

生コン業界混乱に終止符を

セメントメーカーは 労組敵視・抜販をやめよ！

■セメントメーカーの姿勢転換が不可欠

2010年6月、生コン価格の適正化や輸送運賃の引き上げなどを求め、近畿の生コン関連事業者と労働組合は合同で「危機突破総決起集会」を開催。直後、関連労組は要求実現に向けてストライキに突入した。

広域協組は一時、生コン価格引き上げに成功したものの、ゼネコン・販売店の圧力に屈して値上げを放棄。その後、広域協組はメーカー指揮の下で率先して値下げに奔走し、一方では労組との協力関係を崩壊させた。現在では多くの生コン業者が倒産の危機に瀕している。

生コンの危機はセメントの危機でもあることは歴史が証明している。今、メーカーは値上げを目論んでいるが、生コン業界の安定なくしてセメント価格の適正化は不可能であると気づくべきだ。

- ① アウト社への販売自粛・アウト社による与信管理と品質上の問題などのリスク分を販売価格に上乗せすること。
- ② 広域協組の再建に向け、限定販売方式を止めさせる政策を打ち出すこと。
- ③ 労働組合との協力関係構築・直系工場の経営者会への復帰・広域協組の人事刷新を図ること。
- ④ セメント価格の適正化を図り、従来より約束しているバラセメント輸送の「先方引取車」を無くし、運賃引き上げを実行すること。

セメントメーカーは
今すぐ4項目の実行を！

生コン産業政策協議会 (生コン産労・全港湾大阪支部・近圧労組・関生支部) 大阪市西区川口2-4-28
Tel. 06(6583)5546

政策協議会共同ニュース

2014年
10月7日号

近畿の中心となる広域協組の再建急務

メーカーは責任ある行動を

品質低下につながる拡販やめよ！

業界を混乱させる
アウト社への拡販

太平洋セメントは過去、「アウト社へのセメント拡販は行わない」との方針をとっていた。

阪神大震災後、復興需要目当てに京都福田が神戸地域に進出し、業界が大混乱したことがあった。その時、小野田セメント（現在の太平洋セメント）は十数億円もの資金を出して工場を買い取り、混乱を収めた。

身勝手な販売政策
各地で弊害が発生

しかし、現在、その姿勢を180度転換している。

神戸や奈良、湖東地域に存在するアウト社にセメント拡販を



実行。生コン業界の混乱に拍車をかけている。結果、各地域の生コン市況は崩れ、イン社は出荷減・価格低迷で経営危機にあえいでいる。

セメント拡販は生コン価格低下を生み、必ず品質悪化につながる。太平洋セメントは身勝手な行動を直ちに改めるべきだ。

歴史の教訓を活かし
業界再建に尽力を

1979年～1980年にかけて、住友セメント（現在の住友大阪セメント）が神戸の対藻島に10億円もの巨費を投じて工場を新設した。しかし、この無秩序な投資に対し、労働組合はもちろん、業界からも強い反対の声が上ががり、結局、工場は稼働することなく閉鎖された。

現在、大阪地域の生コン業界は止まることを知らない価格競争の中で崩壊寸前の状態にあり、中心となる広域協組の再建が急務だ。広域協組の理事長はこれまで事実上「セメントメーカー間の持ち回り」となっており、本来、今期は住友大阪セメントの順番。しかし、同セメン



トは「人材不足」との理由で理事長職を辞退。結果的に木村体制を容認している。

さらに今、奈良地域の工場新設問題が浮上。この問題でも住友大阪セメントの関与が指摘されている。「業界混乱につながる新設は絶対に認めない」との毅然とした対応が求められる。

広域協組刷新・工場新設阻止を！