

南米はこれからクルマ社会です。

ホセ・タツオ・カワイ

South America is Just Stepping
into Motorizing Country

Jose T. Kawai

杉田 今回の来日は天皇陛下の即位の礼にご参加のためとか。

カワイ ええ、ボリビア代表としてお招きいただきました。

杉田 国籍はボリビアですか。

カワイ いや、生まれはペルーです。

杉田 ずいぶん日本語がお上手ですね。

カワイ 子供のとき日本に帰り、神戸の小学校と中

学で勉強しました。もっと勉強したかったのに父の病気でペルーに呼びもどされました。ボリビアへは1956年、長男が喘息だったので転地療養に行き、おかげで治りましたが、それからずっとボリビアです。

杉田 たくさんのお仕事をなさっていらっしゃいますが、自動車ディーラーをおやりのいきさつは？

カワイ 父はペルーで貿易業をやっていて、日産自動車の輸入もしていましたから、トヨタの会社の方がボリビアに代理店を探しにこられたとき応募しようとしたのです。しかし私が会場にいったときは応募者が一杯。これでは、と家に帰ってしまったのですが、折りからカーニバルだったので

夜になってから他の方と一緒に家においでになりましたね、大勢で楽しくさわぎました。それで私を見ていたのでしょうか、4ヵ月ほどして代理店決定の通知があり「トヨタ・ボリビアーナ社」が発足しました。30年ほど前のことです。

杉田 その頃、日本車は売れたのですか。

カワイ いやいや、だいたい年間販売目標が300台というのですから。しかも、150台売るのがやっと。日本車の知名度はほんとに低かったのです。当時はなんととってもベンツでした。ところがサービスが悪い。なにしろ「故障したから直してくれ」といえば「工場まで持ってくれば直してやる」という始末。動く車ならなにも修理を頼みはしませんよ。そこで我々はサービスに最重点をおくことにしました。修



1923年ペルーのリマ市生まれ。現在ボリビアに在住し、トヨタ・ボリビアーナ社長。南米で銀行以外の企業を手広く経営している日系二世の実業家。民間大使的な役割が高く評価されている。

理の依頼があれば、直すのはたったの2時間、そこへ往復するのに4日かかりというのや、航空運賃自前でパーツを日本からとり寄せたり、サービス・カーに新車を使ったり、いまならサービス至上主義というのに徹底しました。それで「ベンツは車はいいがサービスは悪い」「日本車は車は悪いがサービスはいい」ということになって（笑）……。もちろん、今は「車もいいがサービスもいい」ですよ。
杉田 ボリビアの首都ラパスの本社を拝見しましたが立派ですね。ラパスは富士山と同じくらいの高さのところにあるので、飛行機で到着すると高山病にかかってしまっていますが、車には関係ありませんか。

カワイ ありますとも。1,000mあがるごとに馬力が10%下がります。ラパスなら約40%の低下で、例えば5トントラックに3トン荷を積んだら坂を登れません。車も手を加えて高地向きにパワーアップの工夫をしませんとね。ギアを丈夫なのに変えたり、だいが改良しています。

