

の崩壊による不況がこの地域にも押し寄せてきました。そして当社の受注も極端に減ってきました。同業者をみると人員の削減を行うところが多くなってきました。

当社が最も急激に増員をしましたので、最も大きく影響を受けました。どうしようかなと思いました。そうしましたら、昔、松下電気産業の松下幸之助氏が、大不況の時、同業者がどこも大量解雇を行った時、一人も解雇せず休業させて賃金を払ったということがあったのを思い出しました。そして生産部門の人からも営業に廻ってもらったのです。

私も、『よし厳しい情勢だが一人も辞めさせずに乗り切ろう。』と決意しました。金が足りなくなったら銀行から借りて借りて借りまくってもよいと考えました。朝礼でその事を社員に話しました。そしてもう一つ仕事のやり方を大胆に革新するぞ。提案件数も飛躍的に増やしてください。と訴えました。私は社会保険労務士制度ができる前からこの仕事を行っていましたので30年近く携わっていますが、常に今の仕事のやり方が最低だと考え、変えてきましたがそのスピードを飛躍的に高めようとしたのです。提案書がぞくぞくでてきました。実行できるのは直ちに実行しました。

社会保険労務士の仕事は景気、不景気に左右されない地味な事業ですが、1年前は9名でやっていたものを6名で何とかやれるところまで改善しました。約35%のコストダウンです。そして余剰人員は損害保険会社に出向させて損害保険の特級の資格を取らせ、損害保険の営業に当たらせ、又、他のものは大量にやっていた残業の削減に当たらせるようにしました。

思いもかけない大きな成果を上げました。私が人員削減という楽な選択を行った場合、ここまで業務の革新が進まなかったと思いました。いつもこのような局面に立たされると自分を鍛えるチャンスと思って厳しい道を選び、その都度よい結果を上げてきました。この年（則ち昨年）も社長賞をもらいましてとうとう3年連続で受賞することができました。

私は何故LCAグループに加盟したのかと言いますと、この地域には経営の相談に乗ってくれたり、問題解決のお手伝いまでやってくれるところが殆どなかったのであります。東京や大阪、少なくとも新潟にはありましたが、頼めるのは有力企業だけでした。そこで創業当初から経営の問題にも相談に乗り、問題解決を行った体験を時々していましたが、時には力不足から満足 of いかない結果となったのもありました。従ってもっと勉強をして、力をつけなければならないと努力をしてきました。しかし一人で努力をしてもたかだか知れているとも感じていました。

LCAグループには多くの人材と長年で蓄積したノウハウがあり、それにグループ会社との情報の交換等よいものがありました。そして、そのノウハウを当社が手に入れ、地元の企業に提供できることは、旅費や交通費、宿泊費の費用と時間の負担をお客様がしなくてすみ、又地元にいることによるきめ細かい対応ができることを考えて加盟しました。

私は今、最も大切にしているものが二つあります。その一つは命、則ち健康です。どんなに能力を高めても健康でなくなったらなんにもなりません。物事を成就させるには絶対健康でなければなりません。もう一つは信用です。信用がないと、どんなに頑張っても成果が少さくなります。信用

会長エレクト： 大野新吉さん

大変ご苦勞様です。会員お一人お一人のご諒解を得ぬまま1994～1995年度役員・理事及び委員会名簿を作成報告させて致します。失礼をお許し下さい。皆様方には大変不本意とはぞんじますが何卒ご協力下さいます様お願い申し上げます。本日テーブルの生ホタルイカ、眼玉や軟骨を取り去ってありませんが、私の温い手でさわっていると活が落ちますのでそのまま食べて下さい。春を感じさせる魚としてまず思いあたるのが「いさざ」漁と本日の「ホタルイカ漁」です。生のものはあまりご家庭ではめし上がれないと思いますし、当然きもちの良い物でもないかと思いますが、まずはご試食下さい。過日3月26日、新潟オークラホテルに於て第1回目の会長エレクト会議が開催されました。ガバナーノミニーの大島精次さんより国際協議会のアナハイムより帰国された報告と、地区大会の出席依頼がありました。各クラブより100%出席の希望ですが最低50%の義務出席と欠席人数×5000円の援助をして欲しいとの要請がありました。地区大会のホストクラブ高田RCの試算ですと現時点で1,100万位の不足との事です。これについて会長エレクトや分区代理からも今後の地区大会のあり方について色々の意見が交わされました。永年続いた地区大会が簡単に方向修正出来にくい感がしました。

ニコニコボックス：

- | | |
|---------------|---|
| 白倉和男君
熊谷敏君 | （分水RC）初めてメーキャップさせていただきます。今日は分水RC二十周年の登録のお願いにまいりました。多勢でおいで下さい。おまちしております。 |
| 樋口金占君 | 国際奉仕の江口さん御苦勞様でした。お影で楽しい海外旅行全員無事帰国、感謝の印にBOXへ |
| 五十嵐英雄君 | 先日の近隣火災につきましては多数の方からお心ずかいありがとうございました。当方は被害なく無事でございました |
| 羽賀一夫君 | フィリピン・セブ島の夜が楽しかったので |
| 長谷川博一君 | ようやく春です。ボックスに協力して。 |
| 早川龍雄君 | セブ島旅行の会員の皆さん無事お帰りおめでとうございました。餞別忘れましたのでBOXに入れさせてもらいます |
| 梨本清一君 | 分水RC20周年式典の盛会をお祈り申し上げます。お2人、ご苦勞さまです |
| 佐藤義英君 | セブ島旅行、楽しんで来ました。ゴルフではみんなにニギリをとられましたくやしい。傘ガールのサーラは今どうしているだろう!! |
| 佐藤啓策君 | 先週は早朝礼会で久し振りに座禅を組みとても良い気分でした |
| 大野新吉君 | 先週の早朝例会朝早くから大変ご苦勞様でした。私のふてぎわでなかなか地理不案内で大変ご迷惑おかけしました。反省しております。本日の卓話佐藤さんご苦勞様です。 |
| 加藤実君 | 江口国際奉仕委員長、大変御苦勞様でした。楽しい旅行でした |

阿部誠一郎君 人なみにカゼひきましたので今日は早退致しますので宜しく
馬場直次郎君 8日前息子が水そうに落ちてしまい、全身ずぶぬれになってしまいました、
結果カゼ及びショックで自家中毒を起こし毎日点滴の連続でしたが、ようやく明日から無罪放免になるようでホットしました。少々ことでショックをうけるようなと弱い息子に少々ガッカリの思いです。

坂内康男君 石川さんのとなりで協力
平山誠君 次男が大学受験、長女が高校受験、一勝一敗でした。
梨木建夫君 先回の座ゼんの席でお金の持ち合せがなく借金してしまいましたので一緒に……
／

吉川吉彦君 佐藤さん卓話有難うございます。楽しみです。
今井克義君 遅い春の寒さにふるえながらセブ島の熱さがなつかしいこの頃です。楽しい旅行
でした。ハンバギは何時でしょうか

堀川正幸君 ボックスに協力します！

山本賢君 ——

山崎勲君

味方義一君 BOXに！！

石川友意君 BOXに！！大野さん、ほたるいかごちそう様でした

ロータリー財団：

高橋彰雄君 息子が無事卒業、大阪に就職となりました。
吉川吉彦君 末娘の高校入学、あともうひとふんばりです。
石川友意君
平松利朗君 卒業、入学、就職の時期真盛りです。お子さん成長のお喜びの気持ちをどうぞR財
団BOXへ！

卓話： LCAグループに入る 佐藤啓策さん



今回2回目の卓話です。1回目の時は今から5年前でした。そこで日本一の社会保険労務士を目指して努力しています。人、物、金と経営の三要素の中で、最も重要だといわれている人の問題を一生研究していきます。ということを話しました。

今日は今から3年前にLCAグループという経営コンサルタントグループに入ったのですが、その事を話させていただきます。

丁度3年前の2月に、京都にあります日本LCAという経営コンサルタント会社より、LCAグループへの入会の勧誘を受けました。私は多忙を極めていましたが、これはという情報をキャッチしますと即座に調べることにしていまし

たので、東京支社に社長が来られる日に狙いを定めて上京し、社長より色々と聞いてきました。そうしましたら日本LCAは30年前に今の（2月22日に当社のセミナーで講師に来てもらいました。）社長の父が技術士で、小林技術研究所として創業し、その後、日本技術研究所と名称を変え、20年前に総合経営コンサルタント会社になりました。本体の日本LCAは、社員550名、色々な部門を子会社にして15社、合計で社員が900名余りです。そして良いノウハウを多く持っている日本で最大のコンサルタント会社です。

県央地域では、ツインバード工業が20年位前から指導を受け、現在も受け続けている他この地域でも多くの優良企業に経営のお手伝いをしていることもわかりました。又、全国の公認会計士、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士等がそれぞれ別会社を作って、550社が日本LCAのノウハウを使って経営コンサルタント業を行っていることがわかりました。

私は大変魅力を感じましたが、悲しいかな私には時間的なゆとりがなかったので、今は入会できないなあと思いながら帰ってきました。そして私が行っている仕事の中で簡単なもの1/3位を社員に教え、引き継いで1年後位には入会したいものだと思いました。しかし、よく考えてみますと、世の中は私を中心に廻っているわけではありません。私が1年後に入会したいといった時には既に他社が加盟していました。といって断られるのではないかと危機感を覚えたので、とにかく大枚を用意して入会だけはしました。

そして1年間の予定で、頻繁に上京し、東京に宿泊を続けながらノウハウの吸収にあたりました。そしてコンサルタントという人種は非常に活動的だということがわかってきました。すなわち、東京の私の仲間や関西の仲間が新潟県迄来るのです。そして営業をし指導しに来ています。又、関東圏の私共の仲間が北海道や九州に迄行き、極端なものは韓国に迄出かけて行って仕事をしているのです。LCAグループは8年程前に結成されていたので、会員には公認会計士事務所200人位スタッフがいて、コンサルタントが20名位いるところもあって、上場を目指しているところも数者ありました。新潟県でも10社程加盟をし早いところは活動を始めました。

私のノウハウの吸収も1年間という当初の予定を半年に繰り上げて活動を開始しました。

その頃、丁度グループではキャンペーン期間中でありました。そして私の営業活動でも受注がおもしろいように取れました。そしてキャンペーンの結果では、驚くことに私が東日本特別賞という結構大きな賞を受賞しました。

次に経営コンサルタント会社の成功の秘訣としては早め、早めに人を、則ち経営コンサルタントを入れることだと聞いていましたので活動を開始して間もなく一人入れましたが、その後も順調に受注できましたので1年間コンサルタントを3名、社会保険労務士の部門2名の5名を入れ、たった8名の会社が60%増員の13名にしました。そしてこの年グループ大会で、私が最優秀コンサルタント賞全国総合1位をはじめ最も大きい賞を三つ受賞してしまいました。正に三冠王になってしまったのです。夢にも思わなかったことでしたので私が一番びっくりしました。しかしその後バブル