



◆平本あきお

アドラー心理学修士/メンタルコーチ

カウンセリング・コーチング・瞑想のプロ

米国アドラー大学院修士号取得

(Adler University M.A. in Counseling Psychology)

東京大学大学院教育学研究科修士号取得 (臨床心理)



◆小阪由佳

メンタルコーチ/カウンセリング

「すべては自分を愛することから始まる」という考えのもと、自分にしかできないコーチング法を生み出す。芸能コーチングをはじめ、カップル、夫婦コーチングや子どもカウンセリングを得意とする。



◆小山 紗由美

エンパワーメントコーチ

営業のオンライン化による効率化・生産性向上や、オーダーメイドの個社パッケージ作成 (商談スクリプト、ストーリー、新人育成、研修、ロールプレイング…etc) を得意とする。



**平本あきお**

**アドラー心理学修士/メンタルコーチ  
カウンセリング・コーチング・瞑想のプロ**

**米国アドラー大学院修士号取得  
(Adler University M.A. in Counseling Psychology)  
東京大学大学院教育学研究科修士号取得 (臨床心理)**

「人が幸せになる、科学的で体系的な方法を見つけたい!!」、10歳から探し求め、世界中のカウンセリング、コーチング、瞑想を統合し、包括的で再現性のあるオリジナルメソッドを30年以上かけて開発。

「自分と周りの人たちを幸せにする人生のリーダー」を育てる平本式3ヶ月コースを主催。

組織変革、社会変革のための『人生変革メソッド』を伝え続ける。

日本人では数少ない「米国アドラー大学院修士号」(Adler University M.A. in Counseling Psychology)取得。

東京大学大学院教育学研究科修士(専門は臨床心理)。

大学卒業後、病院での心理カウンセラーや、福祉系専門学校の心理学講師を歴任。

1995年阪神淡路大震災で両親を亡くしたことを機に、一念発起して渡米。

アメリカでは、小学校や州立刑務所、精神科デイケアなどに、コーチングを初めて導入した。

2001年ニューヨークテロ直後、日本に帰国し起業。北京オリンピック金メダリスト、

メジャーリーガーなどのトップアスリートや有名俳優、上場企業経営者をコーチング。

産業、医療福祉、教育、政治、芸能など各業界のリーダーや、起業家もサポート。9万人以上に研修。

研修導入企業：ソフトバンク、本田技研工業、三菱UFJ銀行、富士通、旭化成、他数百社



**小阪由佳**  
**メンタルコーチ／カウンセリング**

2003年に渋谷でスカウトされグラビアアイドルとして芸能界デビュー。  
2004年ミスマガジングランプリを受賞をキッカケにテレビや雑誌の仕事に目紛しい日々を送るも、自身は売れたという実感がもてないまま漠然とした未来への不安に中自分の進む道の正解がわからず鬱病にかかる。芸能界を引退後も、苦しみから逃げた自分が許せず苦痛の日々を送る。  
「自分を愛す方法を深く追求する」をモットーとした独自のメゾットで鬱病を克服後、  
保育事業者へと転身。

その後、芸能人や芸能を目指す子たちの相談をのる中で、芸能事務所やフリーの子たちにはメンタルケアや自分の強みや魅力を一緒に探し発掘してくれるなど、マネージャーとは違うポジションで、何でも相談にのれる存在が必要だと強く感じ、芸能人メンタルコーチとして活動を始める。

これまで、芸能を目指す子たちの人数を含め100人以上の相談にのり、事務所との関わり方、自分の売り出し方、親への理解、芸能を続けながらの収入を得る方法など数々の相談にのる。

平本あきおを師事し、「平本式人生変革メゾット」に、自身の経験から学んだ「すべては自分を愛することから始まる」という考えのもと、自分にしかできないコーチング法を生み出す。芸能コーチング他、カップル、夫婦コーチングや子どもカウンセリングを得意とする。



**小山 紗由美**  
**エンパワーメントコーチ**

意識せずには他者をエンパワーメントしてしまう性質を持つ。

10年以上の営業職時代では、どれだけ賞賛をもらえても『もっと努力しなければ』『頑張らなければ』と  
追い込む日々メンタルを崩す。

メンタル不調を経験したからこそ、もう頑張れない気持ちに寄り添い、その人が本当にやりたいことから丁寧にアプ  
ローチする、『エネルギーがみなぎり自然と人生のステージが上がるコーチング』を提供している。

ウェディングプランナーとして数多くのカップルに伴走し、価値観の違いで起こる『リアルな修羅場の状態』から、

『二人の将来が楽しみに思える状態』へと何度も導いた経験から、

より良い関係のためのパートナーシップやコミュニケーション改善も得意とする。

ビジネス面では営業領域に特化しており、プライダル営業では現在も更新されない

創業以来初の個人売上げ1億円超を樹立。

目標達成に対してはストイックで、その後の営業コンサルティング会社にて大手企業を中心に組織の仕組み化や部門立  
ち上げ、営業DX化などを通して月間MVP・通期表彰をはじめ多くの表彰を受ける。

営業のオンライン化による効率化・生産性向上や、オーダーメイドの個社パッケージ作成  
(商談スクリプト、ストーリー、新人育成、研修、ロールプレイング…etc) を得意とする。