

Title	中堅・中小企業の技術経営課題に応えるATAC
Author(s)	水野, 博之; 荒川, 守正; 谷口, 邦彦
Citation	年次学術大会講演要旨集, 9: 186-191
Issue Date	1994-10-28
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/5451
Rights	本著作物は研究・技術計画学会の許可のもとに掲載するものです。This material is posted here with permission of the Japan Society for Science Policy and Research Management.
Description	一般論文

2D2 中堅・中小企業の技術経営課題に応えるATAC

水野 博之（松下電器産業），荒川 守正（ナード研究所），
○谷口 邦彦（大阪科学技術センター）

1. はじめに

ATAC (Advanced Technologist Activation Center)は(財)大阪科学技術センター創立30周年記念事業の一つとして、当財団で25年の歴史をもつ中堅・中小企業の異業種交流グループ「技術と市場開発研究会」(MATE研究会)からの提案によって、中堅・中小企業の技術開発・生産の合理化・人材育成などの技術経営課題の解決に対応すべく設立された民間企業の技術系OBにより構成されている組織であります。

Advancedには技術系OBであるという組織の姿に加え、常に高度な水準の業務に前向きに取り組んで行こうとする思いが込められております。

1991年4月22日に発足以来、ATAC会員の努力と関係者のご支援ご高配を得て着々と実績を重ねてきた結果、行政や中堅・中小企業関係者にも、その存在が広く知られつつある段階に達しております。

3年間が経過し次の飛躍について考えるべきこの機会に、発足以来の業務実績・ATACの運営などについてまとめ、他の類似の活動との比較研究とATACの成功要因の分析をもとに今後の展開および課題などについてご報告し、益々の充実・発展に向けて各位のご教示を賜りたく存じます。

2. 業務実績

2. 1 コンサルト契約の実績

表. 1に示すように契約件数、契約総額ともに順調な立ち上がりをしており、今年度は契約件数25件、契約総額40百万円に達するものと見込んでおります。

表. 1 契約実績

項目 \ 年度	91年度	92年度	93年度	94年度
契約件数(件)	11	14	15	17
契約総額(百万円)	20.4	18.2	23.4	25.2
試作研究費(億円)	---	1.0	5.0	8.0

2. 2 業務実績の内訳

現在まで契約済の57件についてまとめます。

(94年度は9月末現在の実績)
(注)試作研究費：指導相談に関連してクライアントが実施した試作研究などへの推定投資額

2. 2. 1 クライアントの業種と業務内容

クライアントの業種と業務内容についてその契約件数を表2に示します。

水野博之：ATACの会長、荒川守正：運営委員長、谷口邦彦：運営委員

この結果では業種では素材産業、機器製造が一番多く、次いで建設設計、日用雑貨となっております。また、57件の契約に対して契約企業数は36社、そのうち10社から繰り返し契約をいただいております。契約件数では同一課題に関する継続契約16件、別の課題に関するリピート契約5件となっております。活動について評価が得られている証左であると考えております。

業務内容では生産性向上ならびに関連する業務が大半を占めております。

(注)

- ・ 素材産業：化学製品
金属製品、陶窯業
- ・ 部品製造：光学部品
精密部品
- ・ 機器製造：電機機器
産業機器、輸送機器
- ・ 建設設計：建設資材
製造を含む

表. 2 クライアントの業種と業務内容

業種 業務内容	素材 産業	日用 雑貨	部品 製造	機器 製造	建設 設計	自治体 流通	合計
経営全般				3	1	1	5
工場経営(含:QCなど)	1			1	3		5
生産設備計画・設計	1	2		3	1		7
生産性向上・合理化	5	1	4	7		2	19
自動化・情報化	3	3	1		3		10
新製品・特許・販売	2	2	1				5
解析・調査その他	3			1	2		6
合計	15	8	6	15	10	3	57

2. 2. 2 コンサルタント期間と従事人員

コンサルタント期間とその間当該業務に関与した人員についてその契約件数を表. 3に示します。コンサルタント期間は6カ月間次いで3カ月間が多く、また軽微な業務は一人で従事しますが、半数以上の業務は複数でチームを組んで従事しております。

表. 3 コンサルタント期間と従事人員

月 人	1	2	3	4~ 5	6	7~ 12	計
1	5	5	3	3	4	3	23
2	1	2	6	1	5	1	16
3	1		4		7	3	15
4			1		1		2
5					1		1
計	7	7	14	4	18	7	57

3. A T A C の運営

3. 1 会員の構成と日常運営

3. 1. 1 会員の構成

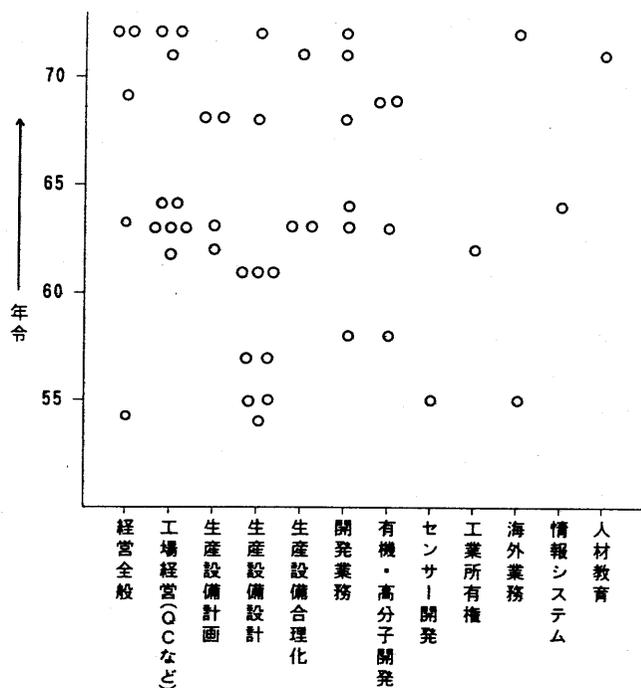
会員には正会員と準会員があります。正会員は技術系OBであるとの要件を満たしている会員で、一部MATE研究会の会員である中堅・中小企業の会長などが含まれており、現在16名。準会員はATAC事業に関心があるが、若く自らもコンサルタントなどの業務に従事しつつ正会員と補完的な業務を担当している会員で現在は4名です。

第1図に正会員の出身業種と年齢の分布を示します。

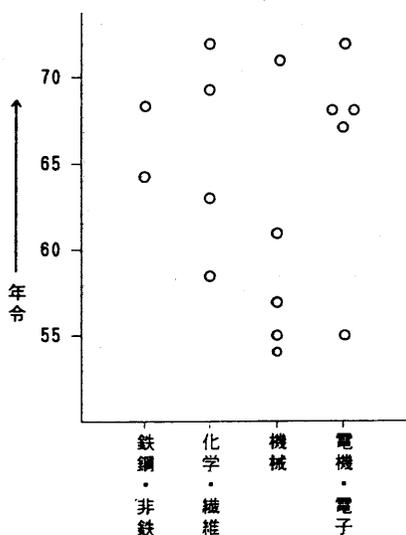
第2図は巾広い領域をカバーしていることを示していますが、工場経営・管理、生産設備設計など生産現場に関わる領域が多く表2に示すクライアントからの委託業務の内容と良い整合性を示しております。

この中で情報システムなど人材の手薄な領域を準会員がカバーしております。

第2図 正会員の得意領域と年齢（複数計上）



第1図 正会員の出身業種と年齢



3. 1. 2 運営経費

- ・入会金：500千円（退会時400千円返却）
- ・月例会費：10千円／月
- ・事務局費：契約額の25%をもってあてております。

3. 1. 3 定例の会議

- ・月例会議（2回／月）：通常1時間の運営委員会と2～3時間の定例研究会。

定例研究会は進行中のプロジェクトのうち、特に重要なものについての意見交換その他のプロジェクトの近況報告、会員を講師にした講義で構成されています。通常この後に会食懇談をします。

また、月例会議には常に2～3人の加入を希望する方のオブザーバ出席があります。2～3回オブザーバ出席が出来、その間にATACについて十分に理解をいただき、申し出を受けて運営委員会で入会を決定します。

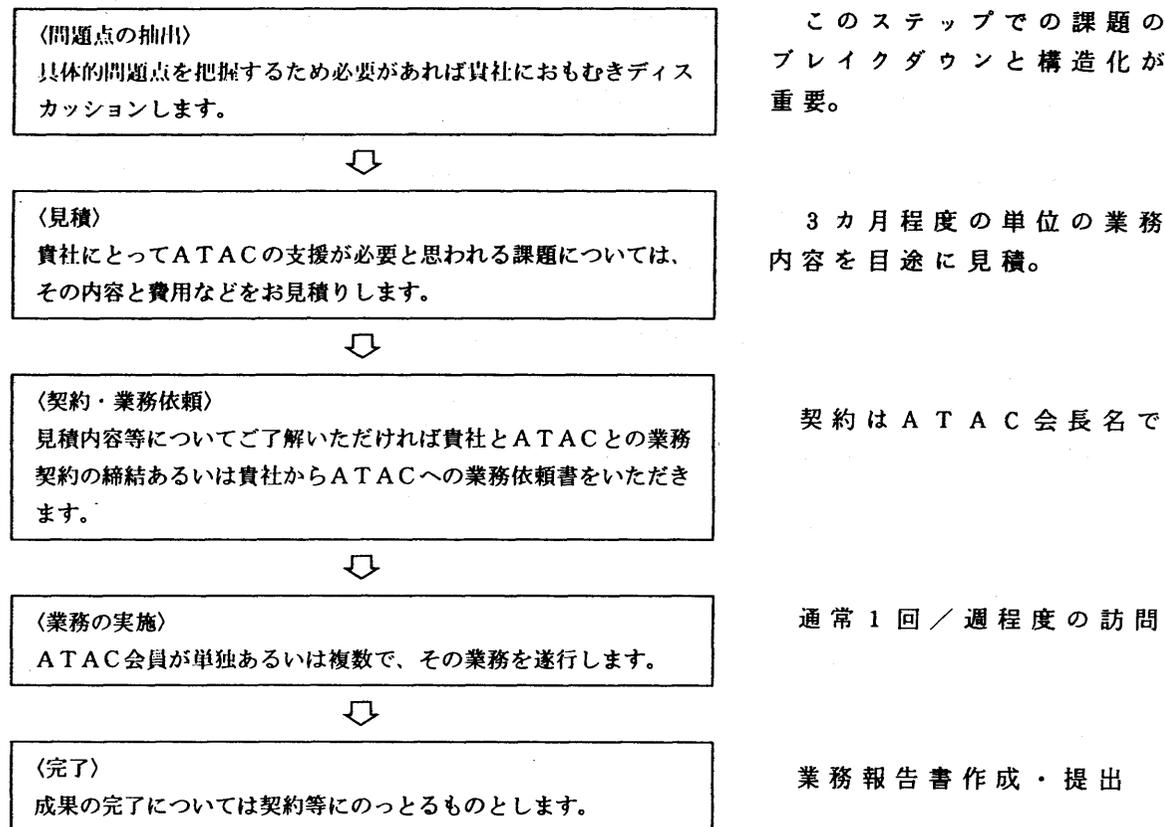
運営委員会は正会員8名と当財団の専務理事および谷口が構成しております。

- ・年次総会（1回／年）：来賓や主なクライアントをご招待し、記念講演や主な事例報告など。区切りの良い年には記念大会を開催します。

3. 2 業務の流れ

第3図にクライアントから見た業務の流れを示し、あわせて若干の補足説明をします。なお、案件の紹介・検討、取り組みの可否などを運営委員会および定例研究会で意見交換の上、担当会員が決定されます。

第3図 業務の流れ



4. 類似の組織的活動例との比較

類似の組織的活動例としては、熟年層の活性化に関わる活動と中堅・中小企業を主対象とした技術的支援の2面があり、それぞれの事例について概要を以下にまとめます。

なお、前者の例については発表者らのねらいは熟年層の活性化にあります。ここでは少し巾を持って高齢者による活動まで含めた考察としました。

この中で、上記の2面を併せ持つ活動には年の功クラブとビジネスライブの会があります。

この中で A T A C の特徴は公的機関によって組織化された企業体験のある技術系 O B による専門的な活動である点にあり、今後急速に増加が予想されるインテリジェント・シルバー・人材対応の活動としても位置づけていきたいと考えております。

(1) 高齢者の活性化に関わる活動例

- ・ シルバー人材センター：労働省の所管で会員には技能に応じた軽労働の場が提供されます。区市町村単位で全国に約 400。
- ・ 各種ボランティア活動
(文部省・青少年向け科学技術啓蒙活動、産業技術の歴史のまとめ、博物館や観光ガイドなど)。
- ・ (株)マイスター60：ビル・機械のメンテナンス会社の関連会社。
以上のほか、企業の高齢者対応の関連会社など。

(2) 中堅・中小企業を主対象とした技術的支援の例

- ・ 国公立研究所の研究交流センター
- ・ 公設試の技術アドバイザー
- ・ 技術士会 など。

(3) 熟年層による中堅・中小企業への技術的支援

- ・ 年の功クラブ(神奈川県)：「高齢者の生きがいづくり」と「中小企業への奉仕」を目的に設立されたボランティアグループで会員数15名。活動には講演、専門業務の指導、情報提供がある。
- ・ ビジネスライブの会(大阪市)：「健康・仕事・生きがい」をモットーに87年に大企業の定年退職者で設立。会員約300名の会の中に業務別に4つ有限会社を設立し、各種業務を請け負っている。その一つの(有)ライブプロダクションシステムズが技術分野のコンサルタントや技術支援業務を担当しており、約50名で年間売上高約8000万円。

5. A T A C の成功要因について

A T A C の成功要因として、①時代的背景、②クライアントから見た評価および、③内部的な要因の3つの面からそれぞれ数点ずつ項目のみを記します。

(1) A T A C 成功の時代的背景

- ・ 技術のライフサイクルの短縮化。
- ・ バブルの崩壊による潜在課題の顕在化。
- ・ 中堅・中小企業におけるスタッフの相対的不足と定常的な配置の難しさ。
- ・ 技術経営課題解決には経験豊富な技術者の判断力と一次的に著しく集中的な資源投入が必要。
- ・ インテリジェント・シルバー(熟年)・人材活性化の必要性。

(2) クライアントから見た評価

- ・ 信頼性・・・財団法人、企業 O B (系列・利害なし)、ボランティア精神。

- ・ 納得性・・・企業の立場に立った取組み。現場密着型調査。予備調査による課題のブレイクダウンと構造化に基づく業務提案。
- ・ 責任感・・・契約による業務範囲の明確化と業務報告書。
- ・ 安心感・・・チームワーク(多彩な専門家)。
- ・ 経済性・・・年金受給者(生計基盤安定のため安価な契約額)。

(3) 内部的な要因

- ・ 生き甲斐・・・自己のキャリアに対する社会的評価。
- ・ 相互研鑽・・・運営委員会・研究会・会食の場で適切な討議と助言。
- ・ 相互啓発・・・チームワーク上不適切、不活発なメンバーには自己啓発を促すなど相互啓発による活性化。
- ・ 事前理解・・・オブザーバー制によって活動を理解の上でメンバーに登録。
- ・ 機動性・・・豊富な人脈。

6. 今後の展開

今後の取り組み・展開として、①内部活動の強化、②技術振興策など地域施策における位置付けおよび③活動の横展開の3つの面からまとめます。

(1) 内部活動の強化

- ① 契約案件・課題の増加策
(広報活動：財団広報誌TheO S T E Cに毎号掲載、新聞報道など)。
- ② 円滑な会員の補充・増員(財団の正副会長会社などの高齢者施策との連携)。
- ③ 中堅・中小企業向けの国家・地方行政助成策の活用増。
- ④ コンサルノウハウのまとめ蓄積(業務報告書など)。

(2) 技術振興策など地域施策における位置付け

行政との適切な接点を持ち、補完的な立場で支援をするとともに業務の充実を図る。

- ① 中堅・中小企業の技術振興施策の一翼として。
- ② 地域における技術移転促進プログラムの一翼として。
- ③ 会員の体験・研鑽を越えた知識源の確保
(国立研究所・公設試の成果との橋渡しなど)

(3) 横展開

- ① モデルとしてのまとめ
- ② 他の希望される地域への移転
- ③ フランチャイズ制(○○○A T A C、A T A C◇◇◇)の検討

7. むすび

今後とも前項の展開事項の推進を通じて、A T A C自身の発展とこの種の活動の発展に運営委員として側面から支援していきたい。多忙な中でデータや資料の整理に注力していただいたA T A C事務局スタッフへの謝意を表します。