

ATACの内容

本会は長年の経験により独自の技術とノウハウを有する技術者・管理者を結集し、お互いの知恵を出しあい、学習しあい、ネットワークを活用するとともに、中堅・中小企業が抱える国際化、技術開発、人材育成等の諸問題の解決を支援することにより中堅・中小企業の発展に資することを目的とする。
～ATAC規約第2条より～

ATACは上記の目的に則り、これまで14年にわたり中堅・中小企業の発展のために数々の活動を推進してきました。その主なものを挙げますと

1. コンサルティング

ATAC活動の大部分を占める業務で中堅・中小企業の抱えるさまざまなテーマについて450件以上のコンサルティング業務に携わってきました。

2. セミナー開催・講師派遣

ATACは従業員教育、経営管理、ISO関連、品質管理などのセミナーを企画・実施し好評を博しています。また、講演会・研修会などへの講師派遣も行っています。

3. 書籍刊行

中堅・中小企業の発展に役立つため、これまでに刊行した書籍は下記の通りです。

ATACの経営便利帳

現場の課題解決はこうする

(中堅・中小企業の業務改善事例)

中堅・中小企業へのATAC提言集

- ①新商品開発のヒント
- ②ISO9000認証取得の手引き
- ③ISO14001認証取得の手引き
- ④中小企業のためのIT
- ⑤材料選択の手引き
- ⑥設計を考える

4. NASCA(産学連携のお手伝い)

企業の技術ニーズをお預かりして、最適な技術シーズを持つ大学や研究機関などを探し、ご紹介する業務です。

5. 公的支援情報送信サービス

ご希望の企業に、国や府県等による研究開発補助金等の公的支援募集情報をタイムリーに分かりやすくe-mailやFAXで無料配信する業務です。

新たに公的支援情報送信サービスをご希望の企業の方は下記の申込書にご記入の上、FAX (06-6443-5319)でお申し込みください。

公的支援情報送信サービス新規申込書

企業名
所在地
担当者
TEL
FAX
E-mail
公的支援情報送信先(どちらかに✓してください)
<input type="checkbox"/> FAX / <input type="checkbox"/> E-mail

書評

ことわり 「営業の理 漁に出ずして 漁はなし」

相澤将之著 2004年4月 ダイヤモンド社刊 1600円

東京リコー社長の著者が仙台支店長時代、魚群探知機もない船で、乗ると大漁間違いなしという釣船の船頭との出会いから始まる。

「失点長よ、“漁師は漁に出ずして漁はなし”だよ」胸にグッサリと刺さる漁師の言葉はさらに続く。「近頃の若い漁師は漁に出ない、工夫しない。あれでは釣れるわけがない。自分は雨が降ろうが、風が吹こうが、一日たりとも魚場に顔を出さなかった時はない。毎日毎日海に出てカモメの動き、潮の流れ、風の方向、海水の温度なんかを観察して、どの魚場にどんな魚が寄ってきているか判断するんだよ。漁師の命は海、魚場なんだ。営業で言えばお客さんだよ。お客さんに顔を出さねーで売れるわけがねーよな」

この本のエッセンスは以上の言葉に尽きるが、このほかにも多くの含蓄のある文章が詰まっている。

「営業」は六つの顔(俳優、教師、医者、芸術家、商人、宣教師の顔)を持つ「プロ」だという。営業というステージで観客であるお客様に役割を見事に演じ切る俳優の顔、生徒に指導・アドバイスするように説明する教師の顔、冷静沈着に患者に問診し、的確に処方し、心のケアもする医者の顔、想像力をフルに発揮してソリューションという作品を作り上げる芸術家の顔、当然であるが、誇りを持って質の高いものを売って利益を得る商人の顔、そして、物事の本質を究め、トレンドを自力で取り込み、伝道していく宣教師の顔。

また、経営トップの使命は経営変革で、これまでは「夏山の山登り戦略・戦術」で予測可能だったが、今は波も潮も常に変わり、瞬時の予測、現場当事者の判断が重視される「波乗り戦略・戦術」、即ちソリューションの時代で、営業も主体的、自発的な研究努力が必要だという。

この他にも著者の営業マン、トップ経営者としての見識が縦横に語られており、一読に値すると思いますのでお勧めします。

(久保田達之記)

