

世界経済の先行き懸念により、非鉄市場が冷え込んでいる。特に中国の内需失速はレアメタルや希土類（レアアース）市場に大きな影響を与えており、世界的に供給超過傾向が色濃くなりつつある。非鉄専門商社アドバンストマテリアルジャパン（本社＝東京都千代田区、AMJ）の中村繁夫社長に、市場動向や今後の施策を聞いた。

アドバンスト マテリアルジャパン 中村繁夫社長



—現在のメタル市場
を見渡してどうか。
「過去10年、資源ビジネスは中国を中心に回ってきた。背景には中国の莫大な需要の増加がある。それが実需なのか、異常な伸び方で、人口が

今のままとしても多すぎだが、それで輸出にドラッグがかかり、市況が暴落している。こうした買入の混乱が今後2～3年は続くだろう」

「原価を割れば生産が止まり、自動的に市場の

の道を進むと思つ」
—日本のレアメタル需要は。
「輸出向けも含め調子が良くない。円安もリットクが生きてこない。ハイテク産業も韓国・台湾・中国にシフトしており、日本本来の強みが生かされていない。それに付随してレアメタル需要も低迷し、自動車産業も決して

「昨年からシンガポールにヤードを設けてレアメタルスクラップの集荷を始め、バンコクにも合弁会社を設立した。ASEANのスクラップを集める。日本も欧米に輸出する。スクラップ原料はコスト競争力と品質が抜群に良く、電子材料系でもタンデンでもスクラップのニークラップ産業のお手伝いもできる」

「2つ目は中国貿易を維持すると同時に、それ以外との取引を増やすことが。以前はチャイナプラズマと言っていたが、今はシンガポールを中心にASEAN全体の商売が増えている。ロシアの資源取引も増えつつあり、並行して鉱山機械の輸出なども行っている」

「3つ目に、資源の開発。例えば紛争鉱物と呼ばれる3T（タンクステン、タンタル、錫）。4年前から国際錫協会のサブライチエーニンシアチブの正会員になった。13年の国際資源ビジネスサミット以来、アフリカとの関係も深まり、欧州経由で買っていたものを現地と直接取引するなど、具体的なビジネスに発展しつつある。近い将来ルワンダに事務所を設置し、鉱山開発も含めたビジネスに取り組みたい」

—18年までに売り上げ500億円を目指す。「市況がこれだけ暴落する中で再検討が必要だ。ただ、このビジネスは売上高ではなく、シェアが重要。数量目標はほぼ達成できており、一昨年から昨年、そして今年の方が増えてきている。今、メタルビジネスは暗いニュースばかりで明るい話題が少ない。新たな資源開発の意欲も萎えてしまっている。現実には現実として、私たちは今までよりもさらに付加価値分野を追求する」

「直近では、トルコのマグネシウム鉱山の開発プロジェクトに参画している。今秋にもマクネ地金の輸入を開始する。現在もロシアと中国からマグネを輸入しているが、品質や供給の不安がある。自動車産業では車体の軽量化が求められており、そのニーズに合う供給ソースとしてとて有力な候補。新しいマクネシウム産業の日の出と言ってもよい」（芳賀 陽平）

レアメタル市場混乱当面続く 付加価値追求、シェアを重視

トップに聞く Interview

需給バランスが取れて、価格も元に戻っていくというオールドエコノミーはもう通用しない。市場原理が働くには自由貿易が前提だが、中国の社会主義自由貿易は明らかに矛盾する。人為的に相場を作っているわけで、今のまにかバブルは膨れ上っていた。中国のバブルは今から本格的な崩壊だ」

「AMJとして3つの新しい施策を考えている。海外スクラップの活用、中国以外のビジネスの拡大、そして資源開発」

「AMJとして3つの新しい施策を考えている。海外スクラップの活用、中国以外のビジネスの拡大、そして資源開発」

「AMJとして3つの新しい施策を考えている。海外スクラップの活用、中国以外のビジネスの拡大、そして資源開発」