

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(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(24)5200
- 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(5285)2411
- (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(732)6061
- (株)丸治コンクリート工業所 ●0572(22)6175
- 柘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
- ケイコン(株) ●075(631)3231
- 阪神工業(株) ●0794(67)3
- 阪和コンクリート工業(株) ●0722(41)
- 双和コンクリート工業(株) ●0773(23)0331
- 光コンテック工業(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)糸井セメント工業 ●0772(46)2314
- 山陰コンクリート工業所 ●0796(62)3322
- 平野ブロック(株) ●0791(63)1585
- ランデス(株) ●0867(52)1141
- (株)イズコンラプロ ●0853(23)2633
- 山陽ブロック工業(株) ●082(293)1020
- 藤田建材工業(株) ●0829(74)0092
- ヒカワコンクリート工業(有) ●0853(72)0019
- 関門コンクリート(株) ●0832(48)1313
- 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)
- インフラテック(株) ●0992(52)1
- 沖縄建設工業(株) ●098(868)0081
- (株)沖坤 ●0980(55)2231
- 不二コンクリート工業(株) ●0954(23)1211
- 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
- 日重建材(株) ●0245(88)4135
- 沖田コンクリート(株) ●0125(54)1255
- (株)鋼商 ●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
- (株)高見澤 ●0262(28)0111
- 新和コンクリート工業(株) ●0257(72)2579
- (株)ミルコン ●0776(52)8007
- (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(イコン)南井 ●075-632-0840

発行1997.6

NEP

REPORT

エヌ・イー・ピー レポート

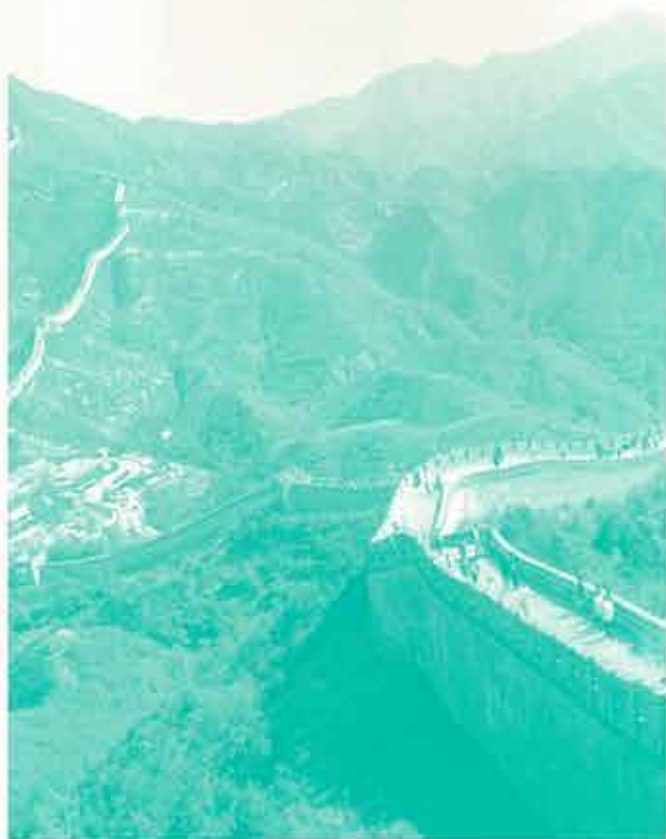
Vol.11



特集：中国建設市場視察

たゆまなく躍進する全国組織

NEP工業会



特集

中国建設市場視察 1

第25期 総会 12

第25期 経営者会 12

委員会NEWS

研究開発委員会 1

生産技術委員会 16

第4回 NEPスクール 18

支部だより

NEP工業会中日本支部 19

我社の自慢コーナー

関門コンクリート工業(株) 20



NEP中国建設市場調査団

団 長

荒川 均
(株)ケイコン 代表取締役

団 員

諫山 昌一
鶴山コンクリート(株) 代表取締役

石川 利勝
(株)カンケン 代表取締役

石飛 豊
(株)イズコンラフロ 営業所長

入江 俊介
不二コンクリート工業(株) 営業所長

太田 浩司
(株)ネオジオ 代表取締役

大嶽 利彰
(株)丸治コンクリート工業所 専務取締役

衣笠 仁浩
阪神工業(株) 代表取締役

中村 晋
(株)武井工業所 経営調査室

畑中 重一
(株)ケンチ 常務取締役

藤井 幹夫
(株)常盤コンクリート工業所 常務取締役

見谷 英貞
(株)ミルコン 専務取締役

コーディネーター

呉 徳慶
(株)日中協力



中国建設市場視察

平成8年7月7日～11日、需要委員会の事業として中国建設市場視察が行われました。

荒川会長を団長として12名が集結し、コーディネーターの方を含めて計13名で天津市、上海市周辺のコンクリート製品企業を中心に視察しました。参加者のレポートにより、その概要を紹介いたします。



お礼のことば

視察団長 荒川 均

需要委員会の事業として中国建設市場視察を企画しましたところ、ご多忙中にも関わらず12名もの方にご参加いただきました。食事時間以外はすべて移動と視察という強行軍ながら、熱心に見学いただき、多くの生の情報を得ることができました。

今回の視察旅行の企画に際しましては、(株)ネオジオの太田社長のご紹介で(株)日中協力の呉徳慶社長には現地企業の受入交渉や案内、さらには通訳に至るまで大変お世話になりました。また、訪問先企業におきましても、各社の社長や幹部社員の方々と十分に情報交換させていただきました。誌面をお借りして、心からお礼申し上げます。参加いただいた皆様と留守を守っていただいた各社の皆様に心から感謝申し上げます、お礼の挨拶とさせていただきます。



中国建設市場視察



中国、大きなテーマ～天津レポート

不二コンクリート工業(株)
営業所長 入江 俊介

荒川社長を団長に我ら精鋭(?)13名「中国建設市場調査視察団」一行は、21世紀へ向けてはたして中国が我々日本のコンクリートメーカーのビジネスパートナーとしてなり得るかという、大きなテーマをかかげ、めまぐるしく変化する経済情勢の中、生の中国市場を調査すべく、公称13億人、実際には15億とも16億とも言われる、世界最大の国、中国へ飛び立ったわけでありませぬ。

今回は4泊5日という限られたスケジュールの中で、北京、天津、上海といった大都市のメーカー4社を訪問、ディスカッションの時間を多めにとり、生の声を聞きたいという参加者からの希望がかなえられ、現在中国が抱えている問題点又世界最高の経済成長率を示している中国経済の一端を各参加者が自分の視点、感性で感じることができた気がします。以下簡単ではありますが天津で訪問できました2つの企業について報告させていただきます。

【天津市塘沽新城構件廠】

大都市天津市中心部よりバスにゆられること約1時間、最初の訪問工場天津市塘沽新城構件廠へ到着。

さっそく工場側とのディスカッションとなりました



が、共産党員も工場側へ同席、少し驚いたところ、この企業は「郷沈企業」(日本でいう第3セクター方式)との説明をうけ納得。緊張感を持ちながらも、活発な質問が相次いだ。簡単に工場概要を説明すれば、敷地面積5,000㎡、社員数が300名、年間生産t数が約18,000t、年間売上約2.6億円、平均年齢が30歳で平均月収が約10,000円(中国の平均)とのこと。主たる製造品目は建設用コンクリート板で、その工場を



見学した印象はというと、広い敷地に雑然とならべられた製品のストック、生産性を考えるというより、人海戦術で物を作るという中国ならではの感じ。

参加者の中からは自社の創業時を思い出すとの声も聞こえ、最初の訪問工場ということで、こんなものかなと納得した思いがあり、日本と比べれば20年、30年遅れているという印象は否めなかった。

【天津市第一構件廠】

昼食後、第2の訪問工場、天津市第一構件廠へ到着。中国の5大メーカーの1つということで設備、製品の質も、午前中の工場とは違う印象をまず受ける。やはり国営企業は違ふと、ここでも妙に納得。

工場の概要はというと、敷地面積100,000㎡、社

員数1,500名。生産t数が230,000t。年間売り上げ約9億円、製造品目の主体はやはり建築用の桁や屋根材等が主力で、その輸送範囲は2,000kmに及ぶとのこと。

製品価格についてはすべて国が決定するとのことであったが、市場経済へ移行しつつある中国経済の中で、今後このような企業が、果たしてどのような方向へ向かっていくのか、大きな興味を持つことができた。

最後になりましたが、やはり実際に自分の目で見、耳で聞き、肌で感じなければ、なかなか本当の姿は見えてこないことを実感。確かに北京や上海等の大都市に高層ビルが立ち並ぶ街並みは、日本の都会と比べ決して遜色はありませんが、オフィス街のビルの空部屋率も40%~50%という現実の話聞けば、なお続く

建築ラッシュに、なぜか中国経済の矛盾点を感じざるを得なかった気が私にはしました。しかしこれだけの広大な国土へのインフラ整備が本格的に始まれば、想像以上の二次製品の需要も確実に見込まれ、その時我々の業界が、どの様にたずさわられるかということは、残念ながら今回の短い視察の中では答えが見つかりませんでした。しかし、近い将来に向けて、国情や生活環境、文化の違いに色々問題点はあると思いますが、NEP工業会でも真剣に取り組む、大きなテーマの1つではないかということを経験で実感できました。今回は荒川団長初め、コーディネートしていただいた太田社長や参加いただいた皆様には大変御迷惑をおかけいたしましたことを、この場をかりてお礼申し上げます。ありがとうございました。

大きな発見と危機感

(株)イズコンラプロ
専務取締役 三谷 英貞

改革開放路線で発展めざましい中国の実態はいかに? そして、二次製品の中国での使われ方、企業レベルはどうかと興味津々で参加した中国視察旅行。視察した民間企業ではエンドユーザーに日本企業も含まれていることもあってか、日本からの技術援助もあり、生コンは何と日本のJISを取得して生産しているとのことでした。更に驚いたことは、日本でも数少ない世界基準であるISO9002を取得し、生コンの品質には万全を期して二次製品の生産にあたっている会社があったことです。そして、3K(きつい、汚い、暗い)ももろともせず、低賃金で大量の労働人口に支えられ、納期のためなら、人海戦術でも、24時間体制(3交代制)でも生産を続ける

中国のバイタリティには圧倒されました。4,000年の歴史の中で蓄積された知恵と10億人の人口を持つ隣国中国に接して、大きな発見と日本人としてちょっと危機感を覚えた旅となりました。

最後に荒川団長の素晴らしいご指導のもと、ひそかに期待していた視察スケジュールの変更もなく、またよほど好きなのか、食事もすべて中国料理で通じた今回の視察旅行は、たいへん有意義で心に残る視察旅行となりました。そして、楽しく接して頂いた参加メンバーに感謝し、お礼申し上げます。ありがとうございました。

今後の中国に期待～上海レポート

(株)武井工業所
経営調査室 中村 晋

一行13名は、北京より空路上海虹橋国際空港に到着。バスでホテルへの移動途中、上海市内より空港までの高速道路の建設が急ピッチで進められていました。橋脚の一部が完成した様な状態では、開通は1年ぐらい先だろうなどと誰もが思っていたところ、ガイド氏曰く、「8月の完成を目指している。」とこともなげに説明されました。バスの中には、信じられない、冗談だろうといったどよめきがおこり、まさかといった雰囲気の中、「中国では、政府の命令が絶対です。政府が8月開通と言ったら開通するんです。」と続け、24時間体制の人海戦術をもって成し遂げると、誇らしげに説明されました。妙に納得してしまった雰囲気と、設計基準(安全基準)はどうなっているのかと、逆に不安に思う気持ちとが混在し、これが中国と改めて認識した次第でした。

【上海水泥成品廠】

上海滞在第2日目(前日11:00過ぎにホテルにチェックイン)、天津に引き続き工場視察となりました。最初の工場は、上海水泥成品廠、中国で最初のコンクリート製品工場として1903年に創立され、現在生コン及びコンクリート二次製品の製造販売を行っています。

10万㎡の敷地に年間生産量30万t(生コン25万t、二次製品5万t)、売上高1億8,000万元の企業です。天津でのどちらかというただデカイ、広い敷地に雑然と製品がストックされていたのとはちょっと違うなといった雰囲気がありました。正門を入ってすぐに目に付いたものは、連続無災害日1,657日の

看板と清掃の行き届いた場内でした。工場内での撮影は全てOKと言われ、作業棟の中へ入って撮影しようとしたら、ヘルメット無しで中に入ることは止めて頂きたい旨の申し出があり、自嘲げ(謎の微笑みを残し…他の視察工場では問題無かったのに、良く考えてみれば、自社工場では当たり前のことかと非常に複雑な心境でした。)にその場を離れました。

製造製品は、コンクリート下水用管(φ1,300～φ3,000)、高架橋の桁、セグメント(地下鉄用)といった大型製品から、縁石、カラー平板、インターロッキングブロックといった小型製品まで幅広く生産されておりました。設備も充実し、特に品質管理センター(試験室)には目を見張るものがありました。福利厚生施設(休憩室・食堂…ちなみに食事は無料)も立派な施設が完備されていました。

工場視察終了後の質疑応答で、漠然とこれまでの工場とはかなり違うな、といった思いがはっきりしました。というのも'94年10月に国際標準規格であるISO9002を取得していたことを説明されたからです。一同より驚きと賞賛の声が漏れ、誇らしげ



な工場長以下スタッフの顔が思い出されます。どちらかという中国に対しての後進的なイメージが強かったためか、認識を新たにしました次第です。



【上海住宅建設構配件總公司】

昼食後、上海住宅建設構配件總公司を訪れました。上海市内に3カ所の工場を有し、24万㎡の敷地に、PC板(カーテンウォール)、コンクリート管、橋桁等を年間50万t(内生コン12万t)生産し、従業員1,046人、売上高6億元の企業です。当日は安総経理自らが、場内の案内・質疑応答を担当して下さいました。

カーテンウォールの生産棟では、上海森ビル用の製品(石張りのカーテンウォール…約1,900枚、11ヶ月の生産工程)が製造されていました。製品の仕上がり状況は非常に良く、天然石(さくらみかげ?)の微妙な色使いにも気を配り、最終仕上げには砥石を用いるなど、得意の人海戦術を持って入念に仕上げられていました。

品質は日本のJIS基準を用い、1992年の製造開始以来、日本のゼネコン15社(清水・大林・青木・フジタ等)との取引があるとのこと。中国国内或いは日本向けと、今後の需要増に対して、PC板専門の工場を新設する計画もあるようです。また、日本の阪神大震災以来、中国国内でも従来の建築様式が見直され、鉄筋コンクリート製品に注目が集まっているようです。

中国のコンクリート製品の需要については、今後益々増加する傾向に思えます。上海のメインストリートも銀座の街並みを思わせる小綺麗な建物が立ち並び、歩道は平板を使用したり、縁石を並べたりと小さな製品も使用され、1年半前とは全くと言っていいほど変化しております。浦東開発区も開発途上であったものが、高層ビルが立ち並びオフィス街へと変貌しております。今現在の日本と比較すると、インフラ整備等遅れた部分ばかりが目立ちますが、その成長ぶりには目を見張るものがあります。環境を考慮した政策は、あまり感じられませんが、新聞によれば今後は環境等にも充分配慮したインフラ整備を行っていくなどの記事もあり、少しずつ変化の兆しは伺えます。しかし、都市部とは違って、農村部においては未だ昔ながらの生活が行われ、経済自由化が進む一方で、貧富格差は拡大しているようです。広大な国土と公称13億の人口を抱え、食料不



足といった諸般の事情から、中国全土に普及していくことは、かなり先の話であろうが、都市部においては、来年の香港返還の影響も少なからずあって、かなり急ピッチで進化しつつあります。

国情の違いはあっても、今後の技術交流等促進される部分も多く残されており、当業界においてもその一翼をになっけていけるものと確信いたしました。



中国建設市場視察



先入観や思い込みを捨てると興味深い物事が見えてくる

館山コンクリート(株)
代表取締役 諫山 昌一

一口に「中国」という現地に入り、「中国」という国を見てその状況を理解しようとした時、我々が日本人の国内的視野・視点で物事を計ろうとするには、途方もない「質」と「量」における様々な「背景」、「状況」のギャップがあまりにも有り過ぎて、到底正常且つ正当な判断・決断は下しにくい。その国内的な視野、つまり先入観や思い込みを捨て、「中国」という国を違った角度で見ようとする、別種な興味深い物事が色々見えてくる。

まず、中国人は元気がいい。目線が前面を向き、うつむき加減の人を余り見かけない。ただこの国の人々の暮らし振りは、日常の生活習慣等、我々日本人一特に文化的と呼べる生活水準の中で生活している者にとっては、決して快適な生活とは言えない。しかし、生活力・体力・気力・活力・生命力という点から見れば数段もエネルギーだ。恐らく、日本人はこの面だけでみればこの国の人々の次元には立ち戻ることは不可能であろう。

今回それぞれ「泥水会社」を数社見せて頂いたが、どれもこれもこのお国事情・地域状況そのもので、特に際立って見習うべきものはなかった。それぞれがそのテリトリーにおいて適度にベスト(?)を尽くしているというところだろうか。ただし、見せて頂いたということは、それなりに大変意義深いことであり、別な角度で自分の足下を見ることができた様に思う。やはり百聞は一見にしかずである。

さて、「中国」に何を学ぼうとするか？

答、「いまは何もない！」(歴史に学ぶもの以外は。)

だが「日本人」という漠然とした「意識」と、自慢とまではいかないがそれなりの自負心を呼び覚まさせてくれる現実を、様々な場面で何度も再認識することができる。こういった旅行をしてみると、自分の周辺、生活環境をもっともっと大切にしないでと、思わずにはいられない。まだこの国に足を踏み入れるチャンスに恵まれない方達は、いつの日か必ずその機会を捉え、是非この国を訪れてみて欲しい。これまでの生きてきた「自分」を別の面から再確認することがきっとできるはずだ。

この旅行の中で感激したこととして特にいくつか上げるとすれば、まず荒川社長の「ハンデキャプト」とは思えない積極的な姿勢と、その行動力にはその時々、場面場面において、大いに見習うべきものがあり、大変心を動かされた。

またこの旅行のコーディネーターである(株)日中協力の呉徳慶社長と知り合うことができたのは嬉し



かった。彼は常に全体を視野に入れ、肝の座った判断をすると同時に、穏やかな表情のなかにも毅然とした態度をもって我々に接してくれたのが印象に深かった。

さらに「天津」、「北京」と我々の「耳」となり「口」となってくれた、「天津中国国際旅行社」の楊(ヤン)君の熱っぽい眼差しと、知識欲旺盛な頭の回転は我々の旅行を更に興味深いものにしてくれた。

その後、私は個人的に呉社長のお誘いにより、10月5日から6日間旧満州吉林省の各都市や国境の際を旅行してきた。毎日が快晴の中、新鮮な体験の連続であった。

その話はまたいつの日か機会があればしてみたいと思う。

生産品から見る中国の近未来

(株)イズコンラプロ
営業所長 石飛 豊

7月7日より7月11日まで、荒川団長の「中国建設市場調査ツアー」に加えていただき、天津・北京・上海の中国主要都市とその近郊のコンクリート(混凝土)製品工場を見学しましたが、これは私にとってとても有意義な旅行でありました。荒川団長を初めいろいろお世話頂いた太田社長・大塚専務、そして同行の皆さんにお礼申し上げます。

我々の日本では、道路を作るときでも、宅地を造成するときでも、コンクリート二次製品の側溝・ブロック・境界ブロック・L型擁壁等々が必ず使用され、また必ず必要な様に思っておりますが、中国内を移動していても、あまりそういう様なものは見かけませんでした。広大な国土に、そんなものはあまり必要ない様にも思えました。事実4工場を見学しましたが、そこで作られているものは、PC床版・角のパイル・桁・パイプ・平板等が主要生産品であり、日本で多く作られている水路製品(道路側溝・

圃場に使用する水路・大型水路等)は、工場でも、街中でも郊外でも見かけませんでした。しかし、今後経済が発展するに従い、日本のように様々なコンクリート二次製品が使用されるようになり、我々の業界も他産業のように中国に進出する日もまもなく来るかもしれません。

今回は主要都市とは言え、広大な中国のほんの一部を視察に過ぎません。中国は偉大な歴史を持った国でもあり、また機会があれば仕事に関することは勿論、多方面のことにも見識を深めたいと思っております。



中国建設市場視察



天津井と天津甘栗の故郷を探して

阪神工業(株)

代表取締役 衣笠 仁浩

昔から中国人の感覚としては「中国＝世界」であり、中国の首都から離れば離れるほど民族の程度が低くなり、海や山を越えると自分が中国の人民であることすら知らないかなり野蛮な民族が住んでいる、そんな感覚であるという話を聞いたことがある。かつての各国と中国の貿易、それはいわゆる物々交換であったわけだが、当の中国人は皇帝へ貢ぎ物を持ってきたので、お礼くらいは呉れてやろうという感覚であったとか。

鬼畜米英ほど野蛮ではないけれど、日本という少し程度の低い「中国の一地方」から、先進のコンクリート技術を学びに視察団がやってきた、という風に受け取られてまいかと心配を胸に、NEP視察団は関空・成田より飛び立ったのであった。

【本場の天津井は幻に終わった】

さて、視察旅行の本題は他の方のレポートに任せるとして、もう一つの私の中国視察のテーマとして、好物のひとつである天津井(またの名を「天津飯」ともい)、早い話がフーヨーハイの乗った井を本場で食べることであった。同様にミルコンの見谷君は、本場の天津甘栗を土産に買って帰るのだと張り切っていた。我々二人の頭の中には、天津の街路には天津甘栗の屋台が軒を連ね、食堂の前には「天津飯」の幟がはためく光景が鮮烈に浮かんでいたのだが、事実はさにあらず、目立たないどころが、どこにもない。ということは、何故に「天津〇〇」なのか? 日本では福岡県の柳川市(〒832)に行けば「柳川鍋」があり、神戸市(〒650…ただし中央区)に行けば「神戸コロケ」があり(行かなくてもあるが)、中華料理店に行けば「中華丼」があり(チョット例が違う?)、草加市(〒340)に行けば「草加煎餅」があるというように、極めて正直なネーミングとなっていにもかかわらず…。いったい「天津飯」や

「天津甘栗」の故郷はどこなのか? この謎を探る旅はまだ続くのであった。

【中華三昧の5日間】

一般的には旅程表の食事欄は、「京懐石」、「中華料理」、「フランス料理」、「神戸牛シャブシャブ」などと記載されるのだが、今回のツアーでは「北京」「天津」「上海」…で、なんだPAFFYの「アジアの純真」みたいな感じ。早い話が朝食のバイキングを除いて、中華三昧(インスタント・ラーメンではない)の5日間であった。

初日の深夜に北京へ到着、市内のレストランで深夜の夕食(?)。コーディネーターの呉さんから、お皿やコップは紙ナプキンで拭くようアドバイス。なるほど白い紙がうっすらと黒くなる。

2日目、天津で昼食。殻入れがないので、荒川団長自ら身振り手振りでもウエイトレスに説明したが、その回答は「骨はテーブルクロスの上に適当に置いてもらえばよい」である。「もらえばよい」と言われても、日頃の我々の習慣からは「よくない」のである。現地の人たちは口から直接「ベエーッ」と床に吐き出している。大したものである。

別の店では水槽に蛇みたいな生き物がうごめいていて、食事の中盤にどうもそのような料理が出てくる。「これは蛇か?」と尋ねたところ、「蛇ではない。蛇に似た魚だ。」と言う。早い話が海蛇ではないか。

料理の味は当然ながら日本の中華料理屋の方がうまい、というか口に合う。しかし、日本と同じ味ならわざわざ中国に来る必要もないので、郷に入りては郷に従うことにした。

5日後、あっさりしたものを食べたいと思いつつ帰宅したが、どういうわけか家族で焼き鳥を食べに行くことになってしまった。

【恐怖の市場経済】

次に中国市場経済の現状を報告しておきたい。北京市内のレストランで諫山氏ご推薦の水虫の特効薬を発見。数人が買うということで価格交渉の結果、10本入りが日本円で約2,500円で交渉成立。1本250円だから、高いとは思わなかったのだが、2時間後、市内の大型土産物店では同じ10本入りで500円、さらに3時間後、北京空港近くのホテル売店では250円と、時を追うごとに値崩れするのである。わずか5時間でなんと10分の1の価格になるとは…。バカらしくて買うまいと思ったのだが、(2,500円+250円)÷2=1,375円と平均価格が半分近くになると思い、結局買ってしまったという情けない顛末であった。

呉さん話では、この薬に限らずなんでも値段はメチャクチャ。ただし、安いと思って買ったものがニセモノだったりするのはよくある話で、逆に高いものがニセモノというケースもあるそうだ。「水虫薬は飲む薬ではないので、ニセモノでも大きな害はない。」と慰められたのだが、日本へ帰って使ってみると、これがなんと効くんですね。異常と言っていいくらい効く。塗りだして1週間もたつと、足の裏はポロポロ。しみる、しみる。これは効いていると言っていいのか、薬害なのかよくわからない。なにしろ、容器のプラスチックキャップが割れてしまうほど強力なのである。



天津から上海へ移動のため、北京空港に行くまでに立ち寄った故宮博物館の売店で、藤井さんが壺を買う交渉を始めた。最初、店員は1割引くらいで限界と言っていたのに、40分くらい粘ると1割になってしまう。古そうに見える掛け軸や壺ではあるが、本物を買ってしまうわけがないと思って尋ねたところ、自信を持って本物だという。展示品の一部だが、施設の維持費用を稼ぐためやむを得ず売っているとか。ホントかウソがよくわからない。

【さすがの国「中国」】

上海はさすがに大都会である。新宿と似ている。冗談で「歌舞伎町」はあるかと通訳さんに聞いてみたら、そう呼

ばれている地域があるという。犬や猫をあまり見かけないので、これまた冗談で「食べてしまっているから」と言ってみたら、「この辺りでは食べない」と否定された。ということは…。

携帯電話やポケベルを持ったビジネスマンが歩いている。小綺麗なOLさんが自転車で薄汚い路地裏の家へと帰っていく。我々の泊まったホテルは一流だったが、注文して30分たっても飲み物が出てこなかったりする。諫山さんが激怒したことは言うまでもない。その後、どうなったかはここでは触れない。

上海で我々のコーディネーターである(株)日中協力の現地スタッフの車が、目の前で追突。大した事故ではないが、路上に車を放置したままで口論が始まる。知らぬ間に野次馬が集まってくる。弁当を立ち食いしながらの野次馬もいる。概ね車の事故や故障は、交通渋滞などお構いなしにその場で処置する習慣のようである。路上で修理している車を何度も見かけた。

天津～北京へと通った高速道路で、初めて噂に聞く「扉のないトイレ」を見た。見ただけで、しなかった。できなかった、と言った方が適切かも知れない。

スチュワーデスはサービス満点である。コーヒーを注文すると、威勢良く床にこぼしながら注いでくれる。機内食を「ビーフ・オー・チキン?」と尋ねてきて、「ビーフ」と答えている人にも平気で「チキン」を置いていく。どうも「ビーフ」が品切れだったようである。それなら、聞くな!! これもマニュアルの弊害か? 到着時刻のアナウンスもウソばかりで、訂正もない。

紙幣はともかく汚い。ヨレヨレで、お札を数えたりすると手がネバつくような感じなのだ。再訪する機会があれば、カラーコピーでたくさん作って行って、中国紙幣の更新に貢献したいと思う。

中国では1人が穴を掘り、後の4人がその様子をジッと見ている状態を「5人で仕事している」と言う。天津の天津新城構件廠の仕事ぶりもそうであった。一方、上海嘉定建築安裝預制構件公司では、天井クレーンが「暴走」と言ってもいいくらい猛烈なスピードで走り回っている。

以上、一見中国をこき下ろしているかのように聞こえるかも知れないが、そういうところがオモシロイのだ。さすがの国「中国」であった。



中国建設市場視察



工業化と歴史の重み、そして自由経済の華

(株)ネオジオ
代表取締役 太田 浩司

北京空港からバスをとばし、天津のホテルに到着したのは夜の帳もしっかりと降りた深夜でした。参加したメンバーは全員疲れ切っていましたが、明日のナイトライフ充実のため私と〇氏(あえて名前を秘す)はタクシーで情報収集に出かけ、どこにナイトクラブがあり、サウナはここというふうにしかりと頭にたたき込み就寝。

翌日から視察が始まったわけですが、私の頭の中は到着した当日から夜の視察に出かけるくらいですから、この数日間如何に楽しく夜を過ごすかということに終始したわけでありました。(結局の所、天津、上海ともに「取締強化月間」につき、「ナイトライフ」という言葉からみなさんが連想されるようなことは、ありませんでした) さて、天津は工業化を外資の導入の中でしっかりと押し進めてゆこうとしている都市でした。北京は故宮博物館に代表されるように中国の歴史の重みをしっかりと体感でき、また中国共産党の風を一番感じることができました。上海は猛烈な経済成長を繰り返し、天津、北京と比較し全く違う国にきているのかと錯覚するほど経済の自由化が進展し、町のイルミネーションも眩いばかりです。まさに、自由経済がもたらした華と言うことができるでしょう。何れにしても、12億人という膨大な人口を抱えたこの国が、経済的「豊かさ」を求めて走り出したことは事実です。私たちの業界にとっても大きなビジネスチャンスであることは言うまでもないことでしょう。

さまざまな肉料理に辟易し、映画「ラストエンペ

ラー」でご記憶のある方も多いと思いますが故宮博物館の壮さに心を奪われ、コンクリート二次製品メーカーでISO9000シリーズを取得している工場があることに心底驚きました。厳しい行程の中の視察中心のツアーでしたが、異文化に触れる旅は私の心に大きな刺激となり、夢をもたらししてくれました。機会を捉え、何度でも行ってみたい国、それが私の「中国」観となったことだけは確かです。



中国建設市場調査団の訪中後について

(株)日中協力
代表取締役 呉 徳慶

昨年7月7日にケイコン(株)の荒川社長をはじめ、12名のコンクリート二次製品業界のみなさまを中国の天津、上海のコンクリート製品企業4社に案内させていただきました。

そもそもこの話は、一昨年、(株)ネオジオの太田社長との出会いによって始まり、1年越しで実現できたのですが、せっかくの機会なので自分としてはできるだけ本当の中国を皆さまにご覧頂きたく、わざと視察先をランク別に選びました。

まず、天津の郷鎮企業、天津の普通国営企業、そして中国有数の上海優良国営企業、最後は日本JIS規格の表示許可を取得している企業という順で手配しました。この視察先の内容は、皆さまの中国の現状に対するご理解に役立つかと思われま。

ご承知のように中国はまだ発展途中ですので、企業形式、内容もさまざまです。急な市場経済の導入により、各企業メーカーも大慌てです。最初にご覧頂きました天津唐沽新城構件廠は、まさに市場経済の導入によってできた会社です。最近中国ではこのような郷鎮(農村)企業はかなり目立っております。コストが安く注文量と納期に拘わらないのが特徴です。名称が国営企業なので、最近中国政府は新たにその言い方を訂正しました。「国営」ではなく「国有」企業というのです。つまり国が直接運営するのではなく、ただ所有権は国にあり、経営は企業に任せるといふ狙いです。最近の改革開放・市場経済により国営企業の大半は倒産状態になっておりますので、なんとか会社を存続させるために、経営者はみんな

必死で頑張っております。そこで製品の拡大、品質向上への意欲は高まっております。天津の国営企業も製品の中国基準の認定品と頻りに協調しており、上海の2社は国際基準への近付きを誇っております。この時期の中国企業との協力、委託生産は中国企業も難しい時期での助けとして喜びますし、日本企業にとってもコストと品質面でのメリットがあります。特に二次製品の中国への進出はまだ空白に近い状態ですので大いに将来性があると思われま。

みなさんはご覧になってたぶん気付かれたと思いますが、まだまだ中国の二次製品の種類は少ないのです。要は現場での仕事を中心ですし、製品の活用もこれからです。例えば、雨が降るといつもすぐに排水できないという狭い下水管の更新もこれからの課題です。

ぜひこのチャンスを掴んで下さい。

せっかくの縁で中国をご案内できましたので、ぜひこれを活かして皆さまのビジネスと結び付けたいと思います

第25期 総会

平成8年6月20日(木)午後3時より、京都ホテルにおいて第25期(平成8年度)総会が開催されました。

平成7年度の事業報告、収支決算報告の後、正会員昇格承認案が審議され、準会員として入会3年を過ぎる(株)糸井セメント工業・東洋コンクリート工業(株)・(株)西田興産が正会員として承認されました。引き続き、準会員として新入会する関門コンクリート工業(株)の入会承認案が審議され無事承認されました。

平成8年度の事業計画としては、引き続き「21世紀に向けての創造」をテーマに、協会取扱商品の売上高70億円の達成、コストダウン活動の定着化、会員の資質の向上を基本方針として、各委員会・支部の活動を行っていくとの発表がありました。

総会の後、女優の左幸子さんより「人生は日々感動、日々転機」と題した特別講演が行われました。女優生活のエピソードを交えながら、より充実した人生をおくるための糧とお話でした。

また、当日の午前中には需要委員会と生産技術委員の共催で「新製品・新工法の紹介」、研究開発委員会の平成7年度報告会が開催されました。8時30分からというスケジュールにもかかわらず、多くの参加者があり、また貴重な情報が公開されました。



第25期 経営者会

平成9年3月25日(火)、年度末の大変ご多用なか約40名の出席者を得て、東京はホテルニューオータニにて経営者会が開催されました。経営者会では「今」の時代のホットな情報を得るために毎回特別講演会が催されますが、本年度も株式会社タナベ経営の専務取締役である中静夫氏、そして株式会社エムイーエルの代表取締役石黒重光氏の両名のお話を伺いました。

中先生からは「閉鎖時代における経営幹部の思考と行動」というテーマにてお話を頂きました。「1997年度は地獄の蓋が開いた年の始まりとなる」というショッキングな冒頭からの切り出しで、上場企業の約1割が倒産予備軍といわれる厳しい状況の中、大企業、中小企業に関わ

らず勝者と敗者が明確に分かれる時代に突入したという事です。誰もが敗者ではなく勝者になりたいと思

っているはずですが、それではどのようにすれば勝者となり得るのかを中心にお話をされました。まず第一に事業領域を如何に自社の固有技術を活かした勝てる領域に絞り込んでゆくかが大切だということです。第二に勝てる条件を如何にそろえてゆけるかが重要となります。トップマネジメント能力の強化、新商品比率30%を保ち商品サービス力の強化、マーケティング力の強化、労務管理力の強化、財務体質の強化などです。さて、講演の途中で職場が不活性化しているかどうかを検証する8項目を中先生は示されました。

1. 業績が赤字か横這いである
2. 方針が不徹底である
3. 決めた事が守られない
4. 投げやり発言が多い
5. 建て前発言が多い
6. 相互不信に陥っている
7. できない発言が多い
8. 指示待ち族で自立性がない



以上ですが、事業を勝てる領域に絞り込み、勝てる条件づくりをしようと組織を動かそうとしても、職場が不活性化していればうまく推進することができません。みなさんの会社は何項目当てはまるでしょうか。中先生の講演をお聞きして特に感じたのは理念・方針・戦略は環境の変化にあわせ自社の独自性を加味したなかで最も適したものを作り続けていかななくてはならないが、とにかくもそれらを実行し成果を生みだしてゆくのはその組織で働く人々であり、経営トップの行動力がまず源となるべきであるという点で、特に環境の変化の厳しい現代はその責務は特に大きいということでした。1時間15分の講演でしたがあっという間に時間が経ってしまう大変参考になる有意義なお話でした。

さて、15分の休憩ののち二人目の石黒重光先生の講演が始まりました。石黒先生は「整理と淘汰の大競争時代に経営者は何をすべきか」というテーマにて講演をされましたが、時代のキーワードは「マサカ!の時代・ロシアンルーレットの時代」であるとして、中先生と同じく大変ショッキングな滑り出しとなりました。政府が打ち出している規制緩和はこれまで営々と反映を続けてきた産業界におけるチャンピオンの交代を促進するであろうとし、新陳代謝が活発に行われていない企業はその荒波のなかで沈没していくであろうということです。それでは石黒先生が生き残ってゆくであろうとする強い会社の3条件とは何か。まず顧客志向/市場思考の徹底です。次に損益分岐点(BEP)の引き下げ、3点目にイノベーションの継続です。特にイノベーションの継続は「今のままでこれからの競争に勝てるのか」という原理的問に対し重要だとしています。イノベーションは過去には会社のハード面に対して行われ、現在はソフト面に脚光を当てられています。しかし、未来に向けては全社員のマインド・ハートに焦点を当てて行わねばならないとしています。つまりマインドに対して変革を行ってゆくことによりより明確な企業文化や組織風土というものが形成され、それが具体的な行動となって、社風を創造してゆかねばならないとしているわけです。規制緩和によって大競争時代がもたら

され、価格破壊が進み、それも一段落してくると、お客様はその会社が「好きか嫌い」によって取捨選択を決定するようになるのです。それでは社風を決定している要素とは何かというと、

1. 経営理念・経営方針
2. トップのリーダーシップ
3. 人事評価制度の3点



であり、要するにトップの姿勢ということになるということです。講演の一部結論的なものとしては中先生と全く同じとなったわけですが、石黒先生の方はまとめとして今こそ実践型中・長期ビジョンの構築をととしています。ビジョンとは「やりたいこと」であり経営理念、事業領域、成果目標、組織風土として明確にすべきだとしています。そしてそのビジョンを実現するための個々の戦略を毎年見直し、行動してゆくことによって現実の成果をよりビジョンに近づけてゆくこととするものです。具体的事例もたくさん披露していただきながらのお話で大変勇気づけられる講演でしたが、最後にある有名なプロ野球監督が言われた絶対に優勝するプロ野球チームの条件を次のように定義づけています。私たちの会社にも当てはまるのではないのでしょうか。

1. 優勝(目標達成)することに執念を持っている。
2. フロント、選手(役員・従業員)含めて全員がお互いに信頼している。
3. チーム(職場・会社)における自分の役割を皆が認識している
4. 主力選手(職場のリーダー)に怪我や病気がない。

生産技術委員会

ISO14000シリーズの概要



生産技術委員長 大月 隆行

当生産技術委員会は、今年度の事業計画の一つであります。最新情報の提供と致しまして、「ISO14000シリーズ」(環境管理・監査システム)の概要書を入手しましたので、ご紹介致します。本資料は、建設省の外郭団体が、建設業者を対象に開催した研修会にて使用されたテキストの抜粋です。皆さんもご承知の通り、現在、建設工事に於いて、建設省が主導で「ISO9000シリーズ」の導入が推奨されていますが、この「ISO14000シリーズ」が企業活動の環境への負荷の低減の目的から急激に導入の方向で検討されているとのこと。この秋には、環境専門委員会分科委員会より規格化され、ISO発行後、1ヶ月でJIS化されるとのことです。

我が業界を取り巻く環境が、目まぐるしく変化中、又一つ企業が存続する為に対処すべき案件が出て参りました。一番の課題は、いつから、どのような形で法制化され、実行されるかですが、新聞紙上でそろそろ目につき始めていますので、予備知識として、知っておいて損はないと考えます。

国際化社会への対応は、言葉で言うは簡単です。しかし、行動に移すには、大変な課題が山積みしているようです。業界挙げての対応も必要な事柄でもあり、一層の当工業会の活動への参加と協力を念願致しまして、ご挨拶と致します。

環境管理・監査(ISO14000シリーズ)について

1 ISO14000シリーズの概要
「環境管理・監査システム」の国際規格化は、1992年6月にリオデジャネイロで開催された地球サミットにおいて「環境と開発に関するリオ宣言」、「アジェンダ21」及び「森林原則声明」の採択により、国際標準化機構(ISO)が1993年からISO14000シリーズ(以後、ISO14000sと記す)としてTC207(ISO機構内の環境専門委員会)で検討を進めてきている。

「ISO14000シリーズ」は、「ISO9000シリーズ」と同様に、内部手続きの正当性を客観的に判断することができる。一方、「ISO9000シリーズ」が、TQM(総合的品質管理)などのように品質の向上までを求めているのに対し、「ISO14000シリーズ」は、企業活動等に当たり、環

境への影響について、事前にその影響評価を行い、その結果をもとに負荷を与えている項目を抽出して絶えず改善していくことを目的としたものである。(PDCAサイクル)

＜環境管理システムのフロー＞

具体的な認証の対象となるISO14001の要求項目は、全体が17項目あり、その主な項目は「環境方針」、「目的及び目標」、「文書管理」、「不適合及び是正・予防処置」等である。前記のように、「環境管理・監査システム」は絶えず改善を実施していくことを目的としていることから、17項目の中には、
「環境側面」(環境負荷に対して環境影響評価を行うこと)
「環境管理計画」(目標を達成するための行動計画を定め、維持する)

などのPDCAサイクルを前提とした要求項目があるところに特徴を有すると考えられる。

2 発行に向けての進捗状況

■1995年6月
第3回環境専門委員会(TC207)全体会議開催(ノルウェー・オスロ)
環境管理システム原案(ISO14001/DIS)決定
環境管理システムガイダンス原案(ISO14004/DIS)決定
ISO14000はISO14004に番号を変更
環境監査原案(ISO14010~14012/DIS)決定
DIS:国際規格原案

■1995年12月
分科委員会(SC1)において、国際規格原案の内容に関して多数のコメントが寄せられた。

■1996年6月13日
コメントに沿って企画原案を修正し、再度分科委員会(SC1)メンバーに送付。各メンバーは8月13日までに規格化についての最終的な賛否の投票を行い、規格化の最終決定がなされる。

■1996年秋
上記投票の後、諸手続を経て、ISO14001、ISO14004、ISO14010~14012が今秋頃発行予定。

JIS化はISO発行後1ヶ月程度遅れて制定予定。番号は未定。
ISO14001:環境管理システム規格であり、重要事項が示されている。

ISO14004:環境管理システムの一般的ガイダンスが示されている。

ISO14010~14012:環境監査の一般原則、環境管理システムの監査、法律及び規則遵守監査、環境監査人の資格基準が示されている。

なお、企業等の認証取得の対象となるのはISO14001である。

3 建設省における検討

(1)「公共工事の品質に関する委員会」(委員長 東京大学名誉教授 近藤次郎)報告書における

ISO14000シリーズに関する提言

平成8年1月にまとめられた本報告書においては、「公共工事を取り巻く環境」の一側面としての、「環境問題への関心の高まり」を背景に、環境管理・監査の規格としてISO14000シリーズが検討され、1996年には発行の予定である旨が記されている。

これを受けて、「……、公共工事においても、環境への影響を軽減するための技術開発や建設副産物の再利用が求められている。このような背景を踏まえ、……環境管理・監査の手法であるISO14000シリーズの公共工事への適用についても早急に検討する必要がある。」と提言している。

(2)「品質・環境等に関する国際規格の公共工事への適用に関する調査委員会」(委員長 大臣官房技術審議官)における検討

労働安全衛生(OHS)マネジメントシステムの国際標準化の動向

現在、ISO9000、ISO14000に続くマネジメントシステムとして「労働安全衛生(OHS:Occupational Health and Safety)マネジメントシステム」の動向が関心を集めている。

■1995年5月
オーストラリアで開催された第2回TC207(環境管理)総会で、カナダから国際標準化の提案が行われた。その後、ISO理事会委員会のTMB(技術管理評議会:各TCの調整委員会)が中心となって検討

国際標準化の必要性について検討するため国際ワークショップを開催することを決定

OHSに関するアドホックグループを設置

■1995年6月
第1回委員会をISO中央事務局で開催

国際ワークショップ開催の目的、内容、時期等について検討

参加国:日本、フランス、アメリカ、イギリス、中国、ドイツ、オーストラリア、カナダ、スウェーデン、スイスの10カ国から10名、ILO(国際労働機関)、WHO(世界保健機構)

から4名
開催時期は1996年9月に決定

研究開発委員会情報小委員会

全国でも、北陸地方建設局がコンクリート製品採用に対して積極的であることは、承知されていることでもあります。今回は第1回目の官側(建設省北陸地方建設局)を交えた技術懇談会の状況を、研究開発委員会情報小委員会のレポートとしました。

北陸地方建設局と北陸土木コンクリート製品技術協会との二次製品共同開発について

吉田セメント工業株式会社
吉田 栄一郎

平成8年10月23日、新潟市において北陸土木コンクリート製品技術協会主催で、協会員(40社)及び賛助会員7団体、38社)が参加する全国技術情報交換会が行われました。

【技術情報交換会のテーマ】

- 1 各地方のコンクリート大型製品の官民共同開発と活用状況報告
- 2 コンクリート製品の事前審査制度の各地方の状況と意見交換
- 3 大型省人化製品で各団体構成社が全国へ普及したい推薦製品の紹介

【交換会の概要】

1 について各地方代表社の報告

【北陸地方】 北陸地方建設局管内の各県の土木部及び各県の建設業会、更に各県のコンクリート二次製品協会と北信越コンクリートパイル協同組合、全国ヒューム管協会北陸支部、北陸土木コンクリート製品協会が設置する「製品評価委員会」において製品の評価を行うとともに、普及の便を図るため「土木用コンクリート製品設計便覧」を監修して「社団法人北陸建設弘済会」が編集し発行している。

またコンクリート二次製品の製作、販売はPC業者を含む「北陸土木コンクリート製品技術協会」の会員が中心となって行っている。

この他、北陸土木コンクリート製品技術協会のメンバー有志の出資で設立されている「北陸土木サービス株式会社」が現場における省人化、効率化を更に促進し製品の現場据え付けまで一貫した体制が整備されている。

【東北地方】 現在検討中

【関東地方】 河川製品について 小型から大型化への準備中。道路製品について 準備中。

【中部地方】 中部技術事務所開発テーマを基に、いくつかの構造物のプレキャスト化を平成9年度に向け標準図集にする。

【近畿地方】 阪神大震災の国道43号線で暗渠側溝及び植性フェンス基礎を標準化した。

【中国地方】 地方建設局は、全コン支部とプレキャスト製品の認定制度を準備中。

地方建設局は、九州・北陸地方建設局を参考にして考える。

【四国地方】 逆T型大型プレハブ擁壁を使用中。

地方建設局は擁壁を含め大型化を要求している。

【九州地方】 昨年度から積算合理化委員会を発足。大型化、省力化を検討。

研究開発委員会

地方建設局の要望で建設コストを抑えたい。11品目を規格品として統一。
大型積みブロック、法枠、魚巣等現在規格統一検討中。
※工事積算が施行単価方式になり、今年度導入された。これによって今年施行委員会を発足。参加委員に機械メーカーを交え、対PL法、機器治具の検討中。

■ について各地方代表社の報告

【東北地方】 現在未定

【関東地方】 平成6年より官側の要請があったが進行していない。

【中部地方】 各県ごとの認定をしている。事前審査制度に対して現在未定。

【近畿地方】 現在未定

【中国地方】 各県ごとの認定をしている。事前審査制度に対応したいが現在未定。

【四国地方】 現在未定

【九州地方】 現在未定

■ についての報告

大型2分割ボックスカルバートについての報告。
大型L型擁壁についての報告。

【技術懇談会】

(官側 北陸地方建設局 企画部工事評価管理官 出席)
管理官から品質確保(PL法)と自主検査についての講演があった。

質疑応答

- ・土木構造物設計ガイドラインについて
 - ・コンクリート植生製品の品質管理について
 - ・河川、護岸のコンクリート需要について
 - ・施行単価方式について
- 以上の項目の質問について応答した。

EPS工法が



の教科書に

NEPの会員社が販売に取り組んでいるEPS工法が、小学校4年生の国語の教科書に取り上げられました。EPS工法は、ノルウェイよりC.P.Cが導入し、(株)ミルクンが昭和62年に石川県輪島土木事務所の地滑り対策工事に提案し、世界で初めて採用されたものです。その工事事例が東京書籍発行の「新しい国語(四下)」で8ページにわたって紹介されています。

我々が販売している商品としては、初の教科書掲載ではないでしょうか。

発ぼうスチロールで地ぼんを造る

カメラやおもちゃの包そう、魚の冷そう箱などに使われている、白い発ぼうスチロールを知っているだろう。

この発ぼうスチロールを、土木工事に利用する方法が考え出された。四角いブロックの形にして積み重ね、土の代わりに、道路をささえる部分や、地ぼん造りに使うのである。

(中略)

石川県輪島市に「千枚田」とよばれる場所がある。山のしゃ面に、無数の田んぼが続く景色で有名な所であるが、同時に、地すべりが起きやすい所でもある。(後略)



最後のページに、「てびき」として次の質問があります。みなさんは答えられるでしょうか?

「発ぼうスチロールが使われるようになったわけをまとめましょう。今までの材料とくらべて、どういうせいじつがありますか。そのせいじつをどのように利用していますか。」

第4回 NEPスクール NEP SCHOOL

パソコン難民救済セミナー

総務委員会&パソコン研究会
委員長 衣笠 仁浩



会社でようやく使い始めたパソコンに慣れるため、自分でも新規にパソコンを買ったというお客さんから、電話での問い合わせがあった。
「この頃、コンピュータウィルスってよく聞くけど、感染するの?」
「確かにウィルスに感染したフロッピーを使用するとパソコンに感染ったりしますね。」
「私は大丈夫ですか?」
「……」

某パソコンメーカーのお客さま相談窓口がパソコンを買ったばかりの女性に、電話で「全部のウィンドウを閉じて下さい」と指示した。
彼女はあわててどこかに行ったようで、しばらくして戻ってきて一言。「閉めましたけど、窓を閉めることとコンピュータとどんな関係があるんですか?」
「ない。ない。」
（「パソコンたちがあがってますか?」/主婦社刊より）

あなたはこの話を笑えますか? 笑えない人のために、～がんばれ経営幹部、パソコンに負けるな～をスローガンに「パソコン難民救済セミナー」を、総務委員会とパソコン研究会の共催で開催しました。

「パソコン」とは「パソコン・ハラスメント」の略で、パソコンが分からないためにバカにされたり(面従腹背というケースも含む)、イジメをうけたりするケースです。「メールの送り方を教えて欲しい」と隣の席の若い社員に尋ねたところ、「質問はメールでしか受け付けません」と言われたなどというのが、その代表例です。

「パソコン難民」とは、読んで字のごとく、パソコンに乗り遅れたため昇進にも乗り遅れるという哀れなケースです。

平成8年11月27日(水)・28日(木)、東京・水道橋の(株)大塚商会αラーニング・センターに、荒川会長・永井研究開発委員長はじめ錚々たる面々のパソコン難民予備軍(?)8名がこっそりと集結、一人にコンピューター一台という環境で、ヒロ経営システム(株)の美人インストラクター・井垣さんから手取り足取り、懇切丁寧な指導を受けました。主催者側としては沖田パソコン研究会長と私が参加しました。

ともかくまずはWindows95に触れ、「ソリティア」でマウスの練習。ダブルクリックがどうしてもシングル・クリック×2になるという強者も出現。冒頭から躓きながらも、時間超過を気にすることなく(インストラクターは大いに気にしていた)熱心に勉強しました。

キーボード演習では、西田佐知子の「アカシアの雨がやむとき」をB.G.M.に、その歌詞をインプット。10分、20分と時間が経過するうちに、「ああイライラする。手で書いた方がよっぽと早い。」の声が…。

マウスとキーボードの基本操作に慣れたところで、いよいよEXCEL。あらかじめ用意した売上高3ヶ年集計表のワークシートに、それぞれ自社の数値を入力。折れ線グラフが画面に表示されたときには「ホーッ」と感嘆の声が聞こえました。早い話が数字を入力しただけですが、一部には「これでパソコンが分かった」という自信(誤解ですが)も生まれたそうです。しかしながら、次のステップではゴルフのスコア集計を自分で作ることで、早くもここで束の間の自信も崩壊。

翌日はEXCELの復習の後、Niftyの東京商工リサーチ企業情報で入手した某同業者(NEP会員外)の企業情報と決算書の説明があり、パソコン通信やインターネット、社内メールなどの実務的な活用効果についての概要を学びました。

最後に沖田パソコン研究会長から、「パソコン難民から脱出し、NEPパソコン共和国への入国を許可する」旨の修了証書が授与され、2日間の日程を終えました。

その後、数人の方は本格的にパソコンに取り組み、部下のみなさんが質問責めに困惑しているとか。一部社員の方から苦情が届くほど、成果のあった研修会でした。



支部だより
NTP工業会

NEP工業会中日本
中日本支部

輝け女子社員!!～魅力ある働く女性をめざして

中日本支部
大嶽 利彰



中日本支部では平成8年10月25日(金)・26日(土)、大阪市・ドーンセンターで女子社員を対象とした研修会を開催し、6社から、20～46才までの24名の女子社員の方にご参加いただきました。(平均年齢は27.4才) (株)インクリエイト代表取締役・川上比都美さんをインストラクターに迎え、自分自身の行動や思考の特性(癖)、感情のあり方に気づき、職場のコミュニケーションや目標意識について演習を中心に勉強しました。

我々コンクリート業界においても、この10年間で仕事の環境が大きく変化しました。コンピュータが導入され、単なる「事務員さん」は不要となりました。いわゆるルーチンワークの中でも、業務の改善

を提案実行する創造性が必要となってきました。お客さまの女子社員に対する要求も高くなり、要件を聞いて「伝えておきます」では満足されなくなってきました。そのような時代の変化に対応する女子社員の育成の一助とすべく、今回の研修会を行いました。

1日目、夜の懇親会ではインストラクターの川上さんから、我々スタッフにも「一緒に」と声をかけてもらいましたが、26名の若い女性達に囲まれては恥ずかしくていられない、とご遠慮いたしました。(「本当は怖かったから」との声もあり)



「チャレンジ100」を合い言葉に、2000年を目指して!!

関門コンクリート工業(株)
総務部 竹谷 寛志

本州は西の端、山口県下関市からご挨拶致します。当社は、山口県内及び北九州を中心に、コンクリート2次製品の製造販売を行っています。お陰様で昨年は、創立25周年を迎えることができました。今年度、当社では、「チャレンジ100」を合い言葉に、社員全員が、明るくにこやかに、1日々々を大事に、「目標達成100%」・「創立30周年(西暦2000年)」を目標として、がんばっています。

もう一つ目標としているのが、「情報の共有化」。現在当社では、工場内LAN及び本社内LANを、ISDN回線で結んだWANを構築し、製販管理システムを運用しています。これを拡充・発展させ、新世代社内ネットワークの構築を目指して、プロジェクトチームを発足させ、各種の検討及びテストに入

っています。本年度については、各種営業情報をデータベース化し、検索・分析が簡単に行えるようにすることにより、日々の営業活動に対して迅速に適切な情報を提供することを目指しています。以上、当社の社内ネットワークへの取組については、世間の平均レベルよりはかなり上を行っているのではないかと多少の自信を持っています。

ところで皆様は、下関にお越しになったことはありませんか?山口県の観光ルートといえば、萩・山口・秋吉台が一般的ですが、下関もいいところです。もうすぐ、ふくのシーズンも始まります。(下関では「ふぐ」とは言いません。)

是非一度お越し下さい。お待ち申し上げております。



本社全景



事務所内部



設計室内部

編集後記

1年振りのNEPレポートです。「言い訳、屁理屈は芸者の時に言う言葉」ですので、ただひたすら「すみません」と謝罪することにいたします。これを中国語では「平身低頭」と言います。コンビニは「便利商店」、ファミリーマートは「全家便利商店」、ソフトウェアは「軟妹」、FAXは「電送複写機」です。あまり信用しないように。

さて、ソフトバンクの孫正義さんはアメリカ留学時代、1日1つの発明を自分に課したとか。少しでも孫さんにあやかりたいと、この1ヶ月私もチャレンジしてみたのですが、1月3つが限界でした。その3つの発明を披露させていただきます。いずれも実用新案登録出願済みですので、どこかの業界のみにたいに、あざとい類似商品を考案するような不埒な行動を起こさないように。

(1) 自転車用孫の手

鞆を片手に持って自転車で乗っているとき、眉毛の辺りが痒くなって困ったという経験は誰にでもあるはず。そこで、自転車のハンドルに孫の手を垂直に取付けておくと、顔を動かすことで簡単に痒みが解消できるという素晴らしい発明です。「猫の顔洗い人間版」みたいなもんです。自転車を止めて掻けばよいという屁理屈をのんき者もいるかも知れませんが、忙しい現代人は痒いところを掻くためにという、そんな小市民的な理由だけで自転車を止めることはできないのです。「もう誰も私を止めることはできない。」

(2) マイナス10円切手

速達に350円の切手を貼ろうとしたが、あいにく350円切手が品切れ。270円切手+80円切手という足し算もあるが、270円切手も品切れ。しかし、10円多い360円切手はある、という状況で閃いたアイデアです。(5月26日考案) そうだ、マイナス10円切手があればいい!! 360円切手+マイナス10円切手=350円。ゲーではないですか。冴えて

るなあ。しかし問題は、マイナス10円切手をどのように売り出すか、です。買うのではなくマイナス10円切手には10円がついてくる、ということになると、金のない輩がマイナス10円切手をシート単位で買うために郵便局に群がるという現象が起こるわけで、これについては今後の課題として、郵政省と検討することにしています。

(3) JR着席券

在来線の快速や普通電車に乗っていて、お金を払ってでもなんとか座りたいということがあります。みなさんも1度や2度はそのように思ったことがあるはず。そこでJRの窓口で300円くらいで着席券を発行し、それを乗車前に買った人は、混んでいても座る権利があるということにします。座っている人はこの着席券を見せられたら、「へへ」と言って交代しなければならないという、いわば現代版「印籠」のようなものです。優越感も味わえますね。ポイントは窓口でしか売らないということ、期限は1日限りということ。絶対に車内ではこの切符は売らない。もしかしたら着席券なしでも座れるかも知れない、いやしかし、もし混んでいたら…というところがミソなのです。なかなか悩むところですね。出張旅費では精算しにくい…。

お金を払ってでも座りたいという顧客ニーズを満たすと共に、JR増収増益の切り札になること請け合いです。JRには印刷代以外になんのコストもかかりませんから。

この切符、ネーミングは「楽々切符」です。いい名前でしょう。もし多数の人が「楽々切符」を買っていて、満席になっているという状態が起こったときどうするか?そこで「スーパー楽々切符」、500円です。「スーパー楽々切符」は「楽々切符」より強い、というルールにするだけのことです。山の手線や環状線では「ウルトラ楽々切符」も用意した方がいいでしょう。

ただ今、JRからの電話を待っているところです。みなさんも今の内にJRの株を買っておいた方がいいですよ。

(よしひろ)