石社 砕東 関各 ダンプの適正運賃獲得を 自家用 荷主等 規制対応きっかけに

関東の砕石各社は、4月からのトラック新法施行による、違法な「白ナン」に運送委託を行った荷主等への規制動向を注視している。関東で大半を占める自家用（白ナンバー）ダンプでの骨材輸送への見方は合材・生コンなどユーザーの業種・規模や地域性により差はあるが、ダンプ運賃（輸送費）が適正に支払われないがための独特の商習慣も存在し、営業用（緑ナンバー）ダンプでの輸送に短期間で切り替えていくのは難しい。当面は自家用での輸送継続を図りながら規制をきっかけに適正な運賃を獲得してコンプライアンスを徹底し、骨材の安定供給を支える輸送のあり方を見直していく必要がある。関東1都5県の大手砕石会社を取材した。

東京の砕石会社は取引先の自家用ダンプの個人事業主に聞き取りしたところ、ほとんどの事業主から車両数が少ない、資金に余裕がない等の理由で一般貨物自動車運送事業許可（緑ナンバー）は取得できない旨を伝えられた。「自家用で仕事を続けてもらうには砕石を仕入販売してもらうか、ダンプを当社保有に名義変更し運転手に雇用契約してもらうかの二択に限られてくるだろう」

別の砕石会社は取引先から営業用ダンプへの切り替えにかかるコストの補てんを求められ「日々の仕事を確約することにより、前向きに営業用ダンプの増車に取り組んでもらえる印象を受けた。適正な運賃負担や安定発注をユーザーに要望して営業用ダンプで骨材輸送を可能にする体制を構築し、建設現場関連業務などで自家用ダンプの仕事も守るのが、我々メーカーの役目ではないか」。

山梨の砕石会社は自社保有車がすべて営業用であり協力先の輸送業者には緑ナンバーの取得を促し、すべて営業用での輸送に切り替わった時点でユーザーに必要経費を含む運賃アップを求める姿勢だ。

栃木の砕石会社は自家用ダンプの規制対応よりも積載等の労働条件の改善を先決とし、自家用ダンプの労働条件の段階的な改善や、ユーザー側にストックヤードを確保してもらうなど仕事の平準化につながる取り組みが欠かせないという。「営業用ダンプでの納入を希望するユーザーに対し自家用を営業用に一挙に切り替えると大幅な運賃アップを要するため、品代とは別建てに1日の運賃を請求し1カ月単位の仕事を保証しないと納入できないと説明している」

神奈川の砕石会社は骨材の引き取り販売が過半数を占め、取引先の自家用ダンプの運転手に対し、同社での社員雇用または委託先の輸送会社への転籍、仕入販売を行うかのいずれかを提案している。「仕入販売では保証金を積んでもらうことになるが、翌月現金払いを当社からユーザーに依頼するなど、協力先を廃業に追い込まないようにしたい」。同社は他社に先駆けて積載等のコンプライアンスを徹底しており「規制対応を機に平成生まれの若い人が砕石業界で胸を張って働くことのできる砕石輸送に変えていきたい」。

埼玉の砕石会社は自社保有の営業用車両を中心に運用するなかで規制に対応した形での自家用ダンプの最適な活用方法を模索する。合材関連は営業用ダンプでの骨材納入の要望があり、納入先のニーズによって営業用と自家用を使い分けていく方針。一方、車両を保有せず、個人事業主を含む多数の零細業者と取引する砕石会社は、仕入販売の形態を取るうえで各輸送業者に特定のユーザーを割り当てるべく商流の整理を図っている。

群馬の、ある建設兼業砕石会社は以前運送事業許可を取得したが、運転手の点呼等労務管理や労働時間の制約のため緑ナンバーを白ナンバーに変更していた。今回の規制強化に伴い営業用ダンプでの合材運搬を求められることがあり近々に運送事業を再開し緑ナンバーを再取得する予定。他方で営業用ダンプの台数が極めて少ない地区もあり「特定のユーザーへの輸送を特定の零細業者や個人事業主に委託しようとしても運びきれず、ユーザーとの取引が円滑に進むか懸念している。中長期的に自家用ダンプが営業用ダンプに切り替わっていくと思われるが時期や最適な方法は現時点で不明確といえる」

内航海運の運賃算出「標準的な考え方」公表

国交省

国土交通省海事局内航課は3月18日、内航海運における適正な運賃・用船料の収受促進を目的に、運賃・用船料等算出の「標準的な考え方」を公表した。2024、25年度に内航海運業者を対象として実施した取引環境の実態調査の結果を踏まえ、内航海運業者・荷主・国が議論を行い、内航海運の運賃・用船料等を構成する費目とその算出方法を整理し取りまとめたもの。併せて「内航海運業者と荷主との連携強化のためのガイドライン」にその内容を反映し、第3版として改訂した。

「標準的な考え方」およびガイドラインの活用を促進することで発注者・受注者間における提供作業とその費用に関する認識のずれを防ぐとともに、合理的な根拠に基づく価格協議を推進し、内航海運業者が事業継続に必要な資金を確保するための適正な運賃・用船料等を収受できる取引環境の整備を図っていく方針である。

江川茂男　関西広域輸送協同組合理事長

関西広域輸送協同組合（組合員171社）は近畿2府4県の大阪、兵庫、和歌山、奈良、京都、一部滋賀の生コン輸送業者やバラセメント輸送業者で組織し、組合員合計の保有台数は営業用アジテータ車2009台・セメントバラ車325台を数える。全国最大の生コン輸送協同組合としてスケールメリットを生かし、燃料の共同購入など幅広い活動を展開しており、生コン需要の減少に対し、組合員の経営の安定化に向けた施策に取り組んでいく姿勢だ。江川茂男理事長に活動方針を聞いた。

――関西の生コン輸送の現況から。

「昨年は関西総じて生コン出荷が大きく減少し、我々輸送業者の売り上げもここ数十年で経験したことのない規模に縮小し、アジテータ車1台あたりの平均稼働率は月間13日前後と10年前対比で3分の2程度に減少している。生コンの出荷減以外にも、生産兼業組合員を含む生コン工場保有アジテータ車（自家用車）の増加による専業組合員の仕事の減少、ドライバー（運転手）不足で車両を稼働できない機会ロスもあり稼働率の向上が急務といえる。今年に入り各社の売り上げは多少持ち直してきているが、中長期の輸送需要の減少は避けられない。生コン生産者と同様に、我々も車両の集約化や協業化など選択肢を広げて対策を講じていく必要がある」

――ドライバー不足への対応は。

「中型自動車免許の新設により大型免許取得のハードルが高まったこともあり、大型トラックドライバーを仕事に選ぶ若い人が少なくなっている。様々な業種で初任給等の待遇が改善されるなかでドライバーの賃金を引き上げ、仕事の魅力を高めていくことは不可欠。組合として各ブロックで組合員に対し、ドライバーの賃金アップをはたらきかけている。日々雇用が主流の当業界に中々目を向けてもらえないこともあり、ドライバーを社員登用する動きもある。仕事の繁閑差を考慮すると全員と雇用を結ぶのは難しく、閑散期の仕事量を予測して確実に稼働できる車両に見合った人数のドライバーを社員として雇用契約し、繁忙期の不足分を日々雇用のドライバーで補っている事業所が多いようだ」

選択肢広げ対策を 輸送需要減 外国人受け入れで説明会

「一昨年に自動車運送業分野における特定技能外国人の受け入れが閣議決定され、外国人が在留資格を取得することによりアジテータ車ドライバーの業務に従事できるようになった。当組合も昨夏に登録支援機関を招いて組合員を対象に説明会を実施した。組合員の受け入れ事例はまだないようだが、外国人や女性など担い手の裾野を広げていくことは欠かせない。新たな担い手が業務に取り組みやすいように従来の無線による連絡やペラ紙の現場地図による指示だけでなく、スマホを使った運行管理などデジタル化も重要になってくる」

――運賃水準の上昇が見込まれる一方で輸送コスト高は深刻。

「関西各府県で実施される生コン値上げに伴い、組合員各社の生コン運賃は7～9%程度上昇する見込みだ。40年前対比で運賃は25%上がっているが、新車の購入費は当時から2倍の2千万円に上がり諸経費も増大している。とりわけ車両の維持修繕費がかさんでおり車両のコンピュータ化が進んだことで自社や修理工場等協力会社で故障の診断や修理をできずメーカー対応が多くなり、アッセンブリー交換になりやすいことが背景にある。組合はコスト軽減の一環として燃料の共同購入サービスを行い、組合事業エリアの『ENEOS』と『エネフリ』のスタンドであれば組合員は市場価格よりも割安の同一価格で購入できるようにしている。価格変動の大きいアドブルーも組合が共同購入を実施している」

――組合の重点活動は。

「我々に安心して生コン輸送を任せていただけるよう『荷主からのノークレーム、ノー事故』を組合員に意識付けしたい。車両の衝突回避機能等の向上により事故は減っている印象であり、ドライバーの不注意を減らし安全運転を徹底していく。毎月、安全対策向上委員会が安全について議論を重ねて実効性の高い取り組みを検討し、3カ月ごとに安全強化月間を設けて安全を啓発している事業所が多いようだ」

FKGコーポレーション バイオマス展に出展 人工石「お陰石」PR

FKGコーポレーション（熊本県八代市、福岡大造社長）は3月17日から19日にかけて東京ビッグサイトで開かれた「第11回［国際］バイオマス展」に出展し、産業廃棄物の燃焼灰を再利用した人工石「お陰石」をPRするとともに、その製造システムである「RUSシステム」の事業モデルを紹介し、パートナー契約を呼び掛けた。

お陰石は火力発電所やバイオマス発電所から排出された燃焼灰を原料とする人工石で、主に路盤材や盛土材用途として活用できる。製造時と施工時の養生過程で大気中のCO_2を吸収し、1㌧の製造・使用で計600㌔㌘（重量比約6%）のCO_2を固定化。製造工程で熱エネルギーを使用しない環境配慮型製品だ。天然砕石に比べて地震時の液状化に対して5倍以上の耐性を持つほか、施工時に石同士が結合して硬化するため洪水発生時に流されにくく、防災・減災に寄与するメリットもある。

ブースで事業モデルを紹介

灰の成分は個々の発電所や日々の条件で変動するが、同社は独自開発のRUSシステムを導入し、DX（デジタル・トランスフォーメーション）により品質管理の課題を解決している。同社開発の「FKGモニター」は、製造現場で少量採取した灰を分析し、データを本部に送信。本部で即座に最適な配合条件を算出してフィードバックし、自動で製造を開始する。

同社とライセンス契約を結びパートナー企業となることでRUSシステムを活用できるようになり、許認可申請の同行や灰の仕入れ交渉、販売ノウハウの提供に至るまで、新規事業としてのリスクを抑える手厚いサポートを受けることが可能となる。

収益は発電所から灰を引き受ける際の処理手数料と、お陰石の販売益の2軸モデル。このうち、パートナー企業は同社に灰処理手数料のうち1割を還元する仕組みとしている。事業規模に合わせた3つのプランとして、投資額約5億円のスタンダードプランは年商約4・5億円（営業利益約2・2億円）、ミディアムプランは年商2・4億円（営業利益約1・2億円）、ミニマムプランは年商7400万円（営業利益約3700万円）を想定する。灰処理工場は生コン工場と設備や製造フローが類似していることから、既存の生コン工場を改造して事業を開始する場合、初期投資を4分の1程度に抑えることも可能だ。

同社・マーケティング部兼開発技術部の奴留湯誉幸部長は「環境ビジネスの市場規模は自動車産業に匹敵する105兆円と言われている。LCA（ライフサイクルアセスメント）評価でお陰石は天然石と比較して盛土材で66倍以上、路盤材で13倍以上のCO_2抑制効果がある。カーボンネガティブを実現する本事業モデルを中小企業の新たな成長戦略として提案したい」と力を込める。

企業だより

（G＝グループ、L＝リーダー）

太平洋セメント機構改革＝▽総務部IRグループを「経営企画部IRグループ」に

同人事異動（4月1日）▽経営企画部経営企画GL（中部北陸支店業務部長）鈴木弘▽中部北陸支店業務部長（監査部監査GL）杉森一博▽監査部監査GL（同監査G）小出茂樹▽同内部統制GL（不動産事業部事業管理GL）平木正幸▽セメント事業本部営業部営業GL（東京支店セメント営業部）藤原知行▽ディシイ販売出向（セメント事業本部営業部固化材営業GL）窪木康雄▽セメント事業本部営業部固化材営業GL（九州支店セメント営業部）掛川勇▽資源事業部鉱産品営業GL（中部北陸支店資源営業部長）濱田武▽中部支店資源営業部長兼北陸支店資源営業部長（北海道支店資源営業部長）佐藤和彦▽北海道支店資源営業部長（タイヘイヨウインターナショナルベトナム出向）武久弦▽タイヘイヨウインターナショナルベトナム出向（九州支店資源営業部長）大西肇▽九州支店資源営業部長（資源営業企画GL）肥後康秀▽資源営業部営業企画GL（研究開発本部新規技術研究所環境技術GL）明戸剛▽環境事業部未来創造GL（環境事業部付）芳賀克行▽グローバル事業本部バンコク駐在員事務所長兼太平洋インターナショナル・タイランド社長（グローバル事業本部バンコク駐在員事務所）藤井俊男▽生産部生産管理GL（大分工場製造部長）宮脇良宗▽大分工場製造部長（大船渡工場製造部長）渡辺晋也▽大船渡工場製造部長（熊谷工場製造部長）田中伸一▽熊谷工場製造部長（大分工場製造部）阿部哲也▽研究開発本部研究開発推進部知的財産GL（研究開発本部研究開発推進部知的財産G）坂本好明▽同セメント・コンクリート研究所プロセス技術GL（同セメント・コンクリート研究所プロセス技術G）北澤健資▽東京支店副支店長、東京支店セメント営業部長川澄尚也▽同固化材営業部長（関西四国支店セメント営業部）佐藤美則▽北陸支店セメント営業部長（中部北陸支店静岡営業部長）加藤一宏▽中部支店静岡営業所長（セメント事業本部営業部営業推進G）飯銅和男▽北陸支店業務部長（中部北陸支店業務部〈金沢〉）大久保武史▽北陸支店技術部長（同北陸セメント営業部長）朝倉敏▽中国支店セメント営業部長（中国支店セメント営業部副支店長兼セメント営業部長）安藤昌仁▽関西支店営業部長（中国支店セメント営業部長）朝倉敏▽中国支店セメント営業部長（同セメント営業部〈岡山〉）林謙一郎▽四国支店セメント営業部長（セメント事業本部付）井口浩之▽同技術部長（同）黒岩輝之▽同環境事業営業部長（関西四国支店環境事業営業部〈高松〉）吉田光宏▽経営企画部IRGL（総務部IRGL）今野聡▽中部支店セメント営業部長（中部北陸支店セメント営業部長）佐藤満英▽同環境事業営業部長（同環境事業部長）尾関慶介▽北陸支店環境事業営業部長（同北陸環境事業営業部長）石崎真吾▽中部支店技術部長（同技術部長）玉森俊裕▽関西支店資源営業部長（関西四国支店資源営業部長）中山学▽四国支店資源営業部長（同四国資源営業部長）宇都宮昌宏▽関西支店環境事業営業部長（同環境事業営業部長）斎藤等▽同技術部長（同技術部長）石川繁樹▽同業務部長兼四国支店業務部長（同業務部長）川野圭司

同人事異動（4月11日）▽中国支店セメント営業部（関東支店松本営業所長）丸井尚幸▽関東支店松本営業所長（東京支店千葉営業所）西山亮

丸紅エコマテリアルズ人事異動（4月1日）▽常務取締役（取締役）営業本部長斉藤徹郎

縮刷版 セメント新聞

2025年に発行したセメント新聞を一冊に集約

2025

2025年（令和7年）1月～12月

2025年に発行したセメント新聞を一冊に集約。まとめ読みでこの年の業界の動きが見えてきます。見逃していたニュースを見つけたり、保存資料にも適しています。扱いやすいA4判です。

判形:A4判　発行:2026年3月31日　定価:12,100円（本体11,000円+税）　送料:440円

ホームページからお申し込みいただけます　URL https://www.cement.co.jp

発行所：株式会社 セメント新聞社　〒104-0031 東京都中央区京橋 3-12-7 京橋山本ビル 6 階　TEL：03-3535-0621　FAX：03-3535-5632