

ハトマークビジョン京都



公益社団法人 京都府宅地建物取引業協会

組織が目指す理想的な姿

- 会員の生業に役立つ環境を提供することで、安心・安全な不動産取引を促進し、消費者や地域社会に貢献できる組織
- 会員、行政、地域社会のつなぎ役としての役割を果たし、社会に求められる存在としての組織
- 全宅連と一体となってスケールメリットを生かし、効率の良い事業展開ができる組織

外的動機

<消費者、行政、地域に対して>

- 研修会の開催・相談体制の充実を図る。
- 行政への提言・参画を通じ、住環境の向上に寄与する。
これらにより、消費者が安心して取引できる環境を整え、信頼向上を図る。

内的動機

<会員に対して>

- 会員事業者の信頼度、認知度の向上
- 会員の生業づくり(ビジネスチャンスの創出)と業務支援
- ニーズに応じた柔軟な会員支援

<協会自身として>

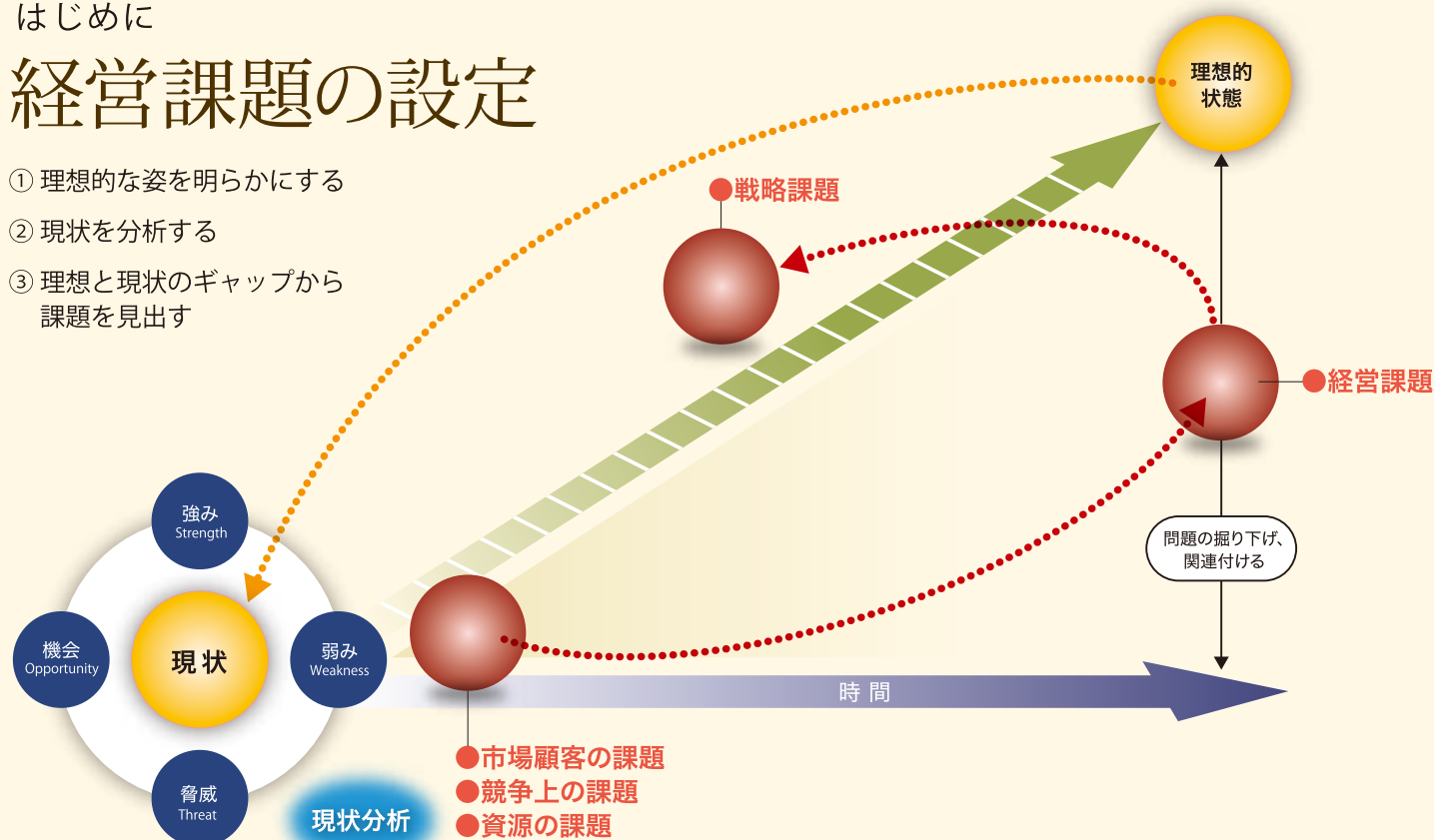
- 協会が組織として存続し続ける仕組みづくり

ビジョン検討プロセス

はじめに

経営課題の設定

- ① 理想的な姿を明らかにする
- ② 現状を分析する
- ③ 理想と現状のギャップから課題を見出す



「現状」と「課題・目標」

現 状

全日は契約書類作成システムなどの会員支援コンテンツの充実を図る一方で、大都市にターゲットを絞った入会促進など、全国レベルの戦略を立てて勢力拡大を図っているが、全宅連系では全宅連・単協がそれぞれ対抗策を講じるに止まっている。

このままでは

京都宅建(全宅連系)

会員減少で厳しい財政となり、このままでは衰退

全 日

会員数で宅建協会に迫り、上位に浮上

FRK

増々シェアを伸ばし、独走

課題・目標

今、
重要
なこと

1. 全宅連と単協との協働、役割分担の実現

- 全日の業務支援サービスとの差を逆転させること
- 全宅連と単協とのつながり強化および、組織としての在り方の改革
- 既存フランチャイズに劣らない会員支援の提供

2. 単協として、地域独自の強みを生かすこと

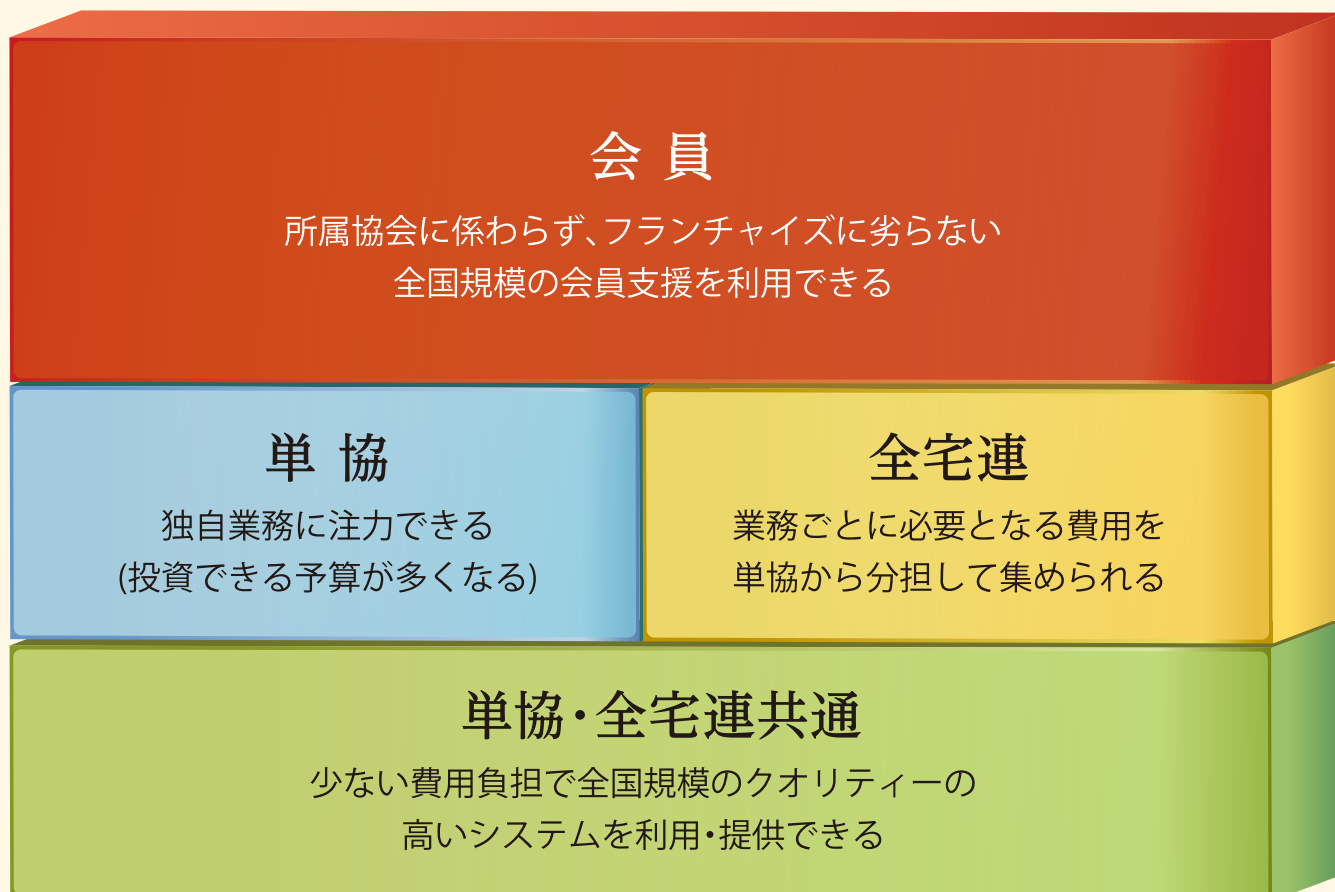
3. 役員の人材・担い手育成、事務局体制の強化

- 「みかけ上の10万会員」ではなく、「実質的な10万会員」となり、真にスケールメリットを生かした事業を実現する。
- 組織力をつけて社会に貢献する事業を実施する。

会員の生業に繋がる事業を多角的に実施するとともに、消費者・地域社会の安心安全な取引、住環境の向上に寄与する。

協働、役割分担がもたらすメリット

～ 集中(全宅連)と分散(単協)～



単協における「共通業務」と「独自業務」の 費用負担の推移



SWOT分析 による

7つの 戦略

強み Strength S

- ①全国10万会員のスケールメリット
(連携が前提)
- ②京都府下最多の会員数
- ③公益社団法人
- ④行政への提言実績による信頼
- ⑤委員会の枠組みを越えた活動
(京宅研究所・京宅諮問会議)
- ⑥部会(会員交流)の運営
- ⑦士業団体との連携
- ⑧相談業務による消費者の信頼

弱み Weakness W

- ①全宅連との連携不足
- ②会員への業務サポートが不十分
- ③ハトマークサイトが機能していない
- ④会員の減少、高齢化
- ⑤役員の担い手不足
- ⑥役員の専門性が深まりにくい
(全日比)
- ⑦金融分野への対策が不十分
- ⑧協会のIT活用が不十分
- ⑨会員のIT化対応が進まない

機会 Opportunity O

- ①行政からの信頼向上
- ②全宅連で課題解決の
ワーキングチームが発足
- ③インバウンドの増加
- ④外国人労働者の増加
- ⑤既存住宅流通活性化の政策
- ⑥空き家の増加と相続登記の義務化
- ⑦京町家、古民家の価値向上

S × O

行政等との連携強化

① 行政等との連携による安心・安全なまちづくりの推進

S - ①②③④⑤⑦⑧
×

O - ①⑤⑥⑦

② 行政の施策を活かした生業づくり

S - ①②③⑧
×

O - ①⑤⑥⑦

W × O

生業に直結する会員支援

③ 業態・業歴に応じたきめこまやかな会員支援の充実

W - ①②④⑤⑥⑦⑨
×

O - ②

④ 全宅連との連携によるビジネスチャンスを生業に活かす新たな会員支援の創設

W - ①②③④⑤⑥⑦⑨
×

O - ①②③④⑤⑥⑦

脅威 Threat T

- ①会員の減少
- ②人口減少、高齢化
- ③全日本不動産協会の台頭
- ④大手、異業種、外資の算入と
市場の寡占化
- ⑤ITの更なる発展とポータルサイトの台頭
- ⑥地域格差の拡大
- ⑦自然災害による不動産価値の低下
- ⑧宅建会館の老朽化

S × T

会員同士のネットワークの強化

⑤ 会員同士のネットワークを活かした生業づくり

S - ①②⑥
×

T - ①③④⑤⑥

W × T

競争力のある強い組織づくり

⑥ 全宅連と47単協の強い連携による全日を超える会員支援の実現

W - ①②③④⑥⑦⑨
×

T - ①③④⑤

⑦ 協会組織・事務局体制の強化

W ①④⑤⑥⑧
×

T - ①②③④⑤⑥

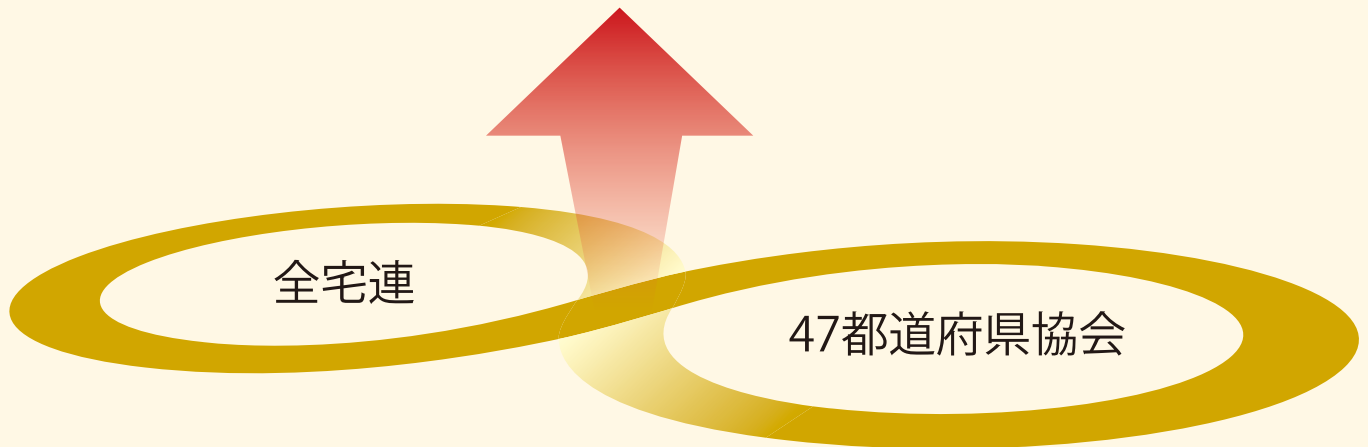
今後の戦略課題

全宅連系のパワーを最大限発揮できるよう、全宅連の主導により都道府県協会と協働して、会員の生業に不可欠となる新たな仕組みを構築し、真に必要とされ続ける組織に生まれ変わることが喫緊の課題である。さらに、全宅連、単協がそれぞれの利害を超えて、聖域なく最大公約数的に連携するため役割を分担し、事業の効率化を強力に推進する。

同時に、単協独自の事業を強化するとともに、単協間の情報共有を活発化する。

全体番号	具体案		重点課題	スケジュール		指標
	大項目	中項目		短中期(2020~2022)		
1	行政等との連携強化	行政等との連携による安心・安全なまちづくりの推進		行政への施策の提言		他業種団体との連携強化 (協定2団体→6団体)
			★	行政との意見交換		
				行政の会議への参画		
			★	他土業団体との協定締結	協働による消費者の問題解決	
	行政の施策を活かした生業づくり		★	空き家バンクの運営協力(バンク掲載)		京都府下行政との連携強化 (協定12市町→15市町)
				行政主催相談会への参画、行政・他団体との協働による相談会の実施		
				空き家相談員の養成		
				京町家マッチング制度への協力		
		住宅セーフティネット制度への協力				
		立地希望企業への不動産情報の提供				
2	生業に直結する会員支援	業態・業歴に応じたきめこまやかな会員支援の充実		会員ビジネス交流会の開催によるニーズの発掘		会員数 2,400名の確保 (入会促進と減少対策)
			★	業歴の浅い会員へのサポート体制の構築		
			★	高齢会員への事業継承の促進		
				人材育成(ノウハウの承継、担い手育成)		
				京都独自の契約関連書式の充実(全宅連版の補足資料)		
			★	業務相談体制の強化		
	全宅連との連携によるビジネスチャンスを生業に活かす新たな会員支援の創設			48団体の資本集中による質の高いサービスの提供		全宅連・単協が協働
				新たな不動産情報サイトの構築		
			業務に資するニーズを先取りした支援ツールの提供			

事業を強力に推進



全体番号	具体案		重点課題	スケジュール	指標
	大項目	中項目		短中期(2020~2022)	
3	会員同士のネットワークの強化	会員同士のネットワークを活かした生業づくり		地域を越えた会員コミュニティの活性化	業務環境向上による会員の利益増
				会員間物件情報共有のしくみづくり	
				会員ビジネス交流会の開催	
			★	IT等を活用した新たな会員間のネットワークの充実	
4	競争力のある強い組織づくり	全宅連と47単協の連携強化による全日を超える会員支援の実現		業務の標準化による会員支援の実現	全宅連との連携強化により業務を効率化し、削減できた経費とマンパワーを必要な事業へ集中投資
				単協の意見を反映させる仕組みの構築	
				単協の独自事業やシステムの成功事例を全宅連版として構築	
				体系的で実践的なWeb研修の充実・一本化	
				全宅連系ホームページの一本化	
				情報提供の迅速化(全宅連→単協→会員)	
				金融分野の対策強化	
				ハトマークブランドの浸透と信頼性の向上(PR)	
		★	入会支援の強化、促進	機能を最大限発揮する組織づくり	
		事業の選択と集中による人材面、財政面の効率的な運営			
	★	IT化(Web会議・Web相談など)の推進			
		人材(役員・事務局)を活用した組織運営			
	★	事業に応じた人材の登用			
		外部有識者の活用			
	事務局における職能制度の導入				
	事務局の評価制度の刷新				

●発行

公益社団法人 京都府宅地建物取引業協会

会長 干振 和雄

〒602-0915 京都市上京区中立売通新町西入三丁目453-3 (京都府宅建会館)

TEL (075) 415-2121 (代) FAX (075) 415-2120

(2020年5月) (無断複製・転載・二次の利用を禁じます)

