# 顧客ニーズ対応を強化

## 小回りきく強み生かして

NKE

中村 道一 社長

―2012年の見通しはいかがですか。

「去年は全般に厳しかったが、後半から次第に持ち直してきた。12年も先行きは不透明だが、東日本大震災の復興需要が本格的に出てくるだろう。これまで手薄だった関東では、拠点のさいたま営業所（さいたま市見沼区）で技術サービス体制を拡充したので、成果が見込める。さらに今年は初の海外拠点となる中国工場を開設し、外需開拓も期待できる」

―主力とするファクトリー・オートメーション（FA）製品で生じている需要動向の変化は。

「かつては工場の全自動化がニーズの中心だった。しかし、現在は人手も併用する多品種少量の半自動化ニーズが増えている。主な顧客の業種も自動車や電機部品、家電、機械工具商社から、太陽光発電パネルや食品などに広がってきた。これまで取引は無理だと思っていた食品業界にも技術提案を試み、顧客開拓に結びつけている」

―競争の厳しい市場でどのように差別化戦略を進めていきますか。

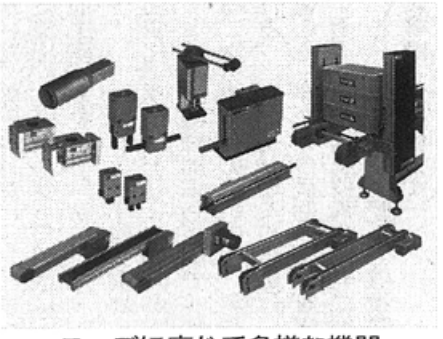
「大手にはない小回りがきく強みを生かし、ニーズに合わせたきめ細かな工場自動化の提案を進める。パーツハンドリングや搬送、省配線、ネットワーク、セル構成の各種機器を標準化し、多様に組み合わせる『BBS（ブロック・ビルディング・システム）』により、顧客ごとに最適なFAシステムを築く」

―中国の事業戦略は。

「中国に工場を開設するのは、現地で生産を増やす日系の顧客に低コストで迅速な供給体制を整えるのが狙いだ。需要が見込める中国でFA関連製品を組み立て、納期の短縮や技術サポートの充実に努め受注を伸ばす。国内需要の頭打ちを外需でカバーしたい」

―技術開発の新たなテーマは。

「11年には京都府の『中小企業技術開発促進事業』に、省エネ型のエアチャックとエアシリンダーの機器開発が採択された。工場で大量の電力を使うエアの消費を減らす機器開発に取り組む。これまでの機器に比べエア消費を30％削減できる機器を開発する」



ニーズに応じて多様な機器をそろえるFA関連機器