

理念延续

专访日本 Carrosser 会长加势惠美子

原本采访的是现任 Carrosser 会长加势惠美子，然而这位谦虚的夫人谈起有关 Carrosser 的话题，却从未离开过他的丈夫，加势裕二先生。于是我意识到关于 Carrosser 的一切，更应该从这位已逝的先人那里寻找答案。

撰文 | 陈刚

摄影 | 楼浩

鸣谢 | 深圳汇利堡 0755-82403085, 北京建波 010-67208455

期我走马观花地让大家了解了我们探访 Cusco 日本总公司 Carrosser 的旅程后，相信大家对于 Carrosser 公司及 Cusco 品牌有了基本的认识。其实还不够！要更完整地认识一个品牌，要对一个品牌有更充分的信任，必须对这个品牌的“掌门人”有充分的了解。掌门人的思维、理念、爱好，甚至是癖好，将直接影响公司里的每一个雇员，以至于产品。

与 Carrosser 现任会长，加势惠美子的首次见面是在其丈夫的墓前。这位 60 岁的夫人，有着日本妇

女的典型气质，和善、好客、有点内敛，很有“三步不出闺门”的味道。但

当我们得知她与已故的加势裕二，在 1977 年开始创办 Carrosser，一直以“夫妻档”的努力成就了今天的世界知名品牌 Cusco 后，我们对她有了初步的印象。

糟糠之妻

“他是个自由奔放的人，但也很任性。”加势夫人如是评价他的丈夫，面带笑容。尽管我们知道她从公司创办之始，就非常胜任地担任过客户接待（记性特好，能记住两年没来的客户名字）、“财务总监”，以及家庭主妇（操持家务）等多重角色。但这位糟糠之妻没有说自己太多，而是出于对丈夫的尊崇，向我们回味着加势裕二的一幕幕往事。

加势裕二出生于 1948 年，那是二战结束的三年后。当时的日本万事待兴，家里经营的木材生意正赶



Carrosser 现任会长加势惠美子

赛车是加势裕二的最爱。从 1974 年开始他参加了众多拉力比赛，并于 1982 年赢得 JRC（全日本拉力锦标赛）A 组冠军；1984 年赢得 JRC 的 B 组冠军；1985 年开始参加 WRC；1987、1989 年赢得 JRC 的 C 组冠军；1990 年赢得 JDC（All Japan Dirt-trial Championship）的 D 组冠军；1991 年在 PPHC（Pikes Peak International Hill Climb）上赢得 rookie-of-the-year 大奖；1992 年赢得 JRC 的 C2 组、JGC（All Japan Gymkhana Championship）的 C1、A1、A3 组冠军；1994 年赢得 JRC 的 C 组、JDC 的 C2 组、JGC 的 A1、A3 组冠军……



上建设热潮，家境不错。加势裕二从小就喜欢玩模型、无线电玩具，还曾自组乐队。而同时他的运动神经很好，高中时还是名优秀的速度滑冰运动员。但从那时起，他已经对汽车颇感兴趣了。“我们的第一次约会是在书店里，但我们各看各的书，基本没说话。看着看着，我忍不住到他身旁看他正在看什么。原来那是一本关于汽车驾驶的书。”“他非常着迷地看着，着迷到我走了，连下次见面的时间地点都没说。”

丰富的运动细胞、独特的兴趣爱好，都让加势裕二越来越接近汽车了。然而真正的“导火线”却是1964年父母送给他的第一台汽车丰田 Publica。一种与汽车不可分割的关系从此开始：他到过丰田维修厂做技师，曾在接送惠美子回家的山路上练习驾驶技术，自组拉力车队，1974年开始参加拉力赛，而后开始不断地换用改装件进行测试……日积月累之下，赛场上经常身兼车手和工程师的加势裕二逐渐在驾驶技术和赛车改装上积累了丰富的经验。

Carrosser 诞生

没有一件像样的自购西装，但工资却几乎全花在汽车部件上的加势裕二，终于在30岁前独立了——1977年他创办了Carrosser，一家专门经营拉力赛用品的店铺。10平方的铺面，夫妇再加一位修理工就是Carrosser的初始规模。虽然开店之初正值石油危机，汽车厂对汽车运动的投入缩减，但在他们的努力经营下，Carrosser还是做起了名气，并在3年半后成功转制为股份制公司。

为了更容易地操控汽车，让汽车按自己的想法去行驶，加势裕二坚定地相信Carrosser一定要有自己独创的部件。于是50岁前加势一直潜心于此，经过



加势裕二在驾驶拉力赛车



在赛道上创造好成绩一直是Carrosser的成功模式



无数的设计、尝试、改良，众多的专利技术及专利产品由此被创造。挂着Cusco（印加帝国的首都名）牌的悬挂、离合、LSD等产品的销售业务也就蒸蒸日上。

独特的经营理念

翻看Carrosser的经营理念，我们依然看到已故加势先生的第一信条。“舒心，无论是买我们产品的（客户）还是做我们产品的（员工），我们都要让他们感到舒心。”这种独特的企业文化是他开朗个性的写照。正如Carrosser公司送给我们的礼品贴纸里写的那样，他的口头禅是“谢谢你！”“没关系，没关系！”

如果说“舒心”的说法过于虚无，那么加势惠美子对Carrosser经营思路的阐释应该更易理解。“做生意需要建立在信誉上。我卖东西要赚钱，但我宁愿总充当“被骗”的角色，也不做“骗子”的角色。这样做生意，我们的产品就一定要好。”正是凭着这种独特的“角色扮演”心态，Carrosser成功走过了30年，在日本、在国际上都享有了良好的信誉。

没有人才，再好的经营理念也是白搭。加势先生深谙此道，所以他的另一重要信条，就是重视员工。“他总是跟我说不要以名片来看人。某一天，你回首，看还有多少人能帮助你，这才是最重要的。”加势惠美子说道。事实上，加势裕二真的这样做到了，当他去世时，他留下了很多人才，而且他们依然坚定地围绕着共同的事业努力，如现任总经理大沟敏夫、大沟技研社长大岛治夫、研发中心负责人本多先生、赛车手兼销售总监柳泽先生……他们不仅身处要职，而且大都成为董事会的一员，共同承担Carrosser的发展重任。

理念在延续

采访的时间不长，但这点点点滴滴足以让我们的解加势裕二了。那么，没有了加势裕二（于2003年因胃癌去世）的Carrosser又如何？我看到了Carrosser成员，一谈起加势裕二无不眼泛激动，面带崇敬。我也看到了公司墙面上、赛车车身上、驾驶室内、员工的桌面上无不有加势裕二的相片、漫画相……逝者如斯乎，无憾！



Carrosser的赛车上常能看到的加势裕二卡通相，上面写着他的口头禅“谢谢你！”和“没关系，没关系！”



加势裕二先生

我卖东西要赚钱，但我宁愿总充当“被骗”的角色，也不做“骗子”的角色。这样做生意，我们的产品就一定要好。