

先進組合事例

～ 組合資料収集加工事業報告～

- 東京都中央会 -

東京都中小企業団体中央会では、「組合資料収集加工事業」を実施している。この事業は、組合の実施している共同事業等で、先進的と思われる事例を選び、これを調査し、各種の資料を収集、加工、保管し、他の組合からの照会に応えるというもの。平成15年度には、「共同事業の新展開 既存事業の再生」について2組合を選び実施した。概要は次のとおり。

テーマ

共同事業の新展開 既存事業の再生

【東京都古書籍商業（協）】

～ 古本屋さんの組合が

経営革新計画を承認され事業を再生～

組合の概要

1. 組合員数 690人
2. 出資総額 21,108万円
3. 組合の地区 東京都
4. 組合員の業種 古書籍販売業
5. 設立年月 昭和22年9月

ポイント

古書籍販売業の組合が、経営革新計画の承認を受け、高度化資金の無利子融資を活用して、新会館を建設。組合HP「日本の古本屋」、古書交換会事業、即売

展事業の再生に成功。

1. 背景と目的

組合会館の老朽化に伴い、新会館建設と既存事業の再生を企画した。目的は、組合ホームページ（HP）の活用、古書籍の交換会事業、即売展事業等の再生である。HPは組合員の販売を促進する効果もあるが、埋没している古書籍の掘り起こしもねらいである。交換会については出来高の減少傾向が背景にある。即売展事業については、決まった場所で開催したいという組合員の要望が背景にある。

2. 取り組みの内容

新会館建設による既存事業の再生を経営革新支援法に基づく経営革新計画にまとめ、東京都知事の承認を得た。その計

画遂行のため、支援施策として無利子の特定高度化事業の融資を申請し、必要資金の約10億円の内の7億円を高度化資金で調達することができた。組合員間のデジタルデバйд解消のため、新会館には、組合員がいつでも使える6台のパソコンを用意した。交換会事業のためのスペースは保管場所を含め3フロアある。即売展は地下ホールに設置した多目的ホールでいつでも開催できる環境を整えた。

3. 成果

新会館での業務は平成15年7月24日から開始したばかりで、成果について数字で示すことは難しい。HPの成果は、今後明らかになるが、平成14年度の月平均の受注高が1億2300万円であることから、これにどれだけ上乗せできるか注目したい。交換会事業は、毎日ジャンル別で開催している。交換会のIT化は最後まで難問であった。古書籍という商品の性質、その点数の膨大さに加え、組合員間

のITレベルの格差など、未解決の問題は多い。現状では、試行錯誤を繰り返しながらも、手記入・手集計の部分のIT化に甘んじている。今後、開・入札システムをIT化して処理能力の向上を実現する予定である。即売展事業については、地下ホールを活用して、一般のユーザーが自由にに入れる空間を確保し盛況である。(写真参照)

【ニューファッション

ジュエリー(協)】

～事業者団体間で手を繋ぎ、

共同事業の拡大を目指す～

組合の概要

1. 組合員数 48人
2. 出資総額 576万円
3. 組合の地区 東京、埼玉、千葉、三重、京都、大阪、広島
4. 組合員の主な業種 装身具の製造業
5. 設立年月 平成元年7月



写真 「東京都古書籍商業(協)」

ポイント

事業の縮小や廃止に追い込まれている組合が多い中、他の組合や地域外の団体、新聞社等と連携し合同見本市を開催。好評を得ながら、組合の活性化に取り組んでいる。

1. 背景と目的

当業界は、景気の好・不況に影響されやすく嗜好性の高い業界である。老舗と言われる企業であっても顧客離れなどの要因から容易に倒産に追い込まれるケースも多い。こうした環境下にあつて4団体（東京装身具工業協同組合、大阪装粧品工業協同組合、日本装粧品新聞社の取りまとめ業者、ニューファッションジュエリー協同組合）は、構成員や売上の減少に歯止めがかからず、運営面で苦悩する現状を打破しようと、事業の共同化に取り組んだ。直面する問題点を見る視点が同一であれば、共通した問題点として4団体が連携してその解決に取り組めた。

2. 取り組みの内容

共通する問題点には「販売の促進」が最重要項目に上がっており、4団体協議の結果も「顧客との接点をどのように、どれだけ増加させていくか」などの数点に絞られた。このことから各団体が単独で開催している見本市には限界があり、特に、来客数を見ると年々減少している

ので、この減少傾向に対応する共同事業の遂行のため、単独での見本市開催を廃止し、上記4団体が歩み寄り合同での見本市開催に踏み切った。当組合には、東京装身具工業協同組合より独立し、法人化した経緯もあるので、先輩組合に対し極力自然体で、フランクに垣根を低くして独立後もお付き合いをしてきた。こうした活動は、新しい企画案の創作にもスムーズに取り組めた要因にもなっている。

3. 成果

合同見本市の開催の結果、来場者数844社、1,481名（単独開催時の来場者560社、927名）の実績を上げることが出来た。来場者より、同一会場で業界のすべての商品を見ることができることの利便性が評価され、今回の開催（平成15年6月18・19日）では商談の効率が上がったとする声も多く、経費の削減や契約の達成率にまで貢献出来た。その後、こうした実績により、事務所を置く台東区役所より地場産業振興の立場から、アクセサリーなどのファッション雑貨取扱業者を対象に「地場業者とデザイナー、研究者が出会い、互いに触発されれば」の理由によって、公的施設（廃校した学校）の提供をいただくまでに至った。