



井上 剛

INOUE Tsuyoshi

第一稀元素化学工業
社長アジアに学び、
成長の力に

当社は1956年、創業者が29歳の時に「これからは原子力発電の時代が来る」と考え、さまざまな調査をする中で、燃料被覆管素材のジルコニウムに興味を持ち、その多様な特性の実用化を目指して創業しました。その後、試行錯誤を重ね、さまざまな用途で活用できることを発見し、現在では、電子材料、自動車の排気ガス浄化触媒、ファインセラミックス、燃料電池などの分野で活用されています。私が創業者を尊敬するのは、日本にジルコニウムの市場がほとんどなかった時代に、事業目的をジルコニウムの製造販売の1点に絞り起業した、その先見性に対してです。生前、創業者は「虚仮の一念でやってきた」と話していました。相手を馬鹿にするときに「コケ」にするといいますが、当社はまさに馬鹿の一念、つまり真面目に愚直に、ジルコニウムの研究開発に取り組み、成長してきました。

当社の原料は、中国からの輸入に依存していました。その中でも、レアアース原料は、2010年の中国の輸出規制など、俗にいうレアアースショックの影響を受けました。調達に困難な状況の中、手を尽くし何とか在庫を確保はしたものの、危機が去った後は価格の急落により大きな損失を受けました。このことをきっかけに、当社では調達先の分散化をはかっており、中国以外からの輸入を増やし、今では中国からの割合は5割以下にしています。また、ジルコニウム原料も、鉍石を粗く精製した中間体の生産を中国がほぼ独占しています。その調達リスクを回避する目的で2012年、ベトナムに中間体を製造する子会社を設立しました。今はまだ調達に占める割合は1割ほどですが、ベトナムからの調達割合を増やすべく、規模を拡張する計画です。

近年のベトナムと中国への進出を通して多くのことを学びました。ベトナムでは、高度経済成長期の日本のように、

若手社員が向上心を持って、一生懸命に自分のスキルを上げて豊かになろうと頑張っています。このハングリーさは日本の若者も見習ってほしいものです。また、社員旅行をしているのですが、皆で楽しく旅行している姿を見ますと、ひと昔前の日本企業の風景と重なって懐かしく感じ、社員同士が交わる機会の重要性をあらためて認識しました。当社では、日本でも先代のころから社員旅行や全社員でのパーティーなど、親睦を深めるイベントを大切にしています。

中国における販路拡大のための合弁会社設立の過程では、パートナーである中国企業の経営の大胆さとスピード感に驚かされました。われわれは、リスクを考慮し慎重な投資判断を行おうとしましたが、中国の経営陣はいきなり大規模な投資を勧めてきました。この大胆さとスピード感があるからこそ、今の中国の発展があるのではないかと思います。とても真似はできませんが、頭のどこかにその感覚を持っていた方がいいのかもしれません。また、関経連の国際委員会の活動で訪中した際、日中企業家交流会で名刺交換しただけの中国企業の若手幹部3人が、帰国後それぞれ自社のPRのために当社を訪ねて来ました。うち一社とは、実際に取引を行うようになりました。今の日本の若手社員なら名刺交換しただけで中国まで飛び込みの営業に行くでしょうか。この中国人のたくましさやひたむきさに感激しました。

関経連の第3期中期計画には「Look West」が掲げられています。当社もベトナムや中国に進出したことで、現地から多くを学び、以前より会社としての幅も広がりました。海外への進出は、多様性に触れ、自分たちにはない考え方や感覚を知る機会にもつながります。海外への進出を検討している企業には、ぜひ、アジアへの進出をおすすめしたいと思います。（談）