

# ナプロアース社長通信\_第3回

第1回のテーマは「決算賞与」、第2回のテーマは「創業期の資金調達」でした。今回は…

いろいろな人の支援で資金が調達できました。このお金を元手に店舗を開店する準備に取り掛かりました。「この場所なら…」という目ぼしい物件を早々に見つけましたが、タッチの差で他の方が先に契約をされてしまい、またイチから探し始めることになりました。一度気に入った物件を見つけてしまうと、それと比較してしまい、なかなか良い物件に出会わなくなります。「どこに店を出すか…」と途方に暮れながら国道6号線を行ったり来たりしていると、偶然、浪江町の国道沿いにピットが2台ついている事務所を発見しました！！

これは理想的な店舗だと直感めいたものがあり、その隣の会社に飛び込み、大家さんの連絡先を教えてくださいました。ただ、その店はいわくつきの物件で何件もお店が入ったものの、全て倒産していると隣の会社の方に聞かされました。私はそれを聞いて、逆の発想が芽生え、それなら家賃も安いだろうと信じ、大家さんへ直接電話して会う事になりました。

大家さんには「真剣に独立を考え、店を探している事」や「お金はあまり持っていない事」など必死に伝えたところ、『池本君、よくわかった。君が貧乏な事も真剣に会社を起こそうとしている事も。それなら敷金も礼金も要らない。家賃も開店の花輪が出た月から払ってもらえればいい。それまでの準備期間は無料で使いなさい』と言われたのです。これにはビックリしました。みなさんなら、初めて出会ったばつと出の若造を信じられますか？

こんな奇跡的な出会いに恵まれ、念願の事務所を借りることが出来ました。しかし、敷地が思っていたより広大で店の裏にあるヤードへは誰でも出入りが可能だったため、商品となるタイヤやアルミホイールが盗難にあう可能性を感じました。大家さんと交渉し、フェンスが無いと心配だと伝えたところ、約350万円もお金を掛けてフェンスを作ってくれました。

極めつけは、タイヤを仕入れて代金を払ってしまうと、カウンターや事務ディスクなど購入する資金がなくなりました。このままでは開店できないと困っていた時に、再び大家さんが私に代わって銀行から300万円もお金を借りてくれました。その返済については、無利子で毎月1万円ずつ返済してくればよいと言われ、感謝の言葉が見つからないほど大家さんにおんぶに抱っここの状態でした。

その他にも、当時はファックス本体が400万円もしていて、資金面で余力がなく現金で買えるはずもなく、リースでも会社の信用が足らず契約できない状況でした。しかし、初めて会ったそのメーカーの営業担当が「では、私が個人保証人になります」と印鑑を押してくれて無事購入できました。

タイヤチェンジャーやリフトなど600万円を超える設備も揃えなくてはならない時に、そのメーカーの所長が「半年先まで支払いを待つから」と、機材を納入してくれました。今、思い返しても何故そこまで奇跡的な出来事が続いたのか分かりませんが、奇跡的な出来事のおかげで、今のナプロアースの基となるナプロクシマが誕生した訳です。

何か1つでも欠けていたら、今のナプロアースはなかったと思います。「人とはご縁を大切に」と経営理念にあります。この時の経験から生まれたものです。ナプロアースはたくさんの方々を支えられ、善意やご縁によって成り立ってきました。今度は私たちがお客さまや地域の方々を大切にするのはもちろんのこと、社会貢献活動を通じて受けたご恩を返す必要があります。このような考え方を持ち続ければ、私たちのファンが増え、会社として繁栄して行くと思っております。

平成29年8月吉日 池本 篤