トップインタビュー

古河電工パワーシステムズ
大野和哉 社長

23年度営業利益は過去最高益を更新
4社統合のシナジー効果を推進

古河電工パワーシステムズの大野和哉代表取締役社長が本紙インタビューに応じた。12年に電力関連4社が統合して誕生した同社の強みは、発電所から需要家までの送配電システム全域をカバーしていることにある。「総合電力機材メーカー」として、家庭用の送配電から、ビル、工場、鉄道などの電力供給ニーズに応えている。最重要課題に「全従業員の意識改革」を掲げる大野社長に、注力製品や中長期計画について聞いた。

――貴社の成り立ちは？

「旭電機、井上製作所、古河パワーコンポーネンツ、古河電工の配電事業部が統合して、12年10月に設立した。その後、13年4月に古河電工のエフコ製品部および電材部を事業継承し、現在に至る。電力事業者の設備投資の落ち込みに対応するための、経営の効率化や固定費削減を目的とした統合だ。架空送電、架空配電、地中配電など、発電所から需要家までの電力供給網をすべてカバーしている」

――これまでで印象的だった仕事は？

「古河電工の資材部に所属していた頃に、98～01年までシンガポール拠点に駐在した。シンガポールの国土は広くないものの、中国人、インド人、マレー人、ドイツ人と人種のるつぼで、日本との違いにカルチャーショックを受けた。他国の同業者との交流から刺激を受けた。東南アジア各国へ約2時間で移動できるため、ハブとして立地にも優れていた」

24年度の営業益23年度を更新

――23年度の事業実績と24年度の見通しは？

「売上高は160億円、営業利益は約9億円だった。24年度売上高の見通しは約170億円、営業利益は約12億円だ。23年度の営業利益は過去最高で、今年度はこれを更新する見通しだ。物価上昇分の価格転嫁と、低採算製品などのラインナップ見直しによる効果が大きい。24年度は価格転嫁に加え、電力事業者がレベニューキャップ制度を導入したことで当社の受注も増加している」

――注力製品は？

「現在、国内の電力網は成熟し既存設備のメンテナンス需要がメインとなっている。人口が減少していることから市場も緩やかに縮小するとみて、いくつかの新規市場を開拓している。

架空送電線用のルーズスペーサは、送電線同士の接触による断線を防止する。当社だけが製造している製品で、北米の電力会社に採用された。

プラグインコネクタは電線の接続を簡単・安全に行える。熟練者でなくても接続できるため、保守・施工時の省力化・省人化に貢献する。

銅テルミット溶接工法は、鉄道のレールに取り付ける信号用の電線を、酸化銅とアルミニウム粉末を燃焼させ、溶けた銅でボンドとレールを接続する。強度に優れ腐食や劣化がほとんどなく、溶接には特別な技術が必要ないため、人手不足対策にもなる。溶接方法を分かりやすく伝えるために、YouTubeでの紹介や客先での実演などに取り組み、コロナ後は鉄道事業者から引き合いが増えている」

――人手不足や人材育成への取り組みは？

「賃金を含めた労働環境の整備には、常に投資している。人手不足は深刻な問題で、当社のパートナー企業でも後継者不足により、黒字ながら廃業するケースもある。今後も人手不足が続くとみて、製造業務ではオートメーション化を進め、省人化を進めている。間接業務では、業務内容を見直し、ITやAIを導入して単純作業を効率化している。また、26年度から当社の基幹システムを統合する予定だ。人材育成については、例えば20代でも課長に昇進できるような、若手を抜擢できる制度を数年前から取り入れた」

――国内の洋上風力向けの需要は？

「地中配電向けの需要を見込んでいるが、洋上風力発電設備は工事が計画通りに進んでいないため受注に至っていない」

――価格転嫁の進捗は？

「国内の電力事業者向けは問題ない。民需向けは、省人化や省力化といったメリットなど、工事費の削減や工期を短縮できる点を含めてトータルで提案している」

――アルミケーブルの普及について。

「銅価格の高騰や盗難が多発していることからさらに普及するだろう。人手不足が進む中、アルミの軽さは施工時に作業者の負担が少ないというメリットにもなる」

増産や品種拡大を見据え拠点増築予定

――製造拠点に新たな展開は？

「現在、長井事業所、海老名事業所、横須賀事業所、平塚事業所／エフコ製造部、大和事業所／加工品製造部、熊本事業所の6拠点あるが、将来的な増産や品種拡大を見据えると、建屋が足りなくなる。新製品を製造する拠点で増築することになるだろう」

――貴社の中長期計画について。

「顧客のニーズは、従来は性能がメインだったが、現在は性能に加えて簡単さ・迅速さなどトータルでのニーズへと変わってきた。海外も含めて新しい市場を開拓し、新しい製品を開発することだ。今年度、技術部門を統合したが、それぞれが持つ技術を理解することで、さらなるシナジー効果に期待している」

――貴社の最重要課題は？

「統合による効果をさらに出すことだ。それぞれの会社が別々の技術を持ち、各拠点では地元採用も多いため、まずは全従業員の意識改革を推進する。仕事外でも交流を深めるために、5月から全社一丸で『緑でつなぐ』をテーマに地域貢献を目指し『つづく緑プロジェクト』に取り組んでいる。各事業所で育てた観葉植物を、近隣の企業や団体に配布するというものだ。すべての事業所が協力することで、社内に一体感が生まれることを期待している」