第11回 クライスジークでマフラー談義!
［TEZZO F 360ストラダーレ製作プロジェクト］

フェラーリストラダーレ

著者プロフィール 隠岐麻里奈
サッカー仏どキ中心にしたスポーツドキメントを得意とするスポーツライター。ほかに、一般誌で著名インタビューなどの連載も七つ。

クライスジーク横浜のファクトリーで、実際の作業現場や仕様を見ながら対話を重ねる井上と太田。今後ここからどんなマフラーが仕上がるか、楽しみでもあるが、なおふたりの対話は取材終了後も延々と続いた……ようだ。

その日、私はクライスジークの受付で、同社社長である井上勝己を待っていた。しばらくすると、フェラーリの合図を鳴らって、向こうからひとりの男性がやってきた。ヘルスエンジェルスのように、黒いホジャンにダーク加工のジーパン、指輪や鎖計なアクセサリーだけでなく、髭からもシルバーのチェーンが下がっており、見るからにハードな印象だ。

そこへ太田が到着してやってきた。その後ろに、ひとりの男性の姿を認め、「入ごりです!」と声をかけた。そして、ふたりはがっちり握手。彼は太田を見て「顔はぜんぜん普通だね」と言って、満面の表情を崩して笑顔をみせた。

「井上さんも気さくそう」と太田。

えっ、この人が?!

そう、彼がクライスジーク代表の井上勝己だったのである。どうやら太田と井上は、旧知の仲のようだ。

「あのときは、お世話になりました」と太田は懐かしそうに言った。

あのとき、とは——

1993年、ロンドンから届いた1枚のFAXが太田哲也とフェラーリの出会いだったことは、この連載初回で書いた。ル・マン24時間レースにフェラーリ348LMで出場するため、太田は渡英。それまで6シーズンに渡って国産トップフォーミュラに参戦してきた太田にとって、ヨーロッパのレースは未知の世界。そこで、ヨーロッパのレースに参戦するためのアドバイスをもらうべく、ロンドンのフェラーリ・ディーラーに連絡をとったのだ。

そのFAXを受け取ったのが、当時ディーラーのサービスマネージャーだった井上勝己だったのである。

「ヨーロッパのレースに参戦するにあたって、ドライバーとしてどんな準備をしたらいいか、アドバイスをもらいたくてFAXしたんですよね。でも、井上さんからは『とにかくレースに出ることが大事だ』とだけ言われて、ほとんどアドバイスをもらえなかったんですよ」

「そうだったっけ?」

「そうですよ。でも、井上さんがフェラーリ・ディーラーのサービスマネージャーだったことで、ぼくはフェラーリ348LMのオーナーさんたちと知り合うことができたし、ヨーロッパのレースに参戦するにあたって、とても大きなアドバイスをもらうことができたんです。井上さんがいなければ、ぼくはヨーロッパのレースに参戦することはできなかったと思います」

「そうだったんだ。でも、あのときは、ぼくもまだ若かったからね。ぼくがフェラーリ・ディーラーのサービスマネージャーになったのは、ぼくがまだ20代のときだったんだよ。ぼくの上司がフェラーリ・ディーラーの立ち上げのために日本に来ていて、その上司がぼくの仕事ぶりを見て、ぼくをフェラーリ・ディーラーのサービスマネージャーに抜擢してくれたんだ。ぼくの上司はイタリア人だったから、ぼくがフェラーリ・ディーラーのサービスマネージャーになったときは、ぼくのことを『ボス』と呼んでくれていたんだよ」

「ボス、ですか?」

「そう、ボス。ぼくの上司がぼくのことをボスと呼んでくれていたから、ぼくもまだ若かったけれど、ボスとしてふるまわなければいけないと思ったんだ