

兼松アドバンスド・マテリアルズ

4月に「非鉄金属部」新設

事業売上高100億円目指す

兼松アドバンスド・マテリアルズ（KAM、社長・浅羽鉄平氏）は非鉄金属製品販売を強化する。4月1日付の組織再編で営業本部に非鉄金属部を新設。銅合金条や黄銅棒のJIT（ジャストインタイム）や加工、スクラップ回収といった機能を提案し、仙台支店や米國・中国の海外拠点を中心に営業を強化。非鉄金属事業の売上高を現在の60億円から100億円まで高める方針だ。

KAMは銅合金条などの非鉄金属のほか、電子材料・部品、化学品を取り扱っている。近年は電子材料事業に軸足を置いた成長戦略を描いていたが「商材が多岐にわたる中で営業が一つの組織で動いていると、専門性が損なわれる点があった。特にKAMでは、非鉄金属の専門知識を持つプロフェッショナルが少なくないため、人材を育成し、外部に対しても非鉄金属の商社ということを発信する

非鉄金属部は仙台支店（仙台市宮城野区）と東北ディストリビューションセンター（宮城県遠田郡涌谷町）が中心となり、合計12人体制でスタートする。非鉄金属部長には佐々木真弥常務が営業本部長兼任で担当する。KAMは長年、東北ディストリビューションセンターで大口顧客向けに材料手配からス

リット加工、JIT対応、スクラップの回収まで一貫対応してきた。今後は既存顧客向けの扱い量拡大に加え、東北6県を中心に新規顧客開拓を推進する。また東北以外ではKAM子会社の兼松寒川が持つ国内ネットワークを活用して営業展開するほか、海外でも中国拠点（大連・無錫）や米國拠点（テキサス州）の倉庫機能を利用して拡販を強化。非鉄金属事業の売上高を現在の60億円から100億円まで引き上げたい考えだ。

トリビューションセンターにはりん青銅やコルソン合金、チタン銅などの銅合金条、黄銅棒、アルミ条、ステンレス条を合計350トほど常時在庫している。銅合金条用スリッターも2基稼働し、宮

城島を中心に顧客のJITニーズに 대응している。KAM、営業組織を再編
兼松アドバンスド・マテリアルズは4月1日付で営業組織を1本

部3部体制に再編する。営業本部の直下に非鉄金属部、車載部品部、先端電子部を置く。現在すべての営業スタッフが同一組織で動いているが、商材が多岐にわたるため専門性を生かした体制に再編成。各部署に特化したプロフェッショナルを育成する狙い。



東北ディストリビューションセンター

織で動いていると、専門性が損なわれる点があった。特にKAMでは、非鉄金属の専門知識を持つプロフェッショナルが少なくないため、人材を育成し、外部に対しても非鉄金属の商社ということを発信する

