

NKE

代表取締役社長 中村 道一



FAと新分野へ挑戦継続

2022年度は全体として好調で、電池やEV関連の案件から声をかけてもらえ、売上高は前年の15%増となる見込み。コロナ禍前の状態までもう少しのところまで来ている。

人工筋肉を活用したアシストスーツ「エアサポ」が、若い社員を中心にクラウドファンディングでの販売にチャレンジし、大きな成果を上げた。既存製品の「腰助くん」をベースにデザインを一新し、訴求ポイントも装着効果のエビデンスにこだわり、事実を積み上げて数値で表現するなど、コンシューマ市場で受け入れられるための工夫をした結果、2カ月で500万円以上の売上を上げた。京都伝統の組紐も取り入れたこ

23年は、設備投資が活発な今のままいけば悪くはなさそうだ。売上はコロナ禍前の水準プラスアルファまでいければ御の字だ。

FAでの成果向上に向け、部品供給や搬送工程でニーズが高まっているAGV・AMRについて、システム化に必要となるAGV・AMRのまわりのコンベア等の周辺装置を標準化して提案を強化する。また、既存の棚やシステムを活用できる工場向けの中小規模の自動倉庫を開発済みで、まず自社で導入して評価し、将来的に商品化を目指す。軽量・高クリップ力のエアチャックの新製品も発売する予定だ。

とで、京都市のふるさと納税の返礼品にも選ばれ、そこからの注文も入ってきている。すでにある要素を再構築して、新しい商流で売るというイノベーションを実現できた。クラウドファンディングは作る前からオーダーが入り、メーカーとしても少ないリスクでチャレンジでき、今後もっと活用をしていきたい。

また営業面では、日系企業が多く進出し、市場が元気なベトナムに新しい営業拠点を開設する。国内では移動展示車のキャラバンカーを作り、お客様先でライブショーをしながら全国を回る予定だ。

各社トップが語るNONNM