



銅のスクラップ

ため、大概は人手で仕分けを行う。ランク分けのポイントは、見た目だけでなく音や硬さなどもチェックしていかなければならない。ある程度の経験年数がないと厳密なランク分けは難しい。

——どの程度の経験が必要でしょうか。

橋本 最低でも10年程度の経験は必要だろう。

## 中国ビジネスは稼ぎ頭

——橋本さんは非鉄金属の相場動向にお詳しく、マスコミにも度々コメントを出しておられますが、最近の市況はいかがですか。

橋本 銅やアルミスクラップの価格は、ロンドンLMEの価格相場に連動して変動する。銅スクラップは、リーマンショック前には105万円まで上がっていたが、リーマンショック後は30万円程度まで大きく下落した。現在は70万円程度まで戻ってきている。

——中国向けビジネスが順調ですね。

橋本 約20年前から進出しており、当社が一番の稼ぎ頭になってい

る。中国では合弁企業を設立しており、例えば日本から輸出したビス付きアルミサッシのビスを外したり、真鍮の解体選別作業などを行い、中国企業に販売している。中国市場でのスクラップ需要は根強く、極めて安定したビジネスを行うことができる。

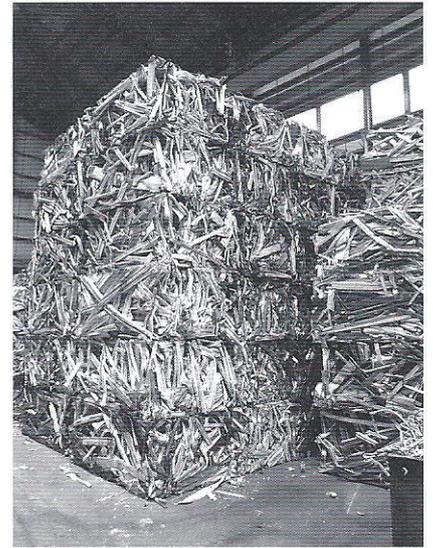
——回収は日本でのみ行っているのですか。

橋本 基本的には日本で発生したスクラップを購入しているが、問題は不況の影響もあってスクラップの発生量が減っていることだ。一部中国でも回収しているが、比較的新しいニュースクラップが多く、オールドスクラップは少ないのが現状だ。その他の海外から輸入する方法もあるが、日本国内で発生するスクラップは安価であるため、どうしても国内が中心になる。

## 国内取り引き拡大睨み産廃業者の免許取得

——今後の戦略は。

橋本 今後は中国のみならず、プレス品を国内に販売するルートも開拓していく必要がある。理由は、法規制が厳しくなっていることもあるが、国内企業がコンプライアンスの問題から流通経路を把握しにくい中国への輸出に対してナーバスになりはじめていることが大きい。国内で発生したスクラップは、流通経路を把握できる国内で処理してほしいとのニーズが増えている。いわば、「Back to Japan」ともいえる



プレスされ、出荷を待つスクラップ

動きだ。

当社は、国内企業に安心してスクラップを出していただけるように、産業廃棄物収集および処分の許可証を取得している。許可された産廃処理業者になるには水質汚染や悪臭、騒音などを出していないか、自治体から厳しくチェックされるうえ、地域住民の同意も必要だが、それらをクリアし、免許を取得した。また、それとは別に、環境貢献面が評価され、第1回大阪市事業者リサイクルコンテストで「3Rリーダー賞」もいただいた。これを梃子に、今後は日本での取引をますます増やしていきたい。

(聞き手・編集長 麴 秀樹)

