

## 組合 Q & A

### 連携なくして発展なし

共同事業以外の組合の価値を見い出す上で重要なことは何か

共同事業によって組合員の事業に直接奉仕をするのは難しくなっています。ハードな事業は準備に時間がかかるうえに、フレキシブルな展開が難しいのです。それでスピード経営の時代にマッチしなくなっています。

こうした事業に変わり、注目したいのはスピード対応を支援するための「連携」です。

「連携」というと各社の研究員が一堂に会して新製品を開発している姿を連想しますが、もっと軽い連携でよいのです。ヒラメキの場、あやかりの場としての組合の機能を磨くのです。連携の成功事例を掲げてみます。

#### 【事例一】ケロリンの湯桶

東京都江戸川区の(有)睦和商事

は、お風呂の湯桶を販売している会社です。この会社の社長が、販売方法として、桶に企業のPRを載せることを考えました。スポンサーを探すために日本中を歩き、応じてくれたのが内外薬品です。全国の銭湯、温泉地で、赤い文字で「ケロリン」と入った黄色いプラスチックの湯桶を見たことがあると思います。

これはビジネス取引の誕生物語に過ぎないと言われそうですが、両社の決断にビジネスを超えた「連携」を感じます。

#### 【事例二】輪ゴム

「輪ゴム」は(株)共和が大正十二年に製作しはじめたもので商品名は「オーバンド」です。製作の発端は、お札を束ねるものが欲しいとのニーズに創業者が、自転車のチューブを輪切りにして応じたことにはじまります。その後、改良を重ね現在の姿になっています。

輪ゴムひとつにしても、九〇年近いドラマがあり、その間にはいろんな人の知恵が関与しています。ヒラメキのきっかけを作るもの、それも「連携」でしょう。

#### 【事例三】日本香堂

日本香堂はお線香の会社です。売上が少しずつ落ちていたときに、仏具店でしか扱っていなかったお線香を一般の小売店にも置いてもらおうと「青雲」を投入し、(株)イトーヨーカ堂に頼みに行きます。対面販売と違ってセルフサービスでは、お客様に選んでもらい、カゴに入れてもらわなければなりません。それでテレビCMを打ち、商品世間に印象付けました。

「不幸」のイメージが付きまとうお線香をはじめに店頭で陳列した(株)イトーヨーカ堂の決断、その決断に應えるために社運をかけたテレビCMに巨費を投じた日本香堂、両社の心意気に「連携」の本質をみるような気がします。

### ポイント

#### ★連携が中小企業発展の要

#### 中小企業組合理事のためのQ & A

清水透著・2010年5月25日(新訂) 第1版第1刷発行)より転載。

◆中小企業組合理事のためのQ & A(新訂)

清水透 著

四六版・276頁 定価1,575円

(本体1,500円+税)送料別

◎ご購入のお申込みは本会総務部まで

## H23年度中小企業施策利用ガイドブック

中小企業の方が施策を利用する際の手引書となるよう、施策の概要を簡単に紹介しています。各種ある施策のうち、活用したい施策を簡単にさがすことができるよう、施策利用者の目的に合わせたインデックスを設けています。



◎詳細は中小企業庁HPをご覧ください。

## 事業主の方へ 適格退職年金制度からの移行はお済みですか？

確定給付企業年金法の施行に伴い、適格退職年金制度は、平成24年3月31日までに他の制度に移行するなどの対応が必要です。

### 移行先はぜひ、「中退共」の退職金制度へ

- 退職金の管理が簡単です
- 移行にかかわる手数料は必要ありません
- 移行時の積立不足の解消は不要です
- 国からの掛金増額助成が受けられます

詳しくはホームページをご覧ください。 [中退共](#) [検索](#)

(独)勤労者退職金共済機構 中小企業退職金共済事業本部  
TEL (03) 3436-0151 (代表) FAX (03) 3436-0400