



# ☆羅針盤 No.102

東京金属株式会社

東京都大田区京浜島2-20-4  
 電話 03-3790-1751  
 URL <https://www.tokometal.co.jp/>  
 (見学受付)  
 電話03-3790-1751 又は 各営業担当

\* 処暑過ぎている涼風と期待していますが、連日、40℃近くの最高気温のニュースに疲れが蓄積してしまっています。この夏の暑さが特異な年だったといわれることを祈るばかりですが、温暖化の傾向は海水にも顕著に現れていて、ニュース報道によると、日本海では温帯域にいるゴマフグが北上し、北に住む「ショウサイフグ」の産卵する海域にまで入ったために、交雑フグ(異なる種の交配で生まれたフグ)が増加していることが分かったそうです。交雑フグは毒のある部位が不明のため廃棄しなければならぬとのこと。日本人がフグを食べるのは世界的に見て珍しい習慣だそうなので、食文化を守るために、無毒化の養殖の技術向上・開発が検討されているとのことでした。  
 \* 温暖化が心配な猛暑の夏でしたが、そんな毎日でも全国民の心に涼やかな風を吹かせてくれたのが甲子園の球児たちでした。当初の予想通り、大阪桐蔭が優勝 春夏連覇となりましたが、連日の真剣な熱闘は見る人に例年を凌ぐトキメキを与えてくれたようです。予想以上の活躍で滞在費が不足となった金足農業には、地元秋田からだけではなく全国から1.9億円の寄付金が集まったそうで、野球に無関心の人までも熱中させてくれました。猛暑の中、水分補給をしながら熱戦に見入った夏、日本中が心を洗われ暑さを忘れました。有難うございました。  
 \* 東京金属株式会社は非鉄・スクラップの買取り、産業廃棄物処理を「いつでも」お受け致します。身近なリサイクルパートナーとしてお気軽にご相談ください。



## ☆羅針盤

- 鉄スクラップ → 考察
- 銅 → 考察
- アルミ → 考察
- プラスチック → 考察

## 鉄・非鉄スクラップ・市況からの9月予測

営業部 Y の考察

8月の東京製鉄宇都宮工場特級価格は35,500円/トンでスタート。最終的には38,000円/トンまで上昇。1ヶ月間で7%上昇。これは4年8ヶ月ぶりの高値。9月に関しては、8月の猛暑により解体現場の作業遅れによる発生薄。9月の鉄鋼需要からみて上がると思われます。  
 8月はLME6,100ドル/トン国内銅建値750,000円/トンでスタートし、トルコ通貨リラの急落等で一時6,000ドル/トンを割込み、国内銅建値も690,000円/トンに下がりました。9月に関しては、米中貿易摩擦・円高により更に下がると考えられます  
 8月はリラ安に伴うドル高を背景に2,000ドル/トンを割込みました。9月に関しては、自動車のエンジン等に使うアルミニウム2次合金の国内価格の下落も続いていることから下がると考えられます。  
 廃プラスチックに関しては、相変わらず焼却場の値上げ・受け入れ制限が続き、在庫が捌けない中間処理業者が増えております。出し先の複数確保が急務の状況です。

8予測の自己評価

鉄スクラップ ×	アルミ ×
銅 ×	プラスチック -

## ☆羅針盤

### 産業廃棄物処理業界 景況動向調査結果

ほぼ年1回が恒例となっております「産業廃棄物処理業景況動向調査結果」のご紹介です。

本調査は、景況判断、売上高、処理量、契約単価、営業利益、資金繰り、借入難易度、設備投資、従業員数について、(公社)全国産業廃棄物連合会が四半期毎に調査を行っているものです。その結果は「D.I.\*1」という指数化した指標を使って判断しております。次のグラフは、2013年1月からの景況判断、売上高、処理量、営業利益のD.I.推移データを約5年間半に亘り示しました。



売上高と処理量とは、D.I.も“動き”もほぼ同じ(決定係数\*2=0.96)です。営業利益は売上高にやや近い動き(決定係数=0.74)を示しておりますがD.I.は低めを示しております。景況判断D.I.は売上高や処理量との相関は余り見られませんが、営業利益及び設備投資との間で割合に良い相関(決定係数=0.54)を見ることが出来ます。D.I.の定義上やはり事業成績の良し悪しが、景況判断に影響するものであろうと思われます。従来より、これらのD.I.は10~12月の四半期に増える傾向があり、2013年(平成25年)の10~12月期が、本調査を開始した2009年(平成21年)以降で一番良い値を示しております。

全般的には2016年1~3月を底に徐々ではありますが景況が上向きにあるように(期待も含めて)見受けられます。

【参考】  
 \*1 D.I.: Diffusion Index (ディフュージョン・インデックス) の略で、企業の業況感や設備、雇用人員の過不足などの各種判断を指数化したものです。  
 \*2 決定係数: 二組のデータ群を直線で回帰した時に、どの程度うまく当てはまっているかの目安を表します。決定係数は0~1の値を取り、1がもっとも精度が高く、目安として、「0.8以上 非常に良い」「0.5以上 良い」「0.25以上 まあまあ」「0.25以下 良くない」とされております。



## 「採用」という仕事についての考察

人事部 山下 田鶴

こんにちは。人事の山下です。4回目、この連載では最後の登場となります。1回目で予告をさせていただいた内容の最後のテーマ。まさに私のメインロールである「採用」について書かせていただきます。

人事の中の一業務として一言で片づけられてしまうことが多い「採用」ですが実は管理部門の仕事としてはかなり異色な仕事です。なぜなら採用とはそもそも、候補者ありきの仕事だからです。その候補者を集めてくれるのはマーケティング活動。広報、広告宣伝、イベントの戦略立案、企画、実行。さらに採用には、選考、内定、入社から立ち上がりまで(以下オンボーディングとまとめます)というステップもあります。

ここで私のキャリアをご紹介します。(なんだか順番がおかしい気がしますが)新卒で広告代理店に入社。媒体確保からスタートし、営業へ。会社が傾き、イベント会社に転職。大規模採用イベントの事務局長からイベント事業全体のマネージメント。事業の中で派生した大手向け採用支援事業からのご縁で、外資系IT企業の新卒採用RPO (Recruiting Process Outsourcing) ポジションを獲得し採用コンサルタントに転職、転身。3年前にこれまたご縁があり東京金属の採用担当者として着任。

上記のとおり、私のキャリアは広報、広告宣伝、イベントからの採用、というマーケティング色の濃いキャリアなのです。

RPOで在籍していたIT企業では、グローバル戦略で逸早く採用業務の特殊性をとらえ、各国の採用チームはベンダーマネージメントのPMとRPOのプロたちで構成されるチームでした。現代社会において、職探しの方はインターネット上での情報収集が中心となり、就職転職活動も様変わりしています。20年以上前にもなる「リクナビ」による新卒就活革命から始まり、グローバル市場における「Link'd in」の台頭、近年では、サーチテクノロジーを駆使した「Indeed」の登場など、採用業務もWEBマーケティングが中心となり、ますます専門性が問われる仕事になりました。さらにオンボーディング業務もあり、ただのマーケティング業務とは一線を介する仕事になっています。その影響ありがたいことに「リクルーター」の肩書を持つ人材の市場価値も高くなり、これは横に置いておくとして。

今年から東京都産業廃棄物協会でも「人材確保プロジェクト」がスタートしました。業界でも目まぐるしく変化するマーケット対応に苦慮し、人材確保に課題を感じている企業が多くあるのだと思います。「採用」は労務などの延長の仕事ではなく「マーケティング」業務である。マーケットの変化は猫の目のごとし。私自身も「リクルーター」であり続けられる頑張らねば!と最後に気を引き締めて終了とさせていただきます。4回にわたりお付き合いいただきありがとうございます。