

ZOOM UP  
ズームアップ

商社の人と仕事

# スクラッププロジェクトチーム —輸出市場で日本—をめざして—

たなか よしあき  
田中 良明

JFE商事株式会社 原材料本部 製鋼原料部  
スクラッププロジェクトチーム チームリーダー

—「スクラップ事業」とは、具体的にはどのような取引を行っているのですか。

スクラップとは、品種で言うと鉄スクラップ、ステンレス屑<sup>くず</sup>、銑鉄、ミルスケール、伸鉄材などで、一般的になじみのない商品名ですので分かりにくいかと思いますが、これらは転炉で使用される鉄源となるもので、冷鉄源とも言います。

スクラップは、鉄鋼メーカーでの製鋼や加工過程、工場での鉄製品使用時の加工過程、あるいは建物や自動車、家電、橋梁等が解体されたときなどに発生します。

このようなスクラップを全国各地または海外から仕入れ、スクラップ業者に販売し、また同業者で圧縮、切断、破碎などの加工処理がされたスクラップを買って、国内やアジア各国の鉄鋼メーカーへ販売しています。国内取引、輸出、輸入、三国間取引と、品種もさることながら商売形態も多種多様です。

スクラップは生産品でなく、副産品、発生品であることから、仕入先をいかに押さえておくかが重要となります。そのために、仕入先との関係強化を最も大事にし、仕入先の情報をいかにつかんでくるかに注力しています。例えば工場の解体物件や、鋼材加工工場スクラップなどの発生工場の商材を取り込んだり、社内でも、鋼材の営業部と連絡を密にして、スクラップの情

報を常にキャッチできるよう努めています。

日本は資源の少ない国ですので、昔は鉄スクラップを輸入していました。しかし、10年ほど前からは在庫が発生し、今では輸出国となっています。今年は700万トン輸出される予想です。

輸出する場合、港から船で運びますが、ほこりや騒音などの環境問題から港にストックヤードを作ることができず、パブリックポートも使えません。しかし、輸出となると船1隻で3,000~5,000トンを積むこととなりますので、なかなか1度に集めることは難しく、どこかにストックしておく場所が必要となります。また、輸出する積載単位の在庫を持っていないとなると、輸出の売り契約をしたものの、仕入れは実際に輸出するときの相場で購入することになり、非常に大きなリスクを背負い込むこととなります。東京湾では、現在年間約20万トンのスクラップが船積みされていますが、お台場にスクラップの専用ポートを作っていただきたいと、業界団体を通じて国に陳情しているところ





トラックから船積みされるスクラップ



船積みされたスクラップ



スクラップを積載し、東京湾を出航

鉄スクラップの輸出先は、中国、韓国、台湾および東南アジアが中心です。高度成長期の1973年、74年ごろが最も価格帯の高かったときで、1トン当たり5万円程度まで上がりました。その後スクラップ供給が過多となり暴落し、2～3年前には過去50年の歴史の中で最も安値の7,000円ほどまで下落しました。その後、中国が鉄スクラップを輸入するようになり、その旺盛な需要から一昨年は3万円程度まで上がりましたが、昨年は中国需要が思っていたほど伸びなかったことや、相場が上がってきてロシア、ウクライナ等からの鉄屑くずが大量に出回ってきたことなどから、現在は2万円程度となっています。

### ―スクラップ事業の難しさと面白さを教えてくださいいただけますか。

スクラップは、典型的な市況商品のため、市況の動きによって大きく影響されます。そのため、取引先・関係先へ精度の高い情報をタイムリーに提供することが大変重要であり、また難しくもあります。取引先に、私どもと話していれば間違いのないと思っただければ、信頼を得ることができます。また、すべてのスクラップがうまく売れるわけではありませんから、処理の難しいスクラップについてよくご相談をいただきます。それに応えてきちんと販売できるところを紹介し、私どもが販売に介在し、売り手と買い手のニーズが合致した取引が成立したときには、双方の客先に喜んでいただけますの

で、こうしたことが非常にやりがいがあります。

また、近年スクラップの輸出量が増え、国内向け船の積載単位は1,000トン程度ですが、さきほどお話したように輸出では5,000トン余りです。この業界では、5,000トンの取り扱いをしたことでも大ニュースになる規模ですが、昨年1月から2月にかけて、私どもは北海道にて1万トンの船の取り扱いを3件行いました。これまで他社でできていなかったことをできたことが、とても嬉しかったところです。

難しさについては、品質クレームが多い商売であるということです。解体時に他の材質が混入し、買い手の意向と違う場合があります。輸出であれば公認検定機関を通しますが、例えば自転車のゴムが付いていたり、悪天候により船の到着が遅くなり納期が遅れた場合にも、相場商品ですからマーケットクレームが生じます。こうしたクレームを仕入先にヘッジできず、私どもでかぶらなければならないケースもあります。

### ―スクラッププロジェクトチームは、事業拡充のための体制強化として昨年12月1日付で設置されたとお聞きしていますが、設立の背景や今後の取り組みについてお聞かせいただけますか。

親会社のJFEスチールでは、京都議定書の発効を受けてCO<sub>2</sub>の排出量削減を行うために、2008年度からCO<sub>2</sub>の発生原因となる石炭の使用

を減らし、鉄スクラップを原料として積極的に活用する方針です。これまでJFEスチールは、外部から鉄スクラップを購入したことがなかったのですが、私どもはJFEグループの中核商社として、同社の冷鉄源対策のお手伝いをすべく、安定かつ高品質な鉄スクラップを調達し、供給する態勢を構築するための専門のチームとして「スクラッププロジェクトチーム」を設置しました。



スクラップ解体作業現場

**【JFE商事の鉄スクラップ事業】**

- 本事業は、原材料本部製鋼原料部（東京、大阪、岡山、台北、上海）と札幌、四国、九州など各事業所が取り扱っている。
- 2004年度の取扱量は300万トン（国内215万トン、輸出85万トン）。
- 2007年度をめどに鉄スクラップ取扱規模を400万トンに拡大する方針。
- 具体的には、①JFEスチール、グループ鉄鋼メーカーへの安定供給の拡充、②アジアへの輸出と三国間貿易の拡大、③ヤード事業など新規プロジェクト立ち上げなどで、国内、輸出それぞれ50万トンずつ増やし、100万トンの拡販をめざす。

**—田中さんの今後の抱負や目標、あるいはこれからの夢をお聞かせください。**

私どもは、JFEグループの鉄スクラップの調達にあたり、100%必要な量を供給できる態勢で望み、オンリーワンになることをめざします。もう一つは、これまでも鉄スクラップの輸出事業を大きな柱にしてきましたが、今後とも伸ばしていき、輸出の取り扱いにおいて日本におけるナンバーワンの商社になることを目標といたします。また、ストックヤードをつくり、場合によってはスクラップ業者と合弁で加工センタ

ーを作るなどして、他の商社にはできないことを行っていきたいと考えています。JFEスチールには現在4つの製鉄所がありますが、すべての工場内にスクラップの集荷・加工センターを設立し、集荷するだけでなく、加工処理もして、JFEスチール向けのスクラップの供給スキームをトータルコーディネートし、鉄源のすべてを私どもにらせていただくような機能を発揮していきたいというのが目標です。

**—最後に、お忙しい毎日を送られているかと思いますが、何かストレスの解消法がありましたら教えていただけますか。また、休日はどのように過ごされていますか。**

お客さんや同僚とお酒を飲むのがストレスの解消法でしょうか。平日は自宅で食事を取るとはほとんどないですね。休日は、昔から料理を作ることが好きなので、お好み焼きや中華料理などを作ったりしています。洗濯以外の家事はすべてします。家で何もしないでぼーっとしていることはほとんどありませんね。あとは月並みですがゴルフです。

**—本日はお忙しいところありがとうございます。**

（聞き手：広報グループ 山中通崇） 