

レアメタル専門商社のアドバンストマテリアルジャパン（AMJ、本社＝東京都千代田区、中村繁夫社長）は、今年設立10周年を迎えた。精鋭10人でスタートした同社は「新しい価値観の創造」を理念に、トレンドの移り変わりが激しいレアメタル業界で確固たる地位を確立。きょう26日には、都内で10周年謝恩パーティーが開催される。この節目に立ち、AMJの歩みと将来について中村繁夫社長に聞いた。

中村繁夫社長に聞く



「設立10年で会社が大きく成長した要因は。」「現場、現物、現実の『3現主義』に尽きる。現場に行き、見て、触って、感じて、問題に対する現実的な対応、解決を怠らない。コアテクノロジーごとの専門性の中で商売をする。ただ右

から左に流すのではなく、6割くらいの商品については、委託加工してから売る工夫もしている。」「10年を振り返って。」「最初は危機感の中でスタートした。私が社長兼営業部長として陣頭指揮を執り、過去のお客さまを維持、

拡大するビジネスで、売り上げはわずか40億円だった。幸運なことに独立後すぐモリブデンの国際需給がタイトになり、AMJの機能が生まれた。同様に、ニッケルやタンクステンにも変動があった。資源バブルを背景に、相場も扱う数量も

のスピードで、節目には必ず素早い判断が生じた。リーマン・ショックによる影響でレアメタル市場が縮小し、売り上げが一気に落ちても、損失は免れた。10年の中国政府による輸出量削減や禁輸措置など、いわゆるレアメタル危機は、私のレアメタル人生の中で一番苦しい時期だった。お客さまに安定供給を約束しているのに、国家権力で止められるのは厳しい。供給不安からレアメタルの相場は15倍に高騰した。一部解禁後

「この2年間でAMJは安定期に入った。堅実経営、企業体質の再構築に取り組み、グローバル体制への移行を進めた。12年に北京、13年にはシンガポールに現地法人を作った。需要家の海外進出に合わせ、例えば通貨についても現地で作入れ、現地で売る『元・元取引』で顧客が負う複雑なリスクに対応した。」「東南アジア進出の大き

「全世界的な資源ブームが再来するならば、どこから火がつくか。欧州・中国景気の復調とともに17-18年ごろには動きが始めると思う。国内では20年の東京五輪を控えたインフラ需要が17-19年にピークとなる。合金や鉄鋼添加用のレアメタルに注目している。これらはASEANやインドなどの新興国でも需要が伸びるし、レアメタル産業の地図がまた変わる。」「日本産業は二極化する。

素材通じ業界の接着剤に

劇的に伸びていった。07年には売り上げは340億円に達し、大成功の立ち上げ期だった。」「その後、世界金融危機、レアメタル危機が発生する。」「この仕事の一つのポイント、参入・撤退の判断

は、中国側に前払いをして、入ったらずいお客さんに売れるようにリスクを低減したが、それでも綱渡りだった。だが、最悪のトラファルの中で真摯に対応したこと、取引先からの信頼を得られたと思う。結果としてシェアも売り上げも伸び

金も安い。」「今後の展望、AMJ

空洞化が進行する一方、国内の研究開発で革新的な製品が生まれ、一気に日本の経済をけん引するはず。アプリケーションの開発が重要で、技術革新が進めばレアメタルの需要はある。ただ、最近の業界ごとの意見交換が極端に少ないと感じ

る。チームで強くなるのが日本。特殊鋼、電機、自動車、精密機械、化学、あらゆる分野でレアメタルという広い素材を生かさなければいけない。AMJの今後の役割として、いろいろな人と人、業界と業界をくっつける接着剤になりたい。これまでの感謝を持って、今後の産業界に貢献していきたい。」「(芳賀、陽平)

AMJの沿革

2003年	薬理から分社化（薬理アドバンストマテリアル）
04年	MBO（経営陣による公開買付）によりAMJを設立
05年	海外事務所を6カ所設置
07年	廊坊関西磁性材料有限公司を合併設立
11年	北京現地法人を設立
12年	ベトナムにHOAMAC工業団地を建設
13年	シンガポール現地法人を設立