

インタビュー 新社長 に聞く



古河電気システムズ
浅井昭宏 社長

た。02年には情報通信部門に異動になった。ちょうど10年バブルが弾けた時期だったので、会社の清算や不良債権処理など、どちらかと言えばマイナスな業務に携わった。その後、情報通信の営業に異動し、光ファイバや光ファイバケーブルなどの海外向け営業で経験を積んだ。15年には3生事業所の光ファイバの生産管理に異動し、1年半で本社クロールマールディングセールス部門に移った。24年に営業統括本部の企画統括部長を務めた後、25年にFEPSSに異動になった」

は？

「情報通信事業の海外営業時代に東日本大震災が発生し、世界中で光ファイバ不足が起きた。その際に競合他社から購入している顧客からも引き

古河電気システムズ（FEPSS）の社長に就任した浅井昭宏氏が本紙のインタビューに応じた。浅井氏は96年に古河電工に入社し、情報通信部門在籍中には10年バブル崩壊を経験した。売上や損益に加えて、在庫、資金繰りといった会社経営の基本や、どう事業継続するかを学んだことは、社長として経営する上で貴重な経験だと語る。浅井氏に就任の抱負、人材不足への対応、今後の課題などを聞いた。

「架空送電線向けの注力製品は？」
「ルーススペースだ。先ほどの海外需要があり、拡張に注力している。銅や材料費高騰の影響は？」

「ウクライナ情勢の悪化でコストが上昇し、ホルムズ海峡の封鎖でさらに上昇した。金属類は銅やアルミ、樹脂はゴムと、製品に適した原材料を使うため、代替品に切り替えることは難しい。現在はお客さまに価格改善を提案し、何とか乗り切っている」

「今後、会社の成長をどう成し遂げるかが一番の課題だ。足元では好環境にあるが、電力事業者の製品ライフサイクルに頼る部分が大きく、会社がさらに成長していくためには、新規市場の開拓や新製品の開発などに取り組む必要がある。新規市場の顧客が考える事業スピードに追いつくために、従業員の行動変容を促していく必要がある。そして、どのような時間と人財に結びつけるかが課題だ。従来の事業を安定的に支えたいという従業員もいれば、当社の技術を生かして新たな市場を開拓したいという従業員もいるだろう。それぞれの従業員が持つ意欲や挑戦したいという思いを支え、会社の成長戦略につなげていきたい」

「趣味はゴルフと読書。『週末の過ごし方』娘のピアノと水泳の送り迎えをするなど、家族との時間を大切にしている。」

え、ルーススペースの海外での大型プロジェクト受注が大きく寄与した」
「26年度の事業見通しは？」
「売上高は25年度並みとみています。古河テクノターへ電力供給する送電網用途だ。また、データセンター市場を広く捉

え、ルーススペースの海外での大型プロジェクト受注が大きく寄与した」
「26年度の事業見通しは？」
「売上高は25年度並みとみています。古河テクノターへ電力供給する送電網用途だ。また、データセンター市場を広く捉

え、ルーススペースの海外での大型プロジェクト受注が大きく寄与した」
「26年度の事業見通しは？」
「売上高は25年度並みとみています。古河テクノターへ電力供給する送電網用途だ。また、データセンター市場を広く捉

え、ルーススペースの海外での大型プロジェクト受注が大きく寄与した」
「26年度の事業見通しは？」
「売上高は25年度並みとみています。古河テクノターへ電力供給する送電網用途だ。また、データセンター市場を広く捉

え、ルーススペースの海外での大型プロジェクト受注が大きく寄与した」
「26年度の事業見通しは？」
「売上高は25年度並みとみています。古河テクノターへ電力供給する送電網用途だ。また、データセンター市場を広く捉

え、ルーススペースの海外での大型プロジェクト受注が大きく寄与した」
「26年度の事業見通しは？」
「売上高は25年度並みとみています。古河テクノターへ電力供給する送電網用途だ。また、データセンター市場を広く捉

え、ルーススペースの海外での大型プロジェクト受注が大きく寄与した」
「26年度の事業見通しは？」
「売上高は25年度並みとみています。古河テクノターへ電力供給する送電網用途だ。また、データセンター市場を広く捉

ルーススペース、海外で大型受注

従業員の成長を会社の成長につなげる

合いがあり、自社製品が世界中のあらゆるところで使われていることを、あらためて実感したことが印象的だ。

一方で、先ほどの10年バブル崩壊後の仕事も印象に残っている。当時は若かったので大した仕事

「FEPSS単体では売上高209億円、営業利益29億円で、24年度を大きく上回った。大野和哉前社長が積極的に旗振りした価格改善の効果に加

「FEPSS単体では売上高209億円、営業利益29億円で、24年度を大きく上回った。大野和哉前社長が積極的に旗振りした価格改善の効果に加

「FEPSS単体では売上高209億円、営業利益29億円で、24年度を大きく上回った。大野和哉前社長が積極的に旗振りした価格改善の効果に加

「FEPSS単体では売上高209億円、営業利益29億円で、24年度を大きく上回った。大野和哉前社長が積極的に旗振りした価格改善の効果に加

「FEPSS単体では売上高209億円、営業利益29億円で、24年度を大きく上回った。大野和哉前社長が積極的に旗振りした価格改善の効果に加

「FEPSS単体では売上高209億円、営業利益29億円で、24年度を大きく上回った。大野和哉前社長が積極的に旗振りした価格改善の効果に加

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され

「96年に古河電工に入社し、電子機器用配線材の生産管理に配属され