



## 新春のご挨拶

謹んで新春のお慶びを申し上げます。

旧年中は格別のご厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。

本年もより一層のご支援賜りますよう心よりお願い申し上げます。

元日より能登半島地震、羽田空港迫突事故が発生しました。お亡くなりになられた方々のご冥福をお祈りし、被害にあわれた方々へのお見舞いとともにより早くの復興再建をお祈り致します。また復興については我々業界各社の役目として今後努めて参ります。

昨年度を振り返ると、新型コロナウイルス感染症の感染法上の位置付けが5類に変更されて以来、世の中の風向きが変わり、いわゆるポストコロナ時代が到来しました。行動制限が撤廃され、人手の増加とともにレジャーやインバウンドの需要が国内消費を牽引し、景気回復の下支えとなりました。建設業界においても、全国的に盛んな公共工事をはじめ、都市部の大規模開発や地方での半導体工場の新設など設備投資も動き出しています。

しかしながら、原材料価格や生活必需品の高騰、不安定な為替相場、慢性的な人手不足等がマイナス要因となり景気回復の足止めとなっている実態もあります。世間一般の肌感覚では、企業の賃上げが物価高騰に追い付かず、消費者の節約志向を高めているようです。

そのような中、切断穿孔業は、高速道路やエネルギー関連のインフラ整備で比較的良好な受注環境に置かれ、保守修繕の仕事には欠かせない業務となっております。

会員各社に皆様には、是非、安全で質の良い仕事を収め、業界全体の信頼と社会的地位の向上を図り、一人でも多くこの業界での働き手が増えるよう努めて頂くことをお願いしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。

一般社団法人 日本コンクリート切断穿孔業協会  
理事長 小澤 純

### 目次

新春のご挨拶 小澤理事長	1	特別座談会 北海道・東北編	10~18
第71回名古屋例会報告	2~7	施工計画の手引掲載のお知らせ/事務局便り	19
同懇親会報告	8	JCSDA会員名簿	20
例会プレゼンコーナー	9		

# JCSDA 第71回名古屋例会

日時：令和5年10月11日(水)  
場所：愛知 ホテルメルパルク名古屋

◆第71回例会 出席35社51名 司会進行 広報委員長 久保 達博氏 (株)シブヤ

## 1. 開催宣言

15時00分進行役久保氏による開催宣言が行われ、例会スタート。



司会進行役 久保氏

## 2. 理事長挨拶 小澤理事長 (コンクリートコーリング株) より開会挨拶

皆様、全国各地からお集まりいただき、ありがとうございます。5月の東京総会時に30周年式典を合わせて行い無事終える事が出来、皆様方の多大なる協力のおかげで多くの方に参集頂き、盛況の中執り行え、こちら併せ御礼をしたい。ありがとうございました。今回は名古屋例会という事で久しぶりに名古屋に来たが、気持ち良い秋晴れで、明日の懇親ゴルフコンペもあるので参加される方は楽しんで帰っていただければと思う。我々を取り巻く現状は、経済や政治に目を向けるとウクライナのみならずイスラエルの件に驚かされている方も多いと思う。戦争状態に入るのではという事で (2023/10/11現在) 今後紛争か戦争かが起こる事が予想され、我々にどう影響するのか、特にメーカーの方は非常に心配されていると思う。併せて、しばらく落ち着いていた為替が急激に動き始めた。目まぐるしく政治・経済・世界情勢が動いているので気が許せない状況が続いている。遠い世界の話だが、本当にロシアとウクライナの事が、かなり我々にもまわりまわって影響する事を皆さん肌で感じたと思い、この件も引き続き注視しかなければならないと感じている。仕事の環境は、色々皆さんのお話を聞くと、大なり小なり波はあれど比較的忙しくされている業者さんが多いと感じる。施工の方はいいが、10月からインボイスや電子帳簿保存法の件、12月からはアルコールチェック義務化等この辺にも対応していかなければならない。来年には皆さんもご存じの通り、労働時間の上限規制への対応、本当に悩まれている方迷っている方が多いと思う。私自身も社内で全てクリア出来ているかというところでもなく、そういった悩みや迷いを持っていらっしゃる方も多いと思うので、今日のこの場を通して解決できる一助になればと考えている。是非、例会とこの後開催される懇親会を有意義な時間として使っていただけたらこの会もお役にたつので、普段お話しする機会のない方と懇親を深めていただきたいと思います。



小澤理事長 挨拶



例会風景

## 3. 地区代表報告

### ① 北海道地区代表 第一建興江島株式会社 相羽浩貴氏

2023年度の北海道は、昨年より工事発注は少ないものの、春から客単価の値上げ、更に土・日・祝日の大幅な割増等により工事件数減の穴埋めが出来た。現在までの工事の中身としては、春からNEXCOの大型工事が始まり、秋施工も終わりが見えてきた。その他、大型工事では発電所の更新工事やビルの改修工事等があった。冬期工事は、橋梁解体、耐震補強、樋門工事が多少ある。地方では道東自動車道が釧路まで延伸しており最近舗装工事が発注されたとの事。今後の見通しとしては、千歳市にラピダス (半導体工場) 建設が5兆円かけて建設されるが、2025年にライン稼働が開始するとの事で、その利用電力が道内需要の1~2割を占め、泊原発の再稼働は2027年に間に合わせたいとの話で進んでいる。今後の工事に期待したい。その他は北海道新幹線に関わる工事で札幌駅ホーム増設や車両基地新設等もダイヤモンド工事があるといった所。一方、札幌市が誘致を目指していたオリパラに関しては開催しない事となった。今後も協会を通じて、情報共有させて頂き生かしていけたらと思うので、宜しくお願い致します。



北海道 相羽理事

## ② 東北地区代表 東北カッター株式会社 高橋辰佳氏

東北は、今年の夏はとにかく暑く、旅行や仕事で関東から青森に来た方でも関東と変わらないという程猛暑だったが、今はもう涼しすぎて朝晩は暖房がないと寒いくらいにまでなっている。東北のニュースといえば東北各県の主要の祭りが4年ぶりに規制なしで通常開催したことが大きかった。私が住んでいる青森市で行われたねぶた祭りでは来場者数が6日間で269万人と東北で一番の人出となった。夏の甲子園では東北勢がベスト8に3校入り、その中でも仙台育英高校が決勝で敗れたものの去年に引き続き決勝進出し東北を熱くしてくれた。秋田では7月に集中豪雨が発生し、秋田駅周辺やアンダーパスの冠水、多くの家屋に床上浸水するなどして被害をもたらした。本題の我々の業界の現状は、毎年この



東北 高橋理事

時期の東北地区は繁忙期に入り、当社でも営業所間で応援に行く等して動いている。NEXCOで行われている床版取替ならびに修繕、耐震補強、舗装補修が盛んに行われており、いたるところで規制が張られている。NEXCO東日本管轄では今年41橋の床版取替を行う予定となっており、そのなかの25橋が東北地区内での施工となっており、当社もお客様から受注させていただき現場や、会員業者さんのお手伝いとして一緒に作業させていただいた現場もあり、今後も業者間での協力が必要だと実感している。他にはエネルギー関係の工事として、風力発電の管路の切断や、プラントの改修工事が引き続き行われている。工場閉鎖に伴う、土壌調査のためのコア採取といった仕事も継続的に行われている。各空港においても灯火の改修工事などで地場の業者さんが対応されている。また、東北地区でも污泥回収が厳しくなっている自治体も増え始め、いろんな変化に対応しながらより設備投資を進めていかなければならないと実感している。はじめの話にもどるが、あれだけの暑さになると、これから先、外で働きたいという若い世代がはたしているのかと、心配になる。わが社の本社がある青森市の専門工業者に特化した協会をつくり、高校生を対象に専門工事業を知ってもらうために説明会を開催し、人材確保につながるように各業界の魅力が伝わるような活動をしている。もちろん会社をより良くしていくことも大事で、こういった動きをしなければ将来のこの業界の担い手を確保できなくなってしまうので今後も引き続き行っていききたいと思っている。来月にもなると、特に降雪地域ではいつ雪が降ってくるかが心配になり、現場もだいぶ慌ただしくなってくるので、そういった中でも安全に努め無事故無災害でこの繁忙期を乗り切りたいと思う。

## ③ 関東地区代表 第一ダイヤモンド工事株式会社 阿部広氏

関東は工事規模が大きく工期が長い案件が多いので昨年の報告とあまり変わっていない。高速道路関連工事は、NEXCO 2社及び首都高速道路の更新工事が各地で施工と計画が進められている。NEXCO東日本発注工事では関越道・上信越道・東北道で床版取り替え工事が4カ所で行われている。NEXCO中日本発注で東名・中央道・長野道・小田原厚木道路等8カ所でリニューアル工事が行われている。首都高速発注工事としては、羽田線大師橋の架け替え工事が完了し、旧橋の上部工と下部工の撤去工事が行われている。次に日本橋上部を通っている高速道路（高架橋）を地下化（トンネル）する工事だが、現在は地下化の支障となる埋設物の切り回しと既設出入口の撤去、そして日本橋下川内の橋脚を切



関東 阿部理事

断撤去している状況。今後は開削工事とシールド工事が発注になり、2040年完成予定の大規模工事である。首都高3号線の池尻三軒茶屋区間は床版の更新のための幅員拡幅と下部工補強工事が行われている。高速道路関連工事では、NEXCO 3社（東日本・中日本・西日本）は今年の1月、新たに更新が必要な箇所を対象にまとめられた。総延長約500kmで、概算事業費は約1兆円と試算している。内訳としては、東日本が延長180kmで3000億円、中日本は延長130kmで4000億円。主な対策別として橋梁は、桁の架け替え等30kmで2500億円、床版取り替えが20kmで4500億となっている。高速道路の更新や改良に必要な財源確保に向けて、法律が改正されたので更新工事はあと数十年続くものと思われる。空港関連工事は、訪日外国人の受け入れ拡大、国際競争力を強化するために、羽田空港と成田空港の空港機能や空港アクセス線の整備が進められている。羽田空港ではJR各線から空港へダイレクトにアクセスできるように、駅舎やトンネルが整備される。もう1線の京急空港線においては、第1・第2ターミナル駅に引上線を増設して運航本数を増やし輸送力を増強・利便性向上を図る計画。2件とも空港機能を維持しながら既設構造物撤去工事が有る。成田空港は、空港基盤を整備して年間発着容量を50万回に拡大する計画を進めようとしている。現在はB滑走路を2500mから3500mに延伸する事前工事として、東関東自動車道の迂回工事が着手された。また次の計画としてC滑走路を新設し、空港ターミナルを集約してワンターミナルに整備、アクセス鉄道や空港内道路の改良を行いアジアのハブ空港をめざす計画が進められている。電力関連では、現在 日本には再生可能エネルギーや原子力発電などを活用してカーボンニュートラル達成しながら電力の安定供給することが求められている。原子力発電に関しては関東圏唯一の原子力発電所となる東海第2原発、新潟県にある東京電力柏崎刈羽原発の2カ所で10年以上安全対策工事を行っているが、再稼働の見通しが立っていない。日本の原発は稼働中と再稼働予定の原子炉が33基有るが、今は西日本の10基しか稼働していない。東日本に多い沸騰水型原子炉17基が、すべて稼働していない状態で、

電気代が高い要因となっている。水力発電はデジタル技術を活用した既存発電所の有効利用や建設後50年から100年を超え高経年化した既存設備のリプレースによる発電電力量の最適化・高効率化を進めている。東京電力・電源開発・各自治体保有の発電所で発電設備更新に伴う発電機基礎の解体や取水管基礎の撤去が神奈川・埼玉・群馬・栃木・山梨・長野・富山で行われている。関東圏では毎年大小10カ所程度発注になり、発電所の規模や仕様にもよるが1カ所あたりの受注額が高く、短期間で効率よく施工できる工事となっている。また発電設備がない既設ダムに新たに発電所を設置するダムの再開発計画も進められている。再開発工事(建築工事)は、現在都内では延床面積10000㎡以上の大規模プロジェクトが計画を含めて約300カ所進められている。主だった計画として新宿・虎ノ門・品川・渋谷・池袋・豊洲・日本橋など5000億規模の投資案件が動き出している。先月 鉄骨が落下して死亡事故が発生したのは八重洲の52階建ての高層ビル。鉄道関連工事は各所で鉄道新設・延伸・高架化計画が進められている。メトロの豊住線と品川地下鉄がこれから始まり、品川駅では京急線の連続立体交差・リニアの駅舎など再開発工事と並行して巨大プロジェクトが進行中。また新宿駅では新宿駅グランドターミナル計画が進められている小田急線と京王線の駅ビルを立替と周辺の再開発が今後本格的に行われる。関東地区 特に都内は大規模な工事(いわゆる東京大改造)が進められるので、我々の工事は当面確保できるものと期待される。

#### ④ 東海地区代表 東海カッター興業株式会社 後藤諭氏

愛知県はご存じの通り、工業出荷額は43年連続の1位、日本全国の約15%を締める工業が大変盛んである一方、農業出荷額も全国6位と非常に産業の盛んな県である。また、最近では、ひつまぶしやみそかつなど、名古屋めしも広く有名になり、もしもお時間あれば、是非ご賞味いただきたい。愛知県をはじめとする東海地方では、道路の方は、床版取替工事は中央道と東名阪自動車道で相次いで発注され、様々な業者の皆様が施工をされている。また、東名、名神も各所で工事が行われ舗装修繕工事や耐震補強等も発注され着工されている。また、愛知県と富山県を結ぶ東海北陸道は北の方では4車線化のトンネル工事が始まり、南の方では耐震補強工事が進んでいる。また、新設では、東海環状道の岐阜県の工区岐阜市北部の山県から西部の大野までの高架橋の架設、福井県から長野県に至る中部縦貫道の高山から松本までの新設工事、愛知県の東部から長野県の南部までを結ぶ三遠南信道の新設も続いている。愛知県では、明治用水頭首工などの農業関連投資や名鉄知立駅周辺の工事、名鉄瀬戸線立体化工事、桃花台線の撤去工事など鉄道関係の工事、名古屋城周辺エリアの愛知県体育館やその周辺整備工事など非常に多くの工事があり、各現場でカッターやワイヤーソーの工事が出ている。民間工事は、工業県ということもあり、トヨタ自動車や日本製鉄などを初めとした工場内の工事もある程度発注されているのと共に、東名阪自動車道や中央自動車のインター周辺に物流倉庫が続々と建ってきており、その目地切り等も出てきている。名古屋市内中心部でも様々なビルが建て替え時期に来ており、私たちの工法を用いた解体工事も行われている。リニア新幹線の関係では、名古屋駅周辺の諸工事やシールド工事も進んできており、27年は厳しいにしても早期の開業を目指して進んでいる。私共としても江島産業様やウォールカッティング様と過剰な競争にならないように今のお客様を大事にした取り組みを行うようにしている。今後ともどうぞ宜しくお願いしたい。



東海 後藤理事

#### ⑤ 関西地区代表 コンクリートコーリング株式会社 藤尾浩太氏

まず、梅田北エリアに関して。大阪駅の北に2000年代初め迄、大規模な貨物ヤードがあったが、郊外へ移転した事で、「大阪最後の一等地」として注目され、再開発事業がはじまっている。高層ビル群より先行して「うめきた駅」が今の大阪駅の隣接地下に建設され、3月18日にめでたく開業を迎えた。これにより関西空港、和歌山、南紀白浜方面へのアクセスが向上した。この「うめきた駅」を中心に色々な新路線整備計画が一気に現実味を帯びる事になる。例えばJR・南海が事業主体となり、難波駅までアクセスできる「なにわ筋線」は現在整備中。2031年春には南海電鉄としては待望の梅田へ乗入れできる事になる。また阪急電鉄が半世紀に渡り構想している新大阪駅へアクセスできる「新大阪連絡線」も、十三駅と繋ぐ「阪急なにわ筋線」と合わせて整備する事で現実性が高まった。阪急電鉄では他にも大阪空港(伊丹)へ地下鉄で繋ぐ「阪急大阪空港線」も検討しており、時期は公表されていないが、「うめきた駅」開業により同じく現実性の高いものとなってきた。大阪・関西万博、IRについては、会場予定地の夢洲では未だ工事の始まらない更地が多く、風が吹くと砂ぼこりが舞っている。海外パビリオンの工期がタイトで、府市が業界団体のトップを集めて熱弁を振ったそうだが、セネコン側からは「何を今さら」と厳しい目を向けられている。そこには幾つもの高い壁があり、例えば電力の開通は万博開催の8か月前、下水道整備は3か月前の見込みとインフラが未熟な状態。また会場は大阪湾の埋立地にあり、二か所のアクセス道路では決して充分とは言えず、加えて資材の高騰、人手不足は国内産業全ての課題と不利な要因が幾つもある状態を乗り越えなくてはならない。パビリオン等の建



関西 藤尾理事

築工事は先述の通りだが、土木工事としては大阪メトロ中央線を会場まで延伸する工事が行われており、こちらは順調に進捗している。更にIRを万博会場に隣接するエリアへ予定しており、事業者の初期投資額は1兆2700億円、開業は2030年秋頃になりそう。こちらも着工すると万博工事とラップすることになり、益々人手不足が大きな課題となりそうである。またIRができる事により、メトロとは別ルートで会場まで乗入しようと様子見していた鉄道会社の新路線建設が連鎖的に現実身を帯びてきている。参考として、万博の建設費は誘致当初1250億円だったが、最近では人件費と資材高騰により1.8倍の2300億円にまで膨れ上がっている。

#### ⑥ 中国・四国地区代表 株式会社コンセック 野田隆氏

今年は全国的に7月から9月中旬まで猛暑が続き中国・四国地区でも、現場では熱中症対策などを強化して施工をおこなった。今期の中国自動車道床版取替工事も一段落し島根原発関連工事も進んでいる。再稼働は来年8月となっており5月末までに工事を完了させると聞いており作業員3,600名が急ピッチで工事を進めている。上期の動きとして、施工予定が下期にズレ込むなどして予定していた工事量が思った程多くない状況で推移したが、コロナも当社の社員も数名感染したが現場が大きく遅れる事は無かった。下期については工場の大規模改修工事や水力発電所の設備改良工事・浄水場の耐震補強工事・製鉄所のライン設備の改修等が多く控えている。橋梁工事でも鋼製支承の取り換えや補強工事・トンネルの補修工事など下期にかけて動きが集中しており上期の不足分を補うために効率よく進める。その他コンサルからの問い合わせが多くなっており、既設水門の改修工事や沖防波堤解体・既設棧橋撤去後の再開発・砂防堰堤のスリット切断等がある。その他に製鉄所の高炉改修工事も次回の予定は5～6年後と聞いており間隔が長くなっている。最近では地金切断等の話が有れば工程を短縮できる様に色々試験体を作成し試験施工を繰り返しており、乗り込む時には施工技術を確立して現場に乗り込む様に進めている。今期は切断対象物がコンクリート以外の鋼製部材の切断の問い合わせが多く部材に硝酸などが付着したものを切断する事が出来るか？など特殊切断の話もある。山陽新幹線の高架・橋脚など耐震補強工事が始まると、JRの設計担当者から話が出て来た。四国地区では、ダムの放流管増設工事が2件ほど進んでおり、他に橋梁耐震補強工事も毎年発注されている。今月からインボイス制度がスタートしたが、一人親方の対応がまだまだ不十分で周りの様子を見て決める様にしたい。2024年問題も頭の痛い問題で、大きい現場では土日祝日は閉所となる様になるが、休日でない施工が出来ない現場（工場や工期が厳しい現場・大規模物件等は24時間施工）も出て来ると思う。ほかにJR関連も夜間・深夜施工等もあり、工夫が必要になっている。



中国・四国 野田理事

#### ⑦ 九州地区代表 株式会社コムカット 河口幸史氏

9月に九州の切断専門業者の集まりがあったのでお話しする。全体的な推移は横ばい、これから発注予定の橋梁解体の見積り等は増えてきている。見えない部分はあるが、徐々に増えてきている様子。民間工事については、構造物解体・建築関連・ワイヤーソー工事・水力発電所の基礎の撤去工事等が途切れなく発注されている。また工場内の目地切り・ドライカッターも増えてきている。水道カッター工事が増えなくなっているが、カッター機の性能が良くなってきており、土木業者とか水道屋業者が、自分達で切っているのではないかと感じている。電気カッターも病院や食品関連で増えてきていて、設備投資した分、利益に反映されているとの事。鹿児島県の馬毛島自衛隊と米軍基地では、無人島に滑走路を作るという4～5年プロジェクトで、今年から着工しており、地元では現在2,000名くらいの作業員で港湾の整備や宿舍の整備を行っており、来年には我々の出番ではないかと思われる。また発注金額も追加で増額されているようである。人材不足は深刻な状況。弊社では3年間の技能実習生を取り入れていたが、3年経って仕事を覚え、これからという時に帰ってしまったので、次回は5年間の就労ビザで長期に日本で働きたい外国人の人材を取り入れたいと思っている。国内で求人募集をしてもなかなか集まらなく深刻な問題で、弊社で25歳の社員が別の土木業者で、残業無しで手取り35万でというところに行きたいと言って退職した。この業界は土木でも専門業でスペシャリスト的な仕事だと社員には言ってきたが、最近のニュース等で、現場で事故が起きたりすると若者達へのイメージが悪くなる。事故対策や機械の性能が良くなってきているので、今後の課題として対応していきたいと思う。弊社も週休二日制を取り入れたが、発注側も土曜日休みなら金曜日とか月曜日に変更してくれる事もあり、進めていくことが大事だと感じる。今後の問題等皆さんと意見交換や情報交換等させていただき、色々な事にチャレンジしていきたいと思う。この業界の更なる発展の為、努力していく所存なので宜しくお願いしたい。



九州 河口理事

#### 4. 委員会報告

##### ① 企画委員会 田中芳宜委員長 (第一ダイヤモンド工事株式会社)

先程話が出た12月からアルコール検知器の使用が義務化や、例年4月から行われる労務系の問題等、我々に直結した大きな問題がある。在京の施工会社さんにヒアリングをしているが、ベストアンサーがない状態。色々情報を収集し、今後も皆さんにご報告出来る事があれば、この場やメール等を通じて報告させていただければと思っている。事務局に落合さんが入られて2年目で、1年経過後で順調に仕事をこなしてくれており、運営は順調に進んでいる



企画 田中委員長

##### ② 広報委員会 久保達博委員長 (株式会社シブヤ)

広報委員会ではニュースレターNO.62を8月に発刊した。ご協力いただいた皆様には感謝を申し上げる。内容としては総会・例会記事と歴代理事長をお招きして開催された創立30周年記念式典を掲載した。次回ニュースレターは2024年2月発刊予定で、コロナ禍で中止していた座談会を開催する予定。東京・大阪・福岡で各2回開催したが、まだ行っていない北海道・東北地区共同で、11月9日札幌にて開催させていただく事としている。出席者はエジマ太田様・第一建興江島相羽様・東北カッター高橋様。皆様にご協力をお願いしたところ快くお引き受け頂いた。座談会は過去6回行ってきたが、毎回編集に困るくらい内容が濃く盛り上がってきたが、今回も2月発刊号を皆様にお楽しみいただけたらと思っている。また、毎回お願いしているが、是非皆様からの情報・企画の提供等あれば、事務局宛にお寄せいただければ有難い。ニュースレターの充実と当協会の発展の為に活用させていただく。ちなみに2024年8月刊行号の記事は国際委員会のWOC研修ツアーが久しぶりに開催されるので、そちらレポート記事を中心に掲載を予定している。



広報 久保委員長

##### ③ 調査委員会 砂川高寛委員長 (第一カッター興業株式会社)

今年(2023年)の7月に各種施工計画の手引きを更新した。協会のHPから最新版をダウンロードできるようになっているので、古いものをお持ちの方は最新版の取得をしていただければ、と思う。また、9月に施工会員様には施工価格のアンケートを事務局から送付されているかと思うが、回答期限が今月(10月)中となっているので皆様ご協力を宜しく願いたい。先程、法改正の話も出てきたが、今月厚労省の石綿則が強化され、我々施工業者・事業者に対する規定が追加された。詳細について調査しており、なんらかの形で皆さんに共有できればと考えている。



調査 砂川委員長

##### ④ 国際委員会 渋谷憲和委員長 (株式会社シブヤ)

例年のワールドオブコンクリートについてのご説明をさせていただく。来年2024年1月23日から25日迄ラスベガスにおいてワールドオブコンクリートの50周年の展示会が開催される。それに併せてIASDSの総会も開催される。現在皆様のお手元にも郵送で届いていると思うが、スケジュールは2024年1月21日成田空港を出発し、サンフランシスコを経由し、到着日のうちにラスベガス入り。22日ラスベガス自由行動。23日全員で会場入りしバッジの受け渡しや記念撮影。24日自由行動で展示会の見学。25日ラスベガスからロサンゼルスに移動しユニバーサルスタジオに行き、翌日ロサンゼルスから成田に帰ってくるという内容。以前に比べ円が安くなっており、費用がかさんでいるがご理解いただければと思う。スケジュールの中で24日が展示会となっているが、その日はIASDSが総会を行う予定。総会を終了後、全世界のメンバーが集まるパーティも開催されるので、この会にお出でになりたい幹部の方がおられたら、是非インターナショナルの雰囲気味わっていただけたらなあと思う。また、広報委員長からもあった通り、レポートをニュースレターに掲載させていただくので、参加の皆様にはご協力をいただきたい。



国際 渋谷委員長

⑤ メーカー部会 清水正史メーカー部会長 (理研ダイヤモンド工業株式会社)

今回の地区報告で大阪万博の予算が大幅に上がったとの話があったが、原因は材料代の高騰が主因である。ダイヤモンド工具はほぼ100%外材・輸入材を使用している。ボンド部分に使用する金属粉はレアメタルで、コバルトやニッケル・タグステン・タングステンカーバイト等どんどん高値になっており、円安の影響も更に受けている。実際にそれぞれのメーカーが値上げのご連絡をさせて頂いていると思うが、1割程度の値上げでは追いつかないという現状。このような状況をご理解いただき、各メーカー営業それぞれが色々お願いをさせて頂くと思うがご理解いただきご協力下さるようお願い申し上げる。また、メーカー部はまだ今期開催しておらず、近々に開催を予定したい。メーカー会員の皆様はなるべく早めにご案内するのでご参加頂き忌憚のないご意見を頂けたらと思っている。



メーカー 清水部会長

5. 技術情報 プレゼンコーナー (関連記事P-9に掲載)

湿式コンクリートカッター AZZ 6シリーズ (AZZ356/406/506)

仲山鉄工株式会社 仲山 浩太郎氏



プレゼン風景

6. 事務局報告 落合事務局員

落合事務局員より以下の報告が行われた。

- ① 会員移動 なし
- ② 事務局への照会事項 (令和5年4月～令和5年10月末迄) 計42件
- ③ 令和6年度定時総会の予定 令和6年5月22日(水)アートホテル日暮里

7. 閉会の辞 高橋副理事長 (第一カッター興業株式会社)

皆さん長い間お疲れ様です。今日は各地区の理事の方から報告いただき、旺盛な事業環境であることを改めて認識することが出来た。並びに会員の皆様方の横の繋がりとかがまた深くなっている事も実感することが出来た。その中で休みとか、待遇・単価の向上。そういった取り組みも行っておられる事も再認識した。私は会社の中で「価格の優等生」と言われる卵でさえも今値上げしているのだからカッターの値段なんてずっと変わっていないのだから頑張ろうよ」と言ったりもしている。担い手確保だと委員会の中では法改正があらゆる所でアルコールチェックや石綿則だとか出ていた。冒頭小澤理事長から2024年問題に向けて皆さんで相談して解決出来ていく場あるようになりたいとおっしゃっていた。来年の2月にテールゲイトリフターいわゆるパワーゲイトリフトの取り扱いに対しての特別教育の義務化されるが、私共の会社ではインストラクターを4人とした。またその4人も自社の教育だけではなく皆さんに対してもお手伝い出来る事があれば、その特別教育ぜひ使っていただきたいと思っている。こちらに関しては直接でも、協会を通してでもよいのでご一報いただきたい。また、皆さんの中でも同じようにインストラクターとられている方がいるのであればそこでチームを組んで全体で特別教育を全員が受けている状態で2月を迎えられたら、それこそ業界にとって有益なので、是非またご相談頂けたらと思う。長時間、皆さん有難うございました。



閉会挨拶 高橋副理事長

以上、17時15分プログラムは全て終了し、盛況の中例会は閉幕となった。

例会終了後、同ホテル2階平安の間にて17時30分より懇親会が催された。(次ページ記事掲載)

## 懇親会

例会に引き続き17時30分より、同ホテル平安の間にて、懇親会が執り行われた。恒例の宮崎文隆氏（㈱クライム）の司会により、小澤理事長（コンクリートコーリング㈱）の開会挨拶後、渋谷副理事長（㈱シブヤ）による乾杯の発声で懇親会がスタート。参加会員の皆様は大いに盛り上がり、様々な話題に花が咲き、和やかに懇親を深められた。盛況の中19時30分、稲積理事（江島産業㈱）の中締めでお開きとなり、散会となった。



懇親会開会 小澤理事長



乾杯 渋谷副理事長



司会 宮崎氏



後 左から 川村氏 砂川氏 高橋(辰)氏  
前 左から 淡路氏 佐藤(英)氏 高橋(正)氏



後 左から 平峯氏 萩原氏 貴島(武)氏 下村氏  
前 久保氏 目黒氏 小澤氏



後 左から 藤尾氏 松村氏 柳氏 濱田氏  
前 左から 貴島(恵)氏 稲積氏 阿部氏



後 左から 酒井氏 関家氏 安井氏 田中(芳)氏  
前 左から 宮崎氏 渋谷氏 太田氏



後 左から 鈴木氏 仲山氏 齊川氏 高梨氏  
前 左から 平田氏 古山氏



後 左から 横田氏 佐藤(隆)氏 田中(俊)氏  
杉野氏  
前 左から 加藤氏 山祿氏 橋戸氏



後 左から 後藤氏 西澤氏 田中(隆)氏  
落合(え)氏  
前 左から 河崎氏 清水氏 河口氏



後 左から 野田氏 西尾氏 落合(則)氏  
前 左から 長崎氏 鶴田氏 相羽氏



中締め 稲積理事



使いやすさ・安全性・信頼性がさらに向上！  
**新型コンクリートカッター AZZ6シリーズのご案内**

**AZZ 356**

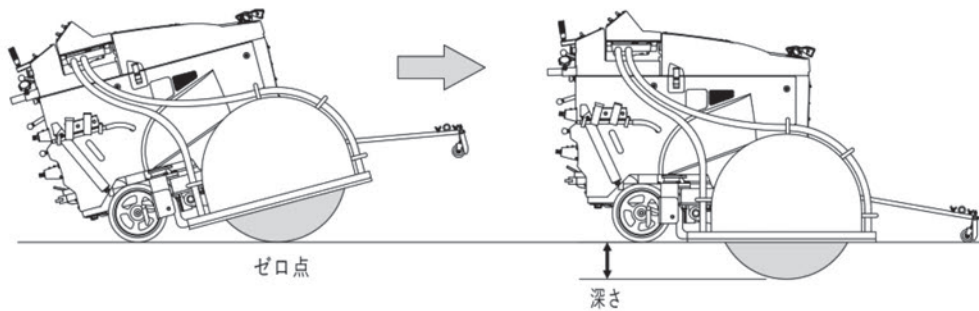
**AZZ 406**

**AZZII 506**



搭載エンジン	Kubota WG1605 1537cc
最大出力	42.5kw (57ps) /3,600min-1
連続定格出力	30.5kw (41.5ps) /2,400min-1
走行	HSTレバー調整 前進：切削0~1km/h 廻送0~4km/h 後進：切削0~0.5km/h 廻送0~1.5km/h
バキュームユニット	吸気量：2.0m <sup>3</sup> /min 排水ポンプ吐出量：9L/min
燃料タンク	14.2Liter

■切断深さなどを手元で確認！操作データ表示器(N-MOS)を搭載可能



■燃料切れや吹きこぼれのトラブルを軽減



**仲山鉄工株式会社**

〒426 - 0055  
 静岡県藤枝市大西町3丁目14番地の1

TEL : 054 - 635 - 1383  
 FAX : 054 - 635 - 0418

JCSDA特別座談会

[切断・穿孔業幹部編] (北海道・東北地区共同開催)

当NEWS LETTER既刊47号より、毎年1回の特別企画として座談会を行い、様々な視点から当協会がベースとする切断穿孔業界への意見をうかがい、記事として掲載させていただいております。今回は第7回座談会を「切断・穿孔業幹部編北海道・東北地区共同開催」として、同地区の施工会員3社の皆様に参集をお願いし、開催させていただきました。

- 開催日時及び会場 : 令和5年11月9日 18時よりに国際パミール (札幌) 5階にて
- 出席者 : 太田 俊生様 (株式会社エジマ 専務取締役)  
 相羽 浩貴様 (第一建興江島株式会社 取締役営業本部長)  
 高橋 辰佳様 (東北カッター株式会社 代表取締役社長)  
 (席次順)
- 進行係 : 久保 達博 (株式会社シブヤ 広報委員長 後半進行)  
 清水 正史 (理研ダイヤモンド工業株式会社 広報委員 前半進行)  
 落合 えみ (事務局)

清水：本日は皆様忙しい中、また高橋社長様には遠路青森からお出でいただき、誠にありがとうございます。今回の座談会企画は経営的な立場の皆さんにお集まりいただき、話題としては5つ準備致しました。今回はかなり懇意なご関係の皆様です、活発なご発言をいただけたと思います。まずは皆さんで乾杯しましょう。乾杯!!



乾杯で座談会スタート

切断穿孔業界に至る経緯、経歴

清水：では話題の1番から、この切断穿孔業界に入る経過経歴をお願いします。では太田さんからお願いします。

太田：この業界に入ったのは、まず学校出たから、水道屋の現場代理人の見習いみたいな仕事をしていました。水道屋なので建物内の管を継いだり。いつも現場で職人さんを見て、ものすごく職人になりたいなりました。それで親方へ職人になりたいんだって言ったら却下されて、なんだかつまんなくなり辞めました。とにかく何でもいいから職人になりたいと探して、たまたま舗装切断工募集っていうのがあって、職人の道だと思ってとりあえず面接に行ったら、いきなり一緒に現場に連れていかれて、こんなことやるんだ、面白いだろう、って事で、面接から1週間後にはカッター作業にもう1人で出ました。

清水：エジマさん自体はその頃、会社創ってどの位だったんです？

太田：自分入った頃は、布下の親父（創設者社長）が立ち上げてから20年は経っていないかあ。それまでは何人かでね、もうとにかく忙しくて、それが昭和50年代に更に仕事量が増えて、で補充になったようで。今じゃあ会社の人の中で自分が一番古くなって、布下社長の直系で、まだ現場出て、最後の弟子かな。それ以降一緒に現場出るとかそういうのは殆どなくなってきたから。親父は遊び好き風を装い、もう日中は行動しないで。夜になったら、一滴も飲まないのに、町なかを徘徊してお客さんがいたら支払い等しててね。

落合：夜回り先生みたいですね（笑）。

太田：そうそう、だからいまだに年配の人はとにかくエジマって名前聞いたら辰雄（布下社長）元気かって。夜の  
世界で巷で遊び歩いていた仲間なんで。あれがあったから今でも滝川で商売が来ているんだと思います。

清水：元々布下社長さんは滝川からでしたか？

太田：札幌から滝川に出したんです。滝川ってほとんど何も無い。だから親父はどう考えていたのか判らないけど、  
滝川に来てものすごい販路がありボリュームがあったんですね。それで、地道に近場からスタートして、ど  
んどん広がって行って、翌年にはもう、すぐ旭川を出した。

清水：実際、その時代ではライバル会社はあまりないでしょうからね。

太田：ほとんどないんだね。札幌しか。

清水：札幌から滝川って結構な冒険ですよ。

太田：だけど、未開地だからさ。さすがにやっぱり北海道なんか中央  
は札幌だから、仕事量的には全然違うかもしれない、でも開拓  
するには、ものすごいエリア。翌年に旭川出して、3年後に  
はもう北見に。それだけどんどん出して忙しいから人も入れる、  
もう1年足らずでどんどん出す。うちのやり方、それから稚内  
出す。



（株）エジマ 太田俊生氏

清水：その頃の1人の売り上げは相当な金額なんですよ。

太田：当時でね、カッターだけで、月300万円仕事してたのって普通だったなあ。もう仕事してる時間ばかり、金  
使う時間がないから貯まっていく一方で。若い相羽さんとかはわからないかもしれないけど、昔、北海道っ  
てもう冬は仕事ほぼないからから、冬場に一齐にお金使っちゃう。今の変動性じゃないけど極端な変動性、  
夏稼ぐ、冬場遊ぶ。昔の話だけだね。

清水：北海道で、切断穿孔業界の、相羽さん達の会社等ライバル企業との関わりの中で色々人間関係を作られた事  
って、大田さんの役割は大きいですよ。

太田：黙ってたり何もしなければ、まずいなあ、って思っていましたね。随分前になるけれど、たまたま建興さ  
んが友の会に入ってくられ、ぽっと広島の例会の時に白石社長が来られて、その時にちょっと話して、それ  
からですかね。

清水：それまでは全然話したことはなかったんですか？

太田：もう全くなかった、言っちゃいかんもしれんけど犬猿の中みたいなものね（笑）。道内業者自体も殆どそ  
ういう付き合いはないって感じでしたね。

清水：その頃は全国的にそんな感じでしたよね。ありがとうございました。それでは高橋さんお願いします。

高橋：はい、自分は高校卒業して大学に行かせていただきました。当時バスケをずっとやっていた高校の先生に推  
薦かけていただいて、大学に入らせていただきました。入学してその年に母親を亡くしまして。19歳の時で  
した。現在会長である父からは幼少期からずっと、『お前には絶対に後を継がせない』って言い続けられて  
きたので、それもあって教員免許取得を目指してました。高校の先生になって、バスケの指導者になれば  
なっていくふうに考えていました。もうずっと言われました、姉が男だったらと。

清水：それは何でそんなこと仰っていたんでしょう？

高橋：性格ですよ。私はもう母親似で、姉が父親似でしたから。私が中学に入ったころに会社が今のところに移  
って、それからはあまり会社の事がどうなっているかはわからなかったんですが、大学1年の時に母を亡く  
してからは、父と話す事が増え始めたんです。県外の大学だったんですけど親も父しかないし、姉もその頃  
仙台にいたので、事ある毎に帰って、父と話す機会が増え始めました。それまで継がせる事に対して全然言  
ってこなかった父ですが、私が大学の先輩と一緒に青森に行ったときに、当時まだお酒を飲んでた父が酔っ

て帰ってきて、先輩達との会話のなかで初めて出たんです。そういうニュアンスの事を言ったので、そう本心はそう思っているんだと初めて知りました。それでも教員免許はとりあえず目指して、教育実習もそれは最後までやろうと。ただ父のそういう思いがあるので就活はせず、大学4年の冬時期に全部単位取り終え、荷物まとめて地元に戻り、卒業まで東北カッターでバイトしたんです。始めてすぐに、まだここにいちや駄目だなと思いました。東北カッターにはまだ駄目だと思い、父にお願いをして、ちょっと外に行かせていただけないかと話をしたんです。いろいろなやりとりはあったのですが、最終的には横浜の浜田工業さんに3年間お世話になることになりました。

久保：3年間どうでしたか。

高橋：神奈川で仕事させていただいたことはいい経験になりましたが、まだそのときの自分の意識というか、全然駄目でした。今でも浜田工業さんとは仲良くさせていただいています。営業をやることになりましたが、作業員の方たちにすごくよくしていただき、本当にお世話になりました。



東北カッター(株) 高橋辰佳氏

久保：東北カッターさんに戻った当初、本社ではなく盛岡だったのは何故ですか？ 盛岡で最初は工事ですか？

高橋：まだ青森に戻りたくないという想いもありましたし、青森に戻る前に営業所を知りたくて。盛岡でも営業です。県央をから南の方を任せられ、行ったり来たりして営業してましたね。そして1年目の冬に震災でした。

清水：あー、あの年なんですね。地震の時にはどちらにいらしたんですか？

高橋：花巻市の国道4号線を走っている時でした。聞いたこともない携帯の音が鳴っているなどと思ったら、道路が波うっているんですね。おかしいなと思って後ろ見たら、釜石道を見るとちょうど掲示板が見えて、すぐに赤点減になっていたの、これはおかしいなと。それからもう高速道路は使えないので下道で会社に戻って。当時、携帯がガラケーだったのでワンセグで、どうなっているのかを見て。電気はもう全然3日くらいきませんでした。私だけ独り身だったので常に会社にいるようにして、油だけ盗まれないように会社の敷地内で寝たりもして。現場へ急遽呼ばれる事とかもありましたし、とにかく油もかき集めましたね。

久保：盛岡は何年いらっしゃったんですか？

高橋：4年いました。その間に結婚しました。式を挙げて妻も仕事を辞めて盛岡に来てすぐ後に、急に来年から青森に来ないかと。ちょうど震災の翌年、仙台営業所の話もあり、おそらくそのあたりから次の世代等の事も念頭にあったのかも知れませんね。今までなかった状態なのでそういうのも考えていたのかなど。その次の年の春に青森に戻りました。大学卒業前に青森に戻ってバイトしたとき以来でしたね。

清水：最初から子供の頃から後を継ぐぞ、みたいな世界より、そういう過程があったから良かったのでしょうか。それでは相羽さんお願いします。

相羽：自分はずいぶん、きっかけは自分より2歳上の方がいて、野球一緒にやったんですよ、草野球。日曜日集まって野球チームやって、その人と親しくなって、こういう仕事してるんだと。僕はその時は保険会社にいたんですよ、5年ぐらい。滝川にいて滝川で就職をしたんですよ。普通の電気屋さん、末廣屋電機。それからいろいろと転職はしてたんですけど、血液等を検査する臨床検査センターそういうところにも勤めて、検査技師ではなくて営業の方で、ずっと営業でした。その後日本生命に23歳で入って、ちょっと自慢じゃないですけど、20代で年収700万ぐらいありました。

久保：契約をよっぽど取ってたんですね。

相羽：運も良かったかもしれない。最初の2年か3年は年収300万。部下が出来てくると上がる仕組みなんです。固定足す歩合給みたいなんで、その代わりですけど、出費も絶えないんですよ、部下に使うお金とか。一

応そこにいた時は滝川支部長補佐っていう役職でNo.2だったんです。給与も20代半ばぐらいで上がり、もったいないと思いつつも、結構毎日のように飲みに行ったんです。働いてる同じ保険屋さんでも飲食業で勤めてる人も結構いて。多種多様な人がいて、やっぱりそういうところ顔出ししたりとかもあるし結構お金も使ってたんです。それで野球だけはずっと続けてたんですよ。高校でもやってて高校卒業してからもずっと野球を続けて、そこで知り合った人が第一建興江島になる前の第一建興株式会社で働いてる人で、仲良くやってたんですよ。工事施工でクッターやってた方で。札幌が本社で、滝川・道北営業所がちょうど3年目ぐらいだったんですね。それで声がかかって、自分もちょうど26、7歳位だったんですね。

**清水：**収入がよかったのね。

**相羽：**収入は良かったんですけど支出も多くて安定しないんですよ。これ自分の問題ですけど、そういう仕事やってたら、毎月頑張らないとやっぱりそれを維持出来ない、公務員じゃないんで。それで第一建興の仕事っていうのは、全く真逆なんで、収入はガクッと下がるけども、逆にお金使わなくて落ち着くんじゃないかなと思って。5年経ってちょっと自分の中で人生変えるみたいな、充実してた訳じゃなかったんで。それで声掛けて貰って、ちょっとどんな仕事やってるか見に行くかな、ぐらいの感じだったんですけど。それで最初はクッターの仕事だったら、そんな難しくないなと思ったんですよ。一緒に付いて行って助手席に乗って仕事してるのを見せていただいたりとかしたんです。こういう仕事楽しそうだなと思って、まだよくわからないから。ただ、ある日、急に、電動ピック持ってタイルを剥がすはつりの現場に行かされて。その時はまだアルバイト代やるからちょっと来いって言われて行って、もうそこで腕も上がらないしはつりは駄目だなと思って、やっぱりやめるわって言ったけど、こんな仕事なんてお前、年に1回もあるかどうかだよ、と言われて。それで、じゃあやってみようかなと。ただ、僕、営業の方で期待されてたけど、あんまり喋りが得意ではなかったんで、大丈夫かなあ、もしかしたら不採用かなと思ったりもしたんですけど、声をかけてくれた人が、プッシュして何とか説得してくれて入りました。

**久保：**営業で入ったのですか？

**相羽：**営業も現場も両方、2人しかいなかったんで。僕は3人目に入ったんですよ。当時はトラック2台で2人しかなくて滝川は。当時本社自体もそんなにいなかったんで、社員全体でも15～6人とかですか。滝川出して3年目だったんで、本来だったら売り上げも上がってなかったら減らすか、もう閉鎖するか、出したばかりで3年目だから、やっぱりもう1人入れて、もうちょっと頑張ってみようかって思ったんでしょうね。僕は入ったんですけど、ぱっとしなかったんですよ。期待に応えられなかったんですけど。営業1本でやれって言われた訳じゃなく現場もやって。それでも入ってから4年位やってたんですね。その間に僕の上の先輩2人が辞めちゃったんです。僕だけになったんですよ。その辞めた人が1人は下請けに、1人は辞めちゃって。



第一建興江島(株) 相羽浩貴氏

**久保：**今、滝川はないですよ。

**相羽：**6年か7年、置いてあったんですが僕が閉めたんですよ。一時期は1人でやって、閉める頃は景気もあんまり良くなかったんですよ。その時に、社長に札幌出てくるかって言われて、ちょっと迷ったんですけどね。1回も地元出た事なかったんですけど、白石社長と話して、とりあえず1年だけ札幌行ってみようかと出て、賃貸に住んで。札幌でもずっと工事の方でした。当時飯山常務、白石社長がもうバリバリ営業2人でやってたんですよ。スーパーゼネコンだとか、そういったお客さんも多数いて。当時から施工管理の方に力を入れており、作業しちゃう駄目だよみたいな、元請が結構そういう志向があって、施工管理を重視して、下請け協力会社に施工は頼ってました。自分が入った時から、クッタートラック乗って、コアもやって、

あのちっちゃい営業所だと何でもやらされるんですよ、ちっちゃい営業所で受けた仕事はもうはつりもやってたし、何でもありの施工やって、札幌来てからは工事の施工管理とかやってきて、ほとんど営業しなかったんですけど。そんな頃に第一建興と江島が合併になって。それが平成21年ですね。10年目ですね。僕は平成11年に入社して、21年に合併になって。合併当時は、僕は江島工業のカッターの部署に出向してました。江島工業さんは、カッターの施工の技術が高く、第一建興はどちらかっていうと、ワイヤーソー、コアーの方が、カッターよりも得意で、合併は有意義ではあったと思いますね。

清水：ありがとうございました。

## 業界の取り組みと今後の展望

清水：それでは、業界の取り組みと今後の展望についてお話をお願いします。

太田：今、北海道は、業者間が以前は疎遠だったのが、色々話ができるようになったっていう部分があります。例えば、去年あたりからどんどん単価を上げていって、お客さんに認知してもらってる今現状もありますが、北海道では半年がメインで動く仕事でしょ。その中で年間分稼がなきゃならない。そんな中で、会社が良ければそれでよしじゃなくてね、どう若いもんをちゃんと一人前にさせて行けるかとか、それ以前に若い人間をどういうように引き込めるか。だんだんね、仕事する人がどんどんいなくなってくると思ってるから。だからといってここでまかなえるかって、そうはならない。ではどうしていくか、情報交換しながら業界で対策しないかね。北海道内でちゃんと地方間の繋がりが無いといけないんです。

清水：業界の草創期では、会社を興した創業者の方々は周りとの調和なんて言っていられなかったと思いますが、時間が経過し、初代永野会長が掲げたスローガン [共通の利害に基づき] の協調が具体化してきてますよね。これは今までとこれからの違いだと思いますね。

太田：確かに親父の頃知ってるけど、[このヤロウ、来やがった] って、まあそんな感じだったから。やっぱね、お互いに利用してる、とかしましよなっていうパターンは、時代の変化があっただろうから。

高橋：そうですね、ここ最近では集中工事が多くて台数を揃えて短期間で終わらせるという物件が多いので、自社だけでなく同業同士で協力し合わないで元請さんに対してこの業界どうなっているんだと思われてもいやです。地の利もありますけども、元々お客さんとの付き合いっていうので、地方にこられるっていう

のは、それはそれでしょうがないと思うんですよ。元請けさんもそこを信頼して、その業者さんをお願いしているところがあるので、ただそれをうちらも指くわえて見ている訳にもいかないですし、それだったら協力体制でやった方がと思います。紹介していただいてお付き合いさせていただくようになった業者さんもありますし、JCSDAや他の協会さんと一緒に仕事をさせていただくことが増えました。例えば、うちの会長が、青森県内の東北道の集中工事で他社さんのカッター車がずっとと止まっていたらいやに思うだろうし、その中にうちのトラックが1台でもあればまた見方が違うじゃないですか。その他社さんにも多くの協力会社さんがいらっしゃると思いましたので、コアドリルでもワイヤーでもカッターでも1台でもなにか足りないことがあれば声をかけていただければと連絡させていただきました、青森県内の東北道であればうちから通えるので。それで一緒に協力して施工するという形に流れになりました。いざ施工が始まってからは現場の方でもすごく協力しながら作業していたのですごくやりやすかったです。『手伝っていただいてありがとうございます、またあればぜひ一緒に』と声もかけてくれたので、うちの社員さんや協力業者さんたちも全然嫌な思いせずに作業できていましたね。



座談会 風景

清水：相羽さんはいかがですか？

相羽：最近の課題は価格の件でした。うちの会社も切断穿孔の他に、結構はつりを請けたりとかバキュームブラストやったりとか色々な仕事をやってるんですが、社会情勢もあり値上げ感が強い今どうしようか、という事ですね。会社で決めたらそれに従って皆やるんですが、それがその会社だけでの決め事があれば、やっぱり当然、他の会社と差が出てきますが、今年思い切って上げようという事で、単価だけでなく割り増しとか交通費とか今まで出してない項目を見直しました。交通費は今までは結構ざっくりしてたんですよ。半日保障とか、一式でいくらかでしたからね。それをちゃんと距離を計測して今のナビですぐ出るじゃないですか、何kmとか。それで50kmなら50km掛ける200円にしようとか。200円で結構普通で考えたら高いとは思いますが、全然高いもんじゃないんですよ。だけど高いと思う人はいるんですよ。燃料代だけでみたら、こんなにするの、と。しかし、ちゃんとその間の運転時間労働もあるし、機械やトラックの損料があるしとかって考え、今までそういうのを貰ってなかったの、そこは説明が出来ますよねって。これでやってみて、客減ってもしゃあないなど、減った分上がった単価で補えればいいなと思ったら、以外と減らないんですよ、むしろ増えて。増えてるって事には色々な理由もあるのですが、今年に関してはそれは正解だったようです。

太田：何年前から皆さんに、これだけの単価出してうちでちゃんと実証済みだから、と言ったりしてたけど、ただ俺ら地方だから相手が少ないけど、中央になるとやっぱり業者が集まるから上げて凹んだらそれはまずいよね。だから、ここ3年位かけてちょっとずつやってきて、実績つんで来られたので。だから地方からどんどん単価流すぞってやってます。いや次の項目になるけどさ、リクルートの問題に関わるけど会社としてちゃんとしてね、若い人たちに、時間かかってもいいから、ちゃんと会社に居座って欲しいから、それが必要なんだよ、ちゃんとお金もらわないと。若い者が育たないっていう事はこの業界、下火になるし、行き詰まる事になるでしょ。だからもっと金取れて。それで会社を固めて、若者を確保して育てる為にもね。

## リクルートについて

久保：丁度リクルートの話題に入りましたが、エジマさんはリクルートってというのは何かやられてるんですか？

太田：一応媒体に出したり、何かの繋がりできますよ。なかなか来にくいんだけど、出したら来て、それから長続きさせられるかどうか、こちらの受け入れの問題なんですよ。ハローワークなど色々出しているけど、事務員さんはハローワークでくるけど、作業員さんや技術屋さんとなると、そうはない。でもお金かけてでも人集めはしなきゃなんないんでやってます。来たらちゃんと育てて、長続きするようにね。俺的には3年間給料払って極端な話遊ばしてもいいくらいの感じで、まずはその3年の間に、自分の方向付けしてくれて、戦力になるように出来ればいいですかね。

久保：高橋さんとかどうなんですか。

高橋：うちは以前はハローワークで出していましたが、少し時間が経つとどんどん下のほうにいてなかなか見ってもらえないなど。個人的に仲良くさせていただいてる業者さんが、一気に応募がきて、面接で15人まで絞って中途採用したと聞いたのでどういうやり方でやったんですかって聞いたら、ネットのサイトだそうでした。お金はかかりますがうちもやってみたんです。そうしたら応募はくるんですよ。ただ、入っても辞める人も多くて、で離職率は増えました。それまでうちは縁故が多くてその人らは続いていますね。いまでもそういったサイトで募集はしていて、応募は来るは来るけど、続いているのはせいぜい2人に1人ですかね。なにか



太田俊生氏

少しでも嫌なことがあればすぐ辞めてしまうんですよね。

**太田：**媒体使うとくるんだけど、もう応募の電話受けてる最中に駄目だと思ったら、論しちゃう。いやいや、気持ちはわかるけどよって。やめとけてあんな無駄な時間を使うからやめとけて、話してる最中に駄目だろうなって無理だからやめた方がいいよ、外仕事できないよって（笑）。

**高橋：**募集する会社それぞれが福利厚生とか一生懸命やられているなかで、それを見てこの会社だと今勤めている会社よりも条件がいい、もうその一心で来るんですかね。うちの業界って、相羽さんが先ほど自社でいろんな職種をされているとおっしゃっていましたが、うちも路面切削や橋梁補修などいろんな職種をやっていますが、なかなか日の目に当たる仕事じゃないんですよね。土建屋とも言えないし、あくまで専門工事業なので。何も分からない状態に来て、いやこんなはずじゃなかったとか。私が全部面接に入れるわけじゃないですけども、青森でタイミングが合えば入るようにして、もう悪いことしか言わないようにしています。うちの会社はこうだよ、夜間もあるよ、出張もあるよ。そういうのを言って、あまりいいイメージを与えず、それを出し切った後でいい話をするようにします。それで頑張りますって入社してもそれでも半分ですね。

**落合：**エントリーってやっぱり多分、ずば抜けて年齢高い方もいらっしゃると思うんですけど、やっぱり若い方もいらっしゃるんですね。

**高橋：**いますね、ただ若い子ほど離職率が高くて、先週もでした。11月1日に入って、ちょうどそのタイミングで営業所に行ったんですよ。そのときに挨拶に来て、今の時期は繁忙期だから本当大変だと思うけど怪我しないように頑張ってねって声をかけて、次の日に現場出たら、もうその現場でしんどくて、翌週の月曜日来なくて、初めてうちに代行で離職の電話きました。（笑）



高橋辰佳氏

**久保：**相羽さんはどうですか？

**相羽：**やっぱり技術者なかなか募集で来ないんですよね。ただ、同じ高校から、札幌工業とか、流れ良く来て、今30歳の女性技術者もいますが、後輩が1年刻みぐらいで入って、すごい良い流れだったんですけど。ある時に、入ってきた子達はやっぱり土木課なんで、現場の施工管理の方をやらせて途中から Cutter の方に2人採用したんですよ。第2工事部、施工の方。管理の方と現場の施工の方と当然本人の了承のもと配属したんですが、辞めちゃったんですよ、Cutter の2人とも。別の、施工管理の方も1人、現場で体を動かす方がいいと言って辞めちゃったのもいまして。施工管理の方の部署じゃなく、現場の方で稼ぎたいって。最近Cutter を辞めた2人の子と飲みながら話す機会がありまして。うちのCutter やってる先輩方は、辞めた子達とも繋がり持っていて、飲み会に誘ったんですね。その時に、何で辞めたのかとかどうしたらいいんだろうとか聞いてみたんです。1歳違いの2人で。彼らが言うには各部署間の交流関係があった方がいいだろうし、当初の2年間位は配属じゃなく育成の意味で色々な部署を回してみても、適性を見極めて、その後に配属したらいいんじゃないでしょうか、とか言ってます。会社としてはその積りでやってたんですが、伝わらないというのか、難しいですね。

## JCSDA に対しての要望、期待

**久保：**それではJCSDA に対する要望や期待、太田さんお願いします。

**太田：**今、他団体があるじゃないですか。うまく纏まっていけないのかなあ、って思うんですよね。この業界、ある程度の数がないとね、何も成り立たない。纏まって初めて本当の意味で舗装切断工などの工種をあてられて、専門工事業が認められる。今は認められてないという事があって、元請の言いなりにしかならないのって言われちゃう。だからと言って、これ簡単にくつつく問題でもないのはわかってる、くつついたからっ



てうまくいって、それもない。だけど、俺は技術屋だから、舗装切断工をやってます、誰にでも舗装切断工をやってます、っていうのを言えたらいいですね。組合さんはそういう動きはしてるようだけど、数的になかなか厳しいだろうし。

**高橋：**私は、例会の一つとして、組合さんと一緒にやるというのでもいいのかなと思います。いろいろ思う方はいると思いますが、いつになるかはわかりませんが可能性はゼロじゃないですからね。そこへ行き着くまでには段階を踏まないといけないと思いますけど。私が感じている今の Cutter 業界の位置というのが、例えば、うちは他の職種もやっていますが、そういった業界よりも下に見られる事が多いと思います、あくまで準備工のひとつなので。そういった、業界での立ち位置を上げるためにも。ここ最近ではリニューアル工事で床版取替も多くて、我々の仕事が短期間でできると次の作業に行けない、っていうのがあるせいか以前よりかはよく思っていただけしているのかなと思います、まだ地場の通常の切断施工等は、ガードマンの都合のほうで優先的なところはありますよね、ガードマンがいなければこちらは仕事出来ないので。結局、立ち位置を上げる為にも切断穿孔業としてのまとまりを大きくする事も必要ではないかと思っています。であれば1回どこかで例会やってみるっていうのがあっていいのではないかなと。JCSDAでも最近では、経営者だけでなく社員の方も参加する会員さんが増えていて、いずれその若い方が参加していかないとやっぱりこの会は継続していかないわけじゃないですか。私みたいな、親がやってきた者はこの協会にも自然と参加していますけども。やはりお互い同じ仕事やっていますし、やっていくには協力していった方がいいと。組合さんのほうでも親父さんがやってきた仕事を継いでいる方もいっぱいいらっしゃると思うので、そこを弊害なくっていか別に壁作する必要もないです。

**太田：**結構さっきのリクルートの問題にも関わるね、自分たちね、元請さんから雑工を扱われて、その人たちを現場出して、雑工扱い、それはこの人たち遣り甲斐がない。

**久保：**相羽さんからは何かありますか？

**相羽：**例会でよくメーカーさんが新商品紹介とか、工事の施工事例紹介とか、していただいていますよね。大変勉強になりいいなあと思うんですが、参加した人間じゃないとそんな情報得られないじゃないですか。パンフレットとかしか。そのような情報を得る機会を各地方でそういうイベントをやってもいいかなと。ちょっと広い場所を借り展示会みたいな。実際北海道だったら我々とか第一Cutterさんとコーリングさんと混ざってメーカーさんと一緒に、一般の方まで入れるかどうかは別として。何かそういうのがあっていいのかな、って思いますね。簡単ではないでしょうが。



相羽浩貴氏

**久保：**ありがとうございます。では、最後にまとめのお話をお願いします。

**太田：**せっかく同じ仕事をしている仲間で、ね、世間様に認められたいっていう。それだけ。認めさせなきゃっていう、そういう動きをしなきゃいけないんだよね。

**高橋：**そうですね、業界として一致団結していかないと、まだまだ国土強靱化も続きますし、協力し合っていく体制を作っていくと、業界として、ちょっと廃れていってしまってしまう。たださえ若い働き手も減っていますし、業界として魅力を作っていくとけないなと思います。そこは業者間でせっかく団体が2つもありますので、一緒にやってくればいいのかと思います。2024年問題などいろいろな課題はありますが、伸びしろはあると思うので協会としてやっていかないとけないなと思います。

**相羽：**同じような話になるんですけどやっぱり、これから忙しくなるんで協力体制を取るっていうのと、各社人手不足だからそれを皆で共有と補足をしながら出来ればいいですね。それから、業種として魅力を出せるか引き出せるか。今現状、魅力あるかといえば、なかなか難しいですね。賃金いっぱいもらう事でその業

界の魅力を出せるかといったら本当はそこだけじゃないとですよ。やっぱり仕事としての魅力、やりがいとか満足。大事だと思います。それから、この業界は全国ですから、気候等により各社やり方違うじゃないですか。それを出したくない部分もあるとは思いますが、出せる部分もあると思うんですよ。そういう施工の技術を、共有出来ればありがたいですね。また交友関係でやっぱり忙しいときも落ち込むときもやっぱり協力して支え合えれば、と思います。

高橋：話を聞いて思ったのが、地方によって忙しい時期って違うじゃないですか。うちらで閑散期が大体1,2月、逆に中央や雪の雪降らない地域は年度末が忙しいかと思うんですが。協会ではラスベガスなど機械の展示会に行ったりしていますけど、もし国内でそういう研修的なのがあればすごく行きやすいと思います、会社も出しやすいです。暇な時期に他社さんの現場を見学させていただくというのは社員さんにとってすごく理想的かなと思って。

相羽：今ネット何でも調べられるんですけど、実際この協会で施工した事例のある人からは、直接話を聞けるじゃないですか。より最短にね、情報を得る場かなと。やっぱり高めを目指すためにこういう会に入ってるし、交友関係も出来ますし。

久保：ありがとうございました。長時間に亘り、大変お疲れ様でした。以上で座談会終了とさせていただきます。大変ありがとうございました。

今回も18時に集合いただき、色々な話題でお話し頂きました。経営者、経営幹部の方々の多彩な経歴と様々な取り組みからこの業界の事を深く考えられておられる事が良くわかりました。時間は十二分にとりましたが、前半からかなりの話題量で時間内に収まりませんでした。また紙面編集の都合にてかなり割愛せざるを得ず、内容を絞り込み、記事を纏めさせていただきました。貴重なお話を全て掲載出来ず、申し訳ございません。出席の皆様、本当にお忙しい中ご協力ありがとうございました。今後も、座談会企画を色々と考え開催してまいりますので、会員各位色々ご協力の程、宜しくお願い致します。

広報委員会



座談会参加者全員で集合写真

(左より) 清水委員 太田俊生氏 相羽浩貴氏 落合事務局員 高橋辰佳氏 久保委員長

## 【施工計画の手引】掲載のお知らせ

フラットソーイング工法	(第24版)
コアドリリング工法	(第24版)
ウォールソーイング工法	(第24版)
ワイヤーソーイング工法	(第16版)
乾式コアドリリング工法	(第9版)
乾式ウォールソーイング工法	(第9版)
乾式ワイヤーソーイング工法	(第9版)

令和5年7月1日に内容を更新改訂致しました。

当協会ホームページに掲載しておりますので、皆様、是非ご活用下さい。

内容に関するご質問お問い合わせ等は、協会事務局にご連絡下さい。

調査委員会 委員長 砂川 高寛

## JCSDA 事務局便り

### ◆会員移動

1) 施工会員	: 35社	入会: なし	退会: なし
2) メーカー会員	: 13社	入会: なし	退会: なし
3) 友の会会員	: 44社	入会: なし	退会: なし

◆会員募集: 詳しくは事務局までご連絡下さい。入会申込書をお送りします。

	正会員			友の会会員
	施工会員年商2億円以上	施工会員年商2億円未満	メーカー会員	
入会金	10万円	10万円	10万円	なし
年会費	20万円	15万円	20万円	2万円

### ◆会員情報

代表者変更	なし
社名変更	なし

\*お願い: 会員各社様の各種情報(代表者・所在地・TEL/FAX番号等)変更の場合には、その都度必ず当事務局宛ご一報を下さいます様、お願い致します。

### ◆総会・例会開催予定

第32回定時総会第73回例会 アートホテル日暮里(東京)にて令和6年5月22日(水)開催予定。

詳細は後日、事務局よりご案内させていただきます。

### ◆事務局より

毎週月曜日から金曜日(9時30分~16時30分 土日祝休み) 落合事務局員が常勤しております。

何かございましたらご連絡をお願い致します。

**施工会員 35社** (北より地域順)

会社名	所在地	電話番号	FAX番号
(株)エジマ	〒078-2600 北海道雨竜郡雨竜町字満寿36-9	0125-79-2011	0125-79-2012
(有)栄進カッター工業	〒003-0869 北海道札幌市白石区川下2065-2	011-873-6908	011-873-6909
第一建興江島(株)	〒065-0023 北海道札幌市東区北二十三条東18-2-3 2F	011-751-0410	011-771-6361
東北カッター(株)	〒038-0021 青森県青森市大字安田字若松60	017-766-9230	017-766-9244
井上工業(株)	〒991-0066 山形県寒河江市松川120	0237-83-4050	0237-83-4051
(株)バステムサービス	〒342-0036 埼玉県吉川市高富大場川1059	048-983-8560	048-983-8570
コンクリートコーリング(株)(東京)	〒177-0054 東京都練馬区立野町16-12	03-3928-3023	03-3929-8997
小笠原興業(株)	〒177-0044 東京都練馬区上石神井1-41-2	03-3928-1514	03-3928-1508
第一ダイヤモンド工事(株)	〒157-0067 東京都世田谷区喜多見3-14-27	03-3417-1911	03-3417-3777
(株)ダイイチ	〒157-0067 東京都世田谷区喜多見5-1-7	03-3416-0411	03-3416-0412
(株)シンワダイヤ	〒116-0001 東京都荒川区町屋1-10-11	03-3819-8600	03-3819-8601
(株)丸辰道路工業	〒224-0043 神奈川県横浜市都筑区折本町338	045-476-4012	045-476-4013
浜田工業(株)	〒226-0026 神奈川県横浜市緑区長津田町4805	045-921-6500	045-921-2420
第一カッター興業(株)	〒253-0071 神奈川県茅ヶ崎市萩園833	0467-85-3939	0467-88-0567
中央総業(株)	〒252-0303 神奈川県相模原市南区相模大野3-20-1 4F	042-765-5500	042-765-2822
(株)D-1	〒940-1104 新潟県長岡市摂田屋町2701-13	0258-89-7685	0258-89-7686
東海カッター興業(株)	〒462-0017 愛知県名古屋市区北落合町135	052-901-4811	052-901-4812
江島産業(株)	〒457-0003 愛知県名古屋市区南鶴田1-5-13	052-821-9305	052-821-9339
(株)ダイヤテクニカ	〒459-8001 愛知県名古屋市区緑区大高町字平地5-1	052-624-7101	052-624-7152
コンクリートコーリング(株)(大阪)	〒534-0001 大阪府大阪市都島区毛馬町5-15-24	06-6924-4517	06-6928-1263
(株)ティ・ビー・シー・ダイヤモンド	〒587-0011 大阪府堺市美原区丹上321-2	072-363-4145	072-363-4146
(株)日本コンクリートカッティング	〒578-0921 大阪府東大阪市水走5-5-50	072-960-5910	072-960-5911
(株)丸辰道路工業(大阪)	〒581-0054 大阪府八尾市南亀井町2-4-51	072-923-7579	072-923-2499
北辰工業(株)	〒570-0032 大阪府守口市菊水通4-12-15	06-6997-2426	06-6997-2429
(株)佐藤工業	〒653-0805 兵庫県神戸市長田区片山町5-11-24	078-612-0413	078-612-0421
(株)中国カッター鳥取	〒680-0905 鳥取県鳥取市賀露町129-2	0857-28-9808	0857-28-9815
(株)コンセック	〒733-0833 広島県広島市西区商工センター4-6-8	082-277-5452	082-278-6389
瀬戸内カッター工業(株)	〒799-1533 愛媛県今治市国分2-9-37	0898-47-4100	0898-47-3040
(株)リュウキ	〒807-0852 福岡県北九州市八幡西区永大丸西町4-20-28	093-601-6777	093-601-6888
九州ダイヤモンド工事(株)	〒814-0174 福岡県福岡市早良区田隈2-23-6	092-864-7600	092-864-7638
(株)コムカット	〒811-1314 福岡県福岡市南区の場2-21-1	092-571-1971	092-585-5647
(株)センター機材	〒812-0894 福岡県福岡市博多区諸岡5-1-8	092-591-2828	092-591-3078
ダイヤモンド機工(株)	〒814-0143 福岡県福岡市城南区南片江2-30-21	092-801-0011	092-863-5707
(株)旭工業	〒885-0004 宮崎県都城市都北町1715-2	0986-36-6650	0986-36-6651
(株)西部システム	〒899-4346 鹿児島県霧島市国分府中町26-33	0995-46-9015	0995-46-9016

**メーカー会員 13社** (50音順)

旭ダイヤモンド工業(株)	〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町4-1	03-3222-9299	03-3222-6530
エービーイーダイヤモンド(株)	〒358-0014 埼玉県入間市宮寺2595-7	0429-34-3110	0429-34-3169
(株)クライム	〒146-0081 東京都大田区仲池上1-29-3	03-3753-2014	03-3753-2229
サンゴバン(株)	〒298-0106 千葉県いすみ市須賀谷74	0470-86-3011	0470-86-3677
(株)シブヤ	〒738-0021 広島県廿日市市木材港北5-86	0829-34-4507	0829-34-4508
D A S(株)	〒140-0004 東京都品川区南品川2-2-15	03-5461-7501	03-5461-7525
仲山鉄工(株)	〒426-0055 静岡県藤枝市大西町3-14-1	054-635-1383	054-635-0418
日本ダイヤモンド(株)	〒224-0054 神奈川県横浜市都筑区佐江戸町686-1	045-939-3001	045-939-3003
日本ヒルティ(株)	〒224-0037 神奈川県横浜市都筑区茅ヶ崎南2-6-20	045-943-6258	045-943-6234
(株)ノリタケマシントクノ	〒202-0014 東京都西東京市富士町2-13-17	0424-61-5175	0424-61-6310
ハスクバーナ・ゼノア(株)	〒350-1165 埼玉県川越市南台1-9	0570-666-778	0120-365-295
ピースダイヤモンド工業(株)	〒224-0026 神奈川県横浜市都筑区南山田町4145-2	045-593-1271	045-592-2494
理研ダイヤモンド工業(株)	〒116-0002 東京都荒川区荒川1-53-2	03-3805-3471	03-3805-2434