

new wave



Kyoni Communication Paper
"New Wave"
January 2014

2014.01.06

お客様の
購買代行を目指す
kyoni



2014年のKYONIについて

代表取締役社長 井口宗久

皆様、新年明けましておめでとうございます。

昨年は年半ばからは、為替が改善し、世界景気や国内景気もやや回復基調となりましたが、2014年はさらに景気が安定し、皆様にとって、より良い年になるように祈念しております。

さて、新年のご挨拶とともに、「弊社の前期の決算概況」、「今期の計画と取組方針」についてご報告申し上げます。

■前期の決算概況について

前期(2013年9月期)の決算ダイジェスト

- ・売上高：48億10百万(前期比12.1%増)
- ・営業利益：74百万(前期比12%減)
- ・経常利益：1億1百万円(前期比23%減)

以上、売上は1割以上増加したものの、利益は減益との業績に至りました。減益となった要因としては、JIMTOF2012への出展費用や人件費の増加等の販管費の増加等によるものです。売上増加の中身といたしましては、印刷機械及び建設機械関連のお客様への売上が特に春以降に伸びました。

前期は一年を通しては厳しい環境の中で、売上数字を伸ばせたのは一重にお客様並びに仕入先様のご厚誼によるものです。改めまして厚く御礼を申し上げます。

■今期の計画と取組み方針について

【今期の数値目標】

今期計画数字については、前期比約7.5%増の51億75百万といたしました。

【今期取組方針】

①営業の基本の「キ」の徹底

【顧客の品目別需要分析の徹底】：お客様の品目別の需要(需要量、メーカー別シェア等)を改めて分析し直し、分析の上でお客様の需要にフィットした提案をしていくことを徹底いたします。

【商談時間の増加】：商社が受注を獲得する、付加価値を生み出す全ての入り口は「お客様との商談」からであり、例えば当社の営業マンがお客様の稼働時間に社内にいるようなことは極力減らし、お客様への訪問頻度と中身の濃い商談を増やすことを徹底して参ります。

上記の2点は、皆様から見れば当たり前のことだと思われませんが、残念ながら当社の実情としては徹底できておらず、改めて営業の基本の「キ」を徹底してまいります。

②地域方針(東北の広域開拓、関東への営業人員増加)

まず、東北地域につきましては、従来は山形県東

部が営業活動の中心でしたが、前期から掲げている「地域を広げる活動」を継続し、特に福島県の需要の大きなお客様を重点ターゲットとして活動いたします。

次に関東につきましては、従来から需要の大きい地域でしたが、リーマンショック以降は最小限の営業人員で活動しておりましたが、この地域での更なる深耕とシェアアップのために、営業人員を増加し取組んで参ります。

③中国の日系企業への取組み強化

当社の主戦場は国内で海外は補完との位置づけですが、2年前に開設した中国現地法人の京二上海と連携し、中国進出の日系企業への開拓を一層強化いたします。京二上海は設立当初は特に固定した大きなお客様もなく手探りでスタートいたしました。2年間を経て、京二日本と連携しお客様の日中の両工場をフォローするという動きが実現できるようになってまいりました。一例をあげると中国工場の立上げや設備導入の際には、設備販売経験の豊富な日本の営業マンが日本もしくは中国で打合せをして機械を輸出し、機械のアフタフォローや工具の再研磨、消耗資材、部品は京二上海が窓口となり日本からの輸入や現調を行うという連携がきちんと出来るようになってきております。

④注力商品分野

- ・流れ品（工具、軸受、油圧等）
- ・設備（工作機械、ロボット、計測装置等）

以上を当社の注力商品分野として力をいれてまいります。そして商品強化の方策としてはメーカー工場のご視察ツアーの開催やミニ展示会開催などの積極的な「仕掛け」の実行と、これらに携わる「営業マンの育成強化」をしてまいります。営業マンの育成という点では前期は工作機械セールスエンジニアの資格取得を強化いたしました。今期はロボットのティーチング研修の受講や油圧の国家資格取得奨励などを計画しております。

⑤オリジナル商材の拡販強化

当社のオリジナル商材という点まず「中国製品」が真っ先にあがり、こちらは売上も毎年順調に増加していますが、2013年秋には特殊工具専門のプライベートブランド「kyoni」も立上げており、それも含

めて一層の拡販に取り組んで参ります。

また、当社は実は中国製品以外でも「トリコロール」という油圧トルクアクチュエータや、「フィルバルブ」という世界数か国で採用されている建機などの履帯向けのグリース供給バルブなどのオリジナル商材を持っています。当社は商社ではありますが、協力企業と連携し上記のようなオリジナルの部品の設計、製造をすることもできます。このような当社ならではの商材の販売を強化すると同時に、そのような商材をフックにお客様を開拓し、得意メーカーで更に上げていくことを狙って活動してまいります。

以上が今期の取組方針となっております。今期の売上計画は約52億としていますが、50億を超えることは機械工具商社にとっては一つの節目となる数字であり、また売上を伸ばすことは、それだけお客様や仕入先様のお役に立てている証の一つだと私は考えています。

2014年はさらに皆様のお役に立てるように、社員一丸となり、脇目も振らず真っ直ぐに突き進んで参りますので、何卒ご支援のほどをよろしくお願い申し上げます。

【71期（2014年度）京二組織体制】

- 代表取締役会長 井口勝督（京二上海総経理兼任）
 - 代表取締役社長 井口宗久
 - 取締役（非常勤） 井口昭
 - 監査役 奥貞子
 - 上席執行役員 大坂道明
 - 執行役員 社長室長 砂田京子
 - 執行役員 中国事業担当
ユシケンツ（京二上海副総経理兼任）
 - 工具技術顧問 新井辰夫
 - 南関東営業所 所長 佐藤真広
 - 千葉営業所 所長 寺内宏
 - 北関東営業所 所長 今泉秀美
 - 東北営業所 所長 会田宏幸
 - 社長付マネージャー 藤野大介
- ※本社開発部に関しては、社長が統括を兼任いたします。