

同業者間で「手の内」を明かす!? ブランド確立は結束力から

福井県建設鉄工協同組合の場合

インターネットの検索エンジン「てっこつ一家」とキーワードを入れて検索すると、「てっこつ一家3万トン」全国に誇る月給生産3万トン」とキャッチフレーズがついたWebサイトにたどり着く。福井県建設鉄工協同組合のホームページだ。企業紹介が充実し、「鉄工」「組合」という言葉からイ

組合概要

福井県建設鉄工協同組合

福井県福井市林町62-5
組織形態：同業種同志型組合
組合員数：78社
設立：昭和41年
代表理事：岡本征雄
業種等：建設用・建築用金属製品（主に鉄骨）製造に携わる企業の集まり。
特色：総務財務、共同受注、経営企画、技術広報、外国人雇用の5つの委員会をもち、事務所を所有していることもあり委員会活動が活発で組合企業間の意思疎通が図られている。
IT活用：平成12年には組合事務局にインターネットを導入。翌年からIT推進活動を展開、Eメールによる組合行事案内も開始した。平成17年3月現在の調査で、全組合員のうちインターネット接続率は83%。



一般公開している組合のホームページ「てっこつ一家3万トン」
組合各社の紹介機能も果たしている。
<http://www.fukui3000t.com/>

メージする堅さを感じさせない雰囲気は、本組合の活動状況そのままを映し出している。同業者の組合は協調しつつもけん制し合う面がある。一つの意思を持って活動するのは簡単ではないはずだ。にもかかわらずWebサイトから伺えるように、福井県建設鉄工協同組合は、78社ある組

合員企業が結束力をもって協力し合う体制を整えている。

2005年度はホームページの戦略的活用に加えて、組合内で企業の作業状況を公開し受発注を行うシステム「てっこつ一家求援隊」を開発。自社の生産量を上回る受注を受けた企業が、生産力に余裕を持つ企業を探し応援を求められるようにするマッチングツールだ。応援を求めるなら、競合する近隣の同業者より、商圏が異なる企業に声をかける方が自然な気がする。同組合は、なぜ県内企業どうしの受発注システムを必要としたのだろうか。

「以前は県内の仕事だけだったが、現在は70%が県外の仕事になっている。」

福井県建設鉄工組合の取り組み

県外からの受注を増やす
1社で仕事をこなさきれないときは協力する

外向け

Webシステムで効率化

組合のホームページを充実させブランド力を上げる
「てっこつ一家3万トン」

各社の受注情報を組合内で公開し、応援できる企業をすぐに探せる仕組みをつくり、協力体制を強化
「てっこつ一家求援隊」

組合内向け



IT活用推進メンバーの一人である組合副理事長・宮川隆治氏の言葉にそのヒントがある。

足引張り合いより
仲間作りで競争を導く

建設鉄工とは、建築物の骨格と

なる鉄骨を加工し現場で建てると。建築物の根幹を支えるゆえ高い品質が求められ、取り扱う鉄骨のグレードによる工場認定制度が整備されている。「建設」と冠がついているが製造業としての色合いも強いのだ。

バブル期を過ぎると建築ブームも落ち着き、建設鉄工業界では倒産や廃業が増え出した。福井県内でも需要と供給のバランスがくずれ始める。

しかし、事態に直面した同組合



福井県建設鉄工協同組合のIT化推進プロジェクトメンバー写真右から順に、副理事長・宮川隆治氏（フクモク工業・社長）、理事・福岡武幸氏（福岡・社長）、事務局長・水野日出雄氏

少ないパイを争わず
仲間を増やして供給力を上げる。
「鉄骨といえば福井」を目指す。

の企業は、県内需要を奪い合うことをしなかった。首都圏など他県の取引先を開拓。そして協力して供給力を高め、より多くの受注を目指そうと考えたのだ。

組合理事の福岡武幸氏はこの様子を、「一社のキャパシティを超えた仕事を依頼されても県内でまかなえる。こうすれば県内の総受注量は増え、個々の企業の工場稼働率も上がる。足の引張り合いではなく仲間作りで仕事を獲得している」と表現する。同業者が多いことを逆手に取ったつまみ戦略だ。

こうして仕事の受注状況に応じて、親しい同業者に電話やFAXで仕事の打診をすることが日常化した。もし親しい企業間だけでなく組合員78社にネットワークを広げられれば競争力はさらに増す。しかし、適切な方法はなかなか見つけられなかった。

2年ほど前、同組合の事務局長

地域を支えるIT化のプロモーター

福井県建設鉄工組合がWebを活用した受発注強化に取り組みむきっかけを作ったのは、福井県中小企業団体中央会の岡宮務振興課長とITコーディネーター（ITC）の先織久恒氏だ。岡宮氏は「ここから地域の専門家との情報交換を行い、IT経営応援隊事業やITコーディネータなどの存在や意義も理解していた。」

同組合の課題はIT化で解決できるとの判断で、ITC先織氏が理事長を務めるNPO法人・福井県情報化支援協会主催のITSSP事業（IT経営応援隊の前身）への参加を助言。ITCと組合とのマッチング、そしてIT化の実行をサポートした。

岡宮氏は「課題を解決する手段と

して使えるならITを入れるべき。最後は意思決定に役立ちかどうかが判断ポイントだ」と言う。

すでに県内の和紙協同組合へのIT化支援実績を持つ先織氏は、本事例では直接的な支援の立場ではなく、広く組合とITCとの関係強化を支えた。

「組合の活動で意識が高まれば、個々の企業がIT化に踏み出す契機にもなりうる」（先織氏）

ITC側のビジネスを発展させる意味でも、組合支援は重要ポイントになっているとのことだ。

地域のIT化推進には、こうしたキーパーソンの活躍が不可欠といえる。



福井県中小企業団体中央会振興課 課長 岡宮務氏
NPO法人福井県情報化支援協会理事長 先織久恒氏

福井県中小企業団体中央会
<http://www3.chuokai-fukui.or.jp/>

各都道府県におかれた中小企業団体中央会の一つで、組合の指導、連絡機関として設立されている公益性の高い特別法人。設立指導、運営指導、金融指導、組合会計等の指導、労働指導、現場指導・総合診断、教育・情報提供、組合助成、建議陳情、表彰などの事業を行っている。中央組織としては全国中小企業団体中央会がある。

が有効と考え、ITSSP事業（現在のIT経営応援隊）やITコー

ディネータの存在を紹介。それがホームページ（受注量増）と組合