

日本精鉱は、13年10月に三酸化アンチモン系樹脂難燃助剤の販売支社を設立した。主な販売先は日系の家電、自動車部品メーカーなどで、現地生産のOE品を日本精鉱のスベックとブランドで販売

し、アフターサービスなどで現地競合との差別化を図っている。

現在は1600cc以下の自動車に補助金が設定されており、日系のVなどは人気が高く需要は底堅いという。また、現地系企業のマーケットは生産能力過剰

による供給過多で停滞傾向にある。一方で、期間は16年内までだが、中間層には手ごろら着実に増加している。

樹脂難燃助剤の月間販売量は14年の20~30本、15年の40~50本から着実に増加しており、設立当初から当面の目標としていた月間の販売量100本も視野に入ってきた。今年1月から現地で指揮をと

## 日本精鉱中国現法

【上海15日】芳賀陽平 日本精鉱の中国現地法人である日鉛精礦（上海）商貿（本社：上海市長寧区）は、三酸化アンチモン系樹脂難燃助剤の今期販売量100トン（通期黒字化を目指す。日系自動車や家電向けが好調で、足元の販売量は昨年より約3割ほど多い月間70~80本まで増加している。

## 通期黒字化にも照準

た、炊飯器や便座などの家電も、日系メーカーが現地生産する製品の販売も堅調に推移している。

**三酸化アンチ系樹脂難燃助剤 車・家電向け好調**

**今期販売1000トン目指す**

る植田憲高・総經理は「追い風となる要因があつたが、手応えは感じている」と話す。日本国内は成熟市場

や研究開発情報の収集を行った戦略的活動拠点としての役割も担っている。