

営業再編、提案力を強化

兼松アドバンスド・マテ

兼松アドバンスド・マテリアルズ（東京都中央区、浅羽鉄平社長）は1日付で営業部門を再編し、顧客に対する提案力を強化した。営業本部の下に非鉄金属部、車載部品部、先端電子部の計三つの部を新設。商社として扱う専門領域を明確化した。各事業の専門性を高めて戦略を立案し、分析力を高めることで、より高度で多様な需要に応える。

銅を中心に扱う非鉄金属部は8人。非鉄金属事業を再強化し、電気自動車（EV）関連向けなどの新たな顧客市場の開発を進めることで、部単体の売上高で100億円を目指す。車載部品部は7人。パートナーと連携し新たな顧客とサプライチェーン（供給網）を構築する。自律移動ロボット（AMR）などを扱う先端電子部は4人。新素材の取り扱い

3部体制 専門領域を明確化

に加え、デジタル変革（DX）化の需要を取り込み、拡販を目指す。新たな3部体制で商社として培ってきた部材の使い方のノウハウを生かし、代替商品の提案など顧客ニーズに沿った営業につなげる。そのため、扱う商材に関して高度な専門知識を持つ人材を育てる。1日付で総合職と事務職を一本化し、垣根なく業務に携わることで体制の強化につなげる。採用も拡大し、2025年卒から新卒

兼松アドバンスド・マテリアルズ単体の営業部売上高は23年3月期が90億円。組織改編による効果などで、27年3月期をめぐりに同160億円を目指す。同社は電子部品メーカー向けを中心に商社としての銅やアルミニウムなどの非鉄金属材料などを供給。材料のシリット加工やJIT（ジャスト・イン・タイム）納入のサービスを提供している。