

組合士

アラカルト

東京地区生コンクリート協同組合

専務理事

山尾 やまお

健治さん けんじ

一生懸命がすべての源泉

組合員の事業集中をサポート

東京地区生コンクリート協同組合は昭和52年の設立で、現在の組合員は50社。その数は設立以来ほとんど不動だという。その理由は、組合の基幹事業である共同受注・共同販売事業にある。この事業は、販売店を通じてゼネコン各社から生コンクリートの発注を受け、それを組合員各社に按分、その請求から代金回収、組合員各社への代金払込みまでを組合が一手に扱う。

その出荷量は日本一を誇るが、平成3年の出荷量を100として平成23年はその40%。組合員各社にとって経営環境は決して楽観はできないというのが現状である。営業から代金回収までを組合で引き受けてもらっている組合員は、「つくること」に集中して、この厳しい状況に向き合うことが可能となっている面もある。

「無」から「一」に組合運営の専門家へ

この事業を始め、総務・経理、営業、技術、組合独自の管理部門など、組合の日々の実務を担うのが事務局である。そ

の総勢は40名。組合は、東京一の商業地であり、劇場のメッカでもある銀座地区の一角にあり、事務局は入居ビルのワンフロアに広がる。その規模・立地とも、多くの組合事務局とはいささか趣を異にするという印象は強い。

山尾健治さんは専務理事としてこれらの業務全般を見渡している。「生コン業界は経験と人脈が重要」といわれる中、「まったく経験のない世界から飛び込んだ」という山尾さんは平成14年、業務部長として入職した。「通常総会や理事会など、組合の維持・運営を担う部門を預かることになったからには、『知りません』『わかりません』は言えないと思っただ」という山尾さん。すぐに東京都中小企業団体中央会が開催する組合検定試験へ向けた講習会に参加し、基礎知識からさらに専門的な知識の習得まで、熱心に受講した。「必要に迫られていたという面も確かにあったけれど、それ以上に新しいことを勉強したいという気持ちが強かった」という山尾さんは、見事、翌年の平成15年に全ての科目にパスした。さらに、その数年後にはコンクリート技士の資格も取得した。「仕事をするか

らには基本は知っておきたいし、時間がないので試験には一発で合格したい」という姿勢が、「今まで技術とは無縁。組合もまったく未知の世界」にあっても自らの仕事の意義を見出し、それを確実に我がものにしていくことを可能にしたのだろう。

組合士として応用力発揮中

「当初こそ、組合士の勉強や資格は日々の業務に直結して役に立つ」という手応えを感じていた山尾さんだが、「現在は、組合法に則した運営にも、現実には色々なケースや背景があり、その都度苦慮している」そうだ。基礎力を養う時代を経て、今や、応用力を駆使して、日々さまざまな難問解決に取り組む。そのように、自身のスタンスが変化していることを語っているようにも受け取れる。

山尾さんは、月刊で発行している組合紙の編集長でもある。紙面内容の最終決定は、組合理事ら10人で構成する広報紙委員会だが、大もとなる企画を立案し、内容を固めるのは山尾編集長である。「今月がやっと終わったと思う間もなく、

次号、さらにその次の号の準備をしなけ



ればならない」という、月刊紙ならではの苦労に直面しながらも、「次はどんな企画を柱に据えようか」と楽しんでい

若さの刺激を組合士仲間から

これからの組合士・山尾健治さんについては、「明確な目標や目的があるわけではない」との答えだが、「組合士会などを通じて、他の組合の職員の方々、特に40代くらいの若手の人たちと話をしていると、とても熱心に取り組んでいる方が多い。そういう姿を見ると、羨ましく思うし、自分も何かやってみたいな」とのこと。あという気持ちになります」とのこと。かつて「やるからには」と勉強と資格に挑戦し続けたガッツは今も健在とお見受けした。