

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

*11月24日 例年なら紅葉や银杏の色づきを楽しむ人であらう東京の街に初雪が舞いました。昨年より49日も早く、11月の初雪は1962年以来54年ぶりとマスコミも興奮がちでした。都心は積雪深が0センチ(1cm未満)でしたが千葉では2cm。大きな事故はありませんでしたが「雪の新潟吹雪に暮れる」と佐渡おけさにも謳われる降雪地の新潟を差し置いての初雪は、やはり異常気象かと心配になります。この冬が穏やかに過ぎることを祈りましょう。
*12月、師走に入ると一年間の出来事があちこちでニュースになりますが、都内のニュースではやはり、都知事選に続く一連の出来事がトピックに来るでしょう。都民の食を支える築地移転問題や、オリンピックの競技会場の問題等が連日ニュースとなり、いまだに落ち着きません。何が一番良いことなのか判断は難しいことですが、とにかく今までは、血税が使われていくにも係らず、お役所に任せ切りだったものが、目や耳で知ることが出来るようになって来たのは一歩前進です。結論の内訳も、はっきりと納税者に見えるようにして欲しいものです。
*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“いつでも”お受けいたします。ヤードも広くなりました。身近なり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12月予測

営業部 Y の考察

- 鉄スクラップ** → 考察) 11月東京製鉄宇都宮工場の特級価格が、20,000円/トンから25,000円/トンまで上昇。今年の5月以来の高値を記録した。原因は、高炉原料の原料灰、鉄鉱石が急騰し、世界的に鉄鋼材が値上したためである。12月に至っては、湾岸の価格がそれほど上がっていないが、横ばいと思われる。
- 銅** → 考察) 11月はLME4,870ドル/トン台、国内銅建値550,000円/トンでスタートし、次期アメリカ大統領選挙後、円安が進み最終的にはLME5,690ドル/トン台。国内銅建値720,000円/トンと1ヶ月間で70,000円/トン上がりしました。急激に価格上昇しました。12月に関しては、為替も上げ下げを繰り返しているため横ばいでしょう。
- アルミ** → 考察) 11月はLME1,700ドル/トン台でスタートし、最終的には1,720ドル/トンと大きな変化はありませんでしたが、新塊価格の上昇、円安の影響もあり上物から裾物まで上がりました。12月も同様上げが期待されます。
- プラスチック** → 考察) ここ数か月、MIXプラや低品位プラの買手が着かず、サーマル処理に変わってきているのが現状。12月も同様に価格の下げだけではなく有価でなくなるプラが増えると思われる。

11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

産業廃棄物税の概要

産業廃棄物に係る税(以下、「産廃税」といいます。)の導入については賛否両論ありますが、現状の産廃税について、環境省「産業廃棄物行政と政策手段としての税の在り方に関する検討会(平成16年6月)」および「その他の環境関連税制に関する国内外の取組(平成28年9月)」を参考に、概要をお伝えいたします。

都道府県等は、廃棄物処理法、条例等に基づく規制措置や、公共関与による処理施設の整備促進を始めとする種々の施策を実施してきておりますが、既存の政策手法と組合せて、産業廃棄物の発生・排出抑制、再生利用、その他適正処理に関する施策に要する費用への充当を目的として、産廃税を導入する地方公共団体が増加してきております。

課税対象は中間処理施設および最終処分場への産廃搬入ですが、納税義務者の違いにより納税方式は次の4タイプに分かれます。

方式	課税対象	納税義務者
A 排出事業者申告納付方式	中間処理施設及び最終処分場への産業廃棄物の搬入	排出事業者
B 最終処分業者特別徴収方式	最終処分場への産業廃棄物の搬入	排出事業者(中間処理業者含む)
C 焼却処理・最終処分業者特別徴収方式	焼却処理施設及び最終処分場への産業廃棄物の搬入	排出事業者(焼却処理業者含む)
D 最終処分業者申告納付方式	最終処分場における産業廃棄物の埋立	最終処分業者

税率は多くの自治体で、最終処分量1トンあたり1,000円を課税しております。方式Aの排出事業者申告納付方式の場合、中間処理も処理方法により一定の係数を掛けて課税。方式Cの焼却処理・最終処分業者特別徴収方式の場合は焼却施設について800円/tの課税です。

実施状況は、三重県(2001年)を皮切りに28道府県と1市で導入しており(2016年1月現在)、収収は総務省「法定外税の概要(平成28年1月現在)」によれば、1,300万円(鳥取県)~8.09億円(北海道)で、その合計額は77.29億円でした。



産業廃棄物の排出量と税収の推移を左のグラフで見えますと、産業廃棄物の排出量は減少傾向にあります。現状では半数近くの自治体が課税していないこともあり、税収と排出量の関係は不透明です。

今後、産廃税がどのように変遷し、また、現在は課税していない自治体に導入されていくかは、様子を見なければなりません。排出事業者や処理業者に公平で、勿論、不法投棄者を許さないシステムとなることを期待したいと思います。



私の履歴書・家電量販時代 (第4回)

県内屈指の激戦区で、売上を伸ばす為にはと考へ、出来る限りの事を致しました。効果が高かったのは、千葉中央店でも独自の招待セールを行った事で売上の増進、リピーター顧客の確保が出来ました。また地上波デジタルへの移行など、市場の後押しもあり、売上を改善する事が出来ました。

そして翌年、平成24年6月にはNEW幕張インター店の店長として異動する事となり、憧れていた超大型店での店長職を任せて頂ける事となりました。異動して直ぐに、店舗独自のお客様感謝セールを実施。休みの日は、自分で作成したセールのチラシを近隣にポスティングをして、来店客数を伸ばす対策も行いました。

この時の店長としての方針は、今までの自分のスタイルだった個人売上の追求でした。店舗が成長する為には人の成長が必要不可欠であり、店舗の売上は個人売上の集合体。店舗が毎年売上を伸ばしていく為には、販売員全員が自分で作った昨年の売上以上の実績を出し続ける事。プロの営業として結果を出し続ける事に拘りを持ち、継続的に結果を出し続け、その為にはどうしたら良いか考へ行動をし、常に数字(結果)との戦いと、戦う事の楽しさと向き合ってきました。

そんな中、千葉県君津市内に念願の一軒家を購入致しました。単身赴任も辞め、自宅からの通勤。全く退職すら考へた事はありませんでしたが、年を重ねる毎に自宅から近場の店舗で勤務したいとの思いも強くなり始めました。

入社した木更津店は閉店し、自宅から近くのNEW君津店も閉店。もう地元で働く事は出来ないと、非常に肩を落とした事を記憶しております。自宅からの通勤で一番近い店舗が幕張インター店となり、今後の生活も含め多少不安を感じ始めてしまいました。そして、遂に異動命令が発令。営業部長より連絡が入り、異動に承諾。次の異動では通勤は困難な為、単身赴任。直ぐに妻へ報告。

その妻からは『自宅を購入したのに単身赴任するの?』と...『パパなら違う職場でも通用するから、地元で転職し一緒に暮らしたい』と... 今までの妻は『家の事は任せて!仕事に専念して!』と言っていた妻でしたが、自宅を購入した事で色々と考へ方が変わっていました。様々な人に止めて頂きましたが、妻からの『パパなら他でも通用する』その一言で転職先も決まっていなまま退職を決め、34歳にして初めての転職を経験する事となりました。

今までの面接をする立場から、面接をされる側への立場となり、自分がチャレンジしてみたいと思った業種を複数面接。

最終的に社長が直々に面接をして頂いた東港金属への入社を決めました。

営業部主任(茂田 美邦)