

組合ビジョン・中期計画策定 近畿マスチック事業協同組合

近畿マスチック事業協同組合では、組合発足のきっかけとなった「マスチックローラー工法」の組合という印象が強く、また、組合事業の中心である長期性能保証事業と工事完成保証事業の理解が十分に浸透していないことなどから、組合員のコミュニケーションの強化を図るとともに、組合の将来の目標・方向性を確立するため、中央会からの提案を受け、組合ビジョン作成に取り組みました。

組合ビジョンづくりは、組合員からのアンケート調査や専門家を交えた検討委員会を開催し、組合の抱える現状や課題、課題解決に必要な取り組みについて認識を深めることができ、2020年を目標とする将来ビジョンを策定することにつながりました。

1. 組合を取り巻く環境と課題

■組合の抱える課題

ビジョン策定にあたり、現状を把握するため、組合員に対してアンケート調査を実施し課題抽出を行った。調査概要については下記のとおり。

- 組合事業に関するアンケート調査項目： 1. 組合への加入動機 2. 保証制度に対する認識
3. 保証制度の利用状況 4. 組合に対する要望

調査結果から推定される仮説

1. 業歴の長い組合員は工法特許権という明確な加入動機があったが、加入年数が短い事業所は保証制度に魅力を感じて加入していると考えられる。
2. 長期性能保証制度と工事完成保証制度はセットで認知されており、組合としての意図が浸透していると考えられる。ただし、保証内容がマスチック工法以外の部位も保証可能であるとは知らない組合員も存在しているため、再周知が必要ではないか。
3. 業歴の長い事業所において、保証制度の理解が浸透していないのは、後継者に代替わりしたときに組合活動及び制度が十分に引き継がれていないのが原因の一つと推察される。

■強化が必要な取り組み

【アンケート結果を踏まえて出された意見】

(1) 現状の問題点と課題

- 当組合は、発足のきっかけとなった「マスチックローラー工法」の組合という印象が強く、工法特許が切れた後、当組合の主たる加入メリットは保証制度を利用できることであるものの、保証制度が幅広く利用できることが一部の組合員に浸透していない。

- 「未利用の事業所に対する保証制度の周知」や「後継者への情報提供」を強化することにより、『既存組合員数の維持』を図る。
- 積極的な情報発信を行うことにより、『新たな会員の加入促進』を図る。

(2) 課題解決に必要な取り組み

① 組合員に対する情報発信の強化

- 保証制度がどのような場面に使えるかをイラストで表示するなど、わかりやすい説明ツールを準備してはどうか。
- 他の保証制度との違いやメリットなどを解りやすくまとめてはどうか。
- 組合活動に参加していない組合員に対してパンフレットを送るなどし、制度を再周知してはどうか。

- 代替わりして知識や情報が引き継がれていない事業所については、社長と専務など、2名まで懇親会費を参加無料にするなどし、情報提供機会を設けてはどうか。
- メールを活用するなどし、定期的な情報配信を行っていく必要があるのではないか。
- 大阪、兵庫以外の会員数を増やすべく、支部会と同組合役員の交流を深めていく機会をつくるべきでないか。

②外部の関連事業者と連携

- 塗料メーカーなど関連事業者及び団体に対して保証制度の周知を図ってはどうか。
- 塗料メーカーなど建築材料のメーカーでは保証対応が難しいため、当組合の保証制度を利用してもらうメリットをもっとPRしていくべきではないか。(次年度からメーカー及びディーラーを対象として勉強会を実施予定)
- 建築コンサル会社や中央会に登録されている関連組合などに対して、保証制度の周知を図ってはどうか。

③加入促進への対応

- 加入促進のための組合紹介にあっては、メリットを説明できるようなわかりやすいツールが必要ではないか。
- 加入時の財務内容に関する審査や一組合員あたりの限度額など、規約の見直しをする必要があるのではないか。

④その他

- 役員だけのマンパワーでは周知活動に限界があるため、プロジェクトを組成するなど委員会編成が必要ではないか。
- 保証書の保管に困るので、IDとパスワードを発行し、ネット上からダウンロードできるようにするなど、ITを活用してはどうか。

II. 2020年における将来ビジョン

■当組合が2020年に目指す将来ビジョン

当組合のミッション

近畿マスチック事業協同組合は、国土交通大臣認可の ①工事完成保証事業 ②長期性能保証事業 でお客様が安心して工事をご発注いただけることを願う組合員で構成し「安全、安心、便利な社会」創りに貢献します。

将来ビジョン2020

「マスチックローラー工法の責任施工組合」から、「施主、組合員、メーカー、ディーラーなどすべてのステークホルダーが、保証制度によって安心と満足を実現できる組合」と認識される。

□成果指標：2020年度に88事業者の加入達成を目指す

III. 事業計画（2017～2020年度）

■将来ビジョン達成のための重点活動

- (1) 加入時の審査や規約の見直し
 - 見直しに取り組む必要性を認識してもらうための働きかけをする（倒産時のシミュレーションなど）
 - 規約の変更自体は本部の取り組みが必要となるが、近畿から素地を作り積極的にアプローチする
- (2) 既存組合員への情報発信
 - 保証制度に関するわかりやすい説明ツールの作成や移動理事会による意見収集に取り組む
 - 保証制度等組合員への組合の魅力を知するための交流機会を積極的に行う
- (3) メーカーやディーラーとの関係強化
 - 貢献度の高いメーカーやディーラーに対し表彰制度を創設する
 - 共同勉強会など保証制度に関する意見交換を行う
 - 連携可能な団体や事業者をリスト化し、アプローチを行う
- (4) 未加入事業所へのアプローチ
 - 関連団体所属で当組合未加入の事業者の情報収集を行い、個別アプローチする