

ナプロアース社長通信_第2回

先日行われた 24 期の経営計画発表会は、みなさんのご協力により無事終わることができました。来賓の方々よりお褒めの言葉もいただきました。来年は今回より更にレベルアップした発表会にしていきたいと思います。

さて、前回のテーマは決算賞与でした。今回は、創業時の思いを伝え、何かを感じ取ってもらえたらと思います。

「やる気があれば、何でもできる！」と根拠のない自信に満ち溢れていた 21 年前の 1996 年に、浪江町を本拠地としたナプロクシマ（ナプロアースの前身）を私一人で創設しました。創業後すぐに、同級生の友人であった松本英哉さんに参画してもらい事業をスタートさせました。

事業を成功させたいと思えば、やはり外部で研修を受け、経営者としての勉強を事前しておくべきなのでしょうが、不動産の営業や同業他社でフロントを経験していたので「なんとかなる」と信じて事業を始めました。もちろん、「なんとかなる」という自信は幻だったとすぐに気付く訳ですが、当時の私は「素直さ・謙虚さ」が足りず、ただ我流で突き進んでしまい苦労の連続を体験しました。

最初の苦労は、会社設立時の運転資金でした。「こんな感じで事業を始めますのでお金を貸してください」と企画書を提出すれば、銀行はホイホイとお金を貸してくれるものだと思っていました。緻密さもない思いつきに近い企画書を引っ提げて、福島県内の銀行を全て回りましたが、もちろん融資してくれる銀行などなく、これでは事業をスタートさせることも出来ないと途方に暮れました。

サラリーマン時代によく通っていたスナックで、銀行から融資を断られたと話をしていたところ、その店の（自分の母より年上だった）ママさんが、『お前が独立を真剣に考えているなら応援するよ』と 300 万円のお金をポンと貸してくれました。更に、その店の常連さんであり個人的に中古車を買って来ていたレストランの店長も 300 万円を貸してくれました。更にさらに、松本英哉さんのお母さんが 300 万円を貸してくれることになり、あれよあれよという間に 1,000 万円近くの運転資金が準備できました。

後日談ではありますが、『何で、あの時、お金を貸してくれたの？』と聞いたところ、スナックのママさんは『お金がなくて、ツケで飲んでも必ず期日にはお金を支払いに来たことと、間に合わない時は必ず事前に連絡を入れて、後日でも支払いに来てくれたことで信頼できると思った』と言われ、レストランの店長からは『車を販売してクレームが来ても迅速に真剣に対応してくれた事で信頼できると思った』と言われました。

知識や経験、もしかしたら才能も無かった私ですが、「精一杯努力する」や「人を絶対裏切らない」ことを大事にしていたことで、人生の岐路を乗り切れるよう《運が味方した》だけかもしれません。

松下幸之助さんは『自分は運が良かったから成功した』と言い、社員の採用面談の最後に『あなたは、運がいいですか』と問いかけ、『運が悪いです』と答えた人は採用しなかったそうです。この真意はさておき、事業を続けるには《運》が必要です。ただし、《運》は日ごろの行いで大きく影響を受けるのではないかと今ではよく分かっているつもりです。

創業当初は、自動車リサイクルの分野ではなく、タイヤショップとしてスタートさせました。これについては、次回伝えていきたいと思います。

平成 29 年 7 月吉日 池本 篤