



東京地区生コンクリート協同組合  
 〒103-0027東京都中央区日本橋3丁目2番5号  
 電話番号 (03) 3271-2181  
 URL:https://www.t-namakyo.jp/  
 発行責任者 高 村 尚

## ＝協組の動き＝

- (11月)  
 14日(月) 理事会(No. 1182)  
 28日(月) 理事会(No. 1183)
- (12月)  
 5日(月) 理事会(No. 1184)  
 19日(月) 理事会(No. 1185)

2022年度 上期実績と下期見込み (m<sup>3</sup>)

月	2021年度実績	2022年度	前年比	年初計画
4	209,215	265,419	126.9	250,000
5	191,984	229,951	119.8	250,000
6	233,328	262,883	112.7	250,000
7	216,219	236,705	109.5	250,000
8	166,747	218,344	130.9	190,000
9	202,694	244,603	120.7	250,000
上期計	1,220,188	1,457,905	119.5	1,440,000
10	236,231	231,789	98.1	260,000
11	244,862	260,000	106.2	260,000
12	228,488	260,000	113.8	260,000
1	194,387	220,000	113.2	220,000
2	223,964	280,000	125.0	280,000
3	261,009	280,000	107.3	280,000
下期計	1,388,942	1,531,789	110.3	1,560,000
年度計	2,609,130	2,989,694	114.6	3,000,000

※11～3月は想定

## 2022年度上期出荷実績と今後の展望

### ――出荷状況――

東京協組の2022年度上期出荷実績は、前年比 119.5% 年初計画比 101.2%の 1,458 千m<sup>3</sup>と前年、年初計画とも上回りました。

これは、新型コロナウイルス禍の影響から脱却し、都心部での再開発工事などが順調に推移したことが背景にあるものと思われます。また、9月末の契約残数量は、5,098 千m<sup>3</sup>と高水準にあり 10月以降の出荷も順調に推移するものと思われます。

今後の展開を想定すると、10月以降は 260 千m<sup>3</sup>/月前後の出荷が見込まれ、2023年2月以降は 280 千m<sup>3</sup>/月前後の推移と想定されることから、現場への安定納入に注力することが必要となります。運転手不足も未だ解消の見込みはなく、さらに輸送力は低下すると思われます。

ダミー出荷予定の取り消し忘れや直前キャンセルも、さらなる輸送量低下に繋がります。また、車輛購入金額の急激な高騰と納期の長期化や庸車費の値上げなど輸送コストを押し上げる要因は目白押しとなっています。運行効率を改善し安定納入を果たすためには、近隣工場との車両の貸し借りの強化に加え、予定の精度向上が不可欠といえます。については、登録販売店にはこれまで以上に安定納

入に向けた協力をお願いしてまいります。

### ――市況対策――

2022年6月からの契約案件については、生コンクリート価格 3,000 円/m<sup>3</sup>の価格改定をお願いし概ねご理解を頂きました。しかしながら、セメントの更なる大幅値上げや6月の価格改定以降も想定以上に骨材等の原材料費や諸資材は上昇しています。よって、2023年4月からの新規契約案件から、生コンクリート価格 2,000 円/m<sup>3</sup>の価格改定をお願いすることとなりました。

さらに、旧契約分(560 万m<sup>3</sup> 7月末契残量)のコストアップの負担は、生コン側だけでは負担の解消にはならず、止む無く販売店に全負担の 20～25%程度の費用負担を10月1日よりお願いしています。

また、現状の原材料費の出荷ベース価格改定対応と生コンクリート販売の契約ベースでの取引との時間の相違によりコストを速やかに生コンクリート販売価格に転嫁することができないことから、2023年4月からの新契約案件から、出荷ベース契約(4月1日から翌年3月31日までの1年間の期間契約)に変更します。

これらの市況対策は、今までの商習慣を変えることとなりますが、このままでは事業の存続が危ぶまれることから不転の決意で市況対策に臨みます。

## 新任理事 ご挨拶

菊原 英



本年7月の臨時総会で理事に就任致しました第一コンクリートの菊原です。どうぞ宜しくお願い申し上げます。

私は、福岡県北九州市八幡の出身です。歴史の教科書にも登場する国内製鉄所発祥の地で、官営八幡製鐵所の創業を記念した毎年 11月の「起業祭」では公立小中学校が休校になるなど、企業城下町として当時大変賑わっていました。その後、20世紀末頃から鉄冷えを筆頭に工業地帯が衰退し、北九州市の人口も減少して高齢化率もかなり高く、今後が憂慮されます。一方で、過去の苦い公害問題を経て、「環境モデル都市」への再生とエコビジネス創出が積極的に図られています。

社歴ですが、北海道上磯を皮切りに、埼玉県秩父、新潟県糸魚川、三重県藤原の各石灰石鉱山に勤務した後、首都圏へ異動し、本社の鉱業部、資源部門管理部、総合物流部、資源部門営業部、経営企画部、生石灰会社管理部、本社総務部、埼玉工場、コンクリート二次製品会社総務部、知的財産部、関係会社監査役と

渡り歩き、本年5月に第一コンクリート勤務となりました。

定常的な部署や業務もさることながら、中部国際空港・東京国際空港(羽田)の海上埋立土砂供給事業という有期の国家プロジェクト事業に関わられた時期は、非常に多忙ではあったものの貴重な機会として自らの記憶に留めています。

また、大変遺憾ながら、これまでに複数件の労働死亡災害の現場を経験しており、どんな仕事や業種であっても、会社全体・職場全体が常に「安全第一」を最優先にする風土を構築するよう、徹底しています。

趣味・特技や週末の過ごし方など特筆すべきものはございません。長い歴史を誇る東京協組において、先人達が築かれた伝統や諸施策を理解し、少しでも発展させて後進に引き継げるよう、誠心誠意取り組む所存ですので、皆様方のご指導ご協力の程を宜しくお願い申し上げます。

(第一コンクリート(株) 取締役)

	(出荷数量)		(引合、成約、契残)	
	10月(実績)	11月(月初想定)	10月(実績)	
	前年比	前年実績比	前年比	前年比
大型	200,783 m <sup>3</sup> 98.9%	230,000 m <sup>3</sup> 108.8%	引合	94,640 m <sup>3</sup> 33.5%
小型	31,006 m <sup>3</sup> 93.1%	30,000 m <sup>3</sup> 89.6%	成約	83,120 m <sup>3</sup> 35.3%
計	231,789 m <sup>3</sup> 98.1%	260,000 m <sup>3</sup> 106.2%	契残	5,024,890 m <sup>3</sup> 145.8%

記者懇談会・登録販売店会議・オーナー会議の開催報告

10月13日(木)に記者懇談会、登録販売店会議及びオーナー会議をそれぞれ開催し、当協組から契約方式の変更等について説明をいたしました。会議の概要は以下のとおりです。

【主催者挨拶】

会議の冒頭に斎藤理事長が協組運営への協力で謝辞を述べた後、以下5点についての説明を行いました。

- (1)契約方式の変更(出荷ベース)に至る経緯説明
(2)旧契約価格の値上げについて
(3)販売店口銭の協組からの直接支払い(販売手数料)

- (4)販売店とゼネコン間の契約に関して(事情変更による個別契約条件の変更)
(5)資金借入れによる仕入価格の補填(関係省庁への金融支援要請)

【議事】

主催者挨拶に続き以下の各項目について西森副理事長より説明を行っております。(具体的内容は、弊紙10月号に記載のとおり)

- 1.2023年4月1日よりの改定事項について
①契約方式の見直しについて
②生コンクリートの価格改定について
③軽量コンクリート価格スライド改定について
2.当面の市況対策について
3.当協組の現状について

- 4.その他(連絡事項)
①残コン有償化制度について(具体的内容は、弊紙9月号に記載のとおり)

今後も各会議を含め関係各社と意思疎通に万全を図りながら、協同組合としての原点に戻り、安定した将来性のある業界になるよう努めて参ります。

2022年度 年末年始休業日一覧

Table with columns for month, date, and factory name, showing holiday schedules for December and January 2023. Includes a note about New Year's Eve and Day after New Year's.

コンクリート主任技士・技士受験者の皆さん、頑張ってください!



わが社の安全対策

桐生レミコン(株)

昭和35年より操業しておりますが、いつの時代であっても安全・保全是生コンクリート工場において最重要課題であります。私見ではありますが、生コンクリート工場は他業種の工場と比較しても安全意識をより必要とする場所だと確信しております。今回は釈迦に説法を承知で、当社の代表的な安全対策についてご紹介させていただきます。

【設備保全】

工場設備トラブルによる出荷不能は、現場だけではなく他工場・販売店他に多大な迷惑と費用が発生する為、特に重要である。

- ・作業等における管理者・有資格者の選任、点検作業は目鼻耳にて通常と変化無いかを確認する。
・危険作業・特殊箇所の点検を外部業者・専門家に委託し、構内の総点検も定期的実施。

・自社労務の際は、危機管理の徹底・怪我防止・事故等の早期対応(携帯ではなくトランシーバー使用)を必ず2名以上で行う。

- ・メンテナンスは、各部品を交換した際には必ずノートに記し、どの位の出荷・期間で劣化し交換の必要があるかを見定め、設備トラブルを未然に防ぐ。

【構内安全作業】

- ・安全衛生推進者を中心に、構内作業中の事故が無いよう注意喚起。

・構内数か所に安全作業に対する垂れ幕や看板(プレート)を掲げる。

- ・安全パトロールを社員で行い、危険箇所(高所・ベルトコンベア付近など)に対策を講じる。

・暗所にLEDライトアップ、落下・接触防止柵、滑り止め、車両事故防止のための各対策。

- ・老朽化対策として、電気関係の入替、大型機械部品の予備部品確保

【ミキサー運転手事故予防】

- ・警視庁主催のセーフティドライブ

コンテストに毎年参加
・定期的な運転手教育し、交通事故対策・現場トラブル対策・構内作業事故対策を行い、事故・トラブルを未然に防ぎ、自社・他社にて発生した場合は運転手を集め再発防止の教育を行う
・安全運転管理者による注意喚起

他にも今後事業場にて実施したいリスク低減策、リスクアセスメントの実施、何よりも安全に寄与できるような対策としては、社員の意識改革というソフトパワーと、ハードパワーとしてのプラント全体の更新・最新設備の導入が今後求められるやも知れません。ただ、それを実行するにあたり、生コンクリート会社はずっと価格面で強いられてきた故に安全・保全対策にマンパワーを他業種よりも取られてしまう面があるのではないのでしょうか。

当社は城南島の海に面した工場であり、海路搬入・都内への出荷は大変便利な反面、機械設備の痛みが非常に早いという難点がございます。

だからこそ、今回の値上げをもってセメント・骨材・輸送費その他の価格上昇の補填をしつつも、今後の安全安心出荷の為の設備更新も必須だと考えますので、生コン価格の上昇を切に願う物であります。

『安全第一』の標語はよく見かけますが、その続きは『品質第二、生産第三』と続きます。USスチールの経営方針ですが、それまではどこの会社も『生産第一、品質第二、安全第三』だったところを安全第一に代えてからは世界恐慌下でもUSスチールは躍進できたそうです。

会社の皆が笑顔で働けるためには安全教育の進化・深化がより求められてまいります。これからも無事故を目指してまいります。皆様のご意見も是非賜りたく存じます。