

三酸化アンチモンの国内最大手である日本精鉱は現在、新しい中期経営計画の策定を進めている。中国の輸出規制強化とそれに伴う地金価格の高騰、欧州REACH規制への対応などさまざまなリスクを抱える中、どのような戦略を描いているのか。岩山統社長に聞いた。

――前中期計画の総括  
や難燃剤の他の材料も高騰している。このためアンチモンをベースにしたハロゲン系難燃剤のコストパフォーマンスは今も一番優れており、需要家にも受け入れられていくと見られる。

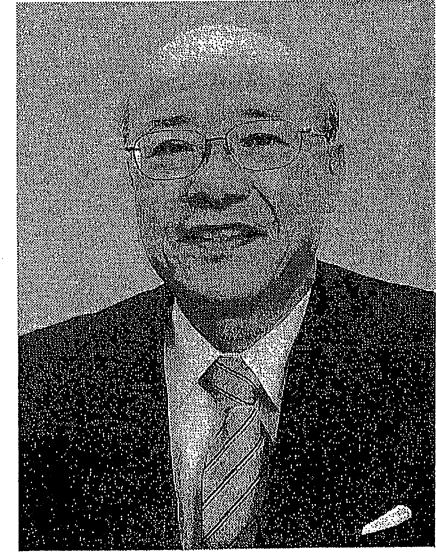
――具体的施策は7月末、数値目標は8月に設定する予定だ。お題目だけならすぐに並べられる。計画に魂を入れるためにも前の中期計画

も原材料の金属価格が高騰したため、売上高は目標を大幅に上回った。最終利益は目標値の95%にとどまったが、利益目標を03年度実績より2・2倍と高く設定したため善戦したと思っている。単体のアンチモン事業も経常利益4倍、最終利益3・3倍と目標数値が非常に高い設定だった。地金の急騰に対して製品値上げに時期的なズレが生じ、利益は未達だった。ただ、販売数量は昨年7300トに増え過去最高を記録した。

# トップに聞く

Interview

## 岩山統・日本精鉱社長



「合併会社などを設立して現地生産することも検討している。中国では原料のアンチモン地金にも中国への投資も検討しは輸出税が課税され、製

「信頼できる鉱山会社だ。埋蔵量などもしっかりとデータを持っていて、必要な資料はいつでも提出できる。これについてはアンチモン業界が一番進んでいる」  
――買収に対する脅威が高まっている。  
「M&Aは通常の企業活動の一環だ。我々もM&Aで金属粉事業を買ったし、これから中国への投資も考えている。一番の問題は短期の収益を追求するファンドの存在だ。ただ、株主の意向は尊重しなければならぬから、買収提案があったときには将来構想などを聞いて、株主には是非を判断する期間を与えるのが基本だ。当社の企業価値・株主共同の利益に反する買収提案という判断に至れば防衛策を發動する」(増田 正則)

# 早期の売上げ100億円めざす

の総括をしっかりとやって、新たな目標を設定したい。とりあえず初年度の計画は今期の予算を目標に走っている」  
――次期中期計画をめざすのは。  
「最終目標ではないが、区切りとして早い段階で売上高100億円、経常利益10億円以上の体制にしたい。そのためにOEM製品の販売以外に原料のアンチモン地金にも中国への投資も検討しは輸出税が課税され、製