

## ナプロアース社長通信\_第4回

前回の続きから……設備が整い、従業員3名でなんとか無事オープンまでこぎつけました。しかし、店のオープンに合わせて出費がかさみ、運転資金の残りはお釣りとして用意した5万円のみという、もう後戻りできない危険な状態でスタートを切りました。従業員の給与も10万円前後と最低賃金を下回っていました。それでも何度か資金が不足してしまい、倒産の危機が何度もありました。私が覚えているだけでも5回。（今でこそ笑話ですが…）

それでも何とか細々と事業を続けていたのですが、私が信用していた人の保証人になってしまった時から人生最大の危機が訪れます。その信用していた人が300万円の借金を残して夜逃げてしまい、借入先のヤミ金融から毎日のように電話で脅されながらの催促が続きました。当然、店の売上も期待できない会社でしたから、借金を返せる目処が立たず四面楚歌の状況に押しつぶされそうになり、一度は自殺を考えた時期でした。

ただ督促から逃げ出し楽になりたい。でも、今までお金を貸してくれた方々に迷惑を掛けられないなど、一人でふさぎ込みどうしようかと悩み考えていたら、思考回路がおかしくなってしまったようでした。当時、フロントをしていた柴田君が帰ってきたら会社の裏にある線路に飛び込んでしまおうと考えていたら、その日に限ってなかなか戻ってこない。最後には、社長が先に帰って下さいと言い張る始末で、その日は仕方なく帰宅しました。そして、明日死ねば良いかと思い、最後に酒でも飲もうと、前回お金を貸してくれたママのお店に行ってウイスキーの水割りを頼んで飲もうとしたら、手が震えて口元になかなか運べない状況でした。まさか、一度無理をして貸してくれたママに相談も出来ずにいたところ、急にママから『こら！池本！！お前何かあったんだろう！顔が真っ青で死人みたいだぞ』と大きな声で言われて、始めて事の顛末を話すことになりました。『馬鹿やろう！自分のケツもふけない状況の奴が、何で人助けの保証人なんてやるんだ！』と猛烈に怒られました。死んで生命保険金で支払おうと思っていたと言ったところ、しばきたおされました（柔らかい表現に変えると頭を何度も叩かれた）。しかし、翌日にはその負債300万円を用意してくれていて、今の命があると深く恩義を感じています。

その後、タイヤショップで中古部品も売るようになりました。初めて買った事故車を今でも覚えています。当時発売したばかりのスカイラインGTR（R32）。仕入金額で70万円位はしたと思います。なけなしの貯金と、足りない分は消費者金融からキャッシングをして、なんとかお金を用意して仕入れることができました。全ての品を販売できた時には100万円の利益となり、働く仲間全員で小躍りしながら喜んだのを覚えています。

当時は車をばらす時のリフトも買えず、工具も揃っていませんでした。引取るトラックも買えない常に金欠状態のナプロでした。エンジンを降ろすため長い棒にチェーンを掛けて、二人かがりで降ろしていました。私もつなぎを着て解体し、部品を生産し、時にはリースで借りたトラックを運転していたりと、みなさんが現在行っている仕事は全て経験しました。

当然、ナプロの初代営業マンとして、全力で取り組みましたが、多くのライバル会社がひしめくなか、社員数名のナプロでは、車屋さんにも相手にされず、罵声を浴びせられたり、無視されたり、いつも金額の駆け引きをされて、辛い毎日でした。今とは違い会社名を知っている人も居なかったので、ゼロからイチを作り出す苦勞を嫌と言うほど味わいました。

時には塩をまかれるなど、嫌な思いをさんざん経験した時に、私は取引先や配達業者さん、郵便局員さんを含め、訪問して下さる方々には気持ち良く接していこうと決めました。その当時の思いがあって、今では会社方針として誰に対しても大きな声で挨拶することや、ご苦勞さまと相手を思いやり感謝できる社風を作ろうと思ったわけです。

平成29年9月吉日 池本 篤