

全庄連 LLP制度で研修 業界、経営テーマに議論

全国コンクリート圧送事業団体連合会(全庄連、佐藤勝彦会長)は2月28日～3月1日、名古屋市内で若手幹部研修会を開いた。研修会では全国の圧送協同組合から注目を集める東海地区コンクリート圧送有限責任事業組合(東海圧送LLP)の活動概況について説明を受けたほか、業界の今後のあり方や経営戦略について議論を交わした。

(共販事業)で、具体的な共販の仕組みや受注の取り方、仕事の割り振りなどを細かく説明した。また、抜け駆け防止に取り入れているGPS(ココセコム)による稼働検証効果も併せて説明した。東海圧送LLPでは今年度(2014年6

月～15年5月)、目標総売上高50億円、売上単価1稼働当たり12万2千円を掲げている。説明を行った橋本太一専務理事は今年1月までの8か月対比で総売上高は下がっているが、1稼働当たりの売上高が上昇していると説明した。これは需要地の名古屋地区の出荷が減っているため、共販の目的である安定収益の確保は達成できていることを証明した。その後、若手幹部から制度の仕組みや共販の効果などについて質疑応答を行った。その後、隣接するキャッスルプラザに移動し、「業界の現状と課題、改善策と今後の方針」に関する意見交換・ディスカッションを行った。講師を務めた日本大学の中田善久教授が圧送負荷の簡潔な計算を出題し、水平換算距離や圧送負荷の関係のグラフ化なども含めて問題を解いた。その解答を基に、日常業務においてセネコンに対して交渉するべき内容について「ポンプ車の設置」、「輸送管の設置」、「残コン」、「洗浄」の4点について参加者の考え方について議論を交わした。さらに「企業、単協、全庄

連として取り」とについてディスカッションを行った。



研修会では東海圧送LLP内で行われ、組織概要と共同受注事業について講演を受けた。参加者の関心が高かったのが共同受注事業

VOICE



全庄連の佐藤勝彦会長

ポンプ業界は生コン出荷量の反転とともに仕事量が増えている。全国コンクリート圧送事業団体連合会の佐藤勝彦会長は「これをもう一段元気のある業界とし、(若手を)育てるチャンスにしたい」と話す。専門工事業界では職人の高齢化、若年労働者の不足で、増加する仕事量に対し、現状の人員では仕事回らなくなっている。外国人労働者の活用で当座をしのぐ一方、減少が続く若手の圧送技術者の育成は最大の課題でもある。「企業体質を強化し、従業員の待遇改善を図る必要がある」。そのためには、「圧送料金の改善は必要不可欠だ。特に首都圏の改善が必要とされている。