

福

2025年 部門長の新春抱負



必要とされる商社へ



千葉営業所 所長
市川忠能

新年あけましておめでとうございます。
毎年この時期になると昨年は、と振り返るのですが、やはりあつという間に過ぎ去ってしまったと感じてしまいます。円安・物価高・紛争・異常気象等やはり何かと落ち着かない1年となりました。また、我々を取り巻く環境は徐々に厳しい状況になってきていると感じます。そのような状況でもお取引様のお引き立てを賜り1年間を乗り切ることが出来ました。この場を借りて全てのお取引様に感謝申し上げます。

さて新年を迎え、我々を取り巻く環境は劇的に好転をするような状況ではないと感じます。ただ、そのような環境においても出来る事、やるべき事はあると思います。そのやるべき事を一つ一つ根気強く積み重ねていく事が大事であると思います。お客様のニーズに沿った商材のご提案もその一つです。皆様のご期待に応えられるよう、必要とされる商社となれるよう本年も活動して参りますので、変わらぬお引き立てのほど、よろしくお願い申し上げます。

中国製品の強みを伝える： 2025年度の取り組みと決意



中国プロジェクト 室長
丸山純一

2024年9月期決算で当部門は(売上)計画比85.9%/前年比93%、(粗利)計画比84.9%/前年比96.1%となり、計画を大幅に未達となりました。情報発信の不足が要因の一つと考えます。採用事例・新製品の紹介、在庫ラインナップの拡充など、中国製品の強みや魅力をお客様へ十分にお伝えすることが出来なかった事を反省しております。結果的に新規案件を頂けることが少なかったように思います。2025年度は、webサイトの充実やメルマガ配信による情報発信と対面営業により京二の中国調達についてもっと知って頂けるよう努力いたします。また、PCDマイクロドリルやSAIYホイール、株洲製品など、特長的であったり優位性があつたり強みのある商品をどんどん売り込んでいきたいと思っています。中国景気の減衰、地域紛争など世界経済の不確実性は続きますが、足元を固めてコツコツと地道な活動をして参りたいと思います。今年が皆様にとって良い年でありますようお祈り申し上げます。

故きを温ねて 新しきを知る一年に



北関東営業所 所長
加藤良一

新年明けましておめでとうございます。
2024年4月より北関東営業所所長を拝命しました。加藤良一と申します。

統計局のデータによりますと2025年は国民の約3人に1人が65歳以上、約5人に1人が75歳以上となる予測となっております。

労働者確保の難航に伴い、デジタル化や自動化による労働の効率化など働き方の変化が継続していくであろう昨今ではありますが、私共商社の商いの基本であり最も重要な事は取引先様、仕入先様、社内メンバーとの「人と人の信頼関係」だと考えております。

新卒時にとある経営者の方からいただいた大切にしている言葉「会社が売れて、人が売れて、初めて商品が売れる」に即し、2025年も所長としてまずは京二や北関東営業所所員を皆様に買っていただけるように尽力していく所存です。

旧年以上に沢山の方とご縁をいただけたら幸いです。
本年もどうぞよろしくお願ひいたします。

2025年 新年あいさつ



産業装置室 室長
齋藤英二

新年あけましておめでとうございます。
平素よりお寄せいただいております御支援とご厚情に厚く御礼申し上げます。

産業装置室では、ポンプ・ブロワ・スクリーン等の水処理機器や環境機器を中心に営業販売を行っております。また、製品の販売以外にも販売した製品の設置工事や既設製品の定期点検や修理などの作業も同時に請け負っております。

先期81期は、中期計画の最後の期になっておりましたが、産業装置室としましては何とか目標を達成することが出来ました。これもひとえにお客様・仕入先様のお力添えのおかげです。次の新中期計画につきましては、今までと同じく現状を維持しつつ新規開拓を継続し売上アップを目指していく所存です。

また、今年は人員を1名採用予定で、現在の3名では出来なかった新たな活動を増やしつつお互いをカバーしながら安定した部署へと成長していきたいと思っています。

皆様には、今後もご指導ご鞭撻の程賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

激動が予測される 2025年に向けて



名阪営業所 所長
佐藤真広

昨年中は精力的に顧客訪問ができたことから、当営業所は着実に業績を伸ばすことが出来ました。これも一重に取引先様のお引き立てがあったの事だと大変感謝しております。物価高騰の折、賃上げムードの中、GDPは0.2%増と小幅ながらも景気は堅調に上昇しておりますが、私自身、取引先様と向き合ってきたのは海外との競争力に圧されていると懸念される声が多かったことです。中国景気の悪化も大きな要因ではありますが、弊社に限らず中国メーカーの国内参入が多い年だったと思います。弊社としましても中国商材の裾野が大きく広がり、工具だけでなく樹脂材料、金属素材など様々なご相談にお応えするようになりましたし、輸出比率を上げるため、メーカーも品質面への投資にシフトして精度も向上してきました。取引先様も国内で製造するモノ、海外から調達するモノを二極化してコストダウンを考える方が増えてきたように思えます。昨今は国内政治も不安定な中、トランプ大統領の就任で米中関係、ウクライナ紛争、パレスチナ問題など様々な要因が絡み合い、今年ほど先が読めない年は無いと感じております。新年早々、世界的に不安定な情勢ではありますが、自動車業界のEV化、必要な電力を補う新エネルギー、半導体の更なる小型化、需要増など製造業でも課題も多く、人手不足と効率化を補う省人化、自動化設備の導入には大きな期待が持てる年になると考えております。激動が予測される2025年に向け、経営面では堅実に構え、時には大胆に活動してビジネスチャンスを逃さないよう努めて参ります。

購買パートナーを 目指して



東北営業所 所長
会田宏幸

新年おめでとうございます。
能登半島地震の発生で始まった2024年は、日本列島が自然災害や異常気象に翻弄された1年となりました。
世界を見れば、米中対立、ロシアウクライナ問題の長期化、パレスチナ問題等世界情勢の緊迫化が継続しており解決の糸口が見えない状況です。
また、4年ぶりに米国大統領に返り咲くアメリカファーストを公言するトランプ氏の発言により世界経済が振り回されつつあります。
さて、弊社は第5次中期経営計画(2024.10.1.~2027.9.30)を策定し新たなスタートを切りました。第4次中期計画の成果と反省をもとに、今後もますます変化する環境をチャンスと捉え柔軟に対応していく事が、京二の目指す徹底してお客様サイドにたった【購買のパートナー】【生産技術パートナー】に近づける道だと確信しております。
皆様方に必要とされるパートナーを目指して所員一同活動してまいります。
本年も変わらぬお引き立てのほど、よろしく願い申し上げます。

新たな門出



南関東営業所 所長
熊谷康之

前期は皆様のお蔭で売上目標を概ね達成することができました。誠にありがとうございました。
昨年も価格改定の通知が連綿と続いており未だに落ち着く様子も見られず、さらにインフラ関連や生活圏の方が遠慮なく浸透している現状に困惑しました。そのような中で、ロボットを使った省人化・自動化に初めて取り組まれるユーザー様や、当社で20年以上前から取り扱っている中国製の切削工具のお引合いも大変増えたことから生産コスト削減は厳しさを増していることを感じました。
老舗商社として取り扱っている品目は多く、切削工具・ロボット・工作機械・工事・油空圧・計測・搭載部品など様々ございますので、幅広いご提案をさせていただきます。所員の多くが若手となり至らぬ点もございますが、新たな営業所として再出発して参ります。
以上、今後とも変わらぬお取引を何卒宜しくお願い申し上げます。

新年の抱負



ロボット推進室 室長
藤野大介

ロボット推進室ではロボットに限らず省力化、作業改善の提案をしております。昨年は初めての試みとしてメーカー様ご協力により協働ロボット活用をテーマとしたWebセミナーを開催いたしました。ご参加いただきましたお客様からはお褒めのお言葉をいただき、今後も新たなご提案、ご紹介の機会を作っていきたいと思っております。YouTubeでのオリジナル動画の配信やイプロスへの新商品掲載なども定期的に行っておりますので、お時間のある時にご覧ください。人手不足による人材確保がますます難しくなっていく中、皆様の生産の自動化・効率化を安心してお任せいただけるように情報収集や商品開拓に努めていきます。お困りごとが発生した際はお声がけください。本年も1月22日から開催されるロボテックス展に出展いたします。本編でもご紹介させていただいておりますので、ご覧いただき、当日会場にてお目にかかることを楽しみにしております。本年もよろしくお願いいたします。