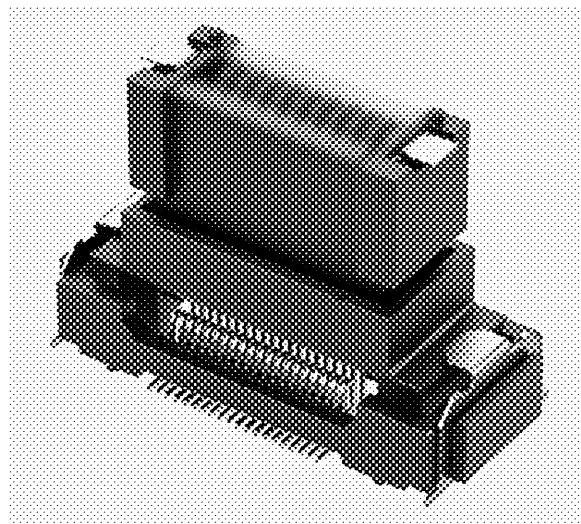


# コネクター 海外深耕



嵌合時や基板実装時のずれを吸収する  
フローティングコネクターでは、耐振  
動で140℃耐熱品を開発中

## 未来けん引する NEXTカンパニー

26  
ケルはコネクターの中堅メーカー。競合他社と差別化を図り、フローティング構造や高速伝送など高付加価値な製品を開発、提供している。「技術と営業が一緒に顧客の困り事を聞き、ほしいモノを形にして提案する。これが一番の強み」(春日社長)。

製造体制はプレス品やメッキ、成形加工など部材の1次加工から手付け、組み立てから検査、出荷までの一連の工程を国内一貫生産体制で完結。加工や金型、メッキなど生産技術のノウハウ蓄積も進む。

24年度の連結業績は工業機器向けを中心に在庫調整が想定以上に長引き、売上高122億円と前年度比横ばいを見込む。25年度以降も生成AI(人工知能)関連以外は好材料が少なく、厳しい外部環境を予測する。現中計(22―24年度)で



春日社長

ケル

ケルは中長期の成長に向け海外事業を伸ばす。コネクターメーカーとして世界に貢献できる企業になることを経営ビジョンに掲げ、2023年度の海外売上高比率は約4割。春日明社長は「半分以上にして世界への貢献度を高める」とし、4月から始まる次期中期経営計画(25―27年度)ではグローバル体制の構築に力を注ぐ方針だ。さらに業務提携や技術提携を活用し、自社の強みを生かせる協業で製品の付加価値を高め、販売先を広げて収益の底上げを目指す。(神谷信隆)

## インド・東南ア照準 車載・通信拡充

次期中計では中国、欧州、北米の既存海外市場を伸ばし、インドや東南アジアの新市場を開拓する。まずは現地の展示会に出展し、ブランドと製品の認知度向上に努める。

売上高と利益の拡大に向け、「自前の開発では3―5年かかりスピード感がない」(同)。「今持っていないモノで当社の強みを生かせる製品を開発したい。手段として業務提携、技術提携を積極的に検討する」(同)と新たな成長戦略に挑む。(随時掲載)

は工業機器、車載機器、画像機器、医療機器、通信機器の5市場に注力しているが、今後は「特に車載機器、通信機器向けを強化する」(同)。自動運転や電動化により、電子部品点数が増加。より高耐熱、耐振動の製品を開発中だ。

通信ではコア技術の高速伝送を生かしたコネクターの開発を強化する。NTTが掲げる次世代光通信基盤の構想「IOWN(アイオン)」をにらみ、光コネクターの試作を進めている。

海外事業の強化は着々と進む。24年に北米に販売拠点を新設、25年4月には中国で海外初のコネクター工場が稼働する。現地調達したい顧客の要求に応え、コストが下がり、納期も短縮する。

通信ではコア技術の高速伝送を生かしたコネクターの開発を強化する。NTTが掲げる次世代光通信基盤の構想「IOWN(アイオン)」をにらみ、光コネクターの試作を進めている。

海外事業の強化は着々と進む。24年に北米に販売拠点を新設、25年4月には中国で海外初のコネクター工場が稼働する。現地調達したい顧客の要求に応え、コストが下がり、納期も短縮する。

は工業機器、車載機器、画像機器、医療機器、通信機器の5市場に注力しているが、今後は「特に車載機器、通信機器向けを強化する」(同)。自動運転や電動化により、電子部品点数が増加。より高耐熱、耐振動の製品を開発中だ。

通信ではコア技術の高速伝送を生かしたコネクターの開発を強化する。NTTが掲げる次世代光通信基盤の構想「IOWN(アイオン)」をにらみ、光コネクターの試作を進めている。

海外事業の強化は着々と進む。24年に北米に販売拠点を新設、25年4月には中国で海外初のコネクター工場が稼働する。現地調達したい顧客の要求に応え、コストが下がり、納期も短縮する。

### 会社概要

▽設立 62年(昭和37) 7月▽資本金 16億1700万円▽従業員 318人▽売上高 122億円(24年3月期)