

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

3月、弥生の空は見渡す限り・・・の歌詞のような桜前線情報が待たれますが、北海道では猛吹雪で事故多発のニュースです。ホワイトアウトという現象で、吹雪によって視界が白一色となり、方向・高度・地形の起伏が識別不能となり錯覚を起こしてしまうそうです。空間と地面との見分けがないために、家の50mそばまで近づいていたのに辿り着かなかった方もあったとの本当に残念なニュースでした。

そして3月11日はあの震災から丸2年です。宮城県石巻などの被災地では、地元でがれき処理を細かい碎石を土地のかさ上げ材としてリサイクルするなどの努力をしていますが、最終処分場はまだ不足しているなど、復興には程遠い情報を聞くにつれ、景気下げ止まりとの経済報告が被災地へ良い影響が及ぶことを祈らずにはられません。

動脈産業界全体が活性化することは、同時進行で静脈産業であるスクラップ・産業廃棄物処理等のリサイクル業界にも波及することとなりますので、資源を無駄にせず循環させることで被災地への協力に繋がなければならないと心得ます。

東港金属株式会社は非鉄・スクラップの買取り、産業廃棄物の処理をお受けいたします。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・非鉄スクラップ・市況からの3月予測

営業部 Y の考察

- 鉄スクラップ** → 考察) 鉄相場は、東京製鐵宇都宮工場の特級価格31,000円/トンでスタートし最終的には34,000円/トンまで上がりました。輸出向け価格の上昇により国内電炉が上ったのです。3月に関しては下げが予想されます。輸出向け価格も下がっている為、国内電炉に荷が集まり、受入れ制限・荷止めも出ているのが現状です。
- 銅** → 考察) 2月初めのLME価格は8,170ドル/トン台でスタート、国内銅建値は、1日に790,000円/トンにUPするなど好調なスタートを切り一時は銅建値も820,000円/トンまで上昇しましたがイタリア・スペインの政情不安等が原因で中旬から下がりました。最終的には、LMEは8,000ドル/トンを割り込み、銅建値も780,000円/トン。3月は、2月同様、為替も影響しますが、下げが予想されます。
- アルミ** → 考察) LME2,070ドル/トン台でスタートし、最終的には2,050ドル/トン。横ばいの状況が続きました。3月は、原料価格が上っている為多少ではあるが、上がると思われます。
- プラスチック** → 考察) 2月は特に大きな動きがありませんでした。相変わらず、中国の需要は増えていないようです。3月に至っても同様と思われまます。

#### 2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

## 廃棄物、有価物の総合判断

廃棄物は、廃棄物処理法により、産業廃棄物(事業活動によって生じた20品目の廃棄物)一般廃棄物(産業廃棄物以外の廃棄物)に分別されますが、ここでは産業廃棄物についての、廃棄物と有価物の判断基準をお話します。

その不要物は廃棄物か有価物か？  
それは、廃棄物処理法の規制を受けるか否かで決まります。

・「廃棄物処理法」の廃棄物に該当するか否かの判断については、昭和52年までは占有者の意思にかかわらず、客観的要素のみで廃棄物を判定(客観説)していましたが、昭和52年以降は、物の性状や占有者の意思等を総合的に判断する解釈(総合判断説)が採用されるようになりました。これは、現在に至るまで、廃棄物該当性の判断の基本になっています。

総合判断説:『廃棄物処理法で規定されている不要物とは、自ら利用し又は他人に有償譲渡することができないために事業者にとって不要になったもの』をいい、これに該当するか否かは、

その物の性状 / 排出の状況 / 通常の取扱い形態

取引価値の有無 / 事業者の意思等を

総合的に勘案して決するのが相当である。と規定されています。

上記の複数要素を総合的に判断するのですが、重要なポイントは

- (1) 売却できること
- (2) その物から作られる製品に需要がある (または、その物自体が再利用される)

この2点が市場で確立されている物は有価物であり、そうでない物が廃棄物となります。

ただこの判断は、排出事業者が勝手に決めることはできません。最終的には、都道府県等が判断することとなっていますので、排出事業者としては、総合判断説に基づいて「売却可能であり、かつ需要があることを都道府県等に説明できるかどうか」が重要になるわけです。

不要物を排出する際にはこの条件・基準をよく理解して、出来る限り丁寧に分別することにより、国の目指す循環型社会推進に貢献するばかりでなく、排出事業者自らも排出経費削減、更には売却益などのプロフィットを生み出すことが出来るようになります。

産業廃棄物はそのまま捨てるゴミですが、分ければ大切な資源として再利用できます。



### チャレンジ人生

(第12回)

年が明けたかと思っていたら、もう3月。時の経つのは早いですね。さて、今回も前回同様、健康食品の販売の話をしたいと思います。

健康食品を販売する上で言うてはならない事は「病気が治る、良くなる」と言う言葉です。健康食品は、薬ではありません。食べ物です。このことだけを守って営業に励みました。

しかしながら、私が勤めていた会社は、かなり際どい会社でした。羽毛布団を40万円で販売し、水を美味しくするという機械は28万円でした。すべて原価は数万円。

ある時、サンザシが入っていると言う健康食品を1セット10万円で販売するという計画を打ち出しました。原価は数千円。簡単には売れません。

そこで、おまけとして「〇〇の水」と言うすごそうな水を付けたところ、この水欲しさに、サンザシは完売。

その後も「〇〇の水」を付ければ、他の健康食品も良く売れました。さてこの水とは？中身は何だかわかりません。しかしながら、この水を飲んだお陰で癌が治ったとか、持病が治ったとか噂になりました。

「この水がないといけな」とまで言う人もいました。

取り合いをして怪我した人もいました。



サンザシの実

あまりにも人気が出た為、入荷が間に合わないときもありましたが、人気は衰えませんでした。

そんな会社が不渡りをだしました。私が入社して半年の事でした。

この時すでに私は、No.1営業になっていました。何故No.1?と思われる方もいると思います。実は、他の営業マンは売上を会社に入れず、自分名義の口座に入れていたからです。私だけが会社に出してました。

「この会社はいつまでも続かない。お前も早く口座を作った方が良い」と信じられないような事を言う上司ばかりでした。当然倒産し、給料1か月分ももらえませんでした。

一番可哀そうなのは、お客さんです。前金を払い品物が来ない。しかも倒産です。更にひどいことに、倒産したにもかかわらず、社長は別の会社を作り、新たに健康食品を売り始めました。以前の顧客名簿を基に営業し始めたのです。

営業車に書かれた会社名をガムテープで消し、別の会社名をマジックで書き、髪形を変え、新規一転頑張っていました。

お客さんは、お年寄り中心です。

この仕事を通じて、私が学んだことは、「お客様には誠実に対応しなければいけない」ということです。

ではまた・・・

山本 兼嗣(営業部課長)