

Rotary

KashiwaNishi Rotary Club



四つのテスト

- 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？



Kashiwa Nishi Rotary club ARCHIVE(柏西ロータリークラブ アーカイブ)

柏西 RC の歴史的重要な資料を収集、保存したものをデジタル化し、インターネット上で公開する新しい取り組みです

柏西ロータリークラブ会報 第2173号

第2206回 通常例会

2022年9月9日 金曜日

12:30~13:30

会長報告 会長 塚本 英夫



やっと少し涼しくなりました。ニュースで報道してましたが、今年の夏は統計開始以来過去 2 番目に気温が高かったようですし、海水温度は過去最高に高かったみたいです。弊社は屋外工事があるので熱中症が心配でしたが、何事もなく良かったです。しかし、月日の経つのは本当に早いですね。特に今月は来週と再来週が 3 連休なので一か月があつという間だと思います。通常例会も今日だけで残りの 2 回は移動例会になります。ただ、私と幹事は 13 日が分区の会長幹事会、15 日は親睦委員会主催の新人歓迎会、そして 17 日が地区の財団セミナーの予定が入ってます。実は、その財団セミナーで 21-22 年度の 1 人当たりの年次寄付一位クラブとしてお話を聞きたいと依頼されました。名誉あることですので、柏西クラブの雰囲気良さや財団への意識の高さが十分に伝わるような内容を発表してまいります。

さて、本日の卓話ですが、私がスポンサーの坂本さんです。彼は以前からロータリーに関心があって、何年か前に一度オブザーバーで参加してくれました。当時は幅広く事業展開されてたようですが、だいぶ落ち着いたとのことで今期入会してくれました。お住まいが千葉市なので出席率が心配ですが、事業所が柏とかつくば市にもあるのでスケジュール調整して、出来る限り例会に参加すると言ってきてます。まだお若いですが大勢の従業員を束ねてる方ですので、これからの柏西を背負ってくれる逸材の一人だと私は思っています。

幹事報告 幹事 寺田 康雄

1. 青森県大雨災害支援金について

8/3 からの青森県全域の河川の氾濫による冠水被害や土砂崩れの被害に
ガバナー会を通し第 2830 地区(青森県)より災害支援要請

2. RLI ブラッシュアップ研修会Ⅱ開催の案内

日時；10月1日(土) 13:30~17:20

場所；千葉市民会館

来賓挨拶 RI 第 2790 地区 第 11 グループ ガバナー補佐 柏南 RC 猫田 岳治様



委員会報告 ニコニコ発表

ニコニコ(^_^): 金本会員 タイより無事に帰国しました。
青野会員 家族が勝手に犬を飼い始めました。

卓話 坂本 健 会員



皆さん、今日は。只今、ご紹介頂きました、7 月入会の坂本健と申します。宜しくお願い致します。

さて、初めての卓話という事で何を話させて頂こうかと考えておりましたが、ロータリークラブの事は、まだ右も左も分かりませんので、塚本会長にも相談した所、やはり仕事の話が良いだろうという事になりまして、自己紹介を兼ねて、今働いております(株)フィニッシャーリースの話をして頂きますので、宜しくお願い致します。

まずは、自己紹介ですが、改めまして、坂本健と申します。坂道の『坂』に、ブックの『本』、健康の『健』一文字で、タケシと言います。生年月日は昭和 49 年 5 月 8 日で、今年で 48 歳になりました。住まいは、千葉県千葉市若葉区千城台北

という町で、生まれた場所の隣町で、妻の実家で、妻と義母と 3 人で暮らしております。千葉市の人間が、何故、柏西ロータリークラブに入っているのかと言いますと、塚本会長に誘って頂いたから、という一言に尽きます。趣味は、マラソンをしております。もう 10 年位になりますが、速くはありませんが、年に 2~3 回、フルマラソンを完走しております。今年もこの後、11 月のアクアラインマラソンと同月の富士山マラソンにエントリーしております。後、ゴルフも上手くはありませんが、年に 20~25 回は仕事でやります。スコアは、90~100 回の間位でしょうか。今月のインターゴルフも参加させて頂きますので宜しくお願いします。また、映画も良く劇場に行って、妻と鑑賞しております。年間 50 回位は、行っております。

仕事の関係ですが、私は二代目経営者です。父親から 2007 年 1 月に事業継承を受けました。私は両親が割と遅いタイミングで来た子で、一番上が 7 歳年上の姉で、次に 6 歳



年上の兄が年子でいまして、大分離れて私が生まれております。『予定外』であったと、亡くなった母親から冗談で言われた事があります。また、私は大学生を 25 歳までやっていたハンチュクですので、会社に入社した年に、父親が還暦を迎えるという状況でした。本来であれば、他社で修行をすとか、現場に出て研鑽を積むとか、方法はあったのかもしれませんが、やはり2代目の仕事というのは、先代がい

つまで健康に、健全にいてくれるのかという事との追いかけてこをしている様な所があります。そう言う意味で、『10 年位で事業を継承かなあ』と、卒業と同時に入社をしました。結果としては、8年後の 33 歳で経営者になってしまったので、今年で経営者 15 年目という事になります。

業務の内容としては、その名の通り、建設機械のアスファルトフィニッシャー（以下、AF）のオペレーター（以下、OP）付リース業と舗装工事業の 2 本柱で、昨年の売上は、愛知県安城市にある子会社含めまして、32.5 億円程度であります。本社は千葉県千葉市にございまして、他、一都六県に 12 ヶ所の営業所を構え、AF110 台 『この保有台数は、日本一でございます』 ・ 回送車 45 台 ・ 社員総数 子会社含めて 188 名で、毎日、その全員が関東中で舗装工事に走り回っている会社と言うとイメージが湧きやすいかなと思います。AF でも主な、施工実績としては、最近ですと、（売上の 55%が東京都ですが）新国立競技場の外周（メインのグランドではありません）や築地から移転した豊洲市場、高輪ゲートウェイ駅前、千葉県では、木更津のアウトレットモール、ユニモちはら台、少し前にはなりますがマリスタジアムのグランドなんかも当社 AF を使って施工をした現場です。成田空港、羽田空港にも常に当社の AF は通年で置いてありますし、東京ディズニーランド&シーも毎年、施工しています。

業務の内容を具体的に申しますと、この AF の OP 付きリース業というのは、非常に特異な、また特殊な業態です。と言うのも、その『特異性』や『特殊性』に関してですが、このリース&レンタル業界で唯一、AF だけが OP が付きます。普段、皆さんが良くご覧になるパワーショベルやローラー類は、基本的に、『裸』で機械のみ、お客様が借りる機械です。一方、当社が扱っている AF は、OP を付けてお貸しを致します。逆の事を言えば、OP を付けなければ、お客様は借りて下さいません。そもそも、道路と言うのは、一番下に 『土』 の層、その上に 『砂利』 の層、最後に皆さんが普段車を走らせている 『アスファルト舗装』 という構造になっております。また、道路は両側に側溝（所謂、ドブ）が敷設してあって、道路中央部を頂点に山形になっております。水はけの関係上です。更に、道路には国所有の道路、県所有の道路、その他市町村所有の道路と、各道路によって規定も、道路の構造も、舗装の厚さも違いますし、施工終了後には当然、検査もあります。それを一つ一つ、mm 単位で施工をする職人さん達がもう居なく

なっしまい、当社の様な専門業者に OP 付きで委託をするという形になっております。そう言う意味で、非常に特異であり、特殊な業種であります。

また、普段、ご覧になる事が稀な建設機械であります。先ほど、話に出たパワーショベルやローラー類は、どの層で使用しますので、常に現場に常駐しております。が、我々の AF は、舗装の時にしか使えません。舗装工事の始まる 30 分前に来て、舗装工事が終了した途端に帰れという様に言われます。それ以外に使用できないし、置いておいても現場で邪魔になるからです。そういう意味で、普段、ご覧になりたいのであれば、舗装工事を行っているタイミングそのものの時に立ち会ってみないと AF はご覧になる事はありませんし、メーカーの年間出荷台数も、日本で 150 台~200 台と他の建設機械からすれば、非常に少なく、希少価値がある機械とも言えると思います。

そんな AF の OP 付きリース業と普段から 『お宅は人がたくさんいるんだから、AF の OP 付きリース業は勿論、任せるけど、その下の砂利の層から、工事としてやってよ』と言うご要望も多く、15 年ほど前から、舗装工事業そのものも行う様になりました。舗装工事は、千葉県・東京都・茨城県・埼玉県で主にやっております。売上の比率としては、AF の OP 付きリース業が 21.5 億円、舗装工事業が 11 億円程度でしょうか。

私の自己紹介も兼ねて、仕事上のエピソードの様なものをご紹介しますと、会社に入れて頂いたのが、23 年前となりますが、当時は千葉県と千葉よりの東京都位しか営業エリアではありませんでした。売上も 8 億円位だったでしょうか。舗装工事もやっておりませんでした。その頃はまだ当社の様な会社は関東に 5~6 社ありまして、全く今のような状況ではありませんでした。そんな中、他社の二代目さん達は、皆、現場で OP を覚えていました。私は、先ほどお話しした通り、あまり時間がなかったという事と一流の職人になるための能力と一流の経営者になる能力は全く別のものであるとも考えていたので、いきなり経営者になるための最短ルート 営業や経理、配車作業 と言った事を担当させてもらいました。しかし、それは当時の“小さな”(株)フィニッシャーリースの社員達からすれば、受け入れがたく、『何故、あの二代目は現場をやらないのか』と言うリアクションが大半でした。そんな中、営業マンとして、現場での施工に対してのクレーム処理が入って来ました。私は営業マンとして、お客様の言い分を聞き、それを当日、施工した OP にぶつけました。そして、その夜、OP の親玉に居酒屋に呼びつけられまして、『お前は現場の事が分からないのだろう』と。『何故、現場の事が分からないお前が・下の層の状況も見えないお前が、OP を叱責できるのだ』と。『そんな奴に誰がついて行くのだ』と。全くもって、彼の言う通りでした。その日から、現場でのクレーム処理は行いましたが、OP に事情を聴取する作業は、担当の現場を知っている部長を通すようにしました。が、あの時、二代目と言う厄介な存在に何の忤度もなく、怒ってくれた OP がいてくれたから、今の私があるとも言え、今でも感謝しておりますし、今では良い飲み仲間であります。

それともう一つ、コロナ禍が始まった 2020 年の 2 月辺りからの事なのですが、建設業なんです、7 割程度が公共の道路を扱っており、残り 3 割程度がコンビニや介護施設、100 円パーキング等の駐車場を舗装しております。その 7 割を占める道路に関しては、繁忙期は年度末の 2 月・3 月です。その年は、東京オリンピックも決定しておりましたし、とてつもなく忙しい 2 月・3 月でした。そんな中、コロナが騒がれ始め、経営者と

して戦々恐々としておりました。経営陣で話していたのが、とにかく繁忙期（2月・3月）さえ、無事に終わってくれればと。そして、誰も感染する事無く、無事に3月も終わり、これで仕事も例年通り、暇になれば、皆、一息つけるかなあと少し安堵しておりました。しかし、8月開催予定であった東京オリンピックへの工事量はかなり残っておりまして、繁忙期は終わりましたが、4月も圧倒的な過去最高の売上で中盤まで推移して行きました。すると、事務所の中に妙な空気が流れだしました。『他の業種の方々は、自主休業までしているのに、ウチ等だけこんなにわっしょいわっしょい仕事していて、良いのかしら』と言う様な。確かに、そう言う業種もありましたし、私共も役所やお客様に、工事を止める様にお願ひもしました。しかし、建設業はアウトサイドの仕事であり、施工推奨業種であると。そこで、経営陣で相談し、不安を抱えている社員達に、『社員の個人的な理由による自主休業』を5月1日～末日まで認めようと決めました。会社創立以来の決定でしたが、あの時の情報の少なさ（血圧の高い人は危ないらしい・糖尿病の人も気を付けた方が良い等々）と社員達が一息付ければと考え、申請書を出す事を条件に（ただ不安だから、働きたくないでも良い）、基本給の全額を保証すると通知を出しました。当時でも、180名を超える者達がおりましたので、もし半数近くが応じた場合には、経営陣、皆で頭を丸め、お客様に“全休”を申し出なくてはならないだろうと、覚悟していました。そうした所、その条件で申し出た者は5名しかおりませんでした。残りの180名程が、コロナに無頓着だったわけでは決してなく、各地で聞こえてきた話によると、『もう現場は請けてしまっているのでしょうか。俺たちが休ませてもらったら、現場はどうするのですか。大丈夫、怖いけど出ますよ』と言うものでした。私は、それこそを『愛社精神』と呼ぶのであろうと感動してしまいました。その年の10月、当社は37回目決算でしたが、何と圧倒的な数字で過去最高売上・過去最高利益でした。その一年間の色々な事を振り返り、税理士さんから決算書を貰った時に涙が出てしまいました。彼らの愛社精神に報いなければと考え、即日、一人¥100,000の『コロナ禍での労働に対する感謝金』支給を決め、以後、現在までで4回、支給しています。

25歳で入社し、33歳で経営者になり、何となく“感性”と“勢い”で経営をやってきました。ここまで来られたのは、ひとえに社員達に支えられ、お客様に愛して頂き、家族に守られたからだと思っております。

感性と勢いと言いましたが、今までは、『来年、あそこにAFの営業所だそう』とか、『来年、あいつを現場監督に昇格させて、どのエリアを任せよう』とか、何となく会社を大きくするための・良くするための『絵』や『策』が出ていきていきましたが、ここ数年、出て来なくなりました。会社がある程度の規模になり、新規のエリアが少なくなってきた事実は事実ですが、自分の経営者としての限界の様なものも感じています。そんな時、塚本会長にロータリークラブに誘って頂きました。勉強不足な自分のインプットを増やすために、世間知らずな自分をもう一度鍛え直すために、この柏西ロータリークラブに入会させて頂きました。例会もできうる限り、出席したいと考えておりますし、各種行事にも積極的に参加させてもらおうと考えております。

ロータリークラブの事は全く分かりませんので、どうぞ、皆様、今後ともご指導ご鞭撻の程、何卒宜しくお願ひ申し上げます。一生懸命やって行きたいと考えております。宜しくお願ひします。

ご清聴、ありがとうございました。

出席報告

会員数56名 欠席者15名 出席率73. 21%

22-23年度臨時理事会議事録

柏西ロータリークラブ2022-23年度 臨時 理事会議事録			
開催 日時	2022年 9月 9日	会 長	塚 本 英 夫
開催 場所	ザ・クレストホテル柏	幹 事	寺 田 康 雄
理 事	出欠	議 題 概 要	
塚 本 英 夫		①青森県大雨災害支援金について 8/3からの青森県全域は河川の氾濫による冠水・土砂崩れによる被害にガバナー会を通し第2830地区より災害支援の要請 本日の集まった支援金・・・31,400円 会員数が56名なので西クラブとして5,6000円支援する。 不足している金額はもう一度だけ次の夜間例会で募る。 募金箱に目的名を張ってとの意見 上記で承認	
浅 野 肇			
嶋 田 英 明			
金 本 元 章			
ゲイビアデル			
助 川 昌 弘	②その他		
鈴 木 桂 三			
竹 澤 雅 彦			
増 谷 信 一			
水 野 晋 治			
湯 浅 千 晶			
吉 田 朋 令			
寺 田 康 雄			

●次回理事会 2022年10月7日 (金)

例会動画リンク 第2206回 通常例会

https://youtu.be/fdGn_ZRFVfg



スマホでQR
コードを読
取って登録



柏西ロータリークラブ
会員専用
LINE公式アカウント
にご登録下さい
会員以外の登録はご遠慮下さい