

中小企業組合白書

全国中央会では、平成23年度事業として「事業協同組合実態調査」を実施し、その調査結果を平成24年3月にとりまとめた。この事業協同組合実態調査結果から、事業協同組合の組織、事業活動、運営体制並びに環境変化への対応状況等を把握し、今後の共同事業の方向性について、まとめている。

その中で今後、共同事業を進展させていくためには、どのような観点から取り組む必要があるのか。今回の事業協同組合実態調査委員会の委員長として研究に加わった愛知学院大学経営学部林信彦教授は、調査結果分析の中で、以下の4点を指摘している。

① コストの削減につながる事業

規模の経済性を活かした共同購買・仕入や、独自の考え方でコストを削減するため、事務局を外部化することで組合経費を削減したり、設備更新により共同店舗の電気代を大幅に減らしたりする等の事業が有効である。

② 個々の組合員ではできない事業

コスト的にも個別には難しい事業でもあるが、組合の信用力を活かした共同受注(官公需が典型的)や補助・助成金等を活用した教育・訓練など、組合だからこそ可能な事業が有効である。

③ 組合員にとって成果が分りやすい事業

成果として、共同購買を実施することでコストが下がったり、従業員教育を通して機器操作の速度があがったり、あるいは、販促イベントに参加して新たな受注に成功した例など、結果として、重点事業が組合員の経営安定や業績向上に寄与していると考えられる組合は8割を超える。組合が組合事業の組合員における成果を認識できるよう、コスト・ベネフィットの考え方にしただって、費用がかかったとしても効果が明確な事業が効果的である。

④ 組合にとって収入源となるような事業

組合の収入面で共同事業収入の果たす役割は大きいことから、組合の主要な収入源として、いわゆる共同経済事業のように、組合員から手数料や利用料の形で収入が確保できる事業の実施が有効である。

これらの点から、組合の課題と目標を再確認し、組合の中・長期の計画を策定したり、共同事業の定期的な見直しと、組合員ニーズの定期的な把握を試みたりすることで、新規の事業を展開することが重要であると考えられる。

組合活動が活発な組合は、組合の中・長期運営・経営計画(ビジョン)を策定したり、定期的な共同事業の見直しと組合員ニーズの把握を試みたりすることで、新規の事業を展開することが重要であると考えられる。組合活動が活発な組合は、こうした取組みを意識的に行うことで、組合員の組合事業への参加促進や新規組合員の加入につながっているのである。