



インベリアルクラフト 代表取締役 吉也代表。勤めていたショップの社長となったのが28歳の時。英国では独自に仕入れルートを開拓し、多くのメーカーやショップと信頼関係を築いた。

### 運命を変えた 偶然の出会い

「高校生の頃、近所にミニに乗っている年上の女性がいたんです。その人はいつもエンジンの調子が悪いのか、困った様子のことが多く、実際にミニに乗って走っている姿を見たことはありませんでした。ちょうどその頃、僕はオートバイに乗っていて、自分でバラしたりイジったりしていたんです。そんな僕を見かけたのか、ある日その女性が「私のクルマをみてもらえますか?」とい

ろと見てみたんですが、思ったより単純な構造だなと思いましたね」とミニとの出会いを語ってくれたのは、インベリアルクラフト大阪の辻 吉也代表。いろいろ調べたところ、その女性のミニのトラブルの原因はディストリビューターらしいところを突き止めた辻さんだったが、事はそう簡単には運ばなかった。

「オートバイを飛ばして浜松のショップに行き、ディストリビューターを手に入れたところまでは良かったんですが、このディストリビ

### ミニが全盛期だったあの時代に学べ!

# Japan '80s-'90s Spec!

ニッポン基準。

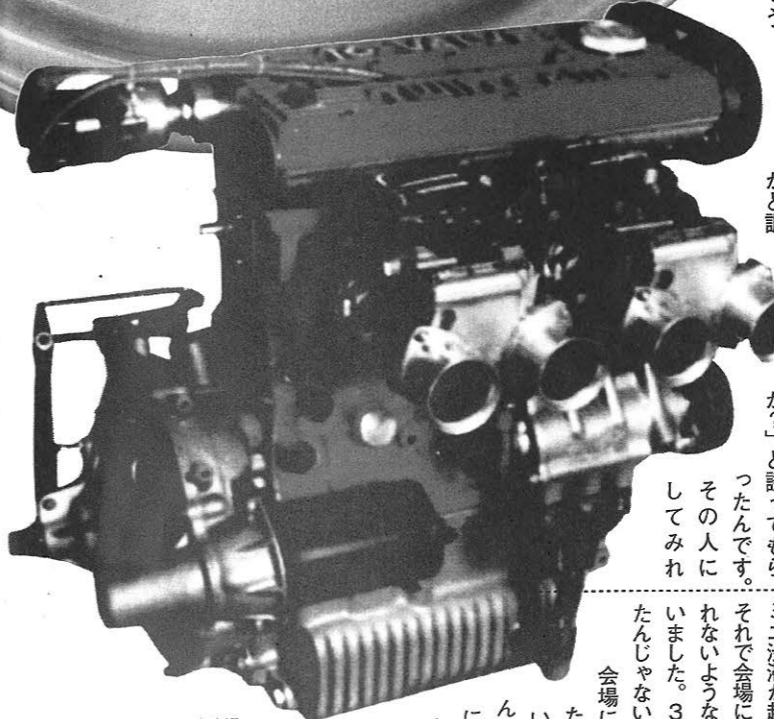
## '90年代当時、ミニを通して知り合った英国の友人たちとは今でも公私を超えた付き合いをしています/辻

ユータは年式が適合しなかったんです。その人のミニはMk1だったんです。でも、当時はミニにもいろいろ年式があるなんてことは

知りませんでしたし、その女性に聞いてもよく分からない様子でした。そこで、もう一度調べ直してから、通販で再購入して何とか直すことができました。嬉しくて有頂天になって、もしかしたら自分にはメカの才能があるのではないだろうか

子に乗っていました。その後さらにミニを深く印象付ける出来事が起こる。「その女性としばらく疎遠になっていたんですが、ある日「305」というイベントがあるの

で、一緒に行きませんか?」と誘ってもらったんです。その人に聞いたところ、3000台くらいはいたんじゃないでしょうか。そして、会場には当時流行していたラップトップを履いている人がたくさんいて、田舎育ちの僕には眩しく感じたことを覚えています。



KADツインカムは、文字通りツインカムヘッド16Vのミニ最強のエンジン。その圧倒的なパフォーマンスに、当時多くにファンが惚れた。



初代

たのは箱ス

かだった。アルバイトをしなが

お金を貯めて、箱ス力をイジっ

てしまうと、次のクルマが欲しく

なってくるんですね。あの女性と

のこともあり、ミニは気になる存

在だったんですが、ちょうどその

頃、偶然にも弟がメイフェアの新

車を購入したので、勝手にイジッ

て乗りまわしていました(笑)。

このお店の創業社長が、英国

スのために、ヘインズの説明書を

洋書屋から取り寄せて、ミニ研究

に没頭した辻代表が就職先に選ん

だのは、浜松の「European Acel」。

希望に燃えた辻代表は、ショップ

に住み込みで働くなかで、ミニの

奥深い魅力にますます夢中になっ

ていったという。ミニとアメ車を

扱うお店でした。ここで営業から

販売まで、ひと通りのことを教え

てもらいました。

そのミニのメンテナンス

KAD社と取引があり、日本にお

ける販売を行っていたが、故障な

どのトラブルが多発し、加えて国

内の関係業者のさまざまな仕事ぶ

りが発覚し、当時営業部長の地

位にあった辻代表も頭を抱えるこ

とが多かったと振り返る。

「そこで、英国のKAD本社に行

つて改善点をいろいろ相談しま

した。彼らは最初は街乗り用の

エンジンとは考えていない様子だ

ったんですが、こちらとしては街

でも普通に乘れるロングサイクル

のエンジンとして改

善して販売していきたく

いと伝えました。また、ミニ

に載せるためにはかなりの加工

作業が必要で、ポン付けできるエ

ンジンではなかったんです。彼

らにもプライドがあるので、最初

はなかなかこちらの要望をすんな

りとは聞き入れてくれませんでした

が、少しずつ信頼関係を深めて

改善することに成功しました。

当時は英国はもちろん、米国な

どもクルマやパーツの買い付け

などに忙しく飛び回っていたとい

う辻代表。時には自腹を切ったとい

い付けをすることもあり、そのた

めお店の輸入部門として「インペ

リアルクラフト」という会社を設

立したのもこの頃のことだ。そし

て、浜松から神奈川相模原に転勤

された。営業の責任者として配

属された。取締役を経て代表取締

役に就任したが、インベリアルク

ラフトに専念するため退社。そし

て、独立会社インベリアルクラフ

トの代表者に就任した。「いままで

やってきたことの延長上ですが、

明らかに違いは「もの作りへの責

任」です。販売、量産形から質に

こだわりたいという気持ちで新た

な一歩を踏み出しました。インペ

リアルクラフトのネーミングは、

辻代表の「もの作り」への思いを

表しているわけだ。

「代表となつてすぐだったから'96

年だったと思います。新しい

ルートを開拓するために再び英

国に行きました。英国専門誌の広

告を見て飛び込み営業です。この

時に知り合った人たちは、今で

も強い信頼関係で結ばれています

ね。英国に行く時に知り合った友

人に、その時に知り合った友人

の自宅に泊めてもらっています。

当時はひと月に一度くらいはペ

ースでコンテナいっぱいばかりの

類を輸入していたという。」3ヶ月

に一度くらい、クルマの販売スペ

ースを半分くらい使ってお店パ

ーツセンターを回っていました。大

して告知していないのに、飛ぶよ

うに売れましてね。

'90年代後半には、新車のモディ

ファイ販売も人気を博した。スポ

ーツタイプ、クラシックタイプ、カ

プリオレモデルなどを独自に製作

して、シルバーストーン、オック

スフォード、モンテカルロとい

ったネーミングを付けてコンセプト

を明確にしたオリジナルモデルを

提案しました。当時はまだそんな

スタイルの販売店がなかったこと

と、モディファイをしなくても価

格をディーラーの新車価格と同等

に設定したことで大きな反響を呼

びました。

現在は「温故知新」というテー

マで、クラシックスタイルと快適

空間を融合させたミニを提案し続

けています。その斬新なアイ

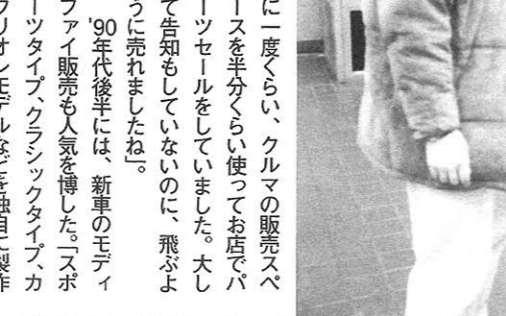
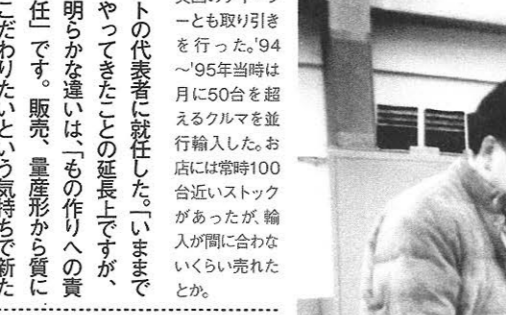
デアと並れた行動力で、これか

らもミニ乗りをワクワクさせてく

れるに違いなし。



モディファイシリーズのなかでも人気が高かった「シルバーストーン」。ロー&ワイドのチョロQスタイルが特徴的だった。

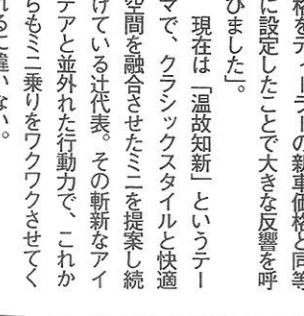
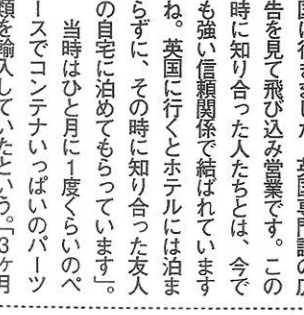
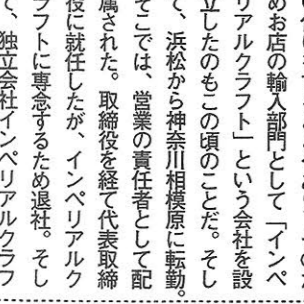


'96年、英国出張の時にジョン・クーバーガレージに出向いてジョン・クーバー氏と



### 新たな買い付けルートを開拓するため英国へ

写真上からKAD本社。担当者と共に打ち合わせを重ねた。その下は英国のローバーのディーラーの営業担当者との交渉する辻代表。スピードウェルの代表者。最後の写真はミニスポーツ社の代表者と、英国専門誌の広告を見ての飛び込み営業だった交渉成立!



photo= ストリートミニ編集部 street mini text= 清原直樹 naoki kiyohara special thanks= インベリアルクラフト大阪 tel.072-720-6780 http://www.imperials.jp

広告においても、新しいスタイルを積極的に提案していくのがインベリアルクラフトの持ち味なのだ。



英国スピードウェル社のクルマ置き場には、レストア前のクルマがズラリと並んでいた。



ミニスポーツ社のオフィス。ミニスポーツ社とはチューニングパーツの取引を行った。

