

# NEP工業会

New  
Engineering  
Progressive

- 東京セメント工業(株) ●03(3263)7788
- (株)常盤コンクリート工業所 ●048(875)1531
- 館山コンクリート(株) ●0470(22)1589
- (株)日東 ●0492(83)5181
- (株)武井工業所 ●0299(23)2196
- アルファダイマル(株) ●0423(62)4070
- 富士コンクリート工業(株) ●0422(53)1221
- 住建コンクリート工業(株) ●03(3357)0371
- (株)茨中 ●0296(77)1135
- 富士コンクリート工業(株) ●0276(82)2227
- (株)カネヤス ●0463(75)0701
- 東洋コンクリート工業(株) ●0292(47)3800
- ヨシコン(株) ●0546(22)0611
- 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
- (株)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(32)2555
- (株)ネオジオ ●0596(22)1285
- トクコン(株) ●0537(26)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(831)3231
- 阪神工業(株) ●0794(67)1606
- 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)
- 日進コンクリート工業(株) ●07442(2)6...
- 光コンクリート工業(株) ●0775(87)2101
- (株)シミズ ●0795(32)3250
- カサイコンクリート(株) ●0790(48)2661
- (株)永井セメント工業 ●0772(46)4791
- 山陰コンクリート工業所 ●0796(62)3322
- ランデス(株) ●0867(52)1141
- 出雲コンクリート工業(株) ●0853(23)2633
- ヒカワコンクリート工業(有) ●0853(72)0019
- 山陽ブロック工業(株) ●082(293)1020
- 藤田建材工業(株) ●0829(74)0091
- 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)西田興産 ●0893(25)0211
- 松井建材(有) ●0889(49)0109
- (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
- 不二高圧コンクリート(株) ●096(356)8585
- インフラテック(株) ●0992(23)9911
- 沖調建設工業(株) ●098(857)...
- (株)沖坤 ●0980(55)
- 不二コンクリート工業(株) ●0954(23)3108
- 大建コンクリート工業(株) ●092(771)6211
- セイナン工業(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
- 東成産業(株) ●0198(24)5311
- 沖田コンクリート(株) ●0125(54)1255
- (株)鋼産 ●01452(5)3111
- 日本高圧コンクリート(株) ●011(241)7101
- 永井コンクリート工業(株) ●0257(47)2331
- 新和コンクリート工業(株) ●0257(72)2579
- (株)高見澤 ●0262(28)0111
- (株)ミルコン ●0776(52)8009
- (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(3494)2331
- 事務局

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

# NEP

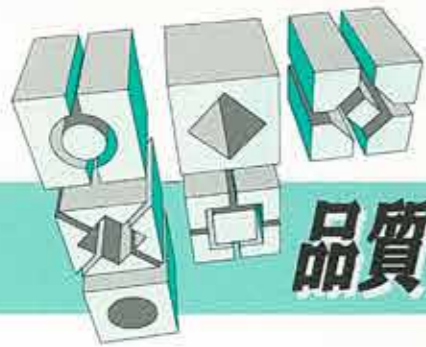
## REPORT

エヌ・イー・ピー レポート

Vol.8



品質保証時代の品質管理



## 品質保証時代の品質管理

### 「PL法の概要と企業がとるべきPL予防対策」を受講して

(株)武井工業所  
秋草 一毅



PL法 (Product Liability) は構造物責任法と称し、この法律は設計・製造・表示の欠陥ある製品又は製造物を使用した者又は第三者が、その欠陥により生命・身体又は財産に係る被害を受けた損害に対して、製造業者が負うべき賠償責任について定めることにより被害者の保護を図り、もって国民生活の安定向上と国民経済の健全な発展に寄与することを目的とするものである。

世界的に見ても、特に欧米ではフランスを除いて既に制定、実施され、むしろこの法律に関しては日

その他のポイントとしては、

- ①責任主体は製造加工業者、輸入業者、表示者で販売店は原則として除かれる。
- ②対象となるのは製造物。
- ③欠陥とは通常有すべき安全性を欠いている場合をいい、  
ア) 製造物の特性 (表示含む)  
イ) 通常予見される使用  
ウ) 流通に置かれた時期の3つを勘案した上で欠陥品。
- ④賠償請求期間は被害者が損害、賠償義務者を知った時から3年。
- ⑤製造者 (メーカー) の責任期間は10年。但し10年を経過しても従来の民法上の不法行為責任上の時効 (不法行為の時から20年) は依然として存続する。
- ⑥負責理由は製品引き渡し時の科学、技術水準で欠陥が予見できなかった事を証明した場合。

以上の6つがポイントとして上げられる。

本は立ち遅れている現状である。国際的調和と規制緩和の動き及びPL事故のマスコミ報道の変化等背景に1995年7月1日を以て、日本でも施行されることが国会で審議され通過の決議が決定している。この方針の第一のポイントは消費者保護の促進、充実を背景に過失責任法理 (そういう使い方をしたから事故が起きたんだ: メーカー側) から無過失責任 (厳格責任) 法理 (そういう使い方をしてはいけないと表示しないメーカーの責任で事故にあったんだ: 消費者側) へと見解の常識が変わることである。

次に欠陥の代表的なものとしては、

- ①製造上の欠陥 (日本企業: ほぼ対応済み)
- ②設計上の欠陥 (日本企業: 一部で再検討必要)
- ③警告、表示上の欠陥 (日本企業: 対応できていない弱点部)

以上の3点が上げられる。又、製品欠陥をどのように取り扱うかという点について、前記したように標準逸脱基準 (生産者の論理) から日本の考え方から消費者期待基準 (消費者の論理) へ、そして欧米の考え方へ移行し扱っていく必要がある。PL法に対

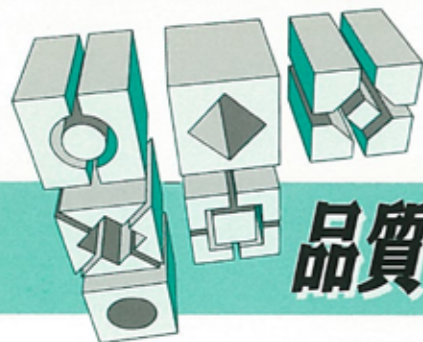
して、その予防対策 (P.L.P) を大企業の中ではいち早く導入し、委員会を組織しPLPに対する社内体制を整備している会社もある (特に家電メーカー) という。

この法令導入を前に我が社の問題点及び課題を考えてみると、

- ①業界全体を含め、製造上の欠陥に対して十分保障できる状態に達していない。
- ②設計に対して、データ収集が十分でないため、  
"おっつけ計算書"があるのではないかと、又"図面"に於いても。
- ③表示に対して、施行マニュアルも含めて消費者に対する前に社員の知識が乏しいのでは重大問題である。

特に③の問題に関しては手を加え、社員の知識レベルを向上させ、施行に対する指導方法及び危険行為防止 (事故防止) のため表示方法を今から考えてい必要がある。又、大きな問題として捉える物流 (運送) 体系の整備も同様である。我が社の企業本質である製品納入後の現場施行を考慮すれば、施行業者の意見調査、施行状況の実態調査等施工者側の

考え方に添って製品、治具を考え会社のシステムと一体となった状況に位置づけることが大事ではなかろうか。特に私たち製造に関与する担当者として我が社独自又は組合、工業会等を含めできるだけ早く整備し、管理していかないと時代に乗り遅れる危険さえ感じる次第です



# 品質保証時代の品質管理

## コンクリート製品製造業における PL法（製造物責任法）対策



生産技術委員会  
委員長 大月 隆行

生産技術委員会の主催により、品質管理委員会、需要委員会の協賛を得て、去る9月12日と14日に大阪と東京会場に於いて、「製造物責任法」（PL法）対策セミナーを開催し、多数の会員の皆様のご参加を頂きまして、ありがとうございました。

この「製造物責任法」は、平成7年7月1日より施行が決定されているものであり、我々の業界に於ける影響について早急に知り、対処策を考える必要があるとの判断により企画したものです。講師に、安田火災海上保険(株)テクノサービス部製品安全グループのご協力を得ることができ、国内PL法の概要と、その予防対策について大変わかり易い内容で講演を受けることができました。現時点での国内PL法についての認識としては、最高レベルのお話を聞くことができたことを、主催者といたしまして大変感謝いたしております。他の製造業界に於いても勉強会、対策会が非常に頻りに開催されているとのことであり、約半年先に施行が決定しているこの法律が持つ意味の大きさに付いて、再認識させられた訳です。

今回のセミナーで最も関心の高かった点は、コンクリート製品製造業に於けるPL法施行による影響についてでした。事前に、我々の業界に於けるこれまでの事故やトラブルの事例を収集し、講義の中で事例研究を行いました。以下に、事例の中からPL法に該当すると考えられる事例を質問の内容も含めて2ケース紹介します。

### CASE1

道路側溝を現場用吊り具で施工中、挟んだ箇所のコンクリートが破壊し、下で作業していた下請けの作業員を負傷させた。製品には吊りハッカーが付いていたが、構造上フックが入らなかった。

### 判断

どのような形状、サイズのフックでも入るフック付きハッカーが要求され、挟んだ箇所のコンクリートの破壊—強度不足の点とともに設計欠陥で追求される。

### CASE2

歩道の一部に使用しているコンクリート製の溝蓋の取って穴に、女性歩行者がハイヒールのかかとを取られ、転倒して負傷した。製品は自治体の規格品であり、規定外の製品は使用できない。

### 判断

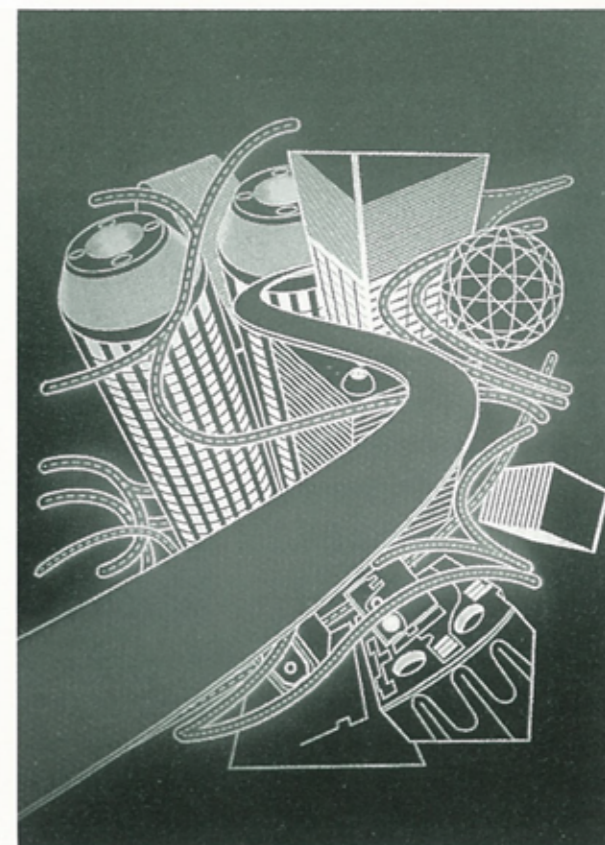
歩行者の歩行注意義務も及ばない、例えば、歩道の中央部分に取りつけられている、又は夜間照明もなく暗い歩道である等は、特にメーカーは設計欠陥で、また自治体は管理責任で追及される。従って、今後は自治体との間で規格品の見直し、使用箇所による製品の種類等につき協議が必要となる。

その他の講演のケースごとのPL法の適用判断より、

- ①製品の欠陥による事故かどうか？
- ②人身・財物損害が発生したかどうか？
- ③製品を引き渡してから10年以内かどうか？
- ④動産か不動産か？（不動産はPL法の対象外）
- ⑤施工用吊り具の設計上のミスかどうか？
- ⑥コンクリートの強度不足かどうか？

等がポイントとなっていたように思います。

これまでの日本に於ける製品欠陥は標準逸脱基準（生産者の論理）によるものであり、PL法では消費者期待基準（消費者の論理）により判断されるのですから、生産者が設定した標準に逸脱していても、消費者期待基準に合っておれば問題ないと言えますし、逆に生産者が設定した標準に合致していても、消費者期待基準に合わなければ欠陥品となり賠償責任が生じるのですから、事態は大変に複雑且つ深刻であると言えます。今日まで我々の業界の製造の基準は、JIS認定基準であり、又建設省、地方自治体等での認定基準に寄っていますが、トラブルが発生した場合、標準逸脱基準により欠陥品であればPL法に依る迄もなく欠陥品であることになり変わりないわけですが、従って、これまでの品質管理基準をまもることは当然ですが、PL法施行後は生産者の視点ではなく、消費者の視点を取ることで設計、取扱説明書、警告表示、品質管理等々を整備する必要があります。いずれにしてもメーカー責任はこれまで以上に問われることとなります。極めて予測困難な事態



を予測し、防止対策を練る必要があります。

私自身、現在のところスッキリと理解できた様には思えません。事後のことですが、講師の方に聞いたところでは、個別具体的な件については判例に寄らねば、確固とした判断はできないとのことでした。当分の間、日本における個々の判決に於いても、PL先進国である米国の判例が引用されることが考えられるとのこと。米国に於いてもコンクリート製品製造業が活発に事業展開しており、是非とも米国での判例を調査して頂くよう要請しているところです。規制を緩和することで起こる危険性が増すであろう消費者の不利益を保護するために、製造物責任法は制定されるのですから、いずれにしても生産者の製造物に対する社会的責任は、これまで以上に大きく問われることは間違いないと考えます。

PL法対策は全体的取組が必要であり、経営者の判断によるところが大きいと考えますし、又業界を上げての対策が肝要であり一層の研究が必要でしょう。

## NEP工業会 第23期（平成6年度）総会報告

今年は記録的な渇水が特に九州四国地区で記録され、その地域の皆様にとっては不自由な生活が余儀なくされましたが、平成6年6月23日、NEP工業会の第23期総会も、梅雨のまっただ中の快晴のもと建都1200年を迎える京の地の迎賓館「都ホテル」において盛大に開催されました。

荒川会長の挨拶の後、第1号議案として平成5年度事業報告が経営者部会、運営協議会とその各委員会からなされました。次に第2号議案として平成5年度

収支決算報告及び収支監査報告がなされ、第3号議案として準会員入会承認（案）が上程されました。何れも満場の拍手をもって承認されたことを謹んでご報告させていただきます。その後第4号議案 平成6年度事業計画、第5号議案 平成6年度収支予算（案）が上程されましたが、全員一致において無事通過し総会を終了いたしました。

全体的に司会とその進行も段取りよく、また手違いなどによる混乱もなく、第23期のNEP工業会のゆくすえの発展を占うような総会でありました。



特別講演／藤山直美

## トップマネージメントフォーラム

（略称：TMF）

平成6年度の総会の翌日、都ホテル 山城の間にて「プレキャスト業界の諸問題とその対策'94～'95」というサブタイトルを設け、初めての試みであるTMFは開催されました。荒川新体制に移行するにあたり、NEP工業会の組織と委員会の役割などがより明確化されましたが、それら委員会の諸活動を参加できなかった皆様に情報提供させていただくことにより、ますます工業会の企画する事業に参

加し、活用いただけるようにとTMFは開催されました。各委員会からの発表テーマは下記のとおりですが、どれをとっても大変内容が深く、参考になるものばかりでした。また、ゴルフに行きたいけどTMFを見損ない、聞き損なうと大変ということで、たくさんの方に参加していただきました。本当にありがとうございました。

### 発表テーマ

- ①NEP取扱商品の実施状況と（需要委員会）
- ②会員各社の品質保証体制の現況（品質管理委員会）
- ③パソコン利用の実態と今後の展望（パソコン研究会）
- ④工場排水と騒音対策（生産技術委員会）
- ⑤資材・生産・労務アンケート報告（生産技術委員会）
- ⑥会員各社の新卒社員採用状況（総務委員会）
- ⑦社員教育の実態と課題（総務委員会）
- ⑧L型擁壁をめぐる諸問題と対策（研究開発委員会）
- ⑨下水汚泥と消却灰のコンクリート製品への応用（研究開発委員会）



## 経営者部会報告

本年度の経営者部会は3月9日（水）午後1時30分より、帝国ホテル（東京）で開催されました。（参加者45名）

荒川会長、武井経営者部会長の挨拶に続いて、（財）経済調査会調査部長の村井淳氏より「建設業をめぐる環境の変化とコンクリート製品業界の対策」と題して、建設業界の入札制度の変化と市場単価方式の導入を中心にご講演いただきました。また、我々が最も気になる掲載価格については、調査会内部のチェック体制の強化により厳しく審査され、いわゆる「愛情価格」は抑制されるとのお話がありました。

続いて、（財）日本生産性本部専任部長の松田勝

明氏より、「コストダウンに対する経営者の取り組み方」と題して、効率経営の進め方とそれに関する経営者の課題について、演習も交えつつわかりやすくご講演頂きました。それぞれが経営者の立場で日頃考えていることを、スッキリと整理して示していただき、利益の確保と活気のある職場づくりという両輪を廻すことの重要性をあらためて認識させられました。

村井氏の詳細な資料にもとづいた講演からは業界の今後に関する多くの課題を頂き、松田氏の身ぶり手振りを交えた活力ある講演からは、単なる知識だけではなく「熱い心」も頂戴し、密度の濃い経営者部会を終えました。

### ●夢とロマンの経営を●

「厳しい」と言っても誰も助けてくれない。厳しい中で夢をもとう。  
ロマンと夢をもって、プラス思考で行動しよう。

- ①「あとであとで」が事故のもと。「開発」が「後発」にならないように…。
- ②始める勇気に、続ける根気が大切。
- ③感性を磨いた職員を育て、感性と感動のある職場づくりを。

第2回  
NEPスクール  
NEP SCHOOL



新入社員、後輩指導のためのOJTリーダーの育成を目的に「人を育てて、自分も育つ」というサブテーマのもと第2回NEPスクールは開校されました。日時は平成6年10月18日(火)午後1時より19日(水)午後3時までと、いつもどおりハードなスケジュールでの研修会です。内容は新入社員(中途採用も含む)の育成を効果的に行うため、先輩社員として日常業務の中で行う後輩指導の心構えと手法を学んでいただくというものでした。対象としたのは原則的に「入社後3年以上の30歳程度までの社員」としましたが、この枠からはずれる参加者の方々にも気持ちよく参加していただけたと思っています。

さて、NEPスクールの内容の詳細についてはトレーナーをお願いした篠原正寛氏との約束により公表できません。今後開催されるNEPスクールにおいて同じ手法を用いて研修を行うことも十分考えられ、内容を知っていると効果が半減する可能性が高いため、将来のNEPスクールの受講生かも知れない読者の皆様にはお伝えできないのです。ただ、受講された皆さんのアンケートの中で面白かったのは「上司にも受けさせたい」という意見が大変多かったという事です。「こんなにしんどい研修、先ず自

分の上司から受けてもらいたい」というニュアンスと「自分自身の仕事を振り返ることができ今後の自分の仕事を組み立てていくうえで、大変なためになったので受けてもらいたい」という意味合いとがあったかと思います。ま、何はともあれNEPスクールはためにはなるけどしんどいというのが本音でしょうか。

来年もNEPスクールは続きます。参加された方々は、これに懲りることなく機会があればまた挑戦してみてください。まだ参加されたことのない皆様も上司からのお誘い等ありましたら、尻込みすることなく受講してみてください。必ず何かしら実務上得る成果と、素晴らしい仲間に出会えることと思います。



第2回  
NEPスクール  
NEP SCHOOL

10年目の再出発

(株)カンケン  
安藤 純子



入社して10年になります。この10年間は毎日、相手の顔を見ることもない顧客との電話対応で過ごしてきた私ですが、今回初めてこのセミナーに参加したことで、貴重な体験をさせてもらったと思っています。営業部の事務なんて外に出ることもなく、電話で見えない相手とあーだこーだと対応する毎日、個人的にいえばこの四国から出るのも怖かった私が、なぜか今回のセミナーには興味がありました。テーマは「人を育てて自分も育つ」。今の私にピッタリのテーマだと思いました。10年も勤めていて何の成長もない自分ではもの足りない、後輩はどんどん入ってくるのに育てられないようではダメだと思っていましたから。主婦であり、母である自分を忘れて、会社の一個人として出席させていただきました。

全国から集まってきた同業社の方々との出会い、班をつくっての話合いなどしましたが、いつも事務所の中で相手の顔を見ない状態では話させていたのが、面と向かって話すとうまく言えなくて、「こんなこと言ってよいのだろうか」とか、言ったあとで相手の表情を見て「いや、言うべきでなかったのだろうか」とか考えてしまいました。しかし、旅の恥はかき捨てとは言いますが、自分自身思ったことは口に出すタイプなので、言ってスッキリした部分もありました。

今回初めてこのような研修に参加させてもらって、人を知り、人に興味を持ちました。ちがう自分を教えられました。ここで得た事で今までの自分を見つめ直し、自分らしく後輩を指導していける立場の人間に成長したいと思います。また機会があれば、皆様にお会いできるのを楽しみにしています。

リーダーとして、先輩として

(株)ケンチ  
大巻 正仁



NEPスクール「人を育てて、自分も育つ」に参加させて頂いた際に、いろいろな方法で御指導なり御協力を頂いた講師の方を始め、役員の方々、会員の方々には厚く感謝している次第であります。

緊張した中でのスクールで最初は不安でいっぱいでした。リーダーを決めるにあたって、リーダーになりたいと思う人は自分で前に出る事になり、数分間考えました。そして、いつの間にか私は自分の席を立ち、皆さんの前のそれも一番中心の椅子に座っていました。椅子に座ってからは、これからどんな重大な責任を負わされるのか、どんなリーダーシップを取っていけばよいのか、そういう事は全然考えずに不安感だけでいっぱいでした。しかし、自分がリーダーになりたい気持ちだけは頭の中にあっただようです。

普段から私は、司会や幹事をしたり人前で話す事は上手ではありませんが、嫌いではない方です。それが勤務中であっても、レクリエーションの場であってもリーダーとして後輩や同僚、他人に対して的確なリーダーシップを取っているか、知らない内にいろいろな発言で相手を傷つけていないか、良い事にはそれなりに素直に認めてあげているか等、このスクールにおいて新しい自分の注意点が少し発見されたようでした。今までは自分さえ良ければとか、自分だけが正当であるとか、そういう考え方ができなかったのが少ししみじめな気持ちになりました。これからは相手の気持ちになり、後輩は今どんなことを考えているのか、どんな悩みを持っているのか相談しながら、もっと自分を磨き、自己管理をして、誰からもリーダーとして認めて頂けるよう一生懸命、会社の為にもNEP工業会の発展の為にも努力したいと思っています。次第です。

最後に、このスクールの開催にあたりいろいろと企画、準備された方々に深く感謝致します。私にとってはたいへん有意義なスクールでした。有難うございました。

NEP工業会研究開発委員会 アンケートの結果について

擁壁研究会 研究開発委員会 委員 新田 裕之

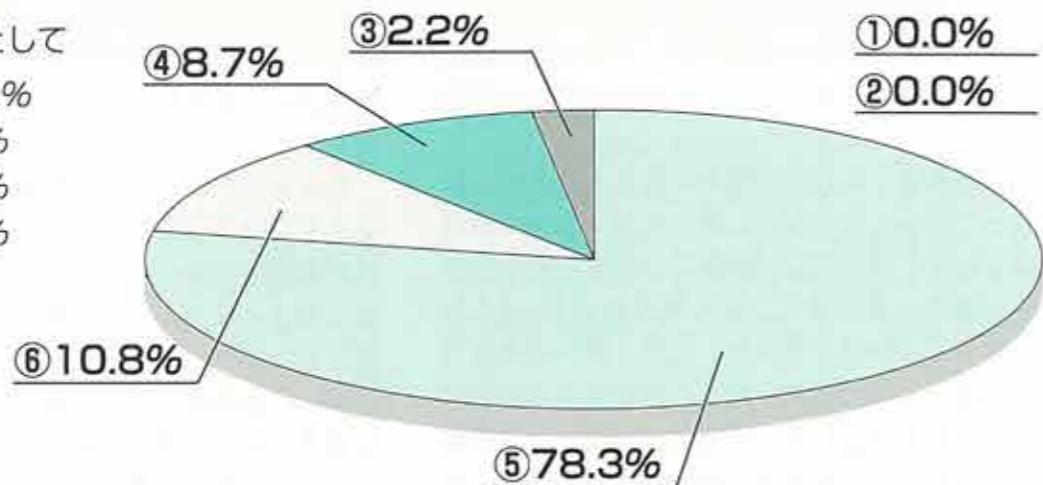
NEP工業会研究開発委員会に於いてお願い致しました、「河川関係製品の研究」のアンケート調査結果がまとまりましたので報告致します。なお、この度のアンケート調査は63社中46社より回答をいただき、回収率は73.0%でした。ご協力ありがとうございました。

アンケート

1.現在の貴社に於ける河川関係製品の位置付けについてお聞かせ下さい。

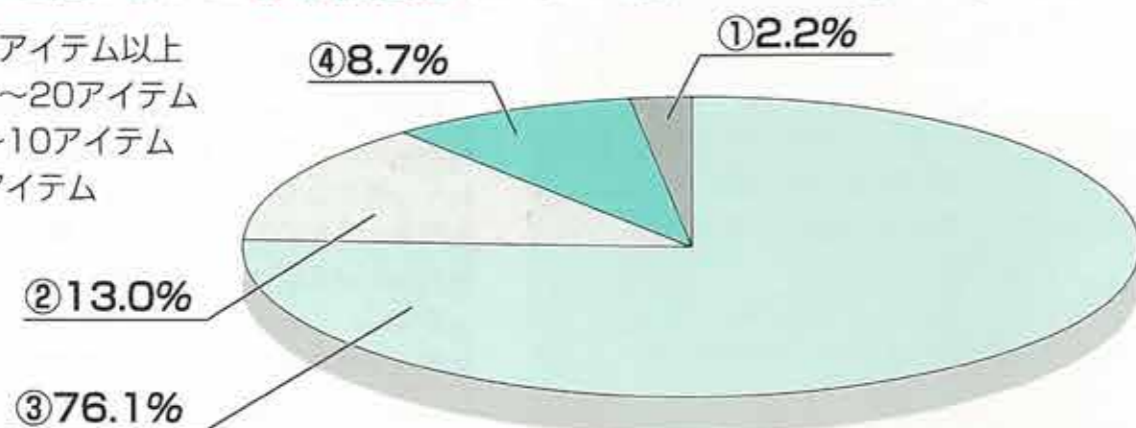
売上高比率として

- ①100~81%
- ②80~61%
- ③60~41%
- ④40~21%
- ⑤20~1%
- ⑥0%



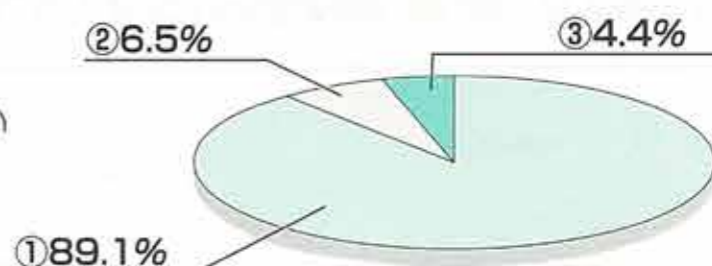
2.現在の貴社に於ける河川関係製品のアイテム数についてお聞かせ下さい。

- ①21アイテム以上
- ②11~20アイテム
- ③1~10アイテム
- ④0アイテム



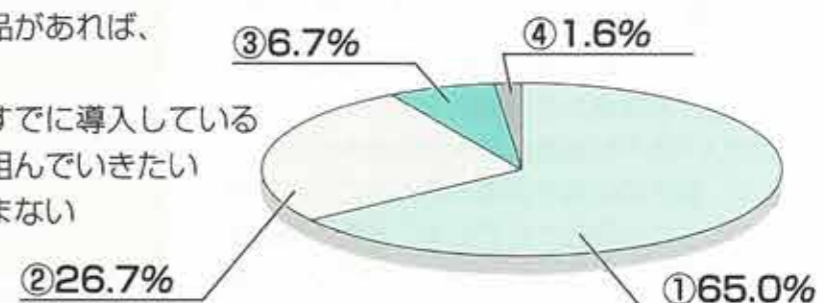
3.今後の貴社に於ける河川関係製品への取り組みについてお聞かせ下さい。

- ①積極的に取り組んでいきたい
- ②現状のままで良い
- ③あまり積極的には考えていない



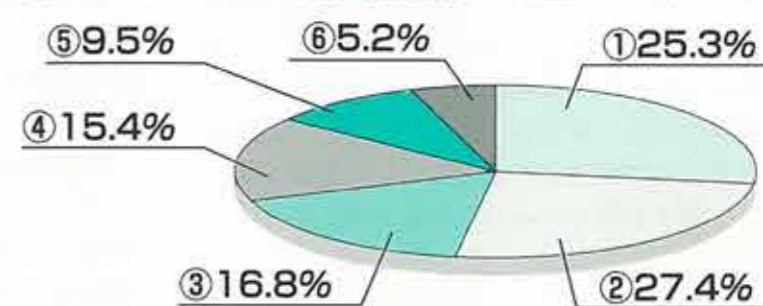
4.NEP工業会の河川関係製品への取り組みについてお聞かせ下さい。

- ①NEP工業会としての製品があれば、導入したいと考えている
- ②他社、他工業会の製品をすでに導入している
- ③あくまで自社開発で取り組んでいきたい
- ④河川関係製品には取り組まない



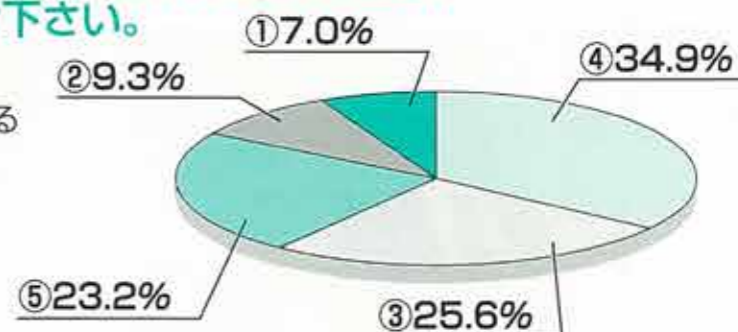
5.NEP工業会としてどのようなジャンルの河川製品をお望みですか。

- ①法面用石張りブロック類
- ②法面用緑化ブロック類
- ③階段用ブロック類
- ④魚巢用ブロック類
- ⑤消波・根固用ブロック類
- ⑥その他



6.貴社の地域に於ける河川関係製品に関する建設省、県の動きについてお聞かせ下さい。

- ①地建等で図集を作成済みである
- ②地建等で現在図集を作成中である
- ③地建等でこれから図集の作成に取り組もうとしている
- ④図集の作成等の動きは全く無い
- ⑤その他



## 公害防止対策講習会とわが社の対策

阪神工業(株)  
西馬 達彦



公害防止対策講習会で得た知識と、その後の当社での対応を簡単に報告させていただきます。

### 1. 水質対策

その1つとしての水質対策は水質汚濁防止法に基づいて、工場及び事業場から公共用水域に排出される水の排出及び、地下に浸透する水の浸透を規制する法律であり、国民の健康を保護すると共に、生活環境を保全することを目的としている。水質汚濁防止法の規制対象は特定施設（パッチャープラント、製品養生室、パイプレーター etc）を設置する工場、又は事業場から公共用水域に排出される水、及び地下浸透水を対象としている。排水基準は敷地境界内で基準が設けられており、排出量が一日に50未満の工場については、適用されない。

以上の事柄から、排水がいつ、どのように流出しているかをチェックする必要があり、また雨が降っても有害な排水が敷地内より外部に流出しないように考えなければならない。

当工場では、94年2月に敷地境界付近の排水溝、2ヶ所の調査を外部機関に依頼し調査を行い、今後も定期的に排水の水質検査を行うことにしている。



### 2. 騒音対策

騒音対策の目的は、労働安全衛生法令に基づく措置を含め、騒音防止対策を行うことにより、騒音作業に従事する労働者の騒音障害を防止することである。

規制の対象は、当工場の場合、コンクリートのテーブルパイプレーターにより締固めの作業を行う作業場、及びボイラー又は、エアーコンプレッサーの運転を行う作業場が対象である。

当工場の振動騒音については等加騒音測定器を購入し、半年前より騒音測定を実施し、一部のテーブルパイプレーターの改造を行った。その結果、騒音が約15デシベル低下した。

振動騒音については、現在も騒音低下に取り組んでいる。騒音測定については、6ヶ月に1回測定を行い3年間その結果を保存しなくてはならなくなった。今後年2回騒音測定を行い、工場内のどこでどのように騒音が発生しているかを把握し、基準値を越えることがあれば何らかの措置を行わなければならない。

## NEP工業会 取扱商品に関する マーケティング他調査

### NEP工業会需要委員会アンケート調査結果集計Date

需要委員会 岸川 健太郎

### 設問 1

### NEP工業会取扱商品の今後の需要予測と改善点

NEP工業会取扱商品へのご希望、御意見をお聞かせ下さい！！

- ◆植生ブロック、河川護岸ブロックの開発・紹介・普及をしてほしい
- ◆商品説明会を開催してほしい
- ◆導入検討にカタログ、資料がほしい
- ◆手軽に出来る景観商品の情報がほしい
- ◆会員各社間のレベル差を考慮して、マイナーとメジャーに区分してはNEP工業会に入会したメリットを模索中
- ◆都市型小型工場でも製造可能な高付加価値商品を導入したい
- ◆他グループL型擁壁との競合時のニューウォールコンの改良（全面直壁、鉄筋量、重量、コーナ―処理等）
- ◆会員各社の新商品紹介をしてほしい（2社）
- ◆商品分類（河川、道路、都市計画等）毎の工業会としての販売戦略を考えてほしい（2社）

No.	商品名	分類	① H.6年度売上予測		② 来年度以降の導入計画（○付け）				計	
					実施中	検討中	導入しない			
1	SPブロック全種	導入	895,150千円	18社	31.0%	5社	8.6%	35社	60.3%	58社
2	SPブロックIII型	導入	324,850千円	19社	32.8%	5社	8.6%	34社	58.6%	58社
3	ウォールコン全種	導入	2,551,513千円	35社	60.3%	7社	12.1%	16社	27.6%	58社
4	ミルウォール	導入	2,108,745千円	13社	22.4%	8社	13.8%	37社	63.8%	58社
5	あぜくらブロック	導入	240,000千円	4社	6.9%	2社	3.4%	52社	89.7%	58社
6	間詰め張石	導入	6,000千円	2社	3.4%	0社	0.0%	56社	96.6%	58社
7	KBウォール	導入	146,585千円	1社	1.7%	4社	6.9%	53社	91.4%	58社
8	HEP水路	導入	17,200千円	4社	6.9%	2社	3.4%	52社	89.7%	58社
9	IT式L型水路	導入	20,000千円	1社	1.7%	3社	5.2%	54社	93.1%	58社
10	FTフリューム	転換	1,189,000千円	9社	15.5%	1社	1.7%	48社	82.8%	58社
11	DV水路	転換	50,000千円	3社	5.2%	2社	3.4%	53社	91.4%	58社
12	Q排水ブロック	導入	4,800千円	3社	5.2%	3社	5.2%	52社	89.7%	58社
13	エプロン付境界石	導入	371,866千円	7社	12.1%	4社	6.9%	47社	81.0%	58社
14	ニューロングU	導入	1,097,893千円	8社	13.8%	8社	13.8%	42社	72.4%	58社
15	TTC組立水槽	導入	千円	1社	1.7%	2社	3.4%	55社	94.8%	58社
16	生棲号	導入	87,400千円	9社	15.5%	10社	17.2%	39社	67.2%	58社
17	ジェントル生棲号	導入	60,000千円	3社	5.2%	10社	17.2%	45社	77.6%	58社
18	ハーモニー	導入	30,000千円	2社	3.4%	7社	12.1%	49社	84.5%	58社
19	斜筋版	転換	5,000千円	2社	3.4%	4社	6.9%	52社	89.7%	58社
20	スクウェア	転換	30,000千円	3社	5.2%	4社	6.9%	51社	87.9%	58社
21	どじょっこふなっこ	転換	155,000千円	9社	15.5%	8社	13.8%	41社	70.7%	58社
22	アルタミラ（車庫）	導入	20,000千円	1社	1.7%	3社	5.2%	54社	93.1%	58社
23	KCカーラム	転換	千円	0社	0.0%	4社	6.9%	54社	93.1%	58社
24	L型擁壁用吊具	導入	千円	0社	0.0%	10社	17.2%	48社	82.8%	58社
		合計	9,411,002千円	157社	11.3%	116社	8.3%	1119社	80.4%	1392社

No.	商品名	分類	③ 商品の改良、改善			④ で必要とされた方は具体的には？	
			必要	不必要	計		
1	SPブロック全種	導入	3社 5.2%	55社 94.8%	58社	表面にクラックが出来やすい 5m以上 河川で使えない	
2	SPブロックIII型	導入	3社 5.2%	55社 94.8%	58社	ビップロック、ザウォールに対抗 控え幅が0.895より厚い物 薄い物が欲しい	
3	ウォールコン全種	導入	8社 13.8%	50社 86.2%	58社	頭部の厚さの均一化 軽量化 自然石との複合 自在コーナー 鉄筋量など	
4	ミルウォール	導入	5社 8.6%	53社 91.4%	58社	コーナー部の処理 価格競争 大臣認定を受けては	
5	あぜくらブロック	導入	3社 5.2%	55社 94.8%	58社	施工性 カーブ施工	
6	間詰め張石	導入	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
7	KBウォール	転換	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
8	HEP水路	導入	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
9	IT式L型水路	導入	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
10	FTフリューム	転換	1社 1.7%	57社 98.3%	58社		
11	DV水路	転換	0社 0.0%	58社 100.0%	58社	景観商品との調和、一体化	
12	Q排水ブロック	導入	1社 1.7%	57社 98.3%	58社		
13	Eプラン付境界石	導入	1社 1.7%	57社 98.3%	58社		
14	ニューロングU	導入	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
15	TTC組立水槽	導入	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
16	生棲号	導入	1社 1.7%	57社 98.3%	58社		
17	ジェントル生棲号	導入	1社 1.7%	57社 98.3%	58社	巨石模様	
18	ハーモニー	導入	1社 1.7%	57社 98.3%	58社	擬石タイプを増やす	
19	斜筋版	転換	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
20	スクウェア	転換	1社 1.7%	57社 98.3%	58社	表面化粧	
21	どじょっこふなっこ	転換	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
22	アルタミラ(車庫)	導入	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
23	KCカールーム	転換	0社 0.0%	58社 100.0%	58社		
24	L型壁用吊具	導入	1社 1.7%	57社 98.3%	58社	金額が高い	
		合計	30社 2.2%	1362社 97.8%	1392社		

設問  
2

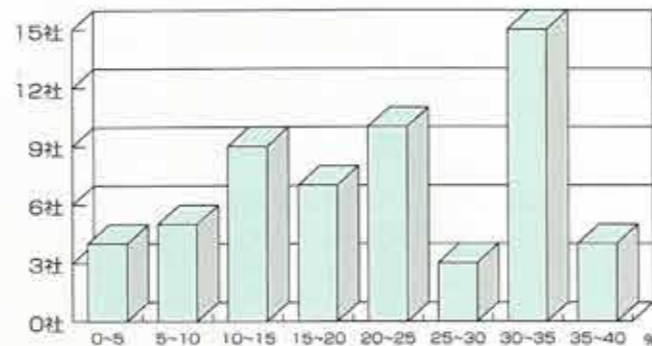
道路交通法改正後の輸送コストの実態

① 今までの支払い運賃から何%アップしましたか？

0~5	4社 7.0%	値上げしていない	2社
5~10	5社 8.8%		
10~15	9社 15.8%	値上げ交渉中	1社
15~20	7社 12.3%		
20~25	10社 17.5%		
25~30	3社 5.3%		
30~35	15社 26.3%		
35~40	4社 7.0%		
(%以上~未満)	57社		

平均 19.7%

支払運賃アップ率

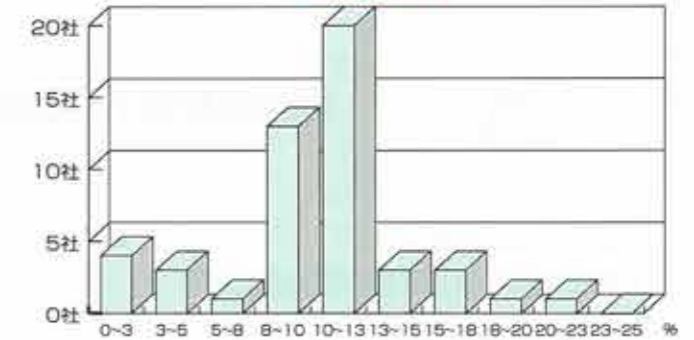


② 運賃コスト比率は実質売価に対して何%ですか？

0~3	4社 8.2%
3~5	3社 6.1%
5~8	1社 2.0%
8~10	13社 26.5%
10~13	20社 40.8%
13~15	3社 6.1%
15~18	3社 6.1%
18~20	1社 2.0%
20~23	1社 2.0%
23~25	0社 0.0%
(%以上~未満)	49社

平均 10.4%

運賃コスト



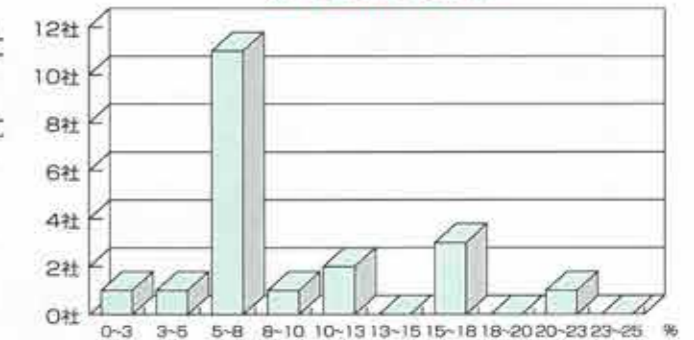
値上げ状況は？(売価)

0~3	4社 8.2%
3~5	3社 6.1%
5~8	1社 2.0%
8~10	13社 26.5%
10~13	20社 40.8%
13~15	3社 6.1%
15~18	3社 6.1%
18~20	1社 2.0%
20~23	1社 2.0%
23~25	0社 0.0%
(%以上~未満)	49社

平均 11.2%

値上げしていない 31社 (60.8%)  
値上げた 20社 (39.2%)

販売価格アップ率



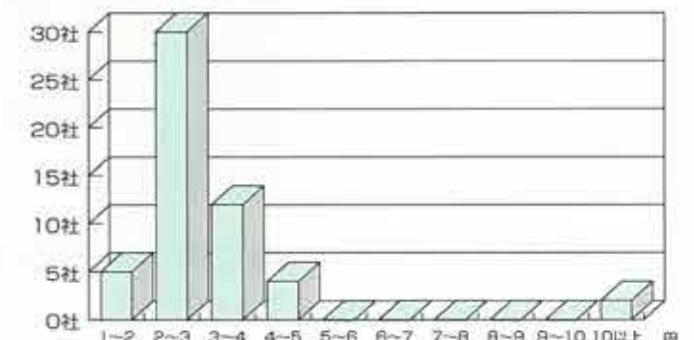
平均運賃のキロ当たりコストはいくらですか？

1~2	5社 9.4%
2~3	30社 56.6%
3~4	12社 22.6%
4~5	4社 7.5%
5~6	0社 0.0%
6~7	0社 0.0%
7~8	0社 0.0%
8~9	0社 0.0%
9~10	0社 0.0%
10以上	2社 3.8%
(円以上~未満)	53社

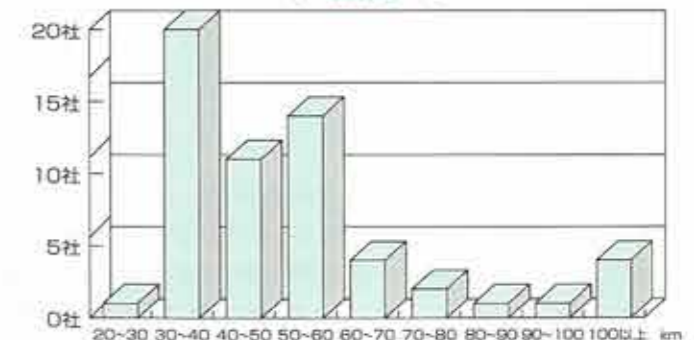
平均 2.9円/kg

支払運賃÷出荷量 (5/10以降のデータを基準として)

平均運賃コスト



平均出荷エリア



平均 48.7km



設問  
3

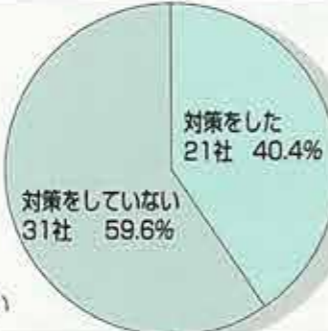
建設業界の入札制度改定に伴う市況調査

①各地区の市況対策の実施状況

市況対策は？対策をしていない  
31社 59.6%

●何故ですか？

- ◆需要低迷 ◆市況が弱い
- ◆他メーカーとの過当競争中
- ◆協組としての対応が不十分
- ◆JIS製品及び準JIS製品については困難
- ◆他県よりの売り込みが多く競争している
- ◆未だ改正後の影響がなく未対応 (6社)
- ◆常時行っているため改めての対応はしていない



市況対策は？対策をした  
21社 40.4%

●何故ですか？

- ◆運賃上昇分を吸収するため (5社)
- ◆物価版等への単
- ◆値維持及び値上げ交渉をした
- ◆オリジナル商品については値上げをした (5社)
- ◆協組全体の方針 (3社)
- ◆現在交渉中

販売は上昇した  
14社 35.9%

●何故ですか？

- ◆運賃上昇分をユーザーに納得してもらった (6社)
- ◆協組間の協定により強行した (4社)
- ◆オリジナルの商品の一部だけ



販売は下落した  
23社 59.0%

●何故ですか？

- ◆需要低迷による価格競争激化 (11社)
- ◆設計単価自体が下落した
- ◆在庫過多の為
- ◆官公庁入札が自由になった
- ◆アウトサイダーからの納入が多くなった (2社)
- ◆業界の結束不足 ◆受注不足
- ◆他県メーカーの進出 ◆新規アウトサイダーの出

変化なし  
2社 5.1%

②今後の見通しとして、建設業界からの影響についてお聞かせ下さい。

- ◆競争入札導入により価格の下落が進む (資材購入価格、下請にしわ寄せ) ..... (14社)
- ◆値上げしたが実質認められていない ..... (1社)
- ◆単価を下げてくれとの声がある ..... (2社)
- ◆建設物価とメーカー単価表の差が大きく官庁の積算が低い為、建設物価のUP をとの声 (2社)
- ◆規制緩和など価格水準の見直しで、かなり下方へ移行されるのでは ..... (3社)
- ◆仕事量減少のため、売価の叩き合いになる (6社)
- ◆品質、売価、納入がよりシビアになりそう (5社)
- ◆多様化に対応すべく商品の開発、施行渡しに力を入れる ..... (2社)
- ◆特にL型についてはグルーピングにより業者の意向が強くなってきた ..... (1社)
- ◆入札前に業者の動向がつかみにくくなり、営業手法の変更が必要 ..... (1社)
- ◆メーカーは談合とは異なる結束で対応しなければいけない ..... (2社)
- ◆工事が少ないため、特に変化なし ..... (2社)
- ◆価格については新年度よりある程度認められそう ..... (1社)
- ◆建設物価2次製品5%UP済み ..... (1社)
- ◆発注者積算単価内での販売価格としているので影響ないと判断 ..... (1社)

NEP中日本スクール

中日本支部



税務委員会委員長 衣笠 仁浩

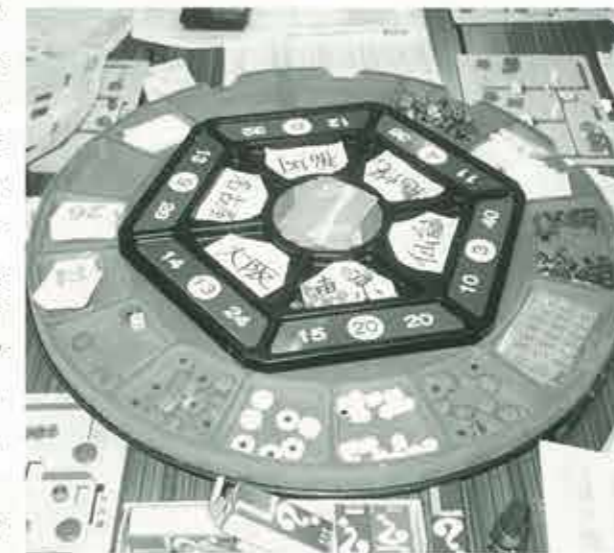
第5回目をむかえたNEP中日本スクールは、8月2日(火)午前10時~3日(水)午後5時まで、新大阪チサンホテルにて開催されました。今回は会員各社の26名の管理職を対象に、経営者の経営感覚を理解することをねらいとして、MG(マネジメント・ゲーム)に取り組みました。

MGとはゲームを通じて経営感覚を把握していく研修ゲームの一つです。1グループ5~6人でゲーム板を囲み、カードを引きながらその指示に従って材料の仕入・加工・販売を行っていきます。1期終了後、マトリックス会計による決算処理を行い、経営成果を分析し対策を立てます。そのプロセスを通じて、経営のツボと決算の仕組みを理解していきます。

ゲームそのものは比較的簡単にルールは理解でき、麻雀感覚で楽しく進んでいきます。それに反して、参加者全員が悩みに悩んだのが「決算処理」です。数字に弱い管理者はもちろんのこと、比較的強いと自認していた人までが徹底的にモガキ苦しみました。そして、電卓片手にモガキ苦しんだあけくの決算は大赤字、徐々に自己資本は減っていきます。日頃の行動を反映してか、「価格破壊」で大幅に売上を上げるものの決算はボロボロで、3期目頃には倒産企業も発生、政府からの特別融資(無利子)を受けてもなかなか立ち直れない苦しさを味わった方も

おられたようです。夜は9時頃までゲームを続行、その後の懇親会はビール片手に経営分析というハードさです。なにしろこの段階では全員が赤字企業、気楽に構えていられる状態ではありませんから…。

翌日は朝9時からゲーム再開、経営分析や戦略会計の講義も交えてMGは山場に達します。リスクカードで縁故採用を強いられたり、せっかくの在庫が盗難にあたり、労働争議が発生したりとアクシデントが続出します。毎期の業績は所狭しと壁に張り出され、業績水準に応じてグループ替えも行われます。トイレから戻るのが遅れても、電話から戻るのが遅れても、容赦なくゲームは進みます。そして、決算処理の所要時間も成績の一部です。数字が合わないときは、その原因がわからないと解決できません。「アッ、これで解決!」と思ったのもつかの間、



「ヤッパリ合わない!」とタメ息をもらしつつ、頭を抱える人があちらにもこちらにも…。インストラクターの後藤氏とアシスタントを務めた衣笠・太田の両名は大わらわです。

午後4時頃ようやく最後の期が終了し、まとめのインストラクションと表彰式を行い、なんとか無事にMGセミナーは終了しました。ゲームそのものの楽しさとは裏腹に、みっちり2

日間経営に苦しみ、それぞれが管理者としての経営感覚のあり方を振り返る絶好の機会ではなかったかと思えます。

なお、今回全面的にご指導頂いた後藤敬一氏(現在、滋賀ダイハツ販売(株)代表取締役)は、社の内外で130期を超えるMG体験を積み、各地でインストラクターとしても活躍されています。また、滋賀ダイハツ販売(株)はMGを社員教育に実践的に取り入れ、ユニークな経営思想のもとで活力ある風土づくりを実践されています。

## MGの緊迫感と コミュニケーションから

拓植コンクリート工業(株)  
稲垣 昭宏



今回のNEPスクールの研修テーマは、経営感覚を身につけると題して開かれました。私は普段社内で事務をしているので少しでも勉強になればと思い参加させていただきました。

社外的な研修に参加するのは初めての事でしたので、顔見知りの方は誰一人なく新入生が初登校するという様な気持ちで少々緊張気味でした。

研修の方法としては、何人かのグループに分かれMG(マネージメントゲーム)というゲームを通して各々が経営者となり、資金運用から製造、販売、決算まで総てを一人で処理する事によって会社の維持経営を勉強するものでした。初めのうちは講師の方々の説明を聞いてもよくわからず一人で悩んでいたのですが、しばらくすると自然とグループ内に会話が始まりお互い教え合ったりするうちにうちとけていつの間にか緊張はどこかへいってしまいました。

後はこの繰り返しで、グループのメンバーが次々と変わっていくので、いろんな方とも自然に話ができて一度に沢山の友人を得た思いです。

ただ単に講義を聞くだけなら隣の人とさほどコミュニケーションをすることもなく、居眠りするぐらいなのですが、このMGをとり入れた研修は大変わかりやすく能率的でアットホームな感じだったと思います。

これは、私だけでなく参加者全員が同じ様に感じた事ではないでしょうか。

さて実際の研修はというと、MGというものがよくわからずスピーディーに進められず、売る物さえないといった単純な失敗から始まり、借金で首が回らなくなったり倉庫が火事にあたりと実におもしろおかしく勉強する事ができました。

ところが、最後にまとめとして決算をするのですが、これがなかなかたいへんで、普段やり慣れていないせいか誰もが四苦八苦している様でした。

幸いにも私は、多少なりとも経理の経験があったので助かりましたが、通常行っている決算とは違いクロスワードを解くような感じで自分の会社はもうかったのか、欠損なのか最後まで緊迫感のある研修でした。また、一日中社内にいる私にとっては外の空気に触れた事が大変新鮮に思えて、他社の方々と交流が一番プラスになったと感じています。また、このような機会があれば参加したいと思っています。

## MG研修に 参加して

光コンクリート工業(株)  
小村 郁子



「苦手なことを楽しく学ぶチャンスとして、安心してご参加下さい。」

研修のご案内状にあった、この一行を心の支えにして、猛暑の大阪へ向かいました。会場に到着した時は、女性一人ということもあり緊張していましたがゲーム形式で皆さんと交流を持ちながらの進行だったので、不安はいつのまにか吹っ飛び何とか利益をだしてやろうと、ゲームに熱中していました。



初日午前中に、MG(マネージメントゲーム)の説明を受け、一期の決算を終えた時点での自己資本は、300円。低価格で販売してもと、売り惜しみしている間に二期、三期とジリ貧状態で、四期にはとうとう長期借入をしなければ、営業資金に困る始末。最終五期では、市場を活性化しなければどうしようもないと、チーム全員で積極的に売りに出たため、少し持ち直すことができました。

決算業務をしているうちに、販売価格に競争力の付く研究開発チップが少ないことや、販売量とセールス人数のバランスがとれていないこと等が問題だったと思い当たりました。

実際の経営では、このゲームのように材料仕入から決算までを一人で行なう事はありませんが、社員全員が戦略会計を理解し、数字の持つ意味を納得したうえで企業活動ができればと思います。

最後になりましたが、私のような若輩者を暖かくご指導頂きました、後藤先生と諸先輩方に御礼申し上げます。

ありがとうございました。



## 重い十字架を背負って参加した研修会

株式会社九コ  
有富 寛幸



9/27~29の3日間、NEP工業会東海地区工場研修という事で、岐阜県美濃加茂市の(株)丸治コンクリート工業所、静岡県大井川町のヨシコン(株)、及び同県掛川市のトクコン(株)の3社を見学させて頂きました。

私は営業を担当していますので、機械設備や製造工程等については詳しい所まで分からない点がありましたが、各社共現行の設備やスペースを有効に利用していると共に設備の改良、新設に取り組み、社会の流れやユーザーの要望に対し着実に対応を進めているという印象を受けました。

「お客様の要望に応える」をモットーとしている(株)丸治コンクリート工業所は、頼まれた仕事はどんな形の物でもたとえ1個でも作る、また朝製作依頼を受けると10時迄には打設、夕方には積み込みが出来る状態まで必ず仕上げていくとの説明があり、参加者全員が驚きの様子でした。これは営業にとって大変頼もしいことです。そのため「丸治に頼めば何でも作ってくれる」というイメージが広がり、特殊物の依頼が多いとのことでした。

ヨシコン(株)には「技術力」というカラーを感じました。コンクリート二次製品以外に環境製品、生コン、建築、不動産と多方面の展開をされており、技術力の向上にはその必然性があると思います。現在静岡県で進行中の静岡空港、第2東名、大規模スポーツ公園等の事業計画にもその技術力でアピールしていかれることと思います。

トクコン(株)には「快適な職場環境」を感じました。ヤード内の花や緑、使い易く配置された備品類、足元のコンクリート粉も殆ど無く、従業員の方々の日々の努力がうかがえるようで、また、特に印象深

かったのは、製品のマーキングがハッキリしている点で、整然と並べられた製品が一際美しく見えました。

以上簡単に(簡単すぎますが)、今回の研修で私が感じた事を述べさせて頂きましたが、私自身このような見学は初めてで、十分な研修成果が得られなかったのではないかと多少後悔しております。いつかまたこのような機会があればもう一步踏み込んで多くの事を学びたいと思っています。

話は変わりますが、今回の研修で私の肩に重くのしかかっていたのは、飛行機利用という十字架でした。(私は大の飛行機嫌いなのです)行きはまだ良かったのですが、帰りは台風26号がもうそこまで来ているという状況の中でのフライトでしたので、もうたまりません。30分遅れの離陸に加えて、天候状況待ちのため約40分の福岡空港上空旋回、そして極めつけは誘導ランプ目前での着陸やり直し…。先日の名古屋空港の例が脳裏をよぎる、今朝早く新幹線で帰った3人が強運の持ち主だったら、鹿児島行きを諦めこの福岡行きに乗った2人が運命の人だったら…などと、こんな事ばかり考える。10分後再トライ。誘導ランプがスクリーンの下に消え、間もなく「ドン」という心地良い振動が座席から全身に伝わった。「着陸だ」その瞬間思わず拍手をしてしまいました。

今回の研修では(株)丸治コンクリート工業所、ヨシコン(株)、トクコン(株)の皆さんをはじめ、団長の大建コンクリート工業の岐部社長、副団長の不二コンクリート工業の富永部長、京阪コンクリートの榎原所長他参加された全ての方々に大変お世話になりました。この経験を今後大いに役立てていきたいと思っています。本当に有難うございました。



## 「愛のムチイエローカード」に驚いた!

協立コンクリート工業(株)  
西 義雄



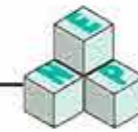
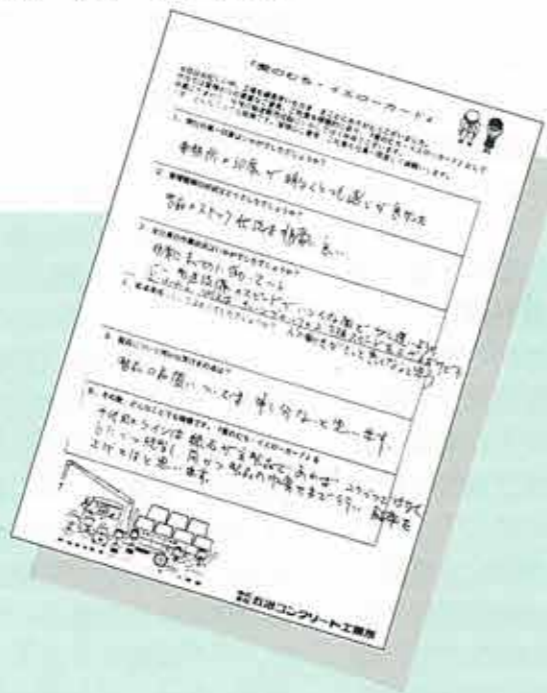
### 1) 株式会社丸治コンクリート工業所

まず特注製品について、躊躇無く取り組む姿勢が見られた。特注製品と言えれば形が複雑とか、数量的に少量とか、生産コストの上昇による利幅薄等、だれもが嫌がることも積極的にされている様で小さいことではあるけれど、じみつな活動が大きな信頼につながって、今日の当工場が発展されている一つの理由であろう。

補修材について、キューティックスを使用されているのに驚きである。本来止水専用を使用する物であるが、こちらでは角欠け部分の補修に使用すること、角に当たる所は、破損が多く補修を行っても再度補修をする事が多い、この為出荷に支障をきたし現場からの補修要請も多い、キューティックス

の使用により、その短所を止水材の急結作用を利用し強度を増す工夫により補修されている所はほかに例を見ないと思います。

最後に、愛のむちイエローカードが登場しましたが、イエローカードと言えれば名のごとくサッカールール、Jリーグが始まって2年目ですので最近の発想だろうと思いますが現代にマッチした考え方で会社の発展の為に、人の意見を積極的に取り入れ様とする精神が伺われるようです。



### 2) ヨシコン株式会社

最初に目に入ったことが、初代社長の銅像、それに追い打ちをかける様に初代社長の名前にはビックリいたしました。吉田 茂 戦後偉大なる首相と言われたように初代社長にも、その技量・指導力・経営観念等は、名前に劣らぬ凄いのものが、あの銅像からも、伺える感じがしました。

それから次に目に焼き付いているのが、事務所に入った瞬間に若いエネルギーなシャワーを浴びせられたことです。この業界も3Kと言われ若者の人手不足が歌われる時代にこれだけの若い力があることはうらやましく思います。

又、社員の夢をバックアップされているようで、他工場とはいえ私も心踊らせるしだいでした。

ビデオによる会社案内がありましたが、内容的には一般向けに製作されていた様で、出来るならば専門向けの内容があれば良かったと思います。

工場内については、施策に歌われている自動化ラインによる省力化の推進と作業環境の改善について、企業側の実行力が伴っている様で、設備関係の充実感がひしひしと伝わってきました。又、製品の仕上がりの感覚が僕と比べ非常に高いレベルに達し

ていることです。細かい気泡も一つ一つ潰されている様子は目に焼き付いています。

補修に対してもストックする以前に完全に行われており工程の一部として高い認識で管理指導されていると思えました。

環境製品に強い力を注げられているようで、会社全体の取り組み方も他を抜く考え方と思います。又、HD計画という中長期的ビジョンを唱え全国トップのメーカーという、素晴らしい目標を立てられている様で、まさに21世紀に向かって躍進する、責めの会社と言っても過言ではないかと思えます。



### 1) トクコン株式会社

まず工場に着いて目を見張ったのが製品のストック方法が、逆転しているのは驚くばかりでした。工程的に一つ多いのに関わらず土木関係からのニーズに答えるべく最新の注意・努力をされているようで見習わなければならない部分があり、又製品の付属品(連結ボルト等)は、すでに製品に取り付けられており出荷時の手間及び忘れ等が無いよう工夫がなされていて、普段目の届かない細かい部分にも配慮がなされている。

従業員の中には、外国人の方もおられ近所に社宅を完備され、働く場の提供だけで無く福利厚生も充実され出稼ぎ労働者の利益が少しでも多くなるような援助が成されており良い所を見せていただきました。

この業界は型枠で飯を食っているという理論からすれば型枠倉庫は有って当たり前、しかし倉庫と言えれば直接利益にならない部分、とにかく疎かになりやすいがむしろ型枠は財産であると考え何よりも立派な倉庫が必要であると思知らされました。

3工場を見学させていただいて、皆それぞれの特徴を生かし、それぞれのやり方でやっておられるが3社共通することは、何事にも社会の実情を把握され常に研究課題を持ち、的確に的を絞った方向付けが成されていると思えます。

最後に、この企画をされました京阪コンクリート工業(株)様に対しこの様な機会を与えていただいたことを感謝し私のレポートと致します。

## 【伝言板】 NEP MESSAGE BOARD

### ニューウォルコンⅡ、Ⅲ型のフランジ防錆処理\*について

品質管理委員会  
委員長 沖田 比呂志



(財)日本建築センターの耐久性評定委員会の評定審査を受け、建築基準法第38条に基づく建設大臣の認定を取得した「ニューウォルコンⅡ型」「ニューウォルコンⅢ型」に使用するフランジは、耐久性を確保するためには、防錆処理が必要であり、建設省からも防錆処理を徹底するよう(社)全国宅地擁壁技術協会を通じ指導されております。

当該製品の認定工場を有す関係各社におかれましては、主旨御理解の上、フランジの防錆処理の周知徹底をお願いいたします。

\*防錆処理は溶融亜鉛メッキ(HDZ 245)と同等以上とする。  
(ボルト、ナット、ワッシャーは適用外とします。)

尚、実施時期は、平成7年1月1日の製作分からとします。



### 編集後記

「文章におかしい所や間違いがないか見てくれる？」と渡された一冊の冊子。何をどうすれば良いのかわからないまま、手当たり次第(?)に訂正を加えました。唯一つ、元の文章の意味だけは変えないよう注意しながら…。後日、渡された「NEPレポートVol.6」を見て驚きました。まさか私の訂正がそのまま印刷されるとは思ってませんでしたから。それが1993年12月。翌1994年、2月末頃から原稿が送られてくるようになりました。「NEPレポートVol.7の原稿やからフロッピー一枚にして、校正しといて。」前回は最後のみでしたが、今回は最初からの参加です。自分の校正がその通りになって送られてくることに感動し、「一度でも少ない校正を」と思うようになりました。しかし校正とは難しいものですね。「完璧！」と思ってても出来上がってるとどこかに間違いがあるのですから。

そして1994年5月、Vol.7発行。「終わった」と思ったすぐ後、渡されたある講習会の報告書。忘れていたのかと一瞬焦りましたが、そんなはずはなく「これは？」と尋ねると、「Vol.8の原稿。持っついて」との事。その後、徐々に原稿が集まり出し、Vol.8発行目前、今回もVol.7同様だと思っていたら、「編集後記、書いて」…。しばらく文章を書いていない私は緊張し、試行錯誤しながらの執筆となりました。今まで人の書いた原稿を校正していたものですから、いざ書くとなると戸惑って書けないのです。「校正されないような文章を」と思うからでしょうか。しかし締切りがあります。人に催促をして自分が遅れるわけにはいきません。少ない字数ですが、使わない頭をつかったもので知恵熱が出そうでした。  
(阪神工業(株) A.F.)