

# 会員組合・組合員企業のニーズに 即した事業を弾力的に実施しました! ～平成27年度本会実施事業を振り返って～

本会では、会員組合の共同事業が将来にわたり健全に発展するよう、平成27年度も組合事業運営の強化に向けた「組合活力向上事業・研修会」及び青年部の育成強化を目的とした「青年部研究会事業」を計11組合を対象に実施したほか、新規事業である「トータルサポートアドバイザー事業」を計5社を対象に実施し、企業の強みを活かした経営革新計画の策定支援を行うなど、会員組合・組合員企業の課題解決に役立つ各種支援事業を実施しました。

本号では、実施事業の内容や事業実施により得られた成果の一部をご紹介します。

## 組合活力向上事業・研修会 (実施組合：計7組合)

－適切なリスク管理による  
顧客からの信頼性向上を目指す－

[秋田県物流事業協同組合連合会：齊藤正敏会長]

### ■背景・課題

輸送の安全確保は、物流業界において事業の根幹を成していますが、近年、ヒューマンエラーによる事故やトラブルが全国的に多発しており、安全輸送に向けた取組の推進と安全性の向上が一層求められています。

### ■事業内容

リスク管理に関する理解を深めるため、事故や「ヒヤリ・ハット」情報の収集方法や活用方法について、具体例を交えた研修を実施しました。

### ■事業実施により得られた成果

運行管理者だけでなく各社の代表者も出席し、経営者と管理者が一体となってリスク管理体制を確立することの重要性を認識しました。

また、「ヒヤリ・ハット」の情報収集や人材教育の内容について即座に実践できる手法を学ぶことができ、実際に企業のリスク管理体制に取り入れたいといった声が多く寄せられました。



## 青年部研究会事業 (実施組合：計4組合)

－決算書の分析により見えてくる  
「企業力」を学ぶ－

[秋田県電機商業組合青年部：住谷達部長]

### ■背景・課題

地域の家電販売店は、大手量販店の出店やインターネット等による通信販売の増加などにより非常に厳しい経営を強いられており、これまで以上に経営者としてのスキルを向上させていくことが求められています。

### ■事業内容

企業の強みや弱みを決算書の分析により把握できる能力を習得するため、「企業力」を読み取る指標の一つである売上総利益(粗利益)の重要性について、決算書の具体的な数字を交えて学びました。

### ■事業実施により得られた成果

自社の売上総利益率(粗利益率)の割合を高めていくための工夫が大切であり、それが企業経営の醍醐味であることの理解を深めることができ、今後会社を牽引していく立場である当青年部の活動強化に向けた契機となりました。



## 経営力強化支援事業(実施企業：2企業)

－「衛生管理プログラム」の策定と「しょつつる」の認知度向上に向けた取組－

[株式会社諸井醸造：諸井秀樹社長]

### ■背景・課題

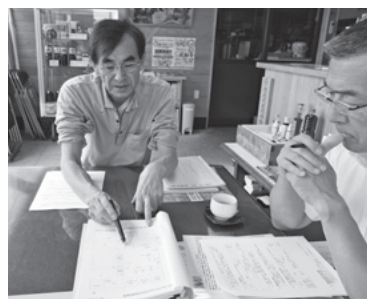
大手チェーンとの取引による業務用販売に活路を見い出ずにあたり、バイヤーが求める品質や衛生管理基準と当社の基準にギャップが生じており、そのギャップを埋める取組が急務であるとともに、「しょつつる」全体の認知度向上が求められています。

### ■事業内容

大手チェーンとの取引においても基準を満たす衛生管理システムの構築に着手するとともに、秋田のしょつつるを全国に発信すべく、商品販売の拡大や次なるビジョンの構築に向けた戦略構築を行いました。

### ■事業実施により得られた成果

バイヤーが求める衛生管理基準を満たすため、秋田県版HACCPの認証取得に向けた衛生管理プログラムの底上げや自社ブランドの展開を図りつつ、当社が目指す業務用取引の拡大に向けた今後の具体的取組の方向性を定めることができました。



## ブランドチャレンジモデル事業(実施企業：2企業)

### －確固たるブランドコンセプトの確立と商品リリースを目指して－

[有限会社奥田酒造店：奥田重徳社長]

#### ■背景・課題

当社が製造する日本酒は、品質の向上により評価を得ている一方で、現状では県内流通が全体の8割を占めており、県内人口の減少を見据えた県外への流通量の拡大に向け、確固たるブランドコンセプトの確立が課題となっています。

#### ■事業内容

ブランドコンセプトを反映した商品群を市場投入することで、県外流通量の拡大と自社売上高の向上を図るため、現状把握を行いブランド確立に向けた方向性を確認し、コンセプトの内容や商品構成、ラベルデザインなどの変更・改良について具体的な検討を行いました。

#### ■事業実施により得られた成果

当事業の実施により、当社のブランディングのコアとなる要素を抽出しブランドコンセプトを確立しました。今後は、今年予定しているブランドコンセプトを反映した商品のリリースを契機に、既存商品についてもデザイン改良などを随時実施していく予定です。



## 新設組合支援事業 (実施組合：計4組合)

### －「秋田いぶりがっこ」の 定義・基準の策定に向けた取組－

[秋田いぶりがっこ協同組合：鈴木辰美理事長]

#### ■背景・課題

「秋田いぶりがっこ」は、知名度の広まりに比例し需要も拡大しつつありますが、知名度に注目した他県の漬物会社などの参入が懸念されており、真の価値あるブランドとしていくため、製法(定義)の明文化やブランドとしての基準の策定が課題となっています。

#### ■事業内容

食品のブランド戦略に関する専門家の指導や、行政として漬物・醸造食品などの技術支援を担当する研究員からアドバイスを受けつつ、永年培われた組合員の経験をもとに、未だ定まっていない「秋田いぶりがっこ」の定義・基準を策定するための検討を行いました。

#### ■事業実施により得られた成果

これまで定まっていなかった「秋田いぶりがっこ」の定義を策定することができ、県内のいぶりがっこ業界が結束し「秋田いぶりがっこ」をより強固な県産品として確立していくための足がかりを得ることができました。



## 組合技能・技術養成事業 (実施組合：計2組合)

### －現場で活用できる 「手刻み」の技法を習得－

[協同組合安心リフォーム協議会  
：中村瑞樹理事長]

#### ■背景・課題

安心・安全な家づくりにおいて重要な技術である「継手」を含む木材の加工は、近年プレカット機械による生産が主流である中で、職人の手による細かな作業が必要不可欠となっています。しかし、ベテラン職人から若手技術者への技術伝承が思うように進んでいないことが課題となっています。

#### ■事業内容

若手技術者を対象に、現場において木材の継手や仕口の加工作業を手作業で行う「手刻み技法」について、専門工具の研ぎ方や蟻継加工、鎌継加工の手法を交え実践しました。

#### ■事業実施により得られた成果

「先輩を見て技を覚えよ」の精神の下、墨付けから鋸、鑿の使い方といった基礎・基本を含めた技術指導が効果的に行われたことにより、若手技術者は実際の現場作業で応用できる実用的な技術を習得することができました。



本会では、平成28年度も引き続き、本会活動ビジョンの基本理念である「強い組合・強い企業づくり」を一層推進するため、組合員企業が抱える課題や要望を的確に捉え、会員組合のニーズに沿った事業をきめ細やかに、かつ弾力的に展開していくとともに、会員組合の皆様の生の声を吸い上げ、「中小企業組合の中核的支援機関」として会員組合への支援を通じ、中小企業・小規模事業者の振興・発展に向け取り組んでまいります。