

## 第2回を迎えたOB活用全国会議

### 踏み込んだ論点で、充実したディスカッションを達成

年々増加する企業OBを活用するための組織が各地に結成されていますが、2007年11月に(財)大阪科学技術センターATACが全国に呼びかけて「OB活用全国会議」を開催し、組織の運営とクライアントの獲得について知恵を出し合いました。その模様は本誌の「臨時特集号」(2008年5月発行)に掲載しています。さらに、2008年10月30日に、「第2回OB活用全国会議」を大阪科学技術センターで開催し、その後の各組織の運営と活動の課題を話し合いました。参加は18組織53名と前回よりやや少なかったものの実のある討議が行われましたので、その様子をご報告します。



会議内容は以下の通りです。

- 1.開催挨拶 ATAC運営委員長 梶原孝生
- 2.来賓祝辞 近畿経済産業局地域経済部次長 茂泉隆男氏
- 3.基調講演 株式会社中村超硬 井上誠社長
- 4.パネル討論会「組織の運営と活動の課題」
- 5.株式会社中村超硬見学
- 6.交流会

今回の基調講演、会社見学は、株式会社中村超硬様のご協力を得て、とり行うことができました。

熱のこもったパネル討論会、堺商工会議所での交流会と、無事予定のスケジュールを終了しました。

#### 参加者からの 一言

## かけがえのない場の継続と発展へ向けて

キャリア・コンサルタント協同組合 理事長 榎木義彦



昨年に続き出席させていただき、パネラーの大役まで仰せつかった。1年に1回であり、まだ2回目のことであるが、私にとってはかけがえのない場になりつつある。それは理念と目的をほぼ同じにする「OB人材活用」の団体が一堂に会し、本音で語りあう場は本会を除いて他にはないからである。

故に本会は今後も続け、発展させなければならない。しかし、本会を二度に亘り開催されたATAC、とりわけ梶原委員長のご苦勞は大変なものであり、それに甘え続けることは出来ないと考えている。

そこで提案だが本会を継続し発展させるための準備会的なものを組織し、行政も巻き込んで徹底的に論議して方向性を定めてはどうだろう。私の所属するキャリア・コンサルタント(協)の理事会でも「OB人材活用会議」の出席報告と東京開催に協力する旨の提案を行った。まだ組織を挙げてというところまでは行かないが、時間をかけて機運を高めたいと思っている。私自身はもちろん先頭に立って進める所存である。

## 茂泉隆男 近畿経済産業局地域経済部次長の来賓祝辞

企業OBの活躍の事例を数件紹介された後、「中小企業における人材確保」「企業における人材育成・技術伝承」などの事業も手がけているので、今後OB活用組織と連携をとって進めたいとのご挨拶をいただきました。



## 井上誠 (株)中村超硬社長の講演

### 「ものづくり企業としての成功を目指して」

井上社長は、奥様の父親が創業した(株)中村超硬を、父親の急死で32歳の若さで社長を継がれました。

先代は超硬合金を加工して精密部品を作られたが、井上社長はダイヤモンドを加工して電子部品実装用の耐摩耗性ノズルの開発に成功され、その後も事業を広めて入社時の数名の企業から従業員120名、年商約30億円の企業に育て上げられました。現在開発中の技術や企業間連携、産学官連携、さらには今後の展望についても詳しく話され、興味は尽きませんでした。今回の会議の目的である企業OBの活用については次のような経験談を話していただきました。



基調講演を行う井上社長

### 出身ブランドで信用してはいけない

(株)中村超硬でこれまでに関係のあったOB人材は20名を数えるとのこと。OB採用に際して大事なこととして挙げられたのは、

- 経営者の熱意があること。
- 採用のミッションが明確になっていること。
- 責任と権限を明確にしておくこと。
- 豊富な人脈をもった人材であるのがベター。

事例として、ワイヤソー開発チームに採用した2名、仕上げ技術道場のOJT推進と国家検定2級取得指導のための採用2名、株式公開の計画・統制のための採用2名の例を話されました。

OB人材とのコンタクトでの経験から、次のようなアドバイスがありました。

- ブランド(出身企業名)で信用してはいけない。経営理念は充分説明し、賛同してもらうのに不安があれば採用を断る。
- 新しいことに挑戦させるよりも、得意分野で力を発揮してもらうのがよい。
- 自己PRは控え目にしてもらう。

質疑応答では、企業の社長にこんなに内情を話してもらったのは初めてだ、東京でも是非聞かせたい話だ、などのコメントがありました。

## 参加者からの 一言

# 地道な活動で活路を開こう

滋賀県シニアテクニカルエンジニアリングパートナーズ企業組合(STEP-21)  
理事長 川嶋 眞生



企業組合STEP-21は、滋賀県下の中小企業を主対象とした経営・技術コンサルタント集団である。ただそのメンバー構成が企業OBのみであり、このOB活用全国会議に参加資格を得たと考えている。

当組合の仕事の仕方は「三方よし」(売手よし、買手よし、世間よし)で、信用第一で活動しているのは言うまでも無いが、やはり、京都・大阪の名のあるコンサルタント会社との比較にならないのは当然であり、小回りのきく中小企業を客層としている。

これらの状況の下で、ATACの計画された本会議にある程度の期待を持って望んだ。出席メンバーの課題は、第一に顧客獲得についてであり、色々の活動事例が紹介されていた。これらは参考にさせてもらっているが、顧客の相互紹介(紹介料の支払いを含む)などの検討も必要かとも感じた次第である。ただあくまでも自分たちの地道な努力が何時の日かに実現するように行動するしかないと考えていることは言うまでもない。

今回のATACを中心としたOB活用全国会議では、個々のグループの意気込みが紹介され、それらにより活力を注入されたことに感謝している。

## NHK教育テレビ録画映写

昼食時には、平成19年12月16日にNHK教育テレビで放映された「ビジネス未来人 再生の達人退職者集団が会社を救う」を映写してATACのコンサルティング活動の一端を他組織の方に見ていただきました。

## パネル討論会

「組織の運営と活動の課題」のテーマでパネル討論会を実施しました。



### パネラー紹介

**榎木義彦氏**（東京都）  
キャリア・コンサルタント協同組合 理事長  
**高原浩之氏**（愛知県）  
社団法人中部産業連盟 グループリーダー  
**川嶋真生氏**（滋賀県）  
企業組合STEP-21 理事長  
**藪野嘉雄**  
ATAC副運営委員長  
司会 梶原孝生（ATAC運営委員長）

パネラー毎に発言をまとめて以下に示します。

### （1）榎木氏の発言

コンサルティングと外国人研修生受け入れ事業を行う、大企業OBが設立した協同組合です。メンバーは80名で、設立15年目、平均年齢は70歳近い。

現在はコンサルティングの重点を絞り込み、何でもやるのではなく、ISOと中小企業で不足している機能の業務請負いに注力している。また最近「お役立ち企業」サイトを立ち上げ、250社ほど参加してくれている。クライアント確保では、企業の社長の話を聞くことこそ大事と思っている。

会費は1万円/月・人、収支はトントンである。今年6名入会して若返った。

### （2）高原氏の発言

産業連盟は戦中各地域にあったが、現在存続しているのは中部だけである。OBの能力を活用し、企業の経営改革等を支援・推進する「60Bank」を1年前から運営している。派遣メンバーは150名で、専属の事務局が運営に当たっている。

「マーケット・イン」が大事と思っており、企業（経営者）の話を聞いてニーズがどこにあるか見極める。コンサルティング案件は年間500件に達する。経営後継者を1年間預かる事業も行っている。連盟会員240社中100社がオーナー経営者で対象になる。運営経費をかせずにコンサルティング活動ができないか、課題である。

（4 ページに続く）

## 参加者からの ひと言

# OB活用全国会議への期待

NPO法人ATAC・MATE和歌山 代表理事 前岡秀幸



OB活用全国会議への参加は前回に続いて2回目ですが、参加された方々の話はいずれも豊富な経験に裏打ちされた内容で、得るところが多く、有意義な時間を過ごすことができました。有難うございました。

私が定年を迎えた日、周囲には多くの知識と技術そして技能を持たれた方々が、定年の日を待って一個人になられることに気付き、「もったいない・・・惜しいな」という気持ちを深くしました。これがATAC・MATE和歌山を設立する動機になったことを思い出しました。

現在、「団塊の世代」と言われる方々が「OB」と呼ばれる「時」を順次迎えられ、長年にわたって努力し、習得された能力（知識、技術、技能）を持ったままリタイアされて行きます。

このような方々を含めたOBを活性化し、各自が自分の得意の分野で社会に貢献し、楽しく人生を送ることを狙って結成された「OB活用全国会議」が、全国規模の組織へと発展・定着することを期待しています。

### (3) 川嶋氏の発言

ATACの指導を受け、6年前に発足した。技術経営コンサルティングで、経営・経営改革、社員教育(人材育成)、人事制度、生産改善、ISO、知財、補助金申請などが対象で30～40件/年の案件がある。平均年齢は77歳と高い。

クライアントの確保には、人脈活用、滋賀県中央会経済産業センターからの紹介、自前の講習会やアンケートなどでの勧誘、2～3名の営業活動などによっている。コンサルティング費は世間相場の半値で安い。

入会金20万円。事務所はなく借り事務所(6千円/年)を使用、運営経費は70～80万円/年になる。メンバーの年齢は59～63歳。

### (4) 藪野(ATAC)の発言

ATACは発足して18年目である。会員数25名。これまで160社、600件のコンサルティングを実施した。

クライアント獲得には、マッチングフェアなどでチャンスをつくる、メディアに取り上げてもらう、金融機関からの紹介、社員研修・社長懇話会などで企業と数年は付き合うなどを心掛けている。先ほど見ていただいたNHKの放映は多くの反響があった。

入会金50万円(退会時40万円返却)+年会費12万円。年会費は月2回の会合時の会食費や会場費に当てている。コンサルティング費の年間収入は最近では約2千万円で、25%を事務経費等に当てている。コンサルティング費は7万円/回・人で、従来は2人1組で担当していたが、最近では1人での担当が多い。平均年齢69歳。今年待望の女性会員が入会し、クライアントの幅が広がることを期待している。

### (5) その他の主な発言

交流会・講演会等にできるだけ出席して人脈を増やすことを心がけている。2～3年後に仕事をさせてもらえるケースが多い。(田頭規夫、ATAC)

現在、企業への省エネ技術指導を行っている。また、子供の理科教育ではんだ付けや静電気などの実験をして将来の技術者育成の一助になればと願っている。(前岡秀幸氏、NPO法人ATAC・MATE和歌山 代表理事)

プラスチック加工企業の指導を対象にしたNPO法人であるが、収入の20%と会費1万円/月を経費に充当して運営している。収支はトントンである。(田中一伸氏、NPO法人プラスチック人材アタッセ 理事・事務局長)

入会金2万円+年会費6万円と、コンサルティング費の25%で運営している。収支は取れ

ている。(西野宗治氏、NPO法人ATAC・MATE奈良 代表理事)

### (6) 今後の取り組みについての討議

今後どうするかに関しては、各パネラーからは非来年も続けて欲しいとの要望が出されました。これらの意見を受けて、ATACの生みの親で、OB活用全国会議の発案者である荒川守正ATAC副会長から、3回目もATACでやらせてもらったどうかとの発言がありました。



活発な意見交換の様子

### 株式会社中村超硬の工場見学

バスで堺市の中村超硬のMACセンターへ移り、井上社長の工場概況説明の後、見学をしました。電子部品実装用のダイヤモンドノズル製造工程では、放電加工による穴あけ、ノズルヘッドの組立て、三次元計測・顕微鏡による出荷試験などを、また噴射ノズルを使ったメタルマスク洗浄器の組立て工程や、運転中のダイヤモンドワイヤソー装置を見学しました。

### 交流会

最終行事は堺商工会議所での交流会でした。

井上社長と参加者、参加者同志の懇談を通じて会議と見学会での場とはまた違った情報交換と懇談が行われ、有意義な第2回OB活用全国会議を無事終了することができました。

### ～編集後記～

今回のATACNews臨時特集号では、(株)中村超硬の井上社長の企業OBを採用されたご経験からの生のご意見を、またパネル討論会「組織の運営と活動の課題」についてもパネラーの方々の各組織の実態をできるだけ生の姿でお伝えするように努めました。

2009年に予定されている第3回会議で、初めて参加される方にも、過去の会議での議論を踏まえて、さらに有意義な議論を行っていただくための参考資料になることを祈っています。(池田記)