

「仕事で一番大切にしたい 31 の言葉」という本からです

**十年先のことを考えるなんて、昔でいえば百年先を考えているようなもの。会社のあるべき姿を描くと現実から大きく解離する。最小限、今何をなすべきかを考えていくことだ。**(スズキ会長兼社長 鈴木修)

鈴木修は 2007 年(平成 17 年)12 月 5 日、金沢工業大学が主催したシンポジウムで「人づくり、ものづくり」と題して講演を、大成功を収めたインド進出について語った。よく「スズキさんは先見の明があって素晴らしいですね」などと言われる。冗談じゃない。先見の明なんてどこにあるかって。本当は、我々だって大手と同じように先進国に進出したかった。しかし、先進国の中で小さな車をつくってほしいと言ってくれる国はどこにもなかった。仕方がないから裏道をとぼとぼ歩いていたら、変なおじさんに出会った。そして、「お前、何を悲しんでいるんだ？」と聞かれたら、大手なら先進国に出られるが、うちは小さい車しかないから、どこにも行くところがない。だから、残念ながら軽自動車を中心につくっているんだと話した。すると彼は「ワシのところに来ないか？」と言った。まあ、騙されたと思ってついて行ってみると(考えた)。ついて行った先がインドだった。これが当社がインドに進出した理由だ。しかし、インドに行ってみたら、電気は止まるわ、水道はないわ、井戸を掘ってたって浄化設備がないと水が使えない。電話は通じないし、道路は未舗装のためデコボコの上、行き交う人よりも牛の方が多い。こうした状況でさんざん苦労した。それでも、一生懸命やった結果、現在がある。別に先見の明があったわけではない。行くところがなくて、仕方がないからインドへ行ったのだ)スズキのインド進出の最高殊勲選手は、会長兼社長の鈴木修である。1978 年(昭和 53 年)に 4 代目社長に就任した鈴木は、どんな小さい市場でもいいから一番になりたいと切望した。そのころはヤマハの黄金時代で、浜松市内を肩で風を切って歩いていたのがヤマハの社員。スズキの社員は道の端を、しかもうつむき加減に歩いていたという。スズキは 2 輪車、4 輪車とも他社から競争相手と見なされなかった。静岡県浜松市にはオートバイをつくる会社が 30 社以上あったが、スズキとホンダとヤマハが残った。しかし、スズキはホンダやヤマハに敵わなかった。4 輪車にいたっては国内に 2 社ある完成車メーカーで、最後発のスズキは最下位だ。ドンジリ争いを続けていては、社員のモチベーションはあがらない。「とにかく、どんな小さな市場でもいいからナンバーワンになって、社員に誇りを持たせたい」それには、自動車メーカーがない国へ進出すれば、トップをとれると考えたのである。陽が当たらない日陰の存在だったスズキが、大化けする転換点になったのがインドである。インド進出を決めたのは「瓢箪から駒」だった。インドを呼び寄せたのは、鈴木が社長に就任した翌年の 1979 年(昭和 54 年)に発売したアルトだった。女性をターゲットにしたアルトは価格 47 万円。燃費がよく普通車感覚で乗れる軽ライトバンとして、軽自動車市場の勢力図を塗り替えるほどの大ヒットになった。アルトに爆発的なヒットに目をつけたのが、当時、世界一の自動車メーカーだった米ゼネラル・モーターズ(GM)である。オイルショックが自動車産業に暗い影を落としていたから、GM は小型車市場への参入を考えていた。しかし、1981 年(昭和 56 年)に GM はスズキと資本・業務提携をした。世界のトップと日本のドン尻の提携に自動車業界は仰天した。提携発表の席で「スズキは GM に飲み込まれるのでは」という記者の質問に、修は名文句で切り返した。「GM は大きな鯨です。一方、スズキはメダカよりも小さい蚊。メダカなら鯨に呑み込まれてしまうかもしれませんが、小さい蚊なら、いざというときには空高く舞い上がり、飛んで行くことができます」GM と提携したスズキのアルトを見たインド政府がインドの国内事情にスズキのアルトが最適と考えて採用を決定したのだ。

浜松市でオートバイを作っていたのはスズキ以外に何処と何処ですか？

( ) ( )

GM との提携に関して記者からの質問に鈴木修氏は何と答えて応えていますか？

( )