

大分県コンクリート製品協同組合

九州エリア初、システム導入による共同販売の事業革新

住 所	〒870-0919 大分県大分市新栄町10-25 新貝ビル2階		
電話番号	097-556-1310	U R L	-
設 立	昭和53年7月	主 な 業 種	コンクリート2次製品の製品及び販売
組合員数	12人	出 資 金	18,000千円

■背景・目的

コンクリート2次製品に係る全国的な発注減や災害などの影響による受注量の減少など、経営環境が変化する中、組合ならびに組合員の経営強化を図るには、さらなる売上の確保のため、平成25年度から取り組んでいる共同販売事業の拡大は不可欠であった。これには、共販製品の拡張が必須であるが、手作業で行っていた受注から請求までの事務処理作業の増加に伴い、少人数体制の事務局では限界が見えていた。このため、ITを活用した生産性の向上への取組みが喫緊の課題となっていた。

■取組みの手法と内容

共同販売事業にネットワークシステムを導入し、工事の進捗に伴って発生する注文数量や納期等の変更に係る関係伝票作成などの作業についての大幅な軽減が図られた。また、受注に関するコンクリート製品量や金額を組合と各組合員社の間で、リアルタイムに掌握できるという情報の同期化への取組みが実現することとなった。

システム導入にあたり、組合員社12社のデータ入力責任者を招集して、説明会、検討会を2回実施し、問題点の抽出を行った結果、各組合員社の使用しているシステムやカスタマイズのレベルもバラバラであったため、データ形式の違いによって、想定以上の問題点が抽出された。このため、データ集約について詳細の検討が必要になった。そこで、入力作業システムを熟知した担当者のいる組合員企業3社によるプロジェクトチームを編成し、システム運用上で発生する具体的な問題の洗い出しと解決策の検討を行った。結果については毎週1回実施する共販委員会(各組合員社の部長級の社員で構成)で報告し、月1回開催の理事会でその都度承認を得ながら進捗させていった。最終的にプロジェクトチームの3社が中心となり、全体説明会を行って、合意形成を図った。

■成果とその要因

システム導入の大前提となる共同販売に向けた意識の統一が、平成25年に確立されており、組合員全員で実施する意識ができていたことが成果の要因といえる。また、導入段階では、必要データの絞り込み、システム運用面で先行している組合員社3社のプロジェクトチームが、全体の合意形成を牽引したことが、本稼働につながっている。



コンクリート2次製品の例



構築したシステムの画面



【事業・活動 実現のキーファクター】 理事会を含めた組合内における危機感や事業に対する合意形成の強さ、事務局のサポート力の高さが、事業実現のキーファクターとなっている。

共同事業の新展開
— 既存事業の再生

共同事業の新展開
— 新規事業の実施

青年部・女性部による
活性化

特徴ある活動