

# 象万羅森

施設を営業ツールとしな  
い収集運搬業  
者は、「低価  
格」以外の独  
自の営業のポ  
イントを持つ  
ている場合が  
多い。一廃収運業は許  
可の都合上地元で密着  
した業を行うことにな  
る。扱う事業系廃棄物  
は少量多品種であるた  
め、品目や発生量によ  
って収集形態を柔軟に  
変化させることも必要  
となってくる▼ある「  
廃収運業の管理職は  
「施設管理や収集業務  
は経験さえ積めば誰で  
もできる。コスト管理  
はもろちんのこと」信  
用』を武器に営業でき  
る人材を確保すること  
が大切」と話す▼同社  
の営業担当は収集や中  
間処理業務を経験した  
現場上がり。全体を見  
渡せるプロパーが客先  
に出向くことで、分別  
にかかるコストの提示  
や技術的な課題が実感  
を伴って説明できるた  
め成約率も上がるとい  
う。現場についての理  
解があれば社内のおつ  
れきも生まれにくくよ  
うだ▼別の一廃収運業  
の社長は「社員の一般  
教養として事務員を含  
む全社員に廃棄物処理  
法を理解してもらっ  
よう講習を受けさせて  
いる」と話す。コンプラ  
イアンスを重視する排  
出事業者も増える中、  
従業員の「質の向上」  
は企業の大きな武器に  
なるようだ。

(藤)