



T V C Mも 目立たなくなつた ローバージャパン

ローバージャパンの決算は12月末日という。平成9年12月5日(金) ローバーの代理店であり、ローバーの組織の中の「ローバー足立」という店舗が、その親会社、(株)総合自動車特約販売の不渡りにより、事実上倒産した。

12月7日(日) ローバージャパンから人間が送り込まれ、「ローバー足立」のショールームから展示車両を運び出し、他の販売車両も引き揚げられた。債権者に車両が差し押さえられないようにする苦肉の策だったのだろう。

「ローバー足立」から運び出された販売用車両はローバー・ジャパンにはもどらず、ローバー直営店にも向わず、他の代理店へと運ばれていったようだった。

1997年10月、九州地区のローバー代理店が自主廃業。東京都下八王子の代理店が自主廃業、1998年度大手ディーラーで再契約を保留していた所も少なくない。

つまり、ローバージャパンもずい分とガタがきたように見えるのだ。

ローバージャパンの 宣伝費は？

ローバージャパンは宣伝費を明らかにしない。どの程度の宣伝費をお使いになっているのですか？と丁寧にお伺いしても絶対に教えてくれない。本当は応える側のローバーも社長・副社長以外は誰も知らないのではないかと、と思わせる。ムキになって「一切公表はしていませんし、今後も公表するつもりはありません」とキッパリとお断りしてしまうからである。広告代理店は博報堂が担当。そこでアレコレと情報をたどってみると、何と1997年の宣伝費は約80億円だった、という。1996年は約73億円で2万7000台売れたから、1997年は3000台プラスの3万台が12月末までの販売目標だった、という。

しかし、1997年度は3万台の目標は遠く、2万5000台程度だったそうだ。80億円の宣伝費で2万5000台の売り上げ。実一台あたり32万円の宣伝費を使ったという事か？ならば、ローバー車1台の原価は一体いくらなのか、非常に興味深い。

どうなるの？

ローバーの「スマート オーナー シップ」ローン
代理店が倒産していて、

3年後、契約通りに代理店へ車を
返せなくなったら。

「ローバー足立」に訊く

ワイズ — 私共、ワイズという雑誌のもの
ですが、実は読者の方から電話
がありまして、この12月6日
の土曜日、12月7日の日曜日
にローバー本社がローバー足立
さんのショールームから車を全
部引き揚げて行った、というの
ですが・・・。

ローバー足立 — ワハハハ、今ちょっとウチの会
社の方がそういう状態になっ
ちゃてるんですよ。それで、「ロ
ーバービジネスを一時中止」と
いうかたちで。

ワイズ — そうですか。ローバーさんにつ
いては私共の6月号に記事をの
せているのですが。ローバー
ジャパンさんの御指導で各代理
店さんはスマート・オーナー・
シップというローンを使って
販売なさっていますが、あの
ローンは3年後に50%、40
%という返却の話がありますね。
あの契約はローバーの代理店さ
んと顧客、そしてファイナンス
会社、この3者間の契約であっ
て、ローバージャパン本社は一
切責任の無い立場に居ると言う
スマートなローンですね。



ローバー足立 — それがどういう関係なんです
か？。

ワイズ — 今回、ローバー足立さんがこう
いう事情で会社を止めてしま
う。すると3年後にお客様が
残金を払って今まで乗って
きたローバー車を買取るか、
または、車を40%50%の
価格で引き取ってもらうか、
という場合、お客様は契約
相手であるローバー足立さん
に車を返せなくなってしまう。
ローバー足立さんが止めて
しまったから。

ローバー足立 — それはですね、完全にロー
バージャパンの方で、あのう、
話を、お客様との間ともす
ね、これからコンタクトをと
ってです、やっていく方針で
ございます。



ワイズ — そう言いますが、ローバーさんの方は契約当事者ではないわけだからローバー足立さんのお客様をローバージャパンが引き継いで責任を持って40%、50%で引き取るということは有得ないでしょう。ローバージャパンはローバー足立さんに「保証します」とか「確約します」という書類でも出しましたか。

ローバー足立 — いや、基本的には販売店の方のリセールという形ですよ。

ワイズ — それは基本的にはそうです。それでは、お客様に車を返していただければ残価の40%、50%のお金はお支払いしなくても大丈夫ですという契約通りに実行できるのですか。

ローバー足立 — それは今回、ウチの会社は事実上不渡りを出していますので、もう会社は無くなっていますよ

ね。ただ、ウチに関してはローバージャパンの方からのサポートでいけますので。

ワイズ — しかし、今後、ローバー足立さんのように不渡りを出して、ローバーの代理店を止めてしまうところが続出したら、ローバー足立さんのように例外的にローバージャパンさんがサポートするという形は難しいのではないんですか。それで、私共の雑誌では「ローバージャパンを第二のココ山岡にしてはいけない」という記事を6月号に書いたわけなんですがね。

ローバー足立 — ウチの原因はですね、スマートオーナーシップ、直接、関係ないですから。それが起因してですね、不渡りを起こしたわけじゃないんですから。

ワイズ — ローバー足立さんね、起因してなくとも、足立さんのケースはお

お客様が2年後、3年後に車を返しにきた時、代理店が無くなっていたらどうになってしまうのかという最初のケースなんですよ。

ローバー足立— それは各販売店がですね、アブルードセンター、ローバーの認定中古車部をつくっていますよね。そちらで要は仕入れて、リセールをしていくと。

ワイズ — すると、約束通りの40%、50%の残価でアブルードセンターが引き取るということですね。

ローバー足立— それは引き取りの時に予めキレイな状態であることをうたっていますので。

ワイズ — それはローバーの3つのお約束ですね。1つが6万kmを超えていないこと、2つが事故車でないこと、3つが点検・車検をローバー指定の工場で受けることでしたね。

ローバー足立— 6万km以内 事故・キズ等のないこと 違法改造のないこと、いろいろ条件がありますけれど、そのエリアを満たしているものは予め設定した金額で引き取らせていただきます。

ワイズ — その条件を満たしていれば引き取れるんですか？。

ローバー足立— それは代理店は引き取る約束でこのスマートオーナーシップを始めてますから。

ワイズ — 代理店が引き取るわけですね、その代理店さんが存在しなくなった場合は？

ローバー足立— だから、それはローバージャパンとウチが話している所ですから。ローバージャパンの方へ聞

いてください。

ワイズ — もちろんローバージャパンさんにも聞いてみますが、ローバー足立さんの不渡りで問題が表面化してきたんですよ。ローバー足立さんからローバー車をスマートオーナーシップで買われたお客様に対してローバー足立さんは責任があるでしょう。お客様に対してもきちんと答える義務があるんじゃないですか。

ローバー足立— でもオタクには関係ないですから。(ガチャン)

しかし、「ローバー足立」という代理店はレベルの低い代理店である。ある意味ではローバーの代理店の典型かも知れない。「スマートオーナーシップ」というローン契約を薦める場合、代理店としてお客様と契約を結んだら、自分自身がどういう立場に置かれるのか、代理店としての責任はどうなのか、あらかじめ承知の上で契約業務を行っていたわけではないのである。

だから、倒産してしまってから、あわてて、ローバージャパンに泣きついている。

ワイズの問いに答えきれなくなると、自分の馬鹿を棚に上げ、「オタクに関係ない」とケツをまくる。まるでヤクザなのである。

何度も言うが、「スマート オーナーシップ」という問題ローンを採用して販売したということは、お客様が3年後、車を返しに来られるまで、「倒産」してはいけないのである。

「自分が倒産したら契約は不履行で構わない」というのは横暴な話だ。

ローバージャパンも逃げてばかりいないで、万が一の場合はローバージャパンが全責任をとりますと、文書にしてユーザー1人ひとり

手渡すべきである。

それどころ、英国伝統のフェアプレイ精神ではないのですか、と言いたい。

そんな気持ちのまま、今回は取材拒否で逃げられたローバー・ジャパンの山下広報室長へ電話を入れた。

ワイズ — 読者の方から先ほど電話がありましたて、12月6日の土曜、12月7日の日曜日に「ローバー足立」という代理店のところへローバーの人達がたくさんきて、ローバーさんの車がずいぶん行ったり来たりして、「ローバー足立」のショールームが空っぽになっちゃった、という話があるのですが。電話されてきた読者の方は「ローバー足立」からオーナーシップで買われた人らしい。ウチの本を前に読んでいて、心配なので、と電話がかかってきている。

ローバー広報室長 山下氏（以下ローバー）
ええ、営業の方とちょっと話をしてみないと、私も事情、よく判らないので。

ワイズ — そうですか。

ローバー — ええ、ただ、ユーザーの方に、ご迷惑がかかることはないと思いますし。

ワイズ — ああそうなの。
スマートオーナーシップはローバー・ジャパンが契約当事者になっていましたか？

ローバー — あのう、スマートオーナーシップは、お客さんが結局、販売店ではなくてローン会社との契約になりますから。



ワイズ — そうですね、ローン会社と代理店さんとお客様の3者で結び契約になりますよね。ローバー・ジャパンさんは契約書の中に一切出てこない。

ローバー — ええ、ただ、我々のユーザーであることには変わりませんので。あのう、ただ、ちょっと私もまだ、その辺の情報まだハッキリ判っていないんで、営業の方と話をしてみます。

ワイズ — なるほど。

ローバー — 「ローバーの足立」の件については、動きがあったって話は聞いているんですけども、正確にいつ、どういう、どうなったかと

いうことを正直、私、まだ把握していないんですよ。ちょっと確認をしてみますが、少なくとも、あの、お客様にご迷惑をかけることはありませんし。

山下広報室長は自分が何を言っているのか自覚しているのだろうか。開口一番の答が「事情が判らない」なのである。これは広報としては怠慢以外の何者でもない。

さらに、「何も判らない」くせに「ユーザーに迷惑がかかることはない」と、なぜ自信ありげに答られるのか、不思議でならない。ローバー・ジャパンは契約の当事者ですらない。

だいたい、ローバー・ジャパン本社から日曜出勤で「ローバー足立」まで出張って車を引き揚げに行く事はローバー・ジャパンのそれほど大きくない社屋の中では結構な一大事であるはずだ。

広報室長なら、車を引き揚げた日曜日から3日は経っているのだから、この件に関しては熟知しているべきである。質問があつてから営業部に行って「聞いてくる」というのではいかにもサムい。

ワイズ — そう、ところでピーター・ウッズ社長は今、日本にいるんですか。



ピーター・ウッズ

ローバー — 日本におります。

ワイズ — ローバー足立の件、営業の方に聞いていただいて、どのくらいの間お待ちすれば判りますか。

ローバー — ただですね。それについては、お客様と私共のことになりますので。

ワイズ — しかし、お客様の方からワイズ編集部にお問い合わせがきてしまったんだから、ワイズがお客様に答える責務があるでしょう。

ローバー — 判りました。それについては、後ほどご連絡させていただきま

す。
先程、ピーター・ウッズ社長は日本にいるか、との質問をしたが、実はローバー・ジャパンのピーター・ウッズ社長は行方不明になった、というのがもっぱらの噂なのである。

昨年、11月に行われた東京モーターショー以来、誰もピーター・ウッズ社長を見かけたという人がいないのである。一説によればローバー・ジャパンの資産内容が相当に悪く、12月決算の数字を知っているピーター・ウッズ社長が消息を絶ったという筋書きである。

そこで軽く聞いてみたわけである。

山下広報室長からの返事の電話

ローバー — 先ほどは、どうも失礼しました。ええと、状況の方、確認しましたけれども、ローバー足立の方で、現実的にいろいろとあった事は事実でございます。それについては、今、弁護士を立てて話をしている状況なので、我々からは直接コメントできないので。

ワイズ — 弁護士さんって、どちらの弁護士さんをどちらが立てていらっしゃるのですか？

ローバー — それについてはローバー足立の方に直接問い合わせをして欲しいという見解です。

ワイズ — はい。それは了解しました。

ローバー — それで、一番のポイントはワイズさんのおっしゃったように、「ユーザーがどうなるか」ということだと思うんですが、実はあ、その件についてはあ、我々もう対策を立ててまして、所有者というのはい、ワイズさんのおっしゃるようによ、もちろん所有者はユーザーさんなんですが、所有者ということで、ディーラーの名前が車検証に乗っていることがあるわけですね。それについては、今すべて、他の私共の販売店に、全部引き受けてもらう、と。そういう方向で今、動いていまして、実は他のですね、全国にウチのディーラー、いっぱいありますから、他のディーラーでもビジネスを止めてしまうケースもあるわけですね。これからも、こういうケースってあるわけですよ。

ワイズ — 1月にも1件ですまねえ。

ローバー — ええ、ですから。出るかどうか私、判りません。
それで、そういう場合どうするか、ということなんですが、以前、「ココ山岡」の件を出されましたね。

ワイズ — 今でもそうだとおもっているんですが。

ローバー — 今回のローバー足立に関しては



デビッド ブルーム

ローバーグループのローバー
ジャパンのビジネスでは非常に
好調に推移していたわけで、
ローバー スマート オーナーシ
ップがどうこうということでは全
くありませんので、ユーザーさ
んに対しても全く心配のないよ
うに他のウチの販売店に引き受
けてもらう、と。いうことので
から、ユーザーさんにデメリッ
ト、全くございません。

ワイズ — ユーザーの方達にはもう（その旨を文書で）通知をお出しになったのですか。

ローバー — あ、その辺については、我々が直接ユーザーに対してどうこうできませんのでローバー足立の方を通して、全て適切に動いております。というのが営業本部の見解です。

ワイズ — 営業本部の責任者はどなたでしたっけ。

ローバー — 営業本部に多田という者がおります。

ワイズ — 外人さんは、営業本部の責任者というかと副社長さんかな。副社長が兼任でしたね。

ローバー — ええ、デビットブルームというのがおります。

なって電話をかけてくる。心配でなければ我々の所へ電話は掛けてきませんよ。不安がなければ電話を掛けてこないし、ローバー・ジャパンが自分達のディーラーに不安を持たせるような事をしているから、不安になって電話をしてくるわけだから、ローバー・ジャパンはその事実をまず、認識すべきなんですよ。

ローバー — はい。そういう風な電話があったということだけはうけ止めます。

ワイズ — だから3年間あるんだからその間にあなたたちがしかるべきね、手をうっていけば問題はないわけなんです。

そして、まず第一にね、日本のユーザーを大切にす。それには、やっぱり、責任の所在というのをハッキリさせる必要がある。植民地政策じゃないのだから、ディーラーとユーザーだけを犠牲にして難しくなったら最後は金もって逃げちゃうという発想は止めて欲しい。

ローバー — うち全然そんなことやってません。

ワイズ — だからそうならないように祈っている。

ローバー — 一つ質問が逆にあるんですけども、一番最初にうちがローバースマートオーナーシップを始めて、お前のところはダメだつづれると書かれましたけど、その後東京ニッサンとかフォードいろいろと始めましたけどもね、その辺についての後取材というのはなさってらっしゃるんで

しょうか。

ワイズ — 特に取材の必要性を認めていませんね。なぜなら、彼らは全然売れないものを何とか特別な販売方法で売ろうとしているだけだから、最初から無理があり影響は少ない。出してるんだから。だから、売れなくなると同じような売り方をするんですよ。しかし、ローバー車は売れないもんじゃないわけでしょ。本来は。

ローバー — いや、ただし、それでもフォードにしても、トヨタにしても、ニッサンにしても、特にニッサンとかトヨタが始めましたですよ。

それで、ニッサンとかトヨタの販売台数というのは売れない車でも我々の何倍もあるわけですよ。その時に我々を取材されるのはわかるんですけども、トヨタとニッサンについてはどのような取材をされてるのかちょっとお伺いしたいと思うんですけど。

ワイズ — トヨタ、ニッサンはね、まずつぶれない日本の企業だから、最後になったら責任とるから安心。

ローバー — フォードはいかがですか。

ワイズ — フォードは売れているの？。影響が少ないんだ。貴方達のは一番影響が多いの。

ローバー — そうですか。

ワイズ — ローバーさん、まず、他が始めたから自分達の罪はね、軽くなるなんて思ったら大間違いですよ。貴方達は先駆者なんだから、



もっとも、その前にもオートラマとかオニクスとかあったけども、貴方達の比じゃない。貴方達は英国を売り物にしちゃった。英国という歴史ある偉大なる国そのものを売っちゃった。英国の伝統と文化、王室まで商品化した。名刺や封筒にまで英王室の紋章(ロイヤルプラント)まで付けている。それならきれいにやれよって言いたい。フェアプレイの精神でね。

ローバー — ユーザーさんに今のところご迷惑掛けていませんし、これからも掛けるつもり全くないですし。

ワイズ — だから貴方が今迷惑を掛けるつもりはないっていても掛かってきちゃう場合もあるはずですよ。貴方は、ローバー日本の社長でも代表者でもなんでもないわけだから、いちいち判らないことあったら、貴方の立場とし

ては社長どうなんだ、副社長どうなんだって聞かなくちゃいけない立場でしょ。

だけど、聞かれたからって社長や副社長が本心を話すとは限らないでしょう。イザとなれば、そんなもの道義的な責任は感じてますけども、今回社長がかわりましたんで、前のことは前のこと、今回は我々はキチッとやっていきますから。ただし、法的には我々は問題がありませんので、という言い方で責任逃れするに決まっている。

今だって、あなたがおっしゃったけども、他のディーラーさんに回してる、責任を他のディーラーさんに持ってくださいってお願いしてるんだよね。そういうことだよ。ローバー日本さんのやり口とか体質そのものが。

ローバー — あと我々には直営支店もあるわけですから

ワイズ — ありますね、じゃ、直営支店に出しているのですか。

ローバー — あのぉ、それについてはやっぱりユーザーさんとの話がありますしね、とにかく、あのぉ、今私が、かく、かく、確認したことはユーザーさんに迷惑がかかるようなことはしませんということだけです。

ワイズ — いや、そうあって欲しいですね。

ローバー — そういう風にがんばります。

ワイズ — ただ、山下さんの言葉だけじゃ心細いから、なんか、発表でもして下さいよ。法的にこういう風にして救済しますとか。確固たるものを。

ローバー — ですから、それはないと思いますけどもね。我々、要するにディーラーとユーザーのところでの問題で、それを我々ローバー・ジャパンが全面的にキチッとしますということだけなんで、それはユーザーさんの個々のプライバシーの問題も関係してきますし。

ワイズ — 何を言うんですか。都合のよい時だけユーザーのプライバシーを持ち出すのは感心しないですね。スマートオーナーシップの場合はお金が大事です。車両を返した時にちゃんとそれでちゃんになるのかどうか。その時、返す先がなくなっちゃいましたじゃ困る。

ローバー — それは有得ないです。

ワイズ — 十分に有得なことです。次から次に極論すると、代理店が直営以外全部無くなったらどうするのか。ドミノ倒しみたいにバタバタ倒れたら。

ローバー — それは極論ですよ、

ワイズ — だから、極論です。しかし、極論でものを考えないと危機管理はできないんですよ。

ローバー — わかりました。ご意見としてよく承りまして営業の方に伝えます。

ワイズ — 今日はその辺にしときますけども。

ローバー — はい。わかりました。



<ご参考>

全国のトヨペット店・トヨタビスタ店で「ハリアー・パイロット・プラン」を導入 —月々の支払いを低く抑えた、新しい車の新しい乗り方のご提案—

トヨタ自動車(株)(以下トヨタ)は、新型車ハリアーの発売を機に、同車両を取扱うトヨペット店とトヨタビスタ店に、販売方法の1つとして、個人向けリース商品である「ハリアー・パイロット・プラン」を導入した。

「ハリアー・パイロット・プラン」は、トヨタの販売金融会社であるトヨタファイナンス(株)(本社東京都港区)が開発したカーリース商品(「スーパーバリューリース」)のハリアー向けプログラムで、3年後の車両残存価格を設定し、その価格を新車価格から差し引いた金額に、3年間に必要な費用(登録諸費用、取得税、重量税、自動車税および自賠責保険料)を加えた金額を実質年率4.9%のリースで支払う仕組みとなっている。

このような仕組みによって、月々の支払い額が低く抑えられるとともに、毎年発生する自動車税の納付手続きも不要となるなど、支払い額の平準化も図ることが可能となり、若年層を中心とした需要の掘り起こしにもつながるものと考えている。

また、3年間の契約期間が満了すると、お客様は、

車両を販売店に返却する

改めて支払いプランを設定(再リース)する

残存価格で車両を買い取る

の3つの方法から選択できるため、3年後お客様のご都合に合わせたカーライフをお楽しみいただける。

なお、「ハリアー・パイロット・プラン」は、98年1月10・11日の発表会から同年6月末まで実施する予定であるが、状況に応じて期間延長も検討していく。

<ハリアー・パイロット・プランの概要>

全国トヨタオート店で「スーパーバリュープラン」を導入 月々の支払額を低く抑える割賦販売の提案

トヨタ自動車(株)(以下トヨタ)は、国内の販売系列の1つであるトヨタオート店に新車購入代金の新しい支払い形態として、「スーパーバリュープラン」を導入した。

「スーパーバリュープラン」は、トヨタの販売金融会社であるトヨタファイナンス(株)(本社東京者隣岡が開発した割賦販売の形態で、新車購入時に3年後の車両残存価格を最終回支払額として設定、その価格を新車価格から差し引いた金額を低金利(4.9%)の割賦で支払う仕組みとなっている。

これによって、車両残存価格を差し引かない通常の割賦支払より、月々の支払額が低く抑えられるため、高額車がお買い求め易くなるとともに、3年間が経過した時点でお客様は、

車両を販売店に返却する

残存価格相当額(最終回支払額を一括して支払い、車両を所有する

残存価格相当額(最終回支払額について再度割賦で支払い、引き続き車両を使用する)の3つの方式から車両の扱いについて選択できるものとなっている。

トヨタオート店では、この「スーパーバリュープラン」を高級車の新しい購入方法の提案と位置付け、若年層を中心に従来のオート店のお割賦以外にも積極的にアピーノレすることにより増販を図っていきたいと考えている。

なお、今回「スーパーバリュープラン」は、新型アリスト、グランビアを購入されるお客様を対象に当面97年末を期限に実施するが、状況に応じて対象車種の拡大や期間延長を検討していく。

| | | |
|-------|--------------------|-----|
| 対象車種 | 新型アリスト、グランビア | |
| 残価率 | アリスト | 47% |
| | グランビア | 46% |
| 支払い回数 | 36回 | |
| 割賦利率 | 4.9% | |
| 実施時期 | 対象車種 記者発表日～97年12月末 | |

※販売店によっては、上記以外の対象車種、支払回数を設定している場合があります。