

誌論

本紙コラム「談論」(2面に掲載)の執筆者を4月から9月までの間、次の7氏に担当していただくことになりました。

新しい執筆者決まる

小野山氏(日本製鉄副社長)、岩田氏(メタルワン社長兼CEO)ら7氏



小野山修平氏
(日本製鉄副社長)



岩田修一氏
(メタルワン社長兼CEO)



尾上善則氏
(コベルコ建機社長)



灘信之氏
(スチールプランテック社長)



足高善也氏
(東洋アルミニウム常務執行役員)



江川和宏氏
(黒崎播磨社長)



橋本健一郎氏
(非鉄金属リサイクル全国連合会会長)

令和3年4月7日

鉄鋼新聞社

談論

今こそ世界にとってその存在を欠かす事ができない中国だが、1980年代後半の時点で誰が今の中国を想像できただろうか？

当組合の仕事である金属資源リサイクルは当時、80年代後半のバブルの崩壊による過剰生産、過剰在庫・相場の低迷により疲弊していた。

とにかく、売り先がなかった。仮にあっても当時の在庫からすれば極わずか。相場の低迷で、モノに値段がつかない事例もあった。当時メディアでは、有価物

でなくなってしまう家電、車などの不法投棄を社会問題だとして毎日報道していた。

そんな80年代後半の状況は、90年代に入ると春の券

それに伴い、中国国内へ社程度。それも台湾の会社である。日本の会社はまだどこもやってない。これはチャンスではないかと考えた。

人を紹介された。台湾で鉄

黎明期の中国非鉄原料 業界と私(その1)

橋本 健一郎



「これから中国は改革開放の元にどんどん経済を発展させる方針」

た。公的とのこと。それに伴って金には引退属、ビニール、中古家電など、なにもかもが必要にな

は、1992年1月の広東省視察で「南巡講話」を公

の改革開放政策のさらなる拡大が促された。

(続く)

輸出している会社は1、2 締役)

談論

橋本アルミは1994年秋、アルミ原料を大阪・南港から中国・広州に輸出、これは非鉄原料業界における先駆けとなった。

改革開放をスローガンに、経済発展を自論む中国。もちろん経済発展に伴ってさまざまな資源、製品が必要なわけで、それを勝機と捉えた台湾人S氏に向けた弊社の第一便は中国・広州に到着した。自身はアルミ原料などである。

当時、広洲では中国と合弁の自動車メーカーが、自動車用のエンジンその他を

生産。急激な経済成長に伴いそれらの需要は急拡大していた。食宿付で同金額程度だった記憶がある。それでも「人が足りない！」と言っている。金属原料を扱う問屋、それが足りない！」と言っている。記憶が強烈に残っていた。それらに合わせるメーカー、電線を剥する。さて、我々の心配をよそに、中国経済はトントン拍子に発展していく。それに伴って我々へ輸出の仕事は軌道に乗った。長期的な展望が必要となり、広州の工場を視察した。広州に工場を持つ台湾人S氏の所に単独で訪問。入社5年目、夏のことだった。

金属原料を扱う問屋、それが足りない！」と言っている。記憶が強烈に残っていた。それらに合わせるメーカー、電線を剥する。さて、我々の心配をよそに、中国経済はトントン拍子に発展していく。それに伴って我々へ輸出の仕事は軌道に乗った。長期的な展望が必要となり、広州の工場を視察した。広州に工場を持つ台湾人S氏の所に単独で訪問。入社5年目、夏のことだった。

黎明期の中国非鉄原料業界と私(その2)

橋本 健一郎



子のごとの注文も右肩上がりが増えていく。乱立していく。アルミ原料だけでなく、真鍮や銅、電線などに拡大。弊社は取り扱わなかったが、中古クレーンや洗濯機などの注文もあつた。当時、大学もあつた。当時はまだまだ日本国内経済はバブルの後遺症を引

きずつていて金属原料の需要や価格共に満足いくものではなかった。明らかに中国向けの輸出価格の方が高かったのである。輸出経験が乏しかった我々にとつて、目から鱗だった。「ほんまかいな？」と思つた記憶があるが、結果的にほんま！（本当のこと）だった。

(続く)

(橋本アルミ株式会社取締役)

談論

台湾人S氏の招きで、中国・広州にある大規模な非鉄原料工場を単身で訪問した。

に思っただろうが、不思議があり、食事もできるよと私はそうは思わなかった。エネルギーが溢れんば本物の昭和初期のような感かりの人や街、そして空気が。そこそこしているうちに工場に到着した。K氏曰く、「これからさらに中国は発展する。それに伴い住宅や自動車、電化製品が必要になる。中国は輸入品に約100%の税金をかけるので国内製品は今後、飛ぶように売れる。金属原料は大量に必要なことになる。14億人を抱える中国の需要は想像できないくらいだ」と強調した。

黎明期の中国非鉄原料 業界と私(その3)

橋本 健一郎



ろう。

を確認し門を開けるシステム

と強調した。

そんな

ムだった。スーツと動いた

K氏はさらに続けて、

ながら走

なんのことはない。それ専

「これは大きなチャンス。そう考え、私は台湾に家族を置いてやってきた。あなた

アルトから地道に変わって

開いたのだった。

あなたが原料を集め、S氏が輸出する。そして私が中国内

せいもあってどこか農村的

は鉄格子が設置されていて

で販売する。私たちは大金

だと思っていたら、道路脇

た。現金を扱う仕事なので、

「持ちだ！」と大声で言った

(続く)

一応信号はあるが守っているのは車ぐらいで、自転車と人が縦横無尽にその間を駆け抜けていく。そして鳴り続けるクラクションの音！ 普通の人間なら不快

た。店先のテーブルとイス

らしい。鉄格子を開けても

(橋本アルミ株式会社取締役)

談論

中国・広州の大規模非鉄原料工場を訪問した際に気付いたことがある。

お互いの挨拶の傍ら、社長自らなにやら台湾茶（中国茶？）の準備をしている。茶盤の上に小さい急須を置いてそこに茶葉を入れる。ご存じの方にはおなじみの作法である。なんでも中国で社長自らお茶を振る舞うことが、もてなしなのである。期間中、数社回ったが全てそうだった。

台湾人のS氏は「健一郎、私は2週間、ホテルから通

った方がいいと思う」と言った方がいると思つた。万坪の広い敷地に、スクラップが所狭しと置かれていたが、親父からはS氏と共に工場に住み込むように、と言われていた。せつかがアルミ、この山が基盤とくこの工場訪問でもあるし、私自身もそれは望むところ

寝食に困らず金（カネ）が稼げるので、皆イキイキと働いている。どんどん荷物が運ばれ、100人のマインパーでそれを捌いていく。翌朝になると門の前にはバイヤーが並んでいる。まるでセール会場である。

黎明期の中国非鉄原料業界と私（その4）

橋本 健一郎



だった。本国内のスクラップ問屋特有の事象のようだ。工場に悩む日本から来た私には、屋に案内は100人の従業員がただただエネルギーギッシュなされた。て、寝食などの全ては敷地体験だった。そしてそんな

予想より綺麗な部屋でベッド内ではもちろん、エアコンまで付いていた。（なかった）それ以外は盗難防犯の観点から脱水症状で死んでいる）約1からNGとのことだった。（橋本アルミ株式会社取締役）