

新社長に聞く



富士ダイス 津田 雅宣氏

▽津田雅宣(つだ・まさのぶ)氏=88年舞鶴高専機械工学科卒、富士ダイス入社。20年取締役、24年常務。26年より現職。趣味はウォーキング。出張先の街の探索が楽しみ。考えを整理する時間にもなっているという。65年8月25日生まれ。京都府出身。

超硬耐摩耗工具大手の富士ダイスは6月、海外事業本部長の津田雅宣氏が社長に就任した。超硬合金の主原料であるタンクステンの調達課題となる中、市場環境や推進策などを聞いた。

——社長就任の意気込みから。

「超硬合金の主原料であるタンクステンは中国の輸出規制で供給が絞られ、逆風が吹いている。こうした中、さまざまな取り組み、社員もワーク

タンクステン調達複線化

——タンクステンの調達状況は。

「中国から直接購入する分、日本の材料メーカーから購入する分、欧州から調達する分と、ソースは3つだった。今はやはり中国からの調達が厳しい。日本の材料メーカーからの調達も希望通りの量とはならない。その

——「超硬合金が高騰しているため顧客の期待値は高い。向かう方向はラインアップの拡張だ。同じ要望が複数重なれば、開発する意味がある」

——24年に中国の有力メ

——最後に目指す会社像を。

「時代に合わせて企業理念を見直したり、ビジョンを設けたりした。社員全員で物事を考え、挑戦する人をみんなだたえたい。企業文化を築くことで、100年企業(26年は77周年)を目指したい」

(鈴木大詩・田島義史)

少するとみている」

「十分な量のタンクステンを調達できるか見通せず、価格転嫁がどこまで受け入れられるかも不透明だ。顧客がハイス鋼など代替材料に切り替える可能性もある」

——足元の金型の需要はどうか。

「AI(人工知能)の拡大でデータセンタや光通信関連の引き合いは好調だ。例えば大容量のバックアップ電源に使う蓄電池向けや光コネクタ向けが伸びている」

「鉄鋼分野は天物のロール関連が多く、引き合いが強い。ただタンクステンの入手が難しく、供給に限界があるというのが悩ましい。自動車はハイブリッド車の回復でモーターや車載電池向けの金型需要が高まっている。それでも全体の販売量はやや落ちるとみる」

——金型として納品した顧客から使用済みの金型を買い戻している。回収した超硬合金を粉砕する必要があるが非常に硬いため、この効率化にも取り組む。炭化タンクステンまでは委託してい

——6月にダイジェット工業とお互いの省タンクステン・コバルト合金販売で業務提携した。

「お互いの製品をそれぞれの商流に乗せて販売する。どちらもサーメットで、コンセプトや狙っている分野が異なる。お互いに不足しているところを補充し合いたい」

——共同開発に広げる考えは。

「販売で成果が出れば、次は顧客の要望に応える開発となる。それぞれ得意分野を生かした共同開発の可能性はあるだろう」

——事業再開に取り組むインド拠点の状況。

「現地のエージェントと契約し、顧客開拓などの営業支援を受けている。案件はかなりの多い。課題は価格面だが、10年前よりも受け入れられている印象だ。以前と比べ、良いものを造ろうという流れがある」

——今期の海外販売比率25%を掲げた。

「24年に中国の有力メ