特集 生コンおよび関連産業の将来像

# パートナー固定化

## 感染リスクを最小化

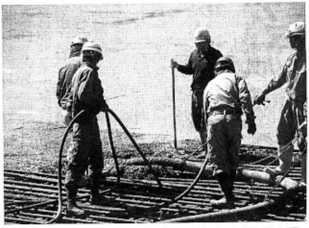
毎日異なる施工現場に集まって作業する専門工事業界は、新型コロナウイルス感染症対策が難しい業種である。コンクリート打設は圧送工と土工が連携して作業するため、密になりやすく、感染リスクも高い。そこで、大手圧送業者のヤマコン（山形市、佐藤隆彦社長）の感染防止に向けた取り組みを紹介する。

### コンクリート圧送

ヤマコンは関東と東北各地で圧送業を営んでいる。本社・支店は山形、仙台、福島、関東（さいたま市）に置き、営業所や出張所も設けている。各拠点に職人が在籍し、毎日決められた現場に赴いて、作業に従事している。このサイクルはコロナ禍でも変わらず、職人に対し注意喚起を徹底している。川原崇嘉執行役員は「現場が動いている以上、休むことはできない。そこで、現場に出るパートナーを極力固定し、万が一コロナ罹患者が発生した場合も濃厚接触者が最少で済むように工夫している」と語る。特に関東支店管内の支店、営業所への立ち寄りは最小限とし、極力接触を避けることで感染リスクを下げることにした。また、勤務時間外は個人の裁量に任せているが、「当社からコロナ罹患者を出さないため、日々の生活についても常識ある行動を求めている」（川原執行役員）。関東に比べ罹患者の少ない東北も同様だ。

また、施工現場ではマスク着用が必須の現場が大半だという。国土交通省のガイドラインでは、密にならない現場でマスクを外しても良いという指導があるが、打設現場は複数の打ち込みを行う土工と作業するため密になりやすい。そのため、熱中症対策に留意しながら、マスク着用を継続させることにした。

一方、ゼネコンへの営業も「Ｗｅｂ会議方式は難しいことが多い」（川原執行役員）といい、緊急事態宣言下でも通常の営業活動を行った。ただ、新規顧客への訪問は難しく、「電話でアポイントをとっても会っていただけない方もいる」（川原執行役員）とコロナ禍での営業の難しさを吐露する。緊急事態宣言明け以降は減ったが、顧客との接点を維持していくことが、当面の課題となっている。



打設現場は密になりやすい（本文と写真は関係ありません）

本社、支店、営業所の常駐従業員は緊急事態宣言期間中は交代で在宅勤務とした。吉田兼治取締役は「社内はこれまでデスクトップ型のパソコンが主だったので、急に在宅勤務に移行できなかった。必要な台数のノートパソコンを導入し、何とかテレワークにこぎつけた」と振り返る。

## ＩＴ活用で時短を

### 打設・輸送の効率アップ

社内の会議はジャパンメディアシステムのＷｅｂ会議システム「ＬｉｖｅＯｎ」を導入した。本社と主要拠点をつないで打ち合わせや役員会議で使用している。佐藤社長は「原則、地域外への移動は禁止している。そのため、関東と東北の往来も抑制しており、役員会議はＷｅｂ会議方式に頼らざるを得ない」と語る。ＬｉｖｅＯｎ採用の経緯は他のＷｅｂ会議システムが海外製でセキュリティの問題を不安視したため。佐藤社長は「全国コンクリート圧送事業団体連合会など弊社以外の打ち合わせには他のＷｅｂ会議システムも用いるが、社内ではＬｉｖｅＯｎを基幹的に使っている。当社では社内の会議、営業を含め、対面とＷｅｂ会議を併用することで、1年程度はしのげるだろう」とし、感染者の急増も見据えて行動する方針。

コロナ禍での課題については「生コン、圧送、ゼネコンの3者連携によるコンクリート打設の時短」をあげる。吉田取締役は「例えば、マンション施工する際、打設しにくい階段などからスタートし、徐々にスラブなどの広い空間に移っていくケースが多い。しかし、生コン工場は朝一番で出荷するため、朝礼時にはコンクリートミキサ車が列をなしている。打設しにくい箇所はペースがどうしても遅くなり、待機するミキサ車を捌けないが、打設しやすい広い空間に移った時には逆に打設速度が速まって、ミキサ車がなかなか来ないケースがある。手持ち時間を削減することが、圧送だけでなく、生コン工場や輸送会社にもメリットは大きいと思う。納入を効率化できる仕組みがＩＴ（情報技術）を用いてできるのではないか」とし、密な時間を少なくする手段として有効と見込む。

また、佐藤社長は「打ち込みの様子などを映像で記録し、Ｗｅｂ会議システムを用いて研修できないか」と指摘する。今後、若手への技術伝承のツールとしても使えるか見極めていく方針だ。