

NKE社長 中村 道一氏



—経営環境は。 化機器など順調な受注
 「売上高が前年比で 出荷が続いている。
 2、3割減という厳しい海外では中国は8月か
 い落ち込みを経験したらフル稼働に入り、タ
 が、ようやく底を打ちイは現地活動が始まっ
 上昇に転じてきた。コた」

—これはからの成長戦
 略は。 「まずは営業活動を
 強化し、顧客とのコン
 タクトを増やしたい。
 過去の実績などを参考
 に顧客リストを作成、
 電話やオンラインなど
 で営業活動を行ってお

事業活動上昇に転じる

り、少しずつ成果も表
 れてきた。新型コロナ 「腰背部サポーター
 でオンラインへの抵抗 『腰助くん』はスポー
 が小さくなり、営業の ツや医療現場で普及が
 生産性も上がってい 進んでいる。現在、医
 る。一方、サイズ変更 療機関との共同開発で
 など標準機器を少し力 新製品投入も計画して
 スタムする『ちよい いる。簡易メール通報
 特』の設計自動化を構 機器『れんら君』はシ
 築している。納期短縮 リーズ最新の『CO2
 のほか、設計技術者を れんら君』が話題だ。
 ささまざまな開発に振り 二酸化炭素濃度で密状
 向けることができ営業 態を遠隔判定でき、さ
 支援に役立つ」 まざまな施設から相談
 —新製品も順調で が寄せられている」