

< Vol. 01 >

## “必然的な感動”を軸に感動創出企業を目指す ポジティブドリームパーソンズ 創業15年間の歩みと更なる飛躍

ポジティブドリームパーソンズは、「感動で満ちあふれる日本を創ってゆく。」を企業ビジョンに、現在、ウェディング、ホテル、レストラン、パンケット、フラワー、コンサルティングの6つの分野において事業展開を図っています。今回、感動を軸に事業に取り組むポジティブドリームパーソンズを、報道関係者の皆様に知っていただきたく、『感動創出企業レター ～“感動”をビジネスに～』と題したニュースレターをお届けすることとなりました。第1号となる今回は、代表取締役の杉元崇将が「“感動”でビジネスを追求するポジティブドリームパーソンズ」をご紹介します。

### 企業目標は 日本と世界の「GNH」向上

日本は、GDP（国内総生産）世界第3位を誇る経済大国です。GDP世界第2位の座を中国に譲った今でも、経済的には以前と変わることなく、多くの人が物質的豊かさを享受しています。では、日本を、“幸福度”という物差しで考えた場合はどうでしょう。2006年に発表されたGNH（国民総幸福量）に関する調査によると、調査対象国178カ国中、日本は90位、先進国においては最下位の結

果です“経済的に恵まれていてもココロが満たされていない”現状が、この国にはあるのかもしれない。

これら現状に対し、当社は事業を通じ日本そして世界のGNHを向上するという大きなチャレンジに取り組んでいます。当社は「感動で満ちあふれる日本を創ってゆく。」を企業ビジョンに掲げ、GNH向上には感動が不可欠であるという考えから、感動に関わる事業を展開しています。

感動は全ての人に活力を生み出し、その活力で人は成長します。さらに、人は成長により夢と可能性を得ます。その作用が周囲の人達を巻き込み伝播することで夢と可能性にあふれた“幸福度”の高い社会が創



代表取締役 杉元崇将

られます。このサイクルが回り始めることで、GNHが向上すると考えています。

### “必然的な感動”を可能にする「感動の技術化」

当社は“感動”をテーマに事業・サービスを展開していますが、世の中には“感動のもてなし”や“感動のサービス”を謳う企業は数多く存在します。当社と他社との違いは、我々の持つ「感動の技術化」です。「感動の技術化」は、“論理”と“ノウハウ”を駆使し、感動を偶然ではなく必然的に創り出す、当社が開発した独自の技術です。当社では、この技術を軸に各事業が展開されています。

サービスにおいて“感動”とは、「偶発的に生まれる副産物」という考えが一般的です。また、それは長

く経験を積んだスタッフのみが提供できるものと言う人もいます。しかし、当社では、感動は「必然的に創ることが出来るもの」と考え、前述の「感動の技術化」の開発に至りました。

現在、「感動の技術化」は全社員へ浸透し、あらゆるサービスに反映し始めています。今後、「最近、感動してない」「もっと感動で活力が欲しい」という人が、感動を求めて当社のサービスを利用してくれるような状況を作りたいと思っています（「感動の技術化」に関しては、次号のvol. 02で詳しく紹介します）。



## 起業と感動の原点は“喧嘩の絶えない新郎新婦の結婚式”

「感動」にこだわる当社の原点は、私のサラリーマン時代に遡ります。大学在籍中に起業を志していた私は、起業のための事業モデルを模索しながら、大学卒業後、事務機器大手のイトーキに就職しました。そこでオフィス移転に伴う大型プロジェクトを多数手掛けました。そのイトーキで起業のための事業モデルの“種”に出会います。それが「感動」です。

出会ったのは、会社の先輩の結婚式でした。結婚する前から新郎新婦の二人はよく知っていました。喧嘩が絶えない二人で、二人から結婚の話聞いた時、「はたして結婚式は

上手くいくのか」と正直感じていました。しかし、結婚式当日、私は今までに経験したことのない強烈な感動に出会いました。新郎新婦とその二人を囲む出席者全員は、会場から溢れんばかりの大きな感動に浸っていました。その時、「結婚式には特別な仕組みがあるに違いない」「感動を必然的に創り出せればビジネスになる」と感じました。

私は早速、起業のための行動に移ります。仕事以外の全ての時間をウェディングの研究に注ぎ、様々なアプローチを通じ感動の仕組みに迫りました。その後はイトーキを退社し、ウェディングビジネスのベン

チャー企業に入社、そこでビジネスを根幹から学びました。

様々な経験を経た後、1997年7月、遂に会社を立ち上げました。



＜ザ ヴィラズ＞  
当社直営店第一号として長崎のサンセットマリーナ内に2002年にオープン

## 創業15年、450名が「GNH」向上の夢に向けて

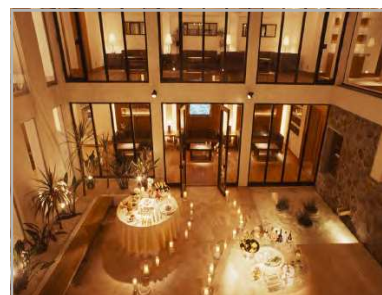
資本金400万円で起業した当社は、ウェディング事業からのスタートでした。中でもレストランウェディングに照準を絞り、既存レストランへのコンサルティングを行うことで収益をあげました。初の取引先となったレストランでは、以前はわずか2組だった結婚式組数が、当社のコンサルティングにより、1年後で98組を達成しました。

それ以降、当社は、数多くのコンサルティングを手掛け、起業から5年後の2002年に第一号となる直営施設を長崎県にオープンし、その後も、施設を増やしていきました。東京では、代官山に「グラナダスイート」、築地に「レストラン ルーク」、六本木に「バルコニー レストラン & バー」、品川駅前に大型複合施設「ザ ランドマークスクエアトーキョー」の4施設。長崎では「ザ ヴィラズ」と「ベストウェスタンブ

レミアムホテル長崎」の2施設。神奈川の葉山には「スケープス ザ スイート」。福岡には「グラナダスイート」。現在では4都県に合わせて9つのウェディング施設を擁するまでになりました。

現在、ウェディングの他にも、ホテル、レストラン、バンケット、フラワー、コンサルティングの6つの事業を展開しています。昨年は「サンジョルディフラワーズ ザ・デコレーター」のブランド名で国内5店舗を展開していたフラワー事業で、当社初の海外案件となる韓国出店を果たしました。今後も海外への感動によるビジネス展開を考えています。

起業当時、数名の所帯から始まった当社は、創業から15年目の現在では従業員450名（2012年2月現在）を数えるまでに成長し、今後も「GNH」向上という大きな目標に向かい更なる飛躍をし続けていきます。



＜グラナダスイート＞  
代官山のゲストハウス型ウェディング施設。テーマは「それはすべてにおいてスイートルームテイスト」



＜ザ ランドマークスクエアトーキョー＞  
レストラン、ウェディング、バンケット、フラワーの4つをトータルサービスで提供

感動を軸に事業展開を図るポジティブドリームパーソンズに関し、感動がどのようにビジネスになるのかについて、今後紹介していきます。次号のvol. 02では、「感動の技術化」に関して、同分野の責任者である当社取締役執行役員 天野泉が解説します。

### ＜お問い合わせ先＞

株式会社ポジティブドリームパーソンズ 担当：金井  
TEL/ 03-5720-7880 FAX/ 03-5704-8674

株式会社ブラップジャパン(広報代行) 担当：伊藤、蛭川  
TEL/ 03-4580-9104 FAX/ 03-4580-9130