FILE 121

株式会社NCネットワーク新潟　川田　剛 社長

製造業の出会いをプロデュースするNCネットワーク新潟

会員登録すると、国内はおろか、海外のあらゆる製造業と出会うきっかけができる。そんなポータルサイトを運営するのがNCネットワークだ。同社の新潟エリアを任されているのが、（株）NCネットワーク新潟（以下、NC新潟）の川田剛社長。製造業同士の出会いをプロデュースする同社の狙いを聞いた。

PROFILE

1976年加茂市生まれ。金属プレス加工業の長男として育ち、後継ぎを目指して県内の工業高校、東京の機械システム設計専門学校に進学。一旦は家業を継ぐも、営業畑に転身。2012年7月、NCネットワーク新潟営業所所長、2013年11月、（株）NCネットワーク新潟の代表取締役に就任。

家業を継ぐ、一転、営業畑に

NC新潟事務所内の神棚の下には、背番号8のユニホームが鎮座している。東京読売巨人軍第48代四番打者・原辰徳氏が現役時代に付けていた背番号だ。ジャイアンツグッズは事務所内のあちこちに置かれている。営業車もジャイアンツカラーのオレンジとブラック。徹底したこだわりぶりである。

仕事ぶりも「徹底」が似合う。

冒頭にも触れたように、金属プレス加工業の長男として誕生。家業を継ぐため、工業高校、機械システム設計の専門学校に進学し、東京で4年間、修行もした。だが、最終的には家業を継がなかった。24歳で実家に戻ったその翌年、家を出て営業畑に転身。以後、10回も転職。すべて営業、または管理職だった。

「家業を継ぐことしか考えていなかったため、家を出て仕事を探そうというとき、何をしていいか皆目見当がつきませんでした。たまたま見た求人誌の最初のページに、経験不問というビジネスフォンの営業職の求人が出ていました。やるだけやろうと応募したのが、営業畑を歩み続けることになったきっかけです」

無論、営業の世界は甘くなかった。何一つ契約が取れない。上司から怒声が飛ぶ。

「明日、契約が1つでも取れなかったら、クビだからな」

そう言われて、出張で訪れていた長野県の諏訪湖の畔で車から降ろされた。地図一枚を頼りに、飛び込み営業をしろという指示だった。諏訪湖を眺めながら、「最後だし、死ぬ気でやってみるか」と一念発起。奇跡が起きた。契約成立。

会社概要

株式会社NCネットワーク新潟
燕市井土巻3-30-101
TEL 0256-61-2788
FAX 0256-61-2789
URL https://www.nc-net.or.jp

「その日から人生が変わりました。徹底的にやれば、できる。営業に対する自信も生まれました」

その後、20日間連続で契約を取った。勢いは止まらず、歩合制の給与は天井知らず。役職もどんどん上がった。この会社でトップ営業マンとなり、表彰もされた。

「君みたいな営業マンはたくさん来る。でも、君以上に元気な者はいなかった。君の話なら聞いてみようという気にさせた。ある会社の社長さんの言葉です。この言葉がなかったら、営業を続けていたかどうか、今の私がいたかどうか分かりません」

製造業同士が出会える場

NCネットワーク（本社東京都・内原康雄社長。資本金3・7億円）は、製造業同士の仕事を結びつけるポータルサイト「EMIDAS」を運営している。

「このネジを作れる製造業はないだろうか」

「作った製品を最終加工できる会社を見つけたい」

「ある工作機械を作るには、ある部材が必要だ。その部材を扱う会社を探したい」

そんな製造業同士のマッチングが同社のサイト上だと容易にできる。サイトの利用には会員登録が必要だが、現在の会員数は日本を含む世界7カ国、約1万7200社。会員は自社の情報をサイトに掲載し、必要な情報を検索した上で、会員同士で仕事を受発注するという。

NC新潟は、会員数の少ない新潟県内を開拓する目的で設立された。当初は営業所だった。

「営業所開設時、県内の会員企業はほんの数社でした。これを1年半で100社に増やしました」

高い技術のものづくりが有名な県央地区を中心とした本県。喉から手が出るほど欲しい土壌だった。川田社長の徹底した営業が実り、無料会員を含めると、現在は新潟、群馬、山形、福島の4県で会員は約千社に上る。

「EMIDASの会員数を増やすことも仕事ですが、大事なのは製造業に対する広報支援業務だと思っています」

NCネットワーク会員の多い関東、東海、関西エリアの製造業者は、自分のところの技術・製品を「宣伝するのが当たり前」と思っているという。ところが、地方の製造業者は、「いいものは黙っていても売れる」と思っているのだとか。

「経済活動には、市町村境、県境、国境がありません。どの県の、どの国の製造業者と仕事をしても不思議ではありません。広く知らしめた者が仕事を得られる時代なのです。県央地区のように、高い技術を持つ製造業者は全国にたくさんあります。ニッチの業者もあります。これまでは、『高い技術の県央地区』までは知られていても、具体的にどの業者がどのような技術を持ち、どのような製品を作っているのかまでは知られていませんでした」

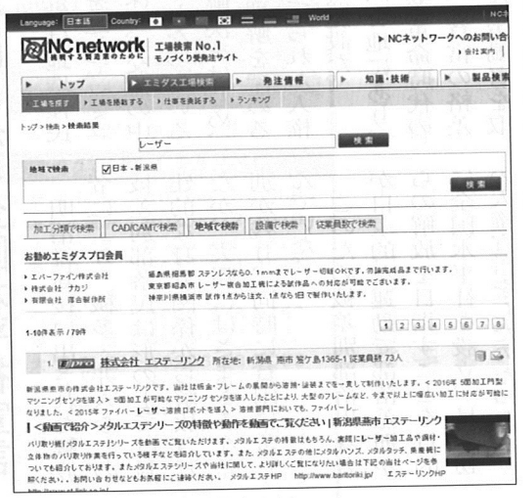
EMIDASに登録することで、国内外に向けた自社の情報発信が容易になるわけだ。

「一方、顧客に対し、ダイレクトに技術や製品を伝えられる展示会なども、製造業者にとっては大事な商機です。展示会のブースの設営をはじめ、見せ方、伝え方といったノウハウも提供します。また、ホームページ作成、会社パンフレットの制作、工場動画の撮影など、製造業に特化した広報全般をとことん支援したいと考えています」

NCネットワークグループ全体の売上高は約35億円（2016年10月期）。2020年には50億円を目指す。

「新潟では年に2回、新年会など会員同士の交流会を開いています。さらには商談もできる定期的なイベントを開催し、工場見学、営業セミナーなども充実させたいと思っています」

社内でデスクワークをする川田社長



▶NCネットワークの検索画面