

# 大宮南ロータリークラブ週報



No.1312/第1825回例会 (5. 17)  
(2016. 6. 7 発行)

創 立・昭和53年6月  
例会日・毎週火曜日 12:30~13:30  
例会場・サンパレス

会長 龍前 篤司 副会長 高橋 正雄・藤井 フチ子 幹事 片岡 隆史  
事務所・さいたま市大宮区下町2-51-8 コーポKEN406 ☎ (048) 645-0180 FAX (048) 648-2188

## Be a gift to the world 世界へのプレゼントになろう

### 第1825回例会式次第

- 開会点鐘
- ロータリーソング「奉仕の理想」
- お客様紹介
- 会長挨拶・報告
- お客様挨拶
- 幹事報告
- 委員長報告
- 卓話
- 出席報告
- ニコニコBOX 報告
- 閉会点鐘

《理事会》

司会 杉村 俊明 SAA

### ▼お客様紹介

阪 泰彦 次年度副会長

日本M&Aセンター  
常務取締役 大山 敬義 様

大宮シティロータリークラブ  
会 長 佐々木 修 様

### ▼会長挨拶・報告

龍前 篤司会長



今日は、日本M&Aセンターの大山さんをお招きして皆さんにお話を聞いてもらおうと思い企画しました。日本M&Aセンターとは、私は20年来の付き合いになります。ちょっと有名なことがあります、日本で一番給料が高い会社とい

うことで報道されました。かつては任天堂とかが常連だった訳けですけども世の中が変わってきました。20年前は

10人ぐらいの人で全国を飛び回って、やってた会社が、今は一部上場で株価が全然下がらないみたいなんです。そんな会社になっております。今年3月の決算を先ほど聞きましたけれども、売り上げが141億で経常利益が76億と、お化けみたいな数字を出しております。選んだ業種と領域、そこから辺が良かったのかなあとと思います。それと、とにかく働きます。

そして、大宮シティロータリークラブから佐々木会長が、いらしております。一番身近なクラブとして仲良く、お付き合いさせていただいています。次に私どもがメイクアップに伺いたいと思いますので皆さん宜しくお願ひしたいと思ひます。

### ▼お客様挨拶

大宮シティRC会長 佐々木 修様



本来は2、3人で来る予定であったんですけども、先週の土、日が会員旅行、昨日が理事会ということで、みなさん会社の仕事等で来られないということで私一人でお邪魔をさせていただいたと思います。龍前会長には大変申し訳ないです。

日頃は、大宮シティロータリークラブの活動に際しまして大変お世話になりますことを改めてお礼申し上げたいというふうに思ひます。

また、今日来た目的というのは、年度当初から、合同例会をやろうということでお話をいただいておりますが実現できないので、その代わりお互いにメイクアップしようということになりました。うちのほうに来ていただくのも楽しみにしております。

もう一つの目的は再来年は南さんが40周年、シティが、20周年であります。当クラブは、まだまだ若いクラブですので、是非歴史のある大宮南さんにご指導、ご鞭撻を頂きたいと思ひまして伺ひました。今日は勉強させて頂きたいと思ひます。どうぞ、宜しくお願ひ致します。

## ▼幹事報告

片岡 隆史幹事

- ・大宮ロータリークラブさんが6月22日(水)にラクーンよしもと劇場で夜間例会を行います。どうぞお出てください。(出席される方は幹事まで)
- ・例会終了後、理事会があります。

## ▼卓話

日本M&Aセンター

常務取締役 大山 敬義 様



龍前会長のお話の中で日本一給料が多い会社と紹介されましたが、25年の歴史になりますが昔は貧乏な会社でした。若い人が、それなりに給料を貰っていくような会社にしたいなあと考えてここまでやってまいりました。

\*実際の実例を紹介して頂きM&Aについての知識を深めました。身売り、乗っ取り、従業員のリストラ、取引先は離散というイメージがありますが実際はそうではなく事業継承と成長戦略のため今求められていて、M&Aは当たり前の方法になっているそうです。



課題があるときには専門家による対応でスピーディーに解決します。売り手と買い手がお互いの企業や技術を尊敬しあいながら調印式を迎える光景がとても好きです。赤字の会社がどうしても売りたい場合は身売りで二束三文になってしましますが、M&Aは企業再生の手段ではなく事業継承と発展の手段です。金額だけでなく、最も成長できる相手を選ぶことが最大のポイントです。

私の実家は建設業をしておりましたが私が継がなかったために今は影も形もございません。会社というのは何と云っても生きた証ですよ。でも継ぐ人がいなくなったら会社は無くなってしまいます。もともと黒字の会社を存続させるために売るので社名やリストラをする必要がなく、そのようなことをしたら反って収入が減ってしまうかもしれません。今、会社を売るということは会社がうまくいっている会社であるということです。それでは会社を買うということはどういうことでしょうか。それは会社を大きくするためです。難しいのが人の数が足りないということです。10年後には623万人20年後には1477万人とどんどん人口が減ってきます。人が減るとということは売り上げが減るということです。今、

新しいことをやろうとしても、なかなかうまくいかない。だから、すでに基盤があって製品があり、技術があって、ブランドがあるにもかかわらず無くなってしまふものを引き継がしてもらって、そのベースの上に拡大したほうが早いに決まっているわけなんですよ。

今はM&Aが行われても、社長、従業員、場所など何も変わらないことが多いので、ほとんどの人がわからないのですが、ごく普通に行われています。

M&Aは本当は会社の売ったり買ったりということが本質ではありません。人を引き継ぐということです。会社は人です。お互いの会社が合うものがあるということであってうまくいいます。M&Aとは「一社でできないことを、みんなでやる」ことなのです。



## ▼出席報告

出席委員会 松尾 賢一副委員長

会員数 38名

出席者数 21名

出席率 55.26%



ニコニコ BOX

27,000

本日はお世話になります.....  
 .....大宮シティRC会長 佐々木 修様  
 佐々木会長ようこそ! 大山さん、小川さん、ようこそ!  
 久しぶりでなつかしいです。忙しいところ、ありがとうございます.....  
 .....龍前  
 佐々木会長ようこそお越し下さいました。大山様、小川様、  
 本日は卓話ありがとうございました.....片岡  
 佐々木会長ようこそ。大山様、卓話有難うございました・杉村  
 大山先生、卓話ありがとうございました。シティRC 佐々  
 木会長、本日はようこそお越し下さいました.....堀田  
 大山様、卓話ありがとうございました。佐々木会長ようこそ  
 .....柴田・福光  
 大山様、貴重な講話をありがとうございました.....松尾  
 素晴らしい卓話ありがとうございました.....山崎  
 大山様、貴重なお話し、ありがとうございます.....真田  
 大山様、卓話ありがとうございました.....  
 .....阪・清水・川崎・佐藤・堀  
 M&Aのお話しがとても勉強になりました。ありがとうございます  
 .....山本  
 日本M&Aセンター、大山様、栃木銀行もよろしくお願い  
 します.....三浦  
 大山様、卓話ありがとうございました。職業奉仕委員会、あと  
 5名です。6月7日のバス研修、ご参加お願いします・山田  
 大山様、ようこそ.....植村  
 お客様、ようこそ.....黒白