

一代で大きくなろうと思っただけで、人と同じことをやってもダメ

「商売」という言葉の由来は、今から3000年以上も昔の中国に遡る。当時、華北地方を支配していた商という国が周によって滅ぼされ、商の民は各地に散り散りになった。耕す土地を失った彼らはやがて昔の知り合いを訪ね歩き、交易で生計を立てるようになる。こうした商の人びとの仕事をいつしか「商業」と呼ぶようになり、商売という言葉も生まれたというのだ。

南原竜樹は商売についてこんな語源まで語った後で、「僕の仕事は商売じゃない、ビジネスだ」とつけ加えた。なぜなら商売は単に物を売るだけだが、英語で言うビジネスは新しいマーケットを作ったり、ブランドを構築することまで含むからだと

南原と言えば、一代で外車のインポーター（輸入代理店）兼ディーラーのオートトレイディングルフトジャパンを築き上げ、テレビ放送された「マネーの虎」にレギュラー出演するなど、ジャパンドリームを実現した若手経営者として知られている。ここ数年だけを見ても、同社は資本金を20倍以上にし、年商も約100億円にまで増加させた。チェッカーモーターズやアレゼ名古屋などの有力ディーラーを買収し、イギリスの大手自

動車メーカーであるロータスやMGローバーと正規輸入代理店の契約まで交わしている。

このように自動車販売の業界で新たなビジネスモデルを作ってきた南原だが、その経営者としての足跡は決して安穩としたものではなかった。

「2001年にファイアットの販売で国内トップのチェッカーモーターズを買収したんですが、当時、うちの総資産は10億円ぐらいしかなかったんです。そんな会社が老舗のディーラーを10億円で買収すると言いだしたのだから、取引銀行から『これは買収じゃない。全財産をぶち込んでどうするつもりか』とさんざん反対されました。でも、ちゃんと成功して、今は株式の約7割を投資会社に売却しました。大きな勝負でしたが、リスクを避けては大きなビジネスはできませんからね」

まさに綱渡りのようなきわどい経営だが、それを本人に指摘すると、「綱渡りどころか、綱の上に一輪車を乗っけて、その上で天秤を担いでいるようなものだと

言われた」と笑う。「よく周囲の人から、『あんなのような経験をしていたら夜も眠れず、胃が痛くなるんじゃないか』と言われるんですが、おかげさまで夜はぐっすり眠れるし、胃の調子もいい。結局、これもその人が持っているキャラクターなんです。僕と同

じことをしろと言っても、そりゃムリかもしれない。みんなそれぞれに持って生まれた才能、資質があって、たまたま僕はそういう性格なんですよ。それに綱渡りだと言われても、無一文でビジネスを始め、一代で大きくしようと思っただけで、人と同じことをやってもダメ。だから

どうしても現象的には綱渡りのように見えてしまうけど、実際はこれでもきちんとして計算してやっているんですよ（笑）」創業当時にはこんなこともあった。資産もないのに何とか銀行を信用させ、初めて小切手をつくったときのことだ。当時、南原は東京で中古外車を安く仕入れ、それに利ざやを乗せて地元の名古屋で売るといふ商売をやっていた。ところがクルマを買う現金がないので、小切手を渡す。小切手なら現金化されるまでに3〜4日はかかるから、その間に自分の当座預金に売上を入金すればいい。こうして

南原は東京で3台ぐらいのクルマを小切手で買い付けると、すぐに名古屋に運び、売却先を見つけて現金に換えていた。

ところが少しでも高く売りたいために、ときには商談が決まらないこともある。銀行はすでに閉店し、決済までの時間が刻々と迫る。間に合わなければ不渡りだ。当時、たった一人いた従業員が、「胃に穴が空く」と言って辞めてしまったのはこのときらしい。それでも南原はこの危ないゲームを続け、いつしかフェラーリを

買えるほどのキャッシュを持つようになるのである。

単にクルマを売るのではなく、ライフスタイルを提案したい

南原竜樹は1960年5月に岡山県で生まれた。3人の妹がいる。小学校1年生の時に、「ごく普通のサラリーマンだった」という父親の仕事の関係で名古屋に移転し、ここで育った。子供のころから天衣無縫ぶりを発揮し、エピソードも少なくない。

「小学校の校舎の窓ガラスを割ったのは、僕が一番多いんじゃないかな。もちろんわざとじゃないけど、遊んだり、ボールを蹴ったり、ドッチボールとかでバリッと。だからよく先生から叱られた。『お前が学校のガラスを一番割った』って。自転車で坂道を思いっきり走って転んでしまい、腕がボキッと折れたこともあった。これは今でも忘れませんよ。なにしろ手がプラプラしているんだもの。それから学校の先生に向かって、『時間は売るほどあるから、俺の時間でよければ買ってくれ』と言ったこともある（笑）。この前、小学校の同窓会に行って2次会に繰り出したら、カウンターの隅で一人で飲んでいるヤツがいる。小学校の時、机を教室の隅に持って行って、一人で給食を食べていた子がいたけど、そいつなんです。

大人になっても全然変わらない。人間のキヤクターは持って生まれたものなんだね。僕も相変わらずスピードが好きで、スキーに行っても急傾斜のところでは滑っていますよ」

南原のクルマ好きは自転車から始まったのかもしれない。それがオートバイになり、スポーツカーになっていくのだが、この人の場合はどこかスケールが違う。何しろ高校生でナナハンという大型バイクを乗り回していたというのだ。もちろん親が買いつけたわけではない。いくら「放任主義だった」という両親も、未成年の息子がナナハンに乗っているのを見たら驚愕したことであろう。これは家庭教師のアルバイトなどをして貯めた金で密かに購入し、家の近くの団地にとめて、そこから通学していたのだという。

やがて南原は愛知工業大学の土木工学科に進学するが、このころには普通免許を取得し、当時の学生ではとても手に入らないような高価なスポーツカーを乗り回していたらしい。このローン返済のために、ディーラーやガソリンスタンドなど3つのアルバイトを掛け持ちする日々が続いた。それだけではなかった。南原は妙な商売を思いつく。大学の駐車場の認可証を偽造して印刷し、それを売りさばいたのである。ほかにも教授室の隣の部屋に置いてあった段ボール箱の中から試験問題を見つけたし、成績の悪い学生

に有料で教えたことがある。いずれも大学当局に見つかり、南原は二度も無期停学になっていく。破天荒と言うべきか、今ではこれも南原の勲章になっている。

南原が「クルマ屋」になったのは、大学4年の時にドイツへ旅行したことがきっかけだった。ここで憧れの外車を見て回り、日本で買うよりかなり安いことに気づく。そこで友人に片っ端から国際電話して、「安いから買わないか」と誘ったのが、外車輸入を始めた最初だった。次第にこのアルバイトにのめり込み、「南原商会」という名刺まで作って営業に精を出すようになる。大学はいつのまにか学費未納で除籍。これがオートトレディングルフットジャパンの創業になる。ときに1984年、南原はまだ23歳の若さであつた。

「僕は私服をあまり持っていないんですよ。昔から背広しかいらなかったから。だからちよつとスパーに買い物に出かけるのでも、カッターシャツを着て、ズボンを履いて。それじゃちよつとしまりが無いからとネクタイをする。ついでに上着も着ようと。いつの間にかスーツ姿になって、いつも店員さんと間違われるんですよ(笑)」

創業と言えは聞こえが良いが、実際は自宅2階の自分の部屋が仕事場だった。若い男が自宅に引きこもり、スーツを着て何やらやっている。これでは近所の人

が「お宅の息子さん、大丈夫？」と聞いたのも当然であろう。それでも南原には不安はなかったという。当時の大学卒の初任給ぐらいは、自動車にクーラーを取り付けるアルバイトを3〜4日もやれば稼げたからだ。そういう器用さがこの人物にはある。そんな南原も一度だけ、会社に就職しようと思ったことがあつたらしい。

「25歳ぐらいのときでしたが、知り合いが勤めていた生命保険会社を受けたことがあるんですよ。筆記試験を通って、別の建物にいる部長の面接を受けることになったんですが、外に出たとき会社の人

が僕の車を見て、『なんじゃこりゃ』と。ルノーサンクターポ2という日本にはまだ10台とない車だったんです。『お前、これを自分で買ったの?』って聞くから、『当たり前でしょう』と。その時、たまたま自動車電話が鳴ったんですが、これも当時では大変珍しかったし、基本料金も高かった。その後で部長と会ったんですけど、僕を連れてきた人と何だかコソコソと立ち話をして、それから『あんた不採用』だって。あのときはシャッターが下りたみたいで目の前が真っ暗になったね。こっちは友達にも、明日から就職するんだと話していたから。まあ、あれが社会人としての初めての挫折だったかもしれない。帰りの道は僕のクルマも何だか元気がなかったもの(笑)」

こんな経験をしながら、南原は28歳を迎えようとする1988年2月に、オートトレディングルフットジャパンを法人登記する。当時はバブル期ということもあって、フェラーリなどの超高級外車が面白いほど売れ、社員10人ほどで中堅ディーラーと同じぐらいの売上を上げたらしい。やがて販売店も増え、今では名古屋をはじめ、東京、大阪、岐阜、埼玉、福岡などの直営店のほか、全国各地の販売代理店を通して展開。取り扱っている車もロータス、MG、ローバー、TVR、アルファロメオ、バーキンなど、世界的な高級車からピュアスポーツカーまで豊富だ。

またこの間、前述したように子会社としてエルシアイを設立し、2003年に英国ロータス社より国内独占販売権を取得。さらに同年5月にはMGローバーとも正規輸入代理店の契約を結び、MGローバー日本を設立。南原は現在、この両社の会長も兼務している。さらに最近では高級賃貸マンションの入居者を対象に、カーシェアリング(自動車貸与)という新しいサービスも手がけるようになった。「僕は単にクルマを売るのではなく、クルマを通してライフスタイルを提案したいと思っ

品と同じで、スタイルとか性能とか、ステータスといった付加価値をクルマに求めるんだし、輸入車の魅力もそこにあるんですよ」

## ローバーやMGなどの英国車を 日本市場で大きく育てていく

国内の新車販売（軽を除く）は年間約400万台に達するという。そのうち輸入車は7%で、まだ30万台弱でしかない。その多くはドイツの自動車メーカーなどが日本に設立した外資系のインポーターによって販売され、オートトレイディングルフトジャパンのように日系企業が外国車の輸入販売を手がけていケースは少ない。南原が「まだまだ新参者です」と控え目なのはそのためだが、その言葉とは裏腹に彼の計画は遠大だ。

「僕が何で英国車のインポート事業を立ち上げたかというと、ブランディングがやりやすいからなんです。ベンツやBMWなどのドイツ車はすでに出来上がっていますが、英国車はまだこれからです。インポーターという仕事はビルを一棟建てるようなもので、ちゃんと設計しなければいけないし、多くの人がいるんな仕事をやって、一本の釘でも抜けていないかと目を光らせていないといけない。だからこそ、完成するとすばらしいものになる。『MGなんて知らないよ』という人が、

いつか『MGって格好良いね』って思ってくれる。そういうブランドづくりのお手伝いをしたいと思ってるんですよ」

南原の熱い想いを聞いてみると、商売とビジネスは違うと言った理由が、何だかわかるような気がしてきた。

【©Takao Associates Co, Ltd. All Rights Reserved】