

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



★羅針盤

鉄スクラップ

考察) 5月は、東京製鉄宇都宮工場特級25,000円/トンスタートしたものの最終的には18,500円/トン迄下がりました。すべて輸出価格の下げによるもので、国内メーカーも下げました。6月は輸出価格からみても多少ですが上がると考えられます。

銅

考察) 5月は連休明けに相場が下落し、LME4960ドル/トン、国内銅建値560,000円/トンスタート。最終的にはLME 4,700ドル/トン 国内銅建値560,000円/トン。と横ばいでした。しかし、6月はイギリスのEU脱退問題により為替が円高に向かう恐れがあり下がると考えられます。

アルミ

考察) 5月はLME1,670ドル/スタート最終的には1,550ドル/トンまで下がりました。6月に至っては円高の影響もありますが、品薄とLMEが回復の兆しが有るため横ばいと思われま

プラスチック

考察) 原油価格の影響もありますが、相変わらず主要売先である中国が品質に厳しい為、ミックスプラ等低品位のプラスチックの有価受入がさらに厳しくなると考えられます。

5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

黄砂(こうさ) について

黄砂は春先に見られるとされており、やや時期を逸したかに思えますが、アジアの大気環境を対象とした研究でも、重要な調査対象として黄砂を取り上げるケースが増えております。今回は環境省のパンフレット「黄砂」を参考に、黄砂についてお伝え致します。

【黄砂現象】

黄砂は、タクラマカン砂漠・ゴビ砂漠・黄土高原などの東アジアの乾燥地域から舞い上がった砂粒のことで、風に乗って運ばれます。「黄砂」という用語は、東アジアから舞い上がった砂粒にのみ使います。現在の日本では、黄砂が単独で飛来することは珍しく、人間の社会経済活動起源の微粒子が多くを占めるPM2.5(2.5ミクロン以下の粒子状物質)とともに黄砂が飛来することがほとんどです(一方、PM2.5は黄砂なしでも頻りに越境飛来してきます)。

風によって大気中に舞い上げられた黄砂は、発生源地域周辺の農業生産や生活環境にしばしば重大な被害を与えるばかりでなく、大気中に浮遊し、黄砂粒子を核とした雲の発生・降水過程を通して地球全体の気候に影響を及ぼしています。

また海洋へも降下して、海洋表層のプランクトンへのミネラル分の供給を通して海洋の生態系にも大きな影響を与えていると考えられていますが、その量についてはまだ明確にはなっていません。

【黄砂の歴史記録】

黄砂現象は太古から春先に多く見られる気象現象の一つであり、また自然災害であることはよく知られておりました。紀元前1150年頃には、すでに中国の歴史書の中に「塵雨」という言葉が記載されています。韓国の古文書では、新羅アダラ王時代の紀元174年に「雨土」に関する記述が見られて以降、しばしば黄砂現象と思われる記述が表れます。日本でも古くから黄砂現象が認められており、江戸時代に編纂された「本朝年代記」には文明9年(1477年)に北国で「紅雪」が降ったとの観測記録が残されています。

【黄砂対策】

①発生源対策

黄砂の発生する地域では、地表面状況を改善し、砂塵の舞い上がりを抑制するために、土地被覆状況の改善・復旧、風による侵食・砂の移動の緩和他の様々な方法が試みられています。

②黄砂モニタリングネットワーク

黄砂の発生をいち早くとらえ、その発達状況・移動状況を把握するために、中国大陸北西部から日本列島に至る広い範囲で、黄砂観測網の整備が取り組まれています。

環境省では、当該モニタリングネットワークにより取得されるリアルタイムの黄砂飛来情報を、環境省のホームページ上で2007年春より提供しています。ご覧ください。

※環境省黄砂飛来情報 <http://soramame.taiki.go.jp/dss/kosa/>

鉄・非鉄スクラップ・市況からの6月予測

営業部 Y の考察



私の履歴書・家電量販時代 (第1回)

皆様、初めまして。営業部四課の茂田と申します。皆様に早く自己紹介をしたいと願い、ようやくチャンスを頂ける事となりました。是非、私を知って頂きたいと思い「私の履歴書・家電量販時代」を紹介させて頂きたいと思っております。宜しくお願ひ致します。

私は、昭和54年8月20日生まれ、出身は千葉県の木更津市です。高校時代までは野球部に所属しており、今でもスポーツが大好きな36才です。

小学校から野球を始めましたが、中学校では野球部が無かった為、陸上部、バレー部、相撲部を掛け持ちで所属。意外にも陸上部では1,500m走で木更津市内で2位、相撲部では木更津・袖ヶ浦市内の大会で個人優勝、県大会では3位に入りました。

諦め切れなかった野球は、地元の木更津シニアリーグに所属し、年中スポーツと向き合ってきました。

様々なスポーツを経験してきましたが、どのスポーツでも『結果が全て』と言う壁にぶつかりました、今思えばそれが現在の営業スタイルに生きていると実感しております。

さて、「家電量販」の本題に入りましょう。

私は平成10年4月に木更津店にある家電量販店へ入社致しました。高校卒業後は大学進学?それとも社会人?の二者選択を前にして私は社会人になる事を決めました。

大学に進めば、社会人になるのは4年後。4年後に社会人になる同級生より、一歩先に進んだ社会人になる!

大学に進んだ同級生が新入社員の時には、自分は大手の顔役になってやる!そして「日本一の家電量販店で、1番の販売員になる」と言う思いで有名量販店へ入社致しました。

しかし、予想とは違い、入社してからの1年間は、仕入れた商品を倉庫へ片付ける倉庫作業を担当しました。

倉庫作業をしながら配達業務。配達業務では実際に客先へ商品をお届けし、取り付け作業、そして操作説明と、まさに『力作業』そのものでした。今では「薄型テレビ」となっていますが、当時はブラウン管テレビでした。32型クラスでの1台の重さは70kg程度の重量が有り、3段・4段と積み上げる手作業は非常に困難な作業でした。お陰様で、高校時代よりムキムキの身体となっていました。今では面影はありませんが...

そんな下積みを重ね2年目。後輩の新入社員も入社し、徐々に売場に立つ機会も始まりました。当時は「店内では大きな声で挨拶をしろ!」と言われており、任せると言わんばかりに「いらっしやいませ〜」と大きな声で挨拶。すると、まったく違うコーナーからお客様が来て、声をかけてくれる様になりました。

「なんで?」と思いつつも、きっと自分の声の魅力に引かれたのだろう!?と勘違いをしながらも、お客様に対応し販売しました。すると、次第に自分が呼ばれる傾向が増え始めたのです。以下次回で。

(営業部) 茂田 美邦

