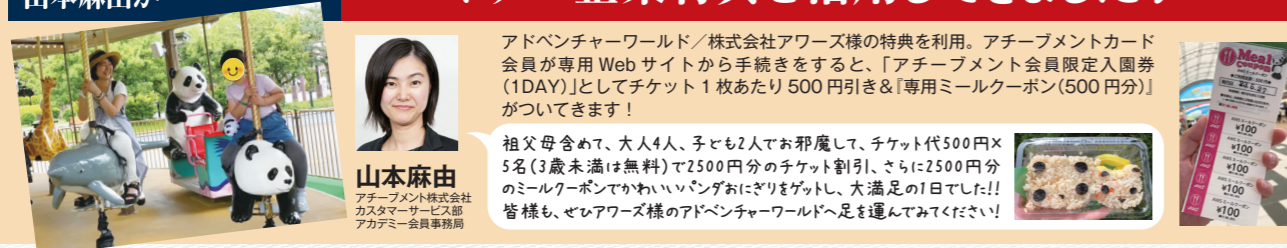
アチーブメントカード会員事務局 山本麻由が

## パートナー企業特典を活用してきました！

アドベンチャーワールド/株式会社アワーズ様の特典を利用。アチーブメントカード会員が専用Webサイトから手続きをすると、「アチーブメント会員限定入園券(1DAY)」としてチケット1枚あたり500円引き&「専用ミールクーポン(500円分)」がついてきます！

祖父母含め7人、大人4人、子ども2人でお邪魔して、チケット代500円×5名(3歳未満は無料)で2500円分のチケット割引、さらに2500円分のミールクーポンでわいわいワンダおにぎりをゲットし、大満足の1日でした！皆様も、ぜひアワーズ様のアドベンチャーワールドへ足を運んでみてください！

山本麻由  
アチーブメント株式会社 カスタマーサービス部 アカデミー・会員事務局




**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



**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。

※2年目以降年間利用額10万円未満の場合、年会費1,375円(税込)が必要となります。また、アチーブメントカードご入会後のカード契約に関する登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はオネコになります。ご了承ください。

## 期間限定 入会キャンペーン開催中！

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

※割引価格での再受講は、1回限りです。

**簡単!お申し込み方法**

<p><b>カードのお申し込み</b></p> <p>Webサイトからアチーブメントカードを申し込み <a href="https://achievement.co.jp/card/">https://achievement.co.jp/card/</a></p> <p><small>※審査の結果にかかわらず、キャンペーンの割引は適用されません。</small></p>	<p><b>メールを転送する</b></p> <p>オリエン特コーポレーションからのお申し込み完了メールを、以下のメールアドレス宛に転送する <a href="mailto:csd@achievement.co.jp">csd@achievement.co.jp</a></p> <p><small>※メール転送後、翌営業日15時以降、「MARC」から割引価格でお申し込みいただけます。</small></p>	<p><b>希望講座を申し込む</b></p> <p>会員サイト「MARC」から割引専用のチェックボックスを選択し、講座を申し込む</p> <p><small>※書面での申し込みの場合は割引をご利用いただけません。 ※ほかの割引との併用はいたしかねます。</small></p>
--	---	---

**対象のお客様**  
キャンペーン期間中に、上記の方法でお申し込みを完了された方

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

**特典** パートナー企業の各種サービスを優待利用できます  
左ページをご覧ください

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





# INFORMATION

インフォメーション

## 日本大学松戸歯学部 × アチーブメント 吉田洋一氏・淵澤一徳氏が学生に特別授業!

4月に開始した日本大学松戸歯学部3年生の共同開発授業。5月15日はゲスト講師が登場。JPSA認定シニアプロスピーカー・歯科部会 副部長、医療法人スマイルクリエイト 八戸総合歯科・矯正歯科 院長 吉田 洋一先生と、ベーシックプロスピーカー・同医院副院長 淵澤 一徳先生です。お二人から、人生の目的は何か、ビジョン実現の手段が歯科医師という職業であるとメッセージ。学生からは「どのように人生の目的を見つけるのか?」「なぜ青森県で業界トップ0.5%の成果を出すことができるのか?」という質問が飛び出しました。これからも先生方とともに学生の成長に貢献していきます。



**営業の常識を塗り替える!**

「セールス」のその先へ 無料  
TOP SALES ACADEMY 高木 謙治  
アチーブメント株式会社 マネジャー/トレーナー

日程 **7月12日(水)**  
**8月21日(月)** お申し込みはこちら

## 4月20日(木)日テレ『ZIP!』に 取り上げていただきました!



菊池雄星選手・大谷翔平選手の母校、花巻東高等学校との共同プロジェクトが、日テレ『ZIP!』の「?よミトク!」コーナーにて取り上げられました。「学校教育でいかに主体性を育むのか」というテーマの紹介。弊社が花巻東高校の先生方とともに、追求し続けてきたテーマです。『アチーブメントプランナー』を元に、オリジナル手帳を制作し、2019年から全校でカリキュラムの運用を開始。年間6回の研修をお届けしながら、ともに歩んできたプロジェクトは、今年4月から5年目がスタートしました。強制や脅し、罰と報酬を中心とする刺激を与える教育ではなく、生徒たちのなかに眠る願望の明確化を支援し、「夢」や「志」を育み、そしてその達成から逆算した毎日を生きる主体性を育む教育を追求してきました。花巻東高校に通う全生徒が、夢を叶える人生を送ることができ、そして菊池雄星選手・大谷翔平選手に続く、世界に羽ばたく未来のスターの輩出を目指し、これからもともに歩んでまいります。



## 中小企業庁前長官 前田泰宏様が アチーブメント株式会社の顧問に 就任されました。



2019年7月から中小企業庁長官を務められ日本の中小企業の発展を支えてこられた前田泰宏様が、5月1日にアチーブメント株式会社の顧問に就任しました。「自分以外のために頑張る人が報われる社会は確実に安定し繁栄する」という、官僚として35年務められてきたなかで確信した思いにより、今回顧問を引き受けてくださいました。日本の中小企業を支援されてきた知見をお借りして、これからもお客様の事業の発展に向けサポートしてまいります。

### 読売新聞定期購読のご案内

弊社が業務資本提携をした日本テレビ放送網株式会社は、読売グループの一員であり、同グループが発刊する『読売新聞』は日本で最も購読数の多い新聞として知られています。ぜひ社会の最新の情報を得る媒体としてご活用ください。



### 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/>



### 休業日のご案内

■=休業日

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

# Book

アチーブメント株式会社 主席トレーナー  
**佐藤英郎の新刊!**

**上司は9割し方が**

130万人が読んだベストセラー  
どんな状況下でも  
全ての能力を發揮する  
それがチームビルディングの  
真髄だ!

WBC日本代表ヘッドコーチ 白井一幸  
アーク出版

amazon ランキング  
**3部門 第1位**

獲得部門  
■ビジネス実用本  
■実践経営・リーダーシップ  
■その他のビジネス・経済関連書籍  
※2023/5/16調べ

国際コーチング連盟マスター認定コーチの資格をもつ佐藤によるリーダーが身につけたい真のマネジメントとは? 選択理論心理学に基づく内容をベースに実際に活用し、成果を上げるための「ノウハウ」と「ドウハウ」がわかる1冊です。



# Seminar

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

メンバーが仕事を楽しみ、自ら挑戦し、飛躍する組織をつくる  
マネジメントの技術を体系的に学ぶ2日間

東京開催

開催日 **8月30日(水)~31日(木)**  
申し込み期限 8月22日(火)まで

**11月3日(金)~4日(土)**  
申し込み期限 10月26日(木)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**

担当講師  
アチーブメント株式会社 取締役営業本部長  
一般財団法人日本プロスピーカー協会 評議員  
**橋本 拓也**

お申し込みはこちら

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

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。



