

1. HaLA プレジデントスクール校長 角田 識之

「感動経営」のパイオニア

こんにちは。「感動経営」のパイオニア、臥龍（ガリュウ）こと、角田 識之（すみだのりゆき）です。臥龍が「感動経営」を提唱したのが1992年ですから、多分日本ではパイオニアだと思います。最初の10年位は、正直、世間の反応も今ひとつでした。しかしここ数年は、急激な追い風を感じています。ちょっと過熱気味くらいです。



「感動企業」は何故、もてる？

臥龍がよくベンチマーキング先（モデル学習先）としてご紹介している「東京ディズニーリゾート」「ザ・リッツ・カールトン大阪」「愛と感動のリゾートレストラン“カシータ”」「イビザ」「益田ドライビングスクール」などの「感動企業」は、奇跡的ともいえる業績を上げています。何故でしょうか？

答えは、「希少価値」です。“いいものだが、数少ない”のです。急増する感動を求める需要に対して、供給できる企業が圧倒的に少ない。だから繁盛するのです。“では目指せばいいではないか”と思われることでしょうか。ところがここに以下の企業進化の鍵（キーワード）が出て参ります。

「経営は簡単なもの、自分（経営者）が変わればいい

経営は難しいもの、自分を変えることが難しいから」

第3創業へのチャレンジ

「感動企業」への進化は、第3創業にも例えられます。

第3創業「個客感動経営」

→
第2創業「顧客満足経営」

→
第1創業 食わんがために会社を興す

第3創業に当たっては「不易流行」が大切になります。

- ・不易...変えてはいけないもの
- ・流行...思い切って変えるべきもの

これを逆にしてしまうと、大変なことになります。

変えてはいけないものを変え、思い切って変えるべきものを変えない。

「感動企業」への距離は、あなたが想像しているよりもはるかに近いものです。しかしその間には厳しくて深い流れの河が横たわっています。無事に渡り切らないことには、単なるお金と時間の浪費になってしまいます。何故なら、「感動企業」を実現させるためには“いつでも、どの部署でも、誰が対応しても”、ゲストの期待を超える「企業文化の構築」が不可欠だからです。中途半端はあり得ません。船を出すのであれば、「感動経営の岸」に着け切らねばなりません。渡りきる決意がないのであれば、船は「満足経営の岸」に係留しておくことです。

渡り切るための船とイメージ

「イメージできないものは実現しない、

逆に言えば、イメージできれば、それは現実のものとなる」

本スクールは、「感動経営＝ハッピーライフにシフトした経営」を実現したいと決意した経営者・

経営後継者の皆様に、「満足経営」の岸を離れた貴船(貴社)が、厳しくは深い河を渡りきって「感動経営」の岸に着くまでのイメージを描き切るために用意されたものです。あなたと共に、ゲストの「生涯顧客化」とキャストの「生涯幸福化」を実現することにより生まれる、新次元の「経営者感動の世界」を共創できれば幸いです。ご検討・ご参加の程を、心よりお待ち申し上げます。

(株)角田識之事務所

代表取締役兼 HaLA プレジデントスクール校長 **角田 識之** 拝

2 . H a L A プレジデントスクールの内容

経営者と企業の潜在成長力を開発するために厳選されたカリキュラム

入会初年度 - 3つの研鑽

- 1) 「HaLA プレジデントスクール」 月2日間コースの2ヶ月受講 計6日間

受講対象：経営者もしくは経営後継者

感動創造企業の四点セットを確立します。

経営者の志

使命感集団を創るゴールドスタンダード(実践型理念)

経営羅針盤(中期ビジョン)

CS マネジメント体系

- 2) 「三感創造の経営計画書セミナー」 年1回・3日間の受講

受講対象：経営者もしくは経営後継者

感動創造企業としてのエンパワーメント(逆三角形)型組織に対応した経営計画書の概略策定と感動の経営計画発表会の企画を立案するセミナーです。

「三感」とは、「感謝・感動・感涙」の略です。

当セミナーは毎年2月と8月に開催されます。会員は自社の決算期タイミングを見て、どちらかの受講選択ができます。

- 3) 「CS三感王実践会」 年2回・各1日間の受講

CS担当者のための顧客満足度向上の実践研修会です。

受講対象：CS向上担当者(経営者の兼務も可)

当研修会は、毎年1月と7月に開催されます。

入会后2年目以降 - 2つのサイクル

- 1) 「三感創造の経営計画書セミナー」 年1回・3日間の受講

- 2) 「CS三感王実践会」 年2回・各1日間の受講

「HaLA プレジデントスクール受講者」の為のオプションメニュー

「HaLA プレジデントスクール」「三感創造の経営計画書セミナー」「CS三感王実践会」以外にも、ご要望があれば実際に会員企業さまにお伺いして行なう個別サポートの「各種オプションメニュー」もご用意しています。

「HaLA プレジデントスクール」の再受講

受講から数年が経ち、環境の変化や自社内の変化に合わせて、ビジョンを再度練り上げたい会員の方の特別割引での再受講も受け付ける予定です。

【第五期スケジュール】

第1回目 6月8日(火)10:00~9日(水)17:00

第1日目(6月8日 10:00~21:00)

- ・テーマ「**“第二創業”実現への道標と現状認識**」
- ・ポイント スタートに当たり、このスクールの目的と狙いを確認する。
守成社風を新創業社風に切り替えるマーカス理論の全体像を確認する。
実習と交流ディスカッションを通じて、我社の現状を客観的に認識する。

第2日目(6月9日 9:00~17:00)

- ・テーマ「**時代ニーズ・社会ニーズに応える“使命感経営”**」
- ・ポイント 文明転換期における東洋ルネッサンスに参画する経営ポイントを認識する。
経済の構造変革期の本質と21世紀を臨む経営環境のポイントを認識する。
実習と交流ディスカッションを通じて、時代の要請に応える「本業と本分」
自覚への着眼点を学ぶ。

第2回目 7月6日(火)10:00~7日(水)17:00

第1日目(7月6日 10:00~21:00)

- ・テーマ:「**強い差別化力を生む“業態革新”及び社志とビジョンの確立**」
- ・ポイント 平成不況を脱する強い差別化力を生む「業態革新(オンリーワン戦略)」に学ぶ。
本気で実現したい社志とビジョン作りに学ぶ。
実習と交流ディスカッションを通じて、理念型王道経営への着眼点を学ぶ。

第2日目(7月7日 9:00~17:00)

- ・テーマ:「**ビジョン実現を裏付ける重点施策の策定**」
- ・ポイント ビジョン実現を加速化させる戦略思考を学ぶ。
顧客をファン・シンパにしていくサービスマネジメントを学ぶ。
実習と交流ディスカッションを通じて、ビジョン実現の重点戦略を学ぶ。

第3回目 7月29日(木)10:00~21:00& 30日(金)9:00~17:00

- ・テーマ:「**企業変革の決め手となる“第二創業”実現への総合演習**」
- ・ポイント 経営者としての思想と哲学の再構築を行う。
経営者としての経営シュミレーションの得意パターンを習得する。
研修内容を統合して、企業変革の決め手となる志・経営理念・戦略的ビジョンを確立する。

3. H a L A プレジデントスクール 開催要項

1. 開催日程：2010年6月8日開講の三ヶ月間で計6日間の開催

2. 主催：ハッピーライフ・アライアンス（H a L A）

3. 入校対象：H a L A会員の中で、市場縮小時代において確実に顧客に選ばれ続ける「感動創造企業 = ハッピーライフ企業」になることを決意した会員様。

* H a L A 会員への登録が必要です。

4. 定員：8社（原則として1地域1業種1社 同地域同業種の場合は先着順です）

* 最低催行人員 4社

5. 参加費用： 525,000円（税込）

1社でお二人目以上の同時受講の場合の参加費用 210,000円/人

再受講あるいはお二人目以上の方が違う会に参加する費用 262,500円/人

* 銀行口座自動振替による分割支払い制度があります。御相談ください。

6. 講師：(株)角田識之事務所

代表取締役・感動経営コンサルタント 角田 識之

1989年に“理念形成と社風刷新のパートナー”としての(株)ハイネットを設立。進化型C I や理念型経営という独自の手法により、数々の企業革新や新創業を実現させ、好評を博している。

著書：「生涯顧客が生まれる101のマジック」(明日香出版社発行)、「普通の人々が成功する絶対法則」(大和書房)

7. コーチ：(株)角田識之事務所

取締役・感動経営コンサルタント(人事・I S O・日本経営品質賞) 横本 恭弘

8. 会場： 株式会社シップ (担当：松浦)

〒113-0033 東京都文京区本郷 1-33-4 ヘミニス I - 5F

TEL : 03-3868-9621 FAX : 03-3868-9622

9. 宿泊：会場に宿泊施設がついておりませんので、各自お手配をお願いいたします。

10. 申込期限：2010年5月31日(月)

お申し込み後、受講料請求書をご送付申し上げます。受講料の振込みをもって正式受付といたします。

定員になり次第、締め切らせていただきます。予めご了承下さい。

第5期・HaLA プレジデントスクール入校の申込書

以下の通り、第5期 HaLA プレジデントスクールに申し込みます。

お名前				お役職名			
お社名							
ご住所	(〒)						
T E L				F A X			
資本金	万円	年	商	億円	従業員数	名	
e-mail	@						
業種・内容							
主力商品&サービス							

その他通信欄：お二人目以上のご参加者名もこちらにご記入ください。

（ご氏名・お役職・性別・eメールアドレス）