

知っておきたい産業廃棄物のこと！！

この産廃に関する参考資料は、令和3年11月7日に開催した産廃説明会の参加者に、説明会前にご案内した7項目の資料を抜粋しまとめたものです。

なお、産廃処理費について請求可能となる組合員様は、次の3つの条件をクリアしていることが前提となります。

1. マニフェストシステムを遵守していること。
2. 損害保険会社へ産廃処理費として、日頃別途計上して請求していること。
3. 実費のお客様にも産廃処理費を請求していること。

1. 2. 3. について、平成30年度にご案内したのですが、次の各項目を閲覧いただきご確認願います。

※下記資料を熟読の上、会員専用ページにログインして、活動報告一覧を選択し、そして講習履歴を選択し、産廃説明資料をご確認ください。
併せて関連動画を再生してください。

記

まず皆様が勘違いしていると思われることを次にまとめました。

1. 部品交換した産業廃棄物は、皆様の所有物ではないこと
2. 埋め立てする物だけが産業廃棄物ではないこと

3. レバーレートから産業廃棄物のレート（10円）を差引きしなければ、本来、産廃処理費を別計上できないこと
4. タイヤの処分費がもらえる理由
5. アジャスターは工場が交換した部品を買い取ってもらっていることを知っていながら問題にしない理由
6. なぜ、交換した部品は損保の所有物にならないのか？
7. なぜ、交換した部品の所有権が損保から工場に移るのか？
8. なぜ、交換した部品の処理費が工場費となるのか？
9. なぜ、レバーレート又は指数対応単価に産廃処理費を含めるのか？

【勘違いしていることを説明する項目】

- 項目1. 産廃処理費とレバーレートの関係について
- 項目2. 産廃処理費を請求しなければならない理由について
- 項目3. そもそも産廃とは何なのか？について
- 項目4. 産廃処理費はどこまでが請求可能なのか？について
- 項目5. アジャスターの産廃マニュアルについて
- 項目6. 保険約款に基づいたアジャスターの根拠のある正論について
- 項目7. 協定の結果、1) たまに認められる。2) 減額して認められる。
3) トータルで引かれる。4) 認められない。などの理由について
- 項目8. アジャスターの強み・弱みと交渉する切口について

項目9. 交渉するにあたり、ご自身の強みと弱みについて

項目10. 具体的なノウハウ・交渉力・テクニック及び
アジャスター別の交渉シミュレーションについて

それでは、項目1. から順に説明します。

項目1. 産廃処理費とレバーレートの関係について

レバーレートの中に、産廃処理費が入っています。
産廃処理費は、事業所の工場総経費の中において、工場経費の一部です。

**(工場総経費＋利益) ÷ 直接労働時間＝
レバーレート**となっています。

【工場総経費】

| 科目 | 詳細 |
|-------|---|
| 人件費 | 給料、賞与などの賃金、通勤費雇用保険などの法定福利費、健康診断費用などの福利厚生費など |
| 材料費 | 作業で使う福祉材、塗装などの消耗品。交換部品の仕入れなど |
| 減価償却費 | 設備機器の償却費用、設備機器のリース代など |
| 工場経費 | 電気代、水道代、燃料代などの光熱費、工場や設備の修繕費、賃貸料など |
| 一般管理費 | 事務用品、交通費、広告宣伝費、接待交際費など |

【直接労働時間について】

平均稼働日数、残業時間を含めた1日の平均就業時間数、直接作業しているスタッフの数、重要なポイントは稼働率である。業界では60～75%程度。

レバーレートの中に産廃処理費が入っているため、産廃処理費を別途、請求することは2重請求ということです。

通常、アジャスターが産廃処理費を拒否する言い訳に使われています。

しかし、ふしぎですよ。アジャスターによっては、請求した場合ショートパーツに上乗せしてくれますね。要するに、多少とはいえ支払いされています。

一般的に協定の際、産廃処理費に関して、2,000円を上限としてショートパーツに上乗せして保険金が支払いされています。それは、なぜでしょうか？ここが最初のポイントですので、説明会で詳しく解説いたします。

項目2. 産廃処理費を請求しなければならない理由について

項目2. について、具体的な例で説明します。

例)

- 1) 1,000円支払って、100円を回収(サービスし請求しない)
- 2) 1,000円支払って、1,000円を回収(手間代は、もらわない)
- 3) 1,000円支払って、1,200円を回収(手間代も、もらう)

1) 2) 3) を一例にした場合、産廃処理費において一般的な組合員様は、1) の状態になっています。つまり、組合員様は損している状態です。

通常、レバーレート 10 円相当×合計指数 10 の場合は、100円が協定金額の中に、産廃処理費相当として支払いされます。

但し、技術料の中に含まれていると回答されても、産業廃棄物処理費1,000円の支払いに対して、100円回収しても900円が赤字となってしまいます。本来、同額以上の支払いが保険金で支払いされるべきです。

少なくとも 2) であり、**本来、3) を求めなければなりません。**

項目3. そもそも産業廃棄物とは何なのか？について

【アジャスターが協定に利用する内容】

- 一 産業廃棄物の種類に関する分類について
- 二 産業廃棄物の処理に関する分類について

一 産業廃棄物の種類に関する分類について

具体的に皆様の事業所から排出される産業廃棄物は、廃プラスチック類・金属類・パテ類・紙類などがあります。また、一般廃棄物とこれらが混合した混合物があります。

一方、皆様の事業活動から出ても産業廃棄物に該当しないものは一般廃棄物となり、これを「事業系一般廃棄物」と呼びます。

例えば、紙くずは紙製品製造業などから排出されたものは産業廃棄物ですが、紙類関係企業以外から排出されるものは事業系一般廃棄物になります。

具体的には、皆様の事務作業で生ずる伝票などの紙類、塗装作業で生ずる養生紙や新聞紙などが事業系一般廃棄物に当たります。

次に、タイヤについて説明します。

数年前タイヤは産業廃棄物に区分されていた為大量の産廃物となっていました。その為、業者は産廃の処分費用を押さえるため不法投棄が多く発生しました。

そこで、環境省は不法投棄を解決するために次のように対策しました。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しました。

その結果、産業廃棄物ではなくなったことにより、産業廃棄物業者以外の業者が処分することが可能となり、タイヤの不法投棄問題は解消していきました。

産業廃棄物から一般廃棄物に変わったことにより、皆様はレバーレートを算出する工場経費から外れました。よって、タイヤを個別請求することができます。

その結果皆様は、処理費用を請求することによりタイヤ処分料を回収できます。

それではタイヤ・紙類を除いた、**事業所から出る産業廃棄物**を見てみましょう。廃プラスチック類・金属類・パテ類を分類すると次のようになります。

1. 部品交換した際の交換部品（廃プラスチック類・金属類）
2. 切断を伴う交換部品の余剰部分・研磨した金属粉
3. 塗装作業に発生する廃棄パテ類・廃塗料・廃棄シンナー

二 産業廃棄物の処理に関する分類について

3 Rを {Reduce（リデュース）、Reuse（リユース）、Recycle（リサイクル）} をご存じでしょうか？

※埋め立て処理する以外の産業廃棄物の3つの処理方法です。

一つめのR（リデュース）とは、物を大切に使い、ごみを減らすことです。

二つめのR（リユース）とは、使える物は、繰り返し使うことです。

三つめのR（リサイクル）とは、ごみを資源として再び利用することです。

一例として、金属類はリサイクル（資源利用）されます。産廃として埋め立て処理されません。**3 Rは産業廃棄物ですが、資源を有効活用する対策です。**

以上の通り、産業廃棄物の種類に関する分類及び、産業廃棄物の処理に関する分類をアジャスターが協定に利用します。 ※尚、項目6でご説明いたします。

項目4．産廃処理費はどこまでが請求可能なのか？について

産廃処理費の請求できる範囲は、産業廃棄物であり、項目3．でご説明した「**1. 部品交換した際の交換部品（廃プラスチック類・金属類）**」です。

しかし、部品交換した際の産業廃棄物も、钣金・塗装作業に伴って発生する自社の産業廃棄物と同じ扱いとなり、工場費の一部になっています。

よって、アジャスターは部品交換した産業廃棄物はレバーレートの中に算入している。という判断をします。そのため、皆様が産廃処理費として別途請求すると2重請求である。として、産業廃棄物処理費に関し全額請求を認めません。

そこで、産廃処理費の10円相当額をレバーレートからレスして、工場費の一部となっている次の産廃処理費を別請求します。

1. 部品交換した際の交換部品（廃プラスチック類・金属類）

そして、工場費から除外した1.の産廃処理費は、次のように請求します。

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
（産廃処理実費） （分別作業費を含む） （受託業者に引渡す期間）

をそれぞれ個別請求します。詳細は項目6でご説明します。

続いて、アジャスターと皆様の立場が、逆転する理論をご説明します。

まず、皆様が産廃処理でアジャスターに抱いている疑問点はございませんか？その疑問とは、全損となった事故車両です。全損車は保険会社が引き取ります。

これは保険約款に基づいて、お客様の所有権が保険会社に移動したことにより、保険会社の持ち物となり、保険会社が事故車両を回収し処分します。

同様に、廃部品は自動車リサイクル法の対象に当たりませんので、全損車同様、車両修理で発生する交換部品の所有権はお客様から保険会社に移行します。例えば、部品交換した廃バンパーは保険会社が所有権を持ちます。

実際に全損車は保険会社が回収しますが、廃部品は積極的に回収していません。皆様も疑問に思われていることです。

※本来、保険会社は所有権を有する産廃部品の排出者となり、自ら処分しなければなりません。

しかし、皆様は何も言わないため、自然と皆様の所有物になっているのです。

そこで、次のようにご提案いたします。

通常、アジャスターは買い手です。皆様は売り手です。
売り手の皆様は修理明細を説明し、買い手のアジャスターは値引き交渉します。

しかし、産業廃棄物の処理については、アジャスターに正論を言うことにより、
皆様は買い手の立場となり、アジャスターが売り手になります。

「いくらでこの産業廃棄物を処理してくれますか？」とアジャスターが皆様に
依頼することになります。

皆様は産廃処理費及びリサイクル部品買取り額を交渉することができます。

なぜならば、

産業廃棄物は所有権を持っている者が、産業廃棄物の排出者となるからです。

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ので排出者は
損保様となります。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ください。

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
ので、産業廃棄物を収集すること・運搬することの認可を受けていません。

よって、お客様の車両修理で発生した交換部品（産業廃棄物）は、所有権者が産
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。

そして、最後にアジャスターが皆様に有料で産廃受託依頼するよう説明します。

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

続いて、項目5～項目7は説明会でご説明させていただきます。

項目 8. アジャスターの強み・弱みと交渉する切口について

初めに、**アジャスターの強みを考えてみましょう。**

〈アジャスターの強み〉

〈組合員様の弱み〉

1. 買い手側は交渉の優位性・・・売り手側は譲歩する弱い立場
2. 産業廃棄物処理費の知識が豊富である・・・知識不足で不利である
3. 皆様の交渉の仕方を知っている・・・産廃処理費の請求方法を知らない

※協定しない。支払しない。などアジャスターの強みはすぐ思いつきます。

それではアジャスターの弱みを考えてみましょう。 弱み・弱み???
弱みが見つからないならば、アジャスターの強みを逆手に取りましょう。

【アジャスターの強み】

1-1. 買い手側は交渉の優位性

→ こちらが買い手になり、アジャスターは売り手になってもらう
※項目 4 でご説明しています。

2-1. 産業廃棄物処理費の知識が豊富である

→ アジャスターの産廃に関する知識力について、アジャスターの知識不足を確認する。
※アジャスターの知識によって交渉の仕方が異なります。
※項目 1～項目 4 でご説明しています。

3-1. アジャスターは皆様の交渉の仕方を知っている

- 普段交渉しない方法で交渉する（アジャスターの対処方法である「アジャスターマニュアル」に頼っている弱点を責める）
※説明会当日、項目5～項目7でご説明します。

項目8をまとめると、アジャスターの強みはマニュアルがあること。そして、アジャスターの弱みは法令遵守です。

項目9. 交渉するにあたり、ご自身の強みと弱みについて

法令遵守をアジャスターの弱みにする。そして皆様の強みとするために、皆様も法令遵守していなければなりません。

皆様が法令遵守していなければ、皆様は足元をすくわれてしまいます。

※そこで交渉するため事業所の産廃処理に関する「弱み」をなくしましょう。

1. 産業廃棄物をマニフェスト処理していない。
2. 日頃、産業廃棄物処理費を請求していない。（具体的に、産廃処理費などの名目で見積書に記載して請求している必要があります。）
3. 実費修理の場合は産業廃棄物処理費を請求していない。

以上3点のいずれかに当てはまる場合、損保へ産廃処理費を請求しても逆に突っ込まれることとなります。事業所の弱みはそのまま皆様の弱みとなります。

そして、皆様の最大の弱みは皆様が経営者であり現場作業者であることです。

そのためほとんどの方は価格交渉が得意なわけではありません。

話し上手なアジャスターにうまく商談をまとめられてしまいます。

当然のことながら相手は協定のプロです。アジャスターは毎日皆様の同業者と交渉を何件もしています。

そこで、同じ土俵で交渉できる知識を身につけて、相手が納得する説明を行うことが重要です。

相手を納得させる説明には、交渉術や交渉力が伴います。その説得力は誰もが急に身につけません。

繰り返すことで交渉術を磨き、交渉力が自然と身についてきます。

そして、突然の想定外のアジャスターの質問に応じなければなりません。

- ・なぜ、レバーレート又は指数対応単価に産廃処理費を含めていけないのか？
- ・なぜ、工場費はレバーレート又は指数対応単価に関係するのか？
- ・なぜ、交換した部品は工場費とならないのか？
- ・なぜ、交換した部品は損保の所有物なのか？
- ・なぜ、交換した部品の所有権が損保から工場に移ったのか？
- ・なぜ、交換部品を修理した工場で処分できないのか？
- ・そのほか、3Rについての質問なども予想されます。

以上の質問の返答を考えてみてください。尚、項目10でQ&Aを行います。

このような質問に対し、しっかり答えることが必要ですので、頭に入れていつでも返答できるようにします。

アジャスターより優位に立つことが交渉を有利に進めるために求められます。

なお、交渉の仕方は「項目10. 具体的なノウハウ・交渉力・テクニック及びアジャスター別の交渉シミュレーションについて」でご説明します。