

東港金属株式会社

東京都大田区京浜島2-20-4

電話 03-3790-1751

URL <http://www.tokometal.co.jp>

(見学受付)

電話03-3790-1751 又は 各営業担当

明けましておめでとうございます。

旧年中は、本紙「羅針盤」をお読み下さり誠にありがとうございました。

本年も引き続きご覧になって頂けますよう、スタッフ一同、精一杯誌面作りに励みますのでどうぞ宜しくお願い申し上げます。

昨年末は政権交代もあり、年初から景気回復への期待の大きさを、様々な局面でヒシヒシと感じております。

当社では「米国民の同胞の皆さん、あなたの国があなたのために何が出来るかを問わないでほしい。あなたがあなたの国のために何が出来るかを問うてほしい。」との

1961年ケネディ大統領の大統領就任演説の有名な言葉を改めてかみしめたいと思います。

当社が、国家や社会、お客様のために何が出来るのかを求めていきたい。

私たちが社会のお役に立つのだという矜持を持って仕事に取り組んで参ります。

重ねまして、本年度もどうぞよろしくお願い致します。



営業部 Y の考察

★羅針盤

鉄・非鉄スクラップ・市況からの1月予測

- 鉄スクラップ** → 考察) 12月は予想に反し、東京製鉄宇都宮工場は特級価格が3,500円/トン上がりました。しかしながら、すべてのメーカーが上がったわけではなく、据え置きもしくは、下がったメーカーもある為、1月の上げは期待できないでしょう。
- 銅** → 考察) 12月はLME価格が79万円台/トン、国内銅建値68万円台/トンでスタートし、年末は80万円弱/トンと多少ではありますが上がりました。1月に関しては、米国の「財政の崖」の回避、円安、株価上昇により、銅価格は上がると思われれます。
- アルミ** → 考察) 12月は変動がほとんどなく横ばい状況が続きました。1月に関しては、米国の「財政の崖」の回避により、自動車生産が伸びれば上がると思われれます。
- プラスチック** → 考察) 12月は特に動きが見られず、相変わらず中国のプラスチックの需要が高まっていないことから、1月は期待できないでしょう。

12月予測の自己評価

| | | | |
|--------|---|--------|---|
| 鉄スクラップ | × | アルミ | × |
| 銅 | ○ | プラスチック | × |

★羅針盤

最終処分場の現況

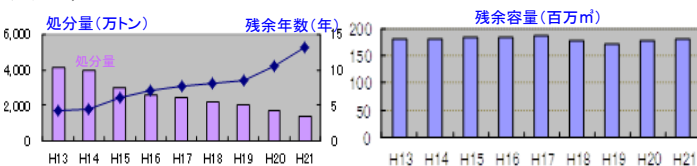
最終処分場とは、日本では廃棄物の処理及び清掃に関する法律で定義する不要物のうち、リユース(再利用)及びリサイクル(再資源化、サーマルリサイクルを含む)が困難なものを処分するための施設であり、ごみ処分場、ごみ埋立地、埋立処分場などとも呼ばれます。

環境省公表のデータから、最終処分場の現況を見てみましょう。

①最終処分場での処理(埋立)量と残余年数

次の二つのグラフは平成13年度から平成21年度までの最終処分場の処分量と残余処分能力に関する推移を表しております。

左のグラフは最終処分量と処分場の推定残余年数を表したものです。また右のグラフは最終処分場での受入が可能な容量の推移を表しております

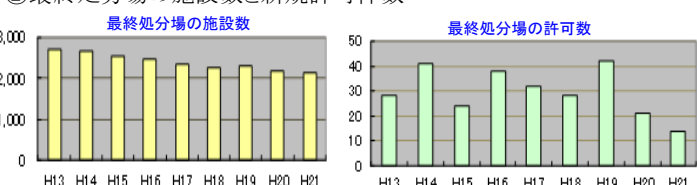


・最終処分量は、H13年度(4,174万トン)→H21年度(1,359万トン)と8年間で約1/3に減っており、逆に、残余年数は 4.3年から13.2年と約3倍となっております。

・残余容量はH13年度(約179百万m³)→H21年度(約180百万m³)とほぼ同じなので、最終処分量の減少が大きく残余年数に影響していることが窺えます。

・産業廃棄物の総排出量は、H13年度(約4億トン)→H21年度(3.9億トン)と、最終処分量と同じような大きな減少が見られないことから中間処分業者が選別の徹底等でリサイクルへの取組みを進めている結果であろうと推察できます。

②最終処分場の施設数と新規許可件数



・全体の許可件数、新規許可件数ともに減少の傾向です。

③最終処分場の残余年数は、全国(推計13.2年)に比し首都圏(4.4年)と依然として厳しい状況です。新規の許可件数も減る傾向でありいつかは満杯になる時が来ることを念頭に置き、排出事業者も中間処分業者も3Rの推進で最終処分場の延命を計ることが必要です。



チャレンジ人生

(第11回)

明けましておめでとうございます。 本年もよろしくお祈りします。

東港金属に入社して11年。現在もなおチャレンジ人生は継続しておりますが、サラリーマンの人生のスタートは、30歳でした。当時、芸人を辞めたのは良いのですが、何をすれば良いのか?何をすれば喰って行けるのか?そして、どうすれば家族を食わしてゆけるのか?全く分からず、ただただ新聞の求人を見ていました。

そこで目に留まったのが、給料30万、ボーナス 6か月×2回/年の「健康食品の販売」でした。応募規定も、「未経験者歓迎・年齢問わず・能力により短期昇格可能」と言う広告に魅かれました。普通免許しか持っていない私にとっては、願ってもない求人でした。しかも、仕事内容が、「商品の説明・販売」。つまりしゃべる商売であるため、「この仕事しかない」と思いました。

早速、連絡の上面接を受けたところ、その日のうちに入社が決まり、翌日から研修を受けることになりました。初任給30万にも係らず、応募数は1名。私だけでした。面接の時に、「あなたの経験を生かすには最も適した仕事ですよ。やる気があれば、月に100万稼ぐことも可能です。」と言う言葉に騙されて入社しました。

サラリーマンの経験がない私は、何の疑いもなく研修を受けました。研修の内容は、ビタミンCは何に効くとか、ミネラルは何故必要か?等、健康に関する内容でした。研修は2日間で終わり、早速実践営業のスタートになりました。

最初の営業現場は、神奈川県溝の口の貸し会議室でした。その会議室に近所の会員を集めて「健康教室」を開催しました。対応したのは、私と1か月前に入社したばかりの先輩の2人だけ。販売する健康食品は、忘れもしない「○○酵素」と言う商品でした。その日に初めて見た健康食品でした。一緒にいた先輩も全く商品知識がなく、会社からは「とにかく売って来い」の一言だけでした。先輩は人前でしゃべることは苦手でしかも車の免許もなく、入社してすぐに休暇をとり、当日が初入社でした。「何故、この人と組んだのか?」と思議な気持ちでいっぱいでした。

そんな境遇の中、何故か会場には、お年寄りの会員さんたちが続々と現れました。気づいたら50名も集まっていた。案内状に「来場された方すべてに有機卵2パック差し上げます」と言う言葉が入っていた為に集まったのです。

初めて顔を合わす方ばかりなので、自己紹介からスタートしたところ30秒で大半の会員さんが眠り出しました。このままではいけないと思い、芸人時代にコントでやっていた「1・2の3の4の2の5・・・」と言う指体操をしたところ大受け。そして、年寄り向けの漫談を20分しゃべりました。会員さんには喜んで頂きましたが、肝心の商品はまったく売れませんでした。確かに商品知識もなく「買ってください」では誰も買うわけがありません。私の営業のスタートは、売上0円で終わりました。

そして数日後、会社から販売するように言われた商品は、羽毛布団でした。その話は、3月号で・・・では、また。

(営業部課長 山本 兼嗣)