

報道関係各位

2014年1月4日

代表取締役社長執行役員 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執行役員 井出 健義の年頭あいさつ要旨をご案内申し上げます。

この年末年始は、「アベノミクス」と「東京オリンピック」効果で将来への期待感が強まり、例年になく明るい笑顔でお正月を迎えられた方が多かったように感じます。昨年10月からの当社第1四半期業績も、前々期から続く増収・増益の勢いと、消費税率引き上げに伴う駆け込み需要の一部顕在化により、前年同期を大幅に上回った模様です。

新年を迎えるにあたり、本年もこの勢いを持続したいという思いから、1. 消費税率引き上げに伴う自動車関連税制の見直し、2. 本年4月以降の景気の落ち込み、3. ユーロ高/円安の為替動向、の3つの懸念材料が、当社にどのような影響を及ぼすか注目しています。ただ、前回1997年4月の増税時は、特別減税の廃止やアジア通貨危機の発生、金融システム不安など、増税以外の大きな減速要因で自動車販売が大きく落ち込みましたが、本年はこうした懸念材料が今のところ見当たりません。

想定される当社の経営シナリオは、1~3月の販売実績は今年の勢いを維持しつつ、一部では駆け込み需要も見込まれ大きく伸長。また、消費税率引き上げ後の4~6月は、一旦、需要が落ち込むものの、政府の諸対策と国民の心の準備により、需要落ち込みは浅い水準にとどまる。さらに増税後の新しい価格水準が徐々に浸透し、需要の回復が見られる7~9月は、幸いにも主力ブランドの新型車発売が予定され、大攻勢のチャンスで3期連続の増収・増益決算で着地。そして、当社の新たな期を迎える10~12月は、2007年1月に付加価値税を3%引き上げたドイツの例から見て、半年ほどたって増税前の需要回復が見込まれ、翌2015年の当社創立100周年に向けて事業も安定軌道に乗ると予想しています。

当社は、2013年10月からの第5次中期経営計画「TRANSFORM II (トランスフォーム2) 2016」の重要施策として、BPR、CRM、人材育成、バリューチェーン収益拡大への取り組みを掲げています。特に「TRANSFORM」を体現する全社経営改革の域に発展した業務改革運動は、当期から「経営改革」と呼称を変え、従来からの営業推進部に加えて、新設の経営改革(BPR)推進委員会と拠点経営推進部がその責を担います。この取り組みの狙いは、「お客さまが現在の所有車両に最大限ご満足頂けるフォローを継続的にいき、お客さまにとって自分のことを一番良く理解してくれる販売店であり続ける。これによって、“ヤナセから買って良かった”、“ヤナセで整備してもらい満足した”というお客さまを増やし、かつ、末永く当社のお客さまでいて頂こう」という点に主眼を置いています。

自動車ディーラー業は、コツコツ積み上げる農耕型のビジネスで、大化けする奇手・奇策はありません。目今の販売目標追求も重要ですが、地道なお客さまフォローやサービス在庫促進も同等に重要です。また、フェーズ1の「現場改革」に加えて、フェーズ2として「管理部門の経営改革」にも取り組みます。そして次の100年にも通用する体制・制度・ルールを構築していきます。社員の皆さんは、自分が主役で“やり切る”との気概を持って、それぞれの担当職務レベルで経営改革に取り組んでください。「100周年に向けてヤナセをより良い会社にする」が、全社共通のテーマです。

本年の純輸入車の年間販売台数は、消費税率引き上げの崖(がけ)をなだらかに乗り越えられそうな高さとなり、現在の底堅い需要を考慮すると、横ばいからやや上振れの28~30万台の範囲に届くと予測しています。人も企業も、自信と誇りを持って目標達成を追い求める背伸びと挑戦が必要です。これなくして進歩はありません。前期を上回る経営成績で着地すべく、当期に挑みましょう。