

古河電工産業電線

の経営戦略



松本 康一郎社長に聞く

古河電工産業電線（本社・東京都荒川区）はユーザーの作業性を極限まで追求する製品開発や、生産性・業務効率の向上で収益力強化を進めている。今年度は高付加価値の機能線事業で新製品の投入を活発化。建設用3品種など汎用線事業では東京五輪などによる需要回復に期待している。同社の経営戦略について松本康一郎社長に聞いた。（古瀬 唯）

「汎用線事業は建築現場の人手不足などで市場が伸

びず軟調だった。一方産業並みで、銅価が下がったことなどから売上高は前期比5%減の約290億円になる見込み。営業利益は高付加価値の機能線事業が拡大したことに加え、生産性アップや不採算品種の絞り込みで結果が出て約4倍に高増の315億円で計画。昨年度過去最高だった営業利益は今年、数パーセント程度は上乘せしたい」

配電盤向け新製品相次ぎ投入

製造現場・間接部門で効率アップ

「汎用線事業は東京五輪の関連施設やホテルなどの建設に加え、再開発や公共関連のインフラ投資が追風となり下期から伸びてくると思う。機能線事業は建築需要に連動し配電盤に使うLMFCが後半から増える」と期待。また太陽光発電関連の電線も下期から需要増を見込んでおり、今は作り

「需要回復が見込まれる中で拡販を強化する製品は。」「現在配電盤向けにはLMFCを納めており、新規顧客の開拓も進んでいる。ここに新製品を投入することでビジネスの拡大を図りたい。今年度から6600V（高圧機器内配線用EIP）

「太陽光やビル用のケーブルについてはいかがですか。」「太陽光関連では直流と交流を変換するパワーコン

「各階の配線が接続しやすい銅製のビル用ハーネスに力を入れる。これも作業効率が高まる製品で、顧客の反応は良い」

九州工場と平塚工場は改善できる余地が多いので今年度は生産性を1割高める。汎用線が多く、これまでさまざまな取り組みを進めてきた北陸工場と栃木工場は5%アップが目標。製造や段取り替えの速度を上げるほか、5S（整理・整頓・清掃・清潔・しつけ）をさらに徹底する。九州工場では今年からトヨタ方式を応用した改善活動を導入して計測しているほか、動画撮影か、動画を撮影し分析するなどして検証作業を積み重ねていく。また客先の海外での事業展開への考え方は。」「海外拠点の重要性は認識しており、現在幅広く検討を進めている段階。アジアが一つの軸になるが、市場規模では米国も魅力的だ。価格競争が激しい汎用線ではなく技術で差別化できる機能線を考えていきたい」

だめている状況だ。出荷銅量は汎用線が4%増、機能線は7%増で合計5%増を目標としている。売上高は昨年より高く見ており、8%増の315億円で計画。昨年度過去最高だった営業利益は今年、数パーセント程度は上乘せしたい」

「汎用線（絶縁電線）を発売してお客様の設計の工夫などで実現した柔軟性や外被のむきやすさを高圧配線向けにもアピールしている。また低圧部分については、6月から耐熱性やコスト競争力が高いEMIC（耐燃性架橋ポリエチレン絶縁電線）を投入する。我々はLMFCにの幹線が軽量のアルミ製

現場で得た反応を当社の生産部門に届ける取り組みを進めている。曲げやすい電線でも喜んでもらえた顧客の写真を取り、工場に張り出アが一つの軸になるが、市場規模では米国も魅力的だ。価格競争が激しい汎用線ではなく技術で差別化できる機能線を考えていきたい」

「機能線を主に製造する

「機能線を主に製造する

