

週報

【2025/10 第3例会】

例会日: 毎週金曜日

例会場: 碧海信用金庫本店3F 安城市御幸本町15-1

TEL: 0566-75-8866 FAX: 0566-74-5678

Email: anjo-rc19580206@katch.ne.jp

HP: <http://www.anjo-rc.org>

■創立日: S33年1月10日

第3227回例会 夜間オープン例会

2025年10月24(金) 18:00~19:30

司会者: 岡田 健裕君

ソング: 「それでこそロータリー」

ニコボックス委員会: 沓名 一樹君

ゲスト及びビジター 笠原 昇悟様 三河安城ロータリークラブ

谷澤 亜希様 (株)東祥 取締役管理本部長

出席報告者: 伊藤 昌悟君

全会員数 53名

現在出席義務者数 38名

本日の出席人数 35名

内出席免除者の出席人数 8名

出席率 77.70%

2025-26年度: RIテーマ

「UNITE FOR GOOD

よいことのために手を取り合おう」

安城ロータリークラブ会長方針:

「Team Anjo Rotary

～メンバー一致団結をして目標に

向かって活動しよう～」

■会長: 加藤 正人

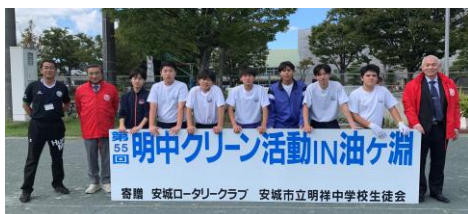
■幹事: 石川 徳重

■クラブ会報: 永井 慎悟・荻須 篤

■ 会長報告

加藤 正人会長

10月17日 第55回 明中クリーン活動IN 油ヶ淵



10月14日三河安城RC・安城RC合同親睦コンペ
三甲ゴルフ倶楽部京和コース



【対抗戦】

▲優勝 安城RC トータルスコア 584.4
準優勝 三河安城RC トータルスコア 595.2

【個人戦】

▲優勝 永井 慎悟さん
準優勝 佐藤 清隆さん
3位 杉浦 邦雄さん



■ 幹事報告

石川 徳重幹事

- 11/8.9開催の地区大会に参加されます方は、名札(お食事券3枚入り)・プログラム・ご案内をお持ち帰りください。当日は忘れずに名札とお食事券をお持ちください。昼食はお食事券の引き換えになります。
2. ゴルフ部会より 10/14の三河安城ロータリークラブとの合同コンペ、安城ロータリークラブ団体優勝 個人優勝は、永井慎悟君でした。

◆ 本日の例会 夜間オープン例会

卓話担当 沓名俊裕君 安城商工会議所 会頭 (当クラブ会員)

テーマ 「私が考える経営十カ条」

※頂戴した原稿はそのまま掲載しています



私が考える経営10カ条

時代の変化は成長へのチャンス！

2025年10月24日(金)

株式会社 東 祥

取締役会長 沓名俊裕

会社概要

商号	株式会社 東 祥
本社所在地	愛知県安城市三河安城町一丁目16番地5
設立 資本金 社員数(単体) 従業員数	1979年3月（決算期:3月） 1,580百万円 316名(2025年3月末時点) 平均年齢 29.5歳 約1,700名
上場市場	<証券コード:8920> 東京証券取引所 スタンダード市場 名古屋証券取引所 プレミア市場
連結子会社	ABホテル株式会社 <証券コード:6565> 東京証券取引所 スタンダード市場 名古屋証券取引所 メイン市場

プロフィール 【1951年3月生まれ】

1979年	東和建设(株) 設立	28歳！土木工事を中心に仕事開始
1986年	分譲マンションの企画販売を始める	1棟目は売れず失敗
1988年	調整区域で初の分譲マンション販売	ガーデンヒルズ箕輪 即完売
1989年	安城青年会議所(JC) 30周年理事長 ホリデイゴルフガーデン新田 開業	38歳！ 早朝から健康づくり
1995年	安城ロータリークラブ入会	44歳！
1996年	ホリデイスポーツクラブ三河安城 開業	16才以上、初心者対象
1999年	東和建设(株) ⇒ (株) 東祥 へ社名変更	ABホテル三河安城本館開業
2002年	住宅事業完全撤退	不動産業 ⇒ サービス業へ
2004年	(株) 東祥 ジャスダック市場へ上場	
2011年	安城ロータリークラブ会長	60歳！
2012年	第2760地区 地区大会実行委員長	
2014年	(株) 東祥 東証・名証市場 第一部に上場	
2016年	安城商工会議所 会頭就任(現任)	65歳！ 安城市観光協会会長
2017年	ABホテル(株) 東祥スタンダード市場へ上場	
2018年	東祥アセットマネジメント(株) 設立	⇒2024年譲渡
2021年	第2760地区2021-22年度ガバナー	70歳！

健康づくりの“東祥グループ”へ

健康の3原則「運動・栄養・休養」

株式会社東祥

スポーツクラブ事業
「ホリディスportsクラブ」
「ホリデイゴルフガーデン」

全国 95店舗



安城市内 2店舗



不動産事業
賃貸マンション「A・City」

愛知県内 51棟



A Bホテル株式会社

ホテル事業
「ABホテル」

全国 37店舗



2025年3月期 実績

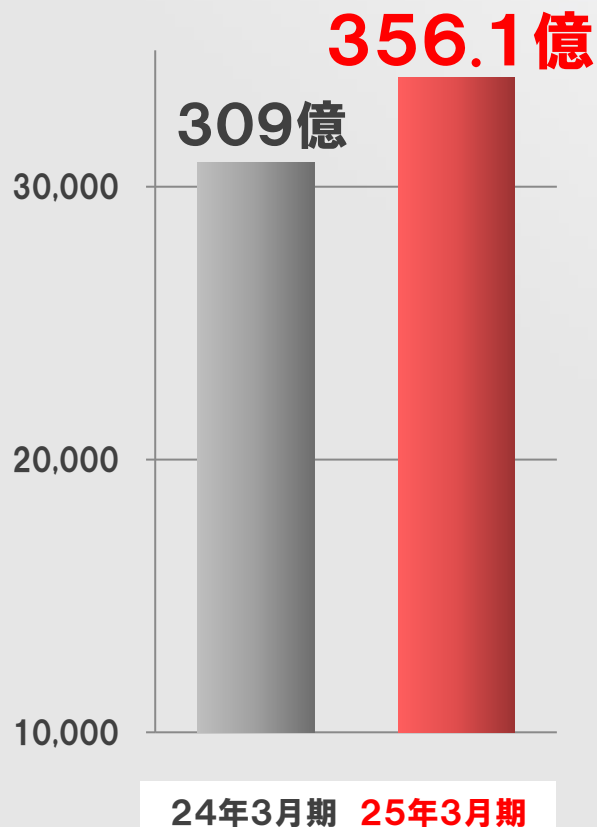
- ・ 売上高 35,619百万円
- ・ 営業利益 5,884百万円
- ・ 経常利益 5,936百万円
- ・ 当期純利益 1,228百万円

経常利益率

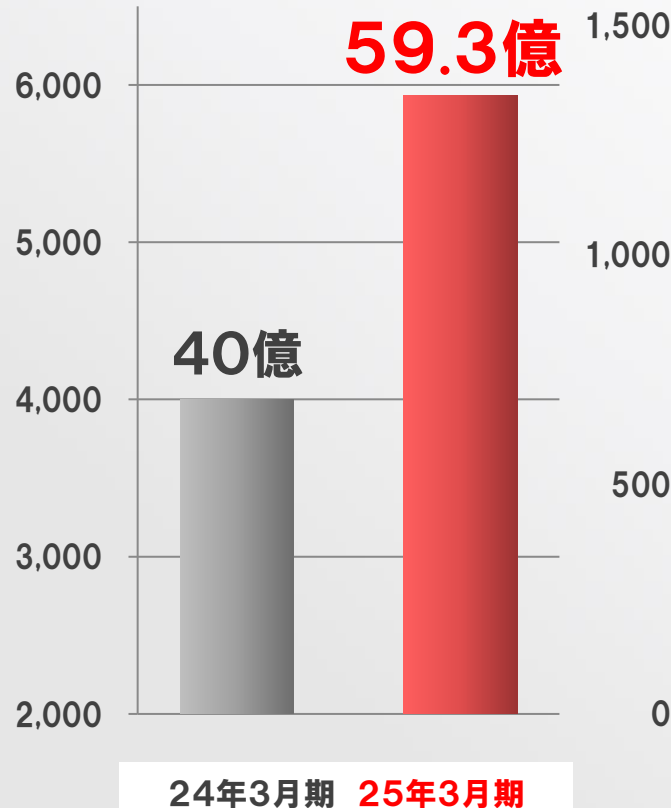
35%目標

単位
百万円

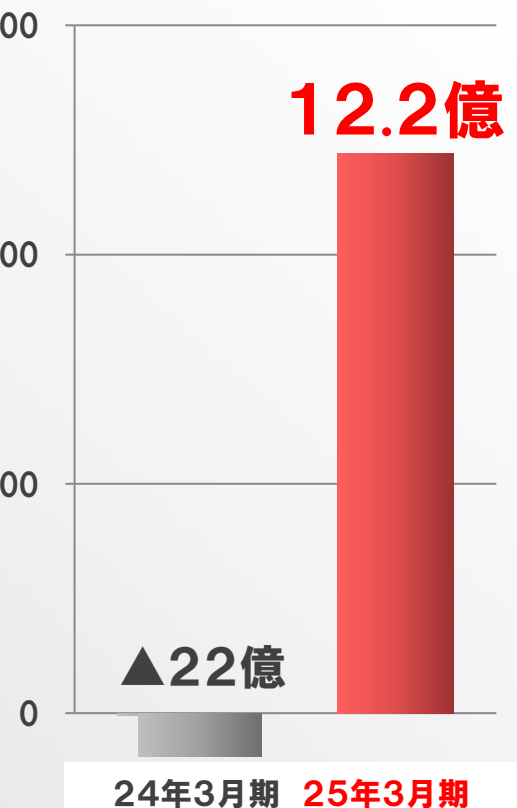
売上高



経常利益



親会社株主に帰属する 当期純利益



1979年 28歳で東和建设(株) 設立

土木工事 ～ 一般住宅を受注



商売は受注産業と見込産業に分けられることを知る！

1986年 分譲マンション第1号は売れず...

12戸のマンション販売に 1年がかり

1戸 2,500万円！

リバブル東刈谷

お客様の心を読む
⇒売れる商品づくり！

その後の分譲マンション 20棟 は完売！

ガーデンヒルズ住吉



リバブルヒル箕輪



超高層
マンション



ガーデンヒルズ三河安城ザ・タワー

分譲から賃貸マンションへ！

ファミリータイプから1Kまで 約200棟を建設

祥福マンション赤松



A・City三河安城東町

アップルヒルズ



大失敗した業種

～15業種14の会社を興し 現在4事業～

1994年 1号店開業

養老乃瀧



4年で売却

1997年～2002年



GLホーム

住宅展示場10店舗を撤退

◆ 2023年3月東祥リートの上場に失敗・・・2024年8月に売却

赤字を出さずに...

なぜ、これだけの事業に挑戦できたのか？

普通なら

本業で得た1億円の利益

税金5,000万円
を支払うと...

手元に残る純利益
5,000万円

本業で得た1億円の利益

5,000万円を他事業に投資

利益は5,000万円に減少

税金を2,500万円支払う

手元に残る純利益
2,500万円

失敗から学ぶ

1. 3年熟成

商品、人材が熟成できていない
過度な成長には危険がある

2. 一か八かは失敗する

流行ってることはやらない
心配なことはやらない

3. 運転資金は借りられない

仕入れをしない業種
現金、前払い

失敗から学ぶ

4. お客様は商品と価格を見比べて買う

心理の追求

同じ商品ならオマケで付加価値をつける

5. 潜在需要を発掘する

飽和状態の時は新商品を投入し新市場を起こす

6. タイミングイズマネー

時期を味方にする

商品には賞味期限がある

2002年 建設業から施設サービス業への転換！

1号店
三河安城店

ホリデイスポーツクラブを全国展開

1996年6月OPEN



103号店
東岸和田店 新モデル



ジム



プール



スタジオ



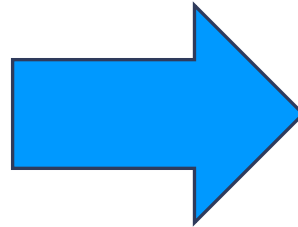
体型も転換！！

業種に合わせて健康的に変身



土木建設業時代

2002年4月から
1年後！



体重
82kg⇒66kg



健康づくり時代

建設業から施設業へ業態変更し 2004年 ジャスダックへ上場

なぜ上場するのか・・・事業承継、借入保証人

上場するには成長するビジネスモデルが必要！

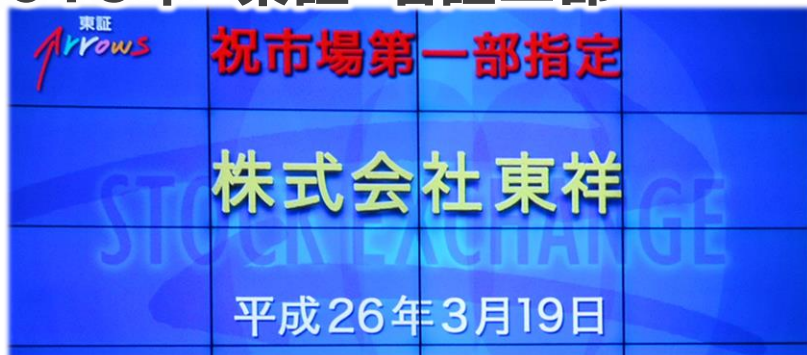


2004年 ジャスダック



2014年 東証・名証一部
現在スタンダード・プレミア市場

2013年 東証・名証二部



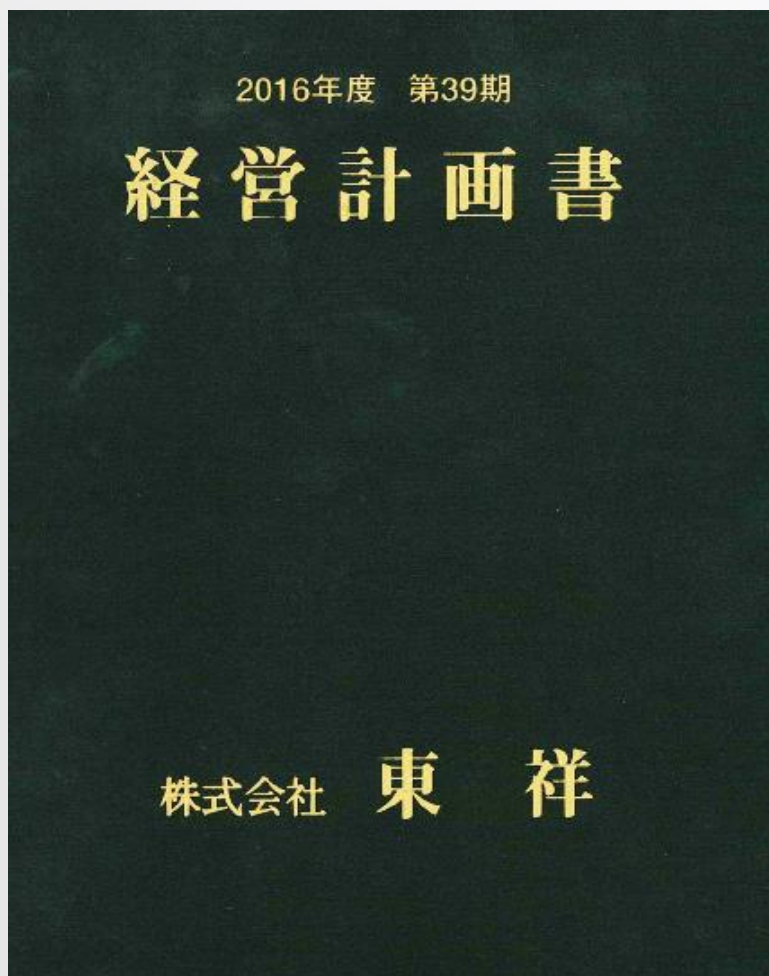
2017年 子会社 ABホテル(株) ジャスダック(現・東証スタンダード市場)へ上場

小さく上場し、大きく成長する！
地域貢献できる企業



社長の仕事① 会社発展に必須

経営計画書の作成



【経営理念】

健康づくりと快適生活で
世のため人のために尽くす

【社是】

信用第一

【社訓】

正しく考える

社長の仕事② トイレそうじに学ぶ



毎日ひたすら 磨く！磨く！磨く！

社長の仕事③

ビジネスモデルをつくる

- ① マーケット(市場)はどれくらいか
- ② 売上を決める
- ③ 利益を決める
- ④ 経費の内訳をつくる

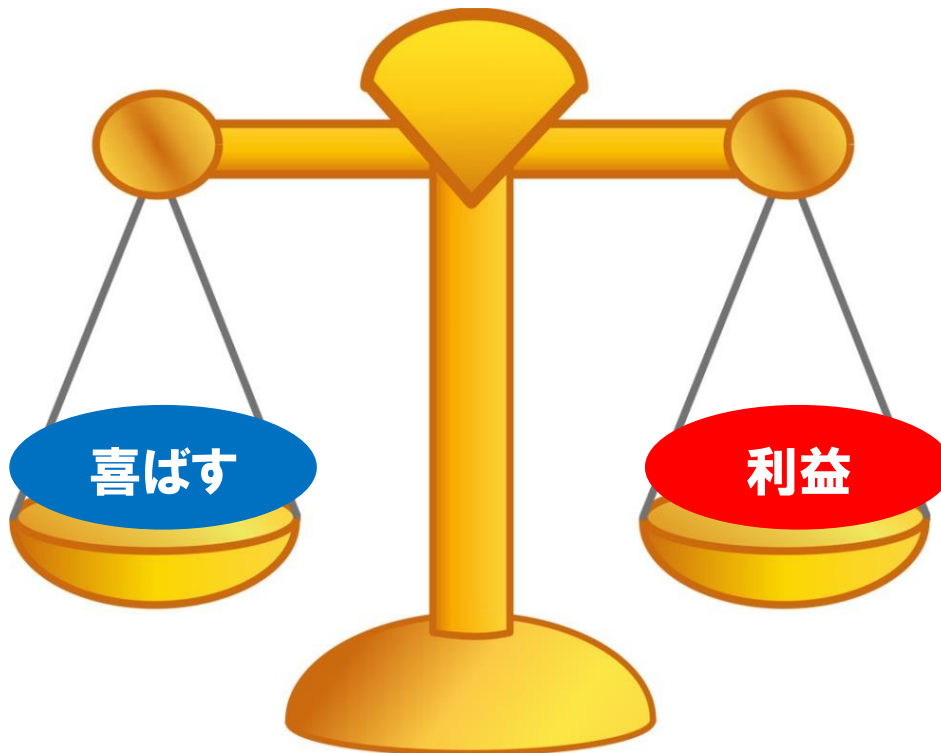
$$\begin{array}{ccccc} 100\% & & 30\% & & 70\% \\ \text{【売上】} & - & \text{【利益】} & = & \text{【経費】} \end{array}$$

私が考える経営10カ条

1. お客様を喜ばし儲ける
2. 信用第一
3. 利益第一
4. 施設サービス業
5. 利は元にある
6. 1%のひらめき
7. 仕入れなし、営業マンなし
8. 飽和状態の時は新商品を投入
9. 儲からない事業はやらない
10. 結果良ければ全てよし

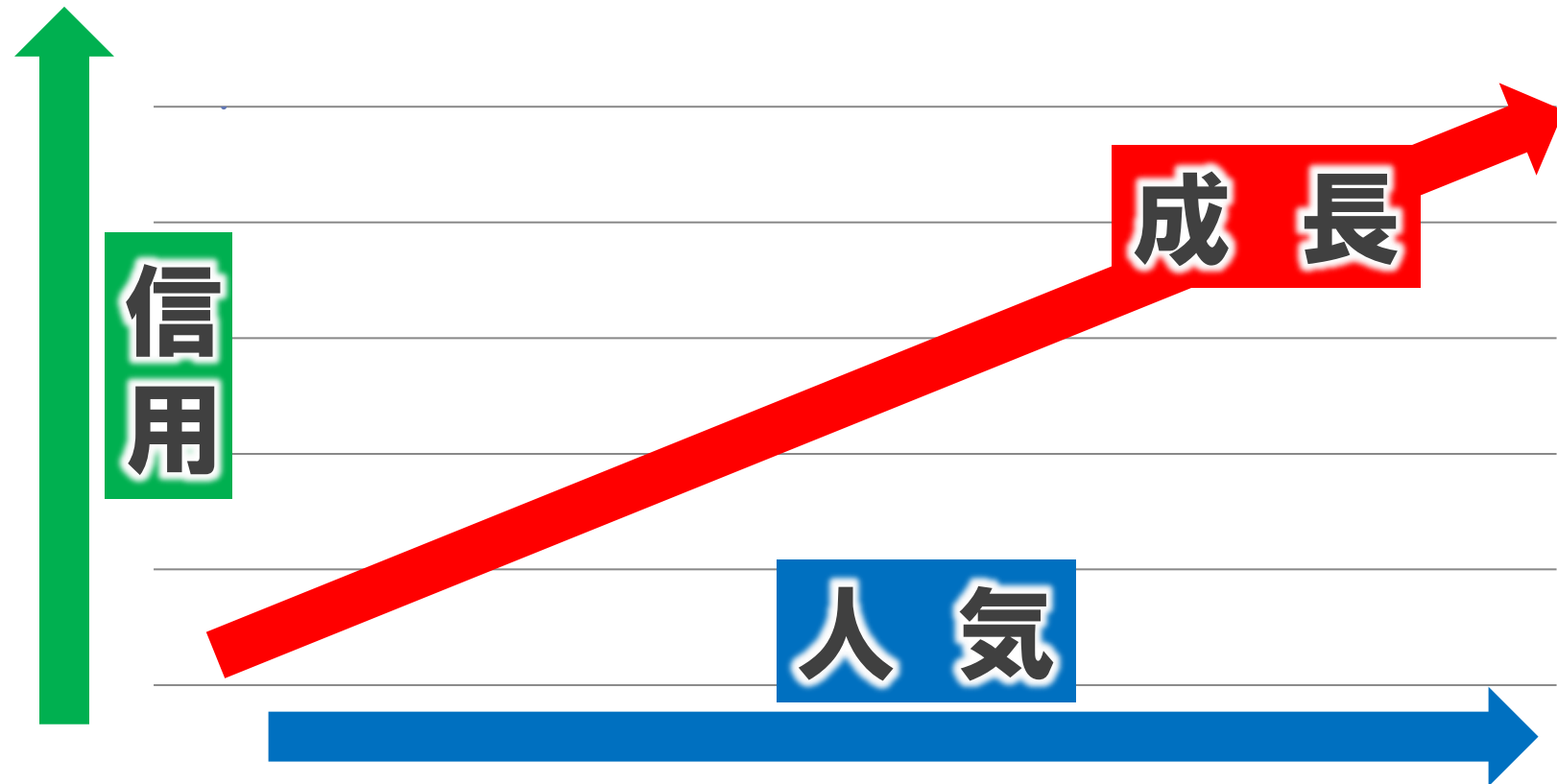
私が考える経営10カ条

1. お客様を喜ばし儲ける



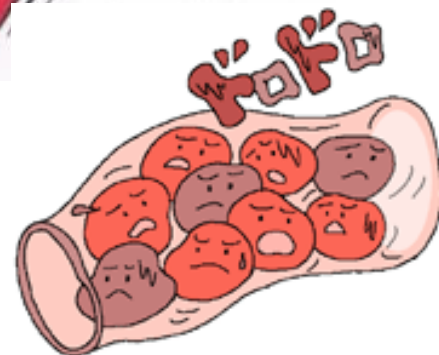
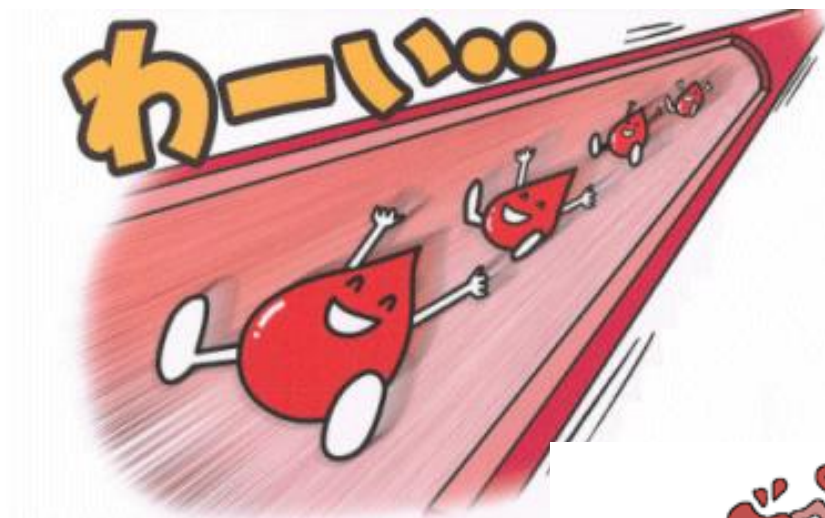
私が考える経営10カ条

2. 信用第一



私が考える経営10カ条

3. 利益第一



私が考える経営10カ条

4. 施設サービス業



+

=

高
収
益



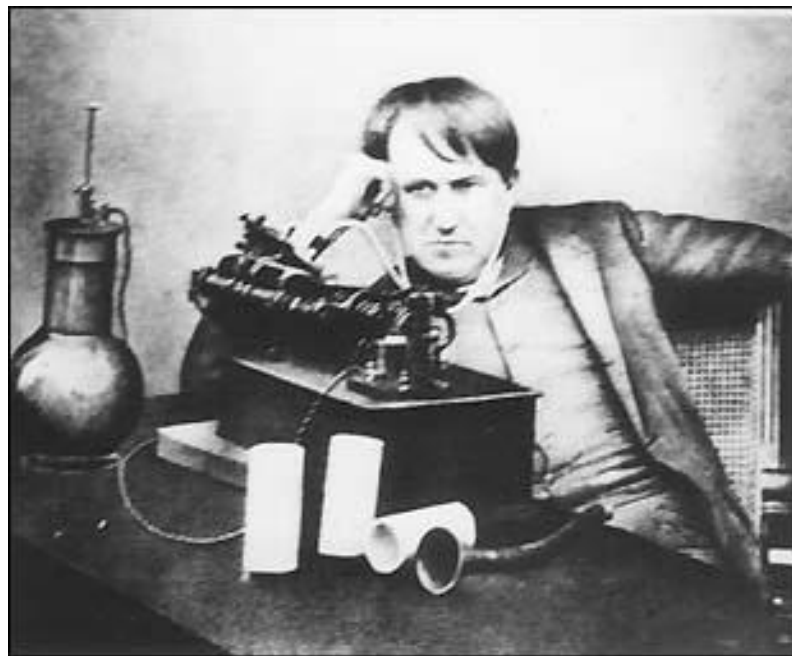
私が考える経営10カ条

5. 利は元にあり



私が考える経営10カ条

6. 1%のひらめき



私が考える経営10カ条

7. 仕入れなし、営業マンなし

仕 入

- 運転資金
- 在庫
- 人

営業マン

- 労働分配率 11%

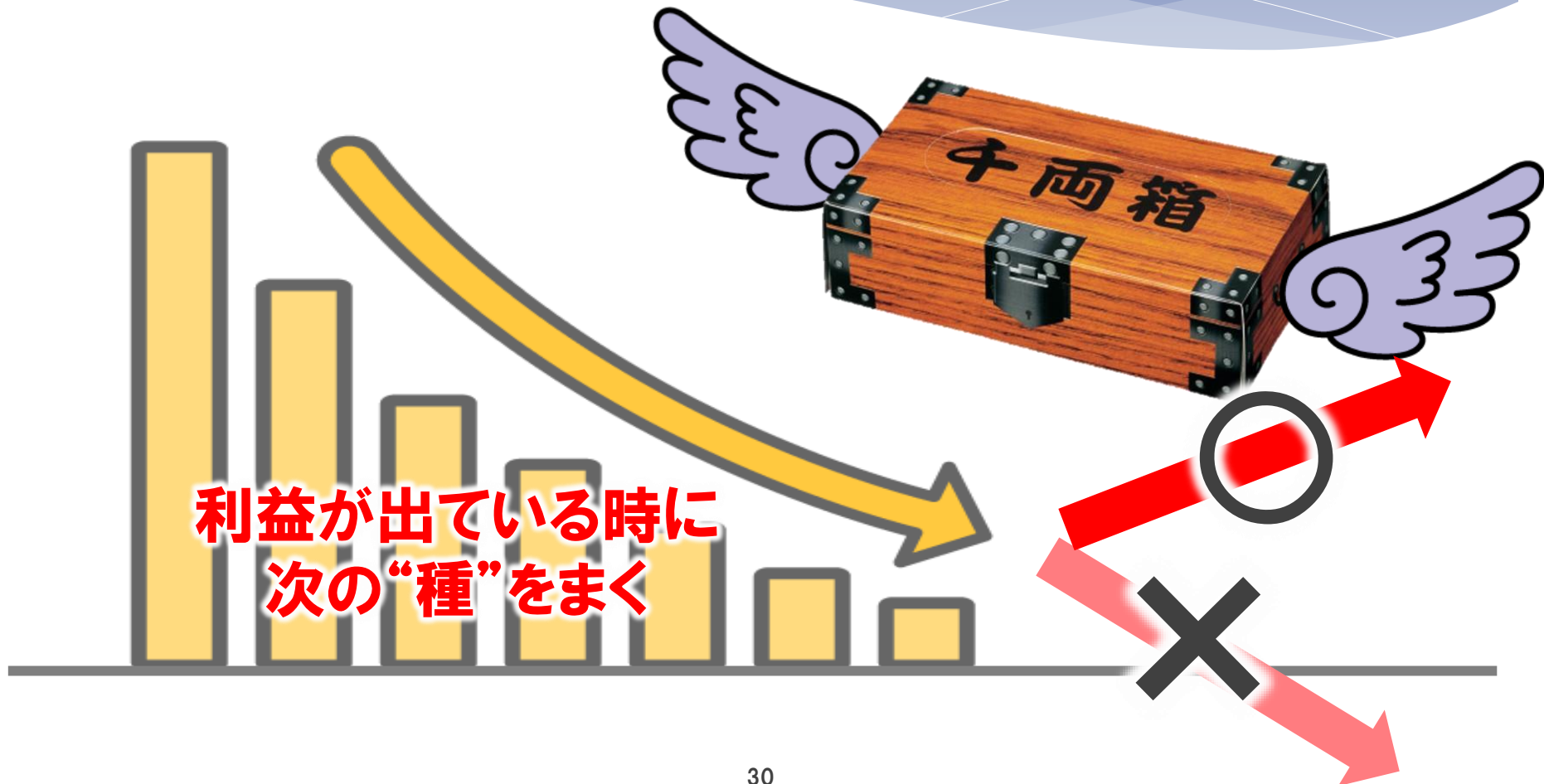
私が考える経営10カ条

8. 飽和状態の時は新商品を投入



私が考える経営10カ条

9. 儲からない事業はやらない



私が考える経営10カ条

10. 結果良ければ全てよし



仕事は人生！

人との交流は気づき・学びのチャンス

ご清聴ありがとうございました

皆様のさらなるご活躍をお祈り申し上げます

沓名俊裕

質疑・応答