



スクラップ近況

今年に入り、1月は大きな変化は見られなかったのですが、3月後半から加速的に世界情勢は悪化してきました。一方で、スクラップは景気の先行指標とも言われており、比較的早いタイミングで反応しています。鉄スクラップは、年初来下げ続けており、銅、アルミといった非鉄金属も下落しています。まだまだ底を打ったとは言えない状況にある事を鑑みると、少なくとも夏位までは期待できそうにありません。先月には、JFEが高炉の廃止を発表し、4月には日本製鉄(旧新日鉄)が高炉2基の一時停止を発表しています。高炉で生産される製品は、薄板などが多く、主に自動車向けなどに利用されています。高炉の停止は、自動車などの製品の生産が低迷している表れであり、本来であれば連続生産が基本の高炉を止めるという事は、製品需要が長期に渡って低迷すると予測しているのだと思われま。4-6月のアルミのジャパンプレミアムも82ドルと下がりました。これは、日本の商社などが、海外のアルミ精錬メーカーとの交渉で使用の上乗せ分ですが、下がったという事は、それだけ需要が少ないという事です。こうした、各種指標、状況を見てもスクラップマーケットは、軟調に推移する事が予測されており、先行指標として考えれば、世界経済は当面回復しないという事が予測されます。

新型コロナと企業経営

新型コロナが猛威を振るっています。毒性は比較的 low、感染力は強い厄介なウイルスだと言えます。毒性が強く、短期間に悪化するのであれば、隔離措置なども早期に取れるのですが、それが難しい故に感染が拡大しています。マスクなどの衛生用品なども不足しています。トイレットペーパーなども不足するなどの情報により、買い占めなどが起きています。こうした状況を見ていると3.11の時を思い出しま

す。当時、ガソリンが不足気味で、ガソリンスタンドに列が出来ました。しかし、よくよく見てみると、タンク半分で入れにきたりと、普段ならまだ入れに行かない人なども並んでいました。一般的な日用品の消費リズムは、本来余り変わらないはずですが、それが変調すると「不足」したりする事になります。マスクにしても紙マスクを並んで買っています。それも従来の何倍もの価格で。本当に必要なのでしょうか。

マーケット分析を行う際には、代替性、スイッチングコストなどを検討します。我々が求めているのは、商品ではなく、その商品によって得られる効用です。同じ様な効用が得られるのであれば、他の商品でも構わないし、他用途向けの商品でも良いわけです。良く例に出されるのが、ドリルの話です。ホームセンターにドリルの刃を買いに来た人がいる。しかしこの人が、本当に求めているのは、穴なんだと。ドリルで無くても穴が開けられれば良いわけです。もしかしたら、ポンチでもいいかもしれませんし、ノミでもいいかもしれません。想像力を働かせて、柔らかく考える事が大切だと思います。何がなんでも、紙マスクと固定観念にとらわれるのではなく、代替性、反復利用なども考えれば、早朝からドラックストアに並ぶ必要はないと思えてなりません。コロナ騒動では、不況業種が報道の対象ですが、酒屋さんなどは、今大繁盛です。スナック菓子のメーカーも増産体制です。でも一向に報道されません。人は、一般的に同じ確率でも、損をする方を避ける傾向にあります。損をする人を眺めて、自分は違うなどと思ったりします。残念ながらマスクも商売ですから、より多くの人に受ける方向に流れます。こうした中、経営者は、少なくとも中立、出来ればプラス思考でいなければなりません。相対的な見方になりますが、自分より至らない人を見て、自らの位置に安心するのでは無く、より頑張っている人、成功している人を見て、自ら研鑽を積み、アップデートし高みを目指す、経営者はこうした思考を持ちたいものです。至らない人を見て、満足していても、自分は全く進歩しないのですから。

約100年前、アンリーファルマン機が所沢の空を飛びました。木と布で出来た羽を持つ複葉機です。それからたった100年で、世界の航空路線は、7万便とも言われています。そして社会はそれを日常として受け止めています。それだけ技術の進歩のスピードは速く、社会は柔軟性をもって、新技術を取り込んでいくという事です。新型コロナは大きな事象ですが、可能な限りの予防策を講じながら、事業を継続し、新たなビジネスチャンスを探し続ける胆力こそ、今求められているのではないのでしょうか。