



ケメックスAM  
亀田剛史社長

— 御社ビジネスを取り巻く市場動向は？

「当社は、FA・ロボットのケーブルメーカーのLAPPケーブル社、コネクタ・センサメーカーのマルチエレクトロニクス社、ピンダー社（いずれもドイツ企業）などの商材を取り扱う技術専門商社。FA・ロボットケーブル需要は、今年1月から急激に立ち上がった。工作機械需要は当初、中国など海外向けを軸に伸びていたが、3月頃から国内向けも好調となった。これに伴い、当社のFA・ロボットケーブルの21暦年上期（1～6月）出荷量は、前年同期比で1.5倍に増えた。」

この状況は、22年上期まで続くだろう。地域別では、中国は工作機械の設備投資がいったん落ち着くものの、日本と欧米の設備投資は活況が続く見通し。用途別では、特にカーメーカの電気自

動車用生産ラインの設備投資が本格化しており、製造設備用ケーブルの需要も増えている。」

— 銅価高や樹脂材料費、運送費高騰の影響は？

「銅価高と樹脂材料費、運送費の高騰は、当社の自助努力のみでは吸収できず、一部の品種はコスト増加分の値上げを行っている。適正価格での販売を粘り強く進めていく。」

特に運送費は、船便・航空便ともにいまだに高騰が続く。当社は埼玉県に2つの在庫拠点を持っている。比企郡ときがわ町の物流センター（小型部品のケーブルアクセサリやコネクタ）と嵐山町の貸し倉庫（ケーブル）である。ケーブルはLAPP社のシンガポール工場から仕入れ、現在の仕入頻度は、船便が月1回、航空輸送は週1回。当社の出荷に支障はないが、コロナ禍も相まって船便・航空便ともに確保が難しくなっている。」

21CY上期業績増収増益  
電動車の設備投資活況

— 御社の21暦年上期（1～6月）業績については、どうか？

「当社の21暦年上期業績は、増収増益となった。電動車用生産ライン投資の活況などにより、

21CY上  
出荷量

## FA・ロボット線1.5倍

### 技術商社のソリューション提案

工作機械需要が伸び、増収となった。また、増収の上にコロナ禍に即したリモートワークや合理化に従業員とともに取り組む、増益を達成した。」

「コロナ禍の環境下、当社内の基幹システムを入れ替えた。さらに、在宅勤務や販売管理システムの導入、ペーパーレス化を進めた。在宅勤務でケーブルの素材と用途、

さらには、当社が月1回の頻度で開催するウェビナーは、カーメーカや工作機械メーカー、商社などからも好評を博している。9月29日には『ケーブル選定における基本の基本』セミナーを開催した。工作機械に最適なケーブルの素材と用途、

「当社の埼玉県嵐山町の貸し倉庫では、自社のケーブル切断加工設備を持ち、120sq未満のケーブルのネットワークの加工を行っている。従来120sq以上はLAPPケーブル社で対応していたが、120sq以上のケーブルで短尺加工のニーズが増えたため、当社でも同線径に対応した加工設備を導入する。」

また、営業人員も拡充しており、新卒採用を増やしている。」

「FA・ロボットケーブルの動向は？」

「工作機械では、加工工具の発熱を抑制するため、クーラント（冷却液）を使用する。従来は耐油性クーラントが使用されてきたが、低コスト化や環境配慮の観点から水溶性クーラントの使用が増えている。水溶性クーラントに切り替わるとケーブル外被と絶縁体への攻撃性が増すため、耐性を備えたケーブルの需要が伸びている。さらに、カーメーカなどのエンドユーザーが開発した独自特性のクーラントがあるため、これに対応したカスタムメイド品も必要となる。」

も顧客のニーズにきめ細やかに対応できる態勢を構築した。」

また、営業態勢では、内勤業務を行うインサイドルセールスの役割が拡大した。例えば、これまで外周りの営業が行っていた顧客への商材の置き換え提案なども行うように

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」

「イサネットケーブルは、今後の営業・物流態勢については？」

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」

「英国の製品基準適合マークUKCAや、ギガビットイーサネットケーブルの動向を、中立的な立場から解説し、約100人が参加した。」

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」

「イサネットケーブルは、御社の注力製品は、どうか？」