

組合の強みを活かした新たな取組を
“伴走支援”で徹底サポート！

がんばる組合
経営力強化・再構築支援
プログラム2023

成果報告資料

A-PLUS事業協同組合

組合概要

組合名	A-PLUS事業協同組合
所在地	〒636-0302 奈良県磯城郡田原本町宮古169-1
設立	令和元年6月21日
代表者	理事長 正田 充史
組合員数	4事業所



A-PLUS事業協同組合



○経営理念「Anytime, anywhere, for everyone」

組合名はこの経営理念を引用してA-PLUSと名付けました。「Anytime=どんなときでも」、「anywhere=いかなる場所でも」、「for everyone=みんなのために」をモットーに業務に取り組んでいます。

○SDGs達成に向けた取り組み

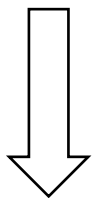
建設現場で使われた足場板をECサイトで販売し、本来であれば捨てられるはずの古材を、デザインやアイデアといった新たな付加価値を持たせることで、アップサイクルしようと取り組んでおります。

○組合の主な共同事業

外国人技能実習生監理団体事業、建設資材のリース事業、ECサイト販売事業 etc

【組合設立】

令和元年に「外国人技能実習生監理団体事業」を目的として、奈良県及び大阪府の建設業者4社でA-PLUS事業協同組合を設立



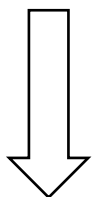
当初の課題： 設立初年度より新型コロナウイルス感染拡大による影響

- ・外国人技能実習生の出入国制限
- ・建設資材不足による仕入単価高騰

【新たな共同事業の創出】

新型コロナウイルスの感染拡大により先行き不透明な状況が続く中、デジタル化による非接触・非対面の新たな共同事業の創出が課題となった。

そこで中央会事業を活用して、専門家指導のもと実店舗を持たずインターネット上での「古材等のECサイト販売事業」に取り組む。



新たな課題：「WOOD LUCK」の認知度向上等による共同販売事業の強化

【課題解決に向けて】

- ①Instagramの活用
- ②県内事業者や大学等との連携
- ③認知度向上に向けたプレゼント企画などの実施

組合ECサイトによる共同販売事業の強化

■本事業への取組による変化

- | | |
|----------------|----------------------|
| ①売上枚数 | 0枚→115枚（直接販売） |
| ②インスタグラムフォロワー数 | 7名→26名 |
| ③大学との連携 | 古材敷板5枚・足場板5枚・巾木10枚提供 |
| ④その他 | プレゼント企画を実施 |

本事業を終えて…

（良かった点）

①SNSの構成や情報発信のポイントが理解できたので、ターゲット層へのアプローチにも生かしたい。②個別支援を通じて外部連携やプレゼント企画などができ、取組が進んだ。

（工夫点）

組合と外部の多様なつながりを生かして、県内事業者とSNSでのコラボを実現できた。また、大学とも連携を進めており、引き続きWOODLUCKの認知度向上につなげていく。

（今後の目標）

①幅広くWOODLUCKのことを周知してもらえるように、販売促進のための動画作成にチャレンジしたい。②引き続きプレゼント企画を春夏秋冬の季節ごとに打ち出したい。
⇒①②の取組によりECサイトの売上向上に結びつけたい。

伴走支援について（中央会）

伴走支援の成果

【伴走支援によってもたらされた組合の変化、気づき】

理事長からのトップダウンではなく、組合役職員が一体となって共通目的達成のためにアイデアを出し合い、企画立案・実行するなど組合自身の自走化につながったのではないかと思います。

また、フォロワー数の増加など小さな成功体験も実感しながら取組を進めていくことで、より主体性や積極性が生まれてきた。

【良かった点・苦勞した点】

良かった点は、県内事業者や大学など新たな連携先ができたことで、今後の事業展開が広がる可能性があること。

苦勞した(している)点は、複数の組合事業が同時進行している中で、限られたマンパワーをいかに振り分けるかである。

【組合の今後に向けて】

本事業を通じて見えてきた課題やこれから必要となる取組もありますが、組合だけで解決が難しい問題は、中央会・専門家・連携先などの力も活用・相談いただきたいと思います。中央会も引き続き共同販売事業の強化に向けて伴走支援させていただきます。

全体の総括

キーワード

- ・対話と傾聴（ディスカッション）
- ・モチベーション維持（ポジティブに終わる）
- ・成功体験
- ・知識の補充
- ・宿題

	支援内容	良かったこと	残課題
集合研修	<ul style="list-style-type: none"> ・状況の把握 ・コンセプトの確認 ・課題の確認 ・支援の方針を検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・組合について、事業についてよく話してもらえた ・事業のコンセプトが固まっていた ・商材が潤沢にあり、事業のポテンシャルを感じた 	<ul style="list-style-type: none"> ・見込み客への情報の届け方 ・詳細なECサイトの状況把握とSNSの状況確認
個別支援①	<ul style="list-style-type: none"> ・ECサイトのアクセス解析 ・SNS投稿内容ヒアリング ・競合他社の情報共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・競合他社の事例についてディスカッションできた ・奈良芸術短期大学や建設事業者などの協力者のツテがあることを知った 	<ul style="list-style-type: none"> ・強みや資源を活かした情報発信内容の検討 ・古材を求めている人の詳細なニーズ把握 ・限られた時間と予算の中で最善策を検討
個別支援②	<ul style="list-style-type: none"> ・協力者を獲得していく方針へ ・SNSプロフィールなど設定 ・ターゲットのイメージ合わせ ・SNS投稿コンテンツ検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・大学の末期の授業で古材を使用することが決定 ・協力者獲得という成功体験を得られたこと ・投稿コンテンツについてのディスカッションができた 	<ul style="list-style-type: none"> ・投稿コンテンツの方針決定
個別支援③	<ul style="list-style-type: none"> ・SNSにコンセプトを反映 ・ハッシュタグについて説明 ・競合他社の投稿コンテンツ共有 	<ul style="list-style-type: none"> ・人気菓子屋とのコラボが実現し、古材を利用したベンチを店頭に置かせて頂くことになった（成功体験） ・プレゼント企画を検討するなどチャレンジに前向きだった 	<ul style="list-style-type: none"> ・ハッシュタグの検討（宿題）
個別支援④	<ul style="list-style-type: none"> ・プレゼント企画すり合わせ ・SNS投稿のアクセス解析 	<ul style="list-style-type: none"> ・効果的にハッシュタグを選定されていた ・プレゼント企画についてフォロワー増加の成功体験を得られ、今後の流れを主体的にディスカッションされた ・大学教授が目を輝かして古材を選別している姿を見れた 	<ul style="list-style-type: none"> ・SNSに投稿するリール動画の作り方が不明 ・今後の実行計画策定
個別支援⑤	<ul style="list-style-type: none"> ・1年間の実行計画を策定 ・リール動画作成方法を情報共有 ・ベンチプレゼント後のインタビュー内容をすり合わせ 	<ul style="list-style-type: none"> ・知り合いの建設事業者が古材を100枚購入してくれた。色を見て選んでいることを知った ・顧客ニーズを知るためのインタビュー内容についても活発にディスカッションが行われた 	<ul style="list-style-type: none"> ・SNS投稿コンテンツを協力者から集めること ・SNSでのコミュニケーションに慣れること