

# 新分野進出に向けた ビジョン作成

今年度、群馬石積協同組合は、中小企業組合等活路開拓事業に取り組み、経営基盤の強化を図るための調査研究やビジョン作成を行い、2月24日、組合会議室で成果普及講習会を開催した。当事業の成果の概要を紹介する。

## ◆業界の課題

当組合の特許技術である「石丸積工法」(左写真)は、群馬県の環境新技術導入促進事業に採用されており、河川工事で多くの実績を持つ。しかし、年間の受注件数は少なく、河川工事は冬場に限定されることから年間を通じた受注件数の確保が課題となっている。



石丸積工法の施工実績

また、石丸積み構造物の強度はコンクリートと比べても遜色は無いが、数値的根拠がないため、河川工事以外では受注することができなかった。

前記の課題を克服するため、中小企業診断士の小林広之氏を委員長とし「調査・研究事業」「ビジョン作成事業」「成果普及講習会等開催事業」の3つの事業に取り組んだ。

## ◆調査・研究事業



普及講習会での小林氏(右)

「石丸積工法」の全工程を記録し技能の見える化を図ると同時に、石積み構造物の強度を明らかにするため、強度調査を実施した。

強度調査では、石丸積み構造物の施工を組合員が担当し、土圧測定実験および施工記録とデータ解析は前橋工科大学に委託し実施した。

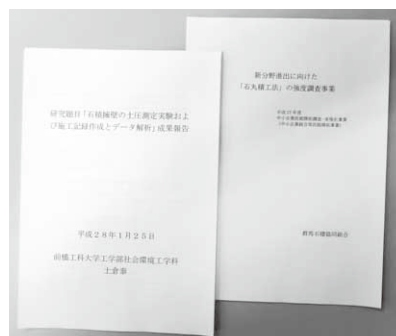
調査の結果、強度の安全率は十分大きいことが認められ、数値的に安全性の根拠が得られた。



強度調査の様子

## ◆ビジョン作成事業

石丸積み構造物の強度調査で強度の安全率は十分大きいことが確認できたことを受け、今後の事業展開については、新分野である林道の擁壁工事をターゲットとして、組合員が一致団結して営業活動を展開していくこととし、受注確保を目指すべく、今後3年間の取り組み計画を作成した。



ビジョン報告書とデータ解析報告書

本事業は、全国中小企業団体中央会が、国から補助を受けて実施しているものです。

中小企業組合等が課題克服のために取り組む事業の調査やその実現化について経費の一部を補助します。

次頁より事業の概要を掲載しておりますのでご参考下さい。

# 中小企業連携グループの“一歩その先”を応援！

～中小企業活路開拓調査・実現化事業～

新たな活路の開拓をはじめ、単独では解決困難なテーマ（生産性の向上、取引力の強化、海外展開、既存事業分野の活力向上、情報化の促進、技術・技能の継承等）について中小企業連携グループが、改善・解決を目指すプロジェクトを支援します。

## ◆プロジェクト支援のポイント◆

### 1 中小企業連携グループのアイデア・取組みを支援！（6/10 補助）

- ★主役は、中小企業組合等を中心とした中小企業の連携グループ。
- ★連携グループで解決したい様々な課題への取組みについて、その解決手段を幅広く支援。
- ★プロジェクトの実施は、連携グループ自体の活性化にも貢献。

### 2 専門家等の活用で“一歩その先”へ！

- ★“一歩その先”へ踏み出すためには、学識経験者や専門研究機関の専門家などから「新風」を吹き込んでもらうとともに、様々なアイデアや情報を得ることが重要。
- ★プロジェクト委員会への専門家等の参画により、多様な知識に基づく助言、新たな糸口の発見が得られ、自分たちだけでは困難だった新たな活路の開拓や課題の解決を実現。

### 3 中央会が親身にサポート！

- ★中小企業連携の専門支援機関である中小企業団体中央会が、プロジェクトの事前準備活動から、実施段階、実施後のフォローアップや継続活動まで親身にサポート。

◆平成28年度  
ここが変わります！  
～主な変更点～

### 1 販路拡大を幅広く支援します！

#### ★展示会の開催を可能とするともに、補助金額を引き上げます！

集客効果が高い場所で、開催時期・時間・場所・手法に工夫をこらした展示会の開催を可能とします。また、展示会等への出展及び開催ともに補助金額の上限額を5,000千円とします。  
※対象となる展示会には、要件を設定しております。

### 2 取引力強化、生産性向上を目指す大規模事業を支援します！

#### ★補助金額を引き上げます！

事業終了後3年以内「売上高が10%以上増加することが見込まれる」又は「コストが10%以上削減されることが見込まれる」事業については、補助金上限額を20,000千円とします。  
※中小企業組合等活路開拓事業（展示会等出展・開催事業を除く）及び組合等情報ネットワークシステム等開発事業が対象です。

### 3 海外展開を支援します！

#### ★海外旅費の運用を弾力化します！

海外市場をターゲットとした製品開発・流通経路の確立等が必要な事業に対応し、運用を改めます。  
※対象範囲は、個別に審査委員会で判断します。

④全国中小企業団体中央会・都道府県中小企業団体中央会

◆プロジェクト支援の内容◆

## 中小企業組合等活路開拓事業

(展示会等出展・開催事業を含む)



中小企業連携グループが、自らまたはメンバーの新たな活路を見いだすための様々なプロジェクトを支援します。以下の類型のプロジェクトを実施することができます。

### 《調査研究型》

新分野に進出するための調査・研究、将来ビジョンの策定

### 《実現化研究型》

構想やビジョンをカタチにするため、試作開発や実証実験を通じて、実用化・具現化しようとするもの等

### 《展示会等求評型》

試作品や新製品を国内／海外の展示会等に出展、または開催して販路開拓戦略を構築するもの等

※これらの類型を組み合わせることで実施することにより、さらに効果的なものとすることも可能です。

### ・補助金額等・

【補助率】補助対象経費総額の10分の6以内

【補助金額】

#### ①中小企業組合等活路開拓事業

A型 (上限) 20,000千円

B型 (上限) 11,588千円

#### ②展示会等出展・開催事業

(上限) 5,000千円

※A型は、事業終了後3年以内に「売上高が10%以上増加することが見込まれる」または「コストが10%以上削減されることが見込まれる」事業に限り、補助対象となる。

◆活用事例◆

### ①中小企業組合等活路開拓事業

#### 《調査研究型プロジェクト例》

【広島県/米穀卸小売業組合】TPPも視野にビジョン構築。持続的発展に寄与！

- ★TPP参加による米流通の変化、農業6次化への取組等の変化に対応するためビジョンを構築した。
- ★業界の現状を分析するヒアリング調査を実施。専門家から米穀の輸出入についても意見を聴取。
- ★ビジョンに基づき、農事組合法人と連携して、多収穫米の生産販売に取り組むなど、実現化に向けた活動を積極的に取り組んでいる。



#### テーマ例

「地場産品の海外進出による販路開拓のための調査研究」  
「業界が魅力ある産業へ転換するための新たなビジネスモデルの創造」

#### 組合理事の声



本事業を実施して、組合員の意識も変化しました。TPPへの参加等も含めた業界の環境変化への対応は引き続き取り組むべき課題となっています。ビジョン実現化に向けて、その第1弾として、多収穫米の生産販売を目指して、組合員の発展に結びつくよう取り組んでいます。

#### 《実現化研究型プロジェクト例》

【愛知県/絞り染め業組合】新商品を開発、展示会に出展。伝統産業活性化！

- ★「絞りのある生活」をコンセプトに、ストール・スカーフ、インテリア用品等を試作、展示会に出展。
- ★産地独特の技法を用いた従来にない柄・色による試作品は来場者等から好評を得た。
- ★事業終了後、パリの展示会に出展するなど海外展開活動も実施。公共放送機関のドラマにおいて、本伝統産業がベースの題材となるなど、産地活性化の起爆剤となっている。



#### 組合理事の声

新商品開発の他、産地の新たな分業体制と若手後継者育成のビジョンも構築し、将来的な産地全体の底上げの基礎ができました。ドラマにも取りあげられているので、この機会を活かして積極的に本伝統産業をPRし、産地活性化を目指していきたいと考えています。

#### テーマ例

「伝統産業を活用した現代生活様式にマッチした商品開発」  
「業界の新規格に適應した試作品の開発と性能試験・分析」

### ②展示会等出展・開催事業

#### 《展示会等求評型プロジェクト例》

【富山県/豆腐加工販売業組合】展示会への出展が契機、新規顧客を獲得。組合活性化！

- ★知名度向上及び新規顧客獲得のため、組合員が特徴ある新商品をそれぞれ開発。組合がそれらの販路拡大等を支援するため、展示会に出展。
- ★展示会の調査結果を基に、販売戦略を構築。ホームページからの注文を開始し、新規の個人客の獲得に成功。また、道の駅等でも販売を開始し、認知度も向上。
- ★さらに、観光客等にも対応し、竹筒を使用した豆腐を開発、旅館や民宿の懐石料理の一品として採用されるなど組合が活性化。



#### 組合事務局長の声



本事業がきっかけとなり、新たな販路を開拓し、組合も活性化しました。今後も、組合員の新品目化と販路拡大を支援して、組合及び業界のさらなる活性化を目指します。

#### テーマ例

「新サービスのマーケティングと販売戦略の構築」  
「地域産業の成長力を目指した海外市場展開」

## 組合等情報ネットワークシステム等開発事業

中小企業連携グループやメンバーの活路開拓に資する情報システム開発等に係るプロジェクトを支援します。

### ①基本計画策定事業

情報ネットワークシステムを構築する前提となる組合事業等の業務分析、計画立案、RFP（提案依頼書）策定等の調査研究のためのプロジェクト

### ②情報システム構築事業

情報ネットワークシステムの構築、メンバー向け業務用アプリケーションシステムの開発、普及のためのプロジェクト



### ・補助金額等・

#### 【補助率】

補助対象経費総額の10分の6以内

#### 【補助金額】

A型 (上限) 20,000千円

B型 (上限) 11,588千円

※A型は、事業終了後3年以内「売上高が10%以上増加することが見込まれる」または「コストが10%以上削減されることが見込まれる」事業に限ります。

### ◆活用事例◆

#### ①基本計画策定事業

【鹿児島県/液化石油ガス販売業組合】事業終了後も継続活動を実施。開発に成功！

★組合員が設置しているLPガスの点検・調査業務の効率化を目的としたシステム基本計画を策定。

★本事業終了後も、開発委員会を設置して、調査受託機関等と連携し、システム構築に取り組む。また、組合員に対しても講習会等により啓蒙活動を継続。

★翌年に、システムを構築。入力費、印刷費等のコスト削減と組合員に対する保守サービスの向上を目指していく。

#### 組合専務理事の声



システム構築の実現化には、何よりも組合の実情に沿った基本計画の策定がポイントと考えておりました。本事業により、システム要件を確立した他、ランニングコスト等も十分に試算しました。重要なのは今後の運用と活用だと考えております。

#### テーマ例

「スマートフォンを活用した在庫管理業務システム計画の整備」「組合員原価管理システムのクラウド化基本計画の策定」



### NEXT STEP

#### ②情報システム構築事業

【宮城県/学習塾業組合】クラウドにより組合員の情報を共有化、経費削減！

★組合員の経費削減のため情報の共有化を目指した。学習教材及び広報情報をクラウドによってシステム化。

★クラウドサービスを活用することによって、システム構築費用を削減。

★本システム構築により、事務作業が減少し、組合員平均で約20%の残業代が削減された。

#### 組合専務理事の声



本システムを構築して、組合員の経費削減の他、事務作業の時間が減少し、その分、講師に対する教育時間が増えました。講師の質も向上し、生徒獲得にも役立つなど、そのメリットは大きいものでありました。

#### テーマ例

「業界の活性化と事務の効率化を追求した共同精算事業管理システムの構築」「データの情報共有による人員配置最適化システム構築による業務の効率化」



平成28年度の実施団体の募集及び

事業の詳しい内容はこちら！



中央会 活路



<http://www.chuokai.or.jp/>

### ● 募 集 期 間 ●

平成28年2月22日（月）～7月19日（火）

- ①第1次締切：平成28年3月22日（火）（17時必着）
- ②第2次締切：平成28年4月25日（月）（17時必着）
- ③第3次締切：平成28年6月13日（月）（17時必着）
- ④第4次締切：平成28年7月19日（火）（17時必着）

※締切ごとに、審査・採択を行い、予算枠に達した時点で終了となります。

# 組合新事業チャレンジ助成事業

本会では、組合活動を取り巻く環境変化に対応するため、新製品の開発・新分野進出に向けた調査研究・新たな販路の開拓等の事業を行う中小企業組合に対し、経費の一部を助成し、組合事業活力の向上を支援するべく、組合新事業チャレンジ助成事業を実施しました。公募した結果 21 件の応募があり、8 件が採択、事業を実施・完了しました。

事業を実施した組合は、次のとおりです。

■赤帽群馬県軽自動車運送(協)  
「組合事業のPRと新規組合員の加入促進」

組合員の減少や高齢化が進む中、多様化する物流ニーズに対応しきれない状況が発生していた。

そこで、FMまえばしのラジオ番組「防犯チャンネル845」に8月から半年間、組合のPRコーナーを設けた。社会貢献活動の一環として、市内各地の防犯に関する情報提供を行うとともに、組合事業のPRも展開した。

その結果、新たな組合員も獲得できたことから、今後とも同様な事業を推進していくこととした。

■(企)S・R・D  
「意思伝達装置『話想』のパフレットを刷新して販路開拓」

神経性難病患者用の意思伝達装置「話想」を群馬大学と共同開発で製品化し、販路を拡大するべく活動している。しかし、パフレットが理事長の手製であり、他社に比べアピール力が不足し、代理店からも更新を求められていた。

そこで本事業を活用し、プロの手による洗練されたパフレット

に刷新。代理店の要求する水準を十分に満たした。今後は、展示会や営業に活用し、積極的な販路拡大に取り組んでいく。



群馬県ヘルスケア産業展(10月28日)  
新パフレットを活用してPR

■(協)鬼石職工  
「木工製品の新たな販路開拓」

平成19年から常夜灯等の手作りのオリジナル木工製品の開発を手掛けるようになり、全国から引き合いが出て来ている。新たに販路を開拓するべく、本事業を活用してPR事業を行った。

まず、旅館・料亭等の古民家風建物や宿場整備事業等を実施している地方自治体等の情報を収集した。その上で、パフレットを作成、情報収集で得たターゲットに向けて配布した。併せて、簡単な



銀座での展示会  
様々な来場者が訪れた

アンケートによる需要調査も行った。この結果をもとにして、幅広いニーズに対応できる「職人集団」という組合の強みを武器に、販路を拡大していく。

### ■桐生刺繍商工業(協) 「桐生刺繍製品的首都圏への販路拡大」

刺繍産地ならではの製品を広くPRするため、本事業を活用。東京の銀座にある群馬県のアンテナショップ「ぐんまちゃん家」において10月10日、11日の両日、展示商談会を開催した。県外で展示商談会を行うのはこれが初めて。

当日は、若いカップルや和服姿の女性、外国人観光客等、来場者

は約500名にのぼった。この結果から、インターネットによる販売が拡大する中でも、実物展示販売は重要であることを再認識し、早速、次回開催を検討している。

### ■群馬石積(協) 「石積工事の事業拡大」

平成25年に経営革新計画の承認を受け、石積工事の事業拡大に向けて営業活動を展開している。

今回、本事業を活用し、組合で特許を取得している石積工法(石丸積)で施工した現場写真を掲載したパンフレットを作成した。

今後は、発注機関に対して、当パンフレットを活用しながら石積工事の利点を説明し、新たな販路開拓に繋げていく。

### ■商店街(振)高崎中部名店街 「組合員の受注拡大のためのHP作成」

平成26年にアンケート調査を実施した結果、「どのような店イベントがあるのかわからない」といった意見が多数寄せられた。

そこで、本事業を活用し、ホームページを作成した。組合員店

舗を検索できるポータルサイト「たかさきなう」との連携や、組合員店舗及び組合の情報をお客様のスマートフォンに直接通知したり、イベントやクーポン等の情報発信を行い集客に繋げていく。

### ■富岡市仲町事業(協) 「新たな富岡らしい食品の土産物品開発」

平成26年度、中央会の「組合間連携試作開発支援事業」で観光土産品を開発した。その販売を通じ様々な意見が寄せられ、改良及び新たな土産品開発の必要性を感じ、本事業を活用した。

昨年好評を博した飲むヨーグルトの新味とパウンドケーキの試作開発を、県内企業の協力を得て行った。今後は、テスト販売やアンケート調査を行い、その結果をフィードバックしつつ、魅力ある観光土産品の開発を更に進めていく。

### ■前橋市再生資源事業(協) 「組合事業の開拓と循環型社会構築のための組合HPの作成」

前橋市では、ごみ減量化を推進しているが、リサイクル可能な有

価物がごみとして出されている状況が散見される。

組合は、ごみ減量化の実現に寄与すべく、本事業を活用してホームページを作成した。適切なりサイクルの仕組みや組合の回収事業を掲載し宣伝することで、ごみ減量化の更なる促進とビジネスチャンスの拡大を図る。



ホームページのトップ画面

本事業の活用をきっかけに、新しい事業の実施・継続する様子が見て取れました。  
平成28年度も本事業を継続する予定です。詳細が確定しましたらお知らせいたします。

# 人事(採用)担当者向け研修会



2月2日・9日の2回にわたり、高崎市・ニューサンピアにおいて、中小企業等の若年者人材採用力強化事業として人事(採用)担当者向け研修会を開催し、県内企業の採用担当者のべ55名が出席した。

本研修は有限会社アベレ取締役社長の蟠原恵子氏を講師に招き、効果的な人材募集の仕方や、採用した人材を定着させるための採用担当者の役割と必要なスキルを学ぶことを目的に実施した。

1日目は、採用方針として会社にとって必要な人材を明確化することや、多様化する採用手法について学んだ後、受講者自らが採用募集広告を作成するといった研修も行った。

2日目は、まず、「きく」「話す」「質問する」といった面接時に必要な技術について、状況に応じた3つの「きく」「聞く・聴く・訊く」の使い分けや、相槌や頷き、問の取り方といったコミュニケーションの重要性等のポイントを実際に体験しながら学んだ。次に、面接官役、応募者役、観察者役の3つの役割をそれぞれが順番に体験する面接ロールプレイングを行い、グループ内で感じたことを振り返

り、全体での共有を図った。終わりに、蟠原氏が人材の定着を目指す上でのポイントとして、自社の人材像の確立や採用後の定期的なフォロー等を挙げ、研修を締めくくった。

受講者からは、「採用方針を改めて考えるきっかけになった」、「面接における他者から見た自分の印象を知ることができた」、「他社の採用者の方と情報交換や意見交換をする貴重な機会になった」といった声が寄せられた。



面接ロールプレイングの様子

## ◎研修会を終えて

採用力強化という企業の重責を担う人事担当者の方々にとって、非常に有意義な内容となったのではないだろうか。