

インタビュー

サンコール㈱
代表取締役 社長執行役員

奈良 正氏



エンジン周辺の開発、設計に従事してきた。サン

年の競争激化で継続が困難になった。売上高に占める比率が大きく容

ランスミッション用部品を手がけるが、これらは減少傾向にある一方で当

充電器に採用された。さらに、非常時にバスバーを遮断するトリガーセン

C向けに伸長している。奈良 D C投資の拡大で需要が大きく伸びており、当面において業績への貢献が期待できる。ただし、D C向けのみならず、D C向けに伸長している。

奈良 26年度の売上高は前年度比3%減の505億円、営業利益は同19%減の58億円を計画する。光通信用部品の好調が続く一方、HDD用サスペンション事業の剥落と自動車関連の需要の弱

円をバスバーの増強に投じる。光通信用部品は継続的に増強を進めているが、需要の高止まりで投資の上積みも検討している。現状は未定だが、新工場の設立も視野に入れる。また、フレキシブルバスバーや磁気式センサーの引き合いも増えており、需要をみながら投資を判断したい。

EVや光通信事業を拡大

100周年に向け新たな軸創出

創立80周年を迎えるサンコール㈱(京都市右京区)は、長らく主力としてきた化石燃料車向けエンジン部品から、電気自動車(EV)向けセンサーや光通信用部品などの新製品を進展させ、事業構造の転換に取り組んでいる。2024年に就任し、改革の陣頭指揮を執る代表取締役 社長執行役員 奈良正氏に、足元の取り組みと今後の展望を聞いた。

——自動車業界で長い経験をお持ちです。
奈良 1985年にトヨタ自動車㈱に入社し、

コルとは、当時からスプリングのサプライヤーとして付き合いがあった。その縁もあり17年に

易な決断ではなかったが、社内でも存続の是非が議論されていたこともあり経営体制の刷新を機に撤退を決めた。25年度には約39億円の売り上げを計上し、同年度で生産

面需要はなくならないとみている。供給責任を果たしつつ、利益を確実に確保できる体制を構築していく。

——自動車はEVシフトへの対応が課題です。
奈良 当社は線材からばねまで一貫生産する世

——非車載領域でも活用が期待される。
奈良 当社のバスバーは大電流対応を特徴とし、車載以外でも産業用

奈良 26年度は15億円を光通信部品に、約5億

奈良 HDD用サスペンションという軸がなくなった状態であり、30年以降に向けて新たな軸を1、2つは作りたい。新規事業の1つとして竹炭の応用に取り組み、塗料やプラスチックへの活用を目指している。世間の関心も高まってきており、新たな軸の1つとして期待している。(聞き手・副編集長 中村剛)

