

報道関係各位

2013年1月7日

---

## 代表取締役社長 井出 健義の従業員への年頭あいさつ要旨

---

新年明けましておめでとうございます。

本日の弊社仕事始め式での代表取締役社長 井出 健義の年頭あいさつ要旨をご案内申し上げます。

昨年は、「新社屋の完成」「メルセデス・ベンツ販売60周年」「大幅増収・増益決算と売上高3千億円の回復」と、当社の歴史に残る特別な年になりました。

迎えた本年は、引き続き国内外に不安材料が山積しているものの、昨年初頭と比較すると不透明感は少なく、明るい期待材料の方が多いように感じます。ただ世の中、“好事魔多し”が常です。油断すると何が起きるか分かりません。従って、本年も当社は警戒型の経営の舵取りを堅守し、バリューチェーン収益の着実な拡大に注力していきます。

確定値が未公表の段階ですが、2012年の純輸入乗用車販売の実績値は、「固く見て21万から22万台」という私の予想をはるかに超える結果になりました。本年も引き続き“Wエコ(エコロジー・エコノミー)+ダウンサイジング”の新車攻勢で、着実に販売伸長が期待される趨勢にあり、市場規模は、前年比5~10%増の25~26万台と、リーマンショック前の水準に回復すると予想しています。このまま市場規模が拡大し、中期的に純輸入乗用車シェア10%の到達が見えてくれば、当社が創業100周年を迎える2015年に、売上高4千億円の回復も夢ではないと目標を定めています。そのためには、既存店売上の拡大とともに、店舗の新設やM&Aによる戦略的成長が必須であり、優良物件に的を絞って種まきを進めます。

当社は、「魅力ある全天候型持続・成長可能企業」、そして「より良い会社」への変身(TRANSFORM)を目指しています。2年後、100年企業に堂々と仲間入りするために、最終年度を迎えた中期経営計画「TRANSFORM 2013」の三大目標、「筋肉質経営」「収益維持と拡大」「経営資源の強化」を達成し、“筋肉質で収益性の高い企業への体質転換”を果たしましょう。その実現に向けた重要な取り組み課題が、「新車・中古車・アフターセールス三位一体協力の総合営業によるバリューチェーン収益強化」と、「顧客関係性の強化」、そして「人材育成・強化」です。

自動車は、人の生命に関わる商品ですので、お客さまに安心・安全をご提供し、信頼を獲得することに金額では推し量れない付加価値が生まれます。従って、このような「ヤナセならではの付加価値の創造」に積極的に取り組み、さらにお客さまとの関係を深めていきます。

年初の証券市場は大幅な株高で始まりました。新年のスタートとしては良い兆しです。当社も現在の勢いに弾みをつけて、本年もがんばっていきましょう。