

レアアース、半歩先を行く提案で市場をリード

「今後のレアアース市場を見据えた戦略で、競合商社との差別化を図っていく」と語るのは、マテリアル・ 트레이ディング・カンパニーの小滝秀明社長。エンドユーザーであるエレクトロ業界などの市場環境悪化にともない国内需要が停滞しているものの、ニッチ分野における用途開拓を進め、エンドユーザーの半歩先を行く提案で市場をリードしていく方針。

「去年は主産地国である中国の輸出枠規制にともない」

レアアース価格が暴騰。昨夏にピークを迎えて以降、乱高下する市況に嫌気がさし、需要も低下したことで価格が軟化している。扱い商社も過剰在庫を抱える事態となっているようだが、「在庫を消化できないエンドユーザー側の気持ちも理解できるため、今は耐え忍ぶしかない」とし、エンドユーザーの市場環境が向上

レアアース価格が暴騰。昨夏にピークを迎えて以降、乱高下する市況に嫌気がさし、需要も低下したことで価格が軟化している。扱い商社も過剰在庫を抱える事態となっているようだが、「在庫を消化できないエンドユーザー側の気持ちも理解できるため、今は耐え忍ぶしかない」とし、エンドユーザーの市場環境が向上



マテリアル・ト
レイディング・
カンパニー社長
小滝 秀明 氏

日本で精製、コスト競争力

どにおけるレアアースの利
用増につなげる。具体的な
内容はまだ明かせないとし
ているが「国内産業の活性
化に貢献できる」と期待を
込める。

その一環として同社が国
内大手企業と共同で進めて
いるのが、「リ・レアアース
プロジェクト」だ。中国
から輸入した低純度の酸化
ランタンを日本で精製する
ことで、コスト競争力を兼
備した高純度ランタンを提
供することを目指す。同プ
ロジェクトは昨年12月、東
京都の経営革新計画に認定
されており、今後の動向が
注目される。