

北海道青年部研究テーマ

北海道複写産業協同組合における 「ビジネスモデルのその後」



北海道複写産業協同組合 青年部

「ビジネスモデル」のあらすじ

3つの確立検討

[組合で受注]

官公需適格組合の有利性を生かし、企業連合を構成し、営業展開をすること。

[協力工場]

経営を圧迫している設備投資を軽減する為、組合員間の設備・技術力を相互に活用できるしくみをつくる。

[デジタル工房]

高度の設備と高度の技術力を統合させ、高度の製品を供給するしくみを構築し、高度の要求に対応可能な体制の確立。

案件調査・分析

官公庁入札案件内容の多様化 民間企業追従

情報の透明性・公平性、開示要求に対する対策

デジタル的要素の含まれた役務の増加
(ファイリング・GIS・データベース・CAD等のミックス)

電子入札方式転換による参加企業の増加
(異業種参加、セールスレス参加、低金額入札、)

複写業界における事業範囲の拡大が不可欠

「組合で受注」の確立がやはり急務である。



組合共同受注形態の確立

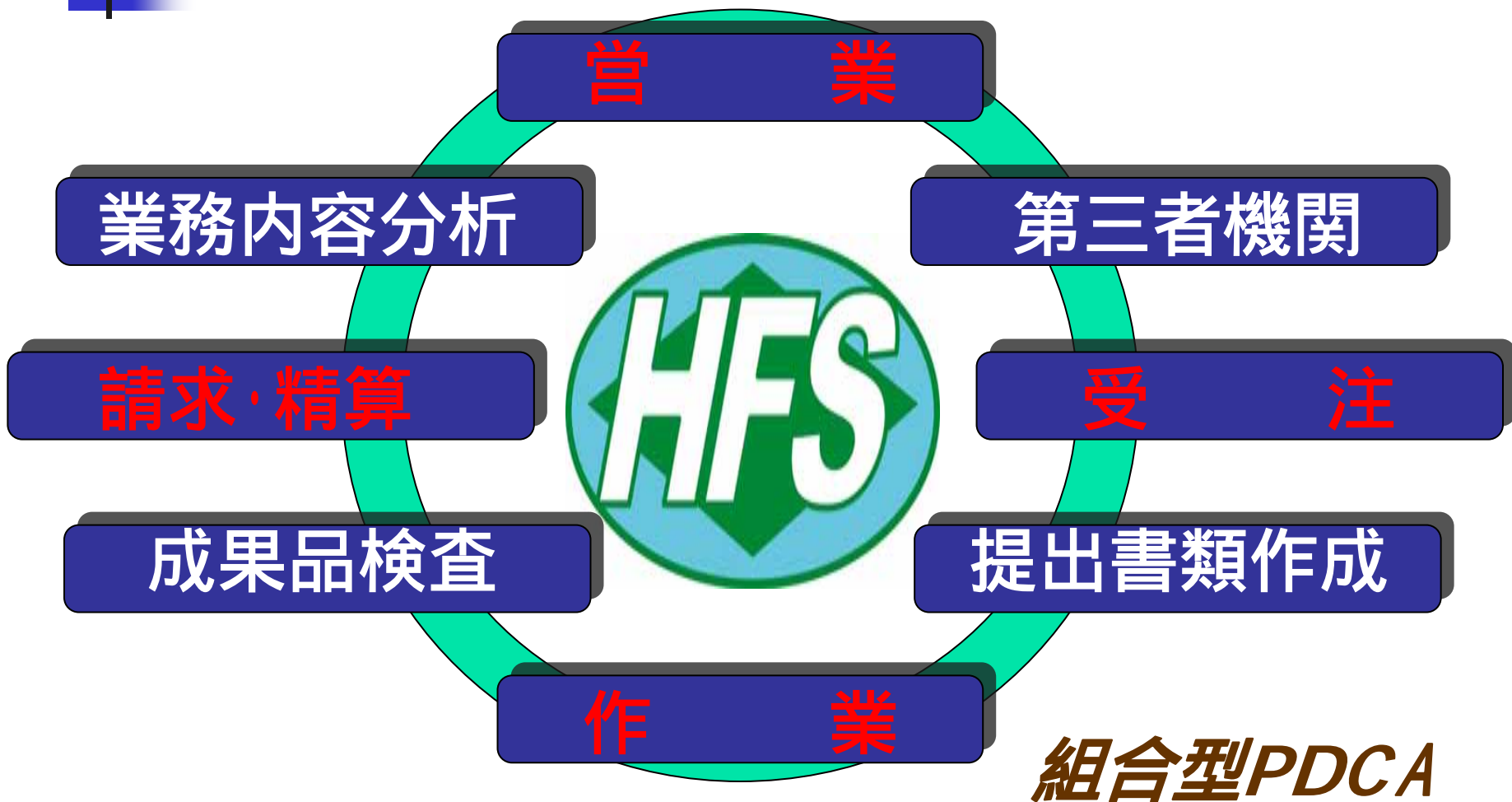
確立する為のヘッドラインには3点挙げられる。

公正な経済活動の機会を確保すること。

自主的な経済活動を促進すること。

経済的地位の向上を図ること。

「組合で受注」システム体系





システム体系 営業(宣伝媒体等)

顧客に対して営業行為を宣言する為の識別

パターン1

組合としての営業活動であることを主体にし、
且つ、営業者の識別を行う為の組合員企業
名を記載する方法。組合営業を強調！！

パターン2

各組合員企業名と組合名を明記する方法。
企業名を強調！！

パターン3

共同受注(出向、輪番)顧客に対しては、組
合名で行う方法。組合営業を強調！！

パターン4

各組合員企業名で営業し、組合で受注する
方法。従来型



システム体系 受注

入札参加時に組合員企業間でルール化を検討

パターン1

チャンピオン登録方式で行う。組合員企業の案件が予算化・実施見込みの段階で組合事務局に対し、**発注見通登録**を行う。

パターン2

企業対応可能物件登録方式で行う。その企業で営業した案件でない場合でも、参加する場合には、**発注物件参加登録**を行う。

参加登録企業が複数の場合には？

- ・毎年度発注物件 輪番制で検討
- ・単発発注物件 事務局主導で協議を行う。
その場合、業務形態や受注金額によりJV方式の採用も視野に入れる。



システム体系 作業

作業工程・仕様確認等を行う第三者機関の設置

契約書類(契約書・工程表・主任指定通知書等)の提出
企業内作業工程チェックシートの提出

組合としての、トレーサビリティ体制や実績評価等を明確にし、成果品質の向上・安定供給及び公平・公正な組合活動内容を宣言する。

組合員としての営業・技術的ノウハウを蓄積することにより、多岐にわたる発注形態に対する処方箋を構築することで、組合全体としての技術レベルと営業意欲を向上させる。



システム体系 納品・請求・精算

成果品納入時は、**第三者機関と連座**で行う。

納品(検定)時、第三者機関と連座で立ち会う。

請求時、組合事務局により作成する。

精算時、事務局を經由して組合員企業に対し報酬額を支払う。

体系のしくみ



営業



顧客



予算検討



予算化決定



案件成立



組合案件登録



入札



落札結果



組合受注決定



契約書等作成

提出



顧客



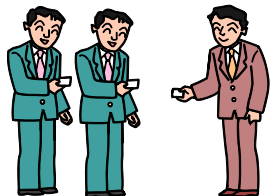
組合



作業開始



検査



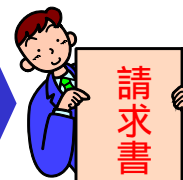
組合 + 組合員 顧客



納入・検定



合格



組合請求



「組合で受注」の問題点

ビジネスモデルの主体をより具体化しなければならない！！

北海道における全組合員がビジネスモデルを理解し、平等且つ公正に参加する為のガイドラインを作成する必要がある。

事務局内に、ヘルプディスク・報酬率・罰則規定等の**事業化案**を作成する必要がある。

総括

現在、親会に対し本件を提案し、検討頂きました。
親会の返答としては、具体的な事例をもって再度検討して頂き、承認を頂く予定です。。。。。。。(^・^)

今後の課題としては、組合を一企業化した場合の経営分析・運営規則等を細部まで検討する事ですが、我々北海道ブロックとしては、これまでご説明しましたビジネスモデルの現実的展開を成し遂げた場合、活動範囲・事業規模・組合員企業の活力が拡張することは確実であると確信しております。

青年部として、根気よく、継続的に研究することを宣言します。

ご清聴ありあとうございました。

