

# 「お家断絶 お取り潰し」の 横行するローバージャパン とばっちりで 消費者にも被害!!



今から3～4年程前だろうか、ローバージャパン本社には「悲願10万台達成」の貼り紙がなされ、前途は洋々と開けているかに見えた。今、同じ貼り紙を見て同社の社員の思うことは売れ残った「流通在庫10万台達成」の意味だったのではないかと、という危惧である。

思い起こせば、この「悲願10万台達成」の貼り紙がなされた頃、ローバージャパンは静岡県豊橋市の遠州灘を望む湾岸に多量の在庫を置けるスペースを確保していた。東京ディズニーランドの駐車場は約5000台収容だが、その数倍はあるだろう在庫車スペースには現在ローバー600シリーズだけで8900台、ローバー400シリーズを含めると1万2000台、レーシンググリーンのATのミニヤランドローバーなど全車種を含めればザッと1万6500台近くが売れ残ってストックされているという。

ローバージャパン本社の某氏は「ワイズさん、ヘリコプターで上空から見下ろせば売れ残りの車の屋根の色を上手に組み合わせるとユニオンジャックにしているかも知れませんか」と言って笑う。

ローバージャパンは英国ローバー車の日本法人である。英国から我が国に輸出されてくるローバー車を一手に引き受ける輸入元であり、ローバー傘下の代理店へローバー車を供給す

る総元締である。日本車レベルで考えればローバージャパンの立場はトヨタや日産などメーカーのようなものと考えれば判りやすい。

## 給与カットに走る戦慄

そのローバージャパン本社社員の間に戦慄が走った。その日は給料日であったのだが、一部の幹部を除いて全社員の給料が事前の予告もなくいきなり大幅にカットされたからである。筆者の確認した某社員氏の給料は通常支払額より10万円カットされたものであった。この不況下に予告なしの10万円給料カット。住宅ローンを抱えた某氏にとっては大変な事態である。さらに、ボーナスもカットと知らされ「一瞬目の前が暗くなった、」のも無理はない。

そのうえ、ローバージャパン本社は近々大リストラを行う計画という。ワイズの今号を読まれている方にはもう旧聞に属しているかもしれないが、1998年12月中に本社社員112名のうち60数名を減首する計画だというのだから、半分以上の社員は路頭に迷うことになるだろう。しかし、それだけでローバージャパンのリストラが終わるわけではない。情報によれば1月の終わり頃に第二次のリストラが決行され人員が大幅に入れ替わる

はずである。どちらにしてもローバー・ジャパン本社の現社員にとっては受難の日々が待っている。

## ここは日本であることを 思い知らせてやる!!

1998年11月6日(金曜日) 3:25分  
「あのう、ワイズさんはもうローバーの事に興味はないのですか?」と落ち着いた、それでいて感じのよい声の主から編集長あてに電話がかかってきた。

「興味は充分ある」ことを伝えると、たみ込んで「もうあまり書きたくないですか」と聞いて来る。「現在も執筆中であり今後もどんどん書いて行きますよ」と軽い感じで伝えると、「うちもローバー店だから」と言う。最新号のローバー関連記事を読みたいと言うのでFAXで送ることにし、FAX番号を聞いているうちに電話がプツンと切れてしまった。

「しまった!」日常的によくある興信所、広告代理店、新聞社からのサグリに違いない。感じのよい声につい油断をして現在執筆中であることを話してしまうとは、「まだまだ未熟だ

ね」と自己嫌悪に陥りながらも、とりあえずもう一度接触して来るのを待つ事にした。かれこれ20分も待たせたら、電話はもう一度鳴った。

ローバー・埼玉中央  
折田邦夫会長(以下折田会長)

—— 切れてしまってどうも。しかし、ローバーは悪い会社だね。人を人と思っていない事をやる。

ワ イ ズ - そうですね、ローバー・ジャパンという会社は日本人を馬鹿にしたような事を平気でやっている。この現代に、先進国の日本に、大英帝国時代の植民地政策みたいなものを持ち込んでもうまく行かないことはすぐに判りそうなものですがね。

折田会長 - まあ、うちの方で取材協力ができるようであれば何でも結構ですから言って下さい。協力しますよ。

ワ イ ズ - それは大変嬉しいお言葉ですね。しかし、ローバー・埼玉中央さんと言えば今は大変な時期ではないのですか。

10 億円はかかってしまったというローバー仕様の店舗と修理メンテナンス



一時は本国イギリスのローバー社から大変熱心なディーラーとして感謝された「ローバー・埼玉中央」なのだが・・・

折田会長 - ほおう、そうですか。どういうふうに聞いていますか。

ワ イ ズ - ローバージャパンは今、ローバー埼玉中央さんを狙い撃ちにかかっているようだ、というのです。ローバージャパンはローバー埼玉中央さんの商圏内に次々と新規代理店を増やし、また、日本のディーラー系にまでローバーの代理店をやらせる話を持って行ってローバー埼玉中央が経営的に成り立たないように画策しているフシがある、と。そういう情報が入っているのですが、それは間違いございませんか？

折田会長 - 間違いありません。全くその通りです。その日本のディーラー系というのは三菱自動車と日産自動車なのです。すでに日産自動車系は今、現実にローバー車を取り扱っています。そのうえに今度は三菱自動車にも行った。しかし、三菱自動車はさすがに断ったらしいのですがね。

## <メモ>

ローバージャパンがある代理店を潰そうと狙いを付けた場合、決まって見られる徴候がある。その代理店の商圏、つまりテリトリー内の日本車系ディーラーにアプローチが開始されるのだ。

目的は既存の代理店を潰すことなのでローバージャパン側は当然、日本車系ディーラーに破格に有利な条件を提示するわけで、しかも、話の持ち込まれる先は圧倒的に日産系ディーラーが多いと、いう。さらに興味深いことに、最近ではローバー代理店中売上げNO.1の千葉県の(株)ファミリーの周辺、NO.2の(株)ティスモの周辺でも日産系ディーラーに対して怪しい動きをしているのだそうである。この話が事実なら、早晩、(株)ファミリーも(株)ティスモもローバー埼玉中央のように俎上に上る可能性が高い。(折田会長 談より)

ワ イ ズ - しかし、ローバー八王子の森田社長のところもそうでしたが、ローバージャパンという企業は何を考えているのでしょうか。ローバージャパンの繁栄の礎となった錚々たるメンバーが経営なさっている代理店をあの手この手でイジメ抜き、強制的に廃業に追い込むというような事をやっている。一体その行為の裏には何が隠されているのか。よほど重大な事実が隠されていないかぎり、まるで狂沙汰としか思えない。

事実、どちらの代理店もそうだと思いますが、店舗の造り方もローバー仕様通りに高いコストをかけて造り、「ローバー・スマート・オーナーシップ」というズル賢いローンの失敗の穴埋めのために「アブルードカー」の店舗を出せとさらなる出費を重ねさせ、ニッチもサッチも行かなくしておいてから「絶対服従」を強いる。ローバージャパンの理不尽な一方的命令に少しでも反抗しようというものなら、すぐさま日産自動車系の日本のディーラーに「ローバー車を取り扱わないか」と話を持って行って揺さ振りをかける。そういうやり方は民主主義の時代のやり方ではない。まさしく帝国主義時代の植民地政策であり、時代錯誤もはなはだしい。抵抗できないものを力で押さえつけて意志を通すこと事態、これは暴力です。

折田会長 - いやあ、その実態はすごいですよ、話し合いも何もない。ローバージャパン側の一方的通知に少しでも従わないと、すぐ「代理店を取り消す」と、言ってくる。実は、ウチもそれで『代理店取消し』にされてしまった。



ワ イ ズ - 「代理店取消し」はローバー  
ジャパンの誰が指揮して仕掛けてくる  
のですか？

折田会長 - 多田ですね。この間、多田が来て  
「代理店取消し」と言うので、つい  
私も「冗談ではない。私達のどこが  
悪いと言うのか。とにかく契約不  
履行をしているのは君の方じゃな  
いのか」とさんざんにやった。

ワ イ ズ - 多田徳光営業担当取締役と言え  
ば噂の多い人物ですが。

折田会長 - 例えば、大学卒と経歴を偽って  
いる。元ジャガーのセールスマン  
をしていてローバージャパンに入  
社後、成績が悪く、「関西で修行を  
してこい」と人事異動で関西に飛  
ばされた。本人はその人事を逆恨  
みして「当時かばってくれなかつ  
た」と復讐をしているつもりなの  
でしょう。しかし、悪運強く京都駅  
前の日光社の石田会長に認められ  
て可愛がられた。そして、ちょ  
うどタイミングよく京都に遊びに  
きていた、今はローバージャパンの

社長になったブルームに京都の料  
亭の一室で会い、石田会長が多田  
の頭を鷲掴みにしながら「ブル  
ームさん、多田も苦労をして、よう  
やく“できる男”になりました。」と  
取りなしてくれた。その後、多田は  
ローバージャパン本社に戻れた、  
という話です。

ワ イ ズ - つまり、多田氏にとって日光社  
の石田会長は恩人であり、ブル  
ーム氏は直接、引き上げてくれた大  
恩ある上司という構図になる。と  
ころが今回の販売協会の会長選挙  
で多田氏は(株)ティスモの小沼秀明  
社長を会長にしようとして大恩あ  
る石田氏と対立したと聞いていま  
す。多田という人物は少し動き方  
がおかしいですね。

折田会長 - 非常におかしい。ま、その上  
にブルームもおかしいですね。

ワ イ ズ - ブルーム氏もおかしいのですか？

折田会長 - 今は私がブルーム社長に会  
いたいと言っても会わせないで  
すからね。

ワイズ - それは「代理店取消し」の通知が来る前ですか？

折田会長 - そうです。もう、ブルームは社長になってからはすっかりその気になって、誰ももう社長には会わせないという形を取った。今は全部、多田一人で取仕切っています。

ワイズ - しかし、折田会長は以前からブルーム氏とは仲良くお会いしていたのですよね。判りませんねえ。

折田会長 - ただ、もうね、ウチの方もローバーとはこれで別れる方向できていますし、「代理店取消し」という通知もきていますから…。しかしね、こういうやり方がまかり通ってはいけない。やはり、ここは日本であることを思い知らせてやる!! …必要がある、と。ともかく話が一方通行なんです。

ワイズ - その件については八王子の森田社長も相当お怒りでした。

折田会長 - 多田の下に田中という課長職ができた。その田中課長というのが強引で、暴力を振ってでもというタイプですからね。私と話をしても、すぐに平気で「暴力沙汰になってもいいのか」とか、それはすーごいですよ、ともかく。

ワイズ - そうですか、森田さんもローバー・ジャパンのやり方は「ほとんど暴力団、ヤクザですよ」と言われてましたが、本当なのですねえ。

折田会長 - 全たくその通りです。佐藤、稲葉というのも悪いが田中というのは特に悪くてね、ともかく下手な暴力団よりヒドイですね。

あんまり頭に來たので各週刊誌に全部電話してやろうと思ったんですよ。

ワイズ - それは、お止めになった方がよろしいです。と、言いますのは、ローバー・ジャパンは博報堂という広告代理店を使っていますね。

博報堂は電通に次いで日本で第2位の広告代理店なのですが、電通とは違ってとかくの噂のある広告代理店です。つまり、少し荒っぽいこともしますのでね。例えば、ニセの情報を出す。折田会長の事業はこうだ、とか経営はこうだ、折田会長の会社の手形が街金融に出た、女性問題がある、というような事をデッチあげて折田会長の関係のある取引銀行や損保会社、ファイナンス会社にバラまいたらいかがですか、などというアドバイスもしかねない。大手の週刊誌といえども博報堂の息のかかっている人間はいますから、そこはちょっと気をつけられた方が良くと思います。

折田会長 - そうですか、それならやらない方がいいですね。

ワイズ - 折田会長の方は被害者なのでから被害を受ける時は受けられるだけ受けて、決して中途半端な反撃をしない方が物事の筋がはっきりします。近々、ご取材に上がりますので、しっかり被害を受けていて下さい。(笑い)

折田会長 - それはありがとうございます。取材に役立つ資料が手に入るかも知れませんが、それでは、また。

それにしても、ローバー・ジャパンはなぜ、こんなにも急いで「代理店取消し」を進めるのだろうか？ しかも、功労のあった代理店を選ぶかのように次から次へと攻めていく。少し飛躍するが、あるいはR S Oの失敗が原因なのではないだろうか、とさえ思えてくる。

ローバー・ビジネスの発展期に功労があった代理店はそれなりに骨っぽい経営者が多い。当然、ためらうことなくローバー・ジャパンに意見具申もするだろう。ローバー・ジャパン側は「Xデー」の前に発言力のありそうなウルサ型の代理店を整理してしまおうと思っているのかも知れない。

平成10年11月10日(火) 4:40分、「ローバー埼玉中央」へ取材に行く。広々とした立派なショールームの応接で待つように言われ、20分ほど折田会長を待つ。「いつでも取材に来て下さい」という折田会長の言葉に甘え、アポイントをとらずに押しかけたのだから待つのは仕方ない、と思っていたが、何やら商談ルームと事務所あたりが騒がしい。しばらくして事務所二階の会議室の方へ案内され、少し待つ。折田会長の奥様で社長職の折田征子氏が現われ、「大変な騒ぎですよ」と言う。ローバージャパンは「ローバー埼玉中央」でローバー車の購入契約をしたお客様全員にFAXで、解約を勧める文書を送りつけたり、電話で解約を迫ったりして「嫌がらせ」をしている。だから、お客様が驚いて「ローバー埼玉中央」に押しかけていて、その対応だけでも大変なのに、そこへ、ローバージャパンの社員がやって来て「ローバー埼玉中央」の店内に勝手に入り込み、店に来ているお客様に「ローバー埼玉中央からローバージャパンにお金が払われていないからローバージャパンはローバー埼玉中央に車は出しません。だから、お客様のご注文の車は納車はされませんよ。お金を返してもらったらどうですか」とローバージャパンの名刺を出しては話しかけるのだそうだ。ワイズとしてはまさかそんな事態となって



田中氏の乗っていた車

いるとは露知らず、しばらくは、ただ驚くばかりの状態だったが、せっかく取材に来ているのにそんな騒ぎをいつまでも続けられては取材の邪魔になる。ローバージャパンの社員に取材の邪魔だから引っ込んでもらうべく申し入れに赴いた。二階の事務所から降りると、ちょうど折田会長がローバージャパンの社員に対し、「ウチのお客にそんなデタラメを言っているなら出ていけ！ ウチの敷地内に二度と入るな。今度敷地に入ってきたら警察を呼ぶゾ！」と追い出しているところである。追い出されたローバージャパンの社員は車に乗って出て行ったが、20m先の路上に車を停車し、立ち去る様子もない。「また戻って来て、取材の邪魔をされたらかなわんな」と思い、車に近づき助手席側の窓ガラスをノックしてみた。

ドアが開き「何でしょう」という。

「ローバージャパンの方ですか、私はワイズの者ですが今日これから折田会長との取材があるんです。貴方はここに車を停めているけれど、まだ何かお仕事があるんですか。」ときく。

「いや、少しここで電話を入れているだけです。」

「ローバージャパンのどちら様ですか？」と質問すると、

「田中です」という。

「貴方が暴力的だという田中さんですか。」

「え！私がそんな暴力的な男に見えますか？よく見て下さい。」

車空内にグッと首を突っ込んでよく見れば色白で線の細い、眼だけが落ち着きなくキョロキョロと動き、可愛らしい小動物を想わせる男である。

「とても、そのようには見えないね。」

「そうでしょう」と、田中氏の表情はあくまで小動物そのままだ。

ともかく、ワイズの名刺を渡し、「これから取材だから貴方の上司にも伝えておいて下さい。それじゃ、運転に気を付けて」と車を離れ

た。聞くと見るのでは大違いというが田中氏が暴力的な言動をとるとはとても信じられない。もし、暴力的な言動をとるのが事実なら田中氏に指示している人物がよほどの恐怖政治を強いていることになる。田中氏は保身のためもあり仕方なく虚勢を張っているのだろう。だからこそ本人ですら驚くような「暴力沙汰になってもいいのか」などの暴言が口を突いて出てしまったのではないか。

う。こんな事が何日も続くんじゃないでしょうか」と折田社長。

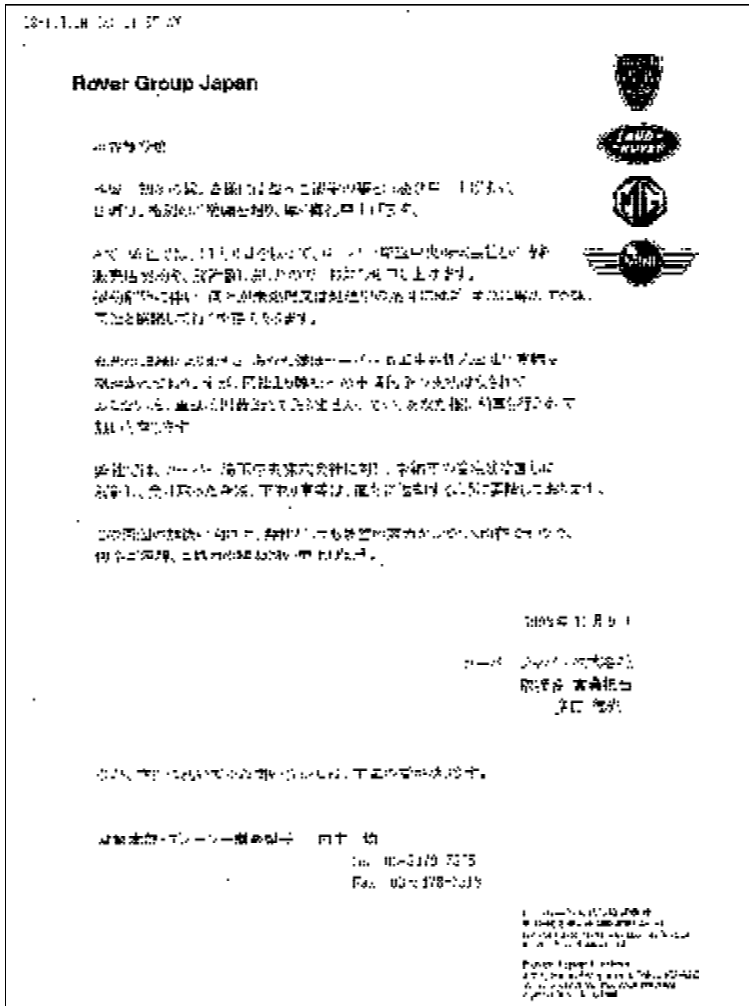
ローバー・ジャパン側は警備保証会社を雇い、ローバー・埼玉中央株式会社の周囲をグルリと包囲し、出入りする人達のチェックをしている、という。そういえば「セコム」の車が駐車していた。折田夫妻の大変に閉口されている様子がよく判る。

「私達の自宅の電話や住所もお客様に通知したらしく、自宅の電話は鳴りっ放し、家の前までお客様をわざわざ案内して来てチャイムを押したり、なり振りかまわず嫌がらせをしているとしか思えないですよ」(折田会長)。「それでご近所から苦情が来ているほどです」(折田社長)。

実はこれがお客様の方から「ローバー・ジャパンからこんなものが送られてきたヨ」とFAXしてきてくれた文書です。お客様からの知らせがあったから判ったのですが、ローバー

### まるで「お家断絶お取り潰し」状態 かさにかかって嫌がらせに力を入れる ローバー・ジャパン

「いやあ、どうも昼前からバタバタしちゃいます」と折田会長。「これがローバー・ジャパンの手なんでしょうね、仕事をさせないとい



ジャパンからは何も知らせてきませんでしたし、お客様がローバージャパンに電話をする  
と、「お客様のご注文は受けていません」と最初  
は言っていたそうです。(折田征子社長)  
「ともかく出荷を止めちゃっているんです我々  
に」(折田社長)

しかも、お客様が心配になってご来店すると、  
現に私の目の前でローバージャパンの田中課  
長がお客様に「お金を返してもらって下さい」  
と言うわけです。

ワ イ ズ - それは「販売店契約解除」以前の  
契約ですからローバージャパンと  
しては納車する義務があるのじゃ  
ないですか。

折田会長 - ローバージャパンはそんな事は  
全然平気で、「ウチは契約はしまし  
たが、車を出せないから、お客様が  
『ローバー埼玉中央』と契約を解除  
しないと、お金がまた二重に要り  
ますよヨ」と、お客様の心配を煽る

ようなことを言う。

それで私が、君は何を言うんだ。  
そんな事をお客様に言う権利がど  
こにあるのか、と。君は帰れ！とき  
つく叱った。

ワ イ ズ - 代理店名は正式に何と？

折田会長 - 「ローバー埼玉中央株式会社」  
です。

ワ イ ズ - この建物は？

折田会長 - 「株式会社ロブス」の所有です。

ワ イ ズ - ならば、ローバージャパンの人  
間がロブスの建物に侵入している  
わけですね。

折田会長 - だから、よほどヒドイ事をしたら  
営業妨害になる事を警告しようと思  
っています。

ワ イ ズ - 解約の通知の日付は？

折田会長 - 日付は11月6日付けで解約通知  
が来ている。

その後もローバーの違法行為はエスカレート、  
ついに弁護士による警告をすることになった。

### 警 告

当社はローバー埼玉中央株式会社(以下  
当社という)の代理人として、御社並びに御  
社の従業員等が以下の通り警告致しま  
す。

すなわち、貴社の従業員田中氏は、今夏  
の知社上当社の特約販売店契約解除に伴うお  
客様への対応に関して、徒らにお客様の不安  
を煽り、お客様に当社の代表者の自己に押し  
かけるようにと積極的を煽動する等、その行  
為が常軌を逸した有様です。

このような行為は、従業員が単独で実行  
できるものではありません。当然貴社の拒否に基  
いたものでしようが、違法行為と言わざるを  
得ません。

お客様に対する当社の責任、あるいはそ  
れに伴う御社の責任については、別途お客様  
との間で解決を図る所存ですが、御社の責任  
が回避せぬがために、非もないお客様を徒らに  
煽動して当社のお客様に対する対応を妨害す  
るような始末なことは止めて下さい。

田中氏の不法行為がこれ以上継続される  
ようならば、当社としては断固たる処置を採  
りますので警告申し上げます。

敬告

東京都目黒区青葉台四-1-1  
ローバージャパン株式会社

代表取締役 徳光 慶



## 根底にはブルーム派と ラブサ派の確執が

今回の経緯なのだが、折田会長はローバーが始まって以来の大変な功労者で、上層部の方達ともよくゴルフなどをなさる間柄であった。と。また、今まで他の代理店とローバー・ジャパンとの間でトラブルがあるような場合には、仲裁役として中に入っているいとご苦労もしてきた。それなのに、なぜ「一方的な解約通知」「暴力的な言動」にさらされなければならないのか？それが、判らない。

私もずっとローバーをやってきました、初期の頃はローバー車なんて全然売れなくて、だから、最初はローバー・ジャパンも登録制をとってない。「何台売ったか」という考え方だった。だから、私達も1回に90台、100台という買い取りをしてローバー・ジャパンの販売実績の向上に貢献してきた。

その頃、現社長のブルームは修理工上がりの説明員のようなもので、多田も全能力がなかった。ところが、いつの間にか多田がブルームと手をたずさえて上に出てきた。

当時、私達は多田なんか鼻もひっかけなかったもので、それが今になって極端な嫌がらせになって現われてきたということでしょう。今は事あるごとに嫌がらせで。とにかく多田というのは今ここで、ある問題について話をしていると、全然違う話を次の日に会社内に流すんです。まるで、私と話が決まったというふうにして。だから、ローバー社内では了解決定事項になってしまう。我々はそんな事を全然知らないで何かの用事でローバーに電話をした時、この件はこう決まっているとローバーの他の社員から聞かされて、「そんな事は初めて聞く、いつそうなったのだ？」という事になる。今まではラブサがいて、ラブサに言えばそうした事はパッと訂正された。ところがラブサがいなくなったとたん今度は本格的にガンガン来たんです。

とにかく、ローバー・ジャパンは独断と偏見が多い。私が販売店協会の副会長をやっていた時、販売店の協会の人事に対してもブルームは口出しをしてくる。普通は、販売店会での票決で会長を決める。しかし、ローバーはそうじゃない。ブルームの「鶴の一声」で会長が決まってしまう。本当は人選では「みやこ自動車」が会長になるはずだった。それもイジメられてローバーをやめた。もう死んじやいしましたがね。それで、ブルームの一声で日光社の会長が販売店協会の会長に就任した。私が一票入れた人は日光社じゃない方だったから、それから私達は、冷や飯を食わされるようになった。

ようするにブルームの威光に逆らっちゃったから。しかし、その頃はまだ私もいろんな人を知っていましたから、今までずっと残って来れた。ところが、最近の人事で私を支持してくれたラブサ氏が日本からいなくなってしまった。ラブサ氏がローバー・ジャパンにいたからウチは今までやってこれた。多田のイジメに耐えながらもね。

折田会長の庇護者であったラブサ氏はフルネームがコリン・リチャード・ラブサ。ローバー・ジャパンの財務担当取締役である。1988年頃に英国からやってきたが、その目的は販売台数の割に高額な宣伝広告費の調査と言われている。平たく言えばブルーム氏と博報堂の間で不正があるのではないかと英国ローバーが疑っていたということだろう。もっとも、元財務担当取締役だった小山氏が、ローバー・ジャパンが本社社屋を数十億円で六本木の地に建設しようとした時、不動産会社に手付金数億円を支払い、その後不動産会社が倒産してお金は「取られ損」で土地が買えなかった事件があった。そこで財務そのもののテコ入れも必要ではあっただろうことは推測に難くない。そのラブサ氏は誰にきいても「なかなか鋭い人で何でもきちんとした対応のできる人物」との評価である。

次に、今回の「ローバー・埼玉中央」イジメの



総指揮をとっている多田徳光取締役だが、ワイズ編集部には内部告発者から送られてきた文章の中にいろいろと述べられているので、以下紹介する。

<ところで、元ローバー八王子の森田社長と衝突の発端となった営業担当役員の多田氏ですが、ブルーム氏と並んでディーラーの間では何かきな臭い噂はありませんか？>

<多ありですよ。元ローバー八王子の森田社長も言っておられたようにね、袖の下をやらなかつたから多田氏の気に食わなかつたのかも知れない、多田氏の場合は自分にお気に入りのディーラーしか訪問しない。五日間の半分以上をディーラー訪問で社外に出てますが、機会均等とは言えません、特にR S O (ローバー・スマート・オーナーシップという

ローン) がらみで耳に痛い事を言う所は避けています。

苦手のディーラーは、BMWジャパンをリストラでクビになった日本語の話せるドイツ人D氏を都心の豪華マンションの家賃80万円とガソリン代を含めたレンジローバーと年収手取り1,580万円で営業本部長として採用し、訪問させているようです。私の所にも来ましたがね、非常に傲慢不遜な印象しか受けませんでした。「多田氏にその旨良く言っておきます」とかね。よく見かけるガイジンですよ。>

<多田氏はそのD氏に完全になめられていますよ。本人にすれば「俺もガイジンの部下を持たせ」と自尊心を満足させているつもりかも知れないけど、D氏は今ではブルーム氏と直結で、逆に多田氏にいろいろ指示しているそうです。その内ローバー・ジャパンの役員になるのと違いますか、なんとと言っても長年日本に居ついているセコイ男ですからね。>

<ローバーの日本人役員の馬鹿さ加減もいい所ですね。自分達がしっかりしていればガイジンになめられる事も無いし、甘い汁を吸われる事も無いのに。>

<多田氏にしてもね、芝浦に本社があった当時は営業担当役員の滝沢氏の事を散々こき下ろしていましたよ。「自分が役員ならあんな事はしない」とか言ってね、ところが今彼のしている事はより悪い。(笑) 風聞によれば京都の先斗町で、美女と遊んだ経費を他のクラブの領収書に分散上乗せして接待費で落としたりとかいろいろある様です。>

<そのような噂は聞いた事があります。彼は関西出身だから関西以西のディーラーを優先する傾向があります。特に京都、大阪、神戸地区のね。そうそう大阪で思い出したけれど、多田氏は最近ローバー・ジャパンの西日本営業部長をリストラの名目で解雇しています。実直で仕事熱心な人でしたがね。やはりリストラともなれば高給取りからクビになるのでしょうか。なんでもディーラーの間では多田氏はイエスマンばかりで身边を固め、卒直な意見を述べる社員は排除する様です。数年前にはディーラー管理担当



課長を辞めさせてるし、ケイユーを担当していたエリアマネージャーの課長をR S Oの問題で、井上社長を納得させなかったとの理由で中古車のセールスマンに格下げして飛ばしています。多田氏は典型的な二昔前の重役タイプですな。 >

以上、社内有志と某ディーラー社長によるものと思われる会話形式の告発文だが、真偽のほどは定かではない。しかし、折田会長と折田社長によれば、ほぼ間違いはないとのことである。

**品性に欠け、短気で傲慢でお目出たい  
夜郎自大の灰神楽三太郎**

「多田は袖の下をやらなければ動かないというのは本当の話です。それとね、こんな事がありました。京都で販売店協会の会議が終わってご苦労さんということ一杯飲みに行った時のことです。販売台数NO.2のティスモの

小沼秀明社長の肩をね、酒を飲みながら多田が足で踏みつけるようにして歌を唄った。この光景を信じられますか？私はその時“なんだこれはふざけるな！”と思いましたものね。私は何故こんな場違いな席に来てしまったのかと後悔すると同時に無性に腹が立ちましたね。

また、R S Oを議題にした代理店会議の席上で株式を公開しているケイユーさんが、損をするかもしれないR S Oで損が出た時は株主から特別背任罪で告訴される場合もある、と発言し、ブルームがファミリーさんとケイユーさんにはR S Oを保証する書類を出しましょうと明確に言った。それが尾を引いたのか、多田が代理店会議の宴会の席で、私のちょうど目の前でケイユーの井上社長に「テメエ、コノヤロー」と喧嘩を売った。しかし、井上社長も胆がすわっているから凄い。「上等だ！俺と喧嘩する気か！俺のところの方がお前のところより何倍もデカイんだぞ!!」って言ってね。ブルームが飛んで来てその場は何とかおさまりましたけれどね。

**ローバー・ジャパンはもはや企業ではない  
ブルーム、多田、大橋等の私物だ  
—— 代理店の間では博報堂3人  
組みと言われている。**

「多田に逆らえば、社員はその日のうちにクビ。販売店もそう。販売代理店の社長が非公式に集まると、森田さんのところの次は自分のところかな、と戦々恐々としているのが現実。古い所はほとんど無くなる。古い所がどんどん潰されるのはきっと多田やブルームの古い事を俺達知っているからだ。多田は大学出じゃないのにいつの間にか大学出になってたりして。マーケティングの大橋氏も元はPDIの人間で、マーケティングになってから博報堂と仲良くしている。ブルームはこちらに遊びに来ていて就職したわけで英国本社から任命されてきたわけではないし」(折田会長)

と、まあこんな話が販売代理店の社長さんの間でなされているのだという。

しかし、本当の理由はそれだけではないはずである。すっかり私物化した言わば「金の成る木」を大切にしない馬鹿はいない。ブルーム、多田、大橋の三氏といえどもローバー・ジャパンを守ろうとしている。そのための給与カットや第一次・第二次のリストラであろう。むしろ「代理店お取潰し」の主原因は大量に売れ残った流通在庫にある、と断じたほうが懸命だ。

ここに、ローバー・ジャパンの出している98年1月～7月の登録台数ランキングがあるが、この登録台数7553台を信用して年間登録台数を割り出すと12、000台程度となる。しかし、実際に売れたのは裏登録を除けば8800台程度ではないか、という声もあるほどなので、仮に10、000台程度とする。

96年に発表した数字はRSOが寄与して27000台、97年は3万台目標でスタート、値引きキャンペーンまでやって24000

台程度であった。業界衆知の通り、ローバー・ジャパンのパイプライン(裏)登録は例年25000台はあったから、96年の27000台は実質24500台。97年は盛大にパイプラインを増やしたそうだから25000台+20000台のパイプラインで実質は19500台程度。98年は輸入車そのものが大苦戦で全体が25%減。前年比マイナスが20ヵ月続いており、業界紙・誌ではローバー40数%減などと報じていたことを考えれば実質10000台行けばよいところである。登録台数ランキングならびに裏登録考慮と、両方からハジキだした数字は10000台のところまで妙に一致する。ローバーの決算は12月だから1～2月頃には大本営発表の数字が出ることになるが、デイビッド・ブルーム社長のことだから強気で17500台なんていう数字が出てきそうでコワイ。

**パイプライン登録された車はどこへ行く**

素朴な疑問としていつも残っていたのはローバー・ジャパンが豊橋の陸運事務所で裏登録をした車は一体どこへ行くのだろうか、というもの。裏登録は税金や手数料を払ってメーカー自らが一度登録してしまう事である。これは何もローバー・ジャパンだけがやっている不正行為ではない。国産車メーカーでも日常的に行われる不正だ。なぜ裏登録が行われるのか、と言えば日本では販売台数を登録台数でカウントするからである。だから激しくシェア争いを展開しているような場合は時々耳にする。しかし、今のローバー・ジャパンは激しくシェアを争っているわけではない。すると決算などを控えての水増し登録ということになる。つまり粉飾決算用の登録である。

港に隣接した保税エリアの青空駐車場から適当に車をチョイスし、税関から通関証明をもらったなら陸運事務所で自社の名前で登録を済ます。車は一度登録をしたら自社の名前で登録であっても、もうこの車は中古車。巷で新古車と呼ぶ、アレである。

新古車となったローバー車はまた、港に隣接した保税エリアの青空駐車場のすぐ隣りのローバー・ジャパン所有の駐車場に戻って行く。そのさまは保税エリアの駐車場から税関、陸運事務所を經由して隣接のローバー・ジャパン駐車場まで通るパイプラインの中を流れていく液体のようなものである。

そして、その新古車はローバー・ジャパン直営のアブルードカーセンターで走行0.1キロメートルなどと表示され売られていた。なるほど、全国の販売代理店にアブルードカーセンターをつくれ！とローバー・ジャパンが大号令をかけたのはこのためだったのか、と妙に納得してしまう一瞬である。

『ローバー・埼玉中央』の折田会長は「そればかりじゃなくて、専門の買い取り業者がある。2～3軒あったけれど1軒しかはっきり覚えていないですね」とリクルート発行の『カーセンサー』を開き、「ここがその一つです」と指さしてくれた。

「大昭自動車販売」店頭に並ぶ車の年式、走行距離を見てもそれらしい車はない。この業者はオークションなどの業販に流しているのだろうか、裏には裏があるのだろうか。

## さすがは英国車 新車でも古い!! ローバー・ジャパンの車

実は冒頭でも述べたが豊橋のローバー・ジャパンPDIにはローバー600シリーズだけで8900台、ローバー400シリーズを含めると12000台、レーシンググリーンのアTのミニやランドローバー、レンジローバーなど全車種合計で16500台検当の車が売れ残っている。折田社長（奥様）も「ローバー600だけで12000台あるって聞いてます」と言うほどだから、この数字は実に近い数字である事はお判りいただけるものと、思う。

何事もそうだが、正攻法によらないカンニングは結局、自分のためにならない。何より大



事なのは額に汗しながら地に足をつけてコツコツと努力を重ねていくことである。

しかし、ローバー・ジャパンは麻薬のようなRSOを使ってしまった。つまり、ズルをしたのだ。96年の27000台という売上げはコツコツと努力を重ねた結果の数字ではなかった。パイプライン登録はさておき、RSOが判断を狂わせたのだ。ローバー・ジャパンはさらなる売上げ増を大きくアテ込んで、本国から続々と車を送らせた。豊橋のPDIにはローバー・カーズが次々とストックされる。外車の場合、通常ストックの限界は売り上げの6ヵ月分までである。6ヵ月分を超えたらとても消化しきれものではない。送る方の本国はポンド高で輸出は大不振である。英本国のローバーは3000人にのぼる大リストラでもしなければ、とても会社は持ちそうもない。しかも会社の持ち主はドイツのBMWである。これでは得意のストモ政治力も力を発揮しない。弱り切っているところに日本のローバー・ジャパンからのRSO販売による成

功のニュースである。英本国ローバーは大いに喜び、ピーターウッズ氏やブルーム氏を褒めそやす一方で日本へローバーカーズをドットと送り込んだに違いない。

97年の前半までそんな状況が続いたが、日本での販売も景気後退で陰りをみせてくる。ローバージャパンは当初30000台を目指したが27000台、25000台、24000台と下方修正することになる。後は現在に至るまで豊橋PDIのストックは増加するばかりである。

## 製造年月日が古いローバー車 「完成検査切れ」がゾーロゾロ

私達、消費者は食品や飲料を購入するとき、製造年月日のなるべく近いものを買求める。その理由は食品が悪くなっていないか、日が経ちすぎて栄養が逃げていないか、美味しい時期を過ぎていないかなど、これは消費者としてより安全で良い物を選び出そうというごく普通の行動である。

それでは私達が自動車を購入する場合にはどうか、国産車は新モデルが出れば月産何台、月販何台と比較的生産台数が判りやすいことから、あまり古い車が売られているとは考えにくい。第一、日本のメーカーの自動車製造はコンピューター管理されていて売れない車を無駄に製造したりはしない。在庫管理も徹底されているので製造年月日の古い車をつかまされることはほとんどない。だから、日本の消費者は現在、正規ディーラーで販売している車は当然当年生産の車に違いないと決め付け、初めから疑がおうともしない。万が一、ズレ込んでも3ヵ月程度であろうと勝手に思い込んでいる。

1998年ワイス8月号にすでに報じたが、現在、ローバー正規代理店において売られているローバー車のほとんどが「完成検査切れ」の車である。「完成検査切れ」とは何か、と言えば、例えば消費者がメーカーの正規ディー

ラーと自動車の購入契約を結ぶ。すると、ディーラーは受注した車をメーカーに配送するよう要請するが、要請を受けたメーカーは生産した車が規準通りに完成されているか運輸省の陸運事務所に検査してもらう。その時、陸運事務所がバーンとハンコを押して日付を入れた完成検査証をくれる。この完成検査証は発行してから6ヵ月間が有効期限である。従って「完成検査切れ」とはメーカーからディーラーに届くまで6ヵ月以上も経った車という意味で、実際にはメーカーが流れ作業で生産された車を「完成検査」に持って行き、「完成検査」がパスしたのでディーラーからの注文に1日でも早く応じられるよう雨・風・湿度の影響を受けない格納庫に入れてスタンバイさせるわけである。

ところが、その車が不人気車でいつまでもディーラーからのお呼びがかからないと、「完成検査切れ」となり、長期在庫化する。ようやくディーラーから注文が来ると、そのまま陸送業者によって陸送されてディーラーに届けられるが、「完成検査切れ」ではナンバー登録が認められない。そこでまた「完成検査」を陸運事務所まで受け直すということになる。

ローバージャパンの車はどうか、と言えば、これはもう「すさまじい」の一言につきる。

「新車の年式はインチキですからね、完成検査切れの車ばかりで、まともな車はないですよ。1年2年はざらですし、もうビックリするような古い車ばかりです。」(折田社長)

届いた車は潮風にさらされているからサビが浮き、ランドローバーなどは、どこから入ったのか室内のいたるところに砂が溜まっている。おまけに屋根はカモメのフンで白っぽくなっている、というありさま。

つまり、これでも新車か?という状態で届いた車を新車然とした車にもどすまで一苦勞なわけで、しかも「完成検査切れ」である。

1998年は台風も多く、各地に集中豪雨による洪水も見られたが、車の中まで雨水が入り込み、まるで冠水車のような新車まであったというから困ったものである。

## 「お取り潰し隊」に 狙われる代理店の条件

今まで、ローバー・ジャパンの販売代理店潰しを見てきて気が付いたことがある。狙われやすい代理店の特徴の1つはキャッシュオンデリバリーが条件となった販売代理店である。別の言い方をすれば、金まわりが悪くなった所だ。ローバー・ジャパンは非常にドライなので「今まで一度も支払いが遅れなかった」、「今回が最初だから」というのもダメである。「金の切れ目が縁の切れ目」と考えよう。

次に、正直な販売代理店である。例えば、お客様からのクレームに一生懸命取り組んでいると目を付けられる。「正直者は馬鹿をみる」からである。

また、比較的的古く、ローバー・ジャパンの躍進を担った、功労者的存在の販売代理店も狙われる。「知りすぎたら口封じ」というわけだ。

中でも特に狙われるのは財務担当取締役だったラブサ氏と親しかった販売代理店である。ブルーム現社長にとって煙たかったのは品行方正で厳格なピーター・ウッズ会長とブルームでは歯が立たなかった「キレ者」ラブサ氏である。都合よくラブサ氏は英国に戻ったので、今のうちにラブサ派を一掃する「鬼の居ぬ間の大掃除」というわけである。

以上、この項目に一つでも心あたりのある販売代理店サマは充分に気をつけなければならない。

森田さん、折田さんに共通点はなかっただろうか。お二人とも常識人から見れば大変立派な人物であり、ローバー・ジャパンのために、消費者のために、良い仕事をされてきた。それはお話を聞いてよく理解できる。しかし、「お取り潰し隊」に対して少し油断がなかっただろうか。何も準備せずに正々堂々と真っ正面から接しなかっただろうか？お二人がもし、本気で戦えば、あるいはローバー・ジャパンは素晴らしい企業へと変身する可能性が生れたのではないかと少々残念なのである。

そこで、提案である。

「お取り潰し隊」の戦術・戦法は判った。自ずと対策も判らうというものである。

まず、日常が大切である。コンピューターに

よるローバー・ジャパンとのやり取りは全てコピーをして分類・保管しておくこと。話は口頭だけでは終らせず必ず書類で確認すること。電話での会話は間違いがあるといけないので必ずテープ録音すること。「危ないな」と思ったらポケットにテープレコーダー、小型カメラを入れておきマメに記録すること。「通関証明」「完成検査証」は必ずコピーをし、車検証もコピーし、ファイルに保存しておくこと。欠陥箇所、現車のサビ、不具合部分などはすべてカメラにおさめファイルしておくこと。「お取り潰し隊」が行動を起こしてきたら、ビデオ録画、テープ録音、カメラ記録を手分けして行い敷地内に入れない事。警告のための貼り紙をし、それをカメラに記録しておくこと。後は110番をして警察に告発して現行犯逮捕ができれば完勝である。

## これが事実なら

### ローバ・ジャパンは詐欺師集団だ

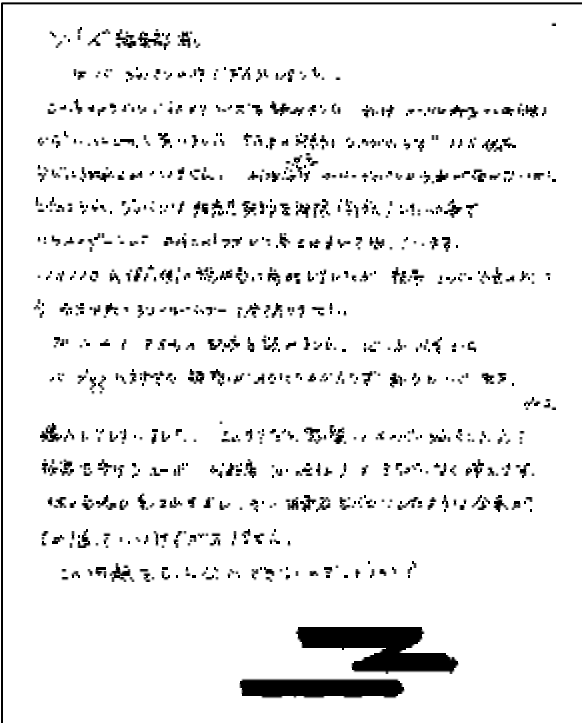
10月20日英国最大の「プリティッシュ・インターナショナル・モーターショー」がバーミンガムで開催された。イギリスはポンド高に裏付けられた好景気。このモーターショーも過去最大の規模のものである。ローバグループは20年ぶりの完全自主開発新型セダン『ローバー75』を発表。オックスフォード新工場で初年度10万台を生産する。モデル名は1949年から59年まで生産された「75」の復活である。英国ローバーはこの『ローバー75』を市場に投入するかわりに600シリーズと800シリーズの生産を中止するという話がある。日本でも『ローバー75』は販売されるそうだが、ローバ・ジャパンは600シリーズの在庫を大量に抱え、800シリーズも売れ残っているのでこの先1~2年は新車だと言って売るつもりと聞く。しかも、姑息なことにローバ・ジャパンは「R75」を『ローバー750』と偽って600シリーズと800シリーズの中間に配してしばらくはごまかそうとしているのだと言う。もしこれが本当ならローバ・ジャパンは詐欺師集団だ、と言われても仕方のないところか。

## 《最後に》

「ローバー埼玉中央」で5月に車を購入したのに、11月19日現在、まだ納車されない、というユーザーからお手紙をいただいた。5月の契約であるにもかかわらず納車されないというのは明らかにローバー・ジャパンの不誠実である。ローバー・ジャパンには販売代理店である「ローバー埼玉中央」から即時にコンピューターで受注が行っているはずである。もし、ローバー・ジャパン側が正常な神経を持ち合わせていれば、コンピューターにはユーザーの住所、氏名、年齢、性別、勤務先、電話FAXなど諸々の個人情報が入っているのだから、この11月に至るまでに何等かのアプローチがあって然るべきであった。

一体、ユーザーに何の責任があるというのか、ユーザー消費者にとっては契約通り確実・速やかに商品が手渡されればよいのである。「ローバー・ジャパン」と「ローバー埼玉中央」との間の問題とは何等関係のないことだ。それを恥知らずにも両社の争いで消費者に迷惑をかける。これほど消費者を馬鹿にした企業は日本ではお目にかかれない。ローバー・ジャパンに良心のカケラでもあれば即刻ユーザーに謝罪し、善処すべきである。

もし、この件をそのまま放置すると言うのなら、ワイズ編集部は警察庁、公正取引委員会、通産省・外務省・運輸省等、各関係省庁を介してローバー・ジャパンに抗議することを言明しておく。



### ワイズ編集長様

ローバー・ジャパンの件でFAXしました。この度のトラブルで初めてワイズを読みました。私はローバー埼玉中央(株)から“ローバー200”を買いました。5月末の契約にもかかわらず11月現在今だに納車されていません。代理店からはローバー・ジャパンから車が届かないからと伝えられ、ジャパンは販売店契約を解除(別紙)したとの事で、いちユーザーとして、両社のトラブルに巻き込まれて困っています。

11月17日代理店側の説明会に参加しましたが、結局ローバー足立のように今、埼玉中央のショールームカーは全てありません。

'98 2.4.8.9月号の記事を読みました。だいぶ前からローバー・ジャパンに対する疑惑があるにもかかわらず、私もローバー車を購入してしまいました。このままだと悪賢いローバー・ジャパンによって被害を受けるユーザー、代理店、(ローン会社)はまちがいに増えます。日本の市場も荒らされますし、第一消費者をバカにしたような企業がまかり通っていいはずがありません。

この問題をもっと公にできないのでしょうか？