



「中途半端」は、

事業戦略

(株)ナンゴー 宇治市白川川上り谷

金属切削加工・装置製作

「中途半端ネット」。なんと印象的な名前だろう。機械部品を製造するナンゴーが運営するインターネットホームページだ。

「こんな中途半端な発注、どこが引き受けてくれるだろう……」。そう思った時に見つけてもらえたことをコンセプトにした。ナンゴーの技術を動画で見たり、見積りを依頼したりできる。

ナンゴーは1973年の創業以来、特定の加工に特化せず幅広い対応を持ち味としてきた。

「うちの強みは何か、お客さんはうちにどんな価値を求めているかを考え、徹底的にウェブサイトを磨いてその強みを表現し、お客さんを誘引できるようにした」と、代表取締役の南郷真(ただし)は説明する。

「中途半端ネット」は、対応力の高さのアピールなのだ。

南郷は中途半端ネットを、心技体で言うところの、会社の「心」だとする。

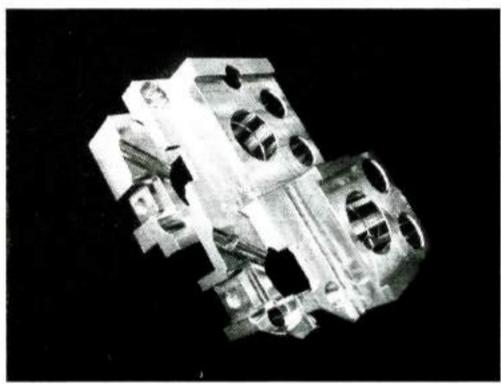
これには、3つの意味がある。一つ目は、「いつもの」ところに注文できない」といった悩みを、徹底的に丁寧に対応する」という、顧客への気持ちだ。

二つ目は、国内のものづくりの過疎化を補いたいとの思いだ。四国のある企業から、それまで頼んでいた部品製造会社で、拠点移転したため困っているとの相談があった。ナンゴー社では困難かもしれないが、協力業者をつなげられる。その「接着剤」となれば、期待に応えることができる。南郷は考えている。三つ目はそれら協力業者を支えたいとの思いだ。

代表取締役 南郷真



胸の詰まる思いがある。年始のあいさつに、ある協力業者を訪ねた。リーマンショックの直後で、仕事は激減。よく知った職人が、雪の降るなか、畑で白菜を掘っていた。その光景と、「仕事がないから」という一



工作機を使って、金属の塊を削り、複雑な形に仕上げる。精度の高い加工品の相談が多い

「深く考えずに来た」会社だった。自分が変わったのは、社員の頑張りを目の当たりにしたからだ。「なんとかみんなに日の目を見せてあげたい」と思うようになった。事業を設計し、中途半端ネット・ナンゴー彫り・N

「一人、二人の事業所では営業活動まで手が回らない。この人たちに仕事が行き渡るようにするのが、自分のミッションだと強く思った」。

仕事はなければ、親から子に受け継がれた技能も失われてしまう。それは日本の製造業の損失でもあると南郷は考えている。

心技体の「技」は、「ナンゴー彫り」に象徴される。ステレオグラムを金属板で実現した、ナンゴーの独自技術だ。2012年に特許を取った。

最後の「体」は「NC・Nav i」と呼ぶ独自の生産管理システムだ。かつて10社に満たなかった受注先は、現在290社以上。それぞれの発注を、材料調達から製造・検査・納品まで、コンピュータで一括管理する。注文側は、進捗状況や過去の履

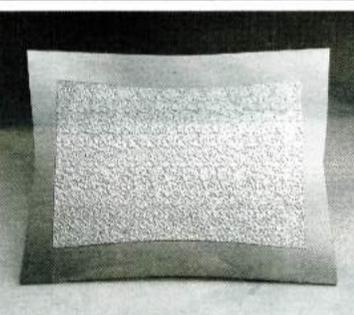
「金属切削加工のことはまるでわからなかったし、ものづくりへの興味自体無かった」と、当時の心境を率直に語る。「深く考えずに来た」会社だった。自分が変わったのは、社員の頑張りを目の当たりにしたからだ。「なんとかみんなに日の目を見せてあげたい」と思うようになった。事業を設計し、中途半端ネット・ナンゴー彫り・N

一見、細かな凹凸模様のある金属板だが、目の焦点をずらすと立体が浮き上がって見える。トリックアート的一种で、紙の印刷物では存在したが、金属板を彫って実現したものはそれまでなかった。

ナンゴー彫りは、第8回「切削加工下りムコンテスト」(11年、DMG森精機株式会社主催)の金型・造形加工部門で金賞を、また第10回同コンテスト部門(14年)で銅賞を受賞した。

南郷は都市銀行の行員だった。太陽神戸銀行(現三井住友銀行)に入行し、ナンゴーに移るまでの17年間、国内債券の売買などに携わってきた。ナンゴーの社長だった父の体調不安にともしない転身した。

「深く考えずに来た」会社だった。自分が変わったのは、社員の頑張りを目の当たりにしたからだ。「なんとかみんなに日の目を見せてあげたい」と思うようになった。事業を設計し、中途半端ネット・ナンゴー彫り・N



実際にステレオグラムを彫る。皮を写すもできる。転写する仕込みは、金属の塊を削り、複雑な形に仕上げる。精度の高い加工品の相談が多い

「深く考えずに来た」会社だった。自分が変わったのは、社員の頑張りを目の当たりにしたからだ。「なんとかみんなに日の目を見せてあげたい」と思うようになった。事業を設計し、中途半端ネット・ナンゴー彫り・N

会社概要

株式会社ナンゴー

宇治市白川川上り谷80番地36
☎0774-28-3141

- 【創業】 1973年
- 【資本金】 1000万円
- 【従業員数】 14人
- 【年商】 2億円
- 【代表取締役】 南郷 真

記者の一言

強みを見つけて、それを表現し、顧客獲得につなげ、要望に真摯に応えることで信頼を得る。これを戦略として整え事業に組み込んだことが、受注先の拡大に結びついた。南郷社長は、社員の姿に自らを戒め、社員が胸を張って働ける会社にと奔走する。「愛社精神」とはこのことだろう。南郷社長の愛社精神なくして、事業の戦略的展開は、きっと生まれなかった。【奥井凜】

E G C ヴィルゲスの練習を見学



ドイツで学ぶサッカー 育成年代の指導者
～ドイツ見聞録～
宇治サッカー少年団連盟
5日目
8月28日

疲れのたまってきた5日目。午前中は宿舎で先日の自己紹介を兼ねたミーティングの続き。午後からはE G C ヴィルゲスというクラブを見学しました。年齢別に4つのグループに分かれて、ピッチのなかで練習していました。2万人ほどの町と立派な施設があり、どの町もスポーツにとても大きな投資をしているのを感じました。子どもたちは明るく、試合中も活発に声をかけ合っていました。我々にもチョッカイを出してきます。コーチにも遠慮なく質問し、コーチも普通に受け答えしていました。小さい子でも練習の時は集中して、他のことをしていない様子が見受けられます。U-9の指導者は練習の際もゲームの際も、