日刊工業新聞
年月日 21 11 30
ページ 15
NO.

希少金属をリサイクル

在庫確保、収益を安定化

アドバンストマテリアルジャパン社長 福田聡氏

アドバンストマテリアルジャパン（東京都千代田区、福田聡社長）は、リサイクル事業に乗り出した。希少金属の専門商社でありながら、廃棄物に埋没した鉱物を再利用可能な状態に加工し、出荷する。顧客の環境負荷低減に貢献しつつ在庫を確保し、金属材料の相場に左右されない体制を作る。主導する福田社長に聞いた。

―最近の経営環境をどうみていますか。

「テルビウムなどのレアメタル（希少金属）価格が高値で推移し続けている。一方で需要は強く、中国では電気自動車（EV）関連が旺盛だ。パソコン関連も伸びている」

―リスクは。

「当社の年間売上高は300億―400億円規模だが、数字は相場で大きく変わる。あくまで利益率が大事だ。在庫がない時に金属の価格が下がればリスクになる」

―対策は。

「リサイクル事業の推進だ。製品の一部だった希少金属を顧客が使いやすいものに加工し提供する。その一環で岐阜県のある業者に炉の使用料金をいただく形で協業し、リチウムイオン電池スクラップなどをリサイクル可能な状態に加工している。現地で見たが、煙やにおいは意外と少なかった」

―希少金属のリサイクルとは、具体的に何をしますか。

「電子部品やプリント基板などに埋まったままの希少金属の不純物を加熱で取り除くなどする『前処理』と呼ぶ加工だ。回収した鉱物の状態は一品一様で高付加価値化が難しいが、それだけに面白い。発注は現在、1トンの単発から受けており複数原料でも同時に対応している」

―事業の進み具合はいかがですか。

「まだ始めたばかりでノウハウを蓄積しているところだ。希少金属の売買は得意だが、加工そのものはこれまで求められなかった。M&A（合併・買収）などで事業を充実できればいいが、今はまだその段階にない。だが、資本投入などでパートナーを増やすことは考えている」

―今後の方針は。

「売ることには困っていないが、集荷を増やしたい。スクラップの選別が得意なところと組みたい。新事業で在庫を増やしながら炉の利用料で稼ぐなどさまざまな取り組みで相場に左右されない体制を作る」

記者の目

新事業、SDGsにも貢献

金属材料の値上がりが止まらない。福田社長は「今の相場は続く」と見るが、同業他社でも「在庫がない時に価格が下がると怖い」と耳にする。顧客に商品を提供できず、調達しても利益が少なくなってしまうからだ。新事業は国連の持続可能な開発目標（SDGs）にもかなう。今のうちにできるだけ備えたい。

（渋谷拓海）

無断転載・複写禁止 ㈱日刊工業新聞社