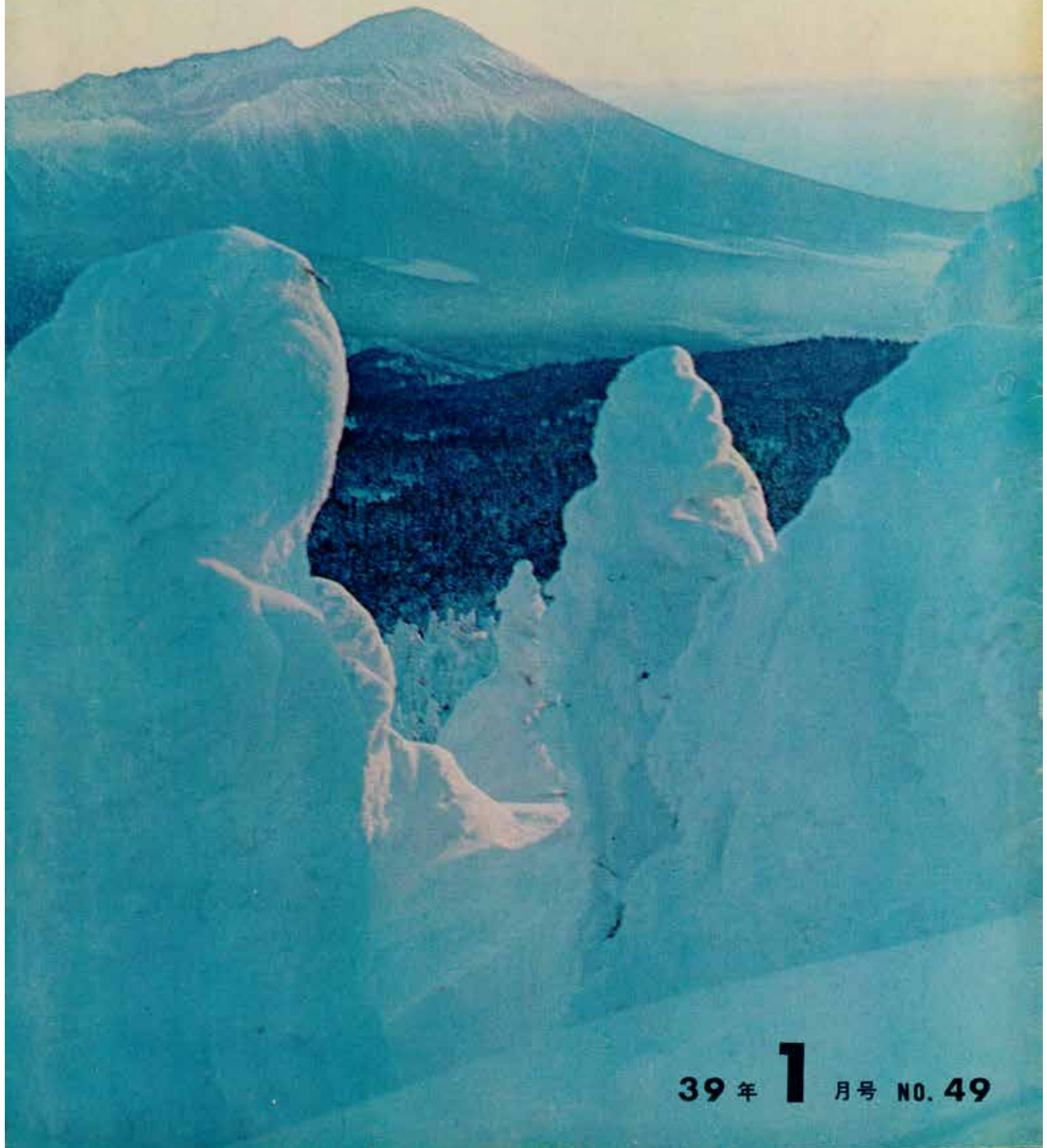


日野社報



39年 **1**月号 NO. 49

成果を上げる輸出政策

内田常務取締役海外事業本部長に聞く

聞き手 高橋総務部次長



実ってきた輸出努力

高橋 昨年につづき今年も輸出の拡大が、わが社の重点施策としてあげられております。そこで輸出問題で、本年度の抱負とか計画等をお話しいただきたいのです。

常務 会社の方針として、本年度もまず輸出は拡大します。昨年度は販売網をもっと大きくしようということで、社長にも、海外の市場視察をお願いいたし

まして施策を練り、今年はこれを実施にうつして行くわけです。

とくに大型車は、数年にわたって改良に改良をかさね、輸出を研究してきているうえに、相当の市場の開拓もできているので、これを拡大することに大きな希望がもてます。

また今年には、中型トラックを新市場に輸出したいと考えています。とくにこの中型車の企画のさいには、当初から輸出市場のことを考えていたので、輸出に適した車であるという自信もあり、中型車が輸出されることによって輸出比率があ

がるわけです。

また昨年度工場で、品質管理に非常に力を入れてきたので、これが今年は実り、品質のいっそうの向上が期待され、販売網の拡大とをあわせ、前途はますます明るいと考えていいと思っています。

高橋 昨年十二月に海外事業本部がもうけられ、会社の方針を大いに伸ばそうということですが、工場側でもよい車を造ろうと、品質管理等で努力しているところですので、とくに現場に対してご意見がございましたらお聞かせ下さい。

常務 じつは昨年十二月に、お客さまを案内して工場に行きましたが、とくに目についたことは、大型車のエンジン工場、シャシーアッセンブリーラインの作業が標準化され、非常に充実しているのを見て、これなら大型車については、外国会社に決してまけないと力強く感じました。

このような作業状態が地盤になってこそ、はじめて品質管理というものが、遂次製品にあらわれてくるのだと思い、大いに期待しています。

海外事業本部の設置は、相当な人員を動員して、輸出力の強化をはかったしいですが、輸出部だけがいくら規模を大きくしても、製品の供給量がたりなかったり、品質がよくないとか、いろいろな市場の目的にこたえることができないというのでは、何にもならないわけです。

また顧客の嗜好とか、あるいは希望にできるだけそえるような、生産および供給の即応態勢をととのえておいてほしい

のです。これはぜひお願いしたいことです。

高橋 日野車についての海外での評判はいかがですか。

常務 評判はいいです。国産車の中ではトップクラスだが、私にいわせれば七十点ぐらい。ただ特殊な用途とか、特別な地域における特殊事情に問題があります。たとえば遠距離で部品の補給がうまくいかないために、小さな事故、小さな不平が大きくなることもあり、その点をなおして行けば、大いばりで売れます。

高橋 最近大はばにのびておりますコンテッサSについての、各国の評判はいかがですか。

常務 一般の顧客の評判は、スタイルは良い、ただ馬力がもう少しほしい、というのが実情です。というのは、使用状況が高速なので、もっと高速で、走りたい。故障はべつにないが、高速で走った場合ものたりないという、この点がいま一番要求されている点です。



高橋総務部次長

高橋 スピード不足とのこのですが、コンテッサSについてはいかがですか。

常務 コンテッサSは歓迎されています。ホンコンでは非常に坂道が多いため、コンテッサでも十分に登れるのに、心理的に四段ミッションでなければものたりない、というのをいやがってなかなか買われなかったが、こんどコンテッサSができて、そういう面にも歓迎されています。

続々と建設される

海外の組立工場

高橋 ノックダウン輸出が非常にさかんでビルマ、タイ、フィリピン、南ア等でこなっています。将来比較的大きなケースで計画されているのはあります。

常務 さきほどいいましたが、中型車がホープであるのと、組立工場の経営等を充実しようというのが今年の一つのプランです。

まず今年、ビルマの工場を早く稼働しようというのをあげています。またタイの組立工場の完成、それに最近はじめたイスラエル、つぎにフィリピンの組立工場を大きくしたい。そのほかアフリカ、南米にもなんとか今年中に、新しい組立

作業の契約を進めて行きたいと考えています。

高橋 フィリピンですが、前にコンテッサの組立工場の契約ができましたとき、大型車の組立工場もつくりたいという話がありました。現在進んでいますか。

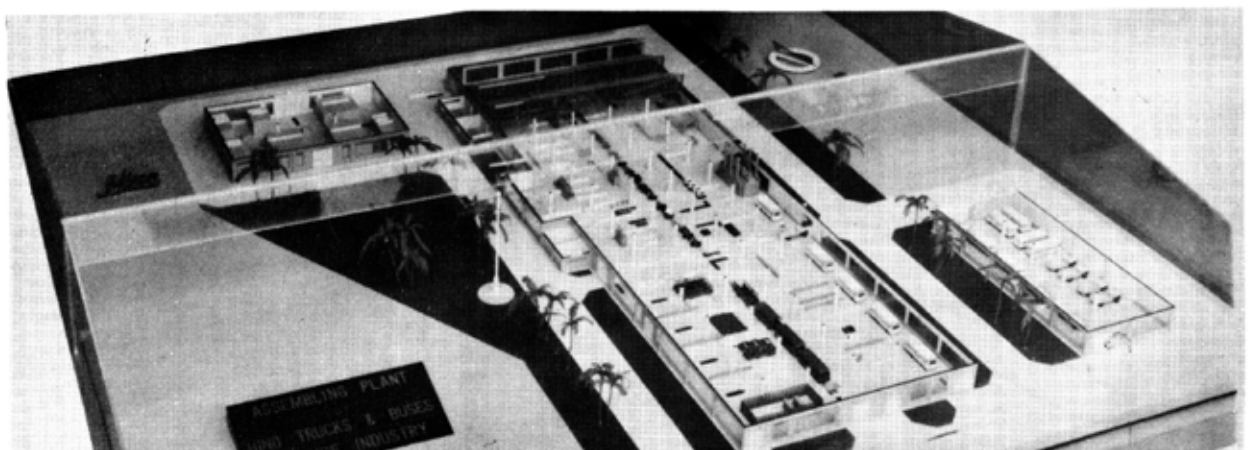
常務 フィリピンの場合、当社の経営ではなくむこうで工場をたてて、むこうで経営しています。販売はますます伸びているのに、生産能力が追いつかなくなってきたので、その会社を拡大するか、組織をかえて大きくするかを考えています。

高橋 そうしますと合併資本的な進めかたで行なうわけですか。

常務 そうなると思いますが、組立作業を海外で行なう場合一番大切なのは、それに対する当社からの技術者の派遣と、経営的なおぜんだてをすることです。

しかしながら種々の事情があり、構想を具体化してゆくのは、容易ではありません。わが社が工場を拡張する程度の仕事量ができてしまうのです。ですから一つの地域で組立作業をはじめると、会社全体が動かないとできないわけです。

しかしそういった種をまいておいて、それが大きくなって行くことで、販売が伸びて行くわけです。これからの自動車輸出は、海外に組立工場をもつということが非常に重要になります。海外事業本本の設立の目的もこのへんにあります。



ビルマに建設中の組立工場模型

タクシーにも

自家用にもコンテッサ

高橋 私たちのつくった車は、海外でどのような活躍をしていますか。

常務 タイを例にとりますと、昨年コンテッサを約一、〇〇〇台輸出しましたが、ほとんどタクシーに使われていて、オートドライバとの比率は八対二ぐらいになっています。



バンコク市内をタクシーで活躍するコンテッサ

その反対がフィリピンと沖縄で、フィリピンの場合は、タクシーに売るとオートドライバがいやがるので目下のところ自家用車ばかりです。

その他の国では、大体セコンドカーか、一般向けで、経済車として売りこんでいます。

高橋 タイなどで使われているタクシーは、日本と同じような走りかたですか。

常務 街の中では日本と同じようですが、最近行きましたときですが、ある場所ではほとんど交通マヒになっていて、一歩前進また停車というような状態ですが、街の外にでると、ものすごいスピードで走っています。

スポーツカーに

かける夢

高橋 昨年の自動車ショーに出品された大きな反響をよびましたコンテッサ九〇〇スプリントですが、いろいろな臆測がとんでいますし、従業員の中でもなぜ早くつくらないのかという声があがっておりますが。

常務 発表した当時は、各国でセンサーションをまきおこしたぐらい、時代に応じたデザインとして相当の需要が期待されたので、イタリアで企業化を計画したところ、イタリア国内の大メーカーからの圧力をうけて、しばらくようすをみていました。しかし昨年九月にイタリア

で現地情勢をみて、イタリアでの製造をみあわせました。そんなわけで一年間のびてしまいました。その間に、発表した当時にくらべ、一、〇〇〇ccクラスの車の性能が非常に向上しましたので、スポーツカーとして、より魅力的なものをあらためて計画中で、ぜひとも今年中にまとめてみたいと考えています。

高橋 全従業員が期待している車ですか。

常務 今年中にはまとめてほしいですね。現在この車に関係している人々は非常に熱意をかたむけています。企画、演出は私が担当していますが、上演は会社全体でやらねばなりませんのでよろしく願います。

国際レースで試したい

コンテッサの性能

高橋 スポーツカーのお話しができましたのでついでですが、国際オートスポーツが年々各国でさかんになり、当社でも参加することですが。

常務 これは従来からの念願だったので

日本でもやつと自動車をスポーツとして楽しむようになってきたのと、同時にわれわれの生産する車を試験的な意味、あるいは宣伝的な意味からも、国際レースに参加させなければいけないというので、昨年は東アフリカサファリーに、個人の参加希望者がありましたので、車を

提供するという形で試みました。

今年もこの五月に行なわれる東アフリカサファリーには三台を出場させて、どの程度走れるか試験します。それに国際的に名を知られるためにも、このようなものに参加したいと思います。

高橋 昨年のサファリーでは、事故のため途中で棄権しましたが、やはり経験を積みなければだめでしょうね。

常務 何回も参加して勉強しなければだめですね。将来はテストドライバをもつと養成して、車の性能を体で感じとる、ということが必要です。

数字だけでもの信用して、自動車の性能をなにかという数字でいい、乗り心地にいたるまで計数をだしていますがあまり感心しませんね。自動車の良い悪いは、ドライバだけがいえることだと思います。

もちろん数字は一つのめやすであり、大事な基礎でもあるわけですが、これを過信して、数字が出てくるからいいといっていたのでは、良い車はできないと思います。トラックでも乗用車でも同じです。経験のあるドライバだったら、極端な場合には、ちよつとハンドルをにぎっただけで、この車はいいというのはわかるし、すこし走らせれば全部わかってしまうわけです。

それから車も人間の顔と同じように、座席にすわり、ハンドルをにぎり走らせ

てみると、人間の顔がどれも違うように車もみんな違うわけです。どれがよいかということも非常にむずかしい問題で、これを人間工学でどうだとか、図面上でどうだというのは笑止のいたりだと思えます。私はそういう数字だけにたよったり、幾何学的に考えていたのでは、だめで、もっと経験的に研究しなければだめだと思いますね。

輸出出来る車こそ

良い車

高橋 輸出する車についても同じことはいえるわけです。

常務 日本の国内の道路条件で走っている車で満足しているようではとてもだめです。日本の国内に合う車というと、頑強でしたがって重い車で、スピードもでないということになります。海外ではこの特徴が全部欠陥になっているわけです。

したがって輸出向けにびったり合う車を国内でも販売するとなると、いろいろ問題がでてきますが、大局的にみてこれからは、輸出する車は特別なものと考えられるのは間違いで、輸出する車、輸出できる車は、かならず日本国内でもうけい

られると思っています。これは私の信念なんです。輸出できるような品物をつくらなければ、いい物はできないのだという考えかたです。

たとえば日本の自動車各社は、国内のキャブは最少減必要なだけのスペースしかとらないで、荷台を一インチでもニインチでも広げようと競争している。こういう自動車各社の設計態度をみると本質的な性能とか耐久力とか実用性などをかまわず、他社が一〇〇馬力といえ一〇五馬力、荷台が十二尺といえ十二尺半と、寸法、数字だけであらそっている。こんなみみっちいことをやめて、もっと本質的なものを求めるべきです。

最初は抵抗をうけるでしょうが、かならず認められるのではないのでしょうか。ですから今後の設計の態度というのは、もう少しおらかなものをもたなくてはいけないのではないかと思います。

高橋 海外で国際ショーが年々さかんに行なわれておりますが、これに出品する予定は。

常務 今年は大いに出品しようと思っております。昨年もある程度出品して、その重要性を感じたわけです。たとえばフランスでやる場合、日野車がフランス国内には売れなくても、世界中の人たちが見にくるということなのです。

高橋 昨年、国際自動車会議所のメンバーに、日本の自動車工業会もAクラスに正式に加盟されるなど、世界でも日本を注目していると思われませんが。

常務 非常に注目しておりますね。日本のメーカーはもっと世界的視野を広げる必要があります。

自由化こそ

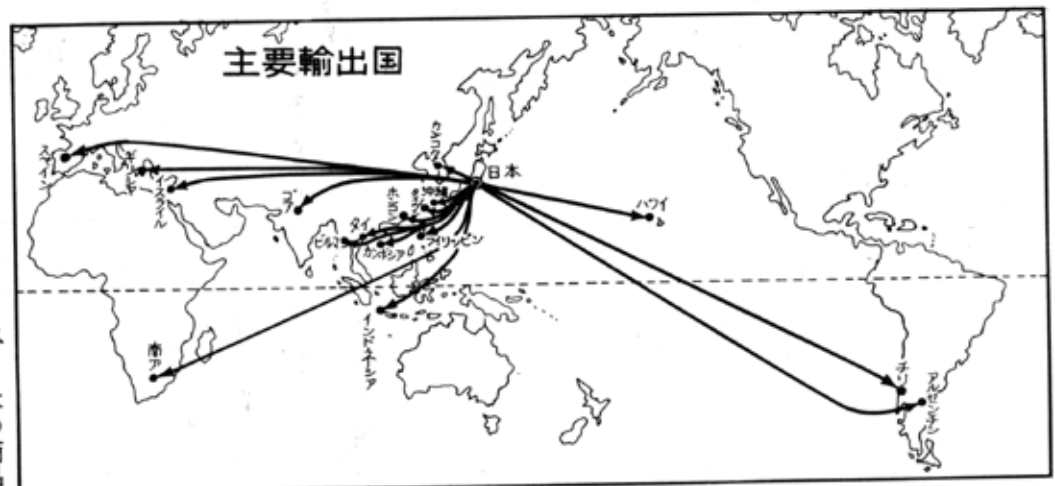
輸出伸長のチャンス

高橋 では最後に、今年秋に予定されている乗用車の自由化の問題ですが、マスコミ関係などから、自由化に対して自動車産業はよわいだろう。その対策は、などと質問されるので、われわれはむこうからくる自由化の波を待っているのではなく、切りこんでいくのだと話しているのです。

常務 その通りですね。こちらからでて行くところだってあるわけです。

だからいやなことばですが、肉を切らせて骨を切る。というような気持でそなえるべきではないでしょうか。

輸出面からみますと、輸出するということは自由化とうらはらなんです。たとえば日本が自由化して、いろいろな商品



をうけいれるということは、日本の商品がむこうで売れやすくなるということですね。

高橋 どうも長い時間ありがとうございました。今後とも有意義なお話を社内発表していただきたいと思います。

世界を駆ける

日野車

僕たちを造って下さる日野自動車の皆さん、明けておめでとう
ございます。

僕たちの仲間も今では世界数十カ国で活躍していますが、きりよ
がよく、健康だといので大へんかわいがられています。

「きつと育ちがいいんだよ」。僕たちはそういわれるのが自慢です。
今年もどうぞどんどん世界各国に仲間をふやして下さい。

(日野車一同)



バンコック市内を走るコンラッサ (タイ)



採掘場で力強く働くZG車 (フィリピン)



(ビルマ)



輸送トラックとして活躍 (アルゼンチン)

ウラング

タイ

香港

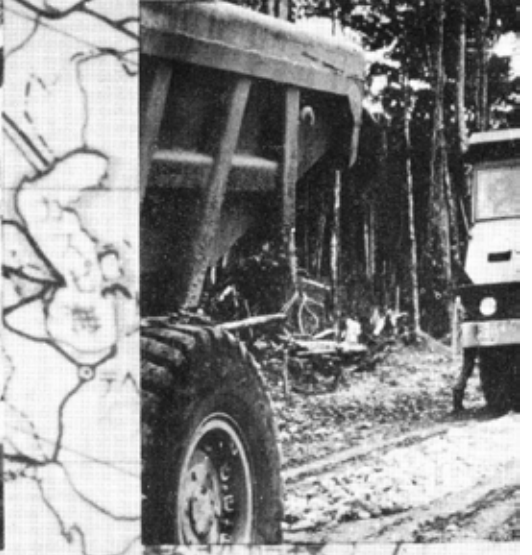
ビルマ

チ

パ



アテネ市内を走る日野バス (ギリシア)



(スペイン)

フランス領西アフリカ
ずらりとならんだコンテッサ (南ア)

