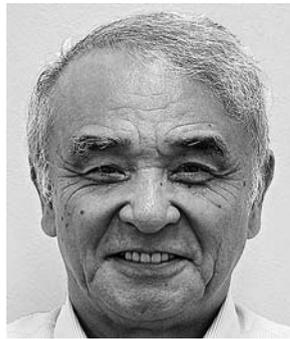
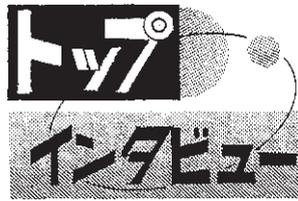


電線新聞



古河電工産業電線

松本康一郎社長

古河電工産業電線の松本康一郎社長は「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益同50%増に設定した。出荷量は2万2千500ト(同0.5%減)で微減となる一方、アルミの出荷量が増加する見込み」とした上で、注力製品は「18年度を『アルミ元年』とし、建販市場向け『らくらくケーブルシステム』の拡販に努める。開発は古河電工、同、ワイシステムズと協力。販売は古河エレクトロムだが、拡販にはワイフルカワ態勢で取り組む。その関連製品等の新製品開発を基盤に、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行う」と述べた。

は青で、銅ケーブル(黒)と見分けが付き易い。また、アルミの課題である表面の酸化被膜、電食、応力緩和の解決策として、専用端子、端子台、工具類をラインアップした。アルミ端子には、電食を防ぐ役割を備えた。専用工具類は、泉精器製作所製の電動油圧式工具と皮剥ぎ&フラッシング工具であり、これを用いると作業時間の短縮と品質の均一化に貢献する。使用方法の具体的な説明は、古河エレクトロムと共同で行っている。

「アルミ用の端子やダイス、工具の種類を増やします。また、らくらくケーブルの柔らかい絶縁体を實現した樹脂用コンパウンド組成の研究を進める」20FYまでに事業資産営業利益率10%を目指す

「アルミ用の端子やダイス、工具の種類を増やします。また、らくらくケーブルの柔らかい絶縁体を實現した樹脂用コンパウンド組成の研究を進める」20FYまでに事業資産営業利益率10%を目指す

「アルミ電線の拡販に取組み、18年度の予算を達成する。また、汎用線は、銅をアルミと絡めることで収益向上を図りたい。収益向上の一環として、各製造拠点で生産性向上活動に継続して取り組む。機能線は、新製品の開発をさらに進める」

御社の取扱製品の市場環境は？
「建設電販分野3品種(IV、CV、CVV)などの汎用線事業は、価格、数量ともに楽観視できない状態が続く。東京五輪の関連需要が活発化することで、下期から建販市場が上向きに期待したい。」

御社の取扱製品の市場環境は？
「建設電販分野3品種(IV、CV、CVV)などの汎用線事業は、価格、数量ともに楽観視できない状態が続く。東京五輪の関連需要が活発化することで、下期から建販市場が上向きに期待したい。」

御社の取扱製品の市場環境は？
「建設電販分野3品種(IV、CV、CVV)などの汎用線事業は、価格、数量ともに楽観視できない状態が続く。東京五輪の関連需要が活発化することで、下期から建販市場が上向きに期待したい。」

質で優れる。今後も堅調に推移するだろう。これ以外に太陽光発電向けや風力発電向けケーブルも期待できる。とりわけ太陽光発電向けケーブルではアルミ化が進み、この施工性から引き合いが増えている」

17FY営業利益は黒字機能線の伸長が寄与
17年度(17年4~18年3月)の業績は？
「17年度通期業績は、売上高297億円(前年度比2.4%増)、営業利益は黒字を確保した。出荷銅量は数量ベースで2万3千700ト(同10%減)となった。このうち

事業構成比率は出荷銅量ベースで汎用線67%、機能線33%。営業利益には高付加価値な機能線の伸長が寄与した」
18年度(18年4~19年3月)の業績見通しは？
「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

このシステムはアルミC Vケーブルに加え、専用端子・端子台・工具類で構成した製品群をパッケージ化して販売する。開発は古河電工、古河電工

軽さを生かした低圧C Vケーブル。この製品は銅導体の低圧C Vと比較し、同じサイズで約50%、1サイズアップで約30%の軽量化を實現し、

省力化に寄与する。また、絶縁体に柔軟性架構PEを用いることで現行品の4割の力で曲がる。施工現場で8の字巻きがしやすく、省スペースを実現した。シースの色

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

18FY売上高見通し 312億円(5%増)

ワン古河でアルミ電線拡販

増加する見込み」
御社の注力製品・注力技術は？
「18年度を『アルミ元年』とし、建販市場向け『らくらくケーブルシステム』の拡販に努める。

「18年度を『アルミ元年』とし、建販市場向け『らくらくケーブルシステム』の拡販に努める。

省力化に寄与する。また、絶縁体に柔軟性架構PEを用いることで現行品の4割の力で曲がる。施工現場で8の字巻きがしやすく、省スペースを実現した。シースの色

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

「21年度まで毎年新製品の売上高10億円を着実に達成する。また、20年度までに事業資産営業利益率10%を目指す。新製品の開発を基盤として、古河エレクトロム、古河産業と協力しながら、当社の営業強化も行っていきます。この強化に向け、顧客との関係をより親密にする具体的な行動計画を作成する。これによって、ニーズを深掘し、さらに新製品の開発に繋げ

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅

「18年度通期業績見通しは、売上高312億円(17年度実績比5.1%増)、営業利益(同50%増)に設定した。出荷銅