非鉄新経営

――変化を好機に――

アンチモン相場の高騰や電子部品の需要回復で、日本精鉱を取り巻く市場環境が大きく変化している。植田憲高社長に注力分野などを聞いた。

日本精鉱社長 植田 憲高氏

――アンチモン事業の2023年度振り返りと24年度見通しを。

「23年度は減販だった。特に家電向けは在庫が高水準。自動車産業も大幅回復とはいえない。需要家も善しあしが分かれ、全体的にはまだ悪い。ただアンチモン相場が高止まりし、結果的に売上高は小幅減少にとどまった」

――金属粉末事業は。

「24年度は車・家電の需要回復を見込む。輸入品が中心の汎用品は落ち込みが大きいが、当社製品は車・家電の内部部品など高付加価値用途で使用され、最終製品の需要に引っ張られる」

原料調達をシンプル化

――今期はアンチモン価格が最高値を更新した。

「国内顧客とは金属相場を販価に転嫁するフォーミュラーを構築している。これほど相場変動が大きければ、当然仮需が生じる。だが大量発注への対応は厳しいため、顧客には実需に基づいた注文をお願いしている。高騰原因などさまざまな話をして、需要家の不安を払拭する」

――金属粉末事業は。

「23年度の電子部品向けの引き合いは、ピークだった22年度の反動により途中までかなり悪かった。ただ昨夏に過剰在庫が解消され、受注ベースの荷動きが回復。自動車分野のモーター軸受けなどに使う粉末冶金も同様で、ようやく実需が戻ってきた」

――鉄系合金粉末の生産能力を7割増強した。

「中長期的な需要拡大に備え、(金属粉末を手掛ける子会社の)日本アトマイズ加工つくば工場(茨城県牛久市)の電子部品向け製造ラインを一つ増やし、5ラインとした。新ラインは現在、顧客承認を取得中。まずは電子部品向け以外で稼働率を高める」

――今後の投資方針を。

「電子部品は需要が伸び続けており、顧客の引き合いも強い。日本アトマイズ加工は野田本社工場(千葉県野田市)に余力がないため、まだ半分程度土地があるつくば工場でラインを増やしていく。インダクタやMLCC(積層セラミックコンデンサー)は日進月歩で技術が進歩しており、新しい要求も常にある。一定の需要見通しが立ったものから、投資を検討したい」

――24年度は現中期経営計画の最終年度となる。

「アンチモン製品の整理・適合化を進めている。顧客の最終製品に合わせて原料調達をシンプルとし、低コストの原料を活用する取り組みだ。アンチモンは中国で複数の国家規格があり、これまでは顧客ごとに品位を分けて原料調達していた。これを品位の統合やグルーピング化し、原料ソースを見直している」

中国以外のソース補充

「これにより、東南アジアなど中国以外の原料ソースも補充できるようになった。中国では太陽光発電向けにアンチモン酸ソーダの引き合いが伸び、急速に内需が増えている。難燃助剤向けは外需と内需がおよそ半々だ。アンチモン高騰の要因の一つは(中国の)内外需要の比率の変化だろう」

「このほか、原料の内製化も進めた。自動車ブレーキ向けの三硫化アンチモンは、原料の購買は続けているものの、全て内製できる体制を構築した」

――錫や銅の硫化物製品の開発状況は。

「鉱石の品位が低下すると、天産物を用いるより合成した方が硫化物を作る上で採算性が高い。日本は先端材料を使う顧客が多く、電子部品や半導体・電池材料などの分野へ合成品が供給できるか調査している。協業の話もあり、進行中だ」

「金属粉末は微細化と工程内リサイクルに注力する。MLCCなどに使う金属粉末は微細化が進む。顧客の高まる要求に素早く対応し、高付加価値シフトを進める」

「また金属粉末は微粉になるほど歩留まりが悪くなるため、工程内で発生する廃材の粉末を原料として再利用するリサイクル技術を開発中だ。鉄系では既に技術的対応が進んでおり、今後さらにこれを進める」

――新規事業について聞きたい。

「(中瀬製錬所がある)兵庫県養父市で農業への参入を進めている。製錬業は肉体労働が否めないため、高齢となった従業員の受け皿としたい。雇用の選択を広げることと、地域に根差した貢献に取り組む」

――賃上げや働き方改革への取り組みを。

「22年度に給与体系全般を見直した。子ども手当てを一律支給から一人当たりの支給とし、単価も引き上げた。若手の採用や子育て支援が目的だ。23年度は60歳以上の嘱託社員に対し、職能制度を設けた。モチベーションの維持につなげたい」

(鈴木 大詩)

日刊産業新聞 24・6・26