

NKE社長
中村道一氏



京滋の優良企業トップに聞く（30・31日連載）

「既存事業も新規事業も新しい取り組みで成長にチャレンジしていく決意を込めた。活況だった設備投資が一巡し一服感が感じられる。搬送機など自動化需要は根強く、これまで以上の価値提案で着実に受注していく」新3カ年計画が始まっています。

「まずは海外強化。現地自動化需要は根強く、これまで以上の価値提案で着実に受注していく」新3カ年計画が始まっています。

「スローガン通り既存事業の進化や必要に応じたりニユーチャル、新規市場への参入などに取り組み、2023年3月期売上高は20年3月期比で3割以上の増収を目指す。」

「これまで以上に腰背部サポーターの開発や医薬などFA分野以外でコンベヤーなど自動化展開するなど一定の成果があつた。この勢いを維持したい」

「取り組みは、在の中国とタイに営業・生産の現地法人を展開しているが、今年はベトナムに進出、アジアでのビジネスを一層拡大したい。当面は営業拠点として現地日系企業などの搬送系の自動化要望に応える。中国では昨年11月、上海に営業事務所を新設、タイでも営業事務所を新設した。より顧客密

着の営業でビジネスに結びつけたい」

「国内では本社に物流倉庫を設ける。工場内の活動を横断支援するチ

ームを発足、コンサルティ

ング力の高い営業提案を

引き上げる。また、営業

活動を横断支援するチ

ームを発足、コンサルティ

ング力の高い営業提案を

引き上げる。