

中堅・中小・ベンチャー

甘かったマネジメント

三重苦

02年3月期20億2000万円、03年3月期16億7000万円。NKEの売上高は21世紀の始まりとともに急降下に転じた。01年3月期に39億1000万円の過去最高を記録した勢いが突然翳った。

「三重苦の時代だった」と会長の中村圭一は今も当時を忘れていない。「マネジメントに弱いという自覚があったにもかかわらず脇が甘かった」と、対応が遅

れたことを認める。

01年にNKEを襲ったのはITバブルの崩壊、モノづくり産業の構造変換による自動機不振、省配線機器の知的財産をめぐるトラブルと、まさに三重苦だった。社長の中村道一は「構造変換と知的財産トラブルがなければ、今のNKEの方向はなかった」と、努め

と自動機を中心にした機器事業部の、2事業部制を採用していた。01年3月期の売上高39億円強の内訳は電子事業、機器事業のどちらも約20億円だった。そして事件は突然起こった。収益の大きな柱だった省配線機器で、開発から販売まで事業を統括していた電子事業部長が退社し、新

会社を立ち上げたのだ。開発などのスタッフもNKEを離れ、新会社で省配線機器を手掛けるようになった。ライバル出現の一方で、NKEは開発やメンテナンス部隊など多くを失う苦境に陥った。同事業の売



当時の自動機の生産現場(一気に受注がなくなった).....

円の売上高が12億円とほぼ半減した。多くの製造業がそうであったように、自動機の不振は産業界の中国シフトが背景にある。「量産のための自動機の需要は全部中国に行ってしまった」と、圭一は日本のモノづくりの形態が変化したことを感じ取った。とはいえ「最適モノづくり支援企業」という会社の軸足を変えることは現在もない。

● 2014年の「新生」に向かって

突然襲った危機 一丸で克服

と会長の中村圭一は今も当時を忘れていない。「マネジメントに弱いという自覚があったにもかかわらず脇が甘かった」と、対応が遅れて前向きに考えている。

事業部長が退社

当時、NKEは省配線機器を中心とした電子事業部

会社を立ち上げたのだ。開発などのスタッフもNKEを離れ、新会社で省配線機器を手掛けるようになった。ライバル出現の一方で、NKEは開発やメンテナンス部隊など多くを失う苦境に陥った。同事業の売

上高も前年度の20億円から8億円へと一挙に6割減り、翌年度はさらに4億円まで落ち込んだ。壊滅状態から立て直しに手を挙げたのが、当時IT推進室長をしていた社長の道一だった。「製品開発が

回想する。この件は係争となっていた。売上高は04年3月期が17億3000万円、05年3月期が20億5000万円とようやく回復軌道に乗った。圭一や道一、そして社員から「新生」の2文字が口をつき始めた。(敬称略)

一方、機器事業部も20億

勝つ

NKE ③

苦境に陥った。同事業の売

ようやく回復へ

一方、機器事業部も20億