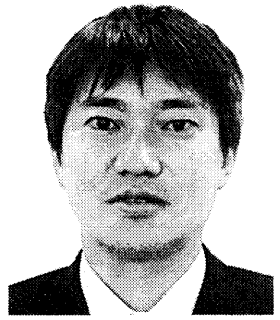


# そこが聞きたい



金子コード  
金子智樹社長

年2ケタ成長している

「電線・ケーブル事業の取り扱い品目と08年度の販売実績は？」

「08年度の売り上げ構成は、多芯ケーブル23%、ハーネス19%、電話線30%、LANケーブル13%、その他15%。」

「売上高は06、07年度が約24億円で、08年度が21億円強。08年度は昨秋の金融不安から始まった経済不況の影響で、昨年11月から今年3月にかけてかなり売りが落ちてきた。辛うじて赤字は確保できたが、厳しい結果だった。」

内容的には、電線・ケーブル事業の売りの上げ減をメディカル・カテーテル事業の売りの上げ増でカバーした形。売りの上げ比率は08年度で6.4。約20年前に立ち上げたメディカル・カテーテル事業は鳴かず飛ばすの時代もあったが、ここ数年は毎年2ケタ成長している

「08年度の売り上げ構成は、多芯ケーブル23%、ハーネス19%、電話線30%、LANケーブル13%、その他15%。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

1932年の設立以来、金子コードは旧日本電信電話公社(現NTT)向けの電話線製造で発展の礎を築き、ここで培った技術を生かしコンピュータコード、モジュラーコード、各種通信機器コード、ロボットケーブル、そしてソーラーケーブルへと業容を拡大してきた。また、94年には中国・蘇州への進出を果たし、世界安全規格のオール・イン・ワン電線、高い評価を集めている。電線・ケーブル事業並びにメディカル・カテーテル事業の販売状況、中国での展開などを金子智樹社長に聞いた。

## 多芯ケーブルの開発に注力

### 国内・中国とも営業を増員

「1994年に設立して今年15周年を迎えた。従業員は約220人。7台の押出機で多芯ケーブル、電話線、LANケーブル、F/Aケーブルなどを製造している。」

「今、中国で力を入れているのが規格の取得。日本で当たり前に使っていた電線も、中国では『CCC規格』を取得しないと使用できない。これにCE、UL、PSEなど世界各国の安全規格を網羅したオール・イン・ワン電線にも力を入れている。安価で高性能なうえ、グローバル規格も取得していること、中国に工場を作った進出してきた日本の機械メーカーさんから、たくさん声を掛けていただいている。」

「このように、割と生産が簡単な電話線に加え、F/Aケーブルの生産が増えてきた」

「メディカル・カテーテル事業の目標は？」

「メディカル・カテーテル事業は、電線・ケーブルと違って他社が追随できない技術。技術の先端を走り続け、付加価値の高いものだけにターゲットを絞って売りの上げと利益を上げていく。」

「また、メディカル・カテーテルの設備が電線に使える。例えば、フッ素樹脂や、フッ素よりも熱・放射能に強いPEEKなどの素材を電線に生かせる。メディカル・カテーテルへの投資を電線にフィードバックしていきたい」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

「09年度は営業力と開発力の強化が課題。」

1千億円を目指すと同様に、設備工事業界の上位20位以内を目標にしながら5年以内には、東証一部への指定替え(上場)を図る。現在、3社の売

**日立電線**

**技術創造**

**わが社のメイン商品**

7割で10G対応、BOX型  
1Uのイーサネットスイッチ

日立電線は、1ギガビット(G)のコストで、10ギガイーサネット(GbE)に対応する1Uサイズのボックス型スイッチ「アプレシア13000-X24-PSR」と「同13100-48X-PSR」を発表した。

8月末出荷を予定し、

移

移 格 13100-48X-PSR