

組合設立のお勧め — 連携組織のメリット —

最近の千葉県内における組合設立件数は、平成16年度が23件、17年度20件、18年度23件、そして今年度は10月末現在で9件である。全国的に見ても毎年約800の組合設立に対し1000組合が解散している状況である。現在全国にはNPO、LLPの創設や昨年5月施行された会社法の影響を受け組合の設立数も減少傾向にある。しかし、中小企業にとって連携組織による事業展開は未だ大いなる可能性を秘めており、業況の良くない不透明な時代こそそのメリットを生かしていきたいところである。

1. 組合の必要性和効果

中小企業は、一般的に規模が小さい、資金調達力や情報収集力が弱い、技術力が低い等のため、事業経営の上で不利な立場に立たされている場合が少なくない。また、中小企業は、最近の情報化の進展、国際化、消費者ニーズの多様化・高度化、規制緩和、労働時間短縮などにより大きな影響を受けており、これらに対応して事業活動の再検討や事業の方向を転換していく必要に迫られるなど、一段と厳しい環境に直面している。

中小企業が、このような厳しい環境に対応して、新たな発展をしていくためには、個々の企業の自助努力が大切だが、個々の能力には自ずと限界がある。そのため、同じような立場にある中小企業者同士で組合をつくり、互いに協力・助け合い事業経営を充実・強化していくことが最も効果的といえる。そこで、同業の中小企業者などが相集まって組合を作り、生産性の向上を図り、価値実現力を高め、対外交渉力を強化し、経済的地位の向上などを図るため、各種の組合制度が設けられている。

組合をつくる効果は

- ①取引条件の改善、販売促進、資金調達の円滑化、情報・技術・人材・マーケティング等の経営ノウハウの充実、生産性の向上等により経営の近代化・合理化を図ることができる。
- ②業界のルールの確立、株序が維持でき、メンバー企業の経営の安定と業界全体の改善発展を図ることができる。
- ③中小企業者の個々の意見や要望事項を組合でまとめることにより国の施策に反映させることができ、多くの中小企業施策を利用することができる。などがある。

2. 組合等の種類と主な事業

中小企業の組合は、それぞれ法律によって設立されており、いくつかの種類があるが、その主なものは次のとおりである。

中小企業の経営の合理化と取引条件の改善等を行うため最も利用され普及している「事業協同組合」、

参加する中小企業の事業を統合する「企業組合」及び「協業組合」、業界全体の改善向上を図る「商工組合」、商店街の商業者等の「商店街振興組合」、飲食業、旅館業、クリーニング業、理・美容業などの環境衛生業種の「生活衛生同業組合」のほか、企業同士のジョイント・ベンチャーや専門的な能力を持った人材の共同事業を振興するための新たな組織である「有限責任事業組合（LLP）」などがある。

これらの組合は、設立目的に応じて自由に選ぶことができるし、また、加入資格があれば既存の組合に加入することもできる。（6～7ページ各種組合制度の比較参照）以下、組合の中でも最も数の多い事業協同組合について記述する。

事業協同組合

中小企業者が互いに協力し、助け合う精神（相互扶助の精神）に基づいて共同で事業を行い、経営の近代化・合理化と経済的地位の改善向上を図るための組合で、組合は組合員の事業を支援・助成するための事業ならばほとんどすべての分野で実施できる。組合の設立も4人以上集まればよく、気心の合う同じニーズをもった事業者だけで比較的自由に設立でき、中小企業者にとって非常に設立しやすい組合として広く普及しており、最も代表的な組合である。

従来は同業種の中小企業で設立するケースがほとんどだったが、最近では、異なる業種の事業者が連携してこの事業協同組合を設立し、各々の組合員が蓄えた技術、経営のノウハウ等の経営資源を出し合って新技術・新製品開発、新事業分野・新市場開拓等を目指すものが増えており、その成果も多方面で見られる。

事業協同組合が行う共同事業にはいろいろな種類があるが、比較的多くの組合が行っているものは次のような事業である。

①共同生産・加工事業

個々の組合員企業では所有できない高額・新鋭設備等を組合が導入し、組合員が必要とするものを生産・加工し、組合員に供給する事業で、これによって、原価の引き下げ、規格の統一、品質の向上、設備や

仕事の効率化などが図れる。

②共同購買事業

組合員が必要な資材等を組合がまとめて購入し、組合員に供給する事業で、これによって、仕入先との交渉力が強化されるので仕入価格の引下げ、代金決済条件などの取引条件の改善、購入品の規格・品質の均一化などが図れる。

③共同販売事業

組合員が取り扱う製品を組合がまとめて販売する事業で、これによって、販売価格や決済条件が有利になるほか、大口需要先の開拓など販路の拡張が図れる。

④共同受注事業

組合が注文を受け、組合員に仕事をさせ、組合が納品する事業で、これによって、大口発注先の開拓など販路の拡張や取引条件の改善などが図れる。なお、組合員に注文を斡旋する方法もある。

⑤共同検査事業

組合員の製品、設備、原材料等について、その品質・性能、仕事の完成状況などを検査する事業で、これによって、品質の維持・改善、規格の統一、仕事内容の評価を高めることができる。

⑥市場開拓・販売促進事業

市場開拓事業は、組合員の製品や取扱商品などの販路の拡張を図るために共同で市場調査や展示会を開催する事業。また、販売促進事業には、広告・宣伝、共同売出し、クレジットなどの事業があり、これらの事業は、個々の企業では採算が合わないとか、品揃えができないなどの理由で実施することが難しい場合でも共同で行うことによって可能になる。

⑦研究開発事業

組合が研究施設を設置したり、公的な試験研究機関等に研究を委託するなどにより組合員の事業に関する様々なテーマについて研究開発を行う事業で、これによって、新製品・新技術・意匠・生産工程・販売方法の改善・開発などが図れる。

⑧情報提供事業

組合員の経営に役立つ需要動向、技術情報、業界情報、経営管理情報等を収集し、組合員に提供する事業。また、組合の共同事業に役立つ情報の収集や組合をPRするための情報を組合員や関係方面へ提供することも大切な情報提供事業の1つ。最近では、コンピュータなど情報機器を積極的に活用して情報提供を活発に行っている組合も多くみられる。

⑨人材養成事業

組合員をはじめ、その後継者、組合員企業の管理者などを対象に計画的・体系的な教育研修等を行うことによって人材を養成する事業。人材養成は、企

業経営の根幹をなすものであるが、特に最近では、情報力、技術力、マーケティングカ等のソフトな経営資源の充実を図る必要から、この事業の重要性が高まっている。

⑩金融事業

組合員の事業資金の調達を目的とする事業です。組合が金融機関から資金を借り入れ、これを組合員に貸し出す方法と組合員が金融機関から直接借り入れる際に組合が保証する方法がある。組合と組合員のための金融機関として商工中金がある。

⑪債務保証事業

組合員が顧客や仕入先等と取引をする際に、組合がその取引の債務を保証する事業で、これによって、組合員の取引の円滑化と拡大を図ることができる。

⑫共同労務管理事業

組合員の従業員の確保・定着あるいは能力の向上などを図るため、組合員が行う労務管理の一部を組合が代って行う事業で、これによって、労働時間短縮、福利厚生等の労働条件、安全衛生、作業環境等の改善が図れる。また、従業員の知識・技能等の向上を図るための教育・訓練などもさかんに行われている。

⑬福利厚生事業

組合員の私生活面の利益を増進するための事業で、健康診断、慶弔見舞金の支給、親睦旅行、レクリエーション活動などがある。この事業は、組合員の融和、組合への参加意識、帰属意識、協調性の高揚等に効果がある。

⑭経営環境の変化に対応する新たな事業

これまで述べた事業は、事業協同組合が行っている、主な共同事業とその概要を紹介したものであり、組合の共同事業は、これまでも時代の変化に対応して新しいものが生れている。

例えば、地球温暖化、廃棄物、フロン等のエネルギー・環境問題への対応事業、都市の過密化に対応する集団化事業、OA機器を利用した管理システムの開発、デザイン・商品の研究開発、情報化社会への対応、地域産業おこし等の共同事業である。特に、最近では、それぞれ異なる業種の企業同志が結び付き、互いの技術や経営、マーケティングのノウハウ等を提供し合って新技術・新製品を研究したり、新しい事業分野を開拓する知識融合化及び、製造物責任に対応するため製品の安全対策、情報ネットワークの構築等の事業が目立っております。また、国際化の進展に伴い、外国人研修生の共同受入れ等の事業も実施されている。今までに述べた以外にも多くの事業があるが、事業の成果を高めるには、組合員が個々で行うよりも組合でまとめて行う方が一層効果的と考えられる事業を行うことが成功のポイントである。