

Club News

BtoF

なぜあの会社は
紹介が絶えないのか

つくり方
感動体験の

満足を超えた



[鼎談]

「人」の育成こそ「変革」の源泉
日本経済活性化の要諦に迫る

飯田 祐二

経済産業省 経済産業事務次官

青木 仁志

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

木俣 佳文

アチーブメント株式会社 顧問

[特集]

満足を超えた感動体験のつくり方
—なぜあの会社は紹介が絶えないのか—

笠巻 貴史

株式会社Revive リハビリ接骨院グループ 代表取締役

愛敬 薫

株式会社サンアイク 代表取締役

楠 弥生

株式会社くすのき 専務取締役

加藤 宏明

カトープレジャーグループ 代表取締役社長 兼 グループCEO

橋本 拓也

アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

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] 「人」の育成こそ「変革」の源泉 日本経済活性化の要諦に迫る

飯田 祐二 経済産業省 経済産業事務次官
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO
木俣 佳丈 アチーブメント株式会社 顧問

[特集] 満足を超えた感動体験のつくり方 —なぜあの会社は紹介が絶えないのか—

10 なぜ、今『ファン化戦略』が注目されるのか?

12 Case 1 たった一度の診療で、半数以上から紹介をもらう 東海地域で圧倒的成長を誇る治療院

笠巻 貴史 株式会社Revive リバイブ接骨院グループ 代表取締役

13 Case 2 車両購入者の9割が車検利用 地域シェア率No.1! 紹介が溢れる満足の原点

愛敬 薫 株式会社サンアイク 代表取締役

14 Case 3 予約半年待ち! 「天ぷら」の名店! 顧客単価10万円超えでもファンが増え続ける経営

楠 弥生 株式会社くすのき 専務取締役

15 Case 4 業界トップレベルの規模! 人気を集め続ける 「高品質」を組織で追求し続けられる理由

加藤 宏明 カトープレジャーグループ
代表取締役社長 兼 グループCEO

16 まとめ 満足を超えた感動が紹介・リピートにつながる BtoF戦略実現の3つのステップ

橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

24 My Achievement 私の目標達成ストーリー
齋藤 久夫 有限会社ケイフォトサービス 代表取締役

26 JPSA便り

28 プロスピーカーという生き方
後藤 清安 青森県議会議員
株式会社あomorい SEIAN 代表取締役
NPO法人loveamoriproject 理事長
一般財団法人日本プロスピーカー協会 顧問
認定シニアプロスピーカー

33 セミナースケジュール



青木仁志が講師を担当する
アチーブメントテクノロジーコース特別講座が
50回を迎えました。

受講生5名からはじまった『頂点への道』講座スタンダードコース。
1992年に開講し、2019年12月で28年間毎月連続700回開催を達成しました。
そして2020年5月27日、コロナ禍に経営者限定の講座「アチーブメントテクノロジーコース特別講座」を
開講し、この度、2024年4月24日～26日に50回目を迎えることができました。
これもひとえに、さまざまな状況のなかでパワーパートナーの方とともに
学び続けてくださったご受講生の皆様のご支援とお力添えの賜物です。心より御礼申し上げます。

お陰様で、8月28日(水)～30日(金)には初の福岡開催が実現します。
中四国・九州・沖縄方面の多くの経営者の方にお目にかかれることを楽しみにしております。

これからも中小企業経営者をはじめ、
縁ある多くの人を豊かな人生に導く指導者の皆様に、
「目標達成の技術」「繁栄し続ける経営の技術」を伝えてまいります。
そして創業当時から一点の曇りもなく追い求めてきた
「いじめ・差別・虐待のない豊かで明るい社会」の実現を目指し
アチーブメントテクノロジーと選択理論を日本の津々浦々に届けてまいります。
今後ともご愛顧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

アチーブメントテクノロジーコース
特別講座の詳細はこちら





経済産業省
経済産業事務次官
飯田 祐二

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

アチーブメント株式会社 顧問
木俣 佳丈

鼎談

「人」の育成こそ「変革」の源泉

日本経済活性化の要諦に迫る

長きにわたって低迷を続けてきた日本経済。近年、国際競争が激化の一途をたどり、日本経済を取り巻く環境はさらに厳しさを増している。しかしここに来て、“潮目が変わる”動きも見え始めた。日本経済の変革を促す抜本的な政策が打ち出され、新たな成長への道筋が示されるとともに、国外でも日本企業に対する評価が高まり、追い風が吹き始めている。そうしたなか、今後の日本の成長を加速させるためのポイントとなるのが人材の育成だ。2023年より経済産業省の事務次官に就任した飯田祐二氏に、日本経済再興への取り組みや目指す方向性などについてお話を伺った。

ミッション志向の産業政策で正のスパイラルを起す

木俣 失われた30年を経て、世界と日本の関係は様変わりしました。2023年のIMF統計データによる世界の名目GDPランキングでは、日本はドイツに抜かれて世界4位に低下しています。国際競争力も1990年代には世界1位でしたが、いまや31位。国家間の競争が今後ますます激しくなるなか、日本の将来を憂う声は多いと思います。

飯田 2023年には米国マクドナルドの最低賃金が、20ドルつまり3000円程度であったと聞きました。1990年代前半に内外価格差はというと、日本が高くて外国が安い状況でしたが、ご存じのとおりいまは逆転現象が起こっています。この30年の間に日本は「モノ」も「人」も安くなり、世界における立ち位置も変わりました。

青木 岸田首相は日本のこの30年を「コストカット型経済」と指摘されました。人への投資や賃金、設備投資、研究開発投資などがコストカットの対象になり、その結果として消費と投資が停滞して悪循環を招いたと。

飯田 努力してこなかった訳ではありませんが、結果として負のスパイラルが生じてしまいました。売上原価を抑えて利益を出しても、営業利益に対する設備投資比率や、人材投資も低水準で、将来の成長に対する投資をこたえなかったことが大きな課題でした。

会システムへの組替えが必要です。そうすることで産業構造の変化や、激化する国際競争への対応力をつける必要があると考えています。これについても「人材」、「スタートアップ・イノベーション」、「価値創造経営」、「徹底した日本社会のグローバル化」、「行政・EBPM・データ駆動型行政」という5つの分野を掲げて注力していきます。

青木 30年にわたる日本経済の低迷の背景としては、産業構造の大きな変化や、生産年齢人口の減少、設備投資の減少など様々な要因が指摘されています。今回の経済産業省の取り組みは、これまでの負のスパイラルを断ち切り、官民を挙げて新たな成長を目指そうという意気込みを感じます。心強いですね。

木俣 そうした新機軸に加えてもう一つ着目し

木俣 特に大企業の投資は海外に向かっていくことが多く、国内経済への貢献が弱かったように思います。

青木 そうした経緯を踏まえて、経済産業省産業構造審議会の『経済産業政策新機軸部会』では、2021年以来、日本経済のビジョンやその実現に向けた政策についての議論が重ねられていますね。

飯田 はい、その新機軸部会で2022年6月に「中間整理」、2023年6月に「第2次中間整理」を発表しました。方向性としては、世界的な社会課題を起点に、新規成長分野やスタートアップへ官民が連携して大胆に投資し、グローバル規模で成長する事業の創出を目指すというものです。それにより高成長・高賃金化していく「正のスパイラル」を生じさせようと考えています。

木俣 これまで以上に国が民間と連携し、経済の活性化を図ろうということですね。

飯田 はい。官民連携を強化することで、イノベーションや投資を引き出すという狙いです。私たちは日本経済変革に向けて、二つの柱を打ち出しました。それが『ミッション志向の産業政策』と『社会基盤（OS）の組替え』です。

青木 それら二つの柱について、詳しくお話してください。

飯田 『ミッション志向の産業政策』では、社会課題の解決」と「経済成長・国際競争力の強化」の双方を実現するため、「第2次中間整理」で注力すべき8分野を設定しています。そ

の8分野は「炭素中立型社会の実現」、「デジタル社会の実現」、「経済安全保障の実現」、「新しい健康社会の実現」、「災害に対するレジリエンス社会の実現」、「バイオものづくり革命の実現」、「成長志向型の資源自律経済の確立」、「少子化対策としての地域の包摂的成長」です。これらの社会課題に対してミッション志向で取り組み、官民連携で投資して、解決するというアプローチを取ります。

木俣 具体的にはどのような内容でしょうか。

飯田 私は内閣官房GX（グリーントランスフォーメーション）実行推進室の総括室長も兼務しているので、「炭素中立型社会の実現」の分野についてお話しすると、今後10年で官民合わせて150兆円の投資の実現を後押しすることになっています。GX経済移行債の発行により20兆円規模の支援を行うこと等によりこの分野の取り組みを支え、GXによる新産業創造や、産業構造高度化を加速していきます。

青木 特定分野においてミッションを設定し、官民で長期的なビジョンや目標、戦略などを共有し、ともに成長させていくということですね。

中堅企業への支援を厚くし、成長規模の拡大を図る

木俣 2本柱のうち一方、「社会基盤（OS）の組替え」は、どのような取り組みになりますか。

飯田 『ミッション志向の産業政策』を支えていくためにも、これからの時代に合った経済社





Yuji Iida
埼玉県出身。1988年、東京大学経済学部卒業後、通商産業省(現経産省)入省。産業技術環境局長や経産省大臣官房長などを経て、2022年に経済産業政策局長兼首席エネルギー・環境・イノベーション政策統括調整官に就任。2023年から経済産業事務次官を務める。

たいことは、経済産業省が産業競争力強化法の改正案を打ち出し、新たに「中堅企業」の定義を設定したことです。従業員数2000人以下の企業を中堅企業と定義し、地域経済のけん引役とみてサポートしていこうということですが、これは特筆すべきことだと思っています。

飯田 製造業の場合は従業員300人以下または資本金3億円以下の企業が中小企業に区分され、これ以外はすべて大企業に区分されています。この度の改正で中堅企業に該当することになる企業は、中小企業向けの支援を受けられずにいたのです。そうした企業への支援を手厚くし、成長を促すという狙いがあります。

青木 新定義では一部の上場企業を含む9000社が中堅企業に該当することですね。そうした企業を重要視し、支援を強化する理由をお話してください。

飯田 大企業は、海外拠点への投資や事業拡大を中心に力を注いできました。それに比べて中堅企業は海外展開を見据えながらも、国内の事業や投資を確実に拡大し、国内経済の発展に寄与しています。国内への投資や事業拡大が

備投資も増加しています。1991年度に100兆円を超えて以来長らく低迷してきましたが、2023年度は設備投資が再び100兆円を超えるといわれています。

木俣 国外からの大型投資もありましたね。2024年2月に台湾の世界的半導体メーカーであるTSMCの熊本工場が開所されました。

飯田 はい。そこにも地政学上のリスクを低減しようという狙いもありますが、それだけではありません。日本には半導体の装置や材料で強みをもつ企業が多く、開発・量産拠点として価値が高いと評価された結果でもあります。

木俣 工場建設への投資のほか、関連企業の進出、住宅や各種施設の整備、消費の増加など、様々な面で地域経済への波及効果は大きいですね。

飯田 今回のTSMCの件に関しては、数年前から同社を支援できる体制を整え、法改正なども行い、約5000億円の補助金を投じたことが結果しました。こうした取り組みも、先ほど申し上げた新機軸の一環です。

青木 素晴らしい。そうした生産拠点を支える上でも、人材育成の課題はより重要になってきますね。もちろん日本経済をさらに向上させていくためにも、大切なのはやはり「人」

ないと、国内の生産性向上や所得アップに結びつきにくいので、こうした中堅企業の実績は日本経済にとって貢献度がとても高いのです。また中小企業に比べて一社あたりの従業員数が多く規模も大きいので、成長すれば取引企業や従業員への波及効果も大きい。賃金引き上げや雇用創出などの効果も望めます。

木俣 若い世代の雇用が増え、賃金が上がれば、少子化対策としても有効ですね。支援については、どのようなことを行っていくのでしょうか。

飯田 新たな投資や規模拡大、M&A、賃上げ促進などを後押しする税制優遇措置等を講じる予定です。実は日本は、ベンチャー企業・中小企業が中堅企業へと成長し、さらに大企業になっていくという例が少ないのが現状です。中堅企業、大企業に成長していくと、中小企業のとくに受けられた手厚いサポートを、受けられなくなるといっても一因になっています。中堅企業になっても支援が整っているようになれば、成長への意欲も削がれることはなくなるでしょう。

青木 全日本企業の99・7%を占める中小企業

でしょう。

飯田 おっしゃる通りです。今回の変革の、重要な要素だと考えているのが「人材」です。どのような組織であれ、さらには国であれ、やはり「人」の育成が最重要であることは間違いありません。先に申し上げた「社会基盤(OS)の組替え」の5つの目標では、「人材」を第一項目として掲げています。

木俣 一般論として人材が大切だということもあるでしょうが、近年のように技術革新が早く、事業構造の変化が激しい時代ならではの事情もあると思います。

飯田 はい。技術革新が日進月歩の勢いで進み、社会のあらゆるシーンでデジタル化が進展しています。また脱炭素社会の構築に向けて歩みを速める必要もあり、業種を問わず事業環境は大きく変化しています。そうした変化に対応し、成長に寄与できる人材の確保は急務で、そのためのスキルアップやスキルチェンジなども不可欠です。経済産業省でも850億円の予算を投じ、リスキリングや雇用移動などを一貫通貫して支援しています。

青木 教育は国家百年の計。飯田さんがおっしゃるように、急変する時代に対応可能な人材を育てることは、火急の問題なのだと思います。それはすなわち、自分を自ら変化させられる人材が必要だということですね。そのためには人の「内在するモチベーション」を引き出す教育が大事です。一人ひとりが人生の「目的」を見つけられれば、それに向かうための変化に対し

へのサポートについて、経済産業省はこれまでとてもきめ細かく行ってきた実績がありますね。それに加えて、地域経済のけん引役ともいえる中堅企業へのサポート体制が整うということであれば、日本経済の今後の成長に、より期待がもてるようになります。

「個」の成長が組織を伸ばし、その連鎖が日本を活性化する

木俣 将来に向けた官民挙げての自助努力について心強いお話が聞きましたが、昨今、海外からも日本に対する追い風が吹いています。日経平均株価が続伸し、2024年2月にはバブル経済ピーク時の最高値を超え、その後、初めて4万円台にのりました。株価上昇をけん引したのは主に外国人投資家で、日本企業を見直す動きが大きくなったとみられていますね。

青木 日本に資金が集中しているのは、地政学上のリスクが高まった影響もあるでしょう。とはいえ財務の健全性が高く、ガバナンス改革が進んだ日本企業は評価が高いのも事実ですね。

飯田 企業の資本の使い方も変わり、国内の設

ても、より積極的になれます。

飯田 大いに共感します。私たち公務員の仕事も同じですが、自身の目的と外からの要求が一致したときに、人は能力をもっとも発揮でき、高い成果を実現できると感じています。

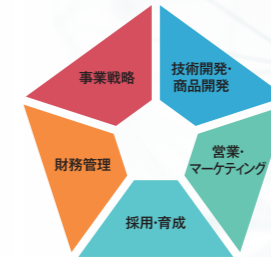
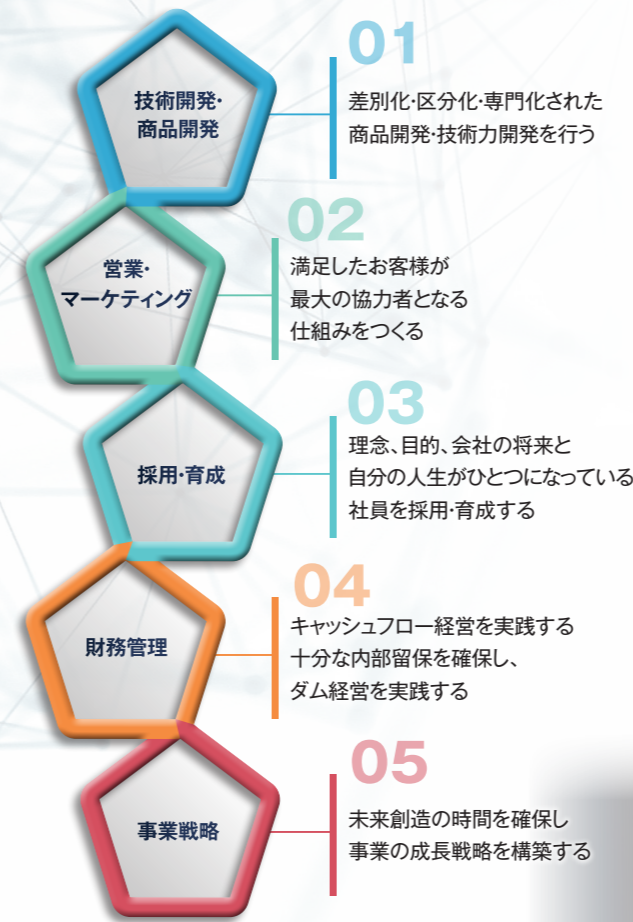
青木 私たちが32年間にわたって開催してきた『頂点への道』講座は、上場企業経営者をはじめセールスパーソン、医師、弁護士、アスリートなど、多様な方々が5万人以上受講され、「誰のために」「何のために」という人生の目的が発見されています。そこから経営や事業の運営が変わり、結果的に高収益になっているのです。人生の軸を見つけられるので、そのために大いに学び、自らを変革していけるようになります。

木俣 まず組織として、こうあらねばならない、というものに、所属する個が合わせるといってケースも見受けられます。ですが、「個」と組織の目指すベクトルが同じであれば、より強い推進力が得られます。リスキリングを行おうという組織にも、そうした観点が大切ですね。

飯田 同感です。特に若い世代は以前と比べ、組織への依存意識が薄く、自発的にスキルを高めた人が増えています。そうした気持ちを汲んでサポートすることや、組織の目的を深く共有することができれば、ウェルビーイングの観点からも良い職場が増えるでしょう。「個」の成長が組織の総合力を伸ばし、その連鎖が日本全体を活性化させる。そうなれば理想的ですね。

青木 本心にそう思います。貴重なお話を伺えました。ありがとうございます。

経営戦略の5つの柱



「付加価値の高い優れた商品サービスの確立」「営業マーケティングの仕組み整備」「良い人材の採用と育成」「財務戦略」「事業戦略」これら5つは、青木が講座で伝えている。経営者が考えるべき5つの観点です。本セミナーでは、アチーブメントテクノロジーコースの学びを具体的な経営計画に落とし込むサポートをします。解像度を高めていただくために、アチーブメントの具体的な経営計画指標も紹介します。精度を高めるためにぜひ反復して活用ください。

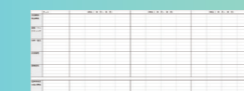
アチーブメントテクノロジーコースの学びをもとに
5つの柱に沿った実践的な
3か年計画を作成する2日間

本セミナーで得られること

アチーブメントテクノロジーコースの学びを具体的な経営計画に落とし込む

青木の伝える5つの柱に沿って経営計画の解像度を高められる

アチーブメントの実際の経営計画の指標を参考にできる



日程 7月4日(木)~5日(金) **時間** 通い2日間
1日目 10:00~18:00(受付開始 9:30)
2日目 9:00~17:00(開場 8:30)
定員 100名 **会場** アチーブメント東京研修センター **講師**

	初受講	再受講
通常価格	88,000円(税込)	66,000円(税込)
クオリティメンバー倶楽部 スタンダード・ スターター 会員価格	44,000円(税込)	
参加対象	アカデミー会員またはクラブ会員の経営者の方	
参加対象	アカデミー会員またはクラブ会員かつ、 スタンダード会員企業またはスターター会員企業の経営者の方 ※同企業の役員以上の方であれば、複数で受講することができます。	



高橋 優也
アチーブメント株式会社
取締役経営管理本部長
一般財団法人
日本プロレスビーカー協会
監事



米元 拓也
アチーブメント株式会社
組織変革コンサルティング部
マネージャー
クオリティメンバー倶楽部
事務局長

早稲田大学卒業後、アチーブメントに新卒入社。入社時から人事担当として、経営の根幹である組織づくりを代表・役員のもとで行う。経営方針策定や人事評価制度構築・改定、中途・新卒採用プロジェクト、自社社員内定者の教育プログラム企画・運営といった数々のプロジェクトに携わり、現在の組織体制の構築に尽力。コンサルティング活動や研修講師としても活躍しており、これまで200社以上を担当。多岐にわたる機能が認められ、2021年10月執行役員、2022年8月に取締役に就任。企業向け研修講師を行いながら入社動機である理念経営の普及に注力する。

※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を厳重に管理し、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なかで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。 ※当社と同じ業務を営む個人および法人に属する方(直接業務に携わっていない第三者を含む)の参加はご遠慮ください。 ※なお、担当講師に關しましては、事前の予告なく変更になる場合がございますので、ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。

お申し込み・詳細は <https://achievement.co.jp/service/experience/strategic/>



BtoF
感動体験の
つくり方

なぜあの会社は
紹介が絶えないのか

2023年、日本の総広告費は過去最高の7.3兆円を突破しました。コロナ禍を経て、インターネット広告を中心に広告は伸び続けています。2000年代を節目に情報量が爆発的に増え、広告に追われ続ける消費者からは「選り疲れ」という言葉も、耳にするようになりました。一方で、広告の量に売上が左右されず、熱狂する顧客に溢れ、顧客が「行列」を成す商品・サービスも存在します。今回のクラブニュースでは、熱狂する顧客である「ファン」をつくり、絶えることのない紹介をいただきながら繁栄するBusiness to Fan戦略について紐解きます。

- Case 1**
たった一度の診療で、半数以上から紹介をもらう
東海地域で圧倒的成長を誇る治療院
笠巻 貴史 株式会社Revive リバライブ接骨院グループ 代表取締役
- Case 2**
車両購入者の9割が車検利用
地域シェア率No.1! 紹介が溢れる満足の原点
愛敬 薫 株式会社サンアイク 代表取締役
- Case 3**
予約半年待ち! 「天ぶら」の名店!
顧客単価10万円超えでもファンが増え続ける経営
楠 弥生 株式会社くすのき 専務取締役

- Case 4**
業界トップレベルの規模! 人気を集め続ける
「高品質」を組織で追求し続けられる理由
加藤 宏明 カトープレジャーグループ
代表取締役社長 兼 グループCEO
- まとめ**
満足を超えた感動が紹介レポートにつながる
BtoF 戦略実現の3つのステップ
橋本 拓也 アチーブメント株式会社 取締役営業本部長

なぜあの会社は
紹介が絶えないのか

「推し活」に読む Business to "Fan" 戦略の力

2021年、「推し活」という言葉が流行語大賞にノミネートされ、自分の「イチオシ」の存在やものを力強く応援し、周囲に広めるといった行為が、市民権をもちはじめました。推定6000億以上にもものぼると言われる、日本の推し活市場。アイドルやアニメなどのサブカルチャーだけに適用されると思われていた消費行動は、今やその枠を超えて、食品やアパレルはもちろん、さまざまな商品・サービスへと広がっています。

例えば、「たべっ子どうぶつ」で有名なお菓子メーカーのギンビスは、2019年に3Dカップセルトイを開発。キャラクターが若者に愛され、キャラクターグッズの製造・販売やアプリゲームの開発まで手がけることに。結果、

2020年から2022年にかけて売上180%増を創り出しました。

また、オンラインサロンやクラウドファンディングといった、顧客が「Customer（顧客）」の枠を超えて、応援したり、ともに商品・サービスを創り出したり、プロセスを消費したりする動きも、企業や地方自治体へ広まっています。

「企業のメッセージに共感したユーザーが、商品を買って企業活動を消費によって応援するようになった」。これは近代マーケティングの父フィリップ・コトラーが、著書「マーケティング30（2010）」の中で述べた言葉です。まさに、「応援してくれるファンをもつこと」は、事業活動において大きな価値をつくりだしているのです。

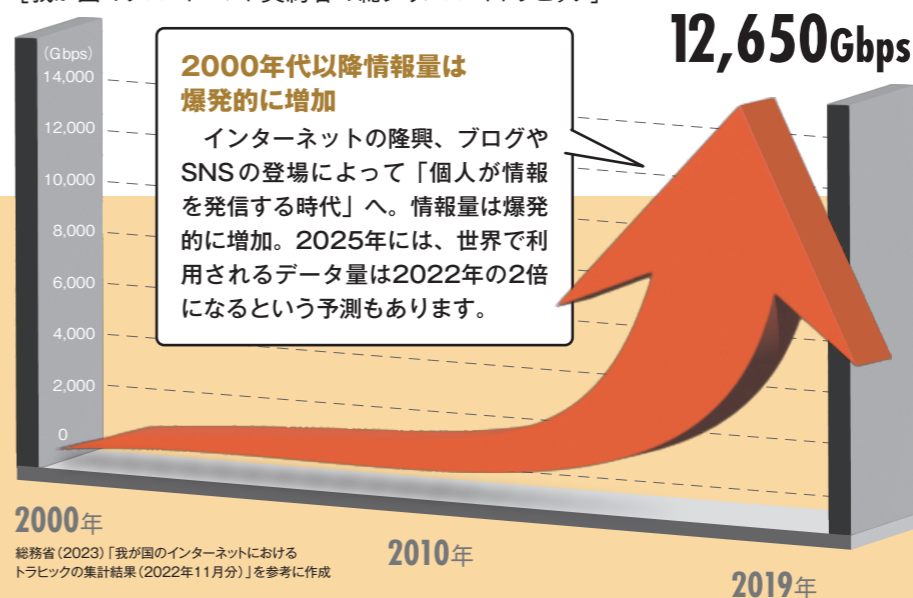
ファンは「日」にして成らず

「ファン」とは、その商品やサービス・ブランドを愛し、機能だけではなく意味によってその商品・サービスを選び続け、その「良さ」を広めてくれる存在です。

ファンをつくるということについて、興味深い研究があります。名古屋大学研究員の三浦慎司氏と中部大学創発学術院客員教授の川合伸幸氏の研究です。大学生25名を対象にアニメ「あしたのジョー」を視聴させ、腕の動きの研究するために協力してほしいと伝え、画面に向かって

が注目されるのか？

[我が国のブロードバンド契約者の総ダウンロードトラフィック]



総務省(2023)「我が国のインターネットにおけるトラフィックの集計結果(2022年11月分)」を参考に作成

なぜ、今『ファン化戦略』

「推し活」「クラウドファンディング」「オンラインサロン」、ファンをつくり、ファンとともに繁栄しようとする活動は、タレントや個人事業主だけのものではなく企業にとっても身近なものになってきました。日常的な商品・サービスの普及率は9割超え。機能面で差がみられない商品・サービスが溢れるなかで、顧客が求めているのは、何なのでしょう。Business to Fan戦略の源にあるものに迫ります。

ペンライトを振らせました。「応援している」という自覚がないままに腕を振るという行為をした大学生たちでしたが、なんと、ペンライトを振っていたときに活躍していたキャラクターたちを魅力的だと感じるようになったそうです。この研究は身体的な行為に根ざしたもので、受け身でいるのではなく、自ら対象に働きかけることによって、より相手を好きになる、そう言えるかもしれません。応援したり、誰かに広めたり、といった自発的な行動が熱量を高め、高まった熱量がさらに応援や周りへの普及につながります。このループを創り出している商品やサービス・ブランドが、時間をかけて「熱狂する顧客」である「ファン」を生んでいます。ファンをつくるための必殺技があるのではなく、応援され続けるための小さなアクションを積み重ねた結果、ファンをつくることのできるのかもしれない。

「熱狂」を「紹介」につなげ、 繁栄するBtoF戦略とは

P.16
まとめ

満足を超えた感動が紹介リピートにつながるBtoF戦略実現の3つのステップ

取締役営業本部長 橋本拓也

P.15
Case 4

業界トップレベルの規模！人気を集め続ける「高品質」を組織で追求し続けられる理由

代表取締役社長 兼 グループCEO 加藤 宏明 様

P.14
Case 3

予約半年待ち！「天ぷら」の名店！顧客単価10万円超えでもファンが増え続ける経営

株式会社くすのき 専務取締役 楠 弥生 様

P.13
Case 2

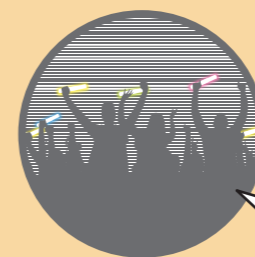
車両購入者の9割が車検利用地域シェア率No.1！紹介が溢れる満足の原点

株式会社サンフェイス 代表取締役 愛敬 薫 様

P.12
Case 1

たった二度の診療で、半数以上から紹介をもらう東海地域で圧倒的成長を誇る治療院

株式会社 Revive リハビリ接骨院グループ 代表取締役 笠巻 貴史 様



推せば推すほど、好きになる？
ペンライトを振っていたときに活躍したキャラクターへの魅力度が高まったという研究結果があります。

最も信頼する情報は「紹介」
ニールセン広告信頼度調査2021 (Nielsen Trust In Advertising Study 2021)より88%の消費者が、最も信頼する情報は『知人からの推奨』であると回答しました。



株式会社 サンアイク



設立: 2001年
売上: 15億円
従業員数: 50名
本社所在地: 〒297-0007 千葉県茂原市腰当 526-1
事業内容: 自動車販売、整備業、不動産業



株式会社サンアイク 代表取締役 愛敬 薫
大手自動車販売会社で全国トップの販売実績を残して独立。創業から20年以上経ち、地域・社員に愛される会社経営を実現。成長企業として業界からも注目されている。

Case 2

車両購入者の9割が車検利用 地域シェア率No.1！ 紹介が溢れる満足の原点

千葉県茂原市を中心に、自動車販売・車検事業等を展開。コロナ禍で業績低迷を経験し、抜本的な経営改革を実践。顧客満足度を上げ、地域密着の事業モデルを更に追求し、売上125%成長を実現。地域に無数に存在する車検店の中で18%のシェアをもつ実績を作り出す。顧客が離れず、紹介を数多く集めるその舞台裏を伺った。

1 「生涯顧客」からすべてを逆算して判断

「自動車は売って終わりではなく、その車だけでも最低10年は付き合う覚悟でお客様と接しなさい」。私が前職から大切にしてきたことであり、社員にも何より伝え続けていることです。長期的視点に立つと、今日の売上よりも満足し続けてもらうことが必要で、「どうしたらもっとお客様の要望に応えられるのか」を考えることができます。これが全てと言っても過言ではありません。そのため大切なのは、より高品質により早く、より適正価格でサービスを提供することです。例えば車検では1時間で完結できる仕組みを作りました。そして、愛車の作業現場をお客様にもお見せし、分解した「ひとつのパーツ」を解説しています。交換が必要なのか、推奨なのか、プロの目線の意見をお伝えしています。ただ、お客様の都合もありますので、「一緒に見ながら最後は決めていきます。押し売りではなく、健全にプロとして「相談に乗る」というスタンスを何より大切にしています。結果的に、一般的な「車検」のイメージを超えるクオリティと喜ばれ、数多くの紹介をいただいているのです。

2 顧客アンケートを全社員で見直す会議を月に一度開催

もちろん、お客様への具体的な声かけなども仕組み化していますが、それがしっかりと社員に落とし込まれ、実行につながる意味では社内会議が大きな役割を果たしています。お客様からいただいたアンケートをそのまま全社員に展開し、良いお声も、お叱りのお声も全員で見えます。その「ひとつ」を具体的に振り返り、なぜそのお声をいただいたのかを考えていきます。そして、会社が大切にしたい価値観からどう判断し、どう行動すると良かったのかを、紐解いています。実は、私が社員に指導することはそんなにありません。なぜなら上司や社長が言っべきことは、お客様が全部お伝えくださっているからです。そのお声を真摯に受け止めて、さらなる満足に繋げていくことを全社員で追求しています。

3 社員が「幸せ」だから、サービスの質が上がる

仕組みを様々なお伝えしてきましたが、顧客満足度の原点は、社員が満たされ、幸せに働いていることだと思っています。かつては売上が先、昇給が後と想っていました。しかし「頂点の道」講座を学び、考え方が180度変わりました。まずは与える、社員が満足する環境を整える。結果、売上が上がると知ったのです。給与を上げ休暇を増やし、社内イベントを増やした結果、社員の表情や姿勢が変わりました。会社を誇りに思い、お客様に尽くすエネルギーが湧き、結果的に売上が大きく伸びたのです。さらなる顧客と社員の満足、地域貢献を追求してまいります。

株式会社 Revive リバイブ接骨院グループ



設立: 2018年
売上: 5億円
従業員数: 50名
店舗数: 10店舗
本社所在地: 〒452-0822 愛知県名古屋市中区小田井 3-46
事業内容: 鍼灸整骨院



株式会社 Revive リバイブ接骨院グループ 代表取締役 笠巻 貴史
柔道整復師として病院・整骨院で5年間の勤務を経て、2012年に「かさまぎ接骨院」を開業、2018年に法人化。東海地域で圧倒的な成長を誇る治療院として注目されている。

Case 1

たった一度の診療で、半数以上から紹介をもらう 東海地域で圧倒的成長を誇る治療院

1 年間180回以上の社内勉強会

東海地方を中心に鍼灸整骨院を10店舗運営。同社は、顧客単価が業界平均の2倍以上でありながら、新規で訪れた患者様のうち半数以上から紹介をもらうという。たった一度の診療で、なぜ、ご紹介をいただけるのか。その秘訣に迫った。

実は、2店舗3店舗と拡大した際、思うように売上が上がらず危機感を感じていました。そこで2020年から始めたのが社員向けの勉強会です。患者様を大切にすることは、具体的にどういうことなのか。声のかけ方立ち居振る舞い方から言語化し、マニュアルや映像にまとめていったのです。なかでも重視したことは、仕事の目的を伝えることです。「私たちの仕事の本質は、地域の心身の不調で悩む人を救うことである。そのため人間性と治療技術を磨いていく」。今では、この目的に共感してくれた2店舗目・3店舗目のときのメンバーが幹部に成長し、彼らが中心となって30分、1時間ほどの自主勉強会を毎日のように開いてくれています。

2 一度の診療で「変化」をつくる

ここからは社内勉強会やマニュアルをとおして社員に教育している「こだわり」の二部をご紹介します。

「セラピストマニュアル」
マニュアルは92ページにわたる

3 つい、口コミがなくなる

さらに施術後のカウンセリングでは、ご紹介の依頼と「セルフケア情報」を定期配信している公式LINEにご登録いただくことを徹底しています。患者様には、その日中にお礼と施術前後の変化の写真を紹介いただいた方がお得に受診いただけるクーポンを配信。すると多くの患者様が、ご家族やご友人との会話の中で写真を見せながら当院のことを話題にしてください。結果的に新規の患者様の半数からご紹介をいただけるようになりました。様々なこだわりを紹介をいただけるようになり、目的に共感してくれている社員が、心の通ったサービスをしてくれているからに他なりません。これからも地域の「健康発信地」としてなくてはならない存在を目指してまいります。



カトープレジャーグループ



設立: 1962年4月
従業員数: 5000名
東京本社所在地:
〒107-0062
東京都港区南青山2-27-25
ヒューリック南青山ビル5F
事業内容: ホテル・リゾート、レストラン、
エンタメ、プライダル等



カトープレジャーグループ
代表取締役社長 兼 グループ CEO
加藤 宏明
幼少期よりホテル・レストラン事業に興味を持ち、同社に入社。2017年よりKPG Internationalの担当責任者に就任し、各事業の海外展開を担う。2023年4月より代表取締役社長兼グループCEOに就任。



Case 4

業界トップレベルの規模！人気を集め続ける「高品質」を組織で追求し続けられる理由

「日本のレジャーをもっと楽しく！」をテーマとし、ホテル、リゾート、レストラン、エンターテインメント、リパークルースなど多岐にわたる事業の開発や運営を行う「トータルプロデュースカンパニー」。総従業員数5000名、年間780万人に及ぶ顧客を動員。

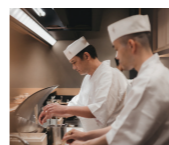
1 全ては「ブランド」の設計から判断をする
約80の事業を国内外に展開しておりますが、大切にしているのはブランド設計です。すべての事業に明確なコンセプトがあり、事業戦略やサービス設計はもちろん、接客や接遇の具体的な基準等も、ブランド設計から決めていきます。何より優先すべきはクオリティであり、担保できる規模の上限を構想段階から決めていきます。これより大きくなり短期的売上は上がっても、クオリティが犠牲になり、長期的にブランド価値が下がります。それでは本末転倒となります。ブランド設計で定義したクオリティを守り抜き、お客様の感動を超える体験を追求することに日々取り組んでおります。

2 お客様と縁を結ぶこと
大切なお客様にリピートいただくことや、家族、ご友人をお連れいただくことは、私たちに何より喜びです。そのために、お客様からいただいたお声はすべて私が目を通し、すぐに改善するようにしており、サービス品質の向上に取り組んでいます。しかし、ご紹介いただくことは、そのような

方法論だけでは果たせません。スタッフに対して特に力を入れて指導しているのが「お客様の感動体験をプロデュースする」ということです。これは四つの段階があると思っています。一つ目はお客様に担当者の顔と名前を覚えてもらうこと。二つ目はお客様のお名前や大切な情報を覚えていただくこと。三つ目はそのお客様にリピートしていただくこと。それにはお客様のニーズや価値観を深く理解し、場面に合ったサービスが必要です。これらをクリアし「あなたに全部任せよう」と信頼をいただけること。これらを経て、四つ目のご紹介をいただく段階を迎えることができます。こうした基準をもとに今の自分のサービスの質を確認し、スタッフとともに研鑽を積んでおります。

3 サービス品質はトップが責任を持つ
弊社には、人事部門を中心に接遇やおもてなしを教育する「トレーナーチーム」があり、心構えを含めた教育を行っています。しかし、最後はやはり責任者が現場に出ることだと思います。各事業の責任者はもちろん、私も年間200日は現場に赴き、スタッフの労をねぎらい、お客様の声に直接触れ、そして弊社が大切にしていることをメッセージするようにしています。現場を見れなくなることは、規模を拡大し過ぎたアラートと捉えています。大切なのは価値観教育であり、ブランドを設計した当事者が細部までこだわりを持って追求し続ける姿勢に、クオリティがついてくるのだと思います。私たちもまだまだ発展途上です。より一層お客様にご満足いただき感動体験をお届けできるよう、力を尽くしてまいります。

株式会社くすのき



設立: 2003年
売上: 1.8億円
従業員数: 14名
本社所在地: 〒160-0004
東京都新宿区四谷1-9-4
事業内容: 日本料理 (天ぷら)



株式会社くすのき 専務取締役
楠 弥生
同店の店主・親方の楠忠師氏とともに超一流を探求し続ける。「女将」という立場から、お客様と料理人の架け橋として満足を越える感動体験づくりを徹底しており、名店としてのブランドを守り続けている。



Case 3

予約半年待ち！「天ぷら」の名店！顧客単価10万円超えでもファンが増え続ける経営

2003年に名古屋で創業し、2018年には東京・四ツ谷に移転。「超一流」の基準を求めて、自ら定めたフィロソフィーを徹底し続けている。顧客単価10万円を超えることもあるなか、予約を承っている半年先まで満席。通いたくても通えない名店として名を馳せている。

1 徹底的に付加価値を高めること
20年、天ぷらを武器にお店を経営してきました。飲食ですので、もちろん料理の質にはとてもこだわっています。心の底から確信を持っているものを、幾度も自問自答し、そうだと感じるものだけを提供しています。しかし、本当の意味で満足をいただくために必要なことは、そこに加えて「プラス20%の努力」をし続けることにあると私たちは考えています。当店は、その日の旬な素材に合わせて料理を提供しているの、「献立」というものはありません。ですので、ご来店いただいたあとに、感謝とともに希望される方にはお送りするようにしています。こうした本当に細かいことなのですが、「どうしたらお喜びいただけるか」を常に追求し、できることはすべて実践してきました。ここに関しては感性の世界でもあり、マニュアルというものは存在していません。お客様の表情や雰囲気を見て、その場で決めていきます。そして、店主やスタッフと徹底的にディスカッションをして、常により良いアイデアを出し続け、実行し続けているのです。

2 当店の価値を理解してくださる方に絞った店作り
実は10周年を迎えたときに1か月間休業をしたことがあります。おかげさまで、リピート予約だけで先々のお席が埋まっていたのですが、嬉しさの反面、新しいお客様との出会いがなくなっていると危機感を覚えたのです。お店を閉め、方針を話し合ったうえで、再開するときには当店の価値観を理解してくださる方に限定し、案内を求めました。そして完全紹介制を取り入れ、質を求められた方だけを対象としたお店にする決めたのです。その分、視座の高いお客様に学び、ご指導いただきながら、期待を超えるサービスの提供に注力し続けてきました。

3 品質へのこだわりは働く仲間の満足から始まる
逆風に向けてチャレンジし続けてきた20年間でしたが、それは社員の協力無しには成し得るものではありませんでした。どんな頑張りも無理があつては続きません。特に品質を求めるとなれば、「心」が無いと決してうまくはいかないと思います。その「心」を育むために大切に続けてきたのが、社員にとって満足できる環境にすることです。飲食業界では異例の週休2日を長くらく実施しており、年間休日も113日まで増えました。結果、総合的なサービスの質が上がっていったのです。どこまでいっても「社員とともに」お客様とともに「を大切に、これからも努力してまいります。



まとめ

満足を超えた感動が 紹介リピートにつながる

BtoF戦略実現の3つのステップ

ここまで、顧客に感動体験を提供し、リピートや口コミ、ご紹介につなげている4社の事例をみてきました。4社に共通するのは、お客様の期待を超える感動をつくりだし、感動を紹介やリピートにつなげられる仕組みづくりをしていること。そしてこれを、組織単位で実践できるよう育成に注力している点です。ここでは最後に、感動を紹介につながる具体的なステップについて、アチーブメント株式会社取締役営業本部長 橋本拓也よりお伝えします。

Step 0 期待を超える感動を設計し、届ける

「ここまでしてくれるのか」と思われるほど、お客様に尽くして尽くして尽くしきる。BtoF戦略の大前提にあるのは、期待を上回る予想外価値を提供することです。感動を設計するポイントには3つ。ご縁をいただいてから商品を活用するまで、実際に商品を活用しているとき、商品を活用した後です。どのような期待をもっていたか、どのように活用いただくことが最も商品の価値を受け取っていただけるのかを言語化し、実行することです。

Step 1 顧客の感動をつくるだけでなく、担当者に対して、信仰といえるレベルの確信を育む

「本当に満足すれば、お客様は紹介をしてくださるはず」。これは、営業職に従事する方が陥りやすい思い込みの1つです。自然発生する紹介やリピートはほんの一部。そして、「紹介をください」と堂々と依頼するには、お客様が感動してくださるだけでなく、担当者が信仰とも呼べるレベルの確信を、商品・サービスに対してもっていないといけないかもしれません。なぜ、この商品が存在しているのか。売上達成や利益増大

のためではなく、どのようなお客様にどのような価値を届けたいのか。社会に何をもたらすのか。これを深く理解し、商品の開発コンセプトに社員自身が惚れ込むということ。

例えば弊社であれば、代表青木が3日間のスタンダードコースを開発し、3年6回の再受講制度を構築した理由です。17歳で溶接工見習いとして社会人生活をスタートし、あらゆる人や情報との出逢いを経て自分の人生を切り拓いてきたからこそ「人はいつからでも、どこからでも、誰でもよくなれる」「成功は技術である」と伝えたい。社員はこのストーリーに共感しています。そして実際に商品を活用し、人生を大きく変えたお客様の姿から、商品に対する絶対



橋本 拓也
アチーブメント株式会社
取締役営業本部長

千葉大学卒業後、2006年アチーブメント株式会社に入社し、大学生キャリア支援事業の責任者に抜擢。家庭教師派遣事業を新規事業として立ち上げ、選択理論心理学をベースにした子ども教育事業を展開。その後、医師・弁護士・会計士などの専門職業人、経営者やセールスパーソン等の目的・目標達成の支援を行うパーソナルコンサルタントとして活躍。2017年に同部門の東日本エリア担当マネジャーに就任。管轄部門の飛躍的な成長を創り出してきた実績が評価され、2021年に執行役員、2022年に取締役役に就任。130名以上のメンバーマネジメントに携わる傍ら、「頂点への道」講座 アチーブメントテクノロジーコース・ダイナミックコースのメイン講師を担う。これまで各種研修で担当してきた受講生の数は2万名を超える。2023年より、選択理論心理学をもとにした人と組織のパフォーマンスを引き出すマネジメント講座「リードマネジメント・スタンダード」のメイン講師を務める。

的な確信をもっています。

信仰とは、99%ではなく100%信じるということ。担当する社員の「確信」が、BtoF戦略には必要不可欠なのです。

Step 2 信頼できる担当者を育てる

2つ目のステップは、「あなたにすべて任せます」と言っていただけに相応しい人材を育てることです。私は2006年に新卒入社後家庭教師派遣事業を立ち上げ、2010年に事業閉鎖を経験しました。クオリティよりも売上や伸び率を重視していた当時の私は、シンブルに「愛するわが子を預けるに相応しい信頼される担当者」ではありませんでした。信頼されるのが、事業を継続するには欠かせないのです。

では、どのような担当者であれば、顧客から信頼されるのか。それは、マインド・ナレッジ・スキルの重なり合う部分が大きい人です。特にマインド面において、高い職業観や人間力を持ち、レスポンスのスピードが早く、丁寧な言葉遣いでコミュニケーションができる人。お客様の立場に



立ったとき「あなたに担当されたい」と、思える人材に、顧客接点をもつすべての人をそのレベルに育てることが大切です。

Step 3 タイミングを外さない紹介依頼の仕組みをつくる

最後は、タイミングを外さずに紹介依頼をすることです。あらかじめ「満足していただけたらご紹介をください」とお伝えし、最も感動されたタイミングで「ぜひこういう方がいらつしゃれば紹介をしてください」と具体的にお伝えします。ツールを用意してお渡ししたり、紹介していただけるフォローアップを準備したりすることはもちろんですが、担当者が誠実にお伝えすることが重要です。トークスクリプトの作成や、トレーニングを実施し、どういったお客様が、どのタイミングで、なぜ感動して下さり、ご紹介をくださったのか好事例を共有し合い、組織の誰もが再現できるようにします。

いかがでしたでしょうか。満足したお客様は最高の協力者になってください。そして、一度の接点を「生涯のご縁」にする仕組みづくり、それがBtoF戦略です。3つのステップを自組織に当てはめ、ファンとなつてくださったお客様とともに発展し続ける仕組みをつくり上げてください。

まとめ

Step 1 顧客の感動をつくるだけでなく、担当者に対して、信仰といえるレベルの確信を育む

Step 2 信頼できる担当者を育てる

Step 3 タイミングを外さない紹介依頼の仕組みをつくる

3つのステップを実践するために

Next Page

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



本セミナーのお申し込みはこちら

大阪 6月14日(金)~15日(土) 申込締切 6月6日(木) 23:59まで
会場 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

東京 7月11日(木)~12日(金) 申込締切 7月3日(水) 23:59まで
会場 アチーブメント東京研修センター 東京都江東区有明 3-7-18 有明セントラルタワー 20階

定員 100名 参加対象 経営者・役員・営業部門の管理職相当の方 ※個人事業主の方も参加可能です。

参加費	初受講	再受講
通常価格	198,000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)	

※「クオリティカンパニー倶楽部 スタンダード会員」である企業に属している場合、同企業の経営者、役員、または営業の管理職に準ずる役職の方が同日に受講される場合に限り、経営者、役員、または営業の管理職以外の方も受講が可能です。

※アチーブメントアカデミークラブ会員の会員権利「バースデーギフト割引」「パワーパートナー応援ギフト」対象講座です。

担当講師

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

岩野 耕祐
アチーブメント株式会社
マネジャー
コンサルタント

中川 翔太
アチーブメント株式会社
大阪支社 支社長代理
マネジャー

まずは無料説明会に参加する ※次回は8月と10月を予定しています

組織での実行をより強化するために

アチーブメント・セールス・スキルアップ・プログラムを 法人で活用する

ご購入はこちら

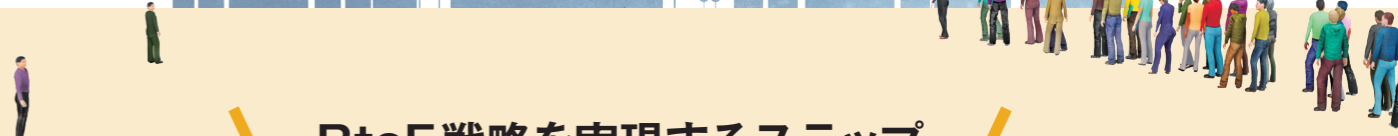
クオリティカンパニー倶楽部の
スターター会員・
スタンダード会員
の方向け

購入価格(税込/振込手数料・送料別)
492,800円 送料 1,600円(一律)

※お支払い方法:現金、銀行振込、クレジットカード

内容 書き込み式テキスト11冊、ファシリテーションガイド、映像27タイトル
追加テキストバック代 165,000円(税込) 書き込み式テキスト10冊

※クオリティカンパニー倶楽部スタンダード会員・スターター会員でない場合、スタンダード会員(年会費396,000円)またはスターター会員(年会費132,000円)にご入会いただく必要がございます。



BtoF 戦略を実現するステップ



BtoF 戦略の立案と実行を、さらに学ぶ

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

紹介率**87.5%**以上、売上**56億円**・経常利益**18億円**を実現してきた
アチーブメントが、36年間実行してきた具体的な事例と
その背景にある「BtoF戦略」を余すことなくお伝えします

営業職向けトレーニングで
何を具体的にを行い、
4つの自信を
高めているのか?

アチーブメントの
営業マニュアル
「成功の指針」に
何をまとめているのか?

実際にどのようなトークで
お客様と接しているのか?

ファンをつくる仕組みを、
どのように構築
しているのか?

受講対象者

経営者

「現場」を重視し、2,000社とコミュニケーションをとってきた
元・中小企業庁長官 前田泰宏氏と
7,000名以上の中小企業経営者教育に携わってきた青木仁志による



『経営者に求められる 世界を引き寄せる力』

～激動の時代を切り拓く企業をつくる次世代リーダー・経営者養成塾～

激動の時代。世界の政治・経済の動きを捉え、一見すると無関係に見える事象の関係に気づく「世界を引き寄せる力」をもつことは経営者に欠かせません。どのように経営者は世界を引き寄せる力を高め、自らが打つべき一手を見極めればよいのか。今回は、自動車をはじめとする主幹産業やコンテンツなどの未来戦略に関するポストを歴任しながら、「理屈」より「現場」を重視し、2,000社以上の企業を訪問してきた元・中小企業庁長官の前田泰宏氏と、弊社代表青木が講師を務めます。前田氏・代表青木・参加者の皆様同士のディスカッションをとおして学ぶ、少人数限定のセミナーです。

開催日 **9月19日(木)** 申込期限 9月11日(水)まで

時間 **10:00～17:00** (開場9:30)

会場 **国際文化会館 別館2階 講堂** アクセスはこちら

講師 **前田 泰宏** アチーブメント株式会社 顧問
元中小企業庁長官
青木 仁志 アチーブメント株式会社 代表取締役会長 兼 社長
アチーブメントグループ CEO

参加費 スタンダード
会員企業 **121,000円**(税込/昼食代含む)
スターター
会員企業 **132,000円**(税込/昼食代含む)

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・スターター会員
企業の経営者の方**

定員 **20名**

イベント開催報告 | 経営者に求められる“世界を引き寄せる力” 2月開催 ～激動の時代を切り拓く企業をつくる次世代リーダー・経営者養成塾～

2月15日、前田泰宏氏と青木による同セミナーを国際文化会館にて開催いたしました。第一部では前田氏による『ユニコーン型企業とゼブラ型企業』、『会社の価値は「美しい」か「美しくない」か』など、世界情勢や様々な調査の結果なども交えながら、経営の本質を紐解く講義を行い、第二部では青木から、経営で大切にすべきこととして第一部の内容も踏まえながら講義を行いました。また前田氏と青木による質疑応答も実施。少人数制で密度の濃い学びの機会として大変好評をいただきました。



参加者の声

視座の高まる講演でした。経営者として、政治、経済、世界情勢、環境問題などの知識や理解、自身の対応など、しっかりと学び、実践していかねばと感じました。経営者としてのクオリティが高まりました。

笑いあり、感動あり、そして危機感を覚えるときもあり、本当に刺激的な時間でした。また、意識の高い経営者の方ばかりで共感できることも多く、共同学習の意義も強く感じました。

国を背負って働く方々の姿や考えを間近に聞いて、そのスケールの大きさに感銘し、パワーをいただきました。自身もその一端を担う立場にある国民である自覚をもつ機会となり、自らの組織にも持ち帰り共有することの必要性を感じました。



お申し込みはこちら <https://achievement.co.jp/service/experience/scene/>

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

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。



スターター会員

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。

エントリー会員


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。

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

分科会登壇講師紹介

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

リユース業




株式会社ライフクワイエット
代表取締役

有富 修 様

創業年	2002年
本社拠点	福岡県
従業員数	100名
売上	21億円

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

治療院、エステサロン経営




株式会社くまのみ
代表取締役

池田 秀一 様

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

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

建設業




三和ベント株式会社
代表取締役社長

木原 史貴 様

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

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

税理士法人




グロースリンク税理士法人
代表

鶴田 幸久 様

創業年	2006年
本社拠点	愛知県
従業員数	150名
売上	12億円

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

美容商材製造・販売業、サロン経営



株式会社オーブ
代表取締役会長

堀部 玄 様

創業年	2008年
本社拠点	奈良県
従業員数	30名
売上	2.3億円

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

飲食業



有限会社楽天地
代表取締役

水谷 崇 様

創業年	1977年
本社拠点	福岡県
従業員数	200名
売上	13億円

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

※五十音順



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

NEW!!

Quality Company Summit 2024

クオリティカンパニーサミット2024

実践事例研究会

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

本イベントで得られること

クオリティカンパニーを
目指す仲間との
つながり

様々な業界・規模の
企業の実践事例から
学ぶ成功法則

売上56億円、
経常利益18億円を
実現した
「経営の原理原則」

代表の方と幹部の方で
ご参加いただけます



明確な経営目的をもつ
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

社員の熱意をつくる
1. 幹部づくり
2. 文化づくり
3. 仕組みづくり

第1部
基調講演

テーマ
Road to Quality Company

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

第2部
分科会

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

分科会登壇講師詳細は
裏面をご覧ください

第3部
ワーク
ショップ

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

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

開催日時

2024年 6月11日(火) 10:00~18:00

参加対象

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

申込期限

6月3日(月) まで

参加費

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

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

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

会場

アチーブメント東京研修センター
東京都江東区有明 3-7-18 有明セントラルタワー 20階
●りんかい線 「国際展示場駅」より徒歩5分
●ゆりかもめ 「有明駅」より徒歩4分
「東京ビッグサイト駅」より徒歩4分

定員

350名

さいとう ひさお
齋藤 久夫

有限会社ケイフォトサービス 代表取締役



Hisao Saito 1967年生まれ。交通事故で余命宣告を受けたことをきっかけにカメラマンの道へ入り、横浜写真館で2代目館長を務める。また、NPO法人 THE DARKROOM INTERNATIONALの理事として、レンタル暗室の運営や行政・企業・地域と連携し、小中高での写真教育事業の展開や、Yokohama Photo Festival・すみだ写真博覧会といったイベントを開催。現在は経営者のブランディングの支援も手がけるなど、活動の幅を広げている。

受講3年で経常利益率3倍を達成 転換点は初受講で学んだ「目的思考」と「育成法」

Before	After
1 未来を描けず、 仕事に没頭する日々	1 人生の 目的が明確に
2 感覚的なマネジメントで、 社員育成に課題	2 選択理論 をもとにした マネジメント を 実践
3 社員に仕事を 任せられない	3 生産性が向上し、 経常利益率3倍を達成

「背中を見て学べ」が当たり前前の業界育成法を求めて受講

私は横浜で創業52年目の写真事務所を営んでいます。写真家を志したのは、1990年12月16日、交通事故に遭い「余命10年」と宣告されたことがきっかけでした。根っからポジティブな私はこの10年は命の保証がされただとと「超一流の写真家になって生き残る証を遺す」と誓いました。それから1日20時間は仕事かスキルアップの時間に充てる生活。その甲斐あってか、オリンピックのメダリストや日本アカデミー賞で表彰された女優

初受講で覆った人生観と育成観

育成法を求めて受講した初受講ですが、ま

さんをはじめ多くのオファーをいただき、美術大学の講師や、日本人初の写真専門のNPO法人を設立することもできました。一方で、社員を育てたいという思いはあれど「背中を見て学べ」が当たり前前の業界。どうすればよいか分からない状況でした。なかなか社員に仕事を任せられずいた時、クライアントからの紹介で『頂点への道』講座を受講しました。



CREW by KPS NASAのプロジェクトチームのようなスペシャリストが集まるチームであることを大切にしている

び嘔然としました。もっと早く知っていたら社員を育成できたかもしれないと感じたからです。受講の翌日、社員を集め「今まで申し訳なかった」と謝りました。社員はあっけにとられていましたが、そこから学びと実践の日々がはじまりました。

素直に学びを实践した3年間 経常利益率3倍を達成

受講を終え、まず取り組んだのはアチーブメントテクノロジーマスタープログラムです。毎朝オフィスに一番に出社し、映像視聴とテキストのワークに取り組みました。正直自分がどうなるのか、誰のために、何のために生きるのかを明確にすることは簡単ではありませんでした。しかし、繰り返しの学習と3か月に一度の再受講で、徐々に自分自

身の人生の目的が明確になっていきました。私のビジョンは「愛する人たちの幸せを見届ける」こと。社員や息子、母親など、身近な人の成長や幸せを見届けるといふ目的が明確になってから、家族との時間を取れるようになり、明日を楽しみに眠ることができるようになりました。

次に選択理論をもとにしたマネジメントを現場で実践。選択理論によると、人は生まれながらに5つの基本的欲求があり、その欲求を満たすために行動している。そして欲求が満たされたときに幸せを感じるといいます。そこで私は社員に欲求サーベイに取り組みしてもらい、一人ひとりの願望をヒアリング。欲求バランスや願望をもとに仕事を配した結果、社員の強みが活かされるようになりました。

のクオリティと社員の時間の使い方を確認していきました。初受講から2年半、今ではほぼ全ての社員が『頂点への道』講座を受講。社員一人ひとりの生産性が向上し、経常利益率が3倍まで成長しました。

次世代の写真家育成をとおして 業界・社会に貢献する

カメラマンは、写真をとおして「愛」を世の中に残すことができる職業です。カメラマンが人生の目的を持ち、クライアントの求めていることを実現する関わりをすれば、お客様の大切な想いを残していくことができるからです。



撮影の様子

また緊急ではないが重要な第二象限といわれる、社員育成の時間を増やし、週に一度の定例ミーティングを実施。仕事の進捗、納品

一方この業界は、人によってもっている技術が経験や感覚で語られることが多く、指導や育成をしていくことは難しいといわれています。しかし私は、3年間学びを実践し続けて確信しました。アチーブメントテクノロジーと選択理論を用いれば、素晴らしいクリエイターを育てることができます。だからこそ、これから写真家を育成するアカデミーを開講し、この学びを伝えていきます。次世代の写真家を輩出することで、愛が映っている写真が世の中に溢れ、幸せな世界を実現することこそ、私のミッションです。

「愛する人たちの幸せを見届ける」。私はこれからも一度きりの人生において、自分自身の人生の目的から一貫した行動をし続け、価値ある時を残す生き方を全うしていきます。

ご協力いただいた義援金を活用して、 能登半島地震の復興が着実に進んでいます

年始に起きた能登半島地震の復興を目的に、全国の会員の皆様を中心に義援金を呼びかけ、4月時点で計10,371,008円が集まりました。ご協力いただいた皆様、誠にありがとうございます。現地ではJPSA 金沢支部を中心に、震災翌日の1月2日から活動をスタートし、さらにその幅を広げています。ご協力いただいた義援金をもとに支援物資を購入し、物流が滞っている地域に直接届け、救助活動やインフラ復旧の支援をしています。また地域経済をより循環させるため、地元の飲食店による炊き出しや、教育物資を購入し学校へ届けるなどの復興活動にも力を入れています。今後もさらに、子どもたちの自信を育むため『リーダーキッズ』の開催など、地域を盛り上げるイベントも企画していく予定です。改めて、ご協力・ご支援いただいた皆様、誠にありがとうございます。引き続き被災地域の皆様の日でも早い復興を心から願っております。



4月時点で
計 10,371,008円
の寄付が集まりました

JPSA コンベンション 前後イベントのご紹介

お申し込みはこちら

前夜祭

コンベンションの近隣会場にて前夜祭を開催します。地域を超えて全国で志高い会員の皆様に交流いただける絶好の機会です。会場の関係で先着600名での募集となります。ぜひお早めにお席をご予約ください。

アフター イベント

コンベンション翌日は、大阪を満喫いただけるアフターイベントを開催いたします！3つのプランをご準備しております。それぞれ先着順ですので、ぜひお早めにお申し込みください。

- 1 -大阪満喫- 関西コーデコテツアー
- 2 着物de京都の名所巡りツアー
- 3 アチーブメントカップゴルフコンペ

JPSAの公式LINEに「キーワード応答機能」が加わりました!!

「研究会」、「二次試験」、「アシスタント」……など、約200のキーワードに対してお答えできます。お困りごとはぜひJPSAの公式LINEに投げかけてみてください！

友だち追加はこちら

JPSA 便り

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

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

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

1 結果を出すための学びの環境

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

JPSA 会員限定 6月25日(火) JPSAの日 オンライン

どなたでも参加可能 支部会や部会に参加をする

2 実践を通して伝達力を開発する環境

人の心を動かす伝達力は、大きなことを成すためには必要不可欠です。コースアシスタントや支部会など、学びを創り出す側を経験することで、内発的動機づけの関わりをトレーニングし、体得につなげることができます。

JPSA 会員限定 コースアシスタントに入る

支部会の運営に携わる
ご希望の支部の支部長に直接ご連絡ください

3 指導者として力を高める環境

アチーブメントピラミッドを確立し、人と組織を牽引していく確固たる指導力を身につける効果的な方法としてプロスピーカーチャレンジがあります。

JPSA 会員限定 プロスピーカー・トレーニング・プログラムを受講する

ベーシックプロスピーカー合格者

内田 祐介様
馬場 一郎様
大森 暁様
真鍋 伸行様
蒲ヶ原 裕子様
齋藤 啓洋様
前田 直樹様

※順不同

プロスピーカー「1000分の1プロジェクト」629/1000名 (2024年4月10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

プロスピーカー
という生き方
vol.60

幸せな人生は選択できる 良質な情報を届け、青森から豊かな日本へ

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。今回はアナウンサーとして活躍したのち、青森県議会議員として県民を守る情報発信を続けている後藤さんです。生きているだけで精一杯だったという状態から、青森のためという志がいかに育まれていったのか、お話しいただきました。



ことう せいあん
後藤 清安
青森県議会議員
株式会社あおもりSEIAN 代表取締役
NPO法人loveamoriproject 理事長
一般財団法人日本プロスピーカー協会 顧問
認定シニアプロスピーカー

PROFILE 大学卒業後、青森放送株式会社にアナウンサーとして入社。2年間にわたるゴミ問題の取材活動において「民間放送連盟北海道・東北ブロック放送活動部門優秀賞」を受賞。その後フリーとなりフジテレビや日経専門チャンネルの報道リポートなどを担当。2009年、青森県へ恩返しをするために起業。地方創生の様々な活動を行う。2023年4月、青森県議会議員に初当選。教育と政治の両面から社会を良くするため良質な情報を伝え続けている。

生きているだけで精一杯だった フリーアナ時代

東京で生まれ育ちましたが、縁あって青森放送のアナウンサーとなり、青森の人や素晴らしいことにたくさん触れました。2003年にキャリアアップを目指してフリーアナウンサーに。しかし、当時の私は全てにおいて不快感でいっぱいでした。情報を伝えたくて虐待や殺人のニュースを読んでも一向に良くならない社会。プライベートでは結婚を破談にしてしまい、孫を期待している両親に申し訳ない気持ちで、親不孝な自分を責め、ただ生きているだけで精一杯でした。そんなとき、興味をもち学んでいたセラピー



プロスピーカーの仲間とともに活動を行う

大きな転換点となりました。誰のために何のためにどういう生き方をしたいのか。これまで受講のなかでも自分の過去を振り返り、向き合うことはありましたが、プロスピーカーチャレンジにおける自分の人生の掘り下げは全く深さの違うものでした。プロスピーカーの方に多くの時間関わっていただき、誰のために良質な情報を伝える使命を果たしていきたいのか。私のなかから出てきたのは、「青森の人たち」でした。青森放送の局アナを辞めたとき、多くの視聴者からお手紙をいただき惜しんでいただきました。当時は申し訳ない気持ちが強かったのですが、応援されていたからこそ恩返ししたいという肯定的な解釈へ少しずつ変わっていき、まさに私のなかにあった思いの種が引き出され、大きく育っていく感覚でした。

教育と政治から 社会を良くする決心

ベーシックプロスピーカーに合格したのは2009年のこと。それと同時に起業して、青森県の地域活性化プロジェクトを開始。講演活動を始めて良質な情報を届けたり、青森の魅力を詰め込んだ商品を販売したりしました。講演では喜びのお声をたくさんいただき、「青森の人たちを幸せにしたい」という願望がさらに磨かれていきました。

2013年にはシニアプロスピーカーに合格し、起業家プレゼン大会の主催、官公庁の事業として大規模イベントを開催するなど、自分の

成長と貢献の幅を広げられていると感じていました。しかし、コロナ禍で青森県の現状を目の当たりにします。日本一の短命県、自殺率1位、平均所得ワースト1位。そのデータと向き合い、「10年間、私は何を頑張ってきたのだろう」と、とても切ない気持ちになりました。でもだからこそ、何か行動を変えないと自分が目指しているビジョンにたどり着けないとも思いました。そこで出した結論が、教育と政治が変わらない限り、社会は良くならないということでした。そして、全く経験も知識もありませんでしたが、青森県議会議員へのチャレンジを決意したのです。

2023年4月、たくさんの方のお力をお借りし、青森市選挙区からは20年ぶりとなる女性議員として当選することができました。県政に携わらせていただき、一人の力ではできないことを発信できていると手ごたえを感じています。政治活動のなかでも、JPSAの仲間たちは私の大きな支えとなっています。プロスピーカーは各業界のプロフェッショナルの集まり。議会で質問する資料づくりの際には、専門家

関係で出会った方から青木社長の無料講演会を紹介されたのです。はじめて青木社長のお話を聞いたとき、雷に打たれたような衝撃を受けました。話している内容の深さは理解できないことが多かったのですが、青木社長の力強い声、一心不乱に想いを届ける姿勢から、「この方のメッセージは本気だ」。感性のレベルでそう感じ、「頂点への道」受講を決意しました。

「青森の役に立ちたい」という 志との出会い

精神的苦痛からの解放を求めて受講を進めていきましたが、変化していったのは、自分に対する捉え方でした。はじめは、自分なんてダメだ、自分には価値がないと考え、過去の体験に対しても否定的な解釈をしていました。しかし、選択理論心理学を土台にした安心安全空間のなかで、講師やアシスタントのプロスピーカーの方々から「事実の一つ、解釈は無数」という考え方を教わりました。私のフェーズに合わせてわかりやすく学びを噛み砕いていただき、自分の過去に対する捉え方も解釈であり、事実ではないとパラダイムシフトが起こりました。そして、「自分次第で解釈を変えられるなら、肯定的な解釈を選ぼう」と、少しずつですが、捉え方が肯定的になり、健全な自己概念が育まれていったのです。今度は私がこの良質な情報を伝えられる存在になりたい。そう思い、プロスピーカーを目指しはじめました。

プロスピーカーチャレンジは私の人生にとって、としての意見を聞かせていただくこともありません。同じ目的をもっているからこそ、何の気兼ねなく助けを求めたりアドバイスを求めたりできます。この環境は当たり前ではないと、心から感謝しています。

青森から豊かな日本を 作り上げる

いま私は、学び始めたときには見られなかった景色を見れています。これは、何も私が特別なのではなく、誰もが学びを継続していくことで手に入れることができます。私も学び始める前は、自分の人生を選択できるとは思っていませんでした。しかし、良質な情報と出会い、学び続けることで、思考は確実に変わっていき、幸せな人生を選択できると確信するに至りました。教育と政治の両面から社会を良くする道はまだ始まったばかりですが、いままでも私を育ててくれた縁ある人々への恩返しを胸に、青森から豊かな日本を作り上げるため、これからも良質な情報を伝え続けてまいります。



青森県民のために情報を伝え続けている



アチキッズ

Achikids 2024

対象 小学校1年生～高校3年生

東京

7/30(火)～31(水)

大阪

8/16(金)～17(土)

福岡

7/25(木)～26(金)

リニューアル内容

[中学生]と[小学生]が別会場でスタートし、初日の夕方に合流！アチキッズのコンセプト「夢を描き、社会で活躍する次世代リーダーになるための力を育む」ことが、さらに進められるようにリニューアルをいたします。

中学生向けプログラム

限定25名/1開催

目標達成の技術を学び、リーダーシップを開発する

初日の午前中は、花巻東高校で実施している「立志 夢実現プロジェクト」でも使用しているマンドラチャートを記入し、将来の夢を描いたり、自分自身のアチーブメントピラミッドを明確にします。また、ワークを通してリーダーシップについて学んだうえで初日の夕方から2日目は小学生の会場に合流し、チームのリーダーとして午前中に学んだことを実践します。中学生と小学生が同じプログラムを受けるからこそ作り出せる共同学習です。

夢を描く「マンドラチャート」

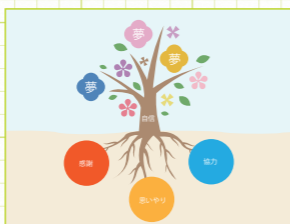
夢を実現する5つのステップ

仲間を達成に導くリーダーシップ開発

小学生向けプログラム

限定75名/1開催

夢を描き、一生折れない自信を育む

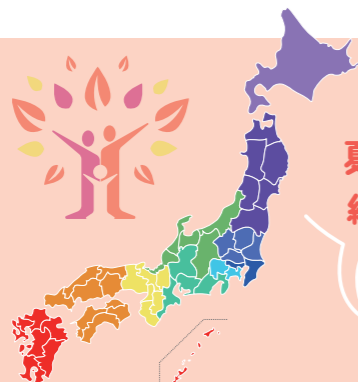


「感謝」「思いやり」「協力」といった人として大切なことを学びながら、中学生との共同学習を通して、3つの成果物を作成します。さまざまな達成経験を積むことで一生折れない自信を育み、将来の夢を描きます。

お申し込みは4月23日より開始しているため、すでに満席の可能性があります。詳細はWebサイトよりご覧ください。

詳細はこちら

全国各地でも
リーダーキッズ
開催中!!



全国各地で
夏休みに向けて
続々開催予定!

詳しくはこちらよりご確認ください。



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

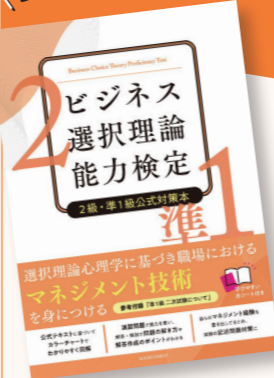


ビジネス選択理論能力検定

2級・準1級 公式対策本
販売開始!

NEW!!

受験生待望!



3つのステップでビジネス選択理論能力検定の学びを深める!



【著者】一般社団法人
日本ビジネス選択理論
能力検定協会
【価格】2,420円(税込)

Web ショップで
購入可能!

赤シートを用いて
公式テキストに基づいた
理論を学ぶ

学んだ理論を演習問題で
アウトプットすることで、
理解度を深める

答えだけではなく、
解答例や解説を読むことで
応用力を身につける

生き方が変わることで
脳も変わる

脳神経外科の世界的スペシャリストが教える「老いた脳が若返る習慣」

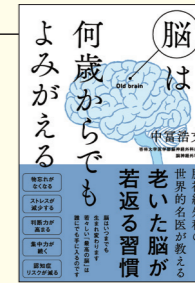
脳は何歳からでもよみがえる

脳はいつからでも生まれ変わることができます。若々しい「最高の脳」は誰にでも手に入ります! 人間の脳神経細胞は加齢によってそこまで大きく減少しません。鍵は神経の脇に出る「神経線維」です。シナプスが育つ生活を送れば、いつまでも若々しい脳を保つことができます。

【著者】中富 浩文
【価格】1,397円(税込)



ご購入は
こちらから



日本商工会議所青年部初の女性会長誕生!

【著者】木村 麻子
【価格】1,760円(税込)

新時代の組織づくり

少子高齢化をはじめとする社会環境の変化による人材確保の難しさやマーケットの縮小など、大きな転換点を迎える日本社会において、地域のリーダーはどう向き合うべきか? また、リーダーが知るべきキーワードを抑え、これからのキーパーソンとなる若者・女性から愛される会社やまちがどうすればできるのか? 令和5年度、日本最大規模の商工会議所青年部のトップとして41年の歴史上、女性として初めて務めた著者が、多様な人材と協働をした経験や、講演、研修に取り組んできた実体験から「新時代の組織づくり」について紐解きます。

ご購入は
こちらから



新時代に押さえるべき
基礎知識を
わかりやすく解説!

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/



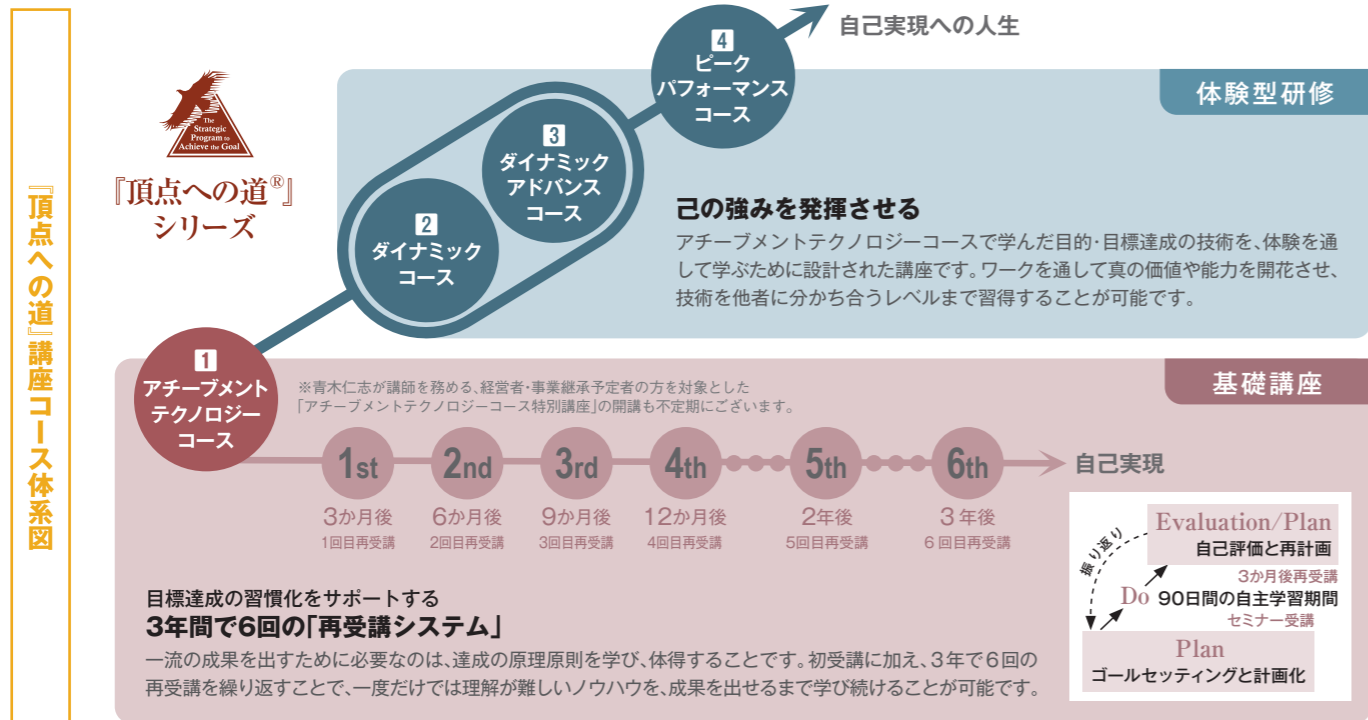
アチーブメントセミナースケジュール
ACHIEVEMENT SEMINAR SCHEDULE

2024.5 ~ 2024.8

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、金額に関しましては、事前の予告なく変更になる場合がございますので、ご了承ください。詳しくはお問い合わせください。

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	＝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)		



アチーブメント 拠点・研修会場

各会場へのアクセスマップは、こちらのQRコードから読み込めます。

大阪支社
(アチーブメント大阪研修センター)

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

東京本社
(アチーブメント東京研修センター)

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

名古屋支社

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

福岡支社

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

横浜支社

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

熊本営業所

〒860-0804 熊本県熊本市中央区辛島町6-7 いちご熊本ビル6階
☎096-352-5855

YouTube 配信中!!

チャンネル登録者数
10,000名突破!!

100回聞いたなら
豊かになる話
 青木仁志の「人生経営哲学」

#001 本当の意味を知る! 成功者と達成者の違いとは?

#002 なかなかやめられない悪しき習慣の断ち切り方!

#006 豊かな人はみんなやっています。お金に困らない人の共通点

#014 諦めなくなったときの乗り越え方

#017 成功者の習慣 効果的な1日の振り返り方

#020 毎日忙しい... 時間が足りない... どうすれば?

#021 “採用してはいけない”社員 3つの特徴

「弊社をご活用いただいている皆様が、周りの大切な方々とともに物心両面の豊かな人生を歩んでいただきたい」
 「目標達成のパートナーとしてさらに貢献していきたい」

そんな青木の想いから開設された公式YouTubeチャンネルの登録者数が1万名を突破しました!

これまで上場企業経営者やトップ営業マン、アスリート、一流タレントなど49万名以上にお伝えしてきた「人生経営哲学」を発信しています。

ご興味をお持ちの方は、ぜひチャンネル登録のうえ、ご覧ください!

YouTube チャンネル詳細はこちら



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 アーチメントモーニング

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」「習性形成」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

一対多での表現力を養い、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、アーチメントアカデミークラブ会員の方
 講師：アーチメント認定講師
 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

成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー
 『頂点への道』講座アーチ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、アーチ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ーチメントテクノロジーコースまたはアーチメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチメントアカデミークラブ会員の方
 講師：アーチメント認定講師
 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 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
名古屋開催 ルートイングランティア小牧 ロイヤルホール
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、アーチメントアカデミークラブ会員の方
 講師：佐藤英郎、アーチメント認定講師
 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。アーチ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 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
名古屋開催 ルートイングランティア小牧 ロイヤルホール
福岡開催 ホテルクラウンパレス小倉

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ーチメントテクノロジーコースまたはアーチメントテクノロジーコース特別講座を受講済みであり、アーチメントアカデミークラブ会員の方
 講師：佐藤英郎、アーチメント認定講師
 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 アーチ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 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
福岡開催 福岡アイランドシティフォーラム ホール

受講料：247,500円(テキスト代・税込)
 再受講料：アーチ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)
 アーチ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)
 ※特別講座で再受講をする場合、初回のみ、これまで受講していた講座との初受講価格の差額分のお支払いが発生します。
 対象：経営者、事業承継予定者の方
 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 アーチ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髓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。

東京開催 アーチメント東京研修センター
大阪開催 アーチメント大阪研修センター
神奈川開催 川崎日航ホテル11階 橋の間
名古屋開催 名古屋国際会議場 白鳥ホール

受講料：154,000円(テキスト代・税込)
 再受講料：アーチ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)
 アーチ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：アーチメント認定講師
 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

アーチメントアカデミー・クラブ会員 3年入会特典 **計** = 成功する計画の立て方、実行の仕方セミナーご優待対象 **セ** = セミナーチケット 5,000円分(1,000円×5回分)対象 ※セミナーチケットはアーチメントクラブ会員に入会後1年以内の方の特典です

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	
1A アーチメントテクノロジーコース			1A 東京開催	1A 北九州開催								1A 大阪開催																				
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																	再満	1B 大阪開催														
2 ダイナミックコース				2 名古屋開催													2 東京開催															
3 ダイナミックアドバンスコース				3 大阪開催								3 東京開催												3 東京開催					3 大阪開催			
4 ピークパフォーマンスコース																								満	4 千葉開催							
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー				計																												
アーチメントモーニング	Archive																															

アーチメントアカデミー・クラブ会員 会員権 **B** = パ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

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	
1A アーチメントテクノロジーコース											1A 東京開催																					
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座											1A 神奈川開催																					
2 ダイナミックコース											満	2 東京開催																				
3 ダイナミックアドバンスコース											2 大阪開催																					
4 ピークパフォーマンスコース											3 名古屋開催																					
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																																
アーチメントモーニング																																

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	
1A アーチメントテクノロジーコース																																
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																																
2 ダイナミックコース																																
3 ダイナミックアドバンスコース																																
4 ピークパフォーマンスコース																																
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																																
アーチメントモーニング																																

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		
1A アーチメントテクノロジーコース																																
1B アーチメントテクノロジーコース特別講座																																
2 ダイナミックコース																																
3 ダイナミックアドバンスコース																																
4 ピークパフォーマンスコース																																
成功する計画の立て方、実行の仕方セミナー																																
アーチメントモーニング																																



ACHIEVEMENT MORNING
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


達成者の秘訣に迫る60分

毎週火曜は「アチモニ」!

毎週火曜
あさ7:30-8:30

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

アチモニのお申し込みは「MARC」より




5月7日(火) 明楽 みゆき様
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
株式会社明楽アートオフィス 代表取締役

5月14日(火) 高橋 並子様
一般財団法人日本プロスピーカー協会 JPSA 東京支部 副支部長/
認定ベーシックプロスピーカー
有限会社船宿あみ達 女将

5月21日(火) 香川 壽宗様
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
プルデンシャル生命保険株式会社 エグゼクティブライフプランナー


5月28日(火) 嘉悦 涼子様
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
第一生命保険株式会社 所長

対談の様子



3/26(火) 尾花 高夫様

「絶対にプロ野球選手になる」そう毎日思い続け、実現しました。指導者としてのキャリアでも本人の願望を引き出す指導心がけています。



3/5(火) 芳川 恵子様

スタッフの5つの基本的欲求プロフィールを明確にしたり、社内研修を行ったりして、一致団結する組織づくりを行いました!


アチーブメントクラブ会員からの切り替え方法

クラブ会員でMARC映像視聴サービスを利用中の方	クラブ会員でMARC映像視聴サービスが利用されていない方	クラブ会員ではない方
無料で切り替え可能	年会費13,200円で切り替え可能	3年会員費33,000円で入会可能

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

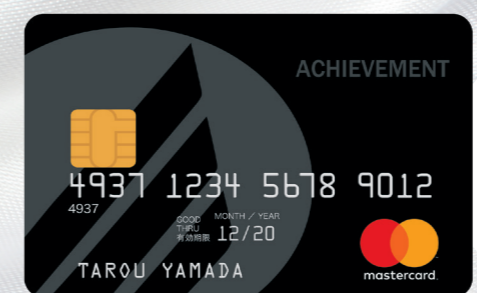
※2023年2月以降も、アチーブメントクラブ会員制度は継続していますが、アチーブメントクラブ会員サービスと、アチーブメントアカデミー会員サービスを併用することはできません。新規入会受付は、2023年1月末をもって終了いたしました。

アチーブメントクラブ会員からの切り替えはこちら



アチーブメントカード

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



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(※)

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

※2年目以降年間利用額10万円未満の場合、年会費1,375円(税込)が必要になります。また、アチーブメントカードご入会後のカード契約に関する登録情報の変更、および有効期限の更新・解約のお問い合わせ先はオリエントカードです。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**でご受講可能です。

対象のお客様 キャンペーン期間中に、下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。

お申し込み方法	カードのお申し込み	メールを転送する	希望講座を申し込む
Webサイトからアチーブメントカードを申し込む https://achievement.co.jp/card/ ※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す。	オリエンターポ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 csd@achievement.co.jp ※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。	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 ※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。	

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

全国のパートナー企業のなかから春の心機一転にぴったりな特典をご紹介します!

<p>NEW 北海道</p> <p>健康を追求する 医療法人札幌いそべ頭痛・もの忘れクリニック様 患者様自身の主体的な医療活用と健康増進を支援しているクリニックです。 特典 脳ドック1割引orオンライン体調相談30分2,000円 ※体調相談は2024年7月開始</p>	<p>NEW 岩手</p> <p>Webショップ 買う・贈る 株式会社シャイン様 未利用資源を商品化し、環境問題の解決・地域貢献に取り組む水産加工会社。 特典 塩蔵ワカメorスキ昆布プレゼント! ※商品単体で3千円以上/備考欄にアチーブメントと記載</p>	<p>NEW 宮城</p> <p>健康を追求する 株式会社よくする様 創業以来、顧客の応援団として延べ68万人以上の施術実績を誇る整骨院。 特典 おひとり様1回限り、初回カウンセリング料無料+5分ヘッドマッサージサービスを提供!</p>	<p>NEW 東京</p> <p>遊ぶ・観る 屋形船あみ達様 創業100年の伝統を守りながらも、東京モダンな舟遊びを提供しています。 特典 おかき、さつまいもチップのお土産プレゼント! ※アチーブメントカード要提示</p>
<p>NEW 富山</p> <p>泊まる お酒のお宿喜泉(株式会社喜泉閣)様 日本酒をはじめ、海・山の幸を堪能できる黒部峡谷奈月温泉のお宿です。 特典 大人の人数分1,000円の館内利用券贈呈※ご予約時「アチーブメントカード会員」と要申出</p>	<p>弊社のご受講生がパートナー企業特典を活用しました♪</p> <p>【塚越屋】を活用 また行きたくなる塚越屋香雲館。先代が築いた上質な空間と女将が手塩にかけて育てたスタッフの皆さんの温もりで、何故か自己概念が上がり、やる気いっぴいになった不思議な旅でした。帰りにアチーブメントカードを提示したら、なんと5人で5,000円も安くまりました!アチーブメントカードバンザイ! ※現在の優待特典は「お一人1,000円の館内利用券」となります</p> <p>長野 真弓様</p>		<p>【株式会社link.】を活用 イチゴの季節に「朝採れたて完熟いちご」が目玉に、早速注文。ネーミングも良く、届いたイチゴにビックリ!まずは大きくて、赤色がきれいな。食べてみると、歯ごたえもみずみずしいが半端ない!味も今まで食べたイチゴと違い、上品な甘さ。そのまますまわって頂くに満足してしまいました。ごちそうさまでした! 白石 光一様</p>

※表示はすべて税込価格です。

登録料 無料


アチーブメントカード会員様に優待サービスを提供くださる

パートナー企業募集中

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

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

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



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

リードマネジメント®・スタンダード 無料説明会

オンライン

アチーブメント株式会社が創業37年で売上56億円、経常利益18億円の結果をつくり出した背景にあるのは、リードマネジメントです。リードマネジメントとは「すべての行動は自らの選択であり、人は自ら内発的に行動を選択する」という選択理論®心理学の考え方を基盤とするマネジメントのことです。本無料説明会では、「結果をつくる」人と組織のマネジメントの秘訣を90分に凝縮してお伝えします。さらなる発展のきっかけとして、ご活用ください。

日程 **5月17日(金)、7月9日(火)**

申し込み期限 開催日から起算して2日前まで

時間 **19:00~20:30** 定員 **300名**

参加費 **無料** 参加対象 **どなたでもご参加いただけます**

zoom | 本セミナーはZoomを利用します。

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

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

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

※「リードマネジメント」「頂点への道」はアチーブメント株式会社の登録商標です。

※アチーブメントアカデミー会員・クラブ会員の会員権利「パスポート割引制」対象講座です。

無料説明会のお申し込み・詳細はこちら



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者、経営者やセールスパーソン等の目的・目標達成の支援を行うパーソナルコンサルタントとして活躍。2017年に同部門の東日本エリア担当マネジャーに就任。管轄部門の飛躍的な成長を創り出してきた実績が評価され、2021年に執行役員、2022年に取締役に就任。130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。2023年より、選択理論心理学をもとにした人と組織のパフォーマンスを引き出すマネジメント講座「リードマネジメント・スタンダード」のメイン講師を務める。

INFORMATION

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
アチーブメント株式会社
マネジャー/トレーナー
高木 謙治
18:30 ▶ 20:00

東京パーソナルコンサルティング部マネジャーの高木が年間2000件の成約を実現した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けた方へ、セールスの常識を塗り替える90分です。

日程 **5月27日(月)、6月12日(水)**

時間 **18:30 ~ 20:00**

zoom



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す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ようお願いいたします。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こちら

カスタマーサービスセンター
メール info@achievement.co.jp
フリーダイヤル TEL: 0120-000-638
受付時間 月~土曜日(10:30~17:00)

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



学校教育にも アチーブメントテクノロジーと選択理論が 当たり前未来を目指して

アチーブメントではビジネス分野に限らず学校・スポーツ分野においても目的教育の大切さを伝える活動をしています。「詰め込み教育」「勝利至上主義」など短期的な成果をあげる教育ではなく、社会をリードし活躍し続けるための長期的で本質的な教育の取り組みをご紹介します。

02 時代が求める「主体的な人材の育成」を実現する
産学共同開発のカリキュラム

日本大学 松戸歯学部 (2023年4月~2024年1月)



従来の知識の詰め込み型の講義ではなく、学生の主体性を育む教育に取り組み始めた日本大学松戸歯学部。歯科医師として活躍することをゴールに、国家試験合格率向上を目指すカリキュラムを共同開発し、2023年4月より3年生向けに講義がスタート。1年間の教鞭をとったのは歯学博士であり現役の歯科医師である医療法人社団CSDSななくに歯科院長の深沢宗主シニアプロスピーカー。現役歯科医師を全国各地からゲストで迎えたり、具体的な歯科医師のビジョンを描きシェアしたりと、日々実践と目標達成に向かう習慣形成をサポートしました。



2024年4月10日から全32回の授業を実施

01 強さも人間力も日本一を目指す
チームビルディング・リーダー研修

東京大学アメリカンフットボール部
WARRIORS [ウォリアーズ] (2022年7月~)



運動経験が少ないうえに大学からアメリカンフットボールをはじめた選手で構成される東京大学アメフト部 WARRIORS (ウォリアーズ)。2022年より教育スポンサーとして支援を開始しました。「真のリーダーとは何か?」「自分たちが目指す日本一の基準とは何か?」を考え、選手全員が自分事としてチームづくりに携わる文化の醸成を目的に、2022年より毎年、学生・指導者向けに研修を実施しています。



2024年2月25日リーダーシップ研修の様子

VOICE 担当教授からの声

有川 量崇氏
日本大学松戸歯学部
衛生学講座教授

ゴールは国家試験ではなく幸甚な歯科医師になること。それには選択理論とアチーブメントテクノロジーが学生にも効果があると思い、導入を決めました。なぜ歯科医師を志したのか、理想の歯科医師とは?について最初は2~3行しかかけなかった学生が、現役の開業医だけでなく勤務医でも活躍されている先生を見て、なりたい歯科医師像という幅が広がり、未来の自分を明確に描ける生徒が増えました。未来が明確になることで今の取り組みが変わる。私が担当している科目では去年よりも成績がよくなりました。

VOICE 監督からの声

三沢 英生氏
東京大学アメリカンフットボール部 監督

先輩・後輩と4人1組になり、1日の目的を明確にし共有しています。そして必ずその日のうちに振り返りを毎日行うことで、チームとしての効果を実感しました。大学生活よりも遥かに長いこの先の人生のなかで、この4年間は地に足をつける準備期間だと捉えています。アチーブメントの研修はこのアメフト部での活動だけでなく、東大を卒業した後にそれぞれの分野でグローバルリーダーとして引っ張り、世界を豊かに貢献するリーダーになるための礎になると考えています。

28年間700回毎月連続開催のロングラン講座で伝え続けた
「成功の原理原則」のすべてを
13ステップ全62タイトルに凝縮



好評
発売中

プログラムの詳細はこちら

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



『目標達成の技術』を13のステップで体得する

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム

活用者の声

<p>社員の9割が自費でマスタープログラムを購入し、活用。有志メンバーで毎朝の勉強会を実施し、コロナ禍でも社員全員が目標を達成、さらに過去最高業績を実現!</p> <p>玄甫 和美様 株式会社 Aphros Queen 代表取締役 JPSA 認定シニアスピーカー</p>	<p>マスタープログラム発売の2020年から学びはじめ、3年間徹底的に活用。社員数が20名から50名の組織体へ拡張。また現在、障害者の就労移行事業において業界平均10倍以上の就労移行支援実績を実現!</p> <p>柏本 知成様 株式会社 KyoMi 代表取締役 JPSA 認定シニアスピーカー</p>
<p>コロナ禍に赤字や社員の離職を経験するも、マスタープログラムを活用し、2年で黒字にV字回復を実現。マスタープログラムを活用した13週間ごとのチャレンジを通じて、地域の再開発と、コロナ禍の二重苦を乗り越え、業界平均の7.5倍の生産性を達成!</p> <p>竹内 康順様 株式会社 ヴィオージュ 代表取締役社長 JPSA 認定シニアスピーカー</p>	<p>マスタープログラムを活用し、コロナ禍に過去最高業績を達成!逆境を成長の機会と捉え、新たな事業にもチャレンジし続ける。さらに、全国450社2000店舗展開している女性専用フィットネスのフランチャイズにおいて、女性オーナーとして出店数全国一を誇る。</p> <p>芳川 恵子様 株式会社 VenusStyle 代表取締役 JPSA 認定シニアスピーカー</p>
<p>2020年からマスタープログラムを活用。3か月徹底的に使い、コロナ禍において過去最高の売上を達成!現在は、創業当時の20倍を超える売上を実現!</p> <p>下村 克巳様 株式会社 美農和 代表取締役 JPSA 認定シニアスピーカー</p>	<p>不動産業界で32年、独立開業して20年。マスタープログラムは2020年の発売当初から愛用。コロナ禍でも2022年は過去最高業績を達成(保険業界で例えるならCOT基準と同等)。現在は、お客様の紹介率が80%を超える。</p> <p>早瀬 徹様 株式会社 タイフネット湘南 代表取締役 JPSA 認定シニアスピーカー</p>

アカデミー会員限定 オンライントレーニングプログラム内容



セット内容 映像 62タイトル・テキスト 2冊・テキストブック 1冊
※映像は、会員サイト MARC よりご視聴いただけます。

販売価格 429,000 円(税込)
送料: 1,200 円(全国一律)
〈支払い方法〉現金、クレジットカード、ローン
※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し込み後にお申し込みが可能となります。

36回払いの場合 **分割払い例** 頭金 19,000円、初回 15,560円
13,800円 × 35回 ※税込、分割手数料込 ※送料別途

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム保持者限定

13週間の集中トレーニング

オンライン 無料

トレーニングのお申し込みはこちら

リリースから約3年半、お陰様で6,000名以上の方にご活用いただいているアチーブメントテクノロジー マスタープログラム。さらにプログラムを活用し、成果につなげていただきたいという想いから、2024年4月以降、アチーブメントが認定をしたファシリテーターによる13週間の集中トレーニングがスタートしました。

トレーニングのポイント

- 3か月、過去最高業績を目指し合う共同学習の環境
- 期日を定めることで、技術体得に向けて集中的に学べる
- 13週間・全14回のトレーニングがマイルストーンとなり達成への効果的な習慣形成ができる

トレーニングの日程は裏表紙をご覧ください

アチーブメントテクノロジー マスタープログラム 13週間の集中トレーニングとは

アチーブメントテクノロジー マスタープログラムをお持ちの方が無料で参加できる
毎週1回45分×13週間(全14回)のオンラインの共同学習です。

■毎週水曜日あさ開催の例

各回、認定ファシリテーターがガイドを務めます Step1 Section1を参加者とともに視聴 テキストに記入 ブレイクアウトやチャットで学びを深める

以後、該当の章をオンラインで共同学習

例) 4/3(水) 4/10(水) 4/17(水) ...

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14
Step1-1 Step2-1 Step3-1 Step4-1 Step5-1 Step6-1 Step7-1 Step8-1 Step9-1 Step10-1 Step11-1 Step12-1 Step13-1 Epilogue

■翌週まで自主学习

Step1の自主学习 翌週までに本編の1Step+応用編2本の学習に取り組む テキストブックへ1週間の学びをまとめる

13週間後 修了証と過去最高の目標達成を手に入れる

アチーブメントテクノロジー
 マスタープログラム保持者限定

13週間の集中トレーニング



オンライン

無料

共同学習 × 継続学習をとおして
 過去最高の目標達成を目指す
 13週間・全14回のトレーニング



5月13日(月)開始 月曜日 6:00~7:00開催

① 5/13(月)	② 5/20(月)	③ 5/27(月)	④ 6/3(月)
⑤ 6/10(月)	⑥ 6/17(月) 満席御礼24(月)	⑦ 7/1(月)	
⑧ 7/8(月)	⑨ 7/15(月)	⑩ 7/22(月)	⑪ 7/29(月)
⑫ 8/5(月)	⑬ 8/12(月)		



ファシリテーター
下村 克巳
 株式会社美農和 代表取締役
 JPSA 認定シニアプロスピーカー

ファシリテーターから一言
 私は、アグリテックスタートアップ企業を運営しています。マスタープログラムは2020年から学び始めました。3か月徹底的に活用をし、コロナ禍において過去最高の売上を達成することができました。ぜひ、13週間の集中トレーニングを通して、ともに過去最高の目標達成を目指しましょう！ 皆様のご参加をお待ちしております！

5月19日(日)開始 日曜日 6:30~7:20開催

① 5/19(日)	② 5/26(日)	③ 6/2(日)	④ 6/9(日)
⑤ 6/16(日)	⑥ 6/23(日) 満席御礼30(日)	⑦ 7/7(日)	
⑧ 7/14(日)	⑨ 7/21(日)	⑩ 7/28(日)	⑪ 8/4(日)
⑫ 8/11(日)	⑬ 8/18(日)		



ファシリテーター
早瀬 徹
 有限会社ライフネット湘南 代表取締役
 JPSA 認定シニアプロスピーカー

ファシリテーターから一言
 私は不動産業界で32年目、独立開業して20年になります。マスタープログラムは2020年の発売当初から愛用していますが、コロナ禍に入り特に活用しました。お陰で気持ちを常に前向きに保つことができました(保険業界で例えるならCOT基準と同等)。13週間学ばずに達成を分かち合いたしもう！

5月22日(水)開始 水曜日 7:00~7:45開催

① 5/22(水)	② 5/29(水)	③ 6/5(水)	④ 6/12(水)
⑤ 6/19(水)	⑥ 6/26(水) 満席御礼3(水)	⑦ 7/10(水)	
⑧ 7/17(水)	⑨ 7/24(水)	⑩ 7/31(水)	⑪ 8/7(水)
⑫ 8/14(水)	⑬ 8/21(水)		



ファシリテーター
芳川 恵子
 株式会社 Venus Style 代表取締役
 JPSA 認定シニアプロスピーカー

ファシリテーターから一言
 私は、女性の在職が90%という、株式会社 Venus Style を経営しております。マスタープログラムを活用して、コロナ禍過去最高実績を上げました。また、逆境を成長の機会と捉え、ポジティブに新たな事業などにチャレンジする日々です。一緒に13週間の集中トレーニングを通して、共に過去最高の目標達成を目指しましょう！ 皆様のご参加をお待ちしております！

6月3日(月)開始 月曜日 13:00~14:00開催

① 6/3(月)	② 6/10(月)	③ 6/17(月)	④ 6/24(月)
⑤ 7/1(月)	⑥ 7/8(月)	⑦ 7/15(月)	⑧ 7/22(月)
⑨ 7/29(月)	⑩ 8/5(月)	⑪ 8/12(月)	⑫ 8/19(月)
⑬ 8/26(月)	⑭ 9/2(月)		



ファシリテーター
深沢 宗主
 医療法人社団 CSDS ならびに歯科 クラージュ保育園理事長
 JPSA 認定シニアプロスピーカー

ファシリテーターから一言
 私は歯科医院、保育園、カフェ、ケーキ屋、ポータルサイト運営事業、子育て支援事業を運営、運営しております。プログラムの実践をして結果を出すことが楽しくて自分しにか越えられない課題を乗り越えるのがいつのまにか趣味になり自分自身のことがさらに好きになっています。目標達成するプロセスを楽しみ、そして自分の価値を輝かせる13週間を一緒に過ごしましょう！

6月16日(日)開始 日曜日 21:00~22:00開催

① 6/16(日)	② 6/23(日)	③ 6/30(日)	④ 7/7(日)
⑤ 7/14(日)	⑥ 7/21(日)	⑦ 7/28(日)	⑧ 8/4(日)
⑨ 8/11(日)	⑩ 8/18(日)	⑪ 8/25(日)	⑫ 9/1(日)
⑬ 9/8(日)	⑭ 9/15(日)		



ファシリテーター
吉本 裕子
 医療法人社団吉本レディースクリニック 理事長
 JPSA 認定シニアプロスピーカー

ファシリテーターから一言
 わたしは産婦人科と美容皮膚科クリニックを運営しています。マスタープログラムは2020年から学び始めました。13週間、新しい章にとりくむたびに、自分の心に響くところがたくさんあり、気づきがあります。いろいろなチャレンジの結果、法人全体の業績は過去最高になりました。皆様と一緒に新たなチャレンジ成長を体現したいとおもっています。よろしくお願ひします。

7月1日(月)開始 月曜日 7:00~7:45開催

① 7/1(月)	② 7/8(月)	③ 7/15(月)	④ 7/22(月)
⑤ 7/29(月)	⑥ 8/5(月)	⑦ 8/12(月)	⑧ 8/19(月)
⑨ 8/26(月)	⑩ 9/2(月)	⑪ 9/9(月)	⑫ 9/16(月)
⑬ 9/23(月)	⑭ 9/30(月)		



ファシリテーター
田原 文栄
 株式会社豆子郎 代表取締役社長
 JPSA 認定シニアプロスピーカー

ファシリテーターから一言
 家業である和菓子製造販売の6代目代表を務めています。未曽有のコロナ禍でも解雇や減給することなく乗り越え、逆に組織の進化発展を創り出すことができました。13週間のトレーニングを通して最強最高のチームを創ると共に過去最高の目標達成を目指しましょう。意気込み新たにチャレンジされる方のご参加をお待ちしております。

上記日程は変更になる場合があります。詳しくは Web サイトをご覧ください。

お申し込みはこちら

https://achievement.co.jp/atp/sp_training/

