

たゆまなく躍進する全国組織

# NEP工業会

New  
Engineering  
Progressive

- 東京セメント工業株 ☎03 (263)7788
- 株常盤コンクリート工業所 ☎0488(73)7171
- 館山コンクリート株 ☎0470(22)1589
- 株 日 東 ☎0492(83)5181
- 株 武 井 工 業 所 ☎02992(3)2196
- 利根コンクリート工業株 ☎0471(29)4421
- 同和コンクリート工業株 ☎0487(46)7721
- 大丸コンクリート株 ☎0423(62)4070
- 富士コンクリート工業株 ☎0422(53)1221
- 龍王産業株 ☎0552(76)2014
- 住建コンクリート工業株 ☎03 (357)0371
- ヨシコン株 ☎05462(2)0641
- 日本コンクリート株 ☎052(793)1151
- スギヤマコンクリート株 ☎052(761)5356
- 赤丸治コンクリート工業所 ☎0572(22)6175
- 拓植コンクリート工業株 ☎0592 555
- 株 ネ オ ジ オ ☎0596 1285
- 掛川特殊コンクリート工業株 ☎05372(6)2221
- 淀コンクリート工業株 ☎06 (372)3218
- 京阪コンクリート工業株 ☎075(631)3231
- 阪神工業株 ☎07946(7)0280
- 阪和コンクリート工業株 ☎0722(41)1667
- 双和コンクリート工業株 ☎0773(23)0331
- 日進コンクリート工業株 ☎07442(2)6641
- 光コンクリート工業株 ☎0775(87)2101
- 株 清 水 組 ☎0795(32)3250
- 中国コンクリート工業株 ☎08675(2)1141
- 出雲コンクリート工業株 ☎0853(23)2633
- 山陽ブロック工業株 ☎082(293)1020
- 株 フ ジ タ 建 材 ☎0829(21)1121
- 長尾コンクリート工業株 ☎0878(31)1695
- 日本コンクリート工業株 ☎0899(64)2193
- 株 カ ン ケ ン ☎0875(25)3427
- 富士建設工業有 ☎0886(42)1477
- 日 本 興 業 株 ☎0878(31)2828
- 株 九 コ ン ☎092(741)5731
- 大建コンクリート株 ☎0977(24)5411
- 協立コンクリート工業株 ☎096(293)4332
- 不二高压コンクリート株 ☎096(293)8585
- 株 九 建 ☎099 911
- 沖縄建設工業株 ☎0988( )0081
- 株 沖 坤 ☎0980(55)2188
- 不二コンクリート工業株 ☎0954(23)3168
- 仙台コンクリート工業株 ☎022(241)5111
- 盛南コンクリート工業株 ☎0196(36)0320
- 吉田セメント工業株 ☎0242(27)4328
- 東栄コンクリート工業株 ☎0236(43)1144
- 若松コンクリート株 ☎0186(55)0181
- 沖田コンクリート株 ☎01255(4)1255
- 株 鋼 高 ☎01452(5)3111
- 日本高压コンクリート株 ☎011(241)7101
- 永井コンクリート工業株 ☎0257(47)2331
- 株 高 見 澤 ☎0257(47)2331
- ミルコン工業株 ☎0776(54)0171
- 株 ケ ン チ ☎0766(52)0113

### 技術指導

- 株建設企画コンサルタント ☎06 (441)4613
- 原 田 株 ☎03 (494)2331

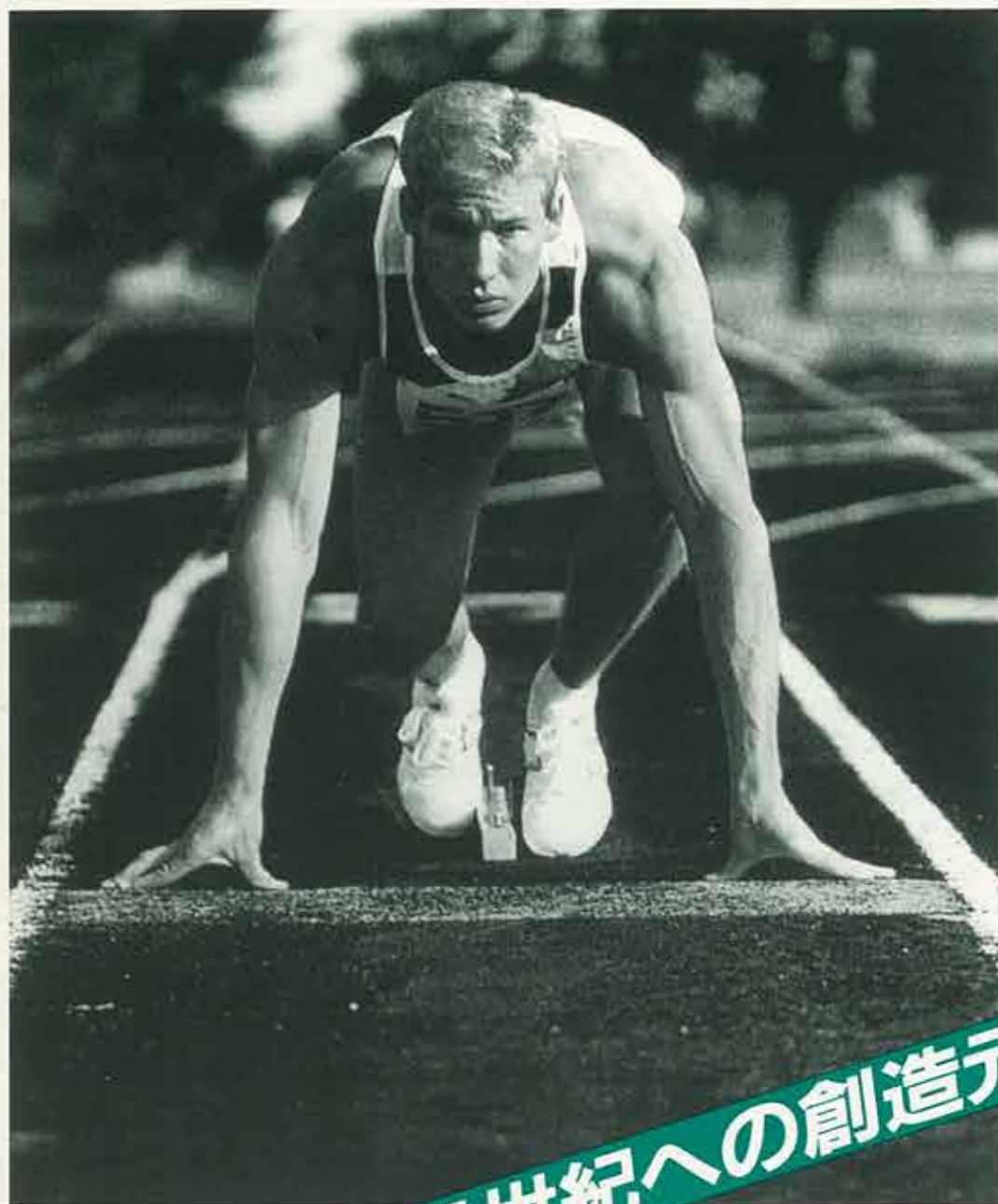
### 事務局

〒613 京都市伏見区淀本町225(伏見コンクリート工業所内)  
☎075(632)0840

# NEP

## REPORT

### エヌ・イー・ピー レポート



21世紀への創造元年

たゆまなく躍進する全国組織

# NEP工業会

## 工業会のある姿

昭和46年6月、15社の同志と共に発足したNEP工業会も18年が経ちました。その間には、列島改造・高度成長又オイルショック・ゼロシーリングなど順風に乗り又逆風と闘いながら今日に至りました。

今や貿易摩擦、深刻化する雇用問題という、風向きの定まらない逆風を感じる昨今です。

当工業会の会員も、55社（平成2年4月現在）となり、その活動も経営者部会、技術部会、営業部会の3部会、品質管理委員会、新製品導入委員会の2委員会及び3支部による支部活動、又パソコン研究会、NEP21等のグループ活動と活発な展開がなされておりますのは会員各社のご理解とご協力の賜と感謝いたしております。

55社の共通点はセメント二次製品メーカーであることであります。

各社の地域性、経営方針に個性があっても、共通の目標・共通のメリットを探究し、切磋琢磨することが可能であることを確信いたします。

会員各社が開発した、新製品、様々なノウハウを、又入手した色々な情報をお互いに提供し合い、研究し合う場が当会です。

又各社が抱える悩み、失敗談までも交換し合い、本音で話し合いの出来る場をもつのも、当会の使命の一つです。

この度、NEPレポートが発行されるにあたり、当会の目的を達成する手段の一つとして皆さんに可愛がられるよう望みます。



会長  
長谷川 梅太郎

## 会員の皆さんへ

NEP工業会は、各部会長を始めとして、多くの方々の努力によって活発な活動を続けてきました。活動の内容は、全員参加型の協会とは全く異ったものですし、又、製品の権利を中心とする、他のグループにはない、高い目標と広い範囲をもったものであります。

しかし乍ら、会報については、これまで発行に対して若干の抵抗感がありました。

その理由は、1.執筆者が一部に偏ってしまっただけで、その方々の負担がかなりのものになること。2.最初の意気込みは盛んであっても、やがて尻つぼみとなり、原稿集めに四苦八苦し、発行の義務感のみ残る様では困ること。この例が他の会では非常に多く見られること。等々である。

これら乗り越えて今回発行にふみ切りました。小委員会での議論も活発に行われ、その結果であります。

私自身は、この会報を次の様に位置づけたいと考えています。

この会報を、皆の「おつき合い」の一つの場にしたい。「つき合い」ということには、会話が必要です。話の一方通行は、会話ではありません。これまでも、総会や、経営者部会や、合同部会等、いろいろの、皆でふれ合う場はありました。しかしどうしても、話は一方通行が多くなります。

この度、会報がもう一つ皆が会話をして、つき合う場として、生声をあげました。皆で育てていきたいものです。



顧問  
原田 理一

技術部会の報告

本年度における事業計画テーマのうち、当業界において現在深刻な問題である労働力不足について製造面からの対応策を主議題として勉強致しました。

技術部会長  
渡辺 邦 昭



1.最新工場見学報告

初めての試みとして、新設工場及び新設備設置工場を委員の内から派遣してその報告を受けました。今回は福島県の新田特殊建材工業株式会社に武井社武井常務、原田顧問に見学していただきました。

千代田技研株式製の道路用コンクリート製品製造ラインで設備費3億円（建物基礎関係別途）で次の工程が自動化されている。

養生槽からラインへの移動→天端面のレイタンス除去→ボルトゆるめと側板の開き→脱型→型枠掃除→型枠内ゴミ除去→脱型油塗布→側板起こし→ボルト締め→コンクリート投入→コテ掛け→養生槽への移動→呼び名及び日付捺印→製品の荷姿作り→ヤー

ドロボによるキャッチングとストックヤードへの移動。上記のうち製品別の判定をしてインプットされ個々に自動化されている点に今迄にない創意工夫がなされている。但し現在の生産効率については、未だ可動初期段階であり当初計画と次の点でギャップがある。

人員 3人→5人 処理台車 270台→144台

また、設備投資額と製造している製品利益との兼ね合いから、その償却に疑問を感じるようである。

なお、今後工場見学においては、同業のみならず委員を派遣して継続的に見学を行い部会にて報告する予定です。



肥前六万石を利用した日時計

2.バッチャー関係について

(1)ルドビック実績報告 京阪社

兎角生コンにおいては、骨材の表面水率の変化によって排出される生コンのコンシステンシーについてはプラントマンの勘に頼らざるを得ないのが現状であったが、同機においては自動的にコントロールが可能でオペレーターに経験者を必要としない点が大きな特長であり、将来バッチャーの無人化へむけて大きなステップとなる設備であることが注目される。特に今後即脱製品が労働力不足から設備の合理化と共に需要が多くなる事が予想されるが、1台のミキサーで軟練り、硬練り（ゼロスランプ）が可能でありそのメリットは大きいと考えられる。なお既設プラントのミキサーに簡単に取り付けられる。因みにルドビック本体350万円、発売元は、千代田技研、日本測器の2社で取り扱われている。



(3)提案制度について

PHP編のビデオを鑑賞し、提案制度のあり方を勉強した。今後現場の省力化等については、提案制度を有効に活用する必要があり、部会として深く掘り下げて勉強する必要がある。

(4)新製品設計基準 京阪社

今回新製品導入委員会から、導入発表された製品のうち、KBWall（大型直積み擁壁）、SPIII型、オルナ

工法によって、開発経緯、構造計算内容が発表された。

KBWallについては、今後益々大型化するであろう当業界において製造する製品の一環である事と、用地を有効利用できる点に大きなメリットがあり今後の発展が期待される。

SPIII型については、従来隘路であった施工後のヒビワレを是正された製品である。当工業会のメイン製品であり、従来型からの改良製品として需要が望める製品である。

オルナ工法については、未だ研究段階の域を脱しないが基本技術としては確立されており、今後それをどう活用して製品化するかが大きな課題である。

(2)プラントの無人化について 不二高圧社

昭和59年6月新工場発足時から導入されている。事務所内において女子事務員が現場とインターホンによって連絡をとり、事務雑用処理と兼務しながら可動しており、メリットとしては女子人材の有効活用と共に現場工程の進捗状況がモニターでチェックできる。また、OP女子が他職務との兼務が可能である。デメリットとしては、冬場におけるメンテナンスが不備となって故障等が事後処理となる点である需要期においては、女子事務員2名ではパニック状態になりがちである等である。

今後、我々においては少ない人材資源を有効に活用する事が最大課題とされており、非常に参考となり各社研究課題として注目する必要がある。

(5)デザインウォルコン事例発表 富士コン社

住宅都市整備公団に大量に使用された事例をビデオと共にその苦勞された点及び今後の課題が発表された。参考までに表面模様は西独ノー工社のウレタンゴムを使用し、短尺製品、コーナー部にも適用可能なデザインとした。

以上

営業部会の報告

『21世紀へ向けての創造元年』このスローガンは、本年度のNEP工業会営業部会のメインテーマであります。これの推進策の一つとして工業会独自の情報交換のシステム化を計りその第1歩として試みた営業部会より会員へアンケートを依頼して、その調査・集計に基づき、研修会に出席するのではなく参加する研修会へと変化したディスカッション型式の戦略的な内容の営業部会が、平成元年11月9日東

営業部会委員  
黒川 信夫



京の弘済会館にて開催されました。当日はアンケートに基づいた3項目の設問を5つのグループに分かれて、同じ設問内容にて各グループ毎に討議しました。

設問その1	構造物の「現場打」施工からプレキャスト化・その製品化の動機・用途分野やその製品の成長と拡販
設問その2	当社製品以外の商品及び、自社商品に付加価値を付ける等の多角的営業活動現況
設問その3	自社の擁壁類と市場性（用途分野・競合品）・複合技術・今後の開発の方向性 以下、アンケートと発表のポイントをレポートします。

設問その1

現場打から二次製品化への開発の経験について会員社の80%が経験しており、そのうちニーズに対応するため他社から技術導入が約15%となっている。

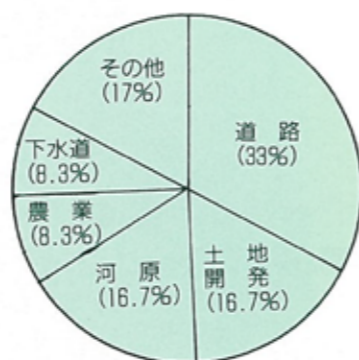
二次製品化への課題案や情報入手先は、主として自治体の担当課や土木事務所が60%を占め、次いで建設会社・コンサルタントが各々15%であり、その他は電力・通信等になっている。

したがって、コンクリート二次製品メーカーという地元密着型の企業体質が現れており、土木事務所等の出先機関との日常の接触の重要性がわかる。

対象の用途分野別には別図に示す様に道路分野が最も多くなっており、その他は港湾・砂防・治山・鉄道・建築である。

また製品の種類については、土留擁壁(12例)、樹(7例)、側溝(7例)、環境製品(7例)、マンホール(4例)、暗渠(3例)、ボックス(2例)、ブロック等である。

その他にリバーフロント開発の社会的ニーズに対応して、河川の現場打ち階段を二次製品化し施工実績を得て年々その需要増が見込まれているものがある。



更に現場打ちを製品化への問題点が多く提起されたので列挙する。

- 急ぐものが多く納期に間に合わない
- 施工指導が忙しい
- 粗利率は高いが回転率が悪い
- 単発的で継続的でない
- 品種が増えすぎるため採算面が悪い
- 県への統一は難しい
- 一社独占の商品は設計しにくい
- 工場の対応能力等

以上のような問題点を含みながら、耐震式防火貯水槽・ノムコンブロック・建設型汚水雨水樹・ステッパ・横断暗渠・魚巣ブロック・L型擁壁・排水フリーム・セフティクロス・ロングU等々が需要増となり、会社の戦略製品となっている。

今から新しい製品の開発のポイントを提起されたので列挙する。

1. 人手を省く大型化製品
2. 環境開発(河川等)用製品
3. 交通安全対策用製品
4. 海事土木分野製品
5. 建築(ビル等梁)用製品
6. 地下浸透水用製品
7. 自然化・高級化・デザイン化した製品
8. 標準図案の場所打ちのものプレキャスト化

以上のポイントをふまえて今後の対応策として、閉鎖的な業界の対応は建設省への働きかけはNEP工業会として製品の開発をしてはどうか。又開発する際の組織化・パターンの確立ができていないためPRを行っても返事がないからそのままになっている等の指摘。NEP工業会はソフトを中心とした工業会になっていないか。



情報が秘密化されもっとオープンにせよ等、又NEP工業会の新製品導入委員会を新製品開発委員会に改組してはどうか等の提案もあり、開発の経験のない20%の会員も熱心な対議の中で、今後は積極的に対応したい。

更に、発掘する様に心掛けると反省をしていた。

設問その2

なんらかの複合営業を実施している会社は回答49社中の24社でありそのうち本業のコンクリート二次製品に関連した商品を取り扱う会社9社となっている。

自社技術により二次製品になんらかの付加価値を付けた商品として、ベンチ(コンクリートとタイルの複合)・擬石張ウォールコン・エクステリア平板(本石、タイル等の埋込み品)・マックスストーン舗石・擬木・マンホールカバー及び首ブロック付マンホールカバー等々がある。

異種の商品としては鉄蓋・溶接金網などの鉄関連製品・騒音防止蓋(硬質塩ビ)・発泡スチロールブロック(軽量盛土工法)・フラッシュパイプ等々がある。また、環境整備や高級化指向を受けて化粧製品及び公園関係の製品、コンクリートの表面保護のための塗装剤等を取り扱う会社もある。特種な用途として核廃棄物関係の防護壁の組立て(内容は秘密のため不明)・ガラスビーズとの複合化・ボックスカルバートの内型枠のプラスチック化の研究等がある。

設問その3

擁壁類を製造・販売している会社は回答56社中の36社であり、その主要な製品はウォルコン(軽量型を含む)・緑化ウォール・SPブロック・エコウォール・L型逆T擁壁・井桁ブロック・ヒューマンウォール・PCウォール・緑化ウォール・スミウォール・あぜくら式方格・テールアルメ等々である。これらの製品売上げが会社の売上げに占める割合は1~25%の間に分散しているが、これは営業重点製品、地域のニーズ、他社競合製品とのバランス、販売開始時期などによるものと推察される。

また、宅認地域外では軽量型の擁護が強く、宅認ウォルコンでは対抗できなども挙げられている。土擁護類の用途分野は道路、土地造成が多く、次いで農業、河川となっている。各々が用途分野あるいは地域で売れている製品と競合品は、ほぼ同一であるが各社が指摘する他社製品のうち、多く挙げられているものにザ・ウォール、丸栄一システムC、次いで井桁(共和、羽田)・エコウォール・緑化ウォール・多数アンカーがある。また、九州地域ではノーマルクリフ・ビッグウォール・みどり石・緑化ウォール等が競合品として挙げられている。

擁壁類の周辺技術としてデザイン、他材料あるいは施工法等の付加価値を高める複合技術については、デザインなどの表面化粧が多く、ウレタン型枠の利用・天然石やタイルの埋込み・セラコン吹付け・カラーコンクリートの利用があり、また、施工法とし

て擁壁の壁体を金具で一体化し、安全性を高めるCAP工法が挙げられている。

ところで、今後の擁壁類の開発の方向として下記の内容が列挙される。

- 壁高の高い擁壁(3.0m以上8.0m以下)
- 水路兼用大型擁壁
- 可変勾配型擁壁
- 曲面形状製品
- 材料の複合化(本石・ステンレス・タイル・レンガ等)
- 緑化を取り入れた擁壁
- 河川災害復旧対応の大型製品
- 荷重(土圧)に応じた軽量L型擁壁
- 宅認規制地域の軽量、安価な擁壁類

全体的に表面化粧、デザインの重要性が指摘されており、今後、表面化粧のデザイン型枠構造及び型枠材料の耐久性等の検討が必要であろう。

以上を2時間50分にわたりディスカッションと各グループの発表があった。参加された会員は所定時間が少なく、充分話し合いができなかったのではないが、そのため各グループの発表も問題点指摘にとどまり具体策までは討議されてなかった。

以上多くの課題をNEP工業会営業部会へ提起して、21世紀へ向けての創造元年のスタートにしたい…… /



会員会社  
訪問レポート  
VOL.1



株式会社 九 建  
代表取締役  
松崎 正年

桜島山が激しく噴煙を吹き上げ、道端には菜の花が咲き乱れる春の訪れを思わせる2月中旬に、独自の技術開発と企業展開で成長を続ける株式会社九建・松崎正年社長を訪れ、創業時のご苦労や経営戦略をうかがった。

創業時の思い出を

弊社の生い立ちを説明するには私自身を語らねばなりません。昭和5年に福岡県八女市の紙問屋の長男として生まれた私は、22年に八女工業高等学校・電気科を卒業すると、ある事情があったが念願の商売をやりたく博多に出ました。当時の博多は戦災によって焼野原で衣食住が極度に欠乏した時代でした。

幸い友人が居ましたので闇市にバラック小屋を建て、アメやモチを売ったり、海水浴場に喫茶店を開業したりしましたが思いのほか儲けることができました。これを元手にコンニャクの製造・販売を始めましたが、梅雨時に多量の原料を仕入れたために腐敗を起しそれこそ丸裸になってしまいました。

途方に暮れていると友人の誘いがあり鹿児島県の鹿屋の澱粉工場に和紙の紙袋を売る商売を始めましたが洋紙の出現で失敗し、拳句の果てに友人が逃げてしまい宿代が払えずに人質になってしまいました。そのため鹿屋の製紙工場に勤め借金を返済しましたが、和紙の原料(三椏)が大変不足していることに気付き、手持ちの資金で周辺の山から原料を購入し故郷の八女の和紙工場に売ったところ購入価格の約3倍で売れました。それで鹿屋の製紙工場を買い取り繰業しましたが和紙の斜陽化の兆しを感じていたところコンクリートブロック製造の話がありました。工場裏山の軽石を使って軽量空洞コンクリートブロックを造ることです。ところが製造法が判らない。早速上京して実地研修を受け、鹿屋の製紙機械を売却しブロック用の機械一式を据付けました。資本金250万円、工員6名で昭和30年に創業、1年後に新九州ブロック株式会社として法人組織に改めました。昭和22年から成功と失敗の紆余曲折を経てコンクリート業界に踏み込みました。鹿屋は私を育て今日に導いてくれた第二の故郷と言えます。

創業してからはいかがでしたか

3年程は売れにくい状況が続きましたので自分で施工することを考え、2階建程度の米穀庫を数件受注、施工しましたが、素人技術のため屋根が落下するハブニングが起り、その補修工事で大損害を被りました。

その後、ブロックの特性等の認識が深まるにつれて順調に普及し経営も好転いたしました。

昭和40年頃には県内に350社ほどのブロック工場が乱立し、業界は大混乱となりましたので、45年に鹿児島軽量コンクリートブロック協同組合によって再編成し、その一つの組合に理事長として就任しました。

南九州ブロック協会は昭和53年10月に株式会社九建と社名を改め、現在に至っています。

協業化によって軽量ブロックは貴社から離れたわけですが、その後の展開は

昭和34年頃、電気関係のケーブルトラフを農業用水路に用途開発できないかと考えて試作し、熊本の実業改善事業等で試験施工・営業展開を行い36年後半には実用化し、鹿屋工場で農業用コンクリート二次製品として本格生産を始め県内はもとより宮崎県内にまで出荷し、加速的に普及し弊社の主力商品となりました。今でも九建トラフの名称で通り、県の標準図ともなっています。

一方、土木用二次製品の開発・普及に努めボックスカルバート、L型擁壁等のヒット商品に加えて多くの商品を生み出しています。

ガラス繊維を利用した製品開発を進められているそうですが

昭和54年頃から始めていますが、GRC製品(Glass Fiber Reinforced Concrete)と言われ、シラスを1300℃に加熱・熔融して糸に引いたガラス繊維をコンクリート

の補強材として曲げ強度等を強化させます。県工業試験場がアルカリに強いガラス繊維を開発し、弊社がコンクリート二次製品に実用化しました。当初、各工場で行っていた研究に取組んでいたのを56年に一本化してGRC製品開発施設を設置しました。58、59年度に通産省から「耐アルカリ性シラスガラス繊維を利用したGRC製品に関する応用研究」に対して重要技術研究開発費補助金の交付を受け、KCフォーム、KCサークル等の商品を誕生させ、前者は建設省から土木用資材としての第1号認定を、また後者は62年度と平成元年度の通産省グッドデザイン賞を受けました。昭和57年からはGRCファイコンを製造しています。

### 研究開発の成果の企業化、開発投資等についてのお考えはいかがですか

KCフォーム等の企業化・商品化については中央研究所の基礎研究ばかりでは多大な投資を要しますので、ある時期に別会社として独立させる意志決定が必要でした。親会社からの出向という甘い形態を排し、各々に独立意識を持たせることです。

研究投資は売上げ額の約2%、最低でも1%は必要と考えています。



なんざん 南薩工場

### KCフォーム等の建設省認定製品は全国的な需要に対応する必要があるとのお話ですが、その対応はどのようにお考えですか

鹿児島からの対応は無理です。そこで、外国で生産し弊社が総輸入元となる方法、すなわち、韓国の釜山に弊社、商社と現地会社とで合併会社を設立し、そこで生産した製品を日本の各地の港に運航しているコンテナ船で荷上げ、代理店に配送する方法です。GRCのような付加価値の高い製品はコストに占める運賃のウエイトが低くなるので外国で生産し国内に持ち込んでも十分に採算が取れると読んでいます。

### 多角的経営に取り組んでおられますが農業、土木の二次製品、先述のGRC新素材。

農業、土木の二次製品、先述のGRC新素材、カーテンウォール等の建築そして水処理の5分野を柱としています。どのような情報を経営に持ち込むかの判断と実行するかは、世の動きを見つ一つ種の“勘”を働かせ、やり遂げることだと思います。

しかし、7~8年前にジェットポンプでタイの沖合い海底から錫を採取する計画は、現地試験にも拘らず錫の値下りで失敗した例であります。いまこのポンプは赤潮防除対策として活躍しています。



タイのジェットポンプを背景に

### 今後の企業展開等のご計画は

今秋完成に向けてPCや新製品開発を中心とした栃木九建の工場を建設し、関東進出の足掛りにしたいと思っています。また同時に自社製品による自社ビル(9階)が今秋竣工します。

長時間にわたりまして大変有意義なお話をいただきまして有難うございました。(文責:扇)

(会社概要)	
創 立	昭和31年6月15日
代表取締役	松崎 正年
資 本 金	7,300万円
売 上 高	74億円(平成元年9月期)
従 業 員 数	321人
系 列 会 社	15社
本 社 所 在 地	鹿児島市新屋敷町16-201

## 支部だより

### 東日本支部

代 表  
武 井 勇



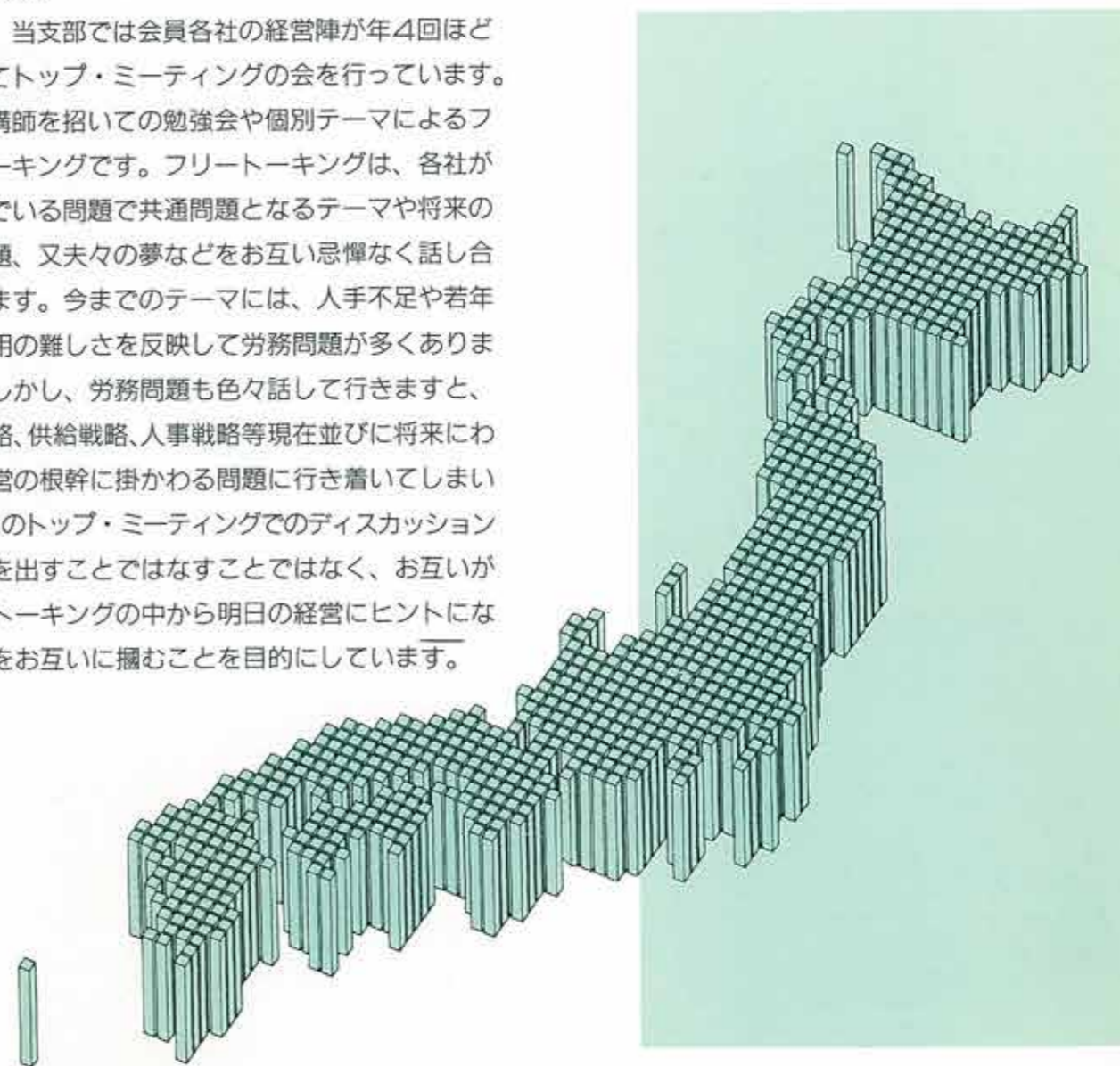
全国のNEP会員の皆さん今日は。東日本支部の活動状況を報告致します。ご承知のように当支部は北海道から静岡県までの広範囲をエリアとしていますので、東京で会合を開くにしても遠い方には色々とお不便をお掛けしております。そんな訳で、技術部会・営業部会のメンバーには不本意ではありますが、

!に近い方になって頂いています。両部会とも年間スケジュールを年度当初に決め定期的に会合を重ねています。

さて、当支部では会員各社の経営陣が年4回ほど集まってトップ・ミーティングの会を行っています。内容は講師を招いての勉強会や個別テーマによるフリートキングです。フリートキングは、各社が今悩んでいる問題で共通問題となるテーマや将来の経営問題、又夫々の夢などをお互い忌憚なく話し合っています。今までのテーマには、人手不足や若年者の採用の難しさを反映して労務問題が多くありました。しかし、労務問題も色々話して行きますと、販売戦略、供給戦略、人事戦略等現在並びに将来にわたる経営の根幹に掛かわる問題に行き着いてしまい

。このトップ・ミーティングでのディスカッションは結論を出すことではなく、お互いがフリートキングの中から明日の経営にヒントになることをお互いに掘むことを目的としています。

又、年1回の視察旅行も、会員各社の見聞を広めると共に親睦を深めることを目的として続けています。これまでも他支部の会員の方々に色々とお面倒をお掛けいたしましたことを紙面にとお礼申し上げます。今後共、色々とお願ひ致しますのでよろしくお願い申し上げます。



# 我社の自慢コーナー



人と水と人間のコミュニケーション

## 株式会社ネオジオ

### 我が社の新人類像

NEP工業会の皆様、平素は格別のご指導ご鞭撻を頂きありがとうございます。今回、事務局より当社の社員像について云々のご依頼があり、いろいろと考えた結果、当社の社人類像について考えてみたいと思います。さて、当世はやりの「新人類」がありますが、定義としては戦後の豊かになった日本社会が生み出した特殊な個人主義を持った世代と言うことができるでしょう。当社にもたくさんの新人類が入社しておりますが価値観やライフスタイルに於て旧人類と一線を画するところが少なくありません。例えば、休日に会社の催すイベントなどの為に拘束されたがらない、慰安旅行や宴会は仲間とならいくが旧人類と一緒に……等々、今までの常識がすべ

て覆されます。では、仕事面に於いてはどうか、これはその仕事に意義を見つけると旧人類よりも頼もしいものがあります（意義や価値を見つけられない場合はまったくの逆ですが……）。ですので汚れ仕事においてもQC活動などにより知的な付加価値をつことを自らやり、仕事に「誇り」を創造してゆきます。当社の新人類は以上のような多面体ですが、現実的には当社の主戦力であることも事実です。今後、当社は益々増加する「新人類社員」の為に内部システムを革新してゆく事でしょう。長谷川慶太郎氏いわく「新人類がこない会社は自然消滅する」そうですから。

### 国体ヨットマン紹介

株ネオジオのヨット部では平成2年度の春から実業団登録をし、本格的に活動を行ってゆく予定です。写真のヨット部主将、亀井敏也君は平成1年の10月に結婚したばかりの営業マン24才ですが、高校時代から始めたヨットにぞっこんで奥さん（写真）の渋い顔が見えるようです。国体には高校時代と社会人になってから1回ずつ出場していますが、夢は本田技研に打ち勝ちオリンピックに出場？……と、途方もない事を言っています。



## 花博だより

開催時間 午前9:00～午後10:30  
場所 大阪鶴見緑地

### 会場は次の様に分れている

#### ◎マジカルクロス

遊、食、楽の総てが体験できる、わくわく世界。

#### ◎際庭園

美しい世界の庭園めぐりがたのしめます。各国の文化、観光コーナーも設けられ、国際交流の華がひらきます。

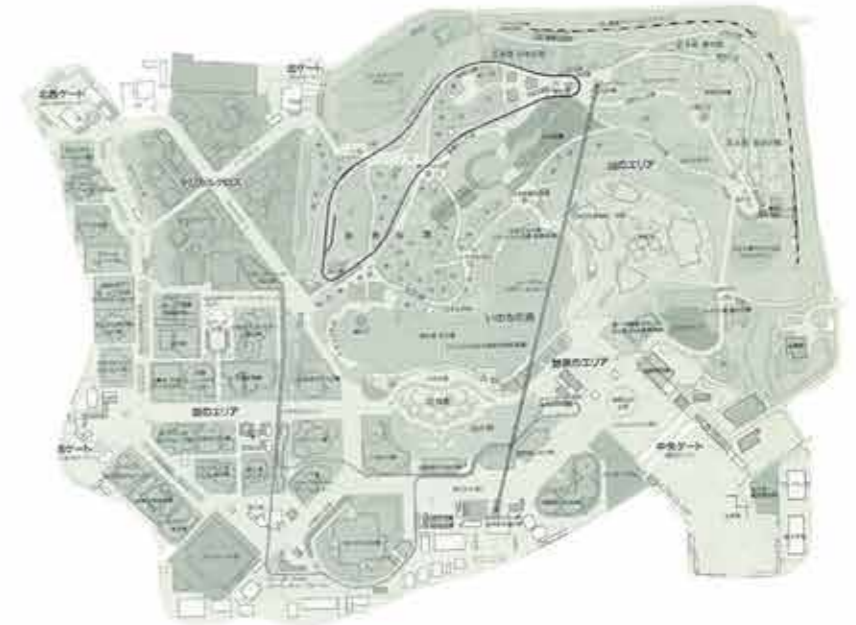
#### ◎ふるさとの庭

山のエリア全体の園路、広場沿いに全国の道府県が出展する郷土色豊かな小庭園

#### ◎花木苑

日本国内の企業や官公庁等が次の3つのテーマに沿って出展する様々な庭園や花壇が広がります。

日本の庭 夢の庭 生活の庭



### 会場内交通

#### SL義経(ドリームエクスプレス)

「ミルクのくに」から「日本の庭」までの約600mを本物のSLが走ります。

#### FM(パノラマライナー)

気圧で進む世界初の交通システム。美しい庭園を充分に楽しめます。

#### ロープウェー(フラワーキャビン)

地上30mから会場を一望。野原のエリアと山のエリアを結ぶ、全長655mのスカイプロムナードです。

#### ウォーターライド(アドベンチャークルーズ)

高さ7m、片道約1kmの高架水路を運行。途中の「エキサイティングドーム」では様々なアトラクションが。(但し、乗物の安全性には充分ご注意を！)



### 公共交通機関利用の方

◎JR環状線京橋駅、京阪電鉄京橋駅より地下鉄鶴見緑地線にて会場まで約10分。(京橋駅で地下鉄駅まで少々歩くが1番早い、地下鉄切符往復求める方が便利、かなり混雑)京橋～会場間約5kmがリニアモーター地下鉄で10分。会期中のピーク時には2分30秒間隔で運行。

◎シャトル、バス(次の7ヵ所より会場までノンストップで往復)大阪国際空港、新大阪、大阪、荒木、守口市、茨木、南茨木(所によりバス乗車に長だの行列、なかなか座れなく、立ち席覚悟の必要)

### 高速道路利用の方

◎近畿自動車道では門真I.C(南行)と大東鶴見I.C(北行)が便利  
◎阪神高速道路では森小路線の森小路ランプ、東大阪線の長田ランプが便利。

### 注意事項

1. 会場に入場後は、場外に出ると再入場出来ません。
2. 「花の万博」では、会場内の音の環境演出を大切にしています。迷子、尋ね人の呼び出し放送はしません。
3. 会場内には「盲導犬」以外のペットは入れません。
4. 黄色いハンカチを振る人を見かけたら、障害のある方が助けを求めています。援助の手をさしのべてください。

## 発刊によせて

営業部会長  
下瀬博貴



工業会設立以来18年を迎え、業界において名実ともにNo.1の組織に発展して来ました当NEP工業会にて、工業界機関誌の前身ともなります工業会だより“NEP REPORT”が発刊されるにいたり、“NEP REPORT”準備委員の営業小委員会の各委員さん、原稿を投稿、また、取材に心よく応じていただきました会員社の皆様、さらに、発刊にいたる最終的な準備をしていただきました工業会事務局の皆様にご心よりお礼申し上げます。

また、この場をお借りしまして、当NEP工業会の基盤作りに多大なご尽力をいただきました当工業会の中心となられる京阪コンクリート工業㈱と㈱建設企画コンサルタントの皆様にご深く感謝申し上げます。

さて、“21世紀 創造元年”。このテーマのもと、技術部会・営業部会は共に第18期の事業を進めておりますが、両部会が春秋に主催いたします合同部会は、皆様にとられましてお役に立っているでしょうか。私共両部会の小委員は、常にそういった反省を繰り返し、会員各社にとって有益となる話題・テーマを選択し、運営方法を検討し実行してまいっております。

会員社50数社となり、全国隅々まで網羅される当工業会組織で、それぞれの特性をもった地域の中、統一テーマで論議・勉強する事は何々むづかしい事ではありますが、参加することにより、仲間と英知を交換しあうことによってそれぞれの会社で生かす事が、また、会員同志のより密な、高度な情報交換、販売製作の提携ができる事が、現在のNEP工業会を支えている大きな源であろうと確信しております。

“NEP REPORT”は、春秋開催される合同部会の報告を中心にいろんな情報を提供して、部会に参加される方のみならず、各員各社の社員・役員の方々皆様にご愛読いただき、NEP工業会とはこんなグループだと親しんでいただけるようにしたいと考えております。

今後、この“NEP REPORT”では、

- ① 会員社の紹介
- ② 顧問 原田先生の“原田レポート”
- ③ 技術部会の報告
- ④ 営業部会の報告
- ⑤ 委員会だより
- ⑥ 我社の自慢コーナー  
(社員・新製品・新事業、その他)
- ⑦ その他

等、盛り沢山の企画で、1刊1刊根気強く継続して発行して行きたいと考えております。

皆様におかれましては、今後事務局より原稿の依頼、取材の依頼とご無理をお願いする事が多々、とは思いますが、心よりご協力の程重ねてお願い申し上げます。

### 経営課題

販売戦略、供給戦略、人事戦略等現在並びに将来にわたる経営の根幹に掛かる問題に行き着いてまいります。このトップ・ミーティングでのディスカッションは結論を出すことではなく、お互いがフリートキングの中から明日の経営のヒントになることをお互いに掘り出すことを目的にしています。

## 新製品導入委員会便り

新製品導入委員会よりお知らせいたします。

我々工業会では、取扱商品を次のように定義づけをしております。

### 1) 導入商品

当会に、その商品の製造及び販売権を委託された商品。会員各社は契約地域内で自由に製造販売できる。所定のランニングローヤリティは会に支払う。通常はそのうち2/3は権利社に1/3は会の運営費としております。

### 2) 斡旋商品

製造販売希望会員社は、権利社と売買契約を結ぶ。必要なランニングローヤリティは、当会を通じて支払う。通常はそのうち2/3は権利者に1/3は会の運営費としております。

### 3) 紹介商品

会員各社に、情報を提供する。商品のみならず、工法あるいは設備、治具も含まれます。

今年度、次の商品が当会の取扱商品に追加されましたのでお知らせいたします。

### 導入商品

ミルウォール……………ミルコン工業㈱  
 SPブロック III型……………京阪コンクリート工業㈱  
 ハーモニー……………(株)ネオジオ・出雲コンクリート工業㈱  
 セントル生棲号……………中国コンクリート工業㈱

### 斡旋商品

KBウォール……………京阪コンクリート工業㈱  
 スクウェア……………中国コンクリート工業㈱  
 どじょっこふなっこ……………中国コンクリート工業㈱

以上

(商品説明は、春季合同部会に予定しております。)

## 公募のお知らせ

今日では、NEP工業会のあらゆる活動に、デザイン機能が求められています。

商品デザインはもとより、広報、シンボルマーク、ロゴタイプ、ステートメント(当会のポリシー)、その他のコミュニケーション活動全般に。

そこで、当会では会員各社の皆さんに、新しいステートメント、シンボルマーク、ロゴタイプを公募いたします。3点のうち1つの応募でもかまいません。3点セット応募なら大歓迎です。

- 一、募集内容 NEP工業会のステートメント  
NEP工業会のシンボルマーク  
NEP工業会のロゴタイプ
- 一、募集方法 郵便にて事務局まで
- 一、期 日 平成2年8月末日までに
- 一、審査員 営業委員及び技術委員
- 一、表彰賞品 応募者全員に参加賞  
各部の特選者には豪華賞品
- 一、発表 秋季合同部会に発表予定
- 一、問い合わせ 075-632-0840 磯部迄

## 編集後記

今朝の通勤途上で、ラジオからこんなニュースが聞こえてきました……東京の霞ヶ関ビルが、時代の要求に対応出来なくなり、四年がかりの大改修に取りかからざるを得なくなったそうです。霞ヶ関ビルといえば我が国の超高層ビル時代の、先駆けでしたが、22年間の時の流れの早さが予測以上のことでした……。名神高速も25年が経ち、目下麻痺状態打開の拡幅工事中です。

70年には大阪万国博でした。Wさんの解説によれば、時の目玉はソ連館の“月の石”だったそうです。

折しも'90大阪“花博”開催中です。

“石の花”は半世紀前、我が国初公開の総天然色洋画の題名です。

当会も誕生して満18才。もうすぐ一つの節目にさしかかります。すかさず“21世紀への創造元年”のスローガンを打ち出したのはタイムリーですね。過去、現在、未来……過去の話が多くなるのは老年の兆し。現在を大切にするのは壮年。未来を語るのは若者。賢者は温故知新。