

Title	中堅・中小企業の技術経営課題に応えるATAC（第2報） ：5年間の総括と今後の展開
Author(s)	水野，博之；荒川，守正；五百蔵，弘典；石王，道男； 谷口，邦彦
Citation	年次学術大会講演要旨集，11：194-199
Issue Date	1996-10-31
Type	Conference Paper
Text version	publisher
URL	http://hdl.handle.net/10119/5559
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

水野博之 (松下電器), 荒川守正 (ナード研究所), 五百蔵弘典 (フィガロ技研),
石王道男, ○谷口邦彦 (大阪科学技術センター)

1. はじめに

A T A C (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」(M A T E 研究会)からの提案によって、中堅・中小企業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O Bにより構成されている組織である。

本組織の活動概要、活動が求められる背景、類似の活動との比較、成功の要因などについては、本学会の第9回年次学術大会で報告した。

本報告では、創立5周年を迎えた機会に、活動業績に関するデータ、前回報告以降の活動基盤の整備事項などについて5年間のまとめおよび今後の展開と計画について報告する。

2. 5年間のまとめ

2. 1 業務実績

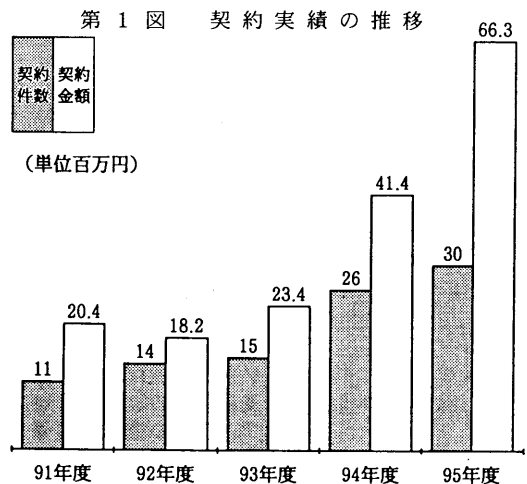
(1) 業務契約の実績

発足以来、第1図に示すように契約件数、契約総額ともに順調な伸びを示しており、創立5年目の平成7年度は契約件数30件、契約総額66.3百万円に達した。この内、リピート契約は10件である。

今年度も、年央で昨年度の60%を超える契約実績を得ており、年度記録を更新するものと思われる。

(2) 業務契約の内訳

5年間の契約実績の96件について、表1にまとめる。この結果、業種はかなり拡がりを見せており、業務内容では契約時には依然生産性向上ならびに関連する業務が約50%を占めているが、その内50%以上はコンサルティングの進展につれて、工場経営、経営全般の課題に問題の本質が移行する傾向にある。



水野博之：大阪科学技術センター副会長・A T A C 会長、

荒川守正：A T A C 運営委員長、五百蔵弘典：副運営委員長

石王道男、谷口邦彦：大阪科学技術センター・A T A C 運営委員

表. 1 クライアントの業種と業務内容

(注)

- ・ 素材産業：化学製品、
金属製品、陶窯業
- ・ 部品産業：含：光学部品
- ・ 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

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			5	6	1	1	13
工場経営(含:QCなど)	1			1	4		6
生産設備計画・設計	1	2		4	1		8
生産性向上・合理化	7	1	7	10		7	32
自動化・情報化	3	5	3	2	4		17
新製品・特許・販売	2	3	1				6
解析・調査その他	3			3	4	4	14
合 計	17	11	16	26	14	12	96

(3) 中小企業向け施策の活用
コンサルテーションの結果、
装置開発や設備の試作など費用
が必要な場合には、中小企業庁
などの補助金の紹介や申請の支
援も行ってきた。

最近活用できる施策の充実に対応して、大阪科学技術センターの講演会「中堅・中小企業を対象とした技術開発支援事業」の講師との懇談や制度の勉強会を設定する他、補助金担当のタスクフォースを設定している。

2-2 広報媒体の整備

コンサルテーション契約の安定的拡大を図るために、次項のように関連機関の推進事業との接点整備に努めてきたが、その活動を効果的に展開するため、下記のような諸資料の整備を進めて来た。

これら整備の推進に当たっては、課題毎にタスクフォースを設定しそのメンバーの素案を全員で検討するという知識集約型・手作りを基本としつつも、必要に応じて、弁理士、デザイナーなどの専門的な指導・支援を仰いで取り組んで来た。

(1) パンフレット

創設5周年記念事業を機会に作成した、「ロゴマーク」とキャッチフレーズである「輝く中堅・中小企業をめざして」を表紙に配置し、また、メンバー全員の顔写真をグループ構成し、親しみ易いものに仕上げている。

(2) 業務事例集

A T A C の紹介に当たって、一般的な業務の説明を行なうと続いて必ず実績に関する質問を受けることから、第1集としてクライアントから公表のご了解が得られた12テーマについて1テーマ1葉の形で、下記事項についてまとめている。

・ テーマ名 ・ 概要 ・ 補助金 ・ キーワード ・ 実施時期 ・ 内容

・ 効果(成果) ・ 対象会社(業種、年商、主要生産品目) ・ A T A C 担当

(3) 略歴プロフィール集

第3-2項の講師の派遣を促進するため、メンバー紹介も兼ねて略歴プロフィール集を作成した。

(4) ロゴマークの制定

設立5周年を機会にロゴマークを制定することとし、タスクフォースが設定され、数種類のモチーフの中から特に知的集積であるとの思いが、頭の「A」に込められた右の図案がデザイナーの支援も得て制定された。



メンバーの名刺や各種印刷物に使用している。

2-3 PL、ISO、危機管理へと業務内容の拡大

コンサルテーションの中で、PLやISO9000の話題が散見されるようになり、ATAC内で専門家を持つこととなった。また、昨年の阪神・淡路大震災の発生で、企業における危機管理マニュアルの不備がクローズアップされたが、特に中小企業ではその規模的な制約もあり十分な態勢がとれず、その作成支援の依頼に応える形で、地震防災マニュアルへの取り組みを進めている。

(1) ISO9000指導者の認証取得

メンバーの中で指導者の認証取得の希望者があり、ATACとしても取得費用の一部を補助する形で取得がなされ、その後のコンサルテーションの中で活かされている。

(2) 地震防災マニュアルへの取り組み

阪神・淡路大震災の発生と同時に、FEMAなどの資料収集などの活動を開始し、従業員200人で、本社・工場および分工場の2カ所に立地している中小製造業を想定した「危機管理ビジネスガイド」作成への取り組みを開始した。

一方、科学技術庁の科学技術振興調整費による、「職住混在地域における地域防災体制に関する研究」を受託するに至った。詳細は本大会の(2C9)参照。

3. 関連機関の推進事業との接点整備

3-1 各種交流会・商談会への参加

91年発足以来、2年目から機会ある毎に各種の中小企業施策関連の交流会や商談会には積極的に参加しており、近畿地域のみならず域外からも要請があれば地域における類似のグループの設立促進をも視座に置きつつ応じている。融合化フォーラムやテクノメッセ関西のように定例化している事業もある。

(1) 近畿地域で実施された事業

- ・融合化フォーラム(92. 93. 94. 95)
- ・テクノメッセ関西(93. 94. 95. 96)
- ・近畿ブロック技術・市場交流プラザ(92)
- ・大阪中小企業投資育成(株)異業種グループ(93)
- ・兵庫県地域活性セミナー(94) ・尼崎産業振興協議会(96)
- ・ベンチャーサポート(96) ・中小企業ビジネスメッセ(96)
- ・大阪府異業種交流グループ促進協議会(96)

(2) 近畿地域外で実施された事業

- ・(財)山口県産業技術開発機構(92)
- ・島根県技術・市場交流プラザ総会(95)

3-2 講師派遣

今までも危機管理など個別には講演依頼を受けていたが、本年度から広報活動の一つとして、A T A C そのものの紹介や業務事例の紹介のため講師の派遣にも注力して行くこととしている。以下に主な事例・企画についてまとめる。

(1) 阪神総合卸商業団地協同組合 (96-8-22)

防災危機管理に関する講演会が企画され招待されたもの。

(2) 全国技術指導研究会 (96-10-24・25)

テーマ「産学官交流の推進と技術支援」の下で、中小企業庁、近畿通商産業局、大阪府主催で開催され、A T A C 紹介の機会をいただいたもの。参加者は、全国の公設試を含む、都道府県の商工行政担当者約200人。

(3) 南大阪地場産業振興センター (テクノ・オープン・カレッジ)

堺市に基盤を置く標記センター主催の中小企業の若手技術者対象の研修事業で、97年1月下旬～2月上旬に数回に渡って開催される予定。研修内容を企画中。

(4) 中小企業大学校

同大学校では、今後の研修事業の企画として実企業を対象にした研修生による業務改善を検討されており、研修の中における事例紹介と業務改善の研修支援の要請があったもの。

3-3 関連機関の推進事業との接点

各関連機関ではそれぞれ独自の中小企業関連事業を推進されているが、昨今の中小企業の課題は従来以上に産業構造が高度化・複雑化している中で、技術面の評価などA T A C が得意とする分野で連携できる機会が増えるものと考えられ、良き接点を求めて行きたい。

(1) 大阪中小企業投資育成 (株)

同社の投資融資先企業で投資融資後の市場環境などの変化で技術経営的な支援が必要となるケースがあり、最初の契約は同社と締結し連携して支援を行う形でスタートし、その後はクライアントが希望されれば当該企業との間で通常の契約を締結することとしており、今までの3件は全てがこの形となっている。

(2) 大阪商工会議所

同会議所が昨年より推進されている内外ベンチャー企業の仲介事業の本年度の「アジア太平洋ベンチャー96 (A P V 9 6)」(96-10-24・25開催)において、開催までに申込企業のパートナー探索が事業の重要な業務であり、本年度は35件の内10件についてA T A C が分担支援している。

(3) 南大阪地場産業振興センター

同センターへ問い合わせのあった技術的相談がA T A C へ転送され、商品開発や商品企画の相談指導に応じている。

(4) 海外調査団・見本市への参加

関連する調査団や見本市などへも自己啓発・相互啓発の一環として自主的に参加しており、これも資格取得と同様にA T A C 全体として有意義なものには、補助を行っている。本年は下記の参加があった。

・シリコンバレーベンチャービジネス調査団 ・ドイツ機械見本市

4. 設立5周年記念事業

統一テーマとして、「輝く中堅・中小企業を目指して」を掲げて、次の諸事業を実施した。

4-1. 記念シンポジウムの開催（96-10-1）

記念シンポジウムは200名を越える参加者があり、活気あふれる雰囲気包まれた。（シンポジウムのプログラムは次頁に示す）。

記念シンポジウムの中で発表した「ドリカムプラン（若手起業家支援事業）」については、第5項の「今後の展開」の中で記述する。

4-2. 記念小冊子「ATACの経営便利帳」の刊行

ATACメンバーの体験や、中小企業の成功例、コンサルテーションに備えて勉強した内容を冊子にしたもので別記の構成からなっている。

記念シンポジウムで、参加者に贈呈したが、好評で追加依頼が次いでいる。

目 次

- ・中堅・中小企業は産業の柱
- ・もっと元気な企業にする方法（ある製造業の成功例）
- ・企業を発展させる新製品・新事業開発の考え方
「コラム：シリコンバレー・ベンチャーマインドはどこからくるのか？」
- ・これからの品質保証体制
- ・自動化とロボット
- ・コンピューターを如何に利用するか
- ・各種補助金や融資の上手な利用法
- ・経営指標の活用（トップのための経営自己診断）
「コラム：あなたの会社の地震対策は？」
- ・地球環境と経営課題
- ・ATACの概要と活動

5. 今後の展開

5-1 事業の拡大

（1）コンサルテーション事業の安定的拡大

コンサルテーション事業については幅広い課題を体験してき

ており、クライアントの円滑な発掘が事業の安定的拡大の基盤であり、第3項に例示した「関連機関の推進事業との接点」をさらに拡大して行きたい。

（2）危機管理マニュアル作成の事業化

科学技術庁の地震防災総合研究の進捗を見極めつつ、地方自治体などの中小企業指導事業との接点や危機管理マニュアル全体への展開を求めて行きたい。

（3）ドリカム・プラン（若手起業家）

従来の既存の中小企業への技術経営面での支援に加えて、学生など若手起業家の育成を支援しようとするもので、下記の諸事業を進めて特に現在課題になっている初期段階の起業家の立ち上がりを支援しようとするものである。

- ① 企業化テーマの開発方針、方法への助言
- ② 企業化可能性の判断への助言
- ③ 会社設立、立ちり時の経営、初期マーケティングへの助言
- ④ 起業資金の為の投資家や公的補助金の紹介と資金獲得への助言
- ⑤ 事業売却や合併の相手企業との引合わせ

5-2 地域における姉妹活動展開の促進

他の地域においてもATACのような活動を作りたいという機運は高まってお

り、一例として関東地区で立ち上げを予定されている事例(*)を紹介する。

これらの活動が円滑に立ち上げられるように、A T A Cの運営に関わる成功要因の分析・提示や支援・連携を進めて行きたい。成功要因については、第9回年次学術大会の第1報にまとめたが、この中で今後の「地域における展開の要件」として重要と思われる事項を下記にまとめてみた。

- ① 信頼性：公益法人、企業OB(系列・利害なし)、ボランティア精神
- ② 責任感：契約による業務範囲の明確化とクライアントとのチーム構築
- ③ 安心感：業務のフェーズに見合った多彩な専門家のチームワーク
- ④ 活性化：自己啓発の促進と相互啓発による活性化状態の維持向上
- ⑤ 経済性：クライアントの数などある程度の地域の経済規模

今後、他のケースとの比較も行いつつブラッシュアップを図って行きたい。

6. むすび

関係各位のご支援を得て有意義な5周年を迎えることが出来ました。この5年間の実績を基盤に従来の事業の安定的展開を図りつつ、新規な事業にも幅を広げて行く所存であり、引き続き各位のご指導とご支援をお願いしたい。

創立5周年記念シンポジウムのプログラム

総司会	A T A C 運営委員	三原 恵二郎
(1) 挨拶	A T A C 会長	水野 博之
(2) ドリカムプラン(若者起業家支援事業)発表		
	A T A C 副運営委員長	五百蔵 弘典
(3) 基調講演	神戸大学 経営学部 教授	加登 豊氏
「行動する起業家としての能力(ケイパビリティ)獲得を目指して」		
(4) パネルディスカッション		
コーディネーター	A T A C 運営委員長	荒川 守正
パネリスト		
通商産業省 中小企業庁指導部 技術課長	小島 彰氏	
白 光(株)	代表取締役会長	吉村 博氏
太陽刷子(株)	代表取締役社長	小倉 義生氏
(株)ビジネスデザイン	代表取締役	山科 裕氏
コメンテーター		
京都工芸繊維大学	学長	丸山 和博氏
大阪府立産業技術総合研究所	所長	松田 治和氏
(5) 懇親パーティ		

(*) <技術支援集団「グループ・イー」>

〒107 東京都港区赤坂3-11-14-907(赤坂ベルゴビル)

電話・FAX共に：03-3586-4393