

います。一見関係ないような方が天才的なひらめきで話をされて、それがすばらしいと感じています。そういうことが普通ではない物を作るには必要ではないかと考えています。順番にデータを取って、こうしようあしようではなくて、ある時全然違う発想で言われることが貴重なのです。

【梶原】 ATACのやり方は月2回の研究会で、各人の持っているテーマについて、専門の異なる25人が知恵を出して揉んでいるのです。ですからクライアントに対する担当者は2人でも25人がバックアップしているので25人を使っているようなものです。更に25人のメンバーがそれぞれ人脈を持っているので、25人が更に広がっているのです。

## ◆ATACの特徴と効果

【栄西】 ATACにコンサルティングしていただいて結果はともかくとして、仕事の進め方を社内の人に知ってもらうことに価値ありと感じています。今まで、単にやっていたことがATACのご指導でデータを取り込んで利用するやり方を学び、それが役立っています。会社はプロの集団ですからやれるはずですが、やり方が分からないので、その道筋を作ってもらっただけでも有意義と思っています。



【田頭】 私たちがやっていて、中小企業の方はデータの使い方があまり上手ではないと思っています。若い人はデータの作り方が上手で、カラーの鮮やかなグラフに経営者はごまかされるのです。じっくり見てください。データが良くなると、良くなった原因、悪くなると悪くなった原因を追究することが大切です。

栄西常務取締役

【金澤】 普通のコンサルティングに頼むと、いろいろ分析をして報告書を出して、後はメソッドを教えてもらえるだけです。実際、現場に入って社員と一緒にやってもらえるのが、ATACの普通のコンサルタントと違うところです。それはずっと続けていって欲しいと思います。社員の教育・人づくりのところで協力していただいているのが非常に有り難いと思っています。

【吉井】 ATACが具体的に成果を出していただくことはメリットとして考えていますが、例えば外部の方が来られて、こういう事ができますかと聞かれた時にもATACが役立っています。自分ではできなくても、ATACに相談すればできると思っているので、自信を持って「できますよ」というと技術力がアップしているように相手が受け取ってくれるのです。また、貴金属でこういう加工ができるかと言われたときに、われわれは機械加工のことが分からなくても、ATACに相談すればできることがある程度わかっているので「できます」と相手に言えるのです。そして例えば官公庁のホームページに吉井商店はこういうことができると書いてくれるのです。ATACのお蔭でそのような目に見えないメリットがあり、お役所などで奥行き深い会社と理解してくれるのです。



中尾代表取締役社長

【中尾】 ATACと契約しておれば、敷居が高くて行けないところへも一緒に聞きに行けるのです。われわれの世界では外部の情報を聞きに行くにも限られています。だけどATACの場合、わが社のコンサルティング担当者の人脈だけでなく、他のATACメンバーの人脈も使えるのです。そのバックヤードの大きさは凄いです。私はコンサルティングを頼むのではなく、社内でやらねばと言ってやってきました。しかしコンサルティングをお願いして、いろいろヒントをいただき、別の世界に接して、当社の進めた方向は正しかったと喜んでいきます。

## ◆ATACに望む

【梶原】 ATACにこうして欲しいという注文はございますか。料金を含めてどんなことでもご意見をお聞かせください。

【栄西】 コンサルティング料は安い方がよいが、高くなるとプレッシャーがかかってしっかりやらねばという姿勢になるでしょう。

【中尾】 コンサルティング料に関しては結果の評価がむづかしいのです。高くなれば、効果が目に見えて出てくるのかが分からないからです。

【梶原】 ATACはコンサルティングだけでなく、社長懇話会を続けており、ここでは見学や社長さんの話を聞く以上に、社長同士の交流が生まれて成果を上げる例もあり、喜ばれています。

【田頭】 ATACは契約書のテーマ以外のことでも悩み相談の形で対応するようにしています。

【金澤】 われわれはコンサルティングということで、構えるところがありましたが、これからは悩みの相談室と考えて、いろいろ相談したいと思います。



田頭副運営委員長

【吉井】 私はATACの担当者を準社員のつもりで、お願いしています。1人雇えば高いので安い準社員がいると思っています。しかもバックに沢山優秀な方がおられるので、ATACのコンサルティングは非常に安いと理解して、本来秘密が一杯ありますが、ほとんど隠さず話をしていきます。そして今年7年目ですが、後3年続けて10年ぐらい長期間やってみて、成果はどうか考えたいと思っています。私はATACを宝物と思っています。値段が高いとか安いとか、ATACの特徴などの話がありましたが、結局ATACのコンサルティングをどれだけ活かせるかだと思います。宝箱は宝箱として、宝が一杯ありますが、それを自分が鍵を開けて取り出すことができなければ、それはゴミにしか過ぎないのです。それは企業の責任です。だから私は高いとか安いとか良いとか悪いとかはあまり考えていません。

【梶原】 本日お聞かせいただいたご意見を今後のATACの業務に活かしていきたいと思っておりますので、今後も引き続きATACをよろしくご指導ください。本日はお忙しいところ、貴重なお話をいただき、有難うございました。

(田頭記)