

兼松アドバンスド・マテリアルズ

浅羽鉄平社長に経営戦略を聞く

兼松グループで非鉄金属・電子材料を扱う兼松アドバンスド・マテリアルズ（KAM）は、2022年度までの中期経営計画に沿って収益力の強化を図っている。既存事業の深掘りに加え、経営基盤強化に向けた新たな柱づくりとして寒川商事や子会社のケイユを買収し、シナジー発揮を目指している。浅羽鉄平社長に中計の進捗よくやM&Aについて聞いた。

（遊佐 鉄平）



「まずKAMを取り、KAMグループ全体でも巻く事業環境について、4～6月期は北米車載ビ」

の感染がの落ち込みなども重なり拡大した。上期は赤字となった。し
昨春は、かしながら10月ごろから
自動車の国内外の車載関連、スマ
生産ライ ホ関連のマーケットが急
ンが停止 回復を示す中で当社の販
した影響 売も大きく伸び、下期は
を大きく 当初予算比150%まで
受けた。 改善。通期で見れば前年
実績を上回ることができ
「今年度は半導体不足
ジネスの低迷に加え、日
本や中国でのスマホ需要
による自動車の減産や物
流の停滞問題といった懸
念材料はあるものの、上
期は前後半の勢いを維
持しており販売はまずま
ずだ。しかし下期は、K
AMUSAを中心に自動
車生産の先行き不透明感
や民生機器の調整懸念な
どを考えると厳しい状況
流の停滞問題といった懸
念材料はあるものの、上
期は前後半の勢いを維
持しており販売はまずま
ずだ。しかし下期は、K
AMUSAを中心に自動
車生産の先行き不透明感
や民生機器の調整懸念な
どを考えると厳しい状況
流の停滞問題といった懸
念材料はあるものの、上
期は前後半の勢いを維
持しており販売はまずま
ずだ。しかし下期は、K
AMUSAを中心に自動
車生産の先行き不透明感
や民生機器の調整懸念な
どを考えると厳しい状況

寒川商事とのシナジー追求

扱い品目拡充、販売網強化

「7月には寒川商事
を買収しました。狙い
は、
「1978年に兼松金
属販売が設立されてから
40年という歴史の中で、
赤字決算はリーマンショ
ック時の1度きりで、経
営基盤は安定している。
客を持つ寒川商事グルー
プは、KAMのように電
子部品も扱っているが工
業薬品、ケミカル材料、
自社ブランドのテープな
ど梱包資材などに強みを
有している。寒川商事の
利益増を目指してい
中期計画では20
22年度に18年度比で
利益増を目指してい
り組みは。
「次期中計では既存ビ
ト加工の能力増強の検討
に加え、フィルムテー
プ
「好決算だった18年度
ジネスの延長線上で、例
えば金属加工などで、こ
検討していく」

しかし電子材料のJITしたい。また海外拠点を米中貿易摩擦やコロナ禍
念材料はあるものの、上 事業と非鉄金属の2本の 米中貿易摩擦やコロナ禍
期は前後半の勢いを維 柱に次ぐ3本目の柱を横 での販売減で高いハード
持しており販売はまずま 索していた中で寒川商 加価値が上がる」とい
ずだ。しかし下期は、K 事、ケイユと巡り合い 場所が少ない。それぞれ 禍からの回復が著しいこ
AMUSAを中心に自動 子会社化に至った」 の販売網を最大活用する したい。また検査や分析
車生産の先行き不透明感 ことで、顧客サポート体 歩のところまでできてい といったキーワードでK
や民生機器の調整懸念な 一のシナジーは。 制が充実化できるとみて 残る1年間でシナジ 模の拡大はこれからも目
どを考えると厳しい状況 いる。10月にはKAMの 効果を実現できれば計 指していく」

海外拠点の新設見
込みは。
「寒川商事の拠点がグ
ループに加わったこと
で、韓国などには布石を
打た。一方で欧州には
まだ拠点がなく、両社の
主力顧客が東欧に進出し
ていることも考えると、
拠点新設は検討したい」
国内拠点の設備投
資は。
「東北支店で手掛けて
いる銅・銅合金糸スリッ
ト加工の能力増強の検討
に加え、フィルムテー
プ