

耐震天井を推進する施工協同組合が 施工店向けに耐震保証制度を構築、 立ち上げ1ヶ月で 40社が加盟！ 現在400社を超える組合員！



日本耐震天井施工協同組合は平成11年11月12日に国土交通省に認可を受け設立し、今年で12年目となる。設立以来、内装工事業者を中心とする組合員によって運営を行ってきた。平成21年に耐震天井施工に関する専門の組織として定款を変更し、新たな体制づくりと共に耐震天井のスペシャリストとして技術者の認定制度や規準等を提供している。

平成23年3月期の決算では、組合員数400社を超える、全国的な協同組合だ。

その日本耐震天井施工協同組合が、認定した耐震天井の販売促進に当たり、落下保証を提供した。新たに「日本耐震天井施工協同組合」（以下、JACCA）を立ち上げ、第三者組織である組合が保証を行なう



国交省認定 日本耐震天井施工協同組合
代表理事 高橋 竹志

体制をとることで権威付けを行なった。保証を行なうに当たって施工基準を合わせるため、組合が提供する施工資格を持ったものが施工した場合だけを保証対象とした。組合は資格制度の運営や、施工店に対する研修を行なう。

保証制度構築により、JACCA得たメリットは3つある。

- 1.販売者である組合員の営業力アップ。
- 2.認定商品が起こす可能性のある事故リスクのヘッジ
- 3.施工レベル向上による事故の可能性の低減

JACCA、認定メーカー、施工店、消費者の4者にとってメリットのある保証を構築することに成功したと言えるだろう。

このJACCAには立ち上げ1ヶ月で40社が加盟。初年度100社を目指して普及を進めていた。



保証構築により、着実に成功へと向かっている JACCA であるが、保証構築前には耐震天井商品である Power シリーズに関して様々な問題を抱えていた。

●メーカー側の営業マンはもちろん、最終販売者である施工店の商品知識レベルの違いの存在。

耐震を謳う天井として、消費者の耐震に対する関心は非常に高かった。

2005年8月16日発生した宮城県沖地震により、31人が重軽傷を負った仙台市の屋内プールの天井が落下した事故は記憶に新しい。その事故以降、天井の耐震性に、大きな関心が寄せられていた。また、2007年3月25日に発生した能登半島地震においても、避難所になるはずの体育館等で天井落下の被害が起きた。

これらを受けての認定メーカーでは耐震天井商品の開発であった。しかし、いざ販売するに当たっては自社の営業マンや販売する施工店の商品に対する知識の向上を図ることができず、消費者に対して耐震性の明確な訴求を行なうことができずにいた。

消費者の「本当に地震が来た場合に大丈夫なのか？」の問いに対して明確な答えを持たずにいた。

●耐震商品としての自社の責任範囲が明確ではなく、施工不備による事故に対する責任について等による事故が起きた場合にリスクがあった。しかし、これらに対する、自社や取引施工店を保護するようなメニューが無かった。

メーカーとして、耐震性を商品として謳ってはいるが、その効果は施工店の技術レベルに大きく依存する部分があった。実際に、施工店によって施工レベルはばらばらであり、事故の起こる可能性は高まる一方であった。

そしてこの現状に対して商品を提供するメーカーとして有効な施策を打てずにいた。

事故が起こった場合には耐震性を謳っているメーカーにも責任が生じるのか？
どのようなケースならメーカーに責任は無く、どのようなケースならメーカーに責任をとらなければならないのか？
事故が起きた場合のリスクをどうにかできないか？
そもそも、事故が起こらないように施工技術レベルを上げることはできないのか？

メーカーとして様々な問題・不安を抱えていた。

●保証との出会い。

様々な不安を抱えていた耐震天井メーカーと組合だったが、それらの不安を解決する方法が保証だった。

当時組合の耐震天井担当が内山と出会い、話をした結果として保証制度構築により問題が解決できるのではないかと考えた。

そこで内山とともに企画の策定を行い、JACCAによる保証制度構築を提案することになった。

自社の抱える問題・不安・リスクと、保証制度構築によるメリット、そしてかかる費用を明確にした。

保証制度構築による反響の大きさ

最終的には代表理事の判断により保証制度構築は動き始めた。内山と担当の協議の上で、JACCAによる保証制度の構築や保証すべき内容をつめていった。

その際に、メーカーとJACCAが持つ豊富な実験データやマニュアル類は保証構築において大きく役立つことになった。

こうして保証制度が完成し、いざ加盟店募集を行なったところたった1ヶ月で40社の加盟があった。保証に対するニーズがかなり多くあったことが分かる。JACCAでは本年度中に今後500社を目指している。

保証制度構築だけに終わらない現場サポート

保証コンサルティングは保証制度を構築しただけでは終わらない。事務局の運営から、加盟店の募集まで、細かくサポートを行なっている。

売りっぱなしで終わらず、業績アップに向けたコンサルティングをしっかりと行なっています。