

TDB TEIKOKU NEWS daily

最新ニュースはここにアクセス

<http://www.tdb-news.com/>

4/10 2013
wed. NO.13502

03 海外ビジネス最前線 vol.13 ~欧州編(イギリス発2)

日系企業の欧州本社はどこへ

ジャパン・インターカルチュラル・コンサルティング社 欧州支部代表
パニラ・ラドリン

04 特別企画 運輸業者の倒産動向調査

2012年度の倒産件数は420件、 燃料価格上昇も影響、4年ぶり増加へ

05 倒産・動向記事

主な債権者判明	東海興業 (その3・終) [建築工事]	(東京)
	リープ [婦人服小売り]	(東京)
ケンツー	[衣料品卸]	(東京)
應化物産	[化学品原料卸]	(東京)
ABCドラッグ	[ドラッグストア経営]	(埼玉)
敷幸	[織物製造卸]	(兵庫)

その他の債権者判明企業/その他全国の倒産・動向

12 記者日誌 <2976>

13 企業ZOOM UP 第353回

マテリアル・トレーディング・カンパニー — 大人の風格!? レアアースの専門商社

発行所: 株式会社 帝国データバンク

(東京支社)
〒160-0003 東京都新宿区本塩町22-8
TEL: 03-5919-9342 (情報部)
FAX: 03-5919-9348
e-mail: tdb_jyoho@mail.tdb.co.jp

(本社)
〒107-8680 東京都港区南青山2-5-20
TEL: 03-5775-3000 (大代表)
URL: <http://www.tdb.co.jp/>

Page 01

企業 ZOOM UP

第353回

マテリアル・トレーディング・カンパニー — 大人の風格!? レアアースの専門商社

小滝秀明社長には、ちょっと大人(たいじん)の風貌がある。それもそのはず、当社はセリウム、ランタン、ネオジウムなどのレアアース、レアメタルの専門商社であり、小滝社長は中国の人々と長年付き合いしてきたからだ。どんなことでもそうだが、ひとつの道に精通する人の話は含蓄に満ち、面白い。

中国との出会いは80年代、小滝社長がまだ20代後半の頃にさかのぼる。日立系の商社へ入社、営業に携わったあと、グループ会社の資材部国際調達課へ出向し、「メーカーの調達はどうかあるべきか」を文字通り叩き込まれた。

レアアースの輸入営業担当となったのは85年。当時、「上海から55時間汽車に乗り、更に車で5時間、1時間打ち合わせをしてまた帰る(笑)」という激務の日々であり、小滝奈穂子専務によれば「1年の4分の3は海外出張。長男を出産したとき、夫は1週間音信不通でした(笑)」という。

疲労が重なり急性肝炎で倒れるまでの8年間、まさに完全燃焼だったろう。このあと、小滝社長はロンドン駐在となり、99年に現地で独立。光ディスク装置輸入商社を設立した。かなり手広く商売を行っていたため、レアアースとの付き合いには実はブランクがある。「中国の生産者は若い頃、一緒に井戸を掘った仲。彼らが今、出世して相応の地位にいる」とは言うものの、日本に帰国、当社を設立したのが2010年の8月、その翌月に海保船と中国漁船の衝突事件が発生したのだから、かなりの逆境の中での船出だ。にもかかわらず、当社は設立初年度から優良顧客を獲得し、年商12億円をあげている。

この点、小滝社長の対中国観は一聴に値する。「中国人は日本人以上に義理堅い。深く、とことん付き合い仲間になれば、彼らは絶対に裏切らない。目先の損得にはうるさい(笑)、途中経過で失敗することもあります」。彼らが掘削、精製の高度な技術を身に付け、日本をはじめとする海外の一流メーカーを得意先にできたのは、小滝社長ら日本の商社マンやエンジニア

小滝奈穂子専務と。ちなみに美人の奥様は得意先への商品納入の責任者。「二缶入魂です!」



の貢献も大きい。中には事故などで命を落とした人もいる。レアアースを政治利用した中国政府の思惑とは別に、中国の生産者は決して感謝の心を忘れていないという。

レアアースはベースメタルのように商品先物市場に上場していない。市場価格は存在せず、すべて相対での取引だ。100の相場を100とだけ出ただけで出入り禁止となる厳しい世界であり、一見のブローカーなど見向きもされない。「需要家を買うに違いない価格を搾り出し、100のところを95で提示する。大手顧客は品質に厳しく、現場で問題が起こればすぐに対応する。ただ右から左では通用しない」。一方、生産者はマーケットの動き、需要と価格のリアルな情報を切実に求めている。

「自分の持つ情報に磨きをかけ、ニーズに対して敏速に、誠実に応えることが双方の利益にかなない、当社の信用になる」。小滝社長の最大の強みは、これを実現するのに十分過ぎるほどのキャリアを積んできたことだろう。

現在、レアアースの生産は低迷し、過剰な在庫を抱えて損失処理を迫られている需要家もいるという。危機のときはむしろ実力を証明する良い機会となり、これを乗り越えた今がかえって難しい舵取りを迫られているわけだが、「ひとつひとつの顧客から信頼を得て実績を積み上げ、取り扱いアイテム数を増やし、着実に収益を伸ばしていく」方針だ。息のあった夫婦二人三脚で、きっと実現できるだろう。

(取材・文/東京支社情報部 太宰 俊郎)

会社概要

(株) マテリアル・トレーディング・カンパニー
企業コード: 554000987
東京都港区芝4-16-2、電話03-3457-9747
小滝秀明社長
創業: 1999年、設立: 2010年8月
資本金: 5000万円
事業内容: レアアース・レアメタル輸入販売
年売上高: 約26億5900万円(2012年7月期)
<http://www.mtc-j.com/>