



SMI日本上陸60周年記念 クライアント大会 in 札幌

Motivating People to Their FULL POTENTIAL!

人生は限りなく羽ばたこう！



2024年

4月12日(金)

於 LAZOR GARDEN SAPPORO

(ラソールガーデン札幌)

北海道札幌市中央区大通西27-2-1

第一部:13:00~16:00(予定)

懇親会:16:45~(予定)

参加費用 ・第一部のみ:¥10,000(税込)

・第一部 + 懇親会:¥18,000(税込)

会場の席数の都合上、第一部は120名、懇親会は80名までとさせて頂いております。
既に多数の応募を頂いており、定員を超えるお申し込みがあった場合には抽選とさせて頂きます。予めご了承ください。

売上18倍！原理原則のブレない心構えと道程

株式会社イザナ
代表取締役

かわはら さとる
川原 悟 様

採用プログラム:PSP、DPM、DYF、GIF
担当代理店:リバティー北海道



北海道岩見沢市出身。2001年に宇都宮に移り、建築板金工として働きながらバイクレースを目指す。2005年、父親の死により同年岩見沢に帰り、板金業”屋根のナミキ”を創業し、2011年に法人化。岩見沢から年商100億円の会社にして、地域活性化の一役を担うことを決意する。2015年、年商5,000万円の時にその志を叶えるためにPSPを採用。その後はチャンスをどんどん引き寄せるようになり、他業種へも参入する。

現在、グループ6社で年商9億円の代表取締役を務めるが、M&Aのほとんどが相手先からの依頼によるグループ化。一人一人の可能性を引き出すためにDPMとDYFを導入し、積極的に社員教育を実施した。持ち前の心構えと目標設定の実践により、社員が同じ方向を向いて生産性が向上している。子どもたちにもGIFで心構えとコミュニケーションを学ばせている。

目標は岩見沢市から年商100億円の会社を作ること！

トヨタ売上日本一の秘訣、目標設定の力

栃木トヨタ自動車株式会社
日本一のセールスマン

ねぎし だいすけ
根岸 大輔 様

採用プログラム:PSP、DTM、DPM
担当代理店:リバティー北海道



4年前、年間100台のセールスを連続達成しモチベーションが低下、無意識に最低100台売れば良いと思っていた時にSMIと出会う。鼻の差の違いで、同じ努力で何倍もの結果を得られ、挑戦する事が成功だと気づかされ、PSPとDTMを採用。採用後から考え方が激変し、モチベーションのムラとムダがなくなり、習慣が大きく変わり結果が出るように。売上を伸ばす中で再びモチベーションの低下を経験し、DPMを採用。2023年には年間193台を販売し、

個人販売で日本一の記録を達成し、名実ともにチャンピオンとなる。

2024年には最低200台、挑戦目標220台を設定し、累計3,000台突破(トヨタ殿堂入り)する為に挑み続ける、飽くなき挑戦者。

瀕死の重症からトップへと這い上がるモチベーションの力

札幌市議会議員

やまだ ひろあき
山田 洋聡 様

採用プログラム:PSP、DPM、ACS、DTM
DSM、AIE、GIF、MOC、AEP
担当代理店:リバティー北海道



陸上自衛隊入隊後、勤務中に一般道での交通事故に巻き込まれ、右足切断に近い重傷等を負う。約1年間、自分は何のために生かされているのか？自問自答した後の平成25年に退職を決意、アクサ生命保険に入社しトップクラスのセールスマンになる。飛び抜けるための学びを始めたときにPSPとACSを採用し、その後から売上が3倍近くになる。その後もニーズが変化することに必要なプログラムを採用。

一人一人を変えて札幌を良くし、北海道を変え、日本を変えるという志の実現のため、昨年の札幌市議会議員選挙に立候補し、当選。日本人として生を受けた事に感謝して、楽しく生きられる国を次世代へ繋ぐために大いなる目標を持って日々奮闘中。

※SMI主要プログラムのテーマ

DPM:モチベーション向上
ACS:セールス成功の極意

PSP:目標設定と達成
DTM:時間の経営