あすを創る

トップが語る
企業と製品

NKE
中村　道一社長

製品へのプラスアルファ付加が技術力のPRに…と中村社長

国内外で拠点拡充へ
的を射た製品供給に挑む

―今年度の事業展開の中で、関東拠点の進捗はいかがですか。

「関東地区の拠点強化は緒についたばかりだが、これまで以上のきめ細かなサービスにつなげることに加え、フルサービスを追求することが目的。また、従来の依頼対応型営業から、ビフォー・アフターならびにコンサルタントサービスを軸に積極的に行うことで、新たな需要創出を目指していく。浜松の出張所も埼玉と連動する形で神奈川県厚木市に移し、関東地区の強化を図った。今後は陣容も含め実績重視で考えたい。売上比率を全体の50%に持っていくことを目指しており、工場の規模も最終的にはそれに対応できるようにする。投資効果がでるのはこれからだが、将来が楽しみだ」

―グローバル展開の中での中国の状況はいかがですか。

「中国については10月半ばには専任者を駐在させる予定にしている。日本貿易振興機構（JETRO）の日本の中小企業向け工業団地も見つかった。現在、営業許可の申請を行っており、なんとか年内には認可を得て本格的に動きだしたい。中国のユーザーは現地調達に流れてきていることもあり、今回の拠点開設は大きな意味を持つことになる。第一段階としては標準品を輸出ベースで持ち込むことになるが、第二段階では現地展開する。関東拠点と同様に現地対応でお客さまに徹底的にサービスを提供していく。中国も人件費の高騰が進みつつある一方、沿岸部地域での自動化要請が加速しており、こうした自動化を支援することもターゲットで、新たなビジネスが見いだせると考えている」

―全社的な事業展開の取り組みは。

「新たな扉を開くことを今年の目標に掲げたが、小さなビジネスユニットを数多く持ち、より確実に機能させていく。商品群もFAに特化していたものを周辺領域にまで広げることでビジネスの幅を拡大していく。そのためには開発型メーカーとしてどれだけ的確な商品を市場に提供できるかにかかっている。自分たちが何を作りたいかではなく、市場が何を求めているかを知ることが必要だ。それには商品開発の仕組み作りを効率化し、徹底的に必要とされている商品の提供が不可欠だ。モノづくり企業はモノを作ってお役に立ち喜ばれることが第一義で、お客さまの望むモノを送り出さなければならない。この挑戦は欠かせない」

「我々の原点はお客さまの現場にあると思っている。ユーザーの現場でいかに使ってもらえるか、それが新商品を生み出す礎となる。これまでユーザー業界はFA関連がメーンであったが、それ以外の業種からも声がかかれば積極的にトライしていきたい。縁遠いと思っていた第一次産業も現在は自動化対応が進んでおり、お役に立てるものがあれば積極的に取り組んでいきたい」

―今後の目指すべき方向は。

「ユーザーニーズに基づくことを忘れてはならないが、ユーザーが求める商品を提供したうえで、プラスアルファをいかに付加できるか。そこが技術力をPRする場ともなる。アフターメンテナンスをきちんと行うことで、お客さまの求めている価値以上のことを知ることがその後の提案につながる。さらに、お客さまの困りごとが発生した段階で、すぐに応えられる信頼関係が築ければ長いお付き合いができるようになる。そうした営業ができるかにかかっている。これがなければ企業の発展はない」

Factory styling

NKE流儀　心にのこるSolution

さりげないおもてなし
しっかり全力サポート
すっきり解消あなたのお悩み
せんれんされた技術
そ

私たちは、設備の企画構想段階のお手伝いからシステム導入後のサポートメンテナンスまで、お客様の心地よさを創出することに全力で取り組んでいます。

NKE株式会社
http://www.nke.co.jp/
〒617-0828
京都府長岡京市馬場図所27番地
フリーダイヤル 0120-51-5651
伏見工場 075-931-2731　京都営業所 075-924-3293
さいたま営業所 048-797-9671　本社工場 075-955-0071
名古屋営業所 052-322-3481