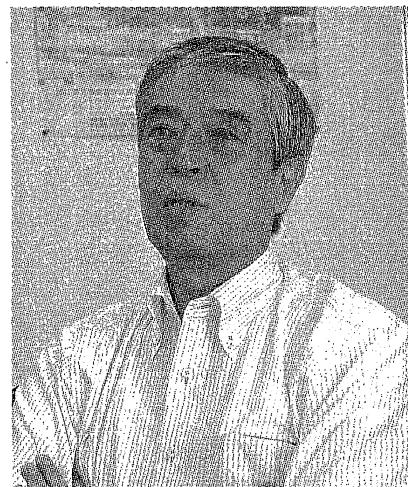


# 新社長に聞く

日本精鉱 木嶋 正憲氏

も、グローバルでは少し不十分な面がある。これからはどんどん海外へ、



## 原料安定調達が最重要

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、元キッズメタルワーカ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。

—日本精鉱グループと関連業界のイメージ

「業態という意味では同じ『メーカー』『相場商』として見ても、素材が金属という点で、これまでと共通している部分がある。しかし、顧客志向が強く良い人材は化学品業界で従来の経験とは大きく異なると感

日本アトマイズ加工の顧客も電子部品業界といふことで、非鉄業界とは少しうまくいっていける印象を持つている」

—グループの人材はどうか。

「アトマイズも含めて、顧客志向が強く良い人材

がそろっている。ただし

国内で個性的であつて

かうだ。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

の育成を進めたい」

—どのように人材育成をするのか。

「百聞は一見にしか

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

がそうしている。ただし

アトマイズも含めて、

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

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、原料を賣う場合には

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

アントモニンはその仕組み

がない。こうした状況の

うのは、体力以上の投資

が必要になるため難し

い」

—日本アトマイズと

れ、京都府出身。

—最優先に取り組む課題は何か。

—中国企業との合併会社設立の進ちょく状況は。

「アトマイズは金属、日本精鉱は化学品として使われる。顧客が違つためシナジー効果を出すのは難しい。それでも微細化技術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ズ社長。08年京都プラス社長。09年吸収合併に伴いキッズメタルワークス専務。趣味はゴルフ。48年11月25日生まれ。