

“日本のバイオテクノロジー”シリーズ第5回 「弓道の教えから学ぶビジネスのヒント」

執筆者紹介

Jérôme Chouchan ジェローム・シュシャン

オーキッド株式会社 代表取締役社長 CEO、ゴディバ ジャパン株式会社 代表取締役社長、
ピエール・マルコリーニ・グループ 取締役

【経歴等】

2010年にゴディバ ジャパン株式会社の代表取締役社長に就任。2022年CCI FRANCE JAPON（在日フランス商工会議所）会頭に就任。現在、オーキッド株式会社代表取締役社長として、傘下のゴディバ ジャパン(株)とピエール・マルコリーニ・グループを統括。日本文化に造詣が深く、特に弓道は30年以上の経験を持ち、五段錬士の腕前を誇る。国際弓道連盟理事。ヨーロッパのビジネススクールHEC Paris (Grandes Ecoles) 卒業。



“日本のバイオテクノロジー”シリーズでは、日本の伝統と文化に関する寄稿をシリーズでお届けしています。第5回となる今回は、日本およびアジアを中心とする国際市場において、30年以上にわたりラグジュアリーブランドをマネージメントされてきたゴディバ ジャパン株式会社のジェローム・シュシャン社長に、日本の武道である弓道の教えから学ぶビジネスのヒントについて執筆いただきました。

私は、29歳で弓道を始めました。以来、日々の修練の中で強く感じることは、弓道とビジネスには共通点があるということです。弓道には様々な教えがありますが、その中でも「正射必中」の精神は、私がビジネスに向き合う上で、大変役立っています。

弓道の「的」は、ビジネスにおいては、売上や利益の目標である「ターゲット」になります。「正射必中」とは、「正しく射られた矢は必ず的に当たる」ということです。しかし、的の中心を射ることばかりに気を取られ、正しく矢を放つ「型」をおろそかにすると、矢は外れてしまうものなのです。同様に、ビジネスでも売上や利益にこだわり過ぎると、お客様の心をつかめず、結果が伴いません。数字のプレッシャーからくる焦りで、戦略の本質を見失ってしまうのです。

同時に、「正射必中」には、準備と集中が不可欠であるという深い意味も含まれています。弓を放つ瞬間には、正しい姿勢で集中することが求められます。これはビジネスにおいても同じで、準備と集中が成功の鍵を握るのです。私は、お客様のための商品づく

くりや上質なサービスとは何かを第一に考え、そのための戦略を構築し実施することが、企業の成長のために必要だと思っています。

弊社には、「私たちは、記憶に残る幸せな時を届けます」というミッションがあります。私は、そのミッションを正射とし、ゴディバがお客様にハピネスを提供するためには、「憧れだけど、身近」なブランドであるべきではないかと考えました。それまでのゴディバブランドには、「特別」「贅沢」といったイメージが強かったのですが、上質さを保ちながら、より身近に感じていただけるような商品づくりや販路、業態を開発することで、お客様との距離感を縮めました。

もうひとつ大事にしているのが「一射一射」の教えです。これは、「一回ごとの射に集中する」という姿勢で、前の射に影響されずに一射の矢を放つことに臨む、という考え方です。ビジネスでは、過去の成功にとらわれることなく、常に新しい気持ちでお客様に向き合うということに置き換えられます。どうしても、人は一度うまく行ったことを次も繰り返したい気

持ちになってしまうものですが、商品開発やマーケティング戦略、お取引先様との取り組みにおいても、毎回気持ち新たに真摯な心構えで臨むことが、結果的に的に当たるための大切なプロセスなのです。

弓道の稽古で、先生が見るのは、弓を構える私の姿勢だけです。的に当たったかどうかについては何も言われません。不思議なことに、常に新たな気持ちで正しい姿勢で射ることに集中すれば、結果もついてくるのです。ビジネスも同じで、お客様を見てプロセスを重視し、ベストを尽くすことが大切だと感じています。

二年後には、ゴディバは創立100周年を迎えます。お客様への感謝の気持ちと記憶に残る幸せをお届けすることを正射と考えながら、心を込めて一射を放ってまいりますので、どうぞこれからのゴディバにご期待ください。

そして、私の人生においても多くの導きやヒントを与えてくれた弓道を世界に広めて行くために、微力ながら恩返しをしたいと思っています。

