

経営戦略を聞く

自動車部品メーカーのサンコールは、バス事業の量産体制構築に向けた投資を進めている。光通信関連は好調なデータセンター向けのさらなる需要捕捉を狙う。奈良正社長に今期の見通しや今後の戦略を聞いた。



——前期（2026年3月期）の振り返りから。「利益面は光コネクタ・アダプタが好調に推移したことや為替差益が寄与し、営業、経常、純利益いずれも過去最高を記録した。売上高はHDD用サ

サンコール 奈良正社長

バスバー量産化最終段階

ペンション事業撤退の影響を受け、前々期から減収だった。EV関連製品の売上げは、バスバー新機種の量産立ち上げなどにより増加。光通信関連は、特

期から完全に業績に寄与しなくなる。全売上高に占めるサスペンション事業の割合は大きく、今期は前期から減収減益になると予想。これまでお客さまのご理解をいただきながら、価格適正化を進めてきた。さらなる鋼材値上げや、中東情勢緊

整段階に入っている。今年末からの本格稼働を予定している。広瀬工場（愛知県豊田市）と子会社のサンコール菊池（本社＝熊本県菊池市、力月浩社長）の新工場も完成した。27年度にバスバー事業のみで売上高70億円達成を目指す。今回の一連

るもので、一般的なバスバーよりも柔軟性があり、組み付け時に発生する寸法公差のばらつきを吸収する。当社がこれまで培った技術を生かしながら、一歩二歩先に進んだ開発を継続していく」

——光通信コネクタ・アダプタの生産が

に北米や中国のデータセンター向けが伸びている。——今期の事業環境は。「光通信関連は引き続き伸びるだろう。EV関連は大型案件の引き合いが始めている。一方、昨年7月でHDD用サスペンションの出荷を終了し、今

迫化によるナフサ不足から切削油や梱包ビニールなどが高騰しており、収益性確保に取り組んでいく」

——バスバー事業の投資状況は。「米国子会社のサンコールアメリカ（インディアナ州）で新ラインを立ち上げ、現在は量産化に向けた最終調

の投資は来年以降、本格的に業績に寄与していくだろう」

——フレキシブルバスバーの状況は。「フレキシブルバスバーは当社の独自製品で、0・1・10・2の薄板を約20枚積層の需要動向を見極めながら生産規模拡大を検討している。今年2月には、光通信関連部品

「データセンター向けを中心に、この2・3年ほどで特に伸びている。今後数年は旺盛な状態が続くとみています。中国・深圳の工場との共同開発体制の下、車載用光コネクタの開発に着手した」

——SDGsの環境である竹炭サステナブル事業の取り組みは。「京都府宮津市の放

次世代光通信製品の供給強化

を取り扱うSENKO Advanced Componentsの「SNコネクタ」のライセンスを取得。SNコネクタは新規格の次世代型光コネクタで、一般的なコネクタより3倍の高密度化を可能とする。巨大データセンターでは高密度、高集積、高性能、高耐久が求められており、供給体制を強化していく」

「さらに新たな取り組みとして、自動車分野での光コネクタの調査・研究を進めている。車載用光送受信モジュールを開発する企業と契約を締結し、同社の共同開発体制の下、車載用光コネクタの開発に着手した」

——SDGsの環境である竹炭サステナブル事業の取り組みは。「京都府宮津市の放

置竹林の有効活用、地元企業との協業を目指し、10年以上前から同事業に取り組んでいる。今回新たに竹のセロロースや竹炭入りの合成皮革を用いた自動車のハンドルを試作し、展示会で反響を呼んでいる。一般車両で使用されているレーザーと同程度の強度で手触りも良く、動物保護にもつながらる。現在は、臭気の吸着性などに関して研究を進めている」

——人材育成については。「新工場の立ち上げにより、新卒、中途ともに採用を強化している。本年度から社内教育プログラムを刷新した。役職や年代ごとに講座などを開催している。自ら考えて仕事を成す能動的な人材の育成を目指す」

（篠原 沙穂）