

The New President Interview

新社長に聞く

日本精鉱 木嶋 正憲氏

三酸化アンチモンの国内最大手である日本精鉱の社長に、元キッツメタルワークス専務の木嶋正憲氏(62)が就任した。アンチモン資源を独占する中国が、原料購入と製品販売の両面で圧倒的な存在感を見せつけるこの難局をどう乗り越えるのか。新社長にインタビューした。

——日本精鉱グループに就任している。子会社であると関連業界のイメージも電子部品業界という客も電子部品業界ということで、非鉄業界とは少し違う印象を持っていて「メーカー」「相場商」として見ても、素材が金属というところで、これまで共通している部分がある。しかし、顧客は化学品業界で従来の経験とは大きく異なると感じるとは、国内で個性的であったり

も、グローバルでは少し不十分な面がある。これからはほとんど海外へ、

原料安定調達最重要



——最優先に取り組む課題は何か。
「原料のアンチモン地金をできるだけ安く安定調達することが重要だと考えている。しかし原料供給ソースは中国に集中しており価格も支配している。その影響で国際価格は過去1年間で数倍に高騰しており、安定調達が非常に難しくなっている。」

——中国企業との合併会社設立の進捗よく状況は。
「大筋では合意しているが、細部を詰めていくと当社の考え方とズレがある。だから別の企業も視野に入れながら交渉を行っているつもりだ。」

——中国以外の供給ソースを確保する必要もある。
「供給ソースの多様化は必要だ。アジアや豪州にも資源はある。しかし一番問題になるのが、資源があっても地金に製錬する拠点がほとんど中国になってしまっていることだ。中国以外で地金まで製錬するようないい案件があれば一緒にやっていきたい。われわれが単独で資源を開発して製錬まで行うのは、体力以上の投資が必要になるため難しい。」

少なくともアジアに出掛けていける人材が増えてくれればいい」
「昨年11月に海外事業部を新設し、中国人を2人採用した。従来は主に商社経由で取得していた中国の生の情報を、自分たちでも取得できる体制を整えておく必要があるからだ。今後は中国やア

ジアの人材を増やしたいが、その前に今いる社員育成を進めたい」
——どのように人材育成をするのか。
「百聞は一見にしかず」で、実際に現地を訪れ市場を自分の目で見るのが一番重要だ。語学力は必要だが、それだけでは足りない。製品を販

売する場合は顧客の考え方、原料を買う場合にはバイヤーの考え方を理解しなければならない。つまり、相手の話す内容を理解するコミュニケーション能力が重要。たとえ語学力がなくても日本人同士でコミュニケーションをしっかりとれる人は海外でも通用する」

「銅やニッケルなど一般の非鉄金属ならロンドン金属取引所(LME)などを通じて価格変動リスクをヘッジできるが、アンチモンはその仕組みがない。こうした状況の中で、価格変動リスクをどうヘッジしていくのかも課題だ」

——日本アトマイズとのシナジー効果をどう考える。
「アトマイズは金属、日本精鉱は化学品として使われる。顧客が違うためシナジー効果を出すのは難しい。それでも微細化という点で共通している。どちらもナノの市場が今後広がっていくだろう。アジア勢に追いつかないためにも、両社が協力して微細化などの技術力を高めておく必要がある」(増田 正則)

△木嶋正憲(きしま まさのり)氏 1971年和歌山大経卒。日商岩井(現双日)入社。97年ニューヨーク店非鉄金属部長。02年日商岩井フューチャー社長。08年京都ブラス社長。09年吸収合併に伴いキッツメタルワークス専務。趣味はゴルフ。48年11月25日生まれ、京都府出身。