



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？

ゴディバ ジャパン代表取締役社長 **ジェローム・シュシャン**

フランス人社長が日本で成功した 「正射必中」のビジネス論

「仕事がうまくいかない」「結果が思わしくない」「会社が面白くない」
そんな悩みを抱えたビジネスマン、新社会人、これから社会に出る学生達におくる
自分が「幸せ」になれる仕事の仕方、考え方のヒント満載！

日本発信の高級ソフトクリーム、マルチチャネルでの販売、シーズンごとに新しくなるバレンタインパッケージ……。フランス人社長が日本のマーケットで次々と送り出したヒットの背景には、「弓道」をはじめとする日本人の伝統的な考え方、道徳観にあった。日本と出会い、弓道と出会い、キャリアを重ねるうちに、実績が注目を集め、2010年にゴディバ ジャパン社長に就任したジェローム・シュシャン氏。フランス人ながら弓道歴 25 年、国際弓道連盟理事も務める彼が、日本のビジネスの「心」と、そこから導き出される「正射必中」のビジネス成功の掟を、実際のビジネス例とともに、弓道の言葉になぞらえて綴る、初めての著書。



第1章 ヒットを生む法則

第2章 日本とビジネス

第3章 人生を楽しくする仕事の仕方

的に気をとられない——正射必中

会社の姿勢——正射正中

セールスの基本——離れの心

結果を見て、原因を探る——矢所を見る

人生はヒッチハイク——射絶命

ほか



弓道から学んだ
日本人の心をもとに
老舗ビジネス、
イノベーションにも言及し、
ビジネスを成功に導く
画期的な方法論を語る

◆著者プロフィール

ジェローム・シュシャン Jérôme Chouchan

1984年、学生時代に日本文化を題材にした論文で優勝したのをきっかけに来日。フランス造幣局、ヘネシー、リヤドロジャパンなどでキャリアを重ね、2010年ゴディバ ジャパン社長就任。既成概念にとらわれない様々な施策で毎年、二桁台の売上増を実現。

2010年 国際弓道連盟理事就任、2013年 弓道錬士5段取得。

■書名：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？

■四六判 / 180P

■定価：本体 1,300 円

■2016年2月初旬発売

■問い合わせ：(株)高橋書店 TEL 03-3943-4525 (代表)