

# インタビュー 新社長 に聞く



古河電工産業電線  
徳田繁 社長

今年の4月に古河電工産業電線の代表取締役社長に就任した徳田繁氏は、就任の抱負について、「高いレベルで顧客のニーズに応えることによって、社会課題の解決に貢献する」と語った。同社の特長については「産業電線のスペシャリストとして社会インフラを支える豊富な製品を持っている」とし、25年度のメタル事業再編、30年の「古河電工グループビジョン2030」に向けて、主力のらくらくアルミケーブルの売上増と市場拡大を目指す。

社長に就任しての抱負は？

「当社は産業電線のスペシャリストとして社会インフラを支える豊富な製品をラインナップしている。今後も高いレベルで顧客のニーズに応えることによって、社会課題の解決に貢献していく。さらに『古河電工グループビジョン2030』の実現に向けて、さまざまな領域での挑戦を続けていく」

これまで印象的だった仕事は？

「00年代前半は古河電工で機能製品（プラスチックの加工製品）事業に携わっていた。10年12月から製造部長になり、こ

れからという時に、東日本大震災が起きた。幸い工場や従業員は被災しなかったが、サプライチェーンは甚大な被害を受けた。材料不足や計画停電が続く中、製品を供給し、被災した顧客への支援を続けた。当社工場の従業員と一致団結し、乗り切ることができた。現在も顧客と良好な関係を築けているのは、この経験があったからこそだ」

23年度営業利益10億円  
機能線中心にシフト

23年度の事業実績は？

「売上高は232億円で前年度比増、営業利益は約10億円で増益。原価低減活動、機能線中心にシフトしたポートフォリオの見直し、機能線の内製化などが寄与した。ま

た、銅価、材料、人件費の上昇を丁寧にお客様にご説明した結果、適正な価格転嫁が実施できた」

24年度の事業見通しは？

「売上高は23年度と同水準の見通しだ。営業利益は23年度の水準を上回る勢いがある」

注力製品は？

「らくらくアルミケーブルの売上は年々倍増している。21年度は3億9千万円で、23年度は12億4千500万円で3倍に達した。24年度は5倍の20億円、25年度は25億円

め、施工性が高く作業員の負荷を低減できる。建設・電販向けの他に、太陽光発電設備向けに需要が増えている。太陽光発電設備では銅導体ケーブルを何度も盗難される客に認知度アップを働きかけている。平塚工場の技能訓練セ

「アルミケーブルは外径が大きくなるため、建築物の設計段階から配管スペースを確保する必要があり、古河電工やSFCCと連携しながら、顧客に認知度アップを働きかけている。平塚工場の技能訓練セ

「他には注力製品は？」

「盤内・機器用電線のEM-LMFCだ。全サイズでセパレータを省略

「産業分野が主力の当社やKANZACC、理研電線と、通信が主力の岡野電線、そして古河電工が統合することで、研究、開発、製造、販売など、さまざまな面でのシナジー効果を見込んでいる。需要地生産や電線サイズの拡充など、最適な生産や効率化を図り、有効的な生産体制を築いていく。顧客から見て統合

「最も重要課題は？」

「経営面では、機能線を中心としたポートフォリオの転換や営業利益の

「再編で生産拠点に変化は？」

「現在は、平塚工場（神奈川県平塚市）と九州工場（北九州市門司区）の2拠点体制だ。統合後は、古河電工と理研電線の千葉工場（千葉県市原市）とKANZACCの福井工場（福井県坂井市）の4拠点となる」

「2024年問題への対策は？」

「適正価格での配送、荷待ち・荷役面のホワイト物流を推進している。従来からSBS古河物流

と連携し、古河電工グループ内での共同配送、積載率アップ、ハブアンドスポークなどを実施している」

「中長期計画は？」

「古河電工グループの25中計に向けて着実に進んでいる。その先の『古河電工グループビジョン2030』では、らくらくアルミケーブルの30年度の売上高は50億円が目標だ」

「興味や休日の過ごし方」

改善はかなりの進んだ。環境面では、設備の老朽化への対応と人的リソースの確保だ。今年4月から、本社、平塚工場、九州工場の全拠点で再生可能エネルギー由来の電力に切り替えた。3拠点のCO<sub>2</sub>排出量は約85%削減できている。こうした取り組みは今度も継続する」

大型バイク。愛車は米Bueli（ビューエル）社製で、富士山や伊豆方面へツーリングに行く。

「趣味や休日の過ごし方」

## らくらくケーブルミ 25年度25億円目標 メタル電線事業再編で4拠点体制へ

