

NKE

代表取締役社長 中村 道一



DX推進と組織連携強化

2021年は前年並となる見込み。コロナ禍の影響が避けられなかったが、ここに来て大型案件など受注や引き合いが取れるようになってきた。

製品としては、CO₂れんら君が、京都府が行っている「『京の飲食』安全対策向上事業」推奨機器に認定され、飲食店やレストランなどの換気モニタリング向けとして10

00台超が売れた。営業が小回りを利かせて対応したのが功を奏した。

DXに向けた業務効率化にも取り組んだ。営業現場でも客先で動画を使った提案や技術担当を交えたオンラインの打ち合わせなどデジタルツールを活用。オンライン商談も積極的にを行い、全国のお客様と効率的に話ができている。一方で、コロナ禍が落ち着いたタイミングで営業訪問

ら君や人工筋肉の作業支援機器「腰助くん」に付加価値をプラスアルファした製品を出す予定だ。海外事業は、中国が好調だが、コロナ禍で来できなかったため、今年には中国で

開発した製品の日本展開や技術者同士の交流のため状況を見ながら行き来を再開したい。またWEB販売がCO₂れんら君を中心に売上の伸びている。コンベア販売も開始し、1mm単位で長さ

も復活させ、オンラインとリアルのも復活させる。

良いところ取りの営業を進めている。社内にはバラバラに保管されている設計や製造の技術データを3Dデータとして統合管理するプロジェクトもスタートさせた。来夏あたりに完了する見込みだ。

22年は、製品では新型のエアチャック、AGV向け製品、CO₂れん

る事ができる。長いコロナ禍とリモートワークで

社内のコミュニケーションが減り、その弊害も出てきたが、現在はチャットツールを導入して情報共有が円滑になり、やりとりは活発になった。今後はデジタルツールの活用と同時にリアルで会社の仲間意識を高めるための取り組みを進めたい。

が選べるストロークもWEBで購入す