

ナプロアース社長通信_第 20 回

自動車業界にとっての最繁期であり、最も入庫台数が増加する3月を大きなトラブルもなく無事乗り切ることができました。この場を借りて、当社に関わる全ての方に感謝いたします。結果として前年の入庫台数を超える事はできませんでしたが、仕入れと売上のバランスが良くなり、収益面では前年を上回る結果だったと報告を受けています。また、毎日各部署から提出される日報を見る限り従業員同士が互いをフォローしあい、総力を結集したチーム力が増してきたと知る事ができ、その姿を誇らしく感じています。

チームとしての力と共に、個々の能力という目線で変化を感じた点は、例年のこの時期であれば処理待ちの車両が工場内に溢れかえり、処理に追われた現場では殺気立つ風景が常でした。今年は全員の能力が大幅に増したのか、普段と遜色ない適度に処理待ち車両がある程度状態が保たれていました。チーム力が増し、個の力も増したおかげで、以前のように毎晩残業が続く事もなくなりました。働き方改革も順調に進んでいると実感でき、この制度を推し進める立場の人間として嬉しく思います。

ここで少しはホッと一息つきたいところですが、我々を取り囲む業界の現状は不安要素もたくさんあります。それは、年々廃車の排出量が減少している点です。同時に、燃費の良いハイブリッド車や維持費が安い軽自動車の比率が増えるなど、自動車リサイクル業界を取り巻く環境は大きく変化しています。この変化に対応できなかったのか近隣で3社が廃業されました。その他にも後継者問題（跡を継ぐ人がいないなど）を解消できず、今後は自主廃業する会社も出てくると予想しています。

様々な要素から推測し、業界の現状を短い言葉で表現すると「ピンチ」であると言わざるを得ません。しかし、考え方は一通りではなく「ピンチはチャンスである」とも言えると思います。これも以前から伝えていますが、他社と同じ仕事内容を続けていて、同等の顧客サービスでは勝ち残ることはできません。

勝ち残るために必要なことは、経営層を含め全社員が知識や技術のスキルアップを続けていくことと、業務の効率化を求めていくことだと私は思っています。総量が減少していく業界では最終的に持久戦となり、生き残った会社の商圏が増えていく、つまりは漁夫の利を得るのではないかと推測しています。

もちろん、漁夫の利を得るため、じっと耐え忍ぶという意味ではなく、常にお客さまから選ばれる会社であることは必須条件です。選ばれるためには、まずはお客さまに喜んでもらうこと。当たり前のことですがミスをしないう、約束を守る、親切な対応、柔軟な対応力、深みのある人間力など、今まで以上に求められる点は増えていくと思います。「長けた仕事」と言われている技術面の成長はもちろん大切ですが、それよりも「豊かな仕事」と言われている物事の考え方や捉え方、未来を予想する想像力などを外部研修や資格取得で養ってもらいたいというのが私の願いです。会社のために資格を取る訳ではありません。みなさんの人間力向上のために、取得必須以外で人とは違う資格取得にも取り組んでみてください。

最後に、3月で十分蓄えたものを4月の成果として作り出し、以前に約束した『大型連休となるGW前の臨時金一封』が出るよう頑張りましょう。

平成 31 年 3 月 31 日 池本 篤