

「目からウロコのアドバイス 中小企業経営者への提言」 刊行に寄せて

◆一味違う編集企画

昨年10月、ATACが15周年記念行事の一つとして刊行した「目からウロコのアドバイス 中小企業経営者への提言」は企画から3年近くの歳月を経てATACの総力を挙げて完成したもので、すべてATAC会員の体験に基づく著作です。

ATACは中堅・中小企業の経営・技術の向上に貢献するため、平成8年（1966年）以来数々の書籍を刊行してきましたが、平成15年（2003年）8冊目を刊行した時点で振り返り、次回の刊行は今までと一味違った編集を企画しようと、平成16年1月、5名で構成するATAC出版企画委員会を発足させました。

一味違った企画とは、今まで少数の特定会員が原稿を書き編集するのを改め、20名を超える全会員から、各自のコンサルティング体験に基づく原稿や意見を集めて編集することにしました。

もう一つは、今まではATACの自費出版の形でしたが、一般書店でも販売する形で多くの中小企業経営者の方に読んでいただくという企画です。

◆ATACの総力結集

ATACの総力結集のためには、できるだけ多くの会員に何らかの形で参画してもらう必要があるため、早くから原稿募集を全員に呼びかけ、多数の原稿および「私はこういう体験を書く」という意思表示があり、何とか本にまとめる原稿量は整いそうでしたが、会員各自の原稿スタイルや表現の仕方にそれぞれ個性があり、体験談だけを集めてもまとまった著作になりにくい事が分かりました。

そこで、平成16年8月、コンサルティングで感じた「中小企業の特徴と課題」をATACのメーリングリスト（ATAC談話室）上でメールによるブレインストーミングの形で各自の主張を募集しました。その結果、135件の意見が提出されたので、これを編集担当者が項目ごとに分類して文章にまとめたのです。

その結果、この著書は「第一部コンサルティング現場からのアドバイス」と「第二部中小企業の特徴と課題」の二部に分けて編集することに決まりました。同時に全員の総力結集という目的を達成できそうだと考えたのです。

◆大書店に並ぶ

幸い今回はフジサンケイビジネスアイの監修を受け、浪速社を通じて主要書店の書棚に並べることができま

した。ATACの書籍としては初めての試みで、ネット書店も含めて多数の方々に読んでいただいております。

書店から追加注文もあると聞いており、中にはある団体からまとめて数十冊の注文をいただき、また読者から共感の言葉をいただくなど、今までのATAC刊行書籍にはない反響に喜んでる次第です。

◆強調したいアドバイスの例

中小企業は大企業とは異質のものであり、単に売上高や従業員数、資本金が大企業に比べて小さいだけではなく、企業体質や管理体制が多様化しており、夫々が独特の個性をもって産業界に貢献しているのです。

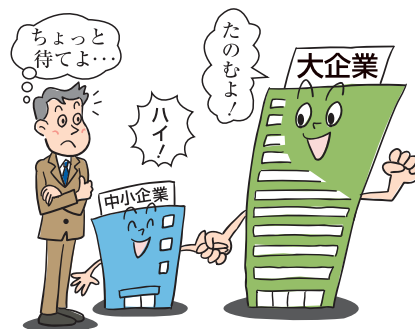
従って、大企業の真似をするのではなく、個々の企業の体質に即した独自の判断に基づき、経営の舵取りを誤らないことが大切です。

大企業と中小企業の大きな違いは、概して大企業は多くの人材を抱えて組織力で業務を遂行していますが、中小企業は少ない人材を多能的に活動させるという人材力が業務を推進している点です。

中小企業は人材力が経営を左右する度合いが大企業に比べて大きいので、個々の人材の能力が経営に大きく影響します。従って、人材の能力向上のための施策が重要で、必要な人材の導入や人材育成が経営に大きく寄与するケースを多く体験しました。

中小企業が大企業を真似て欲しいのは、改革・改善への努力と執念です。もちろん立派に改革・改善を全社的に実施されている企業もありますが、一般に中小企業は改革・改善には弱点が目立ちます。無駄を発見しそれを排除するだけでも多大の経費節減に繋がるケースを多々経験しました。徹底した改革・改善を日常業務として全社を挙げて実施すれば、大いに業績向上を期待できる企業が多いと感じています。

アドバイスの要約として人材育成と改革・改善の2点を挙げましたが、詳しくは本書を読んでいただき、参考にしていただければ幸いです。（田頭記）



◀ 中小企業が
大企業と付き合う法
(本書48頁の挿絵)