



平成30年度課題解決型組合集中支援事業 成果概要(I 型)

テーマ：試験・分析事業の新分野への拡張による新規事業の創出

1

組合名：北海道土質試験協同組合

背景・課題

課題ジャンル：新分野進出、生産性向上

【背景】 公共工事の減少による組合事業量の減少及び従業員の高齢化

【課題】 組合の健全な運営に必要な事業量の確保及び若手技術者の教育訓練が必要

成果

- ✓ 講習会の開催により、分析担当者が新規設備の取扱から試験結果の整理まで独力で行うことができるようになった。
- ✓ 新規設備導入により、高精度な試験結果の短納期が可能となり、より多くのニーズに応えられるようになった。
- ✓ 当組合の技術力向上により、組合員の経済的地位向上に繋がる見込み大。

取組

新分野である地学分野での分析業務ニーズを契機とした新規設備導入、講習会による高齢研究者からの技術移転など



2

テーマ：ヘルスツーリズム戦略を主軸とした滞在型観光シフトのためのビジョン策定

組員名：十勝川温泉旅館協同組合

背景・課題

課題ジャンル：販路開拓、その他

【背景】十勝川温泉への国内観光客が減少し、ガーデンSPA十勝川温泉をはじめ各種対策を打っているものの、効果が薄い

【課題】国内観光客の増加を目指し、ヘルスツーリズムの推進をしていく必要



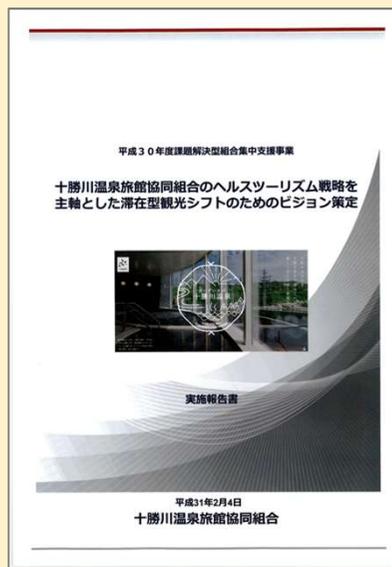
取組



成果

- ✓ マーケティング調査を実施し、潜在的な消費者ニーズを把握した上で、全3回のビジョン策定会議を経て、5カ年計画書が完成した。
- ✓ 現状の課題が整理されるとともに、その対応策として年度毎に取組する内容が見える化された。

マーケティング分析（宿泊者アンケート、WEB調査）を実施、分析結果をもとにヘルスツーリズムを推進する上でのビジョンを策定



ビジョン策定実施報告書

3

テーマ：20年、30年後に業界が存続するために…「次世代自動車 に対応したハイスキル整備士の育成及び獲得事業」

組員名：北見地方自動車整備協同組合

背景・課題

課題ジャンル：販路開拓、働き方改革

【背景】技術進歩により先端設備導入車が増加したため、技術面及び資金面で組合員各社では、その整備需要に対応できない

【課題】組合で先端設備を導入し、講習会にて整備士のスキルアップを図る必要

成果

- ✓ 全12回の講習会開催で、整備士のスキル向上を図るとともに、各種先端設備を組合事務所に備え置くことで、組合員のニーズへの対応が可能となった。
- ✓ 業界PR事業により、地元の子供達へ整備業への親しみを感じてもらうことができた。
- ✓ 若手整備士による懇談会では、日頃の悩みややりがい等を話しあうことで、若手整備士間の繋がり確保できた。

取組

先端設備（E-ミグ調整機、コンピューター診断機）導入、実技講習、業者PRなど

次世代自動車のコンピューター制御機能の設定のためのGスキャン診断機



4

テーマ：消費者ニーズに対応した、地域限定：中古車情報サイトの構築

組員名：北見地方中古自動車販売事業協同組合

背景・課題

課題ジャンル：取引力の強化

【背景】インターネット検索しても、地元中小企業の情報がヒットしない

【課題】相対的に弱い組合員の情報発信力の向上のため、組合が一括して情報発信をしていく必要

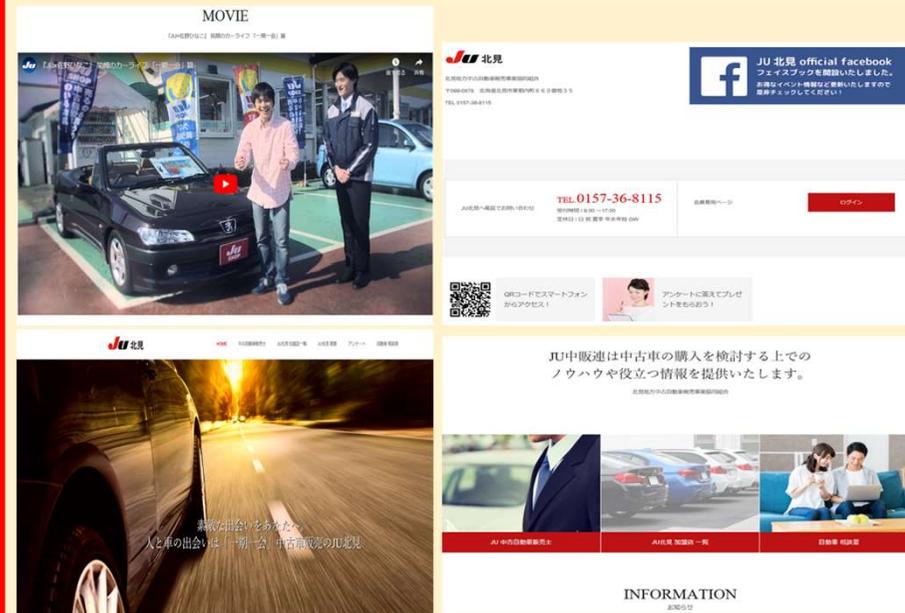
成果

- ✓ 従来はインターネット検索しても地元の情報を絞り込めなかったが、組合HPを構築したことにより、情報を絞り込むことが可能となった。
- ✓ 組合HPと各組合員HPやフェイスブック等をリンクさせることで、組合員側からも企業PRやイベント情報を発信できるようになった。

取組

オホーツク管内に所在する組合員店舗情報のみを掲載する中古車情報サイトを構築

完成した中古車サイト
<https://jukitami.jp>





平成30年度課題解決型組合集中支援事業 成果概要(Ⅱ型)

1

テーマ：畳表折曲器及び強力小型床材剥がし機導入による生産性向上及び人材不足対策・働き方改革推進事業

組合員名：函館畳販売有限会社（所属：函館地方畳商協同組合）

背景・課題

課題ジャンル：生産性向上、働き方改革

【背景】繁忙期において作業が間に合わず外注することがしばしばある

【課題】畳製造過程及び床材張り替え作業時に多くの時間を要するため、機械化による効率化を図る必要

成果

- ✓ 設備の導入により、作業時間が、畳表折り曲げ作業では3分の1に、床材剥がし作業では4分の1に短縮され、生産性向上や従業員の働き方改革につながった。
- ✓ 当社の取組を他の組合員へ発信することで、業界全体としての取組に繋げていく。

取組

畳表折曲器、強力小型床材剥がし機導入、講習会開催 など



◀ 強力小型床材剥がし機

▲ 畳表折曲器

2

テーマ：北海道の魅力や強みを活かした道産木工クラフトのASEAN諸国での長期的な取引・販売を目指す事業

組合員名：株式会社ササキ工芸（所属：旭川家具工業協同組合）

背景・課題

課題ジャンル：販路開拓、海外展開

【背景】 少子高齢化による需要減少

【課題】 海外進出することで、新たな需要創出を図る必要



取組

シンガポールでの催事出展、テスト販売、商談、消費者を対象にしたワークショップ、現地ニーズ調査 など



◀ 接客風景

成果

- ✓ 現地での販売、アンケート調査により、現地消費者のニーズを把握することができた。
- ✓ セレクトショップでの販売結果が良好であり、販売期間が延長される等、シンガポール進出の第一歩となった。
- ✓ 今後は、現地デザイナーとのコラボ商品開発を検討していく。



▶ ワークショップ



3

テーマ：地域材にこだわったモノづくりのブランディング

組合員名：株式会社大雪木工（所属：旭川家具工業協同組合）

背景・課題

課題ジャンル：販路開拓

- 【背景】自社の認知度が低く、商品ライフサイクルが短い
- 【課題】ブランディングにより、当社製品の流通量を増やしていく必要

成果

- ✓ 新商品開発からブースでの表現を一貫したデザインで仕上げることで、バイヤー等に対し、ブランドを浸透。
- ✓ 現地ブースでブレスツアーも実施し、情報発信ができた。
- ✓ ブース来訪者の反応が良く、「大雪木工」の認知が促され、新商品販売の成功に繋がる期待が大きい。

取組

国内展示会出展
（IFFT/インテリアイ
スタイルビング）、
一貫したデザインに統一等によるブランディングなど



ブース写真

4

テーマ：新規顧客獲得のための地域に根差したウェブページ作成事業

組合員名：株式会社野村呉服店（所属：協同組合日専連パシフィック）

背景・課題

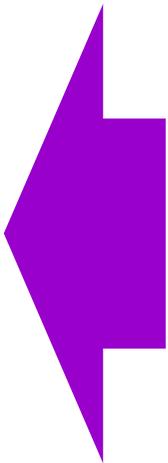
課題ジャンル：取引力の強化

【背景】来店客数や売上が減少傾向にある

【課題】苫小牧市内だけでなく、新たな地域へ販路を広げ、売上減少に歯止めをかける必要

成果

- ✓ 3地域の方が「室蘭 きもの」といったキーワードをネット検索すると当社HPがヒットするようになった。
- ✓ ウェブサイト上での目標を設定し、HP更新やSNS連携によるSEO対策を徹底。
- ✓ その結果、3地域からの当社HPの閲覧件数が大幅に増加し、新規契約に結びつけることができた。



取組

室蘭、登別、日高地方でドメインを分けた地域別HPを制作

The screenshots show the website for '野村 Komachi Photo Studio' with a FreeDial number of 0800-800-5291. Each screenshot highlights a specific regional mission statement:

- 室蘭市に根ざした地域一番店として** (As the number one store rooted in Muroran City)
- 登別市に根ざした地域一番店として** (As the number one store rooted in Nemuro City)
- 日高地方に根ざした地域一番店として** (As the number one store rooted in Higashimurayama)

The mission statements describe the store's commitment to serving the local community, offering traditional kimono and formal wear, and providing personalized services.