2020-21 年度
国際ロータリーテーマ
「ロータリーは機会の扉を開く」
Rotary Opens Opportunities
2020-21 年度クラブテーマ
「地域の奉仕ニーズを捉えられる
クラブ作りに取り組もう」

# 週　報　第２５９０回

２０２０年１２月４日

八千代ロータリークラブ　CLUB NO.15070

今回例会行事　テーマ：年次総会
担　当：会長・幹事

次回例会１２月１１日　テーマ：ロータリーの草創期にみる職業奉仕と社会奉仕
担　当：社会奉仕委員会　卓話者：飯生高一郎会員

◆◇◆◇第2589例会◇◆◇◆

*司会　菊川秀明*

「それでこそロータリー」

## 会長挨拶　　会長　市原正男

皆様こんにちは

本日は例会の後、情報研修会ですので、長丁場になりますが、よろしくお願いいたします。我々のクラブは本日の情報研修会を例会扱いにはせず、別途、今回例会を開催しておりますが、情報研修会を例会に振り替えて、単独では例会を開催しないクラブも有るようです。と言うか、例会を別途開催しないクラブも多数あるようです。

実は、前回の会長幹事会でのことですが、あるクラブの会長さんが、例会を情報研修会に振り替えたのですが、出欠を取ったら、参加が10名ほどだったそうであります。これじゃ例会が成立しないから、誰かのメイキャップを使わなければと話していたので、「例会が成立しないと言うのは、どういうことですか」と確認したのですが、その会長さん曰く、過半数の会員が参加しないと例会が成立しないと言う規定が有るとおっしゃっておりました。 私がさらっと定款・細則を確認してもそういう文言は見つけられなかったのですが、そのクラブは、会長と幹事が同じ認識で話をされていたので、定款か又は細則なのか、又は別な規則にそのような文言が有るのかとおもいます。

そもそも、当クラブは、皆様のおかげで、出席率が過半数を割る心配すら、する必要が無かったため、過半数に達しないと例会が成立しないかどうかなど、考えたこともなかったのですが、うちのクラブでも、土曜日に行われる情報研修会を例会に振り替えていたら、何名の会員の方が参加してくれていたでしょうかね？そのクラブの名誉の為、名前は伏せますが、何せ、昨年一気に若い会員の方が入られたのですが、出席率が上がらず、困っているようなお話ですが、当クラブのスポンサークラブで有りますから、出席率の低さは憂慮するところであります。

多くのクラブで出席率の低さは重要な問題になっているようでありまして、本年2月に次年度の会長の予定者のセミナーが行われたのですが、その中で、7～8名のグループに分かれての協議会の時間が有ったのですが、『現在のクラブの一番の課題』と言う話の中では、ほとんどのクラブが出席率の低さを課題に挙げておりました。そんな中、私が一番の課題に挙げたのが、出席率が高すぎて、次年度の予算が足らないと言う話をさせていただいたのですが、是

非、秘訣を教えてほしいと言う話題で持ちきりになってしまいましたので、話をさせていただきました。別に、うちのクラブが特別なことを行っているとは思えませんが、とにかく、うちのクラブの先輩は休みませんし、出席免除に該当していても、どうせ休まないからと言う事で、免除の申請すらしない方もいますよ。そういう先輩の背中を見て育つと、休むことに罪悪感を感じるようになりますし、自然と休まなくなると言うか、出席するのが当然と言う感じが醸成されるからなのかもしれませんと答えさせていただきました。

当時、会長の杉山さんをご存知の方も数名おりまして、是非出席率アップの秘訣を卓話してほしいので伝えてくれと言われたほどです。又、出席と言えば、入会以来30年間皆出席継続中の及川会員に入会当初、皆出席の秘訣をお聞きしたことが有るのですが、「ロータリーなんて、1週間のうちのたった1時間なのに、それくらいの時間の調整もできないような人間じゃ会社の代表は務まらないだろう、例会には休まないで出席しろよ」と言われましたが、実は、大先輩の及川会員ですら、入会当時、先輩にそう言われたそうであります。

八千代ロータリーの出席率の高さは、一朝一夕にして出来上がったものではなく、設立以来の先輩から引き継がれているものと考えております。しかし、ガバナー月信を見ますと、上には上がいるもので、市川とか、新千葉さんなどは、いつも100%のような気がしますが、どうなっているのでしょうかね？

我がクラブも、とりあえず、一度で良いので、全員参加の例会というのを実施してみたいものですね。今後も、会員の皆様におかれましては、例会に出席されますようお願い申し上げ、会長挨拶とさせていただきます

## 幹事報告　　幹事　江頭泰利

・本日は14時から情報研修会となります。よろしくお願い致します。
・12/4　年次総会。次年度の役員理事、委員会の委員長兼務の議案、それに伴う細則変更について決議したいと思います。

## 例会行事

**職業奉仕委員会　　委員長　寺沢一三**

本日の卓話は佐々木会員にお願いしております。テーマは「どこまで出来るか？やってみよう！」です。よろしくお願い致します。

## テーマ:どこまで出来るか？ やってみよう！
## 卓話者:佐々木俊一会員

皆さんこんにちは、今月初めの私の担当例会で職業奉仕委員会寺沢委員長に卓話をしていただきました。実はその回とのバーター取引で今回はわたくし佐々木が卓話をさせて頂きます。

でも実は昨日の夕方、お客様の会社で仕事の打ち合わせの真最中、私の携帯電話が鳴りまして、表示は「高津小学校」。きっとまた校長先生からのお悩み相談か又はおねだりかとシカトしようかと思いましたがちょっと気になって電話に出てみました。
すると・・・「佐々木さんちの娘さんが突然倒れて意識を失った！救急車呼んだからお父さんも学校に来てください！！」こんなこと初めてだから慌てました。家内にも連絡付かないので急いで学校へ走りました。小学4年生の四女、女子医大へ緊急搬送されました。結果、我が娘3分間意識が無かったくせに諸々検査したら特に異常なし。お医者さん曰く「立ち眩みのちょっと強いやつですね～」だって。病院の帰りは車で娘、お菓子食べながらケラケラ笑ってまして大事には至らなくてよかったです。もしも、もしも万が一の時は今日の卓話をすっ飛ばして、寺沢さんを立ち眩みさせるところでした。

さて、前振りはこの位で本題にはいります。
今日は「どこまで出来るか？やってみよう！」とのお題でお話しします。

二年ほど前の卓話にて、私の家族の事や仕事のことを少しお話ししました。その際にも触れましたが私の親父は建設屋を自分で興し、良い意味でも悪い意味でも目立ちながらバリバリやっておりました。八千代中央ロータリーにも入っていましたのでご存知の方も多くいらっしゃるかと思います。そんな親父ですが実は、5年ほど前から認知症の症状が出ていましてここ2～3年は症状が激しくなってしまい施設に入所させ

ております。昭和17年生まれの午年ですので、78歳になりました。殺しても死なないような人間でしたが今はなんだか小っちゃくなって、私の顔を見ても「んっ？」と分かっているのか分かっていないのか、記憶もかなりまだらな感じになってしまいました。
無駄に丈夫な親父がこんなことになるなんて、きっとまだまだやり残したことがあっただろうに。自分の親父が道半ばで弱っていくのを目の当たりにして、私は思いました。

「やるべきことは今のうちに目一杯やっておこう！いつどうなるか分からないからやりたいことは悔いを残さずやってみよう！！」

と、深く考えるようになりました。
以前から何事も一生懸命やらないと嫌な性分でしたが、「どこまで出来るか？やってみよう！」の思いは加速していきました。

東北宮城産まれの親父と習志野産まれのお袋が出会って私の「佐々木家」がありますが身内と呼べる者がこちらにはほぼおらず、習志野の母方の数少ない親戚と八千代台の「おたふく」のママさんぐらいが近場の親戚です。うちの家内も福島郡山の産まれです。平成17年に万葉建設株式会社を創業してから正直、身内の多い同業者を横目で見て羨ましく思っておりました。でもずーっと考えていたこと。「ゼロから、いやマイナスからのスタートでも絶対負けないぞ！」と。

家内に電話番をさせて二人で始めたこの会社、「笑顔の葉っぱ一万枚」の思いで創業したはいいがなかなか仕事にありつけず3ヶ月経って初めて頂けた総工費５万円のドアの補修工事、とても嬉しかったのを覚えております。絶対負けないぞの思いを胸に多くのご縁を頂き仕事をし、そして仲間も徐々に増やす事が出来ました。今日ここにいらっしゃる方の中にも有難いご縁を頂いている方々が多くいらっしゃいます。本当に感謝いたします。創業から15年経ち今では田舎の小っちゃなゼネコンとして、社員一同頑張らせて頂いております。

地域の皆様に「お前に頼んで良かったよ、また頼むよ」と言っていただけるよう更に技術力・組織力を高め続けて参ります。

そして、先ほどお話ししました「どこまで出来るか？やってみよう！」の思いで「笑顔の葉っぱ」をより広く、深くお届けすべく昨年から企業買収の勉強を始めました。お陰様でここ数年売上げも事業規模も拡大基調にありますが、今の万葉建設の成長スピードだけではもの足りない、もっともっと出来るはずだ。

しかし、企業買収というとあまり良いイメージが無く「ハゲタカ」とか「ハイエナ」なんてのが皆さんの頭に浮かぶかもしれません。なんか弱っている会社の横っ面を札ビラで引っ叩き買い叩いて利益を貪る、正直私もそんな悪のイメージを持っていました。でもたまに目にする「ホワイトナイト」や「友好的買収」などの記事を読むにつれ、もしかしたら良い事なんじゃないか？もっと知りたい！と興味が湧いてきました。

佐々木という個人と万葉建設という法人を最大限に生かせば、友好的に皆の為になる企業買収が出来るのではないか？そう考えて無い知恵を絞り仕事の合間にせっせと勉強しておりました。友好的企業買収・企業統合を勉強している最中、うちの会社の協力業者さんから「万葉さんは障害者施設を多く作っているから、うちの知り合いの障害者事業やっている会社買ってくれないかな？」と建設屋の私には多少的外れながら、生涯初めての買収案件が持ち込まれました。その会社は千葉と埼玉で「放課後等デイサービス」という事業所を3件経営していましたが、兼業としてやっていた都内の飲食事業がかなり赤字で、ギリギリ黒字の「放課後デイ」の部分だけ事業譲渡したい。譲渡完了後は会社を畳むので経営者家族をその「放課後デイ」で雇って欲しいというお話でした。「放課後デイ」というのは簡単に説明しますと障害のある子供たちが放課後に通う、いわゆる学童保育のようなものでして、企業買収初心者の私には中々面倒くさい案件でしたが、よし腕試しに一丁買ってみるかとやる気になり、菊川会員にもお知恵を頂き良い形で話は進みましたが、新型コロナの影響で買収は一時中断となってしまいました。時はまさに「緊急事態宣言」が出た頃、通ってきていた子供たちが激減してしまい、売主側から佐々木さんに迷惑を掛けたくないのでこの譲渡話は一旦取り下げます。無利子の融資をごっちり受けてこの難局を凌ぎ、もう一度会社の体力が戻ったら再び相談に来るつもりですとのことでした。

そのあとも2、3案件は持ち込まれましたが最初の案件の失敗が響き、こちらも慎重になり中々「これだ！」というものが有りませんでした。

そんな中、この夏ごろから県内同業者の買収案件が数件出て来て具体化しました。1社目は店舗などの内装改修に特化した会社を万葉建設に吸収し、2社目は今まさに買収合意をしようとしております。2社目に関しては正にうちの会社と同じ業態で新築も改修も公共工事もやる売上5億ほどの会社です。この案件は企業買収の仲介業者が持ち込んだ案件ですが業歴が長く社長さんがご高齢で社員さんの高齢化も進んでいる、5年後のビジョンが描けない

との事で全株式売却を決断されました。しかし問題発生！この会社は受注基盤も固くさらに財務状況も決して悪くない為、うちを含めた3社による競合となってしまいました。かなり大きな会社も買いに来ていたようでした。後日社長さんから聞いたのですが買主側3社が提示した買収金額は万葉建設が一番低く、最高値とは数千万円の格差があったとの事です。しかし買収価格提示の後に行われた売主・買主が直接相対する「社長面談」を経て、売主の社長さんは結婚相手に私を選ばれました。なにも特別な条件を出したわけでもなく只、今いらっしゃる社員さんたちの為、そして万葉グループとして共に歩むビジョンを心からお伝えしました。その会社は社名も今のまま残しうちのグループ会社として既存の社員さんの中から社長を立てていこうと思っております。こちらはかなり理想形に近い企業買収だと思います。

1社目・2社目と買収する際に思うことは一番にはそこの社員さんの事です。両社とも何もしないままでは会社が衰退消滅してしまい今まで頑張ってきた社員さんたちが不幸に見舞われます。そうならない為にも金も出すが口も出す、生意気かも知れませんがより良い経営や企業の在り方を伝え、結果以前よりも良い会社になり社員さんの幸せが継続する。それがベストだと考えます。さらにそれぞれの会社にご縁のあったお客様の為にも万葉グループとして今後ともお役に立っていけるかと思います。

どこで聞きつけて来たか千葉に元気な建設会社がいるぞとの事で東洋経済の編集長が取材に来て、調子に乗って「建設業の今後」や「日本の未来」等々偉そうに話をしてしまいました。その話の中の一部分、「企業買収」の部分のみ紙面に掲載されてしまいましたのでこれからも年に2～3件、「笑顔の葉っぱ」を広げるため企業買収を進めて行き、より強くより皆さんの役に立つ会社となるよう努力していきます。

現に今も3件目・4件目になりうる中々魅力的な案件も出てきております。ちょっと予定よりペースが速いけど流れに負けずに前のめりで頑張ります。

大先輩の皆さんには差し出がましい話かもしれませんが、お知り合いで事業承継に悩んでいる方や、会社の成長スピードに不安を持っている方がいらっしゃったら是非一度声を掛けてみてください。もし、上手く形を整える事が出来なかったとしても「佐々木に話して良かったよ」と言っていただける自信はあります。

04 2017/10/16 mon. TEIKOKU NEWS 千葉県版

スポットライト 注目される県内企業 vol.362

Data

万葉建設 株式会社

| | |
|---|---|
| 所在地 | 八千代市大和田新田920-12 |
| 代表者 | 佐々木 俊一氏 |
| 電話番号 | 047-450-2020 |
| 設立 | 2005年（平成17年）1月 |
| 資本金 | 3000万円 |
| 業種 | 建築工事 |
| （URL） | http://www.man-you.jp/ |

代表取締役社長 佐々木 俊一氏

高齢者や障害者向け施設の建築で地域貢献を

これからも一点の悔いも無い「どこまで出来るか？やってみよう！」に挑戦していきます。
皆様、今後どうなるかご期待ください。

ご清聴ありがとうございました。

***ニコニコBOX*** ¥11,000-

☆本日は情報研修会まで長時間となりますがよろしくお願い致します。　市原
☆佐々木会員卓話楽しみです。
宮野・宮田・遠藤・浅野正敏・風間・杉山・杉中島仁・中島貞・君塚欣・鈴木利・佐久間
☆子沢山の秘訣教えて。　植村

***友愛 BOX*** ￥45,000-

☆本日は拙い話をしゃべります。　佐々木
☆佐々木会員卓話楽しみです。
櫻井・上代・福田・三井・渡邉・及川・小村
栗原・飯生・鈴木政次・松戸・朝戸・江頭
中村・菊川・山浦・飯田・日下部・永田・池田
久土地・古川江口・寺沢・
☆本日もよろしくお願い致します。　君塚桂一

## *情報研修会　ウイシュトンホテルユーカリ*
## *11月28日　14時点鐘*

| 近隣クラブ例会日 | | 例会場 |
|---|---|---|
| 火曜日 | 四街道R.C | 四街道ゴルフクラブ |
| 火曜日 | 八千代中央R.C | ウィシュトンホテル・ユーカリ |
| 水曜日 | 習志野R.C | 習志野商工会議所会館 |
| 水曜日 | 佐倉中央R.C | 第1ウィシュトンホテル・ユーカリ第3夜間オリベ゛ート |
| 木曜日 | 佐倉R.C | フランス料理　シェ・ムラ |
| 木曜日 | 習志野中央R.C | 習志野商工会議所会館 |

| | 会員総数 | 出席対象者 | 出席者 | % |
|---|---|---|---|---|
| 11/28 | 54 | 49 | 43 | 87.76 |

12月のロータリーレート　1ドル￥***

■クラブ会報委員会　委員長：稲山雅治　副委員長：日下部良夫
■出席委員長　池田　建　※欠席の際は必ず火曜日までに出席委員長に連絡して下さい。
■例会日　金曜日 12:30～13:30
■例会場　ﾊﾟｯｿ・ﾉｳﾞｨｰﾀ（〒276-0049 八千代市緑が丘 1-1-1 公園都市プラザ 1F　FAX047-450-0050）

Rotary Opens
Opportunities
ロータリーは
機会の扉を開く
ROTARY CLUB

ROTARY CLUB
YACHIYO
JAPAN

国際ロータリー 第2790地区第12グループ
Rotary
2020-21年度 情報研修会
テーマ「仲間に対する思いやりを」
～クラブの活性化 そして奉仕の実践に至るロータリー活動～
Rotary Opens
Opportunities
ロータリーは
機会の扉を開く

八千代

Rotary
2020-21年度 情報研修
テーマ 「仲間に対する思いやりを」
～クラブの活性化 そして奉仕の実践に至るロータリー活動～

Rotary Opens

YACHIYO CHUO