

今年度前半は京都の企業にも何らかの形で震災の影響は残るだろう。ただ産業界は、復興支援のため過剰な自粛ムードを避け経済の活力を維持する考えで一致している。そこで京都らしい独自性豊かな提案で顧客から支持を得る2社、太陽精機とNKEの経営者に今後のモノづくりにかける考えを聞いた。

変わる市場

見極め機敏に

メカトロニクス
京都 2011

TOP INTERVIEW

設備関連市場での震災による影響は、

「計画停電など切迫した電力事情から、関東エリアを中心に設備投資が盛り上がりがない。反して京都以西地域での引き合いは活況。同エリアの当社上期売上げ計画が、

この時点で達成見込みにあるほどだ。業種別に見ると、太陽電池や二次電池など環境・新エネルギー分野での製造設備関連が好調な一方、底堅く推

移していた自動車関連の設備投資に動きが戻らない」

今年度の事業展開で力を入れる点は何ですか。

「関東地域および海外での販売体制を強化・拡

充する。2010年7

月、東京都内にあった関東営業所を増玉県に移転。新たに設計技師を配置するなど近隣エリアの営業所とともに構成ス

ツを再編した。営業展開だけの拠点機能に、設計や図面作成まで現地

で完結できるエンジニアリング力を付加した。生産

性を向上させる自動化機

器やシステム提案で手応えを感じている。今後は関東エリアにおける売上高シェアを、現在の30%

から50%へ引き上げるとともに京都同様の技術開

発拠点として製品の現地調達体制も検討する」

「グローバル展開も視野に入ってきました。

販売体制強化・拡充 エンジニアリングに力

関東と海外で

「国内顧客が進める海外事業展開に合わせ、当社が対応すべき海外ビジネスプランを固めつつある。今年度中には中国国内で拠点開設を計画しており、顧客のニーズ把握と同地で対応可能な手法の検討を進めている。現地の日系ユーザーに対し、当社のエンジニアリング力を提供することでアジア圏へ広がる内需獲得を目指す」

「国内顧客が進める海外事業展開に合わせ、当社が対応すべき海外ビジネスプランを固めつつある。今年度中には中国国内で拠点開設を計画しており、顧客のニーズ把握と同地で対応可能な手法の検討を進めている。現地の日系ユーザーに対し、当社のエンジニアリング力を提供することでアジア圏へ広がる内需獲得を目指す」



NKE

中村 道一社長

製品展開の方針を聞

の開発を進めていく」