日刊産業新聞　2016年10月20日（木）

トップに聞く
Interview

日本精鉱社長 渡邉理史氏

つくばの鉄粉能力1.5倍

三酸化アンチ コスト競争力強化

三酸化アンチモン系樹脂難燃助剤の国内最大手である日本精鉱は今年、新中期経営計画（16―18年度）をスタートさせた。しかし、足元では為替の円高進行や世界経済の先行き不透明観など事業環境は厳しさを増しつつある。6月に就任した渡邉理史社長に足元の状況と今後の方針を聞いた。

――上期を振り返って。

「昨年並みといったところだ。昨年度は上期が良く、下期が落ち込んだ。自動車産業で災害による影響など逆風があったがそれなりの水準だった。白物家電などが頑張っておりカバーできた。数量については伸びている。価格に関しても下期は持ち直してくる」

――下期の見通しは。

「例年下期はあまり良くない。秋口にスマートフォンなどの新機種が発売される前に需要家が原材料をまとめて調達するので、下期は金属粉などの電子部品の需要が落ちる。前期はアンチモンのスポット価格が6月ごろから下げ基調に転じ、11月末に底は打ったが、下げ幅が大きく在庫評価損などの影響が大きかった」

「昨年が悪かった分、今下期は期待している。電子部品などは輸出比率が高いため、円高がどう影響するか。アンチモン価格も足元ではトン8000ドル近くまで上昇し、このレベルなら希望は持てる。最終製品メーカーが数量を担保できれば、原料・材料メーカーもついていくことになる。東京五輪関連の投資やインバウンド需要などもある。子会社の金属粉末事業に関してもIoT（モノのインターネット）によって部品点数が増えれば需要も伸びていくという期待感はある」

――上海法人の販売動向は。

「徐々に販売量を伸ばしている。今年度は三酸化アンチモンとアンチモン酸ソーダの合計で年間販売量1000トンを達成できる見通しだ」

――つくば工場（茨城県）の鉄系合金粉末の新ラインを導入する。

「約2億円を投じ能力を1・5倍に増強する。年内に増設工事を開始する。新しいラインの承認が必要になるため、銅粉ほどではないが時間がかかる可能性はある。収益に寄与するのは来期以降になるだろう」

――今年は16―18年度の新中期経営計画の初年度となる。

「収益力の高い事業への選択と集中と新製品の開発を進める。現在の三酸化アンチモン事業についても、製造工程の自動化など効率化を進め、中国などと比較してもコスト競争力のあるプロセスを確立したい。これは現中経期間に限らず、将来にわたっての課題だ。コア技術を伸ばしていこうという発想で、これは金属粉末事業についても同じだ」

「人材育成にも力を入れる。社員が社外の研修などを受ける際に支援する仕組みなども検討している。英語力や簿記、コンピューターの技術など業務には直接関係なくとも、個人の才能を伸ばすことは会社の成長に寄与するはずだ。10月から購買などを担っていた海外事業部を廃止し、営業部に移管した。大きな組織にすることで、社内のコミュニケーションを活性化し、人材の有効活用を図る」

――数値目標は。

「19年3月期に連結営業利益11億円の達成を目指す。アンチモン地金トン5500ドル、為替相場は1ドル＝120円で想定している。12年3月期に過去最高となる連結営業利益約10億円を計上しているが、この時はアンチモン価格が過去最高のトン1万6000ドルをつけるなど高値で推移し、業績を押し上げる要因となっていた」

――中長期的な設備投資計画などは。

「まだ具体的な話はない。つくば工場には土地はあるので、将来的に第2棟、第3棟と拡張する可能性はある。電子部品向けの材料は旬が短いため、見極めが大事になる。今持っている技術を軸に対応できるゾーンを狙っていく。太陽電池向けの銀粉など潜在的な需要はあると思っている」

――2020・2020・20ビジョンについて。

「20年に売上高200億円、営業利益20億円という中長期ビジョンを14年に策定した。達成に向けては抜本的なてこ入れが必要になる。現中経では安定的な収益を上げることに重点を置くが、一方で成長も考えていかなければならない」

――社長就任の抱負を。

「就任あいさつでは社員一丸となって、同じ目標に向けて努力しようという話をした。1人1人が利益を積み重ねて行くことが必要だ。伸び代はある会社だと思っている。風通しの良い誠実さを持つ会社にしたい」

（芳賀　陽平）