

鈴木修スズキ会長兼社長に聞く



スズキ(浜松市)の鈴木修会長兼社長(写真)が、自動車整備・販売の林自動車(徳島市)の創立50周年記念式典に出席するため来県。業界の現状を語り、経営者にエールを送った。(聞き手=経済部・坂田佑耶)

—今の経済情勢をどう見ているか。
地球規模の転換期だ。合

従連衡、吸収合併は自分のところと関係ないと思っていたが、現実として大きな

変化を求められるようになった。象徴的なのがGMだ。400万台生産販売することが生き残るために必要と言われていたが、GMのように1000万台売っても生き残れない。業界も大きな転機を迎えている。

—スズキは中小企業だと
言っているが。
業界におけるプライスリ

ダーであることが大企業。業界によって決まるもので、例えば徳島の鳴門わかめで高いシェアを取って売っていれば、それは大企

期は2兆3000億円を予想している。内なるコストダウンを徹底的にやると、「乾いたタオルを絞るように」と思っていたのが、実はずぶぬれたと分かった。GMの二の舞いになる状況だったが、何とか赤字

大転換期 あきらめずに

開關(かいくわん)以来の変化で、異常な変化だと思われるが、これは正常な変化だ。GMはものづくりではなく、金融で収益を上げていた。業界が異常だったということだ。本業で利益を上げなければならず、正常化されるための変動だろう。

業だ。当社は中小企業なので、販売店と一緒に苦しみ、利益を分け合うことをしなければいけない。—経費節減を進めている。
売り上げのピークは2008年3月期の3兆5000億円で、2010年3月

にならないですむ。
—環境への取り組みは。技術開発をいろいろ考えていかなければいけない。オーソドックスに、まずガソリン車の燃費をよくしていくのが基本。それからハイブリッド車や電気自動車をやる。

—徳島の印象は。
徳島市は人口25万人と聞いたが、徳島駅から見るとコンパクトで都市化されている。徳島とのつながりは薄い。販売内容の充実を図りたいと思っている。
—地方の中小企業が生き抜くために。
一番重要なことはあきらめないことだ。ある会社から、テレビや本で当社のコストダウンを知って、蛍光灯を減らしたり冷房をやめたりして月に15万円浮いたから何とかやっていけますという手紙をもらった。奇策はない。3度の食事を2度にするとはできないとすれば、何をやらなければならないか、ということだ。