



## 戦略を超える理念経営

### The Secret of Corporate Vision Management

青木 仁志  
Satoshi Aoki

アチーブメント株式会社  
Achievement Corporation.

青木は1955年3月北海道函館市生まれ。

10代からプロセールスの世界に入り、国際教育企業ブリタニカ、国内人財開発コンサルティング企業を経て1987年、32歳でアチーブメント株式会社を設立、代表取締役社長に就任。

自ら講師を務める公開講座『頂点への道』スタンダードコースは講座開講以来24年間で614回開催、新規受講生は29,825名を数え、国内屈指の公開研修となっております。その他、研修講師として会社設立以来延べ332, 021名の研修を担当しております。

2010年から3年間、法政大学大学院政策創造研究科客員教授として教鞭を執り、法政大学大学院 坂本光司教授が審査委員長を務める「日本でいちばん大切にしたい会社大賞」の審査委員・人を大切にする経営学会常任理事も務めるなど、中小企業経営者教育に力を注いでおります。

著書は、15万部のベストセラーとなった「一生折れない自信のつくり方」をはじめ、「松下幸之助に学ぶ希望の哲学」など45冊。うち10点が海外でも翻訳され刊行中です。

著者として、社団法人日本ペンクラブ正会員としても活動しております。

また、代表取締役社長を務めるアチーブメント株式会社は今年28期目を迎え、新卒学生が2万名以上エントリーをする人気企業に成長し、2013年2月に日本経済新聞にて掲載された就職希望企業ランキングで総合93位、業種別では情報、広告、レジャー、ソフトウェア、教育などを含む「サービス業・その他」として13位にランクイン。近年では、80歳でエベレスト登頂を果たした冒険家の三浦雄一郎氏のMIURA EVEREST 2013 Projectスペシャルサポーター、また、全日本F3選手権のパートナーとしての若手ドライバー育成など、目標達成に関わる個人と法人の皆様の支援に携わっている。

備考:

アチーブメント株式会社 代表取締役社長

アチーブメント出版株式会社 代表取締役社長

アチーブメントダイニング株式会社 取締役

アチーブメントプロデュース株式会社 代表取締役社長

法政大学大学院 政策創造研究科 客員教授(2010年～2013年)

一般財団法人 日本プロスピーカー協会(JPSA) 会長兼代表理事

一般財団法人 ウィリアムグラッサー記念財団 代表理事

人を大切にする経営学会 常任理事

公益財団法人日本オペラ振興会 理事

特定非営利活動法人 日本リアリティセラピー協会 専務理事

医療法人社団友志会恵比寿メディカルビュークリニック 常務理事

社団法人 日本ペンクラブ 正会員・国際ペン会員

東京中央ロータリークラブ会員

## ■抄録

一般的に、企業は10年で約8割が倒産と言われる。中小企業白書によれば、開業後、質の高い人材の確保に悩む経営者が最も多い。これに資金調達、販売先の確保、競争激化と続く。では、なぜ人材が集まらないのか。営業・販売に困るのか。

理念経営とは、目標ではなく目的を土台とした経営手法である。つまり、売上数値や利益、会社の規模といった数値目標を追う経営ではなく、自分の会社・自分のクリニックはなぜ存在し、お客様・社員・社会にどのような価値を提供するか?という目的を明確に持ち、これらの実現を追い求める経営である。

理念経営を実践することにより、企業には目的に共感した良い人材が集まり、お客様もファン化する。

本講演では、理念経営の特徴である2つの要素を、弊社の実例をもとに紹介する。ひとつは、理念浸透の手法である。もうひとつは、選択理論心理学である。

理念浸透とは、企業理念を確立し、その目的の実現と、社員ひとりひとりの自己実現を同一化させていく手法である。理念浸透が進むことで、社員は会社を自分のものだと思えるようになる。企業の目的の実現を社員に押し付けるのではなく、社員も一緒に実現したいと思えることが、良い企業経営の秘訣である。

選択理論は、W.グラッサー博士の提唱した心理学である。人間には生まれながらに5つの基本的欲求を持っており、これを満たすことが人間の幸せであると考える。この考えを理解することで、社員同士の人間関係を良好に保つだけでなく、お客様を満たす関わりをする手助けとなる。また、選択理論によれば、我々は外からの刺激によって、社員が仕事をするよう変えることはできない。我々にできることは、社員が自ら仕事をしたいと思える環境を整えることであり、選択理論を経営に取り入れることで、離職率の低下や生産性向上がもたらされる。

## ■Abstract

Generally, almost 80% of companies go bankrupt within 10years. Refer to “White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan”; shortfall in human resources is one of the most serious matters among small to medium sized enterprises.

Why do those companies have difficulties in recruitment? And are there any solutions for the staffing shortage which might cause them downturns of their sales?

This presentation will focus on the very solution for those problems. The solution is called “The Corporate Vision Management”, in which a company gives the first priority to achieve their mission and employees empathize with that as well. It means they would never subordinate their mission to their sales profit or expansion of scale of their business. The Corporate Vision Management achieves satisfaction of their customers, contribution for the society and mental and material happiness of their employees, which includes success in recruitment and development of excellent human resources.

Satoshi Aoki, the presenter, is going to talk about 2 essences of The Corporate Vision Management;

・ A method of instillation of the mission of the company into its employees.

・ Management based on Choice Theory.

If the mission of the company instilled into its employees, they will be able to achieve self-actualization through achievement of the mission and therefore their loyalty to their company will be developed.

Choice Theory is a psychology proposed by Dr. William Glasser. Choice Theory explains reasons for human behaviors such as “Why and how human beings think or act in that way?” That means you will be able to understand mechanisms of human beings’ behaviors, including people around you. You will also know some examples of management methods based on Choice Theory from Achievement Corp. whose president is Satoshi Aoki, the speaker.