

報道関係者各位

2020年1月7日

代表取締役社長執行役員 吉田 多孝の従業員への年頭あいさつ要旨

あけましておめでとうございます。

1月7日の当社仕事始め式での、代表取締役社長執行役員 吉田 多孝の年頭あいさつ要旨をご案内申し上げます。

ヤナセは今年、創立105周年を迎えます。ヤナセが105年もの長い間、経営を続けてこられたのは、先達の方々をはじめヤナセグループ社員が、力を結集してがんばってきたからこそです。また、多くのヤナセファンのお客さまに支えられてきたおかげで、今日があります。先輩たちの努力、そしてヤナセをご愛顧いただいたお客さまへの感謝の気持ちを忘れてはなりません。

2019年は米中貿易問題が端を発し、世界経済は混沌としています。また、自動車業界は100年に一度の変革期を迎え、メーカーはさまざまな研究・開発に資金を投入するなど経営環境は激変しています。世界の自動車業界をリードする企業でさえも経営環境の変化に直面しており、当社のビジネスも少なからず影響を受けるでしょう。

そして日本では昨年も台風や大雨などの自然災害が多発し、多くの人的・物的な被害が発生しました。当社が取り扱っている高額な耐久消費財の購入よりも、まずは生活基盤を立て直さなければならない、というご家庭も多いと思われ、必然的に日本国内の消費市場も大きなダメージを受けていることは間違いありません。

このように当社のビジネスを取り巻く経営環境が厳しい中で、今年4月から新たな中期経営計画をスタートします。その中心となるのが「業務の高効率化」です。私たちの日頃の業務内容を見直し、高効率な業務の実現を目指します。日常業務のプロセスを変えるのは勇気があることです。しかし、私たちは世の中の変化に先んじて変わらなければなりません。例えば「来店型の店舗経営」は、中期経営計画の中で定着させる必要があります。「一日車検」も、できる限り早く実行・定着させたい業務です。高効率化を実現しなければ、本当の意味での働き方改革はできません。

今期から新たな拠点評価制度を設けています。拠点の評価を半期ごとに設定し、相対評価の結果を処遇に反映させます。このように、成果を挙げた組織・人を報いる、的確な処遇をしていきます。

今期も全国の営業本部を訪問して感じたのは「実績を挙げている拠点は、拠点内の活発なコミュニケーションの下で創意工夫をしている」ということ。特にその努力が数字になって表れている拠点は、新しいお客さまを獲得するため、あるいは既存のお客さまとの関係性を強化して次のビジネスにつなげるため、さまざまなアイデアで楽しく仕事に取り組んでいます。創意工夫の結果が実績に表れるとメンバー全員のモチベーションが高まり、さらなるアイデアが生まれ、その実現に取り組む。そういった相乗効果を楽しんで仕事をしていました。市場環境が厳しいときこそ各拠点でアイデアを出し合って、楽しく前向きな姿勢で取り組んでください。

今年はヤナセのメルセデス・ベンツ新車累計販売台数が、100万台に到達する見込みです。メルセデス・ベンツビジネスに携わっている皆さん、一日でも早く達成できるよう共にがんばりましょう。とはいえ、2020年は決して楽観視できる経営環境にないのが現状です。しかし、そういうときこそヤナセグループ社員が心を一つにして、先達が築き上げたお客さま基盤を大切に、日々の仕事に取り組んでいくことが必須です。

今年も、お客さまに感謝の心を込めて、実りある豊かなカーライフをお届けするため、ヤナセグループ全社員が一丸となって取り組んでいきましょう。