

【トップランナーの視点】(株)メタルドゥ 藤田國廣社長

2012/06/06

印刷 | 編集 | 共有

長年築き上げたネットワークと信用をもつ、メタルドゥの藤田社長に、資源業界の展望と資源戦略についてお話をうかがいました。リサイクルという業界らしく、グローバル経済の有機的なつながりを常に意識されているように感じました。



—はじめに、昨今の資源戦争ともいえる国家間競争についてお聞かせください。

マーケットの動向の影響はつねにあるが、基本的にレア金属の需要は増大していく。供給過多は一面的な現象であり、グローバルあるいは中長期的に考えれば需給バランスには不安定要素が多い。世界の人口増加や新興国の発展、鉱業国化が進むなかでは、レア金属が不足し価格が上昇するのは当然といえる。

レア金属にせよレアアースにせよ、代替や削減技術は進むと思うが、一方で新しい用途分野も開発され、需給総量は緩衝されるだろう。日本もこれからますます先端的な付加価値の高い商品開発を進めていくと思われるが、そのための安定確保への戦略構築が重要となる。政治情勢、景気動向、環境保全、投機的要素がうずまくなか、資源劣国で最大消費国である日本には視野の広い長期的なビジョンに立った戦略が必要と思う。

—日本は現在、国家戦略として、資源の確保、備蓄、脱レア金属の材料開発そしてリサイクルを進めています。スクラップ業という立場からみてどう思われますか？

現在の備蓄政策は一応の成果はあげていると思うが、民間（企業）を巻き込んだオール日本という体制が必要ではないかと思う。固定型備蓄よりも流動型備蓄というやり方が運用効果もいいのではないか。新素材や機能の開発はいまこそ国が全面的に支援する時機だと思う。企業も当然業績に直結することであるから、全力で取り組んでいると思うが、今以上に政・産・学の一体化を促すこと、またこれに関連するベンチャー企業への支援措置を重厚にすればよいと思う。

一方、資源開発やリサイクルの技術やシステム開発という名目で行政が様々な補助金や融資を行っている。趣旨も制度も結構だと思うが、税金を投入する限り、その事業の規模やスパン、また二次的な環境負荷の有無等、成果も含めて予実確認が必要であるだろう。国内企業のなかには、レア金属資源の国内確保をテーゼとして、工程発生屑等の海外流出をよしとしない考えもある。一理あるが、リサイクル社会もグローバル化が進むなかで、首を傾げざるを得ない。各廃材の特徴や特性からくる、処理コスト、使途、必要度の差異からみても適材適所に移動されるのが理想的であり、経済の原則に則していると思う。欧米には欧米、中国には中国、インドにはインドの市場性があり、リサイクル企業はスクラップを通し、日本の必要な素材や原料を調達する仕組みを作りながら仕事をしている。資源ナショナリズムとまではいかないとしても、廃材の囲い込みや相手国のスタンスを硬直化させ、本来の資源確保を後退させる要因にもなりかねない。環境、経済、法規を考慮できればスクラップも内外へ流動するのが得策であると思う。

以前ほどではないが、新興国では廃材から部品・部材の抜き取りや再利用が行われており、メーカーは製品の販売を阻害されたり、完成品の信用低下を起しているという事実もある。その防止のために商品の完全スクラップ化は不可欠であるだろう。

—その点、メタルドゥでは海外にも資源を提供していますが、海外展開についてはどのようにお考えですか？

円高、電力不安、税制、人件費等の問題から、国内産業医の空洞化は避けられない。善し悪しは別としてグローバル化は現実であり、変化のスピードも速い。そのなかで当社もリサイクル材においては、さらに国内ユーザーのニーズを掘り起こし、臨機応変にその供給に添えていくという、従来からの引く足は変わりませんが、海外にはその時折にそれぞれのニーズがあることも事実です。今後も情報と現品を一つの商品としてグローバルな物流を創っていきたいと思います。

リサイクル企業はその商品のなかに内在する価値を少しでも高め、有効利用することが仕事です。海外市場を利用してその成果をだしていきたい。理屈通りにはいきませんが、簡易に「山行き」的なルートに乗せる販売は控えなければならないと思います。また、海外における仕入れ先の安定確保は難しいが、企業進出という状況も頻繁であり、工程屑は新興国に発生が多いのも事実です。当社の規模では個々の国や地域に直接進出するのは難しいと考えていますが、現地企業と深くタイアップして、育成あるいは支援という形で海外展開を進めていく方針です。

聞き手:MRB 共田

株式会社メタルドゥ ウェブサイトはこちら