

NUPRI NEWS

Nagano Urban Policy Research Institute

NPO法人
長野都市経営研究所

Vol.66

2022.AUG.

NPO法人 長野都市経営研究所

発行/NPO法人 長野都市経営研究所 〒380-0834 長野市大字鶴賀問御所町1289-1 丸本ビル2F TEL 026-235-7911 FAX 026-235-6166 https://www.nupri.or.jp E-mail: nupri@nupri.or.jp

NUPRI 定時総会

令和4年6月17日
14時30分～
ホテル国際21にて
開催

地域発展の原点に立脚し 事業継続を強化

去る6月17日、第28回目となる「NUPRI定時総会」が、役員・会員合わせて30余名の出席により開催されました。

開会に先立ち、今年3月5日にご逝去されたNUPRI初代理事長の鷲澤正一氏のご冥福をお祈りし、1分間の黙祷が捧げられました。

会場は、いつものようにアルコール消毒液の設置、換気、広めの席の配置、検温、マスクの着用等、新型コロナウイルスの予防対策が徹底的

に行われるなか、各分会の代表から昨年度の活動報告ならびに今年度の活動方針について発表が行われました。

続いて、世界中で愛されるプレミアムチョコブランド「ゴディバ ジャパン」のジェローム・シュシャン氏の講演を開催。ビジネス書「ターゲット〜ゴディバはなぜ売上2倍を5年間で達成したのか?」の著者でもある同氏の話に、一般聴取者を含む約100名が熱心に耳を傾けました。

理事長あいさつ

■地域の発展のために、
さらなる活躍を期待して

市村次夫 理事長



本日は、令和4年度のNUPRI定時総会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。また、日頃はNUPRIの活動にご理解とご協力をいただき感謝申し上げます。

ただいま司会者よりお話がありましたように、NUPRI初代理事長の鷲澤正一氏が逝去され、6月6日にホテル国際21にてお別れの会が開催されました。NUPRIの活動において、また長野市政においても多大なる貢献を果たされた鷲澤氏が亡くなられたことは大変寂しく、残念でなりません。ですが、新型コロナウイルス最盛期に比べて感染拡大がようやく落ち着いてきたこの時期に、多くの方々に故人を偲んでいたとき、それぞれ胸に秘めた思いを故人にお伝えできたことはよかったですと考えております。

令和3年度は、コロナ感染拡大防止のために活動が制限されましたが、今年度は産学連携部会で長野県立大学との連携を視野に入れた会議

や交渉が進むなど、明るい話題も届いております。また、本日は定時総会の後に3年ぶりに懇親会が開かれ、日本銀行松本支店長の大川真一郎氏も駆けつけてくださいます。

会員の皆さまにおかれましては、真面目に真摯に地域の活動に取り組み、勤しんでおられることと思います。さらに今後も一層の奮闘をお願いして、定時総会のあいさつとさせていただきます。何卒よろしくお願い申し上げます。

祝電

長野市長 荻原健司様より

第28回NUPRI定時総会のご開催を心からお喜び申し上げます。関係各位の並々ならぬご尽力に敬意を表しますとともに、皆さま方の今後益々のご健勝とご活躍をお祈り申し上げます。

部会活動事業報告・令和4年度方針発表

産学連携部会

7月に小布施町ツアーを企画



掛谷嘉則 理事

昨年来より、長野県立大学との連携企画が進んでいます。その企画の中で、この7月に学生と交流できる機会を設けるべく、小布施町へのツアーを予定しています。学生とNUPRI会員の交流を通して、地域づくりをとともに考えていきたいと思っております。現在は産学連携が進展することで、大学そのものいろいろな企画に挑戦しようという動きが見られます。産学連携部会だけでなく、新産業創出部会や中心市街地活性化活動等、さまざまな部会との連携が求められているのではないかと個人的には認識しています。理事会にはまだ提出していませんが、それらを意識しながら今年度は進めていきたいと考えています。

「つご掘れ!長野調査隊」

今秋に「まちなか散歩」を開催予定

竜野泰一 調査隊長



昨年度の活動は中止となりましたが、今年度は開催するつもりでございます。ここ数年はバス

ツアーが多かったのですが、今年度は9月から10月に、まちなかの散歩企画を考えています。NUPRIホームページ上に調査隊の活動が掲載されていますので、過去の活動をご覧になっていただき、他にこんな企画があるよなど、そんなご意見をいただきながら開催していきたいと思っております。

「花遊歩」牛に引かれて善光寺参り

マスコミにも取り上げられ大好評

鈴木隆治 事務局次長



善光寺御開帳期間の4月2日(土)、日本一の門前大縁日に合わせて「花遊歩」牛に引かれて

善光寺参り」を開催しました。約700

人のオープニングパレードの先頭で、牛の信花ちゃんに引かれて着物姿の女性陣50名が長野駅からセントラルスクウェアまで練り歩きました。その後、セントラルスクウェアのオリンピックメモリアルパークにて萩原市長と記念撮影を行いました。皆さんに非常に喜んでいただきました。

この様子は、信濃毎日新聞の記事に掲載されただけでなく、4月30日(土)放送のTV東京「出没!アド街ツク天国」にも取り上げられ、たいへんな反響がありました。NUPRIの活動に刺激を受けたのか、上田市では「キモノマルシェin上田」という着物イベントが3年ぶりに開催されるそうです。私は着物のことはよくわからないのですが、ぜひそちらにも行ってみたいかなと思っています。

中心市街地活性化活動

起業者の活動拠点が6月にオープン

倉石智典 理事



現在、長野市の再開発では、ながの東急百貨店近くの公園開発の話が進められています。さ

らに、空きビルを改修した起業者の活動拠点が6月に完成しました。「中心市街地活性化」がNUPRIの基本理念であることから、今年度も会員

間や専門家との話し合いの機会を設ける中で、行政や長野商工会議所、まちづくり長野等へ意見具申や提案を積極的に行っていききたいと考えています。

わいがやサロン

サロンは、有意義な視野拡大の場

岩野彰 事務局長



「わいがやサロン」はNUPRI活動の核であり、既に83回実施し16年を迎えました。回を重ねるごとに中身が充実し、会員にとっても有意義な勉強の場となっています。

7月28日(木)には、若林健太衆議院議員をお呼びして開催したいと思っております。サロンでの模様は、鷺澤副理事長のご協力を得て、YouTubeで配信されます。

新産業創出部会

収穫祭は、信州観光の楽しみ

竹内伊吉 理事

りんごの木オーナー制度は22回目を迎えた長期継続活動で、県内外のオーナーの皆さまからの評価は高く、昨年11月27日の収穫祭には70名程の参加がありまし



た。皆さまには、収穫祭が信州観光の楽しみの一つとして位置づけられており、観光振興面での

効果も大きいことから、今後とも継続させていきます。さらに、おんびら農園では稲作にも力を入れており、「三水米」の販売も継続して行う予定です。

■スポーツ振興活動部会

熱狂！信州ダービー



鷺澤幸一 副理事長

5月には11年ぶりの信州ダービーが行われ、1万3000人を超える来場者にスタジアムはほぼ満杯状態になって大変盛り上がりました。この秋には、松本で信州ダービーが開催されます。その時までには、なんとかJ2昇格が決められたらと考えています。

レディースチームは、WEリーグに参戦し、7位という結果に終わりました。また9月のリーグスタートに向けて新たなチーム編成が組まれますので、改めてご支援をお願いいたします。

■地域野球クラブ

「信越硬式野球クラブ」

スポーツで青少年の育成を

茂谷浩子 会員

5月には都市対抗野球、9月からは社会人野球日本選手権の予選が開催されます。所属スタッフ、選手24名は長野県内15社の企業に所属し、社会人野球の精神に基づき、仕事と野球の両立を図りながら、「地域に愛され親しまれる市民球団」を目指しています。さらに、野球を通じて社会貢献活動の一環として「少年野球教室」等を開催し、青少年の育成、地域スポーツ文化の発展にも取り組んでいます。

NUPRIとしては、今までと同様に「信越硬式野球クラブ」を応援していきます。

■公開講演会開催事業

各界の専門家から学ぶ

鈴木隆治 事務局次長

6月の定時総会及び2月の全体懇談会において、年2回「公開講演会」を開いています。地域活性化をテーマにした講師や社会情勢等、時宜にかなった旬の講師をお呼びしています。よく事業継続の原動力について聞かれることがあります。私にとっては情熱だけです。本日は、

ゴディバ ジャパン(株)代表取締役社長のジェローム・シュシャン氏を招聘しました。シュシャン氏は、在日フランス商工会議所の会頭でもあります。ですから長野の企業とフランスの企業とのマッチングも視野に入れて、皆さまともつながりができればと考えています。シュシャン氏は懇親会にも出席しますので、ぜひ親交を深めてください。



若林健太衆議院議員から ごあいさつをいただきました。

7月28日



(木)に「わいがやサロン」を担当させていただきますことになりました。

昨年10月31日の衆議院選挙で当選させていただき、臨時国会、通常国会が終わりました。岸田内閣となって新しい資本主義を掲げ、デジタル田園都市構想など新たな国づくりを策定しているところです。

一方、国際情勢は大きく変わっています。ロシアのウクライナ侵攻もありました。今国会では、経済安全保障推進法案が成立され、今までのグローバリゼーションが日本経済の構造そのものを大きく変えるというような変革期にきています。そんな近況を話しながら、皆さんのご意見もうかがいたいと思っております。産業革命前夜、国内の構造も大きく変わっていく中で政治の果たす役割をしっかりと担ってまいりたいと思っております。NUPRIがこの長野のまちにあり、長野のまちの力がここにあります。NUPRIの理事として私も一生懸命頑張っています。ご参加、ぜひお待ちしております。

弓道から学ぶ

ビジネスヒントとは

「正射必中」―弓道に学び

売上げを7年で3倍に実現

ゴディバジャパン株式会社代表取締役社長 ジェローム・シュシャン氏



定時総会に続いて、ゴディバジャパン(株)のジェローム・シュシャン氏が登壇し、一般公開で講演会が開催されました。シュシャン氏は、2010年に代表取締役社長に就任後、ゴディバジャパンの売上げを5年で2倍、7年で3倍にした立役者です。弓道五段錬士でもあるシュシャン氏は、ときに「射法八節」の動作を披露、ときにビデオ映像を駆使して、弓道から学ぶビジネスヒントを熱く語り、約100名の聴衆も興味深く傾聴しました。約90分の講演を抜粋掲載します。

ご縁で結びつけられた ひととの出会い

禅に興味があった私が初めて日本を訪れたのは22歳、学生時代の時でした。バックパッカーでお金もなくて、「福井」と書いた大きな看板を持って、東京からヒッチハイクで永平寺まで行こうとしました。その日の夜8時頃ですが、車を止めようとしても誰も停まってくれませ

ん。ようやく停まった1台の車に乗っていたのが、パリ・ダカールラリーの最多連続出場でギネスにも認定された菅原義正さんでした。日本語が全くしゃべれない私を乗せて、福井まで連れて行ってくれました。以来、菅原さんとは30年来のおつきあいとなります。

さて、永平寺について修行をしたいと申し出ましたが、事前に予約をしていなかったので叶いませんでした。意気消沈して、またヒッチハイクで帰ろうとしたら、

【ジェローム・シュシャン氏 プロフィール】

1961年、フランス生まれ。日本やアジアを中心に国際市場で長年ラグジュアリーブランドのマネージメント業務に従事し、2010年6月にゴディバ ジャパン(株)の代表取締役社長に就任。多様化する顧客ニーズに応えた革新的な新商品の開発やマーケティング手法を通じ、日本の業績を7年間で3倍に成長させる。ゴディバ ジャパン(株)入社以前、リヤドロジャパン(株)で日本市場向けに雛人形や五月人形を開発し業績を伸ばす。日本語を流暢に話し、経済同友会の数少ない外国人委員の一人を務める。弓道は30年以上の経験を持ち、五段錬士で、国際弓道連盟の理事を務める。2016年、初のビジネス書「ターゲット～ゴディバはなぜ売上2倍を5年間で達成したのか?」を執筆。2019年に2冊目のビジネス書「働くことを楽しもう。Let's Change and Transform Together」では、仕事をする上での楽しみ方のヒントが紹介されている。



当時の天龍寺の笹川浩仙住職の車が停まり、そのまま天龍寺で修行ができるように配慮していただきました。

日本には、「ご縁」という言葉があります。外国では、そういう意味あいの言葉はないです。日本人は、ご縁という言葉を気軽に日常的に使っていますが、深い言葉です。この講演会もご縁があつて呼んでいただき、本当に光栄です。今朝は、鈴木事務局次長と善光寺まで歩きました。御開帳ということで7年に一度しか公開されない前立本尊の特別参拝ができて大変ありがたいことと感謝しています。

的に当たるのではなく、 正しく射ることに集中する

さて、「ご縁」ということでは、私がゴディバ ジャパンとご縁ができて今年で12年になります。ゴディバは、1926年にベルギーで創業された、家族経営の小さな

チヨコレート工場からスタートした会社ですが、今ではベルギーから遠く離れたこの日本国内にも300以上の店舗を展開しています。

ここから、本日のテーマであるビジネスと弓道の共通点についてお話しさせていただきます。皆さんは弓道をやったことはありませんか？（会場で5人が挙手）弓道は、日本で長い歴史がありますが、実際にやったことのある人は少ないですね。もったいないと思います。

私が弓道をはじめたのは、29歳の時でした。その頃、仕事で心身ともに不安定になっていた私は、日本の伝統ある「道」を学ぶことで自分を変えようと思ったのです。最初は、どちらかというと気分転換のためでした。それが弓道に向き合ううちに、ビジネスとの共通点が見えてきたのです。日本の弓道は武道ですから、「道」です。人間を育てること、人間形成を目指しています。

私が弓道で学んだことで一番感動したことは何かというと「正射必中」という考え方です。これは、正しく射れば必ず当たるという意味で、的に当てることに集中するのではなく、正しく射ることに集中せよということになります。そうすることで、必ず結果がついてくるといふ考え方です。

一方、弓道の基本動作には、「射法八節」という8つのプロセスがあります。「足踏み（あしづみ）」「胴造り（どうづくり）」「弓構え（ゆがまえ）」「打起し（うちおこし）」「引分け（ひきわけ）」「会（かい）」「離れ（はなれ）」「残心（ざんしん）」と、この8つの射法を正しく行えば、必ず的に当たるといふ考え方です。

この正射をビジネスに置きかえらるとするならば、私は「良い商品づくり」「良い販売戦略」「良い接客」「良い商品アピール」の4つのプロセスだと考えま

した。それを正射必中して無限に繰り返すのです。それでお陰様でゴディバ ジャパンの売上は、私が代表取締役社長に就任してから7年で3倍になりました。

ゴディバのミッションは、 「お客さまにハピネスを届ける」

来日して30年以上、弓道が続けてきました。長年にわたって継続できたのは、もっと上手になりたいからではなく、上手くなれないからやめてしまう人もいます。私は、なぜ？と思います。上手だとか下手だとか関係なく、継続する理由もすごく大事です。

たとえば、ゴディバのミッションには、「お客さまにハピネスを届ける」という意味があります。どんどん商品をもって利益を上げるといふよりも、ハピネスを届ける。我々の商品によって記憶に残る幸せな時を届けるというミッションです。このミッションを掲げたことにより、社員の働き方、仕事へのモチベーションが変わりました。





また、ミッション達成のためにゴディバジャパンが大切にしている5つのバリューに、「[Happiness] [Growth] [Respect] [Pioneer] [Quality]」があります。これらは、社員が業務で守らなければならない考え方であり、みんなが共有しています。

ゴディバは、世界中で高級チョコレートの名詞といわれるまでになり、憧れのブランドとなりました。しかし、日本では「Aspirational & Accessible（憧れだけ身近）」なイメージを目指しています。高級で憧れのブランドだけど、身近で買いやすい。つまり百貨店に店舗を構えながら、いつでもコンビニで買える。これは相反することで、今までどこのブランドもやったことのないユニークなビジネスモデルとなりました。

私がこのビジョンを打ち出したとき、もちろん社内からは反対の意見が出ました。でも、この戦略は成功しました。最初はコンビニでアイスクリームを売ったのですが、そこでゴディバを認知したお客さまが百貨店にも足を運ぶようになったのです。

50周年アニバーサリーで 全国の名産とコラボレーション

これも弓道で得た知恵ですが、「一射一射」という言葉があります。ゴディバは創業から96年の歴史があり、老舗としてのDNAを守りながら時代に対応してきました。歴史のベアシックを守りながら、変わらないこと、変わることに、その両方が必要です。「一射一射」ということは、前の成功を忘れ、新しい気持ちで射るということです。たとえば、会社としては去年のキャンペーンが成功すると、どうしても同じようなことをしたくなります。でも、お客さまはそこに何も新鮮さがないと飽きるし、売上げも落ちてしまいます。

ゴディバジャパンでは、数年前のバレンタインデーの企画で全く新しいパッケージを販売したところ、大変評判となり商品はヒットしました。定番のパッケージも人気がありますが、新しいデザインを探していたお客さまに好評だったようです。これも「一射一射」の気持ちがあれば生まれなかった商品でした。

今年ゴディバは、日本に来てから50周年を迎えます。日本で愛されて半世紀、その感謝の気持ちでいろいろなイベントを企画しています。そのなかから、ご縁プロジェクトというひとつのプロジェクトが生まれました。きっかけは、長崎県の学生さんと私が対談したことから始まりました。学生さんが「長崎のカステラとゴディバがコラボレーションしたお菓子を作れないか」と提案してくださったのです。そこで、外はふわっと、中はしっとりした「スプーンで食べる生カステラ」が誕生し、ヒット商品となりました。

この商品が発端となって、新聞広告で全国からコラボレーション企画を募集したのです。予想では50人か60人くらいから応募があるかなと思っていたら、なんと3000人以上の方々からアイデアが寄せられました。



これも、ご縁ですね。さらに、50周年を記念するプロジェクトとして、同じく50周年を迎える全農さんとも初の共同プログラムを立ち上げました。全農さんが選んだ長野県産シャインマスカットやストロベリーなどのコラボレーションで新しい商品が次々に発売され、売れゆきは好調です。本日、長野に来てご縁が結ばれたことで、今度は何か一緒にコラボレーションできればと考えています。今日は、ありがとうございました。Merci beaucoup!!(メルシーボカー!!)