

三酸化アンチモンの国内最大手である日本精鉱は、2010-12年度の中期経営計画で設定した営業利益目標を、1年前倒しで達成した。しかし最終年の本年度は一転して減益予想となっており、収益力の向上には課題が残る。需要動向や事業戦略などを木嶋正憲社長に聞いた。

日本精鉱 木嶋正憲社長



—原料のアンチモンで戻している。中国の広西チワン族自治区のカドミウム汚染の影響に加えて、昨年末から1月にかけてトン1万2000ポンド、湖南省では精練所に近辺まで下げたが、春節に対する環境検査が行われるなど、主産地での生産は1万4000ポンド前後まで滞ったことが理由だ。

密輸に対する取り締まり強化で、国境の貨物が停滞していることも背景にある。

「中国の生産者の話では、供給が乏しいというわけではないようだ。鉱石の品位低下や鉱床の

底は打った。しかし夏場の節電に伴う前倒し生産で、原材料の三酸化アンチモンも多めに調達して

「最終的に会社を設立するための諸条件で合意に至らず、当初の合弁案件については当面見送る

「子供会社の日本アトマイズ加工が生産する、金属粉の需要はどうか。

「昨年10-12月期は特に家電関係が落ち込んだ。タイの洪水の影響もなかった。ただスマートフォンやタブレット型の携帯端末が伸びており、大きな落ち込みを防いでくれた。今後もスマホ関連は右肩上がりで伸びている。家電関係もこれ以上悪くならないとみているが、今後の需要は欧州情勢次第だ」

次期中計、海外を重視

中国合弁生産は検討継続

深度化による採掘コストの上昇などで、生産が抑えられている。最近では輸入鉱石の調達も難しいと聞く。しかし中国国内でのアンチモンの需要も、

「梱包の仕方まで含めて、顧客ごとにカスタマイズした製品を造り続けている。競争相手の中国製より顧客の要求を満足させる製品を今後も供給

「中国以外の供給ソース開拓は、ベトナム、タイ、イ

「サンブル出荷を始め、顧客の認証を得る作業に入った。生産性は間違い

「少子化を考えると、国内の需要はアンチモンもアトマイズの金属粉も増えないだろう。このため海外戦略が重要になってくる。アンチモンも金属粉も極めてニッチな産業だ。何万ト、何十万トという数量が出るものではないが、需要先からの期待の高さは感じている。アンチモンなどは営業活動をしながらも引き合いがある。これは私を含め、これまでの経験ではなかったことだ。こうした期待にどう応えるか。品質は当然だが価格競争力、スピード感も大事な要素になる。そういうものを加味して、どういう戦略にするか、これから練っていく」

トップに聞く

Interview

—日本の需要はどうか。

「比較的调整に推移しているが、急回復しているわけではない。中心はやはり自動車関連だ。落ち込んでいた電機関係も

「最終的に会社を設立するための諸条件で合意に至らず、当初の合弁案件については当面見送る

「子供会社の日本アトマイズ加工が生産する、金属粉の需要はどうか。

「昨年10-12月期は特に家電関係が落ち込んだ。タイの洪水の影響もなかった。ただスマートフォンやタブレット型の携帯端末が伸びており、大きな落ち込みを防いでくれた。今後もスマホ関連は右肩上がりで伸びている。家電関係もこれ以上悪くならないとみているが、今後の需要は欧州情勢次第だ」

(増田 正則)