

# その3 【産廃処理に関するQ & A】

岐阜車協事務局

## その3 産プラスチック処理費の損保への 請求方法のご提案

さて、産プラスチック類の処理費を回収するためには、アジャスターと交渉することになります。

そして、交渉するためには説明が必要です。

説明する内容については、アジャスターにより産廃処理に関する認識が違いますので、それぞれに合わせた説明が必要です。

そこで、アジャスター個別の交渉方法についてご説明いたします。

但し、組合員様により交渉の仕方も違うものですので、あくまでご参考までのご説明とさせていただきます。

それでは、私の交渉プロセスの考え方からご説明いたします。

※交渉の順序としては、分析・計画・交渉の順序となります。

- 1) 相手や交渉可能なことをよく分析することです。
- 2) 次に、どのように交渉するのか？交渉計画を立てること。

また、相手の質問などを想定しておくことが重要です。

- 3) そして、交渉することになりますが、最終的な交渉の着地点を  
決めておくこと。

つまり、交渉する理由；なぜ交渉をするのか？ 目的を明確にして、  
その目標に対して結果を想像します。

**あなたの交渉の実力に**；自分の判断による5段階として、白帯レベル  
**応じた目標を立てる。** 白色レベル、茶帯レベル、黒帯レベル、達人  
レベル、仙人レベルなど、事前に理解してお  
くこと。

そして交渉は、「Win-Win」の重要性、自分も相手もどちらも勝つこと。  
どちらにとってもメリットがある結果を目指すことが重要です。

そもそも、お互いが相手の話聞く耳を持ち、理解する姿勢がなければ始まりません。そのため相手と信頼を築けるかが結果を左右します。

これからご説明する本交渉の仕方は、産業廃棄物の処理費に関することがメインです。しかし見積書全体におけるほんの一部にすぎません。仮に、要望する産廃処理費を獲得し満足できたとしても、協定額全体に満足できなければ意味がないものとなります。

そうです。アジャスターは、そのほかで調整する可能性があります。

つまり交渉は、「Win-Win」の重要性、自分も相手もどちらも勝つこと。ですので、この場合においてアジャスターも勝つことが出来るのです。アジャスターも勝利することが出来るので満足して協定します。

また、今回一方的に勝利したとして、次の交渉で打ち負かされることも考えられます。従って、これらのことを十分理解したうえで、交渉に臨むことが大切です。

交渉の順序である。分析・計画・交渉の流れを考え、交渉の着地点を決めておくこと。が重要です。

そして交渉を具体的にシミュレーションする際に、合意できる範囲と、限界ラインはどこか？の判断基準を明確にしておきましょう。

例えば、譲歩をしていくうちに、いつの間にか不利益な交渉が成立してしまっていた。・・・ということが起こり得ます。

そもそも、アジャスターは交渉のプロです。毎日、見積りと交渉をしています。仮にあなたが茶帯レベルである場合、アジャスターが黒帯レベルであれば勝負は見えてきます。相手は交渉のプロなのです。この協定はアジャスターが思うとおりに着地点に誘導しているのです。

双方が どちらにとってもメリットがある結果を目指しているのです。  
これが交渉です。

ですから、着地点と予測する交渉結果を想定しておくことが必要です。以上が、「私の交渉プロセスの基本的な考え方」です。

それでは、産廃処理費回収に向けた取り組み方をご提案します。

1. 産廃処理に関する交渉は、アジャスターと同じ土俵に立つことから始めます。

アジャスターが強い立場で上から目線である場合、立場の弱い方は、自然と要望を控えてしまいます。

よって、弱い立場から逆転し有利な交渉ができる方法をご案内します。

2. 交渉は交渉力が重要です。交渉力は経験と自信に左右されます。

交渉術をいくら知識として蓄えても、実践しなければ身につけません。

そして少ない実戦経験ではいきなり高い山を登ることはできません。

低い山から順に成功体験し、順を追って高い山を目指すものです。

そして交渉術については、本説明文を読んでご理解いただいた。とし

た場合でも、できれば交渉力をアップするために、**ロールプレイング  
研修**についてご賛同いただければ幸いです。

追伸：交渉術と交渉力が備わることでより高い交渉を行うことが可能  
となります。交渉する知識だけでは、十分満足する交渉結果を得られ  
ませんので、継続的に交渉力をアップすることが求められます。

## 【産廃処理費に関する交渉シミュレーション】

### ※有利な交渉ができる方法とは

アジャスターは、産業廃棄物を組合員様が回収する事は出来ない。  
ことを理解していません。



⇒ 工場は産廃回収の許可を受けていないことを伝えます。

詳細は、【その1 産廃処理に関するQ & A】にてご確認ください。

よって、産業廃棄物は、損保様の所有物であるので持ち帰るように伝えます。

また、保管する期間に応じて産廃の保管料を要求する。と伝えます。

所有者様からお預かりする大切に保管しなければならない産廃物です。

万一、産廃物が盗難により、どこかに不法投棄された場合、所有者である損保様が処罰を受けることを伝えます。

以上のことを説明したうえで、アジャスターに「産業廃棄物を工場処理してほしい」と依頼されたら、次のように伝えます。

そうであれば、産廃物の回収業者が来るまで一旦、工場で保管します。  
その後、損保様の代理として産業廃棄物を回収業者に引渡すことは可能  
です。損保様の代わりに産業廃棄物受託代行させていただきます。

以上のシミュレーションを基本にします。

そして、具体的に

- ( 1 )     アジャスターのタイプ別 . . . . . 2 パターン
- ( 2 )     アジャスターの知識別 . . . . . 4 パターン
- ( 3 )     組合員様の交渉力別（茶帯、黒帯など） . . . 2 パターン

以上の組み合わせによる交渉の仕方となります。

$$(1) \times (2) \times (3) = 2 \text{ パターン} \times 4 \text{ パターン} \times 2 \text{ パターン} \\ = 16 \text{ パターン}$$

そこで、16パターンの交渉の仕方を具体的に順にご案内いたします。

## (1) アジャスターのタイプ別【大きく分けて2タイプ】

1) 明らかに「自分有利に進めよう」という、意気込むタイプの場合

そこで、あなたが交渉で得たい結果を作るには、相手の譲歩や相手からの理解がなくては実現しません。→ **まずは自分から「あなた（アジャスターのこと）の考えも聞かせてください」という姿勢を示す必要があります。**

2) あなたの考えや利益も尊重しますよ、話し合う姿勢がありますよ  
と示してくるタイプの場合

そこで、あなたが交渉で得たい結果を作るには、相手の譲歩や相手からの理解がなくては実現しません。 → **理解が得られるように説明する必要があります。**

## (2) アジャスターの知識別

- 1) タイヤの処分費用などを支払うアジャスターの場合
- 2) 産廃処理費についてはショートパーツに含むと返答するアジャスターの場合
- 3) 新品交換後の高額なヘッドランプなどを持ち帰るアジャスターの場合
- 4) その他

## (3) 組合員様の交渉力別 (茶帯、黒帯など)

1. 茶帯と判断する組合員様の場合
2. 黒帯と判断する組合員様の場合

それでは、初めに、

- (1) は、2) あなたの考えや利益も尊重しますよ、話し合う姿勢がありますよと示してくるアジャスターの場合
- (2) は、1) タイヤの処分費用を支払いするアジャスターの場合
- (3) は、1. 茶帯と判断する組合員様の場合

※以上を条件とするパターンについてご説明いたします。

## 【協定するまでの流れ】

タイプ1 タイヤの処分費用を支払うアジャスターの場合  
そのほか、廃オイル・廃クーラント・廃ガラスも同様です。

### 1 レバーレートに含まれる産廃処理費に関する知識

#### 具体的に

- ・ どうして、タイヤの産廃処理費は支払うのか？ 尋ねて下さい。
- ・ どうして、廃プラスチックの処理費は支払われないのか？  
尋ねて下さい。
- ・ どうして、レバーレートに入っているのか？ 尋ねて下さい。

産業廃棄物に関するアジャスターの知識力を確認します。

; タイヤの処分費を支払っているアジャスターが理解していることは。

タイヤは本来廃プラスチック類に当たりますが、「店頭引取り品又は、一般消費者の持込み品」を条件とし、一般廃棄物として取り扱うことができるようになった。だから、一般廃棄物は支払いします。



・ では、どうして廃プラスチックの処理費は支払われないのか？

; 廃プラスチック部品の廃棄料について、アジャスターが理解していることは次の通りです。

この費用は、原価計算上において工賃原価（工賃原価のうち、工場費）に算入される性格のもので、結果としてレバーレート（または、指数対応単価）に反映されている。と理解しています。





では、一般廃棄物処理費は工場費に入っていないことになりますが？  
どうしてなのでしょう？

そもそも産業廃棄物も一般廃棄物もいずれも工場費に入っています。  
つまり、このアジャスターは、工場費が反映される「指数対応単価の  
算出式」を知らないことがわかります。



このアジャスターは指数対応単価の算出式について理解していません  
ので、レバーレートに廃プラスチック処分費が含んでいることを主張  
します。そして、一般廃棄物は工場費に入っていない。と返されます。



では、どうして一般廃棄物は工場費に入っていないのか？

産業廃棄物処理費は工場費に入るのか？

タイヤなど一般廃棄物処理費はレバーレートに算入しない。しかし、  
廃プラスチック処理費はレバーレートに算入している。

何故違うのか？ 尋ねて下さい。この説明を求めましょう。



アジャスターの返答を聞いた上で、

第 5 条 ( 損 害 額 の 決 定 )

2 ) プラスチック部品の廃棄料についてこの費用は、原価計算上において工賃の原価、単用のうち、工場レバーに算入され（また、指数対応の結果）に反映されています。従って、個々の見積りに同項目を計上するのは適切ではありません。よって、産業廃棄物処分料は一切不認とします。

とマニュアルに記載されているからではないではないですか？

と確認します。

そして、それは間違いであることをアジャスターに説明しましょう。

当然ながら、部品交換後の廃部品は残存物です。新品部品は鍍金したり、塗装したりするなど一切加工作業することがない部品です。

よって、工賃を算出するための経費（工場費）に入りません。  
廃オイル・廃クーラント・廃ガラス・廃タイヤなどと同じです。  
そして、この交換した部品（産廃物）は私共工場の所有物ではありません。  
よって、私共の工場ではこの産廃物を受取ることはできません。  
どうぞお持ち帰りください。とアジャスターにお伝え下さい。

なお、この算出式は、レバーレートコラムその4でご説明しています。

（検索：「岐阜車協認定レバーレート」と検索してください。）

そして、産業廃棄物処理費を請求するにあたり、レバーレート算出式を十分理解することをお勧めします。

しかし、アジャスターは何としても、産業廃棄物を工場で引き取って  
もらいたいと考えます。

その後、アジャスターに産業廃棄物を引き取ってください。と依頼されたら、私共の工場は、岐阜県の産業廃棄物収集・運搬委託許可書を取得していません。

私共は、産業廃棄物を収集することも運搬することも認可を受けていないので、産廃物を受取ることは法令違反となります。

損保は法令遵守しなくていいのですか？ 万一、お持ち帰りいただけない場合、私共の所有物ではありませんので、私共の敷地内に産業廃棄物を不法投棄されたと報告しなければならないことになりますが、宜しいでしょうか？ と、法令遵守するように案内します。



**【続いて、提案します】**

**次に、廃プラスチック処分の仕方について提案します。**

岐阜県の産業廃棄物収集・運搬委託許可書を取得していませんので、お客様の車両を修理するために発生した交換部品（産業廃棄物）は、部品の所有者が産廃処理業者と産業廃棄物収集・運搬委託契約をしなければ処分できません。

**但し、有料となりますが钣金工場は所有者（損保）が行う作業を代行することは可能です。**

（損保が産業廃棄物処理業者へ渡すものですが、それをお手伝いしますので、産廃業者が定期的に引き取りに来るまで有料で保管します。）  
従って工場として、産業廃棄物受託料（産業廃棄物廃棄費＋産業廃棄

物引渡し手数料＋産業廃棄物保管料)のお支払いをお願いすることになります。宜しいでしょうか？ と案内します。



※アジャスターの返事後、産業廃棄物受託代行に関して協定します。

### 【必要な産廃知識】

- 1 レバーレートの中の廃プラスチックに関する知識
- 2 廃プラスチックの所有権に関する知識
- 3 産廃物の排出者の責任に関する知識

・排出者は、産業廃棄物を自ら処理しなければなりません。

・排出者は、産業廃棄物の処理を業として行うことができる者に委託しなければなりません。

### 参考資料：【産業廃棄物処理法上の排出者責任概要】

- 1 排出者は、産業廃棄物を自ら処理しなければなりません。
- 2 排出者は、産業廃棄物の処理を業として行うことができる者に委託する

※ここから、さらに以下のパターンとなります。



## 【買取り価格別】

1. 古物商を取得していない工場の場合
2. 残存部品の買取り価格と産業廃棄物受託料を算出すると、  
残存物を販売すると十分利益があると思われる場合
3. 残存部品の買取り価格と産業廃棄物受託料を算出すると、  
産業廃棄物の処理負担が大きいと思われる場合

続いて、一例として上記1. の条件で3. の条件の場合において個別請求する場合と一括請求する場合について掲載します。

## 【産業廃棄物部位別】

これは、個別に記載する方法と、まとめて一括請求する方法の  
2通りです。

(産業廃棄物廃棄費 + 産業廃棄物引渡し手数料 + 産業廃棄物保管料)  
を記載する。

### 例：【産業廃棄物受託料を個別請求する場合】

例)	(部品代)	(工賃)
フロントバンパー 取替	40,000 (円)	6,000 (円)
産業廃棄物受託料一式		1,500 (円)

( 産業廃棄物廃棄費 + 産業廃棄物引渡し手数料 + 産業廃棄物保管料 )

1,000 円

300 円

200 円

**例：【産業廃棄物受託料を一括請求する場合】**

そして、一括請求する方法としては、次の表などを添付します。

**< 産業廃棄物取扱い請求明細書 >**

見積書に **産業廃棄物受託料**

= 産業廃棄物廃棄費 + 産業廃棄物引渡し手数料 + 産業廃棄物保管料

をそれぞれ記載する。

部 品 名	1	2	3	1 + 2 - 3
	受 託 料 産 廃 実 費	手 数 料 保 管 料	買 取 り 価 格	小 計 ( 円 )
フ ロ ン ト バ ン パ ー	1,000	300 200		1,500
右 ヘ ッ ド ラ ン プ			譲 渡 0	0
合 計 ( 円 )	1,000	500	0	1,500 ( 円 )

以上、次の48パターンの中から一例を掲載させていただきました。

(1) アジャスターのタイプ別・・・・・・・・・・2パターン

(2) アジャスターの知識別・・・・・・・・・・4パターン

(3) 組合員様の交渉力別（茶帯、黒帯など）・・・2パターン

$$\begin{aligned} \text{※ (1) } \times \text{(2) } \times \text{(3) } &= 2 \text{ パターン} \times 4 \text{ パターン} \times 2 \text{ パターン} \\ &= 16 \text{ パターン} \end{aligned}$$

そして、実際の残存物について考慮しなければなりません。

以下、買取り価格別3パターンを判断します。

従いまして、 $16 \times 3 = 48$ パターンの交渉術を知識としてご理解いただければ幸いです。そして、その後、見積書全般の協定に係る交渉力を高めたいと思います。