

東京セメント工業株式会社	☎0426-23-7788
株常盤コンクリート工業所	☎048-875-1531
館山コンクリート株式会社	☎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式会社	☎0423-62-4070
富士コンクリート工業株式会社	☎0422-53-1221
住建コンクリート工業株式会社	☎03-5285-2411
株茨中	☎0296-77-1135
富士コンクリート工業株式会社	☎0276-82-2227
株カネヤス	☎0463-75-0701
東洋コンクリート工業株式会社	☎0292-47-3800
ヨシコン株式会社	☎054-622-0611
日本コンクリート株式会社	☎052-793-1151
スギヤマコンクリート株式会社	☎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式会社	☎0592-32-2555
株ネオジオ	☎0596-22-1285
トクコン株式会社	☎0537-26-2221
淀コンクリート工業株式会社	☎06-372-3218
ケイコン株式会社	☎075-631-3231
阪神工業株式会社	☎0794-67-0280
阪和コンクリート工業株式会社	☎0722-41-
双和コンクリート工業株式会社	☎0773-23-4
光コンテック株式会社	☎0775-87-2101
株シミズ	☎0795-32-3250
カサイコンクリート株式会社	☎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
平野ブロック株式会社	☎0791-63-1585
ラundes株式会社	☎0867-52-1141
株イスコン	☎0853-23-2633
山陽ブロック工業株式会社	☎082-293-1020
藤田建材工業株式会社	☎0829-21-1121
ヒカワコンクリート工業株式会社	☎0853-72-0019
関門コンクリート工業株式会社	☎0832-48-1313
長尾コンクリート工業株式会社	☎0878-31-1695
日本コンクリート工業株式会社	☎0899-64-2193
株カンケン	☎0875-25-3427
富士建設工業株式会社	☎0886-42-1477
日本興業株式会社	☎0878-31-2828
株西田興産	☎0893-25-0211
株松井建材	☎0889-49-0109
株九コン	☎092-741-5731
大建コンクリート株式会社	☎0977-24-5411
協立コンクリート工業株式会社	☎096-293-4332
不二高圧コンクリート株式会社	☎096-356-8585
インフラテック株式会社	☎0992-52-9
沖縄建設工業株式会社	☎098-868-
株沖坤	☎0980-55-2231
不二コンクリート工業株式会社	☎0954-23-1211
大建コンクリート工業株式会社	☎092-771-6211
和光コンクリート工業株式会社	☎0982-52-3610
セイナン工業株式会社	☎0196-36-0320
吉田セメント工業株式会社	☎0242-27-4328
東栄コンクリート工業株式会社	☎0236-43-1144
若松コンクリート株式会社	☎0186-55-0181
東成産業株式会社	☎0198-24-5311
沖田コンクリート株式会社	☎0125-54-1255
株鋼高	☎01452-5-3111
日本高圧コンクリート株式会社	☎011-241-7101
永井コンクリート工業株式会社	☎0257-47-2331
株高見澤	☎0262-28-0111
株ミルコン	☎0776-52-8007
株ケンチ	☎0766-52-0113
新和コンクリート工業株式会社	☎0257-72-2579

技術指導

株建設企画コンサルタント	☎06-441-4613
原田株式会社	☎03-3494-2331

NEP工業会事務局

〒613 京都市伏見区淀本町225
 ケイコン株式会社内 ☎075-632-0840

NEP

REPORT

エヌ・イー・ピー レポート

Vol.12



CONTENTS

第26期 経営者会	1
特集	
21世紀に向けての創造	4
委員会NEWS	
生産技術委員会	7
第5回NEPスクール（総務委員会）	1
需要委員会	17
研究開発委員会	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	
株式会社西田興産	20
編集後記	21

第26期 経営者会

平成9年12月16日、東京のホテル・ニューオータニにおいて経営者部会が開催されました。武井部長より日本経済の大変革期であり、各社も大変なご努力をしておられると思うが、「苦あれば楽あり」と心から念じ、NEP工業会の会員各社は結束し戦ってゆかねばならないというご挨拶がありました。その後第1部として立教大学社会学部教授の斉藤精一郎先生より「平成10年の経済動向と景気見通し」というテーマでご講演を頂きましたが、詳しくはこのあとの記事をお読み下さい。また第2部として運営協議会並びに各委員会の中間報告が発表され、質疑応答が行われました。いかにしてNEP工業会をもっと活発で成果の上がる組織に革新してゆくかという課題に対し、熱のこもった会議となりました。師走も折り返し点を迎え、大変ご多用な中35社よりご出席を頂き、盛況なうちに閉会を迎えました。
ありがとうございました。

平成10年の経済動向と景気見通し (講演要旨)

立教大学社会学部教授
齊藤 清一郎

● 未曾有の異常事態

1997年4月以降とくに不透明感が広がる日本経済は、本年晩秋から初冬にかけて、北海道拓殖銀行や山一証券の経営破綻という大きな経済的、社会的事件をもってますます沈滞化してきた。政府、日銀とも様々な手段を講じてきたが、何れもカンフル剤にしかなくてなく、金融不安や不景気を立て直すだけの抜本的対策にはなっていない。現在の不景気と社会的閉息感を時系列をもって検証してみると、その兆候は1990年初頭にまでさかのぼることができる。株価は1990年より下がりはじめ日経平均39,000円台を付けていた株価は8年間下がり続け、半値以下の16,000円台にまで下がってしまった。地も91年秋から下がりはじめ、安くなった大都市の土地をアジア資本が物色しているという事実はあるものの、未だ底を打ったとは感じられない。公定歩合も95年から1%を0.5%とし、歴史的に見ても1941年のアメリカと17世紀のイタリアのジェノバでしか記録されていない超低金利となっており、どの数値をとってみても日本がこれまでに経験したことのない異常事態となっている。

● 現在は金融恐慌の入口

1995年と1996年にわたり政府は景気浮揚策として14兆円の公共投資を追加し、それぞれ経済成長率は2.4%と2.9%となり、1994年の0%成長から見て橋本総理は景気は上昇局面に入ったと判断した様であるが、この判断の誤りが現在の日本経済を低迷させ、金融恐慌の入り口にまで導いてしまったと言っても過

言ではない。1996年の暮れに6大改革を打ち出し、なかでも金融ビッグバンを推進することを明言した。この発言によって外資系の金融機関はすさまじい勢いで進出し、日本の金融機関が行っていない様々なサービスを提供、金利の低い日本の金融機関から預金を引き出し乗り換える顧客が続出している。銀行は国際的な格付け機関のBIS基準の目標(自己資本比率の格付け基準)をなんとしても達成したいが故に、引き出された預金の分は融資を減らすこと等で対処せねばならず、これらのことによって金融機関の貸し渋りが全国で発生している。金融機関の貸し渋りは企業の設備投資や運転資金の調達などにマイナス面の影響を与え、企業のマインドを冷やし景気の悪循環を作り出してしまっている。公定歩合を上げて外国に逃げてゆこうとする円を引き留めたいところだが、それができないから現在の金融恐慌の入り口から引き返せないのである。



経営者会

● 政府が作り上げたゼネコン問題

何故、公定歩合を上げることができないのか、この答えが日本経済が不景気から脱却できない原因であるわけだが、その答えとはゼネコン問題に他ならない。バブル崩壊が原因でピーク時から見た株価において400兆円、地価において600兆円の特に企業の資産の減少があった。つまり1990年から7年間の間に1000兆円もの資産が目減りがあったわけで、この経済の解れがでてこない方がおかしいのであり、今それが次々と白日の下に晒されているのである。特にゼネコンはバブルの痛手が大きく現在経営危機が伝えられる上場企業も数多くあるが、ゼネコン問題はもう一方で政府が作り上げた病と言ってもおかしくない。バブルは単純に金融を中心とした景気の異常な盛り上がりだから、そのときの舵取りにおいてはそれぞれの経営者に責任があるといっておくべきだろう。しかし、1980年代末期から外圧において公共投資を大盤振る舞いし、建設土木産業への従事者は9年間で70万人増加し、もはや日本の景気を左右する構造的な問題となっている。もしここで金利を世界的な標準にまであげていこうとすると数多くの建設会社が倒産し、日本経

済を支える大きな柱となってしまった産業を脅かせば、日本経済は金融恐慌と共に大恐慌に突っ込んでゆく危険性は大変高いと言わねばならない。政府はバブルにおける不良債権を極力傷を少なくしながら処理し、いわゆるバブルの精算をし、尚かつ景気対策を打ってゆくという本当に難しい舵取りをやらねばならなくなってしまう。

● 2000年に向けて

経済予測としては政府の戦略的予算配分があるものと考えて、1998年に準大手クラスのゼネコン数社が破綻し、バブルの精算が終わり、金融機関の不動産担保の処分が始まるだろうと思われる。不動産が動き出すと不動産に底値感が広がり、土地の値段は上向いてゆくだろうと考えられる。またそうすると株価と公定歩合並びに金利にも好影響を与え、徐々に値上がってゆくと考えて良い。1998年から1999年まででやっとバブルの精算を終えた日本経済は、2000年より新経済システム構築を課題にしながら力強く立ち直ってゆくと考ええる。

[講演要約後記]

齊藤先生のお話は具体的数字をあげながら、時系列にそった本当にわかりやすいお話で、「あと2年我慢したら・・・」という言葉が大変印象に残り、頑張ろうという気持ちにさせられました。バブルの精算に必要なのは政府が中心となった日本経済システム全体の保証であり、またその事によって使われる費用は多くの会社が破綻したあとに発生するいくらか掛かるか分からないコストを考えると、ずっと安上がりなような気がします。新型国債による10兆円という資金も、預金者保護のためという大義名分よりも、金融機関の自己資本の充実のために使わ

れば、株価も上がり、より廉価に日本経済システムの基礎を支えることとなると思います。また今回の先生のお話で、ゼネコン問題が日本経済システムを危うくさせている根本的問題として存在することも大変よく分かりました。もし、私が橋本首相であれば15兆円規模の建設国債発行による補正予算を1997年の暮れから議論を始め、3月の中頃で決着させ、4月より早急に実施するという政策を打ちたいと思ったりしますが、みなさんはどうお感じになられるでしょうか。

(総務委員会・太田浩司)

NEP工業会の問題点と課題



運営協議会議長
株式会社 九コソ 代表取締役 下瀬 博貴

NEP工業会に新製品を生み出す素地はあるのか。
スリーピング会員の会議を開催して問題点を聞いてみてはどうか。
商品別部会をより活性化してはどうか。
会員同志で本格的な業務提携をしてはどうか。
工業会内での情報の質が低下してきているのか。
工業会運営にスピード感がなくなってきているのではないか。
思い切った改革をする時ではないか。(例えば、会費を大幅にアップし、それを原資に各社からの提供商品のノウハウを相応な価格で購入する。)
実績ゼロの会員、スリーピング会員のことまで考えて運営するような余裕はない。工業会が21世紀に残って行く技術集団となるために、ある程度けじめをつけるべきだ。

「NEP工業会の活性化」、「21世紀へ向けて工業会はどうあるべきか」というテーマのもとで、各委員会は活動しています。運営協議会は各委員会の委員長・副委員長をメンバーとして、工業会の年次方針・年次計画にもとづいた運営を進めるための協議を行っているのですが、率直なところ、上に記した意見が運営協議会の議論の中で出てきているのです。

● 現状1: 次世代製品不在

SPブロック、ウォルコンをコアとしてきたNEP工業会ではありますが、我々のめざす二次製品はスピードと多様化を増しており、NEP工業会全体で取り組むべき、SP・ウォルコンに次いでコアとなるべき新製品が生まれてきていない現状です。

運営協議会としてはこの現状もふまえ、今後の工業会のあるべき姿として、情報の共有化と会員相互のさらなる密な交流の機会の提供をメインとした活動に主眼をおいています。

● 現状2: 低い参加率

それでも各委員会主催の勉強会への出席率は40~50%前後、またアンケートの回収率も60%前後で推移しております。大多数の会員の皆様に、各委員会活動に常々ご協賛いただいております。また、その活動の成果は各社におかれまして、必ず良い結果として各社の経営活動に生かされていると確信いたしますが、やはり全般的に協会行事に対して無関心の会員社をお見受けするのも現実です。

● 現状3: 支部の活動の温度差

全国を3地区に分けました支部活動におきましては、その活動内容にはかなりの温度差が見受けられます。しかしながら支部によっては、経営者会の実施や合同営業等実行されており、本部活動とは別に地道な努力も重ねておられます。今後は本部活動と支部活動を連動させ、協会活動が会員社それぞれにとられまして、より身近なものになるように検討して参りたいと考えております。

● そして21世紀の戦略づくり

さて、21世紀にはNEP工業会として何らかの新しい戦略を打ち出さなくてはならないのではないのでしょうか。各社に配布されましたNEP工業会のPR紙「PRE-PRESS」を運営協議会(編集特別委員会を中心に)で作成いたしました。このPR紙を対外的な販売促進のツールとして、また各社の社員教育の中でNEP工業会の存在を再確認していただく教材として作成しております。是非、有意義にご活用下さい。

21世紀まで残り3年です。この3年間にじっくりとNEP工業会の基盤を見つめ直し、21世紀にかけがえのないNEP工業会にしようではありませんか!

Give & Takeの原点に立って



総務委員長
阪神工業株式会社 代表取締役 衣笠 仁浩

● 薄れてきた存在意義意識

この10数年間に会員各社の社長はもちろん、工業会の会議に出席される顔ぶれもずいぶん変わりました。会員企業の構成も変わりました。また若い社員から、「NEPって何?」というような質問が出たり、地域において同じ工業会の会員という意識を持っていない世代もあらわれてきています。

ある意味で、会員各社において「工業会の存在意義」という意識が薄れてきているようにも思えます。確かに、ニューウォルコンの宅造認定に向けての協議や、熱のこもった勉強会が行われていた頃と比べると、工業会活動の温度が下がってきているのも事実です。

工業会の会則では、工業会の目的は第3条で次のように定義されています。

- | | | |
|--|---------------------------------------|--------------------------|
| 1
会員相互の情報、ノウハウ、工業所有権等の提供を通じて、会員企業の振興をはかる。 | 2
会員の販売ネットワークを活用し、本会取扱商品の全国展開をはかる。 | 3
業界発展と公共の福祉の増進に寄与する。 |
|--|---------------------------------------|--------------------------|

ここに書かれていることが工業会の存在意義の原点なのですが、果たして実情はどうでしょうか。

各会員の所有するノウハウや工業所有権の提供も、このところ新たな進展がありません。「NEPには時世代商品がない」、「誰かこれからの商品を提供してくれたら」という声は多数聞かれるものの、「わが社の商品を

提供したい」という積極的な声はあまり聞かれませんが(もちろん、商品の提供がゼロなわけではありませんが)一昨年からは会長による工業会取扱商品の販売目標設定が行われるようになりましたが、積極的な販売ネットワークの活用はされているのでしょうか。取扱商品の全国展開の実態は、毎年の総会資料の「取扱商品売上一覧表」の通りです。売上ゼロの社もあり、しかもその状態に大きな変化は見られません。

平成7年にはNEPの活性化をめざして、会則・諸規定の大幅な改訂を行いました。会員制度も改訂し、A種正会員は導入商品は全国へのスペックイン・販売ができるようになり、取扱商品の見直しも実施されましたが、その効果が出ているわけでもありません。

● 業界の環境変化

この10数年間で業界の状況もずいぶん変化しました。NEP取扱商品のラインナップにはあまり変化がない中で、各社各様に新製品の導入をはかり、権利者から工業所有権の分権を受け、商品別の〇〇工業会・〇〇協会の会員に名前を連ねています。NEPの会員は、どの工業会・協会の顔ぶれにも多く見受けられるのですが、会によって少しずつ違っています。中には8割近くをNEPの会員が占めている、「NEPもどき」の会もあります。それでも、それは当然のことながらNEPではありません。当社加入している工業会・協会のうち、理事会メンバーのほとんどがNEPの会員という会も2・3あります。

それぞれの商品には開発・分権にいたるさまざまな経緯があり、またそれぞれの会社の地域性もあり、各社のめざす方向も違うのですから、NEP工業会を軸とし

て新製品を開発したり、導入したりすることが難しくなっている背景にも、うなずける事情は確かにあるのです。

また最近では、各地方建設局をコアとした地域的な規格化、新製品の開発も進んでいます。地域の協会でもなく、単品の工業会でもないNEP工業会の存在意義意識が希薄になるような環境変化が起こっています。

● 低迷する参加率

2年前に、2年間のNEP工業会の会員全社を対象とした会議・研修会について、会員各社の参加率を集計したことがあります。なんと、参加率30%以下の会員が40%を越えていたのです。また毎年、生産技術委員会が実施しているアンケートの回答率も60%前後と聞いています。総務委員会が担当しているNEPスクールの場合、過去6回で1回も参加していない社が40%を占めています。

NEPで実施する事業が各社のニーズにマッチしていない側面もあるのでしょうか、それ以前にNEPへの参画意識が希薄な会員も多々あるようです。それが良いとか悪いとかの問題ではなく、そのような実情は事実として理解した上で、「ではどうすればよいのか?」、ということなのです。個々の会員の姿勢、運営のあり方についての議論に留まらず、「NEPの進んでいる方向自体が果たしてこれで良いのか」という基本的な議論も含めて、真剣に21世紀に向けてのNEP工業会のあり方を探っていかなければならない時期にきていると思えてなりません。

● 「相互提供」という原点に立って

少なくともNEP工業会は、工業所有権の提供を一方的に受けることを前提とした団体ではないはず。相互に情報、ノウハウ、工業所有権等を提供し合うという点において、他のいずれの工業会とも異なる原点を持っているのではないのでしょうか。そのような原点に立って、情報がもらえない、売れる商品が提供されない、と

いうtake一辺倒ではなく、give & takeというスタンスで21世紀のNEPのあり方を今後も運営協議会を中心に協議していくことになるはず。時代は大きく変化しています。また厳しい環境の中で、自社において売れる商品のない工業会、参加する意義の見出せない工業会に、会費や広告宣伝費等を支払うことによって、会員としての資格だけを維持していく余裕はありません。会員であることを「やめる」という選択があれば、価値ある工業会にしていくための意見を積極的に出し、改革に参画するという選択もあります。ぜひ、運営協議会に、あるいは各支部長に対して、21世紀に向けての創造のためのご意見をお寄せ下さい。

● NEPご意見箱(E-Mail)を開設しました ● nep@libres.co.jp

[PRE-PRESSをご活用ください]

昨年11月に工業会のPR誌、「PRE-PRESS」が完成しました。「PRE-PRESS」はNEP工業会の存在意義を会員各社の社員さんへ浸透させ、関係所官庁・建設コンサルタント・建設業のみならずにもアピールするためのツールです。

建設コストの縮減、環境保護、品質創造という時代のニーズを背景に、工業会からの提言という形で、運営協議会・編集特別委員会（沖田特別委員長）が編集しました。

またこれを機に、NEP工業会のロゴマークも新たにデザインしました。それに伴い、このNEP REPORTの表紙もマイナーチェンジです。

PRE-PRESSは事務局から会員社へ送られていますので、各社のカタログファイルに綴って頂いたり、地域での合同PR等にご活用下さい。配布活動を通じて、社員さんの理解も深まることと思います。



生産技術委員会

春期生産技術研修会

平成9年3月27日(木)に生産技術委員会の研修会がグランドヒル市ヶ谷(東京)にて開催されました。

今回の研修会は、平成8年に実施された生産技術委員会のアンケート結果の報告及び、各社の改善事例の発表を行いました。出席者は26社35名でした。

生産技術委員会が例年実施している「資材労務等調査」と今年度実施した、「原価低減に関する事例のアンケート」についても発表があり、また、下記の会員より改善事例の発表がありました。参加者は興味深く発表に聞き入っていました。今後も生産技術委員会のアンケートを継続して、工業会のメンバーの共有財産として活用できたらと考えます。

改善事例発表社

- (1) 東栄コンクリート工業(株)
「97-TP活動(小集団改善活動)の事例」
- (2) (株)高見澤
「流動化コンクリートを使用した凍害対策の事例」
- (3) 柘植コンクリート工業(株)
「生産現場における改善活動の事例発表」
- (4) ランデス(株)
「二分割ボックスカルバートの型枠改善の事例」
- (5) (株)九コン
「型枠改善事例」

秋期生産技術研修会

平成9年11月12日13日の二日間でNEP工業会生産技術委員会主催の研修会が岡山県にて開催されました。顧問の原田先生を始め、26名の参加で開催されました。

今回の研修会開催にあたり、(株)クラレ、及び関連会社のテクノソフト(株)には大変お世話になりました。この場を借りてお礼申し上げます。

(株)クラレは元「倉敷レーヨン」で主に化学繊維を生産しているメーカーです。今回はこのメーカーのISO9000シリーズの取得、品質管理等を重点に見学会及び、クラレ研究所にてISOに関する勉強会を開催致しました。

スケジュールは右記のとおりです。

平成9年11月12日(水)

- | | |
|--------|--------------------------|
| 13:00 | JR岡山駅に集合 |
| 13:30 | (株)クラレ岡山工場見学(ビニロン製造工程見学) |
| ~16:00 | // ISO9000取得に関する体験談 |
- 見学後、倉敷まで移動して、7月にオープンしたばかりの倉敷チボリ公園の見学を有志で行いました。

11月13日(木)

- | | |
|-------|---|
| 9:00~ | 倉敷市にある(株)クラレのクラレ研究所にて見学及びISO9000シリーズを中心にISO14000シリーズも含めて研修会を開催。 |
| 12:00 | JR倉敷駅にて解散 |

実際にできることしか決めない、
決めたことは必ず実行する

株式会社 丸治コンクリート工業所
技術主任 川合 修司



【NEP秋期生産技術研修会・1日目レポート】

今回の秋期研修会に参加するにあたり、テーマがISO取得についての勉強会であることしか知らされていなかった。ISOについては、以前品質管理をしていたことから、本などを購入して勉強したことがあるが、その頃はISOの取得など別の世界の話のようにしか感じていなかった。

しかしながら、時代の変化に伴い最近では、ISO取得も現実のことのように思えてきた。実際に社内的にも、ISOの取得が検討されだしてきているのである。この研修会で、ISO取得に一步でも近付けるようになりたいと思います。今回工場見学をさせてもらう(株)クラレについても、どんな会社か知らずに研修会に来てしまいました。

JR岡山駅東出口を出て、最初に目に入ったのが「クラレ」の看板でした。「随分大きな看板だな、この会社を見学に行くのかな？」程度の知識しかありませんでした。出発時間になり、バスで(株)クラレ岡山工場へ向かいました。岡山工場を見て最初に感じたのが、「とにかく大きな工場だ」と言うことです。それもそのはず、後で説明を聞いたところ、工場敷地は長さ1000m・幅500mあるとのこと、その他福利関連施設も隣接しており、その大きさにびっくりしました。

株式会社 クラレは、国内に6工場の生産拠点をもち、繊維(ポリエステル織物)・人工大理石(ノーブルライト)・ファインケミカルズ(香料使用化粧品)・メディカル(歯科材料)など生産しています。

株式会社 クラレの概要

創 立 1926年(大正15年)6月24日
資 本 金 661億円
従 業 員 数 4862人
売 上 高 2795億円(1996年度)

岡山工場の概要

生 産 開 始 1936年(昭和11年)
レーヨンフィラメント生産開始
工場敷地面積 692千㎡
工場面積 507千㎡
福利関連面積 185千㎡
従 業 員 数 1,140人
主要生産品目 ビニロン・ポパール樹脂・
エパール樹脂・人工皮革(クラリーノ)・
不織・布(クラフレックス)

人工皮革(クラリーノ)と言えば、私が小学生の頃流行ったランドセルが、クラリーノランドセルだったことを思い出し、急に親しみを感じました。



(株)クラレ クラレ研究所での研修風景

●ビニロンについて(小池部長)

ビニロン生産工程は、300m
ビニロン工程従業員数 350人
企業全体の生産量の9%程度で産業資材として使用
なぜビニロンを使用するのか?
高強度・接着性に優れている。
ビニロンは、100℃の水に溶ける。

●ISO取得について(松本氏)

1996年1月 ISO9002取得(検査機関:JQA)

ISO取得についての作業の進め方

- 1)目的の明確化
 - 外的要因 半年に1回の検査
 - 内的要因(重要)なぜISOを取得するのか理由が必要
- 2)取得範囲の決定及び規格の選択
- 3)推進体制の確立
 - 原則全員参加
 - ワーキンググループ設置(少人数は後に苦勞する。実働人数を多くする)
 - 責任体制の明確化
- 4)ISOの理解とPR(教育)
 - 社内外教育
 - 末端への浸透
- 5)推進計画の策定
 - 1~1.5年で認証取得
- 6)システムの構案
 - 現システムの解析と検討
 - 新システムの構想策定
 - 文書化・文書一覧表作成
 - 品質マニュアル作成
 - 規定類の作成
 - 基準・規格・標準・記録類の作成
 - 整合性の見直し
- 7)現場整備
 - 製品置き場
 - 文書の配布
- 8)品質マニュアルのチェック
 - 審査機関へ依頼

9)内部審査

○実績が必要(取得後も重要)

10)予備審査

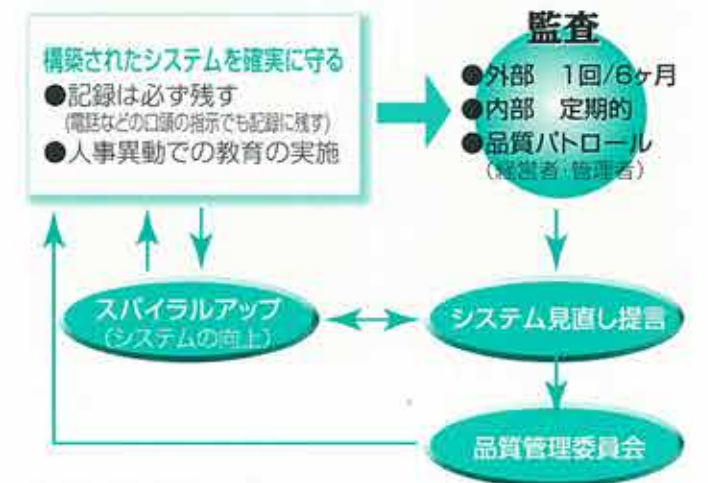
○疑問点・不安箇所を積極的に展開

11)本審査

○疑問点は議論する(審査官とは対等の立場でよい)

●ISO取得後の状況

●システム運営



●ビニロン工場見学

- 原液工程
- ポパールの粒を洗浄し脱水する。
- ポパールを加熱し液体にする。(水に溶ける性質を利用)
- タンクの中で、泡が抜けるまで数日間放置する。
- 原液工程の作業は2名で行っている。
- 原液を濾過し紡糸工程へ
- 紡糸工程
- 原液の中の水分を取り除く(7~8割が水分)
- 工場内は高温で、エンドレスの工程で製造していました。
- 原液を細かい穴の空いた、30cm程度の筒から押し出し糸にする。
- 一つの筒から4万本の糸ができ、20数本の筒が一列に並んでいました。
- ライトアップされた透明な筒の中を、4万本の糸が液体の中をゆらゆらと上っていく様子は、SF映画に出てくる工場のようなでした。
- それをひとまとめにして、140万本の幅1m程の帯にしてラインを流れていく。
- このままでは、水に溶てしまうので耐水性を持たせるため 薬液に漬け処理を行う。

●乾燥させ箱詰めする。
●箱一杯になったら裁断して倉庫へ移動させる。
製造工程見学のため部屋を出て最初に気付いたのは、扉の開く範囲にペンキで印が付けてあったことです。それを見て、ISO取得工場に見学に来たのだと改めて感じました。工場その物はそんなに新しくはありませんでしたが、表示も木賃とされていて、整理・整頓・清掃が行き届いていると感じました。

工場内では、人の姿をほとんど見ませんでした。

●FRC

FRCとはセメント補強用ビニロンのことで、既に年間1万トン以上のビニロンが各種セメント製品の補強に使用されており、生産は増加傾向にある。

抄造用とプレミックス用・コンクリート補強用があり、線径は1.8デニール(14μφ)~4000デニール(0.66mmφ)のものがあります。

●コンクリート・モルタル補強繊維 クラテックについて

線径が350デニールから4000デニールのものをクラテックと呼ぶ。混練性・分散性を高めるためより太く、補強性能を高めるためにより長い理想的な形状をした繊維である。

接着性・耐アルカリ性・耐久性・引張強度・引張弾性率などの優れた特性を持つ。アスベスト(石綿)の代替繊維として使用する。

1)繊維補強のメカニズム

供試体に引張力が働き破壊したときに繊維は破断するのが理想的

2)クラテックの特長

機械的性質・界面接着力・長期耐久性・安全性

3)用途例

土木分野

トンネル・・・1次吹付(乾式・湿式)・2次覆工

舗装・・・新設舗装(オーバーレイ舗装)・空港舗装
法面保護

建築分野

土間・・・重負荷土間床(工場・倉庫・ガソリンスタンド・駐車場)

透水コンクリート

壁・・・吹付モルタル・目地材等

PC製品・・・永久型枠(捨て型枠)・防音壁・エアダクト・階段の踏み板

●VFRC

VFRCとは、Vinyion・Fiber・Reinforced・Concrete(ビニロン・ファイバー・補強・コンクリート)の意味で、コンクリート用のビニロン繊維を言う。

ビニロンファイバーの特長

- 1)すぐれた機械的性質
- 2)高い付着性能
- 3)すぐれた施工性
- 4)すぐれた耐久性
- 5)簡便な作業性

VFRCの製造

コンクリート中に0.5~1.5vol%(6.5~19.5kg/m³)混入して製造。混入は分散機を使用し、通常コンクリート練混ぜ中に行う。

VFRCの特長

- 1)コンクリート強度の改善
- 2)コンクリートの靱性改善
- 3)その他の性質改善(耐衝撃性・耐摩耗性)

VFRCの使用方法と用途

- 1)吹き付けコンクリートへの適用
- 2)海洋構造物等への適用
- 3)舗装への適用
- 4)水路コンクリートへの適用
- 5)機械基礎コンクリートへの適用
- 6)プレキャストコンクリートへの適用

●質疑・応答

Q.作業標準について?

A.改定は提案者が作成する。

保管場所を定める。

作業者の側に置き、いつでも見れるようにする。

Q.FRC強度・単価について?

A.スチールファイバーとの比較。

Q.コンクリート1m³の場合、同一強度を求めるには?

A.スチールファイバー 比重7.8

ビニロンファイバー 比重1.3(SFの1/6)

SF 使用量 7.8kg 230円/kg×6=1380円/m³

VF 使用量 13.0kg 1200円/kg×13=15000円/m³

流動化は必要である。

Q.ミキサーの型式は?

A.アジテーター車での練り混ぜも可能で、10kg/1分が目安

Q.isoの定着について?

A.設備と製品に作業標準ができた(文書にしていなかっただけ)。連絡・指示事項の徹底(指示書の間違いがなくなった)。クレームの減少・信頼のアップ。

責任の明確化。

簡素化が必要(文書が多くなりすぎる)

以上のような説明を聞いた後、バスに乗り倉敷市のホテル倉敷に向かい、本日の研修を終了しました。

ISO取得について、なぜISOが必要なのか、改めて考えなくてはいけないと思いました。「実際にできることしか決めない、決めたことは必ず実行する」を原則とすることを学びました。

今回の研修会に参加された方の中にも、実際にISO取得に取り組んでいる社の方が意外に多かったので、2次製品メーカーもISO取得があたり前の時代になっ

てきていると感じました。来年には、ISO取得社が出るだろうと思われ、当社の対応も急がねばならないと思いました。



倉敷チボリ後援でのスナップ

深く理解できたISOの必要性

株式会社ミルコン

丸岡工場 主任 坂野 健一



【NEP秋期生産技術研修会・2日目レポート】

2日目、くらしき研究所にてISO9000と14000についての研修がありました。

ISO9000は、ISO(国際標準化機構)が、1987年に制定した品質管理と品質保証についての国際規格です。日本では、工業製品の品質保証としてJIS(日本工業規格)がありますが、JISは、製品の品質水準のチェ

ックをするものです。ISO9000は「顧客に対する品質システムの保証」のための規格で、経営者が品質方針を立て、実現するための手順を定めて文書化し、現場が手順通り実施しているか否かを証拠書類で確認すること(システム)について求めています。

●従業員2人でもISO9000は取得できる

ISO9000は、現状の品質を維持することはできま

すが、直接品質の向上につながることはありません。しかし、不良品が減ることにはつながるといふメリットがあります。また他に、メーカーの品質システムが保証されます。自社品質システムのより一層の向上と生産性向上にもつながり、社員の意識改革になります。品質管理体制が充実し、広く顧客の信頼を得ることができます。PL法対策にも有効と言ったメリットが多い反面、文書類の増加、準備取得費用、維持工数の増加等のデメリットもあります。

現在、ISO9000の認証取得審査待ちは、1700件×3倍、取得理由は、品質システムの再構築、顧客の要求、品質向上、営業戦略等の順になっています。また、建設省は、公共工事入札の参加条件にISOが定めた品質管理規格の取得を義務付ける方針ということで、建設業界(ゼネコン)などその取得を目指しています。この為、コンクリート二次製品メーカーの取得もかなり必要性を求められます。

また、長野市の家庭用品卸業者が従業員二人で「ISO9000」を準備から4ヶ月半という短期間で取得した事例もあるので、取得無理等の先入観にとらわれないようにする必要があります。

●環境マネジメントはISO14000

次にISO14000(環境マネジメントシステム)の国際規格で、経営方針の中に環境方針を取り入れ、その環境方針に基づいて計画を立て実施するという企業活動の展開を述べています。目的は、企業の活動、製品またはサービスによる環境負荷(著しい環境影響)や環境リスクを低減し、発生を予防するための行動を継続的に改善していくことを求めています。まず環境に対するレベルを決めて、P(Plan) D(Do) C(Check) A(Action)のサイクルによって、スパイラル方式でレベルを上げていくことが必要です。

認証取得のメリットは、顧客及び地域に対し企業及び製品のイメージアップを図ることができ、企業間競争での優位性が得られることです。また、省資源、省工ネ、リサイクル活動への全社的取り組みがなされコス

トダウンにもつながります。緊急事態の予防処置や、不測の事態に備えた社内体制整備により、重大事故への拡大回避が可能になり、「地球環境保全」というキーワードからも、国際規格の取得により国内企業はもとより、国外企業との取引における評価向上にもつながります。

環境管理については、地域の企業がまとまって取得しなければ環境の改善にはつながりません。そのため自治体の認証取得を支援する意欲・必要性が大きくなってきています。また、ISO9000では欧米に後れをとった日本であるが、ISO14000では世界に先行する可能性があります。また、ISO16000(安全・衛生に関する品質管理=未発効)の検討も考えていきたい。

●浸透している企業理念

最後に(株)クラレの良かった点は、企業理念「①個人の尊重②同心協力③価値の創造」行動指針「①顧客のニーズを基本とすること②現場での発想を基本とすること③積極的に行動をおこすこと」と、企業理念が明確になっていることです。初代社長の考えは、「できることは、自分でやれ」で、自分で研究することを社風にしていました。2代目社長の考えは、「企業は、革新せよ 革新とは不可能を可能にすること」です。これを社風にしてきたことで、社員の教育、社員の意識改革が今後重要になってくると思いました。

また、今回の生産技術研修会では、ISOとは何か、ISOの今後の必要性を、かなり学べたので良かったと思えました。次回は、ISO9000シリーズに的を絞り、コンクリート二次製品メーカーの品質システム、設計管理、工程管理の在り方、ISO認証取得するための最低条件等、内容を深く学びたいと思います。

第5回 NEPスクール NEP SCHOOL

総務委員会

MACS製造管理者研修



総務委員会 副委員長
株式会社ネオジオ 代表取締役 太田 浩司

平成9年11月20日午後1時~22日午後1時まで、フェイム新大阪において第5回NEPスクール「MACS製造管理者研修」が開催されました。2泊3日の長丁場を覚悟の上で、熱心な製造管理者31名が集まりました。

今回は株式会社 神鋼ヒューマン・クリエイトより、人材開発部長である弘中悦夫氏に全面的に指導をお願いいたしました。また同社の佐伯晴彦さまにもアシスト頂きました。

MACSとはManagement Cycle Simulationの略称で、株式会社神戸製鋼所が開発したプログラムです。受注活動・製品開発・販売計画・材料調達・工程設計・売上・損益計算のプロセスを、実際にモノを作りながら学習するユニークなプログラムです。5~7名のグループを会社と見立てて、数社で企業競争する形でゲームが進みます。

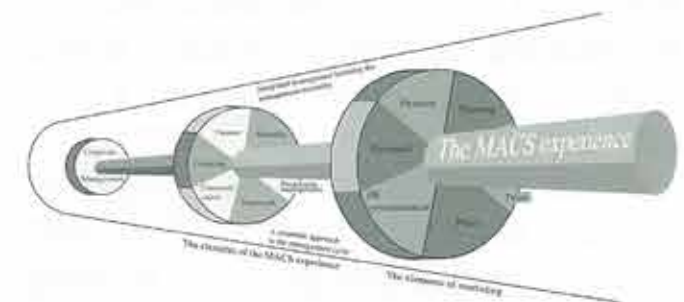
ゲームの進行をデジタルカメラで撮影し、経過を振



研修風景

り返るときにモニターに映し、各グループの判断・行動をリアルに再現するといった手法も活用し、楽しく、かつ緊張感をもって研修は進行しました。

MACSは製造業の仕組みをモデル化した、企業活動のシステム全体が理解できる「システム理解型シミュレーション」とも言われています。



MACSイメージ図



研修風景

予想していた研修と大違いのブロック遊び

トクコン株式会社
製造部 清水 弘志



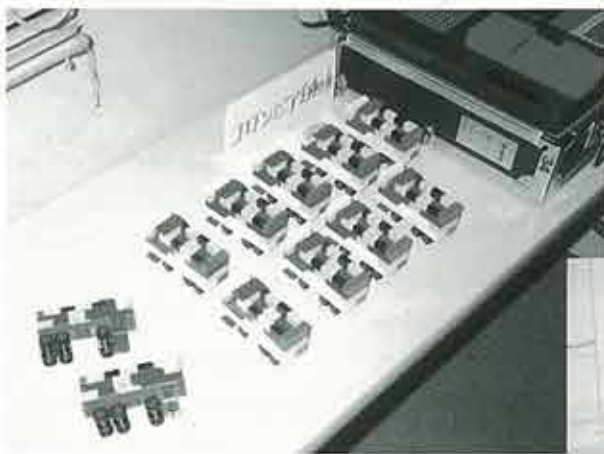
この製造管理者研修が始まるまで研修に関する情報は、送られてきた書類に書いてあることだけしかなく、どのようなことを行うのか具体的なことはまったく分からず不安な状況でした。やさしい仕組みだと言うことと、社長から「1点でも構わないから理解してこい。」と励まされたこともあり、これは頑張らなければ、と思いこの研修に参加しました。

そして実際に始まって見ると、徐々に初めの不安は消え去って行きました。研修はぶ厚い書類を一日中見ながら、勉強をしていくものと思っていたのですが、この研修はレゴ・ブロックを組み立てて車を製造していくというものでした。5~6人が一つの会社として6期から8期までの経営を行うというものです。6期は規格品の製造で、7期は規格品製造と自由設計のバスを製造し、第8期にはそのバスとさらに自由設計のスポーツカーをブロックで作っていくということでした。

私の会社(グループ)では第6期では自社の製造の能力を見誤り、設定されていた時間の半分で終わってしまい、残りの半分を遊んでしまいました。第7期は前期を反省し製造台数を多くしたのですが、多すぎて製造仕切れませんでした。第8期はスポーツカーのみで

すが、他社と5ヶ所ほどの市場で競争を行い価格の安い順に落札していくということでした。そこで設段階で単価をできるだけ下げよう工夫し、他社の状況を探り製造台数を増やし、市場を独占。その結果、1位で終わることができました。

実際の経営とは多少違う点などもありましたが、自分の役に立つ事が多くありました。この研修で学んだことを自分のものとして、これからの仕事に役立てて行きたいと思います。



レゴ・ブロックでの自動車作り



実際の経営でも1位を狙うぞ!!



完全勝利で勝ち得た「豪華な粗品」

ケイコン株式会社京都工場
田野口 耕一



今回のNEPスクールの研修は、製造部門の管理者を対象にゲームを通じて企業活動を理解し、経営感覚を身に付けるというものでした。ゲームというからには当然勝ち負けがありまして……、ここに衣笠総務委員長より「優勝グループを代表して」との原稿を求められた理由があるのです。

ゲームの要領は1グループ5人で構成し、社長、生産係、資材係等の役割を決める。大小様々なプラスチックパーツ(レゴ・ブロック)を組み合わせて自動車を作り販売する。各社は第5期決算を終了したところで赤字という設定でスタート。第6期~第8期を経営し、業績を競い合うというものです。

我々の会社では最初の第6期は、年の功(?)により私が社長をすることになりました。ルールにより、社長は自動車の生産(パーツの組み立て)にはタッチできず横で見ているだけ。「早くやれ! 多く作れ!」と口だけ出していました。社長とは常にこんな役目なんのでしょうか、何と楽なことか……。社長の力量(?)でこの期は手堅く第3位。「経験を生かして次期も社長に」との声もありましたが、後進に道を譲ることにしました。その結果、予想通りの第1位。各決算期の終わりには株主総会風の経営内容の発表があります。インストラクターの講評で、第7

期に1位の会社が第8期も1位を保持した例はほとんどなかったとの言葉に我々のグループは全員発奮しました。一番若いS君(22才)は他社のグループが引き上げた後も、遅くまでパーツの組み立てを繰り返し練習し、またA君は他社の動向を綿密に偵察してました。その情報が高級バスを生産している他社に対し、我が社だけ独自のエコノミー・バスを作り上げ利益確保に貢献しました。



研修風景

このように全員の方が一つにまとまり、最高の力が発揮され、第8期は他の5社を圧倒するダントツのトップ独り勝ち……。

最後に我がグループの完全勝利を讃えて、NEP工業会から「豪華な粗品」(?)まで頂戴したことにお礼を述べ、ペンを置くことにします。

エコノミーバスで完全勝利!!



経営は勝たなければならない!

株式会社神鋼ヒューマンクリエイト
人材開発部長 弘中 悦夫



【企業活動シミュレーション (MACS) のポイント】

昨年、第5回NEPスクールの中で「MACS」をご体験頂きました。

「MACS」はシミュレーション(模擬実験)の一種で、日頃体験できない様々な活動を短時間で模擬体験できるということが特徴です。

その模擬体験の中から様々なことを学び、感じ、それを「キャリア・アンカー」すなわち、自分の活動や思考の「拠り所」として職場での活動に生かして頂きたい、というのがシミュレーション実施の主な狙いになっています。

今回受講頂いたリーダー的立場の方々には、経営の基本的流れや期待される活動項目などについて理解を深めて頂くと同時に、経営の楽しさや難しさの一端を体感して頂いたことと思いますが、とりわけ、「経営は勝たなければならない!」ということを改めて強く感じて頂いたのではないのでしょうか。この、至極当然とも思われる言葉が、実際の職場においては身近に感じにくく、結構自分からは遠いような言葉になっていることが多いのです。

リーダー的立場にあっても、日常の仕事に追われていますと、つい目の先のことをどこに処理するかということばかりを考えてしまうからです。その瞬間、「勝とう」という気持ちは薄らぎ、「何とかこなそう」という気持ちが支配しています。

これからの混迷の時代を勝ち残るためには、一部の経営幹部の方だけではなく、全従業員が先ず、「勝た

い」「勝とう」という気持ちになり、次に勝つためには自分の立場で何を成すべきかを考え、実際に動くというサイクルを回すことが肝要でしょう。皆が経営に興味と責任を持って、ゲーム感覚で仕事を楽しんでみようという提言も実際に出てきています。ゲームは楽しみ、勝たなければならないのです。

はじめ、ブロックを前に「研修に何故オモチャが出てくるの」と困惑気味であったみなさんが、半日過ぎるとかなり熱くなっておられました。このような姿を見て、「経営に勝つ!」ことの重要性を私自身改めて肝に命じたことでした。

今後もNEPスクールという道場において他流試合をされ、共に切磋琢磨されることにより、NEP工業のみならず益々発展されますことを祈念致します。

株式会社 神鋼ヒューマン・クリエイト (SHC)

株式会社 神戸製鋼所人事部能力開発室を母体として、1985年に設立。各種公開セミナー、講師派遣、人材育成コンサルティング、教材の制作・販売を通じて、企業と個人の成長の実現をめざしている。元神鋼ラグビー部の林敏之氏もコンサルタントとして活躍中。

需要委員会

公共工事コスト縮減の動向

需要委員会 委員長
不二高圧コンクリート株式会社 常務取締役 岸川 健太郎



平成9年度に入り、日本経済は金融ビッグバンによる中堅ゼネコン、銀行、証券会社の倒産や株式市場、国際金融市場での低迷により、景気の悪化が進んでいます。今まで政府は、景気対策として、公共事業を出して来ましたが、行政改革会議より投資効果が少ないと言う答申が出されました。国家財政も赤字国債の累積で危機的状況になり、21世紀には崩壊するとの予測です。そこで、インフラ整備にまつわる建設投資の今後のあり方を再構築して行く初年度となっています。

NEP工業会第26期の需要委員会の活動目標は、取り扱い商品をメインに需要動向の調査と新需要の喚起を研究することであり、我々NEP工業会メンバー各社の社業の繁栄と安定を目指しております。平成9年度末での中間報告をさせていただきますと、活動方針と致しまして、全国各地建設局管内の会員各社の重要動向を調査し、情報交換を活発に行うことにしました。

検討内容は以下の5項目とし、逐次情報収集と会員各社への情報公開を推進しております。

1. 公共工事コスト縮減の取り組み動向の調査(全国各地建単位)
2. 道路土工指針改訂、施行単価積算方式に伴う新需要の動向調査
3. マルチメディア(CD-ROM)等の広告企画検討
4. 建設物価、積算資料などの取り扱い商品の掲載価格のチェック
5. その他需要に係ること

1 公共工事コスト縮減の取り組み動向の調査 (平成9年10月14日~15日開催)

まず、需要委員会メンバー及びケイコン社を中心に全国各地建毎の実態調査を新年度より開始し、平成9年夏頃にすべてが出そろったところで情報を持ち寄り

検討することにしました。

そこで判明したことはすべての地建の雛形が建設大臣官房技術調査室発刊の「公共工事コスト縮減対策に関する建設省新行動計画の解説」に遵守していたことでした。また、上級官僚の人々が作り上げた体裁を繕った計画書だと言う気持ちでした。

各都道府県はまとめに入っている状況で、まだ骨子は明らかにはなっていませんでした。(このレポートが発行される頃には判明していることと思います。)

- ① 会員各社へは上記の建設大臣官房からの解説書の送付
 - ② 各地建毎の行動計画の特徴、及び主な施策抜粋の資料(建設行政より)の送付
 - ③ 公共工事コスト縮減策の具体的な新製品、新工法の情報として、北陸建設弘済会発刊の省人化省力化製品のマニュアル書等の一覧を送付
- 上記3点を直ちに実行させていただきました。

2 道路土工指針改訂、施行単価積算に伴う新需要の動向調査 (平成9年11月28日開催)

- ① 施行単価積算方式が推進しているのは北陸地建と九州地建ではないでしょうか。(今まではどのメーカーの設計努力かが、判明していましたが、これからは請負業者からの推薦で同等品以上なら認めるざるをえない方針)しかし、県市町村までの徹底には至っていない様です。
- ② 道路土工指針改訂に伴う新需要の動向調査は、未発刊の為中止としました。

3 マルチメディア(CD-ROM)等の広告企画 (平成9年11月28日開催)

- ① 建設物価調査会、経済調査会の担当者及び工業会

磯部事務局長同席のもと審議した結果、平成10年度にはCD-ROMへの広告掲載を行うこととし、情報小委員会メンバーでもある吉田委員が中心となり企画を推進することに決定しました。

②日経コンストラクションのPR効果が高い為、取り扱い製品の広告を掲載することにしました。

4 建設物価、積算資料などの取り扱い商品の掲載価格のチェック
(平成9年11月28日開催)

会員各社からはコスト縮減の厳しい時代でもございますが、価格改訂の希望はなく、現在の掲載価格を維持することとなりました。

5 その他需要に係わること
(平成9年11月28日開催)

NEP工業会の取り扱い製品のほとんどが、成熟市場商品または衰退市場商品であり、需要委員会として、新商品の発掘が急務であるとの認識により密な情報収集の必要性があると思われます。(会員各社の取り扱い商品も同様ではないでしょうか?)

新商品導入についての新しいシステムの検討が不可欠となって来ております。NEP工業会のメンバーは各地域のリーダーでもあり、是非、最新情報の収集と検討への御協力をお願い致します。

研究開発委員会

アンケート調査概要報告

研究開発委員長

永井コンクリート工業株式会社 代表取締役 **永井 義夫**



研究開発委員会はその下部組織として、河川小委員会・情報小委員会・化粧小委員会を組織し、それぞれの分野に特化した調査研究を行っています。その経過については、経営者部会はじめ、さまざまな機会に報告しておりますので、今回は平成9年10月に実施したアンケート調査の概要を報告致します。

(1) 研究開発委員会への意見・要望

- イ. 「コンクリートの緑化」にテーマを絞って検討を
- ロ. 各都道府県ごとの市場ニーズの把握を
- ハ. 小委員会制度を解体し、商品部会主体で運営を
- ニ. コストダウンの研究、見学、発表会を計画しては
- ホ. 各地建ごとのプレキャスト化の促進状況と図集等の調査を
- ヘ. 定期的な情報交換の場を企画しては

(2) 河川小委員会への意見・要望

- イ. テーマを絞って、例えば根固め、魚道等
- ロ. 多自然型護岸工法の会員各社からの提供を
- ハ. 施工現場視察のレポートを
- ニ. 河川整備の先進地の視察及専門家の講演を
- ホ. 今後の建設省の方針に対応して商品の研究を

(3) 化粧小委員会への意見・要望

- イ. 会員社から意匠の導入を
- ロ. 自然石埋め込み工法の研究を
- ハ. 化粧商品の使用材料の価格や仕入先などの調査を
- ニ. 化粧型枠の安い製作方法の研究を
- ホ. 着色材の安いものの研究を

(4) 情報小委員会への意見・要望

- イ. 会員社で提供製品を随時募集しては
- ロ. 新製品の提供の場、入口の調査を
- ハ. 他メーカーの製品を紹介して頂きたい
- ニ. 設計から集金までの管理方法の各社取り組みの意見交歓会の企画を
- ホ. インターネットのホームページ作りを

提案型経理マンをめざして

株式会社丸治コンクリート工業所
副社長 **大嶽 利彰**



平成10年5月15日、新都ホテルにおいて、各社の経理担当者を対象に財務管理に関する研修会「提案型経理マンをめざして」を開催しました。(株)日本創造教育研究所 経営コンサルティング部門 財務担当研究員である村尾謙次氏にご指導頂き、11名の参加者が財務分析ワンポイントレッスンを中心に勉強しました。



講師プロフィール

昭和59年、滋賀大学卒業後会計士の専門、大塚簿記専門学校で原簿計算の常任講師として教鞭をとる。ユーモラスで独特の講義が受講生の人気を集めた。その後、京都の財団法人会計事務所に移転。現在、(株)日本創造教育研究所経営コンサルティング部門で財務担当研究員として、コンサルティング、セミナーを通じて中小企業の活性化に活躍中。著書に「誰にでもわかる財務簿記の基礎」(4巻にでもわかる財務分析の巻) (田澤俊太郎・古永泰夫氏と共著)がある。

厳しい経済状況に即応したテーマとして、「信用管理と与信限度設定の実務」や「苦境を乗り切るための上手な銀行活用術」についても触れていただきました。

村尾講師には、冗談も交えてたいへんわかりやすくご指導頂き、少人数ながら充実した研修が実施できました。

財務情報を経営に役立てよう
～研修レポート

株式会社丸治コンクリート工業所
総務課長 **市川 銃一**

● 財務分析～決算書は戦略検討資料

決算書は税務申告や銀行に提出して終わるのではなく、自社の今後の方向性を検討する資料として活用すべきである。業界基準値と比較分析し、優れている面、劣っている点を把握し、課題や改善点を見つけ出し、今後の経営に役立てることである。分析は少なくとも3～5期で、安全性・収益性・成長性・採算性の5つ視点からとらえる。それぞれに含まれる指標は多くあるが、自社の特徴を把握すればよい。総資本利益率は業績が集積されており重要な指標の1つである。個々の欠点を改善すればこの指標は良くなっていく。分析するのみでなく、この情報を経営に役立つよう提示していきたい。

● 与信管理～危ない会社の見分け方

景気が長期低迷しており、業績を問わず企業倒産が増加している。特に建設・土木業界は零細業者も多く、ひっかかる可

能性が高い。危ない会社の見分け方には、興信所等の外部調査と自主調査がある。わが社は自主調査を重視していきたい。これは倒産の動向を調査するのみではなく、取引先の成長性と併せて判断できる目を養うことにつながる。営業社員の日常活動の中で、職場教育を通じてレベルアップを図りたい。

● 機会損失を見抜け～勘定あって銭足らず

売れば儲かる時代は過ぎ、どんぶり勘定では行きずまる。「勘定あって銭足らず」、儲けているつもりが実は損をしている、このような会社も多い。わが社にもこの傾向はみられる。儲ける機会がどこにあるのか? 原価計算の方法は通るのか? 製品別・販売先別の収益分析はどうか? 固定費は上手く回転しているか? 等々検討課題はたくさんある。この中から1つでも多くの情報を提供し、経営の判断に役立てたい。

● キャッシュフロー重視の経営～財務内容で一番をねらえ

期間利益は今でも重要であるが、会社が生き残るためにキャッシュフローをより重視するようになりたい。費用対効果のみえない投資はやらない。余分な金があれば借金の返済に回す。借入金の減少で資金繰が楽になる。規模で県下一番になるのは無難であっても、財務内容で一番になれる可能性はある。競争激化による消耗戦にも耐えうる会社にするのが、私が今回の研修の中から見出した目標です。

我社の自慢コーナー

豊かな自然環境の中、創業50周年

株式会社西田興産
営業本部 製品営業部 部長 尾上 昇三



我が社のある大洲市は、市域を貫流する肱川があり、大洲市発展にとって、母なる川の役割を果たしてきた。この肱川の海上交通の要所として、大いなる津、大津と呼ばれた。城下町、水郷、霧の町、小京都・・・大洲にはいろいろな代名詞がある。肱川随一の景勝地、臥龍淵に臨む臥龍山荘は「伊予の桂離宮」とも称される。



いもたき風景

夏には日本三大「鶴飼い」の一つが清流を舞台に行われ、秋には300年の伝統を誇る河原での「いもたき」も自慢の一つ。また中央部には伊予富士と呼ばれる富士山(とみすやま)が悠久の肱川の流れを見守っている。このような豊かな自然環境の中に、西田興産はあります。

当社は、昭和23年6月14日の創業で、今年50年の節目を迎えます。この50年の歴史というものには深い意味があり、ただ50年が過ぎたわけではありません。人、物、金という財産の動き、またその時代時代という環境の変化、そのようなことには素早く対応できるか、そのことがメガコンペティション時代を生き残る鍵になるのではないのでしょうか。歴史は後からく

るものではなく、自分たちで切り拓くものである。社長以下このような考えのもと、他社とは違う西田興産という独自色を出した、魅力ある会社作りをしております。また、この記念すべき平成10年は、再スタートの年と位置づけ、現在の厳しい経済情勢の中を、逆転の発想をもって、企業発展のグッドチャンスとみて取り組んでいます。その一つに企業内イントラネットの構築、そしてISO9000Sの認証取得と、21世紀に向けた取り組みを実施しております。

最後になりましたが我が社の事業内容を簡単に説明しますと、総合建設業、生コンクリート、アスファルト合材、スプリットブロック・大型特殊ブロック製造、建築用プレキャストコンクリート、陶器瓦製造、産業廃棄物処分場(管理型)を取り扱っております。



本社全景

編集後記

K部長の机のまわりがことのほか綺麗に片づけてあるのに気づいたM君、K部長にむかって、「部長、そろそろお迎えが近いんですか？」当社で実際にあった話である。それから半年以上たつが、K部長はいたって元気である。毎朝5時に起きて、ゴルフの練習に行っているらしい。

私の祖母は満100才で天命を全うしたが、お迎えがくる半年くらい前まで、80才台後半や90才台前半のお年寄りが亡くなるたびに、「かわいそうに。まだ若いのに。」と言っていた。確かに自分よりは若いので、間違いではない。

当然のことながら、祖母は私の子供からは曾祖母にあたる。下の娘(小学校1年生)は曾祖母の祖母くらいが猿から進化して人間になったように思っているらしい。なかなかおもしろい考えなので、私も否定はしていない。とは言っても肯定もしない。なぜなら、一応私にも良心というものがあるからだ。宮崎県幸島の「百匹目の猿」の話には、「イモ」という名の「一匹目の猿」がでてくるが、猿から人間になったばかりの「一人目のヒト」というのはさぞ寂しかったことだろう。私が一人目でなくてよかった、とつくづく思う。

上の娘が幼稚園くらいのころ、サンタさんにクリスマス・プレゼントのリクエストをすと言い出した。手紙を書いてくれと言うのだ。私は苦し紛れに「そういえば去年、引っ越したと言っていた。」と言ったのだが、すると今度は「電話番号くらいは調べればわかるだろう。」と食い下がる。加古川市の電話帳には「サンタクロース」の番号が載っている。しかしそれはケーキ屋さんなのである。お金を払って注文しないと、プレゼントは届かない。携帯電話の電源を切って、その番号にかけるといのはどうだろうか。「この電話は電源を切っておられるか、電波の届かない所におられます。」というメッセージはリアリティがあってよい。普段、サンタクロースは電波の届かないような遠い所にいるのである。

加古川市に加古川市民病院があるのだから、水戸市に「水戸肛門科」があっても不思議ではない。(断定するのムリがある

が) もう、かれこれ5年間も、一度調べてみようと思いつけていたのだが、この原稿を書く機会にエンジェルラインというNTTのオンライン検索で調べてみた。残念ながら、ない。だいたい水戸市には、「水戸」という名字の家は4軒、「水戸」という名前のつく法人も5軒しかない。「いつか調べよう」と思いつけてきたこの5年の歳月はいったいナンだったのだろう。「青春を返せ!!」とは言わないが、世の中はそう面白いようにはできていないのだ。

自慢ではないが兵庫県には県立温泉高等学校というのがある。夢千代日記の舞台である湯村温泉は、兵庫県美方郡湯村町である。そこにある県立高校が温泉高等学校なのだ。(つい自慢口調になってしまった) ここまでは本当の話。そして、その高校には板前科と仲居科がある、というのはウソ。

女房の実家の向かいには中元さんという家であった。これは本当の話である。いちいち、本当かウソかを説明しなければならぬのも情けないが・・・その中元さんは毎年お中元の時、のし紙を書くたびに「なんかへんだなあ」と悩んでいたはずである。確認したわけではないので、今度確認しておこうと思う。その点、お歳暮は気楽ではないだろうか。しかし、「お歳暮・中元」というのもチトおかしい。

マンションの前に出されたゴミの中に、「祝」という名前の書かれたのし紙付きの空箱を見つけた。祝さんもお祝いを贈るたびに悩んでいるに違いない。お祝いでなければよいのかというと、そうでもなくて、お悔やみの場合でも「御香料・祝」となってしまう。どうも気が引ける。白いネクタイをして葬式に行くみたいで後ろめたい。

もうすぐ中元のシーズンだが、全国の中元さん、祝さんには年がら年中悩みがつきまとうてしまうのだ。ぐっすり眠る夜は少ないのではなかろうか。心中お察し致します。

(jin@libres.co.jp)