

## プラント訪問

### 石井建材 (横浜市)

宅地と田畑が混在する丘陵地帯に石井建材(横浜市戸塚区、石井毅社長)はある。当地で農業を営んでいた石井正雄会長が1968年に近隣の宅地化を見越して、個人で建設資材の販売業を始め、70



石井社長

## ネオミックスの契約第1号

年に会社を創業した。81年には生コンプラントを建造して、生コン製造業に進出。地元建材店や工務店を中心に販売してきたが、公共工事やハウスメーカーがJIS工場からの購入を優先する動きが広がったことを受けて、04年にプラントをSBし、05年に旧JISを

取得した。07年には新JISへ切り替えを果たして現在の姿に至る。従業員数は役員を除いて15名。このうち試験室にコンクリート技士が2名在籍している。ハウスメーカーを主な販売先としているため、アジテータ車13台のうち、小型車は10

台、大型車3台で、ミキサーは1000形(北川鉄工所)の強制2軸練りと小さいが、安定供給に努めている。セメントサイロは50トが2基あり、普通セメントと高炉セメントB種を常備。粗骨材は大分鉱業の石灰石、細骨材は八王子産の砕砂と千葉砂を混合使用している。元々、粗骨材は内陸の砕石を使用していたが、乾燥収縮問題や夏期の経時変化が

小型重視

台、大型車3台で、ミキサーは1000形(北川鉄工所)の強制2軸練りと小さいが、安定供給に努めている。セメントサイロは50トが2基あり、普通セメントと高炉セメントB種を常備。粗骨材は大分鉱業の石灰石、細骨材は八王子産の砕砂と千葉砂を混合使用している。元々、粗骨材は内陸の砕石を使用していたが、乾燥収縮問題や夏期の経時変化が

近年、同社の周辺でも戻りコンを引き取る業者が減って、処分費が高騰し、経営を圧迫していた。こうした中、同社は昨年6月に赤江機械の破砕機を購入。戻りコンを固化した後

に破砕して生産する再生路盤材(RC)の販売を始めた。ただ、周辺地区にRCの需要が少なく、在庫は増えていた。そこで以前から情報交換などを行っていた依田社の依田健一

専務に相談したところ、ネオミックスを紹介された。石井社長は「4月上旬に依田専務から説明を受け、4月下旬に契約した。ほぼ即決だった」と振り返る。

昨年購入した破砕機で製造したRCの一部は、依田社のネオミックス材料として供給していたが、同社がネオミックスを始めたことで社内利用もできるようになった。同社は5月14日に依田社や金子社の協力を得て、ネオミックスの配合を

決定し、販売を始めた。石井社長は「依田、金子両社には、物心両面で尽力してもらった。両社の期待に応えるためにも、ネオミックスの販売に力を入れたい」と語った。

で、JIS以上の付加価値を提供できる生コン会社になりたい。社員が当社で働いていることを誇りに思ってもらえるような会社になりたい」と語った。

で、JIS以上の付加価値を提供できる生コン会社になりたい。社員が当社で働いていることを誇りに思ってもらえるような会社になりたい」と語った。