

私が新卒入社した軽自動車メーカーのお話。かの有名な社長が私達新入社員に大ヒットした新型車の開発について語ってくれた。「47万円の車を開発しなさい!!」約40年前、軽自動車劣勢の時代、社長はとんで

需要を創り出す

もない指示を開発陣に

土屋明秀

命令した。当時、軽といえども価格は70万前後、とても高価な商品であった。一方、中古車相場は50万以下、「であれば50万以下の新車ができれば絶対売れる」というのが47万の根拠だったらしい。「どうだ、開発

は進んでいるか?」「いや、社長、50万以下の車はやっぱり無理です」「それならタイヤを1本減らしなさい」開発陣は社長の本気度を感じた。画期的だったのは、当時の税制を巧みに利用したこと。消費税導入前、贅沢品には物品税が課されていた。軽でも乗用車であれば70万の場合、内10万位が税金だったかと思う。「そうだ!!」荷台を広くして商用車にしちゃおう。そうすれば税金は0。これから

はセカンドカーを持つ時代だ。乗員は1〜2名、後部座席は狭くてもいい。この発想は後の軽ブームを牽引することとなる。その他不要なものこそ落とし遂に完成。Cも凄かった。「パリジェンヌがパリの街を車で歩く」という設定。しかも色は当時では考えられない赤。今思うにフランスで軽が走っているわけがない。以後、会社は飛躍的成長を遂げることになる。誰かが望んだわけではない、「ニーズに心える」の次元を超えた「需要を創り出す」ことを実現した物語。

(ゼニス羽田社長)