

PRO

プロの話

取材・文・写真/横田 晃

大阪・松原市の本社では、修理・整備やコンプリートカーの製作も手がける。東京で販売したクルマの車検整備なども、割安な陸送代で受け付けるという。☎072-339-1760



現在の最新作は、現行F10型5シリーズをベースとしたEVOの10.1。ベース車に比べ、仕様により価格は異なるが、いずれも極上ディーラー車をベースとしており、すべてのパーツが車検を通る合法仕様。メンテナンスも正規ディーラーで受けられる。

今や輸入車も、ドレスアップが当たり前の時代だ。本誌にも、海外の有名ブランドから国内のオリジナルブランドまで、さまざまなパーツで着飾ったクルマが数多く掲載されている。

どうせ乗るなら人と違うクルマ、という指向は、個性化、多様化が進む現代では当然のこと。さらに一歩進んで、最初からトータルにコーディネートされたコンプリートカーを求める人も増えているようだ。今回のプロは、そんなニーズに応えるお店だ。

BMWをベースにしたコンプリートカーで独自の世界観を表現する新しいブランド

全国でも有数の輸入中古車販売店が立ち並ぶ東京・環八の瀬田交差点近くに、昨年春にオープンした真新しいショールームがある。店の名はガレージエブリン。白を基調とした、ギャラリイのような店内に並ぶのは、個性的なドレスアップを施されたBMWの各モデルだ。展示車に添えられたPOPには、BMWの本来の車

名に添えて、「ENERGY COMPLETE」のブランド名を冠したオリジナルの車名が掲げられている。すべて新品のオリジナルパーツで仕上げられたそれらは、POPに記された年式を見なければ中古車とは思えないだろう。

ただし、展示車が身にまとう魅力的なエアロやホイールは、ノーマルのBMWのオーナーが乗りつけても単品では売ってはもらえない。ここは大阪・松原市を本拠に08年にローンチした日本では珍しいコンプリート

トカー専門のブランド、エナジーモータースポーツの東京の発信拠点なのだ。迎えてくれたセールスアドバイザーの青木淳さんは、「BMWにお乗りのお客様

が「単品で売ってくれないか」というご相談は多いですが、残念ながらパーツのバラ売りはしません。当社はエアロやホイール、マフラーまで、トータルで世界観を表現するために、コンプリートカーだけを販売しているんです」と説明する。ショールームの展示車を

買うこともできるが、それはむしろ例外。展示車は新車ディーラーのそれと同じ、いわば見本であり、契約した顧客には大阪の本社で極上車をベースに製作されたクルマが納車されるのが本来の姿。つまりあくまでもオリジナルのクルマを作る「メーカー」なのだ。

「じつはこのスタイルは、私の父である社長が始めたものなんです」と、青木氏は言う。聞けば、東京ショールームを預かるマネージャーの青木雄さんは淳さんの兄上。つまり大阪で本社

青木 淳

ガレージエブリン
セールスアドバイザー

東京ショールームは、環八と国道246号線が交わる瀬田交差点近く。数多くの新車、中古車ディーラーが立ち並ぶ輸入車激戦区だ。昨年春に進出以来、待ちかねていたという来店客も多く、青木氏も驚くほどの大きな反響を得ているという。



東京都世田谷区玉川台2-11-4 10時～19時 月曜定休 ☎03-3707-3800
www.everyn.com

腕のいいオーナーシエフが作る世界観で客を魅了するビストロ

輸入車のカスタマイズは百花繚乱。世界のさまざまなブランドが選べる。そのなかからどれを選ぶのかは、自身の価値観の表明でもある。大阪で生まれ、たちまち全国にファンを生んだコンプリートカーブランドは、まるで腕のいい料理人のようなセンスで、多くの客の共感を呼んでいた。

の経営を切り盛りする青木正幸社長と息子たちによる、家族経営なのである。「もともと父はパティシエ出身で、クルマ屋を始める前に大阪で営んでいたパン屋は、テレビも取材に来るほどの人気店でした」と、青木氏は社長の意外な経歴を披露する。

「しかし、もともとクルマが大好きで、将来は好きなクルマを本業にしたいと、パン屋の傍らで輸入中古車

の販売を始め、それが軌道に乗ったことで、99年に法人化して中古車販売店を本業にしたんです」

BMWを専門としたのも当時からのこと。「当初はメルセデスやアウディなども扱ったそうですが、つねに一定の人氣があり、しかも壊れないという実績から、BMWを専門に扱うようになったんです」

当時小学生だった淳さんも、そんな父親の姿と店頭

に並ぶ輸入車に憧れ、将来は自分もクルマを売るんだ、と思っていったという。

心を含めたクルマで価値観を共有できるユーザーと築きたい

もともと、開店当初はノーマル車がメイン。それが現在のようにコンプリートカーメーカーとなったのは、08年のことだった。「大阪でも輸入車の販売店が増え、差別化を図るのが狙いでした」という。

最初のコンプリートカーは、当時はまだまだ現役だ

ったE46型3シリーズをベースとした、EVO46・2。「父も、最初は『売れるかな』と心配していましたが、出してみると爆発的に売れました。当初は関西が中心でしたが、見る見るうちに全国から注文が来るようになったんです。今では47都道府県すべてにお客様がいっぱいいます」

その成功の決め手となったのは、やはりデザイン。それも社長自身の手になるものだった。

「もともと父は、パン屋の内装も自分でデザインしていました。最近では、私たち息子も『新作のデザインをしてみる』と言われま

すが、まだまだ父にはかかいません」

パティシエというアーティストイックな領域で活躍したセンスが、クルマのデザインにも遺憾なく発揮されているのだろう。

「父は『デザイナーは人の意見を聞くと自分のスタイルが崩れてしまう』と言いつつも、自身が信じるスタイルを貫くんです。パーツのバラ売

りをせず、コンプリートカーだけを売るのも、トータルでデザインした世界観を崩さないため。そうすることで、私たちのクルマを購入したお客様は、ある種の優越感を手に入れることができるんです」

その世界観に共感してくれたユーザーを、大切にする努力も怠らない。「サーキットを借り切ったオーナーが集まるイベントを開くなど、お客様との関係を大切にしています。私たちが心を込めて作ったクルマを通して、持つ喜びを共有するお客様が集う。そんな家族のような関係を目指しているんです」

なにかに似ているかと思っ

て気がついた。その姿勢はクルマ屋というより、オーナーシエフが独自の世界観で客を楽しませる、おいしいビストロのそれなのだ。「東京に拠点を持って、大阪とは違う価値観も学べました」と青木氏。これからはこのブランドは、いつも新しい味で我々を楽しませ