

## モノづくり企業トップに聞く 次代への成長戦略

## 新製品で攻勢かける



NKE社長  
中村 道一氏

「搬送機器など自動機で特注や一品物と呼ばれる顧客仕様の開発依頼が増えている。当社も、1日に10件の技術力が評価される程度寄せられる。トラ

ブルなど非常時対応や欠かせない。まずは簡易メール通報機器『れんら君』だ。設備など

「中国拠点はこのほど単月黒字化を達成した。コンベアなど自動化需要は根強く、部材の現地調達率を上げるなど効率化を進める。海外に強い技術者を配置し、中国、タイ拠点などを今後期待できる」

社にとって新しい顧客が目立つ。特注品から汎用的な標準品の新製品開発へと流れを作り、市場攻勢をかける。期待する新製品は。「モノづくり企業の成長には新製品開発は

「モノづくり企業の成長には新製品開発は対応できる単軸ローダー」

京都にはメダル級企業が集まってるっ