



記者手帳

経済不況の影響で、製造業および建設業とも産業廃棄物の排出量が減少する中、業界では各地でダンピング合戦が頻発している。限られたパイを取り込むため、競争相手が着いてこれないような処

理料金を顧客に提示し仕事を確保するのだが、その多くが体力勝負で、結局は規

視点を变える勇氣

模の大きな業者に軍配があがる。しかし、大手の業者にとつて数%の値下げは、取扱量が多いだけにタメージも大きい。一方の仕事を奪われる中小業者は、仕

事の絶対量が減少するので、企業としての存続にさらかかわる。中小業者が大手業者

得をしないのがダンピング合戦だ。だが、よく目を凝らして見ると、すべての業者がダンピング合戦に参画しているわけではない。不

しなれば採算が合わない。その意味では、排出事業者にとつてもこの時期、処理料金叩き」という安易なコストダウンはリスクをとまなう。最終的に、誰も

況下にあっても、独立独歩で着実に収益をあげている業者が存在する。先日、取材で会った中間処理業を営むA社長は、顧客への情報提供という形

で、自社のサービスに付加価値を持たせ、従来通りの処理単価を維持されていた。同様に中間処理業のB社長は、単純に処理料金の数字だけで他業者と天秤にかけられた場合、迷わず断るといふ。その姿勢が逆に「適正処理をする姿勢を貫いている」と顧客の評価につなげている。この時期少し視点を変え行動に移す勇氣があれば、全く違った世界が見えてくる。(恵)