

果てなき挑戦心 を抱いて

対談

日本レーシングマネージメント会長

菅原義正

ゴディバ ジャパン 社長

ジェローム・シュシャン



弓道の神髄を経営に生かし、高級チョコレートメーカー・ゴディバジャパンの社長として、就任から五年間で売上高を二倍に伸ばしたジェローム・シュシャン氏。一方、世界一過酷なモータースポーツ競技といわれるダカール・ラリーで、世界最多連続出場三十三回、世界最多連続完走二十回という、二つのギネス記録を持つ菅原義正氏。闘う世界は違えども、果てなき挑戦心を抱き、道を切り拓いてきたお二人の姿は共通している。三十二年前の運命的な出逢い、今日に至るまでの歩み、そこから擱んだ成功の条件とは――。

すがわら・よしまさ ― 昭和16年北海道生まれ。拓殖大学卒業。40年第1回モーターファン・コンバインドラリーに出場し、デビューを果たす。以後、国内のレースを中心に活躍する。44年日本レーシングマネージメント設立、社長に就任。58年パリ・ダカールラリーに初出場し、平成20年世界最多連続出場(25回)がギネスに認定。その後も記録を更新し続け、28年に33回連続出場を達成した。世界最多連続完走20回のギネス記録も保持している。

Jérôme Chouhan ― 1961年フランス生まれ。HEC Paris経営大学院卒業。1983年在学中に旅行で初来日したのを機に日本文化に興味を持ち、29歳で弓道を始める。フランス国立造幣局、ラオステ北アジアディレクター、VNHグループ・メネージャーのディレクター、リヤドロジャパン社長などを経て、2010年より現職。同年国際弓道連盟理事就任、2013年弓道錬士五段取得。著書に『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?』(高橋書店)がある。

特集 青雲の志

スペインのバルセロナからアフリカ大陸に渡り、サハラ砂漠などを走破して、二〜三週間かけてセネガルの首都ダカールにゴールするレースです。
スタート時には世界中から約十万人の観衆が現地を集まり、三百億円くらいの経済効果があると言われています。
走行距離は一万二千キロ。経由地やコースは毎年変わりますが、集落や救護施設もない砂漠やサバンナ、岩石地帯、熱帯雨林などの厳しい大自然を舞台としていて、



初めて出逢ったのは、何年前でしたっけ？
菅原 一九八三年だから、三十三年前です。僕が四十二歳。あのシュシャン 私は二十二歳。あの時は友達と二人で東南アジアに旅行していたんですけども、本を読んで日本の禅に興味があったので、せつかくだから日本にも行こうと思ひ、急遽予定を変更して七月か八月に初めて日本を訪れたんです。まずは永平寺に行こうというところで、ホテルの人に場所を聞いて、段ボールに「福井」と書いてもらった。それを持って東名高速の入り口でヒッチハイクしていたところに、偶然通りかかって拾ってくれたのが菅原さんでした。
菅原 いま振り返っても、非常にドラマチックな出逢いですよ。あの時は富士山の五合目でキャンプをするために、キャンピングカーを引っ張っていたんです。日本にはあまりヒッチハイクって文化はないし、御殿場までしか行かないけど、我われ日本人として何かお役に立つことがあればいいかなと思っかけて乗せたんです。シュシャン 当時、私はまだ日本語が全く話せなかったんですけど、

完走率は僅か二十〜三十%程度。レースで死者が出ることもしょっちゅう。世界一過酷なモータースポーツ競技、完走者がすべて勝者と言われている所以はそこにあるんです。
シュシャン 菅原さんがパリダカの存在を知ったのはどういうきっかけで？
菅原 オートバイの雑誌に小さな記事が出ていたんですよ。いまみたいにテレビでの報道やインターネットはないですからね。その記事を見てすごく驚いたんです。というの、日本では富士一キロっていうレースが当時一番長かったんですけど、一周六キロのコースをひたすら回るわけですよ。ところが、パリダカはスケールが全然違う。これは面白そうだなと直感して、エントリーしたんです。シュシャン 日本人では初めての出場ですか？
菅原 横田紀一郎さん、風間深志さんという冒険家がいましてね。彼らが一九八一年、一九八二年にそれぞれ走っているの、僕は三人目なんです。
四十一歳で始めて、七十五歳のいまもレースに挑み続けているわ

車の中でいろいろ会話をしましたね。お互いに同じ言葉は使えなくても、菅原さんはすごく話しやすい人だなと思っただけです。不思議ですね。しかも、車に乗せてくれただけじゃなくて、お昼に焼きそばをご馳走になって、温泉に入ることもできました。
菅原 初めて日本を訪れた海外の青年たちに、日本独特の文化を体感してもらいたいなと思ってね。箱根の仙石原にある行きつけの旅館に連れていったんです。後日、帰国前にも当時私が住んでいた六本木の家を訪ねてきて、何泊かしてからフランスへ帰ったのでしたね。
シュシャン はい。いい人に巡り合えたなとつくづく思います。私は御殿場で菅原さんと別れた後、再びヒッチハイクして永平寺まで行きました。私は泊まり込みで坐禅を組む修行をしたかったんですけど、前もって申し込みをしないとダメだと言われて追いついてしまっただけです。すごくがっかりして、仕方なくまたヒッチハイクしたんですけど、そこで乗せてくれたドライバークレジットが、なんと天龍寺住職の笹川浩仙老師と

初めて出逢ったのは、何年前でしたっけ？
菅原 一九八三年だから、三十三年前です。僕が四十二歳。あのシュシャン 私は二十二歳。あの時は友達と二人で東南アジアに旅行していたんですけども、本を読んで日本の禅に興味があったので、せつかくだから日本にも行こうと思ひ、急遽予定を変更して七月か八月に初めて日本を訪れたんです。まずは永平寺に行こうというところで、ホテルの人に場所を聞いて、段ボールに「福井」と書いてもらった。それを持って東名高速の入り口でヒッチハイクしていたところに、偶然通りかかって拾ってくれたのが菅原さんでした。
菅原 いま振り返っても、非常にドラマチックな出逢いですよ。あの時は富士山の五合目でキャンプをするために、キャンピングカーを引っ張っていたんです。日本にはあまりヒッチハイクって文化はないし、御殿場までしか行かないけど、我われ日本人として何かお役に立つことがあればいいかなと思っかけて乗せたんです。シュシャン 当時、私はまだ日本語が全く話せなかったんですけど、

けですけれど、僕がこれに人生懸けようと思ったのは、ある年のレースで九人亡くなったことがありましてね。もちろん負傷者もいっぱい出ました。その時に、この競技は本物だと感じたんです。我われがやっているのはまさに生きるか死ぬかの真剣勝負なんです。だから、毎回遺書を書いてレースに出ています。優勝や完走をしたらからといって、高額な賞金ももらえないわけではありません。にもかかわらず、それだけ危険なレースに毎年千人を超す人たちがエントリーしている。何のためにやっているかといえば、名誉のためなんです。シュシャン ああ、名誉のため。菅原 そういう中で、僕は第五回大会の時から毎年ずっと出場していて、二〇〇八年はテロで大会が中止になってしまったのですが、この年に連続出場記録二十五回でギネスに認定されました。その後自分の記録を更新し続け、今年(二〇一六年)七十五歳で三十三回連続出場を果たしました。最初の三年間はリタイアが続きましたが、それから完走できるよ

いう方だったんです。実はこういう事情で……と話したら、よろしければ私のお寺に来てくださいと。それで天龍寺で五日間修行体験をさせてもらいました。さらに笹川老師のご紹介で、永平寺で坐禅を組むこともできました。
菅原 だからあなたは運が強いね。シュシャン 運というのか、強い意志があったと思うんですね。「これ絶対にやりたい！」って(笑)。菅原 そういう強烈な思いは気の波となって、国境や人種を超えて相手の心に当たるのでしょうかね。
ダカール・ラリーで二つのギネス記録を持つ
シュシャン 初めてお会いした時、菅原さんはたしかパリ・ダカール・ラリー(以下パリダカ) 出場一年目でした。菅原 そうです。初めてチャレン

九年までは、二十四回連続で完走しているんです。この記録もギネスに認定されていますが、狙って取るものではないですね。一所懸命やっていたら、結果がついてきたという感じですね。これまで三十三回出場したうち、二十八回完走することができています。シュシャン ということは、完走率八十四%。驚異的な数字です。
菅原 ジェロームさんがそもそも弓道に興味を持ったのはどういう理由だったんですか？
シュシャン ドイツの哲学者オイゲン・ヘリゲルが著した『弓と禅』という本を大学時代に読んだのが最初のきっかけでした。ヘリゲル自身が日本で弓道修業した体験を綴っていて、特に印象に残っているのは、ヘリゲルに弓道を教えた阿波研造という名人の言葉です。「的を狙ってはいけません。的に当たることはもちろん、その他どんなことも考えてはならない。弓を引いて、矢が離れるまで待つていなさい。他のことはすべて成るがままにしておくのです」

けですけれど、僕がこれに人生懸けようと思ったのは、ある年のレースで九人亡くなったことがありましてね。もちろん負傷者もいっぱい出ました。その時に、この競技は本物だと感じたんです。我われがやっているのはまさに生きるか死ぬかの真剣勝負なんです。だから、毎回遺書を書いてレースに出ています。優勝や完走をしたらからといって、高額な賞金ももらえないわけではありません。にもかかわらず、それだけ危険なレースに毎年千人を超す人たちがエントリーしている。何のためにやっているかといえば、名誉のためなんです。シュシャン ああ、名誉のため。菅原 そういう中で、僕は第五回大会の時から毎年ずっと出場していて、二〇〇八年はテロで大会が中止になってしまったのですが、この年に連続出場記録二十五回でギネスに認定されました。その後自分の記録を更新し続け、今年(二〇一六年)七十五歳で三十三回連続出場を果たしました。最初の三年間はリタイアが続きませんが、それから完走できるよ

いう方だったんです。実はこういう事情で……と話したら、よろしければ私のお寺に来てくださいと。それで天龍寺で五日間修行体験をさせてもらいました。さらに笹川老師のご紹介で、永平寺で坐禅を組むこともできました。
菅原 だからあなたは運が強いね。シュシャン 運というのか、強い意志があったと思うんですね。「これ絶対にやりたい！」って(笑)。菅原 そういう強烈な思いは気の波となって、国境や人種を超えて相手の心に当たるのでしょうかね。
ダカール・ラリーで二つのギネス記録を持つ
シュシャン 初めてお会いした時、菅原さんはたしかパリ・ダカール・ラリー(以下パリダカ) 出場一年目でした。菅原 そうです。初めてチャレン

初めて出逢ったのは、何年前でしたっけ？
菅原 一九八三年だから、三十三年前です。僕が四十二歳。あのシュシャン 私は二十二歳。あの時は友達と二人で東南アジアに旅行していたんですけども、本を読んで日本の禅に興味があったので、せつかくだから日本にも行こうと思ひ、急遽予定を変更して七月か八月に初めて日本を訪れたんです。まずは永平寺に行こうというところで、ホテルの人に場所を聞いて、段ボールに「福井」と書いてもらった。それを持って東名高速の入り口でヒッチハイクしていたところに、偶然通りかかって拾ってくれたのが菅原さんでした。
菅原 いま振り返っても、非常にドラマチックな出逢いですよ。あの時は富士山の五合目でキャンプをするために、キャンピングカーを引っ張っていたんです。日本にはあまりヒッチハイクって文化はないし、御殿場までしか行かないけど、我われ日本人として何かお役に立つことがあればいいかなと思っかけて乗せたんです。シュシャン 当時、私はまだ日本語が全く話せなかったんですけど、

けですけれど、僕がこれに人生懸けようと思ったのは、ある年のレースで九人亡くなったことがありましてね。もちろん負傷者もいっぱい出ました。その時に、この競技は本物だと感じたんです。我われがやっているのはまさに生きるか死ぬかの真剣勝負なんです。だから、毎回遺書を書いてレースに出ています。優勝や完走をしたらからといって、高額な賞金ももらえないわけではありません。にもかかわらず、それだけ危険なレースに毎年千人を超す人たちがエントリーしている。何のためにやっているかといえば、名誉のためなんです。シュシャン ああ、名誉のため。菅原 そういう中で、僕は第五回大会の時から毎年ずっと出場していて、二〇〇八年はテロで大会が中止になってしまったのですが、この年に連続出場記録二十五回でギネスに認定されました。その後自分の記録を更新し続け、今年(二〇一六年)七十五歳で三十三回連続出場を果たしました。最初の三年間はリタイアが続きませんが、それから完走できるよ

いう方だったんです。実はこういう事情で……と話したら、よろしければ私のお寺に来てくださいと。それで天龍寺で五日間修行体験をさせてもらいました。さらに笹川老師のご紹介で、永平寺で坐禅を組むこともできました。
菅原 だからあなたは運が強いね。シュシャン 運というのか、強い意志があったと思うんですね。「これ絶対にやりたい！」って(笑)。菅原 そういう強烈な思いは気の波となって、国境や人種を超えて相手の心に当たるのでしょうかね。
ダカール・ラリーで二つのギネス記録を持つ
シュシャン 初めてお会いした時、菅原さんはたしかパリ・ダカール・ラリー(以下パリダカ) 出場一年目でした。菅原 そうです。初めてチャレン

九年までは、二十四回連続で完走しているんです。この記録もギネスに認定されていますが、狙って取るものではないですね。一所懸命やっていたら、結果がついてきたという感じですね。これまで三十三回出場したうち、二十八回完走することができています。シュシャン ということは、完走率八十四%。驚異的な数字です。
菅原 ジェロームさんがそもそも弓道に興味を持ったのはどういう理由だったんですか？
シュシャン ドイツの哲学者オイゲン・ヘリゲルが著した『弓と禅』という本を大学時代に読んだのが最初のきっかけでした。ヘリゲル自身が日本で弓道修業した体験を綴っていて、特に印象に残っているのは、ヘリゲルに弓道を教えた阿波研造という名人の言葉です。「的を狙ってはいけません。的に当たることはもちろん、その他どんなことも考えてはならない。弓を引いて、矢が離れるまで待つていなさい。他のことはすべて成るがままにしておくのです」



菅原 名人ならではの言葉ですね。シュシャン ええ。その言葉に何となく惹かれたんです。
それで、どうして弓道をはじめたかというところ、一つは自分と自分の目標(的)との関係に興味があったんです。弓道的というものは要するにターゲット、目標です。どうやって自分の狙った的に当てるか、目標を達成するか。それを学びたかった。
もう一つは、ビジネスは会社の上司や取引先、お客様など、様々な相手との関係の中で成り立っています。弓道では競争相手や周りの環境は一切関係ありません。結果はすべて自分の手に委ねられている。ただひたすら自己との闘いです。

菅原 日本で働くようになったのはいつでしたか。
シュシャン 一九八五年、二十四歳の時ですね。当時フランスには徴兵制度があって、軍隊に入ると一〜二年兵役に従事するか、異国の地でビジネスを立ち上げるか、どちらか一方の義務を果たさなければなりません。
私は後者の道を選びました。四百年以上の歴史を誇るパリの高級宝石店メリリオ・ディ・メレーに就職し、単身日本に行つて十店舗つくりなさいとの命令を受け、日本で働くことになりました。
実際、二年間で大手百貨店を中心にメリリオの店を十店舗つくることができました。最初は百貨店の人と交渉していても、全く相手にされませんでした。一所懸命やっても少しづつ信用をつくりだしていききました。

菅原 それはすごいですね。やっぱり若い頃からビジネスセンスとチャレンジ精神があったんです。
菅原 ああ、弓道と仕事と一緒にした。それはいつ頃から?
シュシャン 二〇〇五年にリヤドロジャパンの社長になった時です。リヤドロはスペインの高級陶器人形メーカーですね。
シュシャン はい。それまでラコステやLVMH(モエ・ヘネシー・ルイ・ヴィトン)グループで課長や部長クラスの仕事をしていました。それが初めて社長となり、売上高や利益といったターゲットがすべて

自分の問題として降りかかってきたんです。もし会社がうまくいかなければ、最後は自分で責任を取るしかない。弓道も全く同じ。放った矢が的に当たるか外れるかはすべて自分の責任ですから。
菅原 面白い話ですね。二十九歳で弓道を始めて、リヤドロの社長になったのが四十四歳。十五年の修業を積んで、初めて弓道の神髄が自分のものになったと。もちろん社長になったからというところもあるんでしょうけど、視点を変えれば、どんな道でも十年、二十年と一つのことをやり続けていかなければ、堂に入ることはできないというところでしょ。
書生時代に心掛けていたこと
シュシャン 菅原さんはどうしてモータースポーツの道に進まれたのですか。
菅原 いろいろスポーツが世の中にはありますが、私が感じているモータースポーツの魅力は、まず十八歳以上であれば年齢制限がない。次に、いままでは六十歳くらいの人が集まってくるんですけど、人種や民族、肌の色、言葉

特集 青雲の志

菅原 偉い人の家に住み込んで、掃除や運転などのありとあらゆる雑用をやる。拓殖大学では二年に一遍、一人だけ、竹田恒徳殿下という方の書生に選ばれるんですが、その試験に受かったんです。
殿下は昭和天皇のいとこに当たられる元皇族で、その当時、JOC(日本オリンピック委員会)委員長やIOC(国際オリンピック委員会)理事、日本馬術連盟会長、日本スケート連盟会長など、様々な要職を歴任されていて、とにかくお忙しいんです。

菅原 偉い人の家に住み込んで、掃除や運転などのありとあらゆる雑用をやる。拓殖大学では二年に一遍、一人だけ、竹田恒徳殿下という方の書生に選ばれるんですが、その試験に受かったんです。
殿下は昭和天皇のいとこに当たられる元皇族で、その当時、JOC(日本オリンピック委員会)委員長やIOC(国際オリンピック委員会)理事、日本馬術連盟会長、日本スケート連盟会長など、様々な要職を歴任されていて、とにかくお忙しいんです。

菅原 きょうはせっかくの機会ですから、ジェロームさんがいかにして弓道の教えを経営に生かし、売り上げを五年間で二倍にされたのか、ぜひお聞きしたいと思ってます。まずは社長就任の経緯について教えてください。
シュシャン リヤドロの社長を務めていた時に、「若武者」という五人形が大ヒットしまして、業績を四十%伸ばすことができました。それでたまたまヘッドハンティングの話があって、ゴディバの社長

をやってくれないかと。周りからは「ゴディバはすごく有名だから、いま以上にできることはない」「どうしていまさら」と疑問の声が多くありました。ただ、私はゴディバにすごく魅力を感じたんです。メリリオにしてもリヤドロにしても、非常に高価なため、誰でも買うことはできない。すごく限られている。
一方、ゴディバは高級感があつて高いクオリティがありながら、誰でも買える、どこでも買えるんです。そこに可能性を感じて引き受けることにしました。
菅原 どんなことから着手されたのですか。
シュシャン まず社長就任前に、様々な友人たちにゴディバの印象を尋ねると、「高級感があり過ぎてお店に入りにくい」「プレゼント用には買ったことがあるけど、自分で買って食べたことはない」といった回答が多くありました。実際、一般客を装ってゴディバの店舗に足を運んでみると、確かにそのとおりだと感じました。
それを踏まえて、打ち出した戦略プランが「アスピレーション(憧れ)&アクセシブル(行きやすさ)

特集 青雲の志

「お客様と心が一体になった時に、本当のヒットが生まれるんです。ただ、無心になるためには並々ならぬ努力が必要です」



を実現する」というものでした。この戦略プランをもとに、具体的には主に四つの柱を立てたんです。一つはブランドイメージ。これはテレビ広告を使って、ゴディバへの憧れを強化しようというものです。最初は反対する人もいたんです。どうしてか。当時テレビ広告は安価なマス商品が多く、ゴディバは高級品だから合わない。さらに皆が口を揃えて、「いや、そんなお金ありませんよ」と。従来は雑誌や電車など、様々なところに広告を出していたんです。私はいはそれらの予算をテレビ一本にまとめて投じることに決めました。

三つ目は、店舗。行きやすい、買いやすい店にするため、四十七都道府県すべてに直営店を出店するとともに、コンビニなどの新たな販売チャネルを開拓しよう。四つ目は、研修。ゴディバのサービス理念や商品知識の理解を深めるための研修や、立ち居振る舞いやメイクなどのイメージアップ研修、部下の育成力を高めるコーチング研修など、様々な研修を実施し、スタッフのモチベーションを高めていきました。これら四つを同時多発的に一気にやりました。これがポイントで、少しずつ小出しにやっても目立たない。思い切ったやることによって、お客様も「あっ、ゴディバは最近変わったな」という印象を受ける。それが結果として功を奏したわけです。

結果を狙うのではなく、プロセスを求める

転をビデオで見ていると、もう「無」になっていきます。勝とうと顔に全く出ていないんです。ただ目の前だけを見て、道の凸凹に的確に対応している。そこで欲を出して勝つぞと思ってる。そうすると、途中で運転を誤ってロスしたり、ひっくり返ったりしてしまっています。シュシャン 弓道の場合、無意識で矢を放つのが理想と言われています。雑念が入ると、的には当たりません。ただ、無心になるため

るよう心掛けてきた結果として、十五%ずつ前年増になり、五年間で二倍になったんです。菅原 ああ、そうですか。シュシャン むしろ私が社長に就任する前の三年間、既存店の売り上げや来客数は下がっていました。そういう中で、今年十五%増を目指そうと言ったところで、誰もついてこないと思うんです。だから、目標はプレッシャーにならないように、5%増の予算を立てる。けれど、新商品は何にするか、どこに出店するか、どんな社員研修をやるか、といった毎日毎日やることは一所懸命ベストを尽くす。これはいま日本の会社で一番足りないところだと思います。「これやれ、あれやれ」と上から命令されてもやる気が出ないでしょう。私が社長に就任する前の三年間は、まさにそういう状態に陥りかけていました。予算を達成できなかった、社員のモチベーションが下がる。達成できないと、上の人は「もっとやれ」と命令する。これはよくないですよ。ですから、「明るく、楽しく」と「一所懸命」、両方大事です。

ヒット現象を起こすんです。

そのためには、お客様の気持ちと会社の行動が一体にならなくてはなりません。社員一人ひとりが我を捨て、「純粋な心」でお客様と向き合う。お客様の気持ちを素直に聞き、よいものをつくるために無心で仕事に向き合う。そうしてお客様と心が一体になった時に、本当のヒットが生まれるんです。

菅原 いまの話聞いていて面白いと思ったのは、ダカール・ラリーでも世界一になっている人の運

には並々ならぬ努力が必要です。

菅原 よく分かります。

強さの秘訣は車の声を聞く

シュシャン 菅原さんも先ほど、最初の三年間はパリダカを完走できなかつたとお話しされていましたが、その時はどんなことを心掛けていましたか。菅原 十年やる。石の上にも三年という言葉があるけれども、たっこの三年じゃ絶対に分らないと思って、十年は絶対やると最初に目標を立てていました。だから、三年連続でリタイアしたからといって、落ち込むことはあまりなかったですね。

転機が訪れたのは十年目の時でした。当初、十年出たらパリダカはやめるつもりでいたんです。パリダカには大きく分けて二輪、四輪、トラックの三部門があるんです。四輪、トラックの三部門で二年、四輪で七年出場して、せっかくならトラック部門に出てやめようと思ったんです。三部門すべて出た人はまだ世界中どこにもいなかった。歴史に残るじゃないですか。ところが、やっぱりトラ

ックは奥が深いんですよ。

シュシャン 三つの種目の中で、トラックが一番難しい？

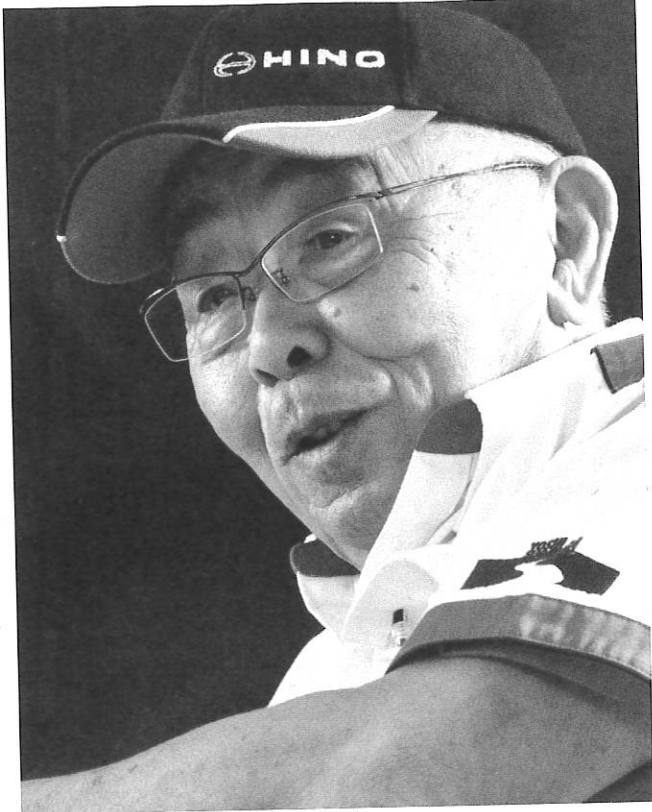
菅原 いや、全部難しいですよ。バイクは一人ですから、コースをすべて自分で管理してやらなきゃいけないし、地面が砂だとサイドスタンドを立ててもひっくり返ってしまいますからね。

四輪の場合、倒れることはありません。ただ、ドライバーとナビゲーターの二人で乗るんですけど、極限の中で闘うから、夫婦で出場してレース後に離婚した人はたくさんいるんですよ。友達同士でも縁が切れてしまう人は多いです。シュシャン それくらい真剣勝負なのですね。

菅原 で、トラックはもともと多くの荷物を運ぶために設計された車でしょう。それを競争で走らせる車に仕上げているには、大変な勉強と努力が必要になってくる。

例えば、普通のトラックは運転席と後部の荷台の間に隙間があり、荷台のほうが運転席よりも高くなっています。ラリー仕様のトラックは運転席と荷台をワンボックスのように繋いでいて、高さも同じにしているんです。それによ

「車や大地にも感謝して走っていると、メッセージを教えてくれるんですよ。感謝の気持ちがなければ、必ずしっぺ返しが来ます」



って、風の抵抗を極力抑えているわけですね。本当に挙げれば切りがないほど細かい改良を施していくんですけど、僕は車をつくるのも好きなので、それをやり出したら面白くてやめられなくなっちゃった(笑)。それからというものの、僕はずっとトラック部門で出場していて、総合優勝六回、クラス優勝七回を数えています。シュシャン その強さの秘訣はどこにあるのでしょうか。

菅原 トラックは車体の長さが六メートルあって、後ろのほうで機械が動いている。数メートル離れたところで動いている機械がどうい動きをしているかを全身で感じ取り、機械とお話してできないとダメですね。シュシャン 機械とお話し？ 菅原 はい。車は我われにメッセージを教えてくれるんですよ。音や匂い、振動などとお話してね。それを絶えずチェックしてあげないといけない。

シュシャン 敏感な察知力が求められるんですね。菅原 車が苦しいよと言ってれば、もう少しだから頑張ろうねと声を掛ける。さっきジェロームさんが言われた、的と一体になると同じ感覚ですよ。車とドライバーが一体になると、いいレースができるのだと思います。あと、走行中は基本的に飲食しません。トイレにも行きません。一日の走行距離は五百キロから八百キロにも及びますが、その日のスタートからゴールまで可能な限り休まずに走り続けるんです。もちろん水分補給は必要なんですけど、飲むとトイレに行きたくなってしまいます。車を停めた分だけタイムは当然落ちますよね。三年前の大会はクラス四位だったんですけど、三位と僅か五十秒の差でした。そういうのは本当に悔しい。秒単位で表彰台に乗れるか否か、勝敗が決まってしまうわけですね。だから、飲食したりトイレに行っている暇はないんです。シュシャン お話を伺っていると、ダカール・ラリーも修行と一緒にですね。菅原 そうも言えますね。

菅原 それはもう五分に一回くらいのペースで来ますよ。それを十二時間くらいずっと死なないように頑張るんです。そのためには、感謝しながら、一所懸命自分を磨いていかなければいけない。僕は「感謝」という言葉を大事にしていますね。スポンサーさんはもちろんですが、車や大地にも感謝しています。一所懸命走ってくれてありがとう、場所を使わせてもらってありがとうって。シュシャン 車や大地にも感謝されている。菅原 そうすると、教えてくれるんです。この先をもう少し行くと深い川があるとか、溝があるとか。もちろん自分がしっかりと目を開けて周りを見ていないとダメですよ。感謝の気持ちを持って、よく観察していると、大地がそうやって教えてくれるんですよ。逆を言えば、感謝の気持ちがな

感謝の気持ちがなければしっぺ返しを食らう

シュシャン これまでダカール・ラリーに三十三回出場してきた中で、死に直面したことってあるんですか。菅原 それはもう五分に一回くらいのペースで来ますよ。それを十二時間くらいずっと死なないように頑張るんです。そのためには、感謝しながら、一所懸命自分を磨いていかなければいけない。

いと完走できない。必ずしっぺ返しに来ます。シュシャン ラリーをしながら、禅僧の悟りのような境地に達していらっしやいますね。菅原 これは本来使ってはいけない言葉ですけど、僕はよく講演で、「開きめくらになるな」って言うんですよ。目は開いているけれど、周りが見えていない。そういう人になつてはダメだと。

けど、物事を成功させていく人とそうじゃない人の差は何だと感じていますか。シュシャン それはビジネスマンかサラリーマンかの違いじゃないでしょうか。サラリーマンは上の人から言われたことしかやらない。だから、自分で考えない。一方、ビジネスマンは止まらないでアクションする。諦めないで、ずっと継続する。弓道で言えば、「一射一射」という考え方でですね。終わった射や失敗した射は忘れて、次の射、次の射に切り替えていく。一日一日の積み重ねが大事ということですよ。ビジネスではよく来週どうする、来月どうする、あるいはあの時こうだったと、未来や過去のことを考える場合が多いんですけど、常にいま、いまに集中して、余計なことは考えない。

たなきやいけない。やるしかないんです。まずやってみて、そこから学んで次の射が生まれる。その繰り返しですね。おかげさまでゴディバジャパンは現在、ゴディバ全体の売り上げの三分の一を占め、全世界ナンバーワンになりました。けれども、国民一人当たりの年間のチョコレート消費量で見ると、日本人は一五キロ。それに対してアメリカやヨーロッパ各国は五〜七キロある。だから、まだまだチャンスはあるんですよ。同じことを繰り返しては下がるだけです。次のステージを目指して、新たな挑戦をしようと思っています。

トリーしています。常にダカール・ラリーに出ることを意識し、終わったらすぐ次の大会のための身体づくりや車づくり打ち込んでいます。シュシャン 私はいま弓道錬士五段なんですけど、三段になるまではそこまで苦労しませんでした。ところが、四段になるまでに十五回、五段になるまでには二十回、昇段試験に落ちていたんですよ。だから、まだまだ完璧な射は放てないんですけど、理想のイメージを目指して、努力し続けているんですよ。いつかその壁を壊したいと思っています。それが私にとっての青雲の志かもしれません。菅原 壁ってというのはそう簡単に越えられない。けど、命ある限り向かっていく。シュシャン できないことをできるようにしていく気持ちってすごく大事だと思います。そうしないと人生つまらないじゃないですか。いつも目の前に壁があって、その壁を壊して、また次の壁に挑んでいく。これからもそういう人生を歩んでいきたいと思っています。

菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。

菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。

菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。

菅原 お互いにチャレンジし続けていきましょ。

菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。

菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。

菅原 ジェロームさんもこれまで多くの人を見てこられたでしょう。成功する人と成功しない人の差。

菅原 お互いにチャレンジし続けていきましょ。