

< 建設業組合によるバリアフリーリフォームの共同受注 >

◆ 概 要

建築工事の共同受注を目的として組合を設立したが、長引く不況や住宅着工戸数の減少により、共同受注実績は低迷が続いていた。そこで、新たな共同受注事業のあり方についてFSを実施。

この結果、「高齢者の目線に立ったリフォームで、地域社会の福祉に貢献」という基本方針がまとまり、一般のリフォームとは違う「バリアフリー化リフォーム」にターゲットを絞り込んで共同受注事業を展開することにした。さらに、これに合わせて介護用品を取り扱う別会社を設立し、介護用品のレンタルや販売も手がけるなどビジネスの幅が拡大。

高齢化社会の進展に伴い、組合の共同受注実績が着実に伸び、組合員の経営の向上に寄与している。

< 課題 >

住宅建築等の共同受注事業の伸び悩み

< FSの実施 >

共同受注事業の改革、新たな事業領域について検討

< 新たな方向性 >

バリアフリー化リフォームへの参入を策定
～組合活動を福祉関連に絞って共同受注事業を展開～

< 成果 >

共同受注事業の再生、組合員の取扱高が増加



想定される小企業者組合によるフィージビリティ・スタディ

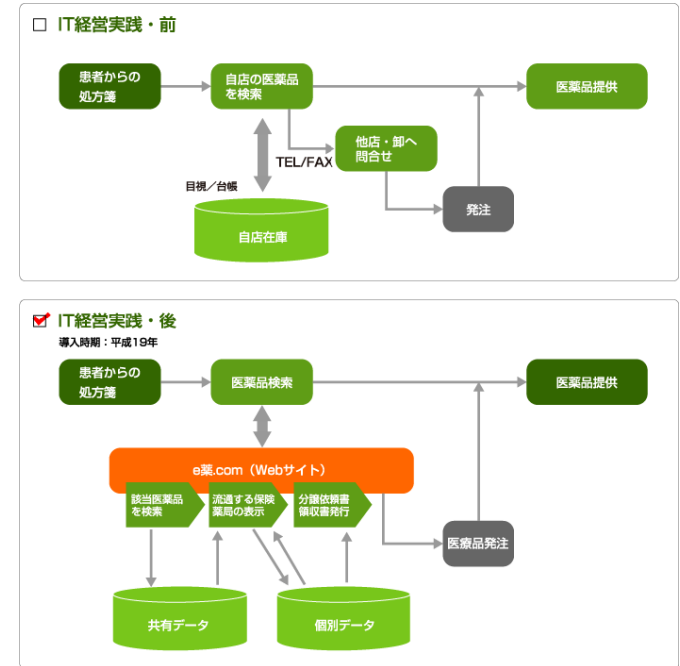
＜薬業組合による在庫圧縮システムの構築＞

◆概要

厚生労働省による医薬分業の推進により、院外処方箋の活用が増加しているが、調剤を担当する保険薬局においては、備蓄医薬品が多様化するとともにデッドストック(過剰在庫)となる課題が発生。

そこで組合では、組合員が抱える過剰在庫の情報を集約、一方でその薬を必要とする組合員の情報も集約し、薬の横持ちをするためのシステムについてFSを実施。

この結果、在庫をWeb上の在庫管理ネットワークに登録し、他店と備蓄状況を公開し合うシステムを構築。過剰となっている在庫を把握し、そこから融通してもらえる方式を構築した。これにより、各薬局で取り扱える薬の種類が従来の700品目から3000品目に増加。在庫の圧縮も可能となり飛躍的に経営の効率が向上した。



＜課題＞

医薬分業による保険薬局での取扱品目が増加、薬品の迅速な確保難と過剰在庫の課題が発生

＜FSの実施＞

ITの導入による効率化の方向とシステム開発の可能性を検討

＜新たな方向＞

Webによる在庫管理ネットワークシステムの提案、システムの概念設計と開発費等を提案

＜成果＞

ネットワークシステムを構築し、組合員の薬局が活用。取扱品目が増加し、過剰在庫が圧縮

想定される小企業者組合によるフィージビリティ・スタディ



<手漉き和紙の組合による海外進出>

◆概要

国から伝統的工芸品の指定を受けている手漉き和紙の産地組合が、国内需要の低迷から新たな市場を求めて海外展開を実施した。

組合員の多くは職人氣質で営業は不得手であるため、協同組合が共同販売事業を実施してカバーしてきたが、国内での需要開拓には限界があるため、新たな販路開拓を目的にFSを実施。

この結果、比較的日本人も多い米国への展開が提案された。実施に当たっては、まず、現地での展示会の開催や手漉き和紙の実演等を行いPRにつとめ、次にアンテナショップを開設して販路の開拓を行った。

これにより現在では、組合の共同販売事業において、海外部門が直接販売の3割を占めるまでに成長した。

<課題>

国内市場の縮小による販売高の減少



<FSの実施。>

新たな販路の開拓、海外市場の可能性について調査研究



<新たな方向性>

米国への進出が提案され、その方法としては、展示会の開催、実演の実施等を経て、アンテナショップの開設が提案された



<成果>

日本文化が認識され、組合の直接販売の3割を海外部門が担うまでに成長



想定される小企業者組合によるフィージビリティ・スタディ



<旅館ホテルの協同組合による予約システムの構築>

◆概要

長引く不況や顧客ニーズの変化により、温泉旅館や観光地のホテルはいずれも厳しい対応を迫られている。こうした中で、顧客へのアピールから予約の確保については情報システムの活用が不可欠となりつつある。

そこで組合では、FSを実施して、県内の宿の内容、空き室の状況、イベントや観光情報を容易に探すことができるシステムの開発について検討を行った。

この結果、組合員からは空き室情報を提供してもらい、顧客がこれを選択するとともに、市内のマップやイベント情報、文化施設の割引券等入手できるシステムを構築。観光客の認知度も徐々に高まり、組合員の顧客の確保に貢献しつつある。

<課題>

従来型の団体旅行客の減少
インターネットによる宿泊施設の予約が増加



<FSの実施>

空室情報の検索と予約が可能システムの検討
組合員のIT対応レベル等の調査
先進事例の調査



<新たな方向性>

空室情報、料金、イベント等観光情報を提供するシステムを提案
電子認証による情報の保護を提案



<成果>

レンタルサーバーを活用したシステムを構築
組合員と顧客の活用が徐々に増加し、顧客の確保に結びついている



想定される小企業者組合によるフィージビリティ・スタディ



<陶磁器の協同組合による海外進出>

◆概要

長引く不況と消費者のライフスタイルの変化等から、陶磁器業界の売上げは大きく落ち込んでおり、どこの産地も厳しい対応を迫られている。

こうした中で、窯元の有志により設立された組合が、生き残りをかけて統一ブランドの開発についてFSを実施。さらに、この統一ブランドをもって海外市場の開拓について調査を行った。ブランドの開発に当たっては、国際的なデザイナーの協力を得て「料理人の新しいキャンバス」をコンセプトに和・洋・中いずれの料理にも合い、シェフのクリエイションを受けられる器を目指した。この結果「〇〇nanakura」というネーミングで新たなブランド開発に成功、イタリアやドイツの見本市に出展し、徐々に認知されつつある。

<課題>

陶磁器の売上げの減少
他産地や従来製品との差別化



<FSの実施>

統一ブランドの開発
新たなデザインの開発と流通システムの検討



<新たな方向性>

「料理人の新しいキャンバス」をコンセプトに新デザインによる新ブランドの提案



<成果>

「〇〇nanakura」という新ブランドの立ち上げ
海外の展示会等への出展

