

会員組合・組合員企業の課題解決に 向けた支援を積極的に展開しました ～平成30年度本会実施事業を振り返って～

本会では、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、平成30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」や青年部の育成強化を目的とした「青年部研究会事業」を14組合を対象に実施したほか、新規事業を模索していた組合を対象に「組合連携コーディネート事業」を実施するなど、会員組合・組合員企業の課題解決に役立つ支援を積極的に展開しました。

本号では、今年度実施した事業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:10組合)

ー大径木のスギ製材を目指すー

協同組合秋田県北木材センター(栗生澤節理事長)

【背景・課題】

スギ原木の流通主体が小・中径材から、今後、大径材が主流となると予想され、共同販売事業の活性化を図るには、大径材の流通量を増やしていくことが鍵となる。組合員の各製材工場では、その対応には設備・技術面での課題があり、大径材原木に対する設備構成や製材技術等に関して正しい知識の習得が必要となっていました。

【事業内容】

大径材の原木への対応の有効性を意識づけるため、製材コストや工数の削減による競争力の高い製材製品を製造するための方法について研修を実施しました。

【事業実施により得られた成果】

スギ大径材利用での実際の作業時間データや製材乾燥方法により製品の品質や収益性を向上させる技術を学んだことで、大径材からの製材製品の生産に向けた検討を行っていく契機となりました。



青年部研究会事業

(実施組合:4組合)

ー企業コンプライアンスと販売先の確保ー 秋田県再生資源商工組合青年部会(村上貴義部会長)

【背景・課題】

廃棄物処理・資源リサイクル業者は、廃棄物処理法等の様々な法規制の下で運営されている。各社にはコンプライアンスが求められている他、鉄スクラップの主要な販売先であった中国が輸入規制を行ったことにより販売先の確保が課題となっていました。

【事業内容】

廃棄物処理法の改正内容や業界動向について把握・理解し、コンプライアンスの徹底に取り組み、また、国内のスクラップ滞留に対応した販売先の確保が必要となることから、成果を出している企業の先進事例について学び、今後の経営について見通しをたてるための研修会を開催しました。

【事業実施により得られた成果】

廃棄物処理法の内容と業界動向については、法規制の内容とコンプライアンス徹底に向けた細かなチェックと広い視野での情報収集について認識が共有されました。顧客と売上の確保については、メーカー(顧客)へ販売するリサイクル製品の品質向上や設備投資、人材育成の重要性に理解を深めることができました。

ー組合連携コーディネート事業ー (実施組合:1組合、実施企業:1企業)

ービジネスモデルとマーケティング戦略ー あきた不動産事業協同組合(池田喜代秀理事長)

秋田県物流センター協同組合(齊藤正敏理事長)組合員 株式会社トランスポート秋田(車屋令子社長)

【背景・課題】

あきた不動産事業協同組合の組合員は全国展開する大手仲介業者との競争が激化しており、優良物件の紹介以外での付加価値向上が求められていました。また、地元資本の引越業者は、全国規模の大手引越業者との比較では知名度が低く、人口が減少する中で見積依頼件数の維持・拡大が課題となっていました。

【事業内容】

講師を交えて連携のきっかけ、大手引越業者と不動産業者の関係、連携の論点について懇談を行い、お客様の潜在ニーズの検討を行った結果、重要課題を設定し、解決策の検討、今後の展開の事業スキームを作成しました。

【事業実施により得られた成果】

お客様の心理にスポットを当て、3者WIN-WIN-WINの事業構築が検討できたことから、さらに精度を高めた事業スキームを確定し、連携事業をスタートしています。

