

The New President Interview

新社長に聞く

日本精鉱 福井秀明氏

三酸化アンチモンの国内最大手である日本精鉱。世界景気の悪化に伴う自動車や家電などの大減産が直撃し、2009年3月期の連結決算は初めて経常利益が赤字となった。足元も厳しい事業環境が続いているが、この難局をどう乗り越えるのか。福井秀明新社長にインタビューした。

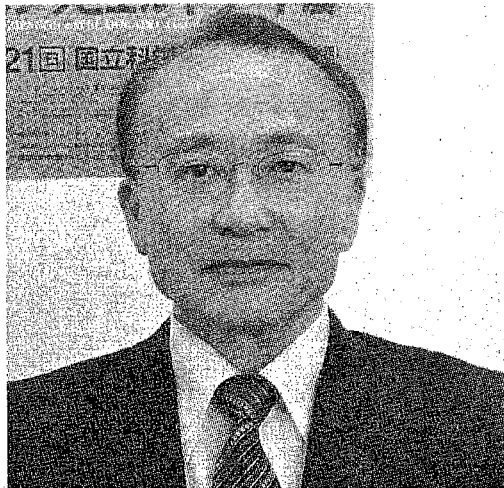
――抱負から。

――抱負は何か。

「利益水準を従来より1ランクも2ランクも上げて、それを継続的に維持することをめざす。社長就任に当たって過去の業績を調べたところ比較的安定はしている。ただし水準は高くない。こういう環境だからさよう、あすというわけにはいかないが、比較的近い将来にまず1ランク利益水準を上げて、それを維持しながら次のチャンスまで待つのもう一段階上げていく」

――グループが抱える課題は何か。

「日本精鉱も子会社の日本アトマイズ加工も前期決算は経常損失を計上した。2000年8月に日本アトマイズ加工を子会社化して以来一度も経常段階の赤字はなかった。リーマン・ショックで突然需要の暴落が起こったからだが、それだけ理由に挙げてはいけな



自動車の向けは立ち直りが少し遅く5、6割だ。アトマイズの金属粉も同じだ。世界的にはアジアが8割以上の回復度合いを示しているが米国は5、6割で欧州も戻りが鈍い」

「原料であるアンチモンの地金価格が高騰している。欧米市場が夏季休暇で不需要期に入っているため、少量の買い

「中国以外の供給ソースの確保は。豪ビルグループが山が昨年9月に開山したため、今は試験的に手当てして品質確認しようとしている。世界生産の90%を占める中国との関係強化は重要だが、他の供給ソースとのバランスも取りたい。キルギスやベトナムからも調達実績を持つっており、良い案件があれば鉱山開発などにも参加して資源を確保したい。中国との合弁は昨秋以降の環境変化もあり、話を一時中断している。状況を見極めて再度再開する手を高めた」

黒字化に向け社員一丸

供給ソース開発参画も

しかたっていないため重要になる。そのためには顧客とのコミュニケーションを密にし、より一層関係を深め、営業面に限らず原料のアンチモン地金の供給ソースとの関係も同じことが言える」

「自動車、デジタル家電といった最終需要家とはほぼ同じ動きだ。やはり家電向けの戻り率は、8割で、一部半導体封止材用途では9割、顧客によっては10割に戻っている。ただ

でも値段が大きく変動してしまふ。また供給サイドの要因として中国が意図的に供給を減らしている。原料価格の上昇が続けば製品値上げを要請しないといけないが、上げが急過ぎるから慎重に見極め

「最終の梱包設備の入れ替えはまだまだが、連続化プロセスはすでに完成している。需要急減で4月まで連続化する必要はなかったが、徐々に需要が立ち上がってきたから、これから連続化プロセスで生産していきたい」

「主力製品の微粉は用途が広がっている。最近ではアジア地域の引き合いも多いため積極的に輸出したい。日本精鉱との合同の技術会議を通じて共通テーマを探り、シナジー効果を高めた」

「増田 正則」

――中瀬製錬所の連

――増田 正則

▽福井秀明(ふくい しげあき)氏1947年大阪大工学部、日商岩井入社(現双日)。96年白系金属部長、03年インコ東京ニッケル化成品営業部長、06年日本精鉱取締役、日本アトマイズ加工社長。趣味はゴルフ。休日は1時間程度のウォーキングで汗を流している。4月に双子の孫が誕生したと目尻を下げる。47年2月7日生まれ、62歳。香川県出身。