

中国は地下資源が大量に眠っている。世界的に鉱物資源の需給が逼迫(ひっばく)し価格が高騰するなか、屋根・外壁工事の南富士産業(三島市)は中国の未開拓資源を日本に輸出する新事業を始めた。

建材や化粧品原料に使う雲母が最初の出荷品になる。南富士産業の上海現地法人が中国企業と組み、河北省や安徽省の山から鉱石を採掘、雲母を取り出す。すでに日本企業二、三社から引き合いがあり試験的に出荷を始めている。商社やブローカーを通さず顧客に直接販売するため価格を割安にできるといふ。

資源ビジネスは資源に関

南富士産業、資源開発に進出

スコープ

する豊富な知識や現地との太いパイプがなければ難しい。中堅規模で畑違いの南富士産業が参入できた理由は二つある。一つは杉山定久社長がこれまで築いた中



日本への出荷を待つ鉱物資源 (南富士産業の上海現地法人)

中国の頭脳が事業推進力に

国人脈。三十年余り前から中国の大学や図書館に大量の本を寄贈し、今ではいくつもの大学で企業経営などをテーマに講義をする。中国の大学教授との親交も深く、どこに地下資源が豊富

にあるか、専門家から情報を入手できる。そしてそれ以上に新事業を支えているのが中国人の優秀な人材だ。

南富士産業は武漢、北京、西安などに現地の大学生を

経営幹部に養成する「グローリ、理論よりも実践を通じイバル・マネジメント・カレッジ(GM C)」という塾を開設。卒業生を日系企業などに送り込み、紹介料を受け取る人

場建設、新技術開発に携わ成する「グローリ、理論よりも実践を通じイバル・マネジメント・カレッジ(GM C)」という塾を開設。卒業生を日系企業などに送り込み、紹介料を受け取る人

い南富士産業に優秀な人材が入るのは、新規事業の責任と権限が与えられ、その経験が自分の財産になると考えるからだ。「次はどんなチャンスをつくれるのかと、みんな期待している」(杉山社長)。資源ビジネス

作りと実行段階の両方で貴重な戦力になる。「人が資本」「人が競争力の源」といわれるが、南富士産業はその典型例といえそう。優秀な頭脳が利益源となる新しいビジネスを引っぱる。 グローバル化がすすみ、人材の調達は県内企業も海外に目を向けて考える段階に入った。少子化などで国内需要が頭打ちになり、海外市場開拓を迫られている企業はなおさらだ。米国発の金融危機で世界経済は不透明さを増しているが、前に踏み出す企業と立ちすくむ企業とでは競争力がどんどん開きそう。

今回の資源ビジネスはここのうちの二十二歳、二十四歳の二人が担当者だ。まる二週間、徹夜もいとわず資源の知識を頭にたたき込み、四月から地下資源の眠る現地調査を開始。協業先の中国企業との交渉を経て、採掘物の加工、集荷、輸出など二連の事業プランを作り上げた。

高給を出せるわけではなある。中国人社員はプラン

(静岡支局長 水野裕司)



静岡

静岡 054-253-7191
浜松 053-452-8593

