



Daito Chuo Osaka Japan

第2660地区 大東中央ロータリークラブ

*事務所

〒574-0046

大東市赤井1-2-10-4F

TEL : 072-872-6349

FAX : 072-872-6552

E-mail : dc-rc@eagle.ocn.ne.jp

ホームページ <http://www.dcrc31477.com/>



*例会

毎週水曜日 12:30~13:30

ホテル阪奈

〒574-0012 大東市龍間266-8

TEL : 072-869-0181

FAX : 072-869-0105



RI会長 ステファニー A. アーチック

2024~2025年度

国際ロータリー・テーマ

ロータリーのマジック

■会長:清水順市 ■幹事:大東雅代

四つのテスト

言行はこれに照らしてから

1. 真実かどうか
2. みんなに公平か
3. 好意と友情を深めるか
4. みんなのためになるかどうか

第 1183 回 例会 令和 7 年 5 月 28 日

開 会 点 鐘 : 12:30

ロータリーソング : 「四つのテスト」

来 客 紹 介 : 親睦活動委員長

会 長 の 時 間 : 会 長

諸 報 告 : 幹事、各委員長、出席報告、ニコニコ箱

卓 話 : 『「日本一元気なまち大東」を目指す地域リハビリテーションのまちづくり』

閉 会 点 鐘 : 13:30 講師:大東市長 逢坂伸子氏 担当:岩本青少年奉仕委員長

次回のお知らせ

卓話 : 「自己紹介・活動紹介」 中村 朋子 会員

5 月 21 日の例会の記録

出席報告

会 員 数	:	22	名
出 席 者 数	:	12	名
欠 席 者 数	:	7	名
出席規定免除者数	:	3	名
出 席 率	:	63.15	%
3月26日 修正出席率	:	58.82	%
		↓	
		61.11	%

お知らせ

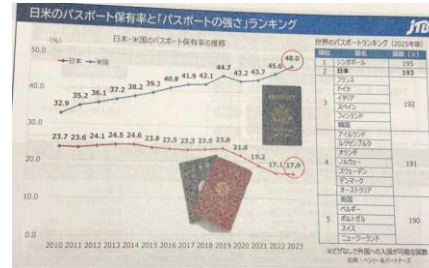
- ・6/4(水) 燦々会(新旧会長幹事会)清水・寺田・大東・白川
ホテルアゴーラ守口 18:00~
- ・6/11(水) 卓話:「本年度省みて」各委員長
- ・6/18(水) 卓話:「本年度省みて」会長・幹事・会計・SAA
- ・6/25(水) 定款による休会
- ・7/2(水) 卓話:「佐藤ガバナー補佐訪問Ⅰ」

お客様

米山奨学生 孫沢宇様



当 日 計	¥26,000
今期累計額	¥724,000



〔委員会報告〕

次年度幹事 白川 初美

日時： 2025年 5月 21日

2025～2026年度 大東中央ロータリークラブ 第4回次年度理事会

- 次年度会長挨拶
- 出席者確認：出席者 寺田・清水・吉村・大東・北田・庵谷・住川・田中・中村・白川
欠席者 西村・森原
- 審議事項
 - ①委員会構成について
 - ②方針（活動計画）について ⇒未提出の方は事務局までお願いします。
 - ③予算について
 - ・本会計 ⇒大東会計より収支予算書（案）①②の説明あったが、
 - ・奉仕部門 クラブの資金繰りが厳しい状況の為、再検討の上
 - ・親睦部門 次回次年度理事会にて協議することとなった。
 - ④事務局員雇用契約について（幹事）⇒③予算の再検討、再協議の上で進めることとした。
 - ⑤その他
 - ・タイムスケジュール ①6/18次年度理事会の協議内容が重要な為
全員出席するよう徹底する。
 - ・5/24(土)地区会員増強セミナー ②7/2ガバナー補佐訪問
13：30～16：40大阪YMCA 2F大ホール 寺田年度スタート初日には全員出席の徹底をする。
(寺田会長、吉村会員増強委員長が出席予定) ③7/30ガバナー公式訪問合同例会
参加費5,500円の内2,500円例会費より出金。承認。
- 閉会

会員総会の様子





●)) 先週の卓話 ((●



「私の事業継承」

寺田 晟二 会員

第一次事業承継

私の事業承継は会社設立10年先代社長の病死ですが、がんが発見され6ヶ月でなくなったケースで当時先代が65歳私が35歳の時でした、年商20億円従業員数50名程度でした当時取締役の末席におり商品、営業担当は経験しましたが総務、人事、財務、経理、は経験なく社内では当時の専務が社長に就任するように決めておりました、しかしまだ会社自身が実績もない資産もない会社でした。

先代の病床へ当時の銀行の支店長が来られ新社長には息子である私を指名されたのです、連帯保証が必要でありました、渋々社長の任を受けることになり、事業承継について何の準備もないまま、新体制をスタートしたのが現実でした。

「先代社長の遺言」

- ・会社は絶対つぶしてはならない
- ・会社に縁した人に悔いを与えてはならない
- ・社長は10年でやめなさい

まだ会社の内部留保も少なかったので株価評価が低く相続税では悩むことがなく何とかスタートが切れたのです。財務担当の専務は自分が社長に昇格するものと思っていたのに若輩の私の下で仕事をする事になり心の中では面白くなかったと思います、

私と専務の間ではぎくしゃくすることが多く、針の筵の毎日でした。

この二人の問題に社員も不安に感じていたと思います、

社員に不安を与えるのは社長の責任と思い外部の先輩経営者に指導を受けたりしました結果自分の経営の勉強不足であることに気が付きました、この問題を早く解決すべく勉強を重ね手を打ちました。

- ・社員の持ち株会を作り私の株を放出私の株を33%まで減らし会社はみんなのものと宣言した。
- ・経営の神様と言われた松下幸之助氏の衆知経営を勉強した。
- ・経営理念の策定。



- ・新ビジネスモデルの策定。
(代理店体制から直販体制へ)
- ・中、長期計画の策定。
(目指せ100億サンライズ作戦を掲げ再出発)

これらの手を打ったところから会社は一本化し順調に軌道に乗り始めたのであります。
〈第一次事業承継の完成〉

第2次事業承継

社長就任して10年は針の筵、先代社長の遺言、社長は10年でやめなさいと言われておりましたがようやく社長としての仕事ができるようになってきたところでした、社長30年、時代も大きく変化、自分の持病の腰痛もありこのあたりで事業の承継を考えるようになり、さて誰に引き継ぐのが最適か考えました、私の長男は自分の事業を持っておりました、次男は本社経験がなく海外担当でした、この際他人の社長もいいのでは、と判断早速役員幹部に意見を求めました、

- ・お願いすれば社長を引き受けてもいい方
- ・社内で誰を社長にすればよいか

誰も引き受けますと言う人はいません、じゃ誰を社長にすればいいか、答えはバラバラでした、私の意中の人も推薦されていません、ただし息子さんと言う意見が3名ありました、じゃ皆さんの中で引き受けていただける人がなかったのと推薦していただいた人も意見が一致しておりませんので私が推薦したひとを守ってくれませうか一人ずつ確認を取りました、当時H営業所の所長をしていた人物で私にない長所を持つ人を推薦しました、もちろん役員ではありません営業すればナンバーワンの素養を持った人ですそして皆さんに意見を求めた以外の人です、どうか役員幹部の皆さん宜しくお願いします、とゆう儀式を実施して新社長を誕生させたのですもちろんご家族の方々にもじゅうぶんな説明して理解をしていただきました。

◎社長就任の条件

- ・給料は最低でも会長の給料以上
- ・経営理念を基本に置くこと
- ・経常利益率3%の確保
- ・海外事業の見直し
- ・任期10年、次期社長の推薦

社長就任後いろいろとありましたが営業力を発揮して利益は何とか確保してくれました、就任後9年目に入ったときもうくたくたです交代してください、と申し出があり、じゃ次の社長は決まりましたかと聞くと会長のご長男に引き継ぎます、長男



に確認すると了解してくれました、他人の社長としてはよくやってくれたと思います
すし次期社長の推薦もわが長男を推薦してくれたことも感謝しております。退任後
副会長として4年間勤めてくれました、円満に、承継できましたことを心からよろ
すし次期社長の推薦もわが長男を推薦してくれたことも感謝しております。退任後
副会長として4年間勤めてくれました、円満に、承継できましたことを心からよろ
こんでおります。

◎他人の社長に任せてよかったこと

- ・誰でも社長になれると社員が思ってくれたこと
- ・私自身社長に小言を言わなかったこと、
多分身内の社長であれば小言を多くいったと思う

◎他人の社長に任せて悪かったこと

- ・私への約束を守るため利益確保に執着して未来への投資を怠ったこと
- ・人の育成を怠ったこと
- ・中長期計画ができなかったこと

◎2回の承継を経験して言えることは中小企業の場合は同族経営を推薦します。

◎承継を受けられた方に申し上げますが私の経験ですが2代目、3代目、と思わ
ないでくださいあなた方は立派な創業者です、大変化の時代に従来のビジネス
モデルは通用しません、新しいビジネスモデルに挑戦しましょう。

過去の延長線上に未来はありません、
いつの時代も変わらないのは、ロータリーの「奉仕の理想」、人を思いやり、人の
ために尽くす、これが事業成功の鍵です。

以上

