京滋の有力企業トップに聞く

新年に飛躍を誓う

NKE社長 中村道一氏

営業力強化で取り組み 顧客に最適のモノづくりへ

—07年を返り返って。

「満足していない。旺盛な設備投資という産業界の動向をきちんとフォローできなかった。前年並みの売上高が物っている。営業努力不足の一言に尽きる。一方、社員のコスト意識が相当増益という成果が出たことは良かった」

—08年の課題はっきりしていますね。

「まずは営業力強化。今まで搬送機器など単品提案が多かったが、各生産機器や検査機器と組み合わせて顧客の生産現場をトータル提案。最適モノづくりを実現するような営業活動を展開していく。システム構築実績など当社の実力を上げ、リアルタイムで東京営業所と京都のみの社で対応できるなど、機動力を高めた体制を構築する。エリアでは首都圏攻略に重点を置き、私自身は機器・電子の部品をもっぱらやっている。電子部品などが増えるだろう。分散制御が簡単にできる生産系の提案を。協力会社との連携強化で生産余力を高めて積極的に取りにいくべきだ。自動車やエレクトロニクス産業などで設備投資意欲が高く、売上高は前年比で3%増の27億円の引き合いが来ており、対応していく」

—輸出は増加、海外での需要があると考えている。

「人材確保の意味合いも含め、日本語ができる外国人エンジニアを数人雇用する方針で検討している。2010年までに年商100億円を目的とする中期計画を作っているものだ」

—人材の設備投資計画施策は。

「これまで以上に、人材育成に取り組む。今まで、若手社員を中心に全社員で年間約1・5時間を社内研修に使ってきた。また、外部から講師を月2回程度招き、歯車や歯切りに関する教育に力を入れて来た。これらの人材育成を継続しつつ、今年は中堅社員の管理能力を高めるための教育研修にも、積極的に力を注ぐ。

「4月に機器と電子に分かれていた産業一体化、10月に顧客要望迅速対応できるように現存製品の改良などを手がける技術グループと中堅開発グループを開発する商品開発グループに再編した。08年の戦略商品として、直線やカーブのコンベヤーを組み合わせる配線、制御生産支援機器などで拡充する方針だ。

—新年度の計画を策定中ですが。

「08年4月スタートで、『経営計画—見えない結果を—』をスローガンにした。自動機や配線、制御生産支援機器などで拡充する方針だ。

—新年度の計画を策定中ですが。

「08年4月スタートで、『経営計画—見えない結果を—』をスローガンにした。自動機や配線、制御生産支援機器などで拡充する方針だ。

—原材料価格が高騰しています。

「燃料や金属などの原材料価格高騰がボディブロー効り盤、製造コストに跳ね返り、売価で吸収できるかどうか厳しい状況になっている。業界によっては価格転嫁に理解を示してくれる企業も増えて来た。自動車関連業界や建機メーカー、一般機械メーカーなどは設備投資が好調で、ボディブロー効り盤の引き合いも増えており、対応していく」

—輸出比率が年々増加している。

「07年度上期の輸出比率は前年度比9ポイント増の27%。08年度は30・35%まで高まると見ている。内需を外需が逆転した日本の工作機械を取り巻く環境と似て、海外での販売、現在、中国では売上高の比率は年々増えている。社、北米はサービス指定店、そのほかは日本から大型設備投資など。この第一段階で一巡、工場の稼働率は一定の水準に戻ってきた。

一期工事が2月に完了し、大型部品加工を担う工場が、棟完成する。部品加工工程の効率化と品質向上を目的の効率化と品質向上を目的とする新設備を集中的に投入する。新工場を早急にフル稼働させ、生産効率を高める」

—08年に取り組む重点施策は。

「これまで以上に、人材育成に取り組む。今まで、若手社員を中心に全社員で年間約1・5時間を社内研修に使ってきた。また、外部から講師を月2回程度招き、歯車や歯切りに関する教育に力を入れて来た。これらの人材育成を継続しつつ、今年は中堅社員の管理能力を高めるための教育研修にも、積極的に力を注ぐ。

カンフジ社長 樫藤達郎氏

中国からの受注好調 30年ぶりに大型設備投資

—08年の事業環境は。

「製本機の市場環境は、印刷関連機器の販売動向が目標となる。国内は前年に引き続き厳しい環境を予想しているが、海外は欧米市場がここ2—3年のすごい勢いで伸びてきており、期待できる。また、BRICs（ブラジル、ロシア、インド、中国）や、シンガポール周辺国を中心とした東南アジアの印刷需要も年々増している。07年の輸出は前年比40%増で、このペースは続くと見ている」

—IT化が進み、この動きに合わせた製本市場も出て来た。欧米ではデジタルプリンターの性能向上で、個人で撮影した写真を印刷製本する写真機能を盛り込んだ製品が見られるようになった。また、紙に印刷された活字を見るというように印刷されて、幼児教育が目的の製本物も増えている。市場ニーズをとらえた、新製品を投入していくこと。

—07年は自動化を進めた紙折り機と製本機をヒットしました。

「展示会には折り機と上製本機、中綴機、機能を盛り込んだ製品を3種類発売する。当社は菊全対応機がキワだ。この新製品投入で、かなりの需要を期待している。また、菊半の2倍の菊全（939×636㎜）サイズ対応製本機の戦略商品を9月に投入する計画だ」

—具体的な特徴は。

「菊全対応型製本機の特徴は、中綴機、紙折り機多様な折り方を全自動で行えるようにした。従来は複数の製本ベースの折り方を組み合わせる生産形態だったが、今は1台で対応できる。今年の目標は、新たな分野を加味した製品を市場へ投入する。今年は、成功の年にしたい。

—成功のコツは顧客の産業機械製品についての裏付けとして、東京市経済開発区の「家具城」や電化製品売り場へ行くと、1日で半分くらいしかまわれない巨大有場に、日本メーカーのフンフン品がずらりと並べられている。一方、中国製の安い自動車は売り上げを20%も落とした。品質を下げることなく、コストを低減することなど、たゆまぬ努力を払う有半は急速に上昇しつつ、良き時代が訪れていた。

—中国工場の強みは。

「器用でハングリー精神があふれる若い人材を確保できていること。日本品質の品を守り、低コストでスピーディーなモノづくりができることだ。日本の京都工場（滋賀県甲賀市）をマザー工場とし、中国の3工場はこれまでの10倍、20倍と大きくなる節目の年にしたい。（談）

太陽精機副社長 堀英二郎氏

新製品を複数機投入 「菊全」市場に本格参入

—08年はさらに革新的な機能を盛り込んだ製品を3機種、紙折り機多様な折り方を全自動で行えるようにした。従来は複数の製本ベースの折り方を組み合わせる生産形態だったが、今は1台で対応できる。今年の目標は、新たな分野を加味した製品を市場へ投入する。今年は、成功の年にしたい。

—08年の取り組みは。

「引き続き消防関連製品の販売強化。また、旧型の製品をラインアップ中だ」

—新たな分野は。

「08年4月スタートで、『経営計画—見えない結果を—』をスローガンにした。自動機や配線、制御生産支援機器などで拡充する方針だ。

—新年度の計画を策定中ですが。

「08年4月スタートで、『経営計画—見えない結果を—』をスローガンにした。自動機や配線、制御生産支援機器などで拡充する方針だ。

—原材料価格が高騰しています。

「燃料や金属などの原材料価格高騰がボディブロー効り盤、製造コストに跳ね返り、売価で吸収できるかどうか厳しい状況になっている。業界によっては価格転嫁に理解を示してくれる企業も増えて来た。自動車関連業界や建機メーカー、一般機械メーカーなどは設備投資が好調で、ボディブロー効り盤の引き合いも増えており、対応していく」

—輸出比率が年々増加している。

「07年度上期の輸出比率は前年度比9ポイント増の27%。08年度は30・35%まで高まると見ている。内需を外需が逆転した日本の工作機械を取り巻く環境と似て、海外での販売、現在、中国では売上高の比率は年々増えている。社、北米はサービス指定店、そのほかは日本から大型設備投資など。この第一段階で一巡、工場の稼働率は一定の水準に戻ってきた。

—人材確保の意味合いも含め、日本語ができる外国人エンジニアを数人雇用する方針で検討している。2010年までに年商100億円を目的とする中期計画を作っているものだ。

—人材の設備投資計画施策は。

「これまで以上に、人材育成に取り組む。今まで、若手社員を中心に全社員で年間約1・5時間を社内研修に使ってきた。また、外部から講師を月2回程度招き、歯車や歯切りに関する教育に力を入れて来た。これらの人材育成を継続しつつ、今年は中堅社員の管理能力を高めるための教育研修にも、積極的に力を注ぐ。

「4月に機器と電子に分かれていた産業一体化、10月に顧客要望迅速対応できるように現存製品の改良などを手がける技術グループと中堅開発グループを開発する商品開発グループに再編した。08年の戦略商品として、直線やカーブのコンベヤーを組み合わせる配線、制御生産支援機器などで拡充する方針だ。

—新年度の計画を策定中ですが。

「08年4月スタートで、『経営計画—見えない結果を—』をスローガンにした。自動機や配線、制御生産支援機器などで拡充する方針だ。

—原材料価格が高騰しています。

「燃料や金属などの原材料価格高騰がボディブロー効り盤、製造コストに跳ね返り、売価で吸収できるかどうか厳しい状況になっている。業界によっては価格転嫁に理解を示してくれる企業も増えて来た。自動車関連業界や建機メーカー、一般機械メーカーなどは設備投資が好調で、ボディブロー効り盤の引き合いも増えており、対応していく」

—輸出比率が年々増加している。

「07年度上期の輸出比率は前年度比9ポイント増の27%。08年度は30・35%まで高まると見ている。内需を外需が逆転した日本の工作機械を取り巻く環境と似て、海外での販売、現在、中国では売上高の比率は年々増えている。社、北米はサービス指定店、そのほかは日本から大型設備投資など。この第一段階で一巡、工場の稼働率は一定の水準に戻ってきた。

—人材確保の意味合いも含め、日本語ができる外国人エンジニアを数人雇用する方針で検討している。2010年までに年商100億円を目的とする中期計画を作っているものだ。

—人材の設備投資計画施策は。

「これまで以上に、人材育成に取り組む。今まで、若手社員を中心に全社員で年間約1・5時間を社内研修に使ってきた。また、外部から講師を月2回程度招き、歯車や歯切りに関する教育に力を入れて来た。これらの人材育成を継続しつつ、今年は中堅社員の管理能力を高めるための教育研修にも、積極的に力を注ぐ。

魚谷禮保氏

中国3工場でフル生産 低コストで日本水準の品質

—07年を振り返って。

「消防機器部門と一般産業用バルブが主力で、放水銃など消防用搭載機器は自治体の予算削減で厳しい。欧米企業のTFTやアンガス、ハイブロなど提携先からの消火ノズルや消火剤の輸入販売や探索カメラの販売強化で乗り切った。バルブは国内外の鉄鋼メーカーに加熱炉や圧延ラインなどに使うボールバルブが高水準の受注を続けている」

—08年の取り組みは。

「引き続き消防関連製品の販売強化。また、旧型の探索カメラの中堅など海外へ拡大を進める。今年は、新たな分野を加味した製品を市場へ投入する。今年は、成功の年にしたい。