



金城委員長

——セメント国内需要が低迷している一方で
セメント系固化材の需要は堅調だが……。

金城委員長 09年に入って少し出荷状況は変化してきたが、確かに堅調である。一時は過去最高を記録するのではないかと見られたが、1、2月の状況からするとそこまではいかないと思う。

これは当委員会が地道に普及に努めた結果であり、セメント系固化材そのものが市場に認知されたものと考えている。とくに近年は戸建て住宅の基礎地盤の安定化・強化を目的に活用されてきており、個人的には大型の公共工事がなくても年間700万トンの程度の需要を維持すると思っている。

さらに今年10月から「特定住宅瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律」（住宅瑕疵担保履行法）が施行される。10月1日以降に新築住宅を引き渡す場合、ハウスメーカーなど施工者は保険加入または供託のいずれかの対応が必要となる。施工者の責任が大きくなるため、住宅基礎に関しても今まで以上に品質が重要視されると思われる。

——これまでの普及専門委員会の取り組みがこれほどの市場を確保することにつながっている。

市場に認知されたセメント系固化材

金城委員長 セメント系固化材研究会が『セメント系固化材による地盤改良マニュアル』を作成したのが1985年5月。セメント系固化材による地盤改良の原理と特徴、環境保全を含めた各種の用途と適用について、事例を交えてわかりやすく解説している。現在は改訂を重ね、第3版を発行しているが、セメント協会はこのもとに各地で講習会を開き、普及に努めてきた。これによってセメント系固化材がどのような材料であるか、基本的なことは発注者や設計事務所の方も理解していただけている。

最近では販売店を対象とした講習会を開催している。これは住宅基礎での活用が進み、販売店もセメント系固化材の正しい知識を得る必要性が高まってきたことなどが背景にある。大型の公共工事と異なり、住宅基礎ではフレコンを使用するケースがほとんどで、セメント各社の営業担当者ではカバーしきれず、販売店の協力が欠かせない。

一方でセメント系固化材は技術営業の要素が強い。改良する土質に適した材料を用いなければ、所定の性能は発揮しない。販売店の方には十分に理解していただく必要があり、講習会を通じて理解を深めていただきたい。

——今後の委員会活動は。

金城委員長 セメント系固化材は技術営業の要素が強いと言ったが、そのため技術委員会セメント系固化材技術専門委員会と連携した取り組みを進めている。セメント系固化材の普及に伴い、ユーザーから改良体の長期安定性のデータが求められるようになってきた。セメント

協会は2006年に材齢10年の長期安定性に関する試験結果をまとめているが、技術委員会と共同で今年から材齢20年に向けた試験を開始した。2月24日に一般軟弱土用と特殊土用固化材を用いた供試体を製作、20年までの経時変化を調査する。

また先ほど紹介した『マニュアル』の見直しも課題となっている。3年後をメドに改訂版を発行する方向で、これも技術委員会と共同で取り組んでいく。

そのほか当委員会のホームページ、統計、PR、講習会検討の四つのワーキンググループは09年度も今年度の事業を継続して取り組む。

——セメント系固化材の今後の展望や課題は。

金城委員長 年間700万トンの需要は個人的には上限に近づいていると思う。安定期に入ったともいえるが、こうした時期だからこそ、基本に立ち返ることが重要である。基礎を忘れては需要を維持することは難しく、講習会など機会をとらえ、たゆまざる教育が必要である。

これに関連して今年5月に沖縄で深層混合処

理の国際会議が開かれる(Deep Mixing '09 Okinawa Symposium=5月19~22日、名護市の万国津梁館)。港湾空港技術研究所と日本建設機械化協会施工技術総合研究所、CDM研究会、DJM工法研究会の共催だが、国際会議での発表に関連してセメント協会としてもCDM研究会、DJM工法研究会の試験に協力した。このような機会を活用して、知見を広めていくことも大切だと思う。

また講習会に関しては従来の固化材の基本から始まって深層改良、浅層改良など全般的テーマを取り上げるのではなく、特定テーマに絞ってはどうかと思っている。具体的には住宅基礎などが考えられる。

セメント系固化材誕生以来、建設残土やヘドロ固化など新分野は開拓しつつあると思う。ある程度普及してきただけに、正しい材料の選定、使用方法などを販売店やハウスメーカーにも理解していただく活動がより重要になる。当委員会はますます活発な活動を展開しなければならず、中核になる世代の方にも積極的に参画してほしいと思っている。