

古河電工産業電線(FFEIC)、本社・東京都荒川区東日暮里)の白坂有生社長は本誌のインタビューに応じ、21年度も引き続き付加価値の高い機能製品の売り上げ増に注力することなどを明らかにした。売上高は前年度比15%増を計画している。また、古河電工グループ各社との連携をより緊密にし、研究・開発や営業面で総合力を生かした展開を図るなどと述べた。

昨年6月末に当社の社長に就任し約1年が経過したが、コロナ禍に翻弄された感が強い。こうした厳しい環境のなかで、ユーザー目線に立った事業再構築を進めるため、組織の仕組み見直しに取り組んでいる。手始めに3工場を月 回訪問し、現状把握に力を入れてきた。これは企業が存続するために、数値目標を立てて実現に向けて最善を尽くすことが不可欠であり、メーカーにとってその基本となるのが工場にあると思うているからだ。

工場や営業、総務、経理の現場に直接触れることで、コミュニケーションやチームワークの拡充も図れ、ベクトルも一致し、社員も事業は楽しいというところを理解してくれたので、

画時から慎重な見方で260億円と見ていたが、コロナ禍による工事遅延などで建設・電販向け需要が低迷。さらには、古河電工と昭和電線HDによる汎用電線の



FFEIC社長

白坂 有生氏

体質強化し機能製品への転換加速

古河電工
産業電線

21年度売上げ15%増見込む

販売会社設立もあり、実際には19年度(約270億円)より3割程度減少した。そうしたなかでも機能製品は堅調を維持した。

21年度については、汎用電線の需要回復は難しいとみている。売上高は前年度比15%増の見込みだが、銅

着実に増えている。銅価高が続けば、アルミ電線への切り替えが進むことも予想されている。平塚工場に新設した体験コーナーと技能訓練センターへの参加者も増加しており、この機会を生かして需要増につなげたい。

だが、古河電工が先延ばしたこともあり、当社もそれに連動しベンディング状態だ。ただ、内容的に日常生活にプラスになる項目もあるので、折に触れて各事業部で学んだり検討したりしている。

今後はこの一体感を企業活動に生かして行きたい。20年度売上高は、当初計画の高値推移もあるものの、これを上回る可能性はあるが、引き続き売上げより収益重視の経営を徹底する。収益アップという面から、各工場の効率化は継続して

の情報を交換なども積極的に行う。すでに、減災・防災、車載向け急速充電関連製品で具体化が進んでいる。わずかなニーズの変化に気づき、製品化することが利益につながる。このような場を積極的に設けたい。

海外拠点は、かつて中国にあったが撤退しており、その経緯なども参考に再進出も検討したい。海外展開は古河電工との連携が基本だが、機能製品などもアウト・インやアウト・アウトの観点から様々なことを考慮することも必要になる。

新中期経営計画は策定し強化を進める。

トップに聞く

数年前から力を入れてきたアルミ電線の売り上げも

新中期経営計画は策定し強化を進める。

強化を進める。

