

インタビュー

商社で働く：
稲畑産業が手掛ける電池ビジネス稲畑産業株式会社
情報電子第三本部 第一営業部 部長
まつい かずひろ
松井 一博

「ズームアップ」欄は、「働く人と仕事」をテーマに商社各社のビジネスや人材をご紹介します。商社は「人」が資本といわれ、多彩な経歴を持った人が多いことも特徴の一つです。今回は電機メーカーで経験を積まれ、現在、電池ビジネスでご活躍中の、稲畑産業株式会社 情報電子第三本部 第一営業部 部長 松井一博氏にお話を伺いました。

1. 電機メーカーから商社へ

大学では工業化学を専攻し、電機メーカーに入社以来、充電式電池の技術部門に配属となりました。その後、国内営業、海外営業など、一貫して電池ビジネスに携わってきました。電機メーカーでの仕事の中で、一番自分に合っていたと感じたのが、シンガポールでの販売会社での営業経験でした。

その後、営業と電池ビジネスの経験を生かせる仕事はないかと考えていたところ、当社が電池（リチウムイオン電池）ビジネス立ち上げの人材を求めていることを知り、自分の経験が活かせるのではないかと思い、2010年に入社いたしました。

2. 電池ビジネスにおける商社の役割

そもそも電池ビジネスにおいて、商社が入り込む余地は極めて小さいのが現状です。通常、電池の開発は、電池メーカーと電池材料メーカーとが共同で進めることが多く、特に

日本では商社がその間の取引に関わり、ビジネスを拡大させることは難しいということが分かっていました。

電池のアプリケーションが従来のモバイル用途に加え、電気自動車や電力貯蔵用途へと広がることで市場規模は拡大することが見込まれています。そのため電池材料メーカーは新しい材料を開発し、電池メーカーに提案するのですが、電池メーカーは多忙を極め、これら新材料を十分に評価する余裕がなくなっています。

一方、電池メーカーに評価してもらうためには、電池材料メーカーで電池の試作を行い、ある程度の実験データを取得する必要がありますが、電池材料メーカーもこの試作・評価にまで十分に手が付けられていない状況がありました。

そこで電池材料を事前に評価するという潜在ニーズがあることに気付き、ソリューションを提供できる方法を当社のネットワークを活

用して探しました。その結果、当社の取引先の子会社が、こちらのイメージにピッタリであることが判明しました。そして電池材料の評価および電池の試作を行う同社に出資、電池材料評価ビジネスを構築することで商社として電池ビジネスに参入・拡大を図ることができるのではないかと考えました。

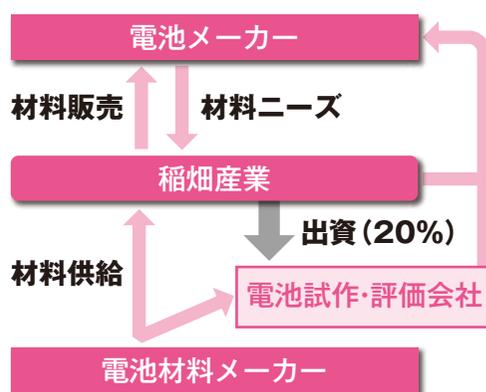
この思惑は見事に当たり、日本国内の材料メーカーはもとより、海外の材料メーカーからも材料評価の依頼を受けるようになりました。当社にとって電池材料を電池メーカーに供給することが最終目標ですが、この電池材料評価の事業を組み合わせることで、電池材料ビジネスの端緒をつかむことができました。

3. メーカーの仕事と商社の仕事

メーカーは当然のことながら、自社製品の開発・販売を行います。自社製品以外のものを売るということはありません。そのため、メーカーは自社製品の性能や機能に縛られて、意外と窮屈なビジネスモデル、製品開発にとどまってしまうことが多いようです。

一方、商社の仕事の面白さは、いろいろな製品、サービスを組み合わせることでビジネススキームを生み出せるところにあると思っています。商社はいろいろな取引先のニーズなどを踏まえて、その組み合わせの中から、新しい付加価値を生み出しているビジネスではないかと思っています。さまざまな会社との連携によってスキームを組むことから、メーカー在籍時よりも自由な発想で仕事ができることを実感しています。また、私自身メー

図 電池材料販売スキーム



カーに在籍していたものの、シンガポールの販売会社に勤務していた時も、商社のようなビジネスが主体であったことから、実はあまり違和感なく、当社の業務にも関わることができました。

4. 今後の事業展開への抱負

電池ビジネスについては、中国、韓国との取引が今後も増えることが予想され、頻繁に出張しています。入社当初は、電池ビジネスの立ち上げが中心でしたが、現在は、太陽電池、高機能フィルム材料などのビジネスにも関わりつつあります。もともと大学で化学を専攻していたこともあって、各製品の特性などについて把握することは、それほど大きな障壁にはなっていません。当社では、今後の事業の柱として、環境・エネルギーを重点分野に位置付けていますので、今後は、これらの分野で他社が追随できないような新たなビジネスモデルを構築し、当社の事業発展に貢献したいと考えています。

(聞き手：広報グループ 石塚哲也) 