THE CONCRETE SHINBUN

生コン・セメント

4月から2000円値上げ

秋田協組　完全週休2日も導入

秋田県生コンクリート協同組合（秋田市、薬師寺靖彦理事長）は4月1日契約分から販売価格を2000円引き上げて2万6000円（21・18・20）に改定する。あわせて、完全週休2日制（土日休み）を導入する。賃上げと年間休日数の増加は人材確保に向けて不可欠なテーマであり、値上げとともに早期の浸透を目指す。

薬師寺理事長

前回値上げ（2025年4月）は物価資料の表示価格に着実に反映され、『積算資料』の秋田市内の表示価格は2万3500円（同）まで上伸した。今春はセメント各社の値上げがない可能性が高いが、コストアップ要因は依然として目白押し。薬師寺理事長は「骨材事情の悪い秋田は常にそのコストを織り込まないといけない。長引く需要減で地元の骨材業者が廃業するリスクもあり、価格は下がる要素がない。また、材料と輸送コストを転嫁するのに精一杯で、人材確保や設備更新に手がついていない。今回の値上げはそれも織り込む」とし、昨年12月に開いた販売店会議で値上げを通知した。

価格政策では、前回値上げの積み残し分が500円あるが、販売店と需要家に丁寧な説明を進めていくことで、「早期に2万6000円までの値上げを完遂させたい」（薬師寺理事長）としている。

全国で導入が広がる完全週休2日制を実施する。生コン業界でも働き方改革が求められていることに加え、土曜日の出荷対応が減少していることから、需要家の必要に応じて相応の割増料金を請求する対応に切り替える。

薬師寺理事長は「昨春に導入した関東一区で定着したところを見ると、完全週休2日は時代の流れであり、秋田でも定着を図っていきたい」と話す。

25年度の出荷想定は10万㎥だが、大型物件である浄水場とポンプ場向けの出荷が複合的な要因で工程に遅れが出ており、未達となる公算が高まっている。今年度遅れた分については来年度に継続するものの、秋田市内ではマンション建設などの民需の計画はなく、県立体育館をメインに、「26年度は8万㎥程度になるのではないか」（同）と見ている。

2025年12月の生コン出荷

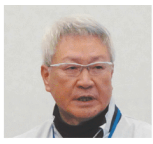
	出荷量（㎥）	前年比
北海道	194,118	96.5%
東北	312,207	93.1%
関東一区	1,354,584	89.9%
関東二区	401,184	90.5%
北陸	224,997	102.8%
東海	648,536	87.5%
近畿	763,388	91.6%
中国	294,868	94.0%
四国	201,461	86.1%
九州	773,320	87.9%
総合計	5,168,663	90.5%
組合員	4,604,628	91.3%
非組合員	564,035	85.1%
官公需	1,570,743	89.1%
民需	3,597,919	91.2%

2025年12月のセメント販売（輸入を除く）

地区	販売量（㌧）	前年比
北海道	115,893	100.1%
東北	175,465	94.2%
関東一区	654,449	94.4%
関東二区	240,545	93.6%
北陸	112,367	103.8%
東海	306,960	89.7%
近畿	388,116	92.7%
四国	87,587	89.6%
中国	157,017	92.8%
九州	314,707	89.4%
沖縄	59,356	90.5%
国内計	2,612,462	93.1%
輸出	730,521	85.3%
総合計	3,342,983	91.3%

ITリテラシーを学ぶ

近畿地区　事務局研修会開く


木村本部長

全国生コンクリート工業組合連合会近畿地区本部（木村貫洋本部長）は23日、テクノ・ラボ大阪（大阪市）で工・協組事務局研修会を開いた。約30人が参加した。

あいさつで木村理事長は、工組・協組の事務局職員に求められる能力として、コンプライアンスが求められるとし、「理事長や執行部が無茶な要求をしてきても、一歩止まる。口頭で言わずに紙を出すなど、（問題の解決策となる）方向性を示唆することが求められる」と述べた。

鈴木俊生法律事務所の鈴木文崇弁護士が『「あれ？なんか変…」を見逃さない！気づく力を鍛えるコンプライアンス講座』の題で講演した。守るべきものとして、法令、社内規程、社会倫理をあげ、不正を防ぐには「仕組み化標準化、見える化の3つが大事になる」とした。記録でPDCAサイクルを回すことも重要になるとした。

キャノンシステムアンドサポート近畿ITソリューション営業促進課の前島康憲課長が「知らなかったでは済まされないITリテラシートレーニング」の題で講演した。

昨年10月にWindows10のサポートが終了したことを受け、各企業がセキュリティーリスクの軽減に向けた取り組みを行っていることや、万が一ランサムウェアによる被害を受けた場合の対応の手順やそれに要する費用などについて解説した。

4月統合の日鉄系セメント2社　両社長に狙いを聞く

ONE TEAMで変化に対応

短所を長所に変える

高炉セ適用拡大に注力

4月1日に経営統合を控える日鉄高炉セメント（福岡県北九州市）の江頭秀起社長、日鉄セメント（北海道室蘭市）の佐坂晋二社長に統合の狙いや経営ビジョンについて聞いた。「ONE TEAM化」で環境変化に対応するとともに、技術開発を加速させる方針だ。また、北と南に展開する物理的距離などの短所を「メリットに変えていく」とした。

江頭社長

佐坂社長

——経営統合の背景や狙いについてお聞きします。

江頭社長　セメントの国内需要は1990年以降、インフラ整備の一巡などに伴い減少の一途にあり、さらにここ数年は、働き方改革に伴う労働力確保や資材価格の高騰によるコストの上昇も顕著となるなど業界を取り巻く環境は厳しさを増している。

今後もこうした状況が継続するとの前提に立ち、日本製鉄のグループ会社として、高炉スラグを中心とした鉄鋼製造の副産物をセメント製品として有効活用する同業2社を経営統合することが、高炉セメントの安定供給による社会貢献という使命を将来にわたって担い続けるために必然との帰結に至った。

佐坂社長　今回の統合により、セメントの製造・設備・開発・営業などに携わる人材を確保するとともに、カーボンニュートラル（CN）対応のため高炉法に代わる新たな鉄鋼製造副産物を利用する商品開発など、これまで両社でそれぞれ行ってきた技術開発を清流化することによって、効率化やスピードアップを図っていく。

人材、製造能力が倍増する「One Team化」によって、お客様や市場からのニーズを満足する商品を確実かつスピーディーに安定して供給し続けることも、大きな狙いとなる。

——統合プロセスにおいて両社でやるべきことについて。

佐坂社長　両社はともに約100年の歴史を持つ会社であり、それぞれが歩んできた歴史を振り返り、良い部分をより伸ばしていきたい。人員合理化が統合目的ではないことも申し添えておきたい。

江頭社長　会社として仲間が増えることにより、人材育成のさらなる強化・活性化にも早急に取り組む。

すべては、「1＋1＝2プラスα」となることを念頭におき、業務改善を進めていく。

——統合によるシナジーとそれを具体化させるための取り組みについて。

江頭社長　コロナ禍は、社会への副産物として、物理的距離を力バーする業務改善を進める効果を残した。日本の北と南に製造拠点を置く物理的距離や歴史・地域性で異なる顧客ニーズといったデメリットをメリットに変えるべく検討を進めているところだ。

佐坂社長　企業の歴史、地域性が異なることで、これまで特殊製品を中心に両社は異なる展開を進めてきた。例えば、北海道では軟弱土壌（泥炭土壌）の強度を向上させるセメント系固化材に注力する一方で、他地域では厳冬に備えた断熱が不要のため、ワンフロアー面積が広い物件向けに平滑性を確保した流動素材を商品化している。統合後は日本全国の視点に立ち、まずは北と南から、様々なお客様のニーズを捉えた商品展開を加速させたい。

——CN実現に向けた取り組みについて。

佐坂社長　両社がこれまで個別に展開してきたセメント事業を、統合により陣容・製造能力ともに倍増させ、経営資源の有効活用と競争力強化に資する業務のスピードアップを目指す。具体的には、両社がそれぞれ行ってきた、高炉セメントをはじめとする環境配慮型高性能セメント製品の普及・需要拡大や、研究開発力、設備・人員体制の強化・充実を図る。

江頭社長　両社はNEDOの「革新的カーボンネガティブコンクリートの材料・施工技術及び品　質評価技術の開発」（幹事：鹿島建設）のコンソーシアムに参画しているが、統合によりさらに取り組みを強化することが可能となり、CO_2排出の削減、資源循環への貢献など、業界全体の発展にも寄与できると考える。

——主力製品の高炉セメントの販売政策は。

江頭社長　販売政策は不変だ。販売地域を減らしたり、拠点を集約したりすることも考えていない。むしろ以前にも増して高炉セメントの適用拡大に注力していきたい。

——統合後の人事制度や企業文化の融合について。

佐坂社長　両社の良い部分をさらに発展させるべく具体策を検討中だが、まずは社員が安心して働ける職場環境を整える。また、社員同士が業務や文化を理解し合えるよう、希望や適性に応じた交流機会を設けたいと思っている。

——統合新社の将来ビジョン、成長戦略をお聞かせください。

江頭社長　汎用の高炉セメント製造時の二酸化炭素（CO_2）発生量は、普通セメントに比べて約40％少なく、CNに資する製品として注目されている。また、すでに両社では、スラグ配合率45％を超えたセメントを製造し、生コン工場やコンクリート製品工場へ納入している。今後はこの取り組みを強化するとともに、高炉スラグ微粉末を原料とする特殊製品やセメント系固化材の製造・販売にも注力していく。

佐坂社長　セメント需要の減少、CN社会の進展に伴う高炉セメントへの期待、鉄鋼製造プロセス転換における副産物の有効活用など、これからの環境変化に対応していくことが統合新会社の目指す方向だ。

——最後に両社の顧客へのメッセージをお願いします。

江頭社長　統合に伴って製造・販売を中止する製品はない。製造・販売拠点も現行のまま存続するので、引き続き製品へのご愛顧を賜りたい。

佐坂社長　両社のセメント系固化材、高炉スラグ微粉末の仕様に変わりはないが、製品名の名称統合を予定しているので、ご理解、ご協力をお願いしたい。

日鉄セメントの室蘭工場（上）と日鉄高炉セメントの本社工場（下）

訂正　本紙1月22日付2面の神奈川県生コン業界の新年賀詞交歓会の記事の見出しが5組合となっているのを6組合に訂正します。

VOICE　東京地区協組の森理事長

東京地区生コンクリート協同組合の森秀樹理事長は6日に開いた新年賀詞交歓会のあいさつで今年の重点課題として「出荷ベースの完全実施と価格改定に向けた基礎作りをしていく」と述べた。

同協組はコスト増を理由に2027年4月から生コン価格を1㎥当たり最低でも3000円引き上げることを表明している。

生コン業界は「コスト高、需要低迷という大きな転換点の渦中にある」としたうえで、値上げを成し遂げるためには登録販売店など関係者の「協力が必須だ」と呼びかけ、相互の信頼・共存・理解を念頭に、サプライチェーン全体で底上げに努め、良い形で27年を迎えたい」と強調した。

生コンウォッチ　近畿

京都のみ出荷増

近畿地区の2025年度4～12月の生コン出荷量は前年同期比10.2％減の650万4千㎥だった。工組別で前年実績を上回ったのは京都のみで、2％増の88万8千㎥だった。工事が遅れていた新名神高速道路の延伸工事が本格化しており、京都市内のホテルなど民需が底堅く推移している。

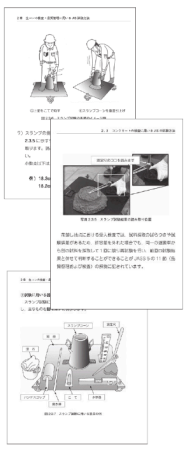
奈良は微減の35万㎥で、京奈和自動車道や西名阪高速道路のIC周辺で物流倉庫などが計画されている。出荷の多い大阪兵庫は10.6％減の447万1千㎥、和歌山は13.4％減の41万9千㎥、滋賀は約30％減の37万7千㎥となった。滋賀は大津地区で大型のマンションや工場新増設が計画されているものの、軒並み着工が遅れ、大幅マイナスとなった。

近畿の府県庁所在地をエリアとする生コン協組で25年に値上げを実施したのは、奈良広域生コン協組（天理市）のみだった。4月の値上げはすでに表示価格に満額反映されている。26年はセメントや骨材などの値上がりを受けて、大阪広域、大津、京都広域各協組が4月から、和歌山広域協組が6月から、奈良広域協組が10月から値上げを実施することを公表している。

初心者向け　よくわかる生コンの受入検査・品質管理

生コンの受入検査や品質管理に携わるすべての人へ

図表やイラストを多用してわかりやすく解説。



研修テキストにも最適!

長年教育に携わってきた教授陣だからこそできる、実務的で初心者にもわかりやすい入門書。

一目　次一
1章　コンクリートに関する知識
2章　生コンの検査・品質管理に用いるJISの試験方法
3章　JASS 5におけるコンクリート

JIS A 5308(2024年改正)
JASS 5(2022年改正)に対応

著者：中田善久・鈴木澄江・一瀬賢一
A5判　247ページ
定価：3,850円（税込）

コンクリート新聞社　全国有名書店、インターネット書店、または当社ホームページでもお求めになれます。
https://beton.co.jp/　TEL. 03-5363-9711　FAX.03-5363-9712

コンクリート診断士試験 完全攻略問題集 2026年版

100題のオリジナル演習問題!
記述式過去問題5年分の解答例・要点

<目次>
Part 1
コンクリート診断士試験
四肢択一式演習問題と解説
1 鉄筋コンクリートの変状
2 劣化のメカニズムと評価，予測
3 調査・試験・診断方法
4 補修・補強・維持管理
年表　コンクリート技術の変遷
Part 2
2025年度コンクリート診断士試験 四肢択一問題と解答・解説
2025年度コンクリート診断士試験 記述式試験問題と解答案・要点解説
Part 3
2021～2024年度四肢択一問題 年度別　問題と解答・解説
Part 4
2021～2024年度記述式試験問題と解答案

1月下旬発刊予定
当社ホームページからなら今すぐ購入できます

●過去5年間の四肢択一試験問題を**年度別**に**フルカラー**で掲載。
●**演習問題は2色刷り**で**図表等**を使い分かりやすく解説。**設問テーマを表示**することで**効率的な学習**が可能。
●記述式問題は何をどう書けばよいか学べるように**「解答のポイント」**と**「解答例」**を収録。

共著：辻幸和・十河茂幸・鳥取誠一・藤井和俊・鈴木康範　B5判：391ページ　定価：4,950円（税込）

当社ホームページで予約受付中。全国有名書店、インターネット書店でもお求めになれます。
コンクリート新聞社　TEL. 03-5363-9711　FAX.03-5363-9712　www.beton.co.jp