

報道関係者各位

2018年4月3日

## 代表取締役社長執行役員 井出 健義 入社式訓辞要旨

## ＜ご参考＞ 2018年度 新入社員 入社式

日時：本日(4月3日) 10時  
場所：ニューピアホール(東京都港区)  
入社人数：229名(グループ)



【本日開催の入社式の模様】

229名の新入社員の皆さん、入社おめでとうございます。入社早々にまず皆さんに認識してほしいのは、会社の歴史・規模・強さが、これからの持続的成長・存続を必ずしも保証する訳ではないということです。現在、北朝鮮の核問題、中東情勢、米国・中国・ロシアの強権国家化の恐れなど、政治・経済の動向は不安定で、戦後の民主主義やグローバルな市場経済体制も揺らぎ始めています。また、ICT技術やAIの発展がもたらすデジタル化の波は速度を上げ、特に自動車産業は、電動化や自動運転などの無公害・無事故化の技術革新がもたらす大きな変化(パラダイムシフトあるいはモビリティ革命)を迎え、激動の時代に入っています。

この激動の中で、変化を先取りして新ビジネス・事業に挑戦し、自ら変身・変革(TRANSFORM)を続けなければ、持続的成長は果たせません。では、自動車ディーラーとしてこうした変化にどう対応するのか。自動車の商品特性は、1.高額品なので見て・触って・試乗しなければ購入には踏み切れない、2.命を預ける商品であり、安全を確保するため高度なアフターサービスが必要、3.平均12年以上使用され、廃車まで残価があり、バリューチェーンビジネスが最大の収益源、4.走る喜びや保有する喜び・満足感がある、の4つだと考えます。このような商品に包括的な関連サービスを提供し、メーカーとお客さまを結ぶ接点の役割を担っているのが自動車ディーラーであり、WEBサービス会社がクルマのネット販売に本格参入できない理由もうなずける気がします。

メーカーとお客さまを結ぶ接点として必要とされ、かつ来たる変化に適応できれば、当社は今後も存続できると確信しています。そのために現在、次の2つの施策を実行しています。1つ目は、「お客さま第一主義」の徹底。当社が103年におよぶ歴史を築けたのは、「常に感謝の気持ちを持ってベストなサービスを提供し、お客さまの満足感と支持を得てきたから」です。企業理念の、「最上質な商品・サービス・技術を、感謝の心を込めて提供し、”夢”と”感動”あふれる『クルマのある人生』を創ります。」は、当社の使命を表しています。そして2つ目が、「適者生存」への取り組みです。“DIVERSIFICATION”(多様化、変革、多角化)を合言葉に、新車販売・中古車販売・アフターセールス・金融保険の既存主力4事業、「カルテット営業」をさらに強化し、バリューチェーン収益を最大化していきます。また、ビジネス・人材の多様化、事業の多角化、投資・市場・リスクの分散にも取り組んでいます。昨年、「ヤナセ プレミアムカー レンタル」事業を立ち上げ、さらに海外事業進出を実現すべく、出資やM&Aの機会もうかがっています。

企業には、多種多様な人材がいてこそ、斬新なアイデアが出てくるものです。当社もそのような人材を育てるための投資は惜しみません。教育・研修制度の強化、職場環境の改善、ワークライフバランスの充実、残業の削減、生産性向上を含む働き方改革など、人材養成とES(社員満足度)向上を最重要政策として取り組んでいます。そして皆さんは今日からヤナセの社員としての第一歩が始まります。若い時期の自己研さん・苦勞があつてこそ、大きく成長できるものです。「若い時の苦勞は買ってでもせよ」のことわざのとおり、自己の成長を促すため、苦勞を買ってでも挑戦して経験を積み、人間力を高めてください。皆さんの大いなる飛翔を期待しています。