

本気の議論、活動ができる土俵づくりを目指して黒子役を務める

会員事業の基盤強化をサポートしつつ ニーズの変化に対応した事業を展開

松山明さんが事務局長を務める社団法人日本配電制御システム工業会（JSIA）は、配電制御システムをつくるメーカーの団体である。これらの大半は一つひとつがオーダーメイドの製品なので、いわゆるアジアとの国際競争にさらされることはほとんどなく、「国内型の市場」なのだそう。したがって、現在の400という会員数はやや漸減傾向にあるとはいえ、ほぼ横ばいで推移しているという。

売上げで見ると会員の事業規模は、大抵数百億円に達するものの、大半は10億、30億の規模にあり、「全国規模の社団法人といってもいわゆる中小企業の業界団体であり、その運営は組合と実質的には違いません」と松山さんは言う。

社団として取り組む主な事業には、独自の基準を設けて行っている、技術力・品質保証力の優れた工場を認定するJSIA優良工場認定、初期消火等の消防活動に対して30分間電源を供給する配分電盤を認定する耐熱盤認定、総合的な能力を求められる検査業務に携わる技術者の養成を目的とする配電制御システム検査技能審査試験、電子受発注・生産管理シ

ステムの共同利用を会員に提供するeJSIAなどがある。

しかし、近年は会員のニーズも多様化しており、それぞれが喜びそうな事業のメニューの豊富化にも熱心に取り組んでいるという。

組合士であるeJSIAと事務局運営

昭和56年に入職した松山さんは翌年の社団設立の準備にも携わったベテランである。当時、社団とは別に組合を設立する動きもあり、その運営に当たる予定だった松山さんは「少しでも組合のことを知ろう、勉強しよう」と組合検定試験に挑戦したという。組合運営からはその後離れてしまったが、「事務局を運営するということの基本はこの組合士の勉強で学んだと思います」と振り返る。

そんな松山さんが事務局運営のポイントとして自負し、現在の本部8名、支部12名の職員にも引き継いでほしいと願っている「秘訣」を紹介してくださった。

- ①あくまで決めるのは会員である
新規事業など新しい行動を起こすに当たって会員に当事者意識、参加意識を持つってもらうことが大切である。
- ②そのためにも事務局は黒子として準備から執行まで一生懸命に取り組む
- ③重要なのは議事録である

会議では活発な議論が行われるが、すべてが言葉にされるわけではない。そういう言葉にならなかったことも汲み取り、落とし込みながら、結論何が決まったのか、どう決まったのかを明確にしておく。そうすると、同じ議論を繰り返すことなく次のステップに踏み出せる。

④会員コミュニケーションには広報活動 情報発信に工夫する

同社団の会員400社は全国に広がるため、互いの顔が見える状態を創り出すのはなかなか難しい。そこで、ツールの使い分けで会員の活用に適した情報発信を工夫している。例えば、速報性が第一の会合などのお知らせにはメールマガジン、会員が互いを知るツールには紙媒体の雑誌（年4回以内の発行）、さらにホームページを充実させ、特に会員専用ページでは情報の共有を促している。

なお、ホームページは「外見より中身」を重視しているとのこと、作り込みから毎回の更新までを松山さんが行っている。それは、会員にとって何が役立つ情報か、必要な情報を熟知しているからこそのことである。しかし、「本当は外見も大切なんです」と言う松山さんは、ホームページ運営の理想は、

自分で更新しながら、困った時の相談先としてWEBデザインのプロと提携することと考えている。

事務局は黒子

松山さんは事務局長として「会費への依存は半分程度にとどめ、事業で運営すること」を目標にしているという。そのため、会員が本音で語るニーズをつかみ、応えていくために、できそうなことから着手して着実に実績を積み重ねていくしかないと考えている。

「共同事業は、個々の会員の企業としての力の強化につながるようにすることがポイント」と捉えている松山さん、それには個々の会員のやる気、自発力、活力が必要であり、そういうものが育ち、発揮できるようにプラットフォーム、インフラづくりこそが事務局の任務と自認している。だから、「事務局は黒子に徹してそういう土俵を整備していくことが仕事」と受け止め、「世の中や業界の変化のスピードが上がって、どこへ向かうかもわかりません。だからこそ、事務局はしんどくても会員が間違に議論を戦わすことができる場づくりに力を注いでいくつもりです」と今後の運営の方針を語ってくださった。

