

上席執行役員 大坂 道明

昨年、EU圏の金融不安に加え、フランス・アメリカ・韓国の大統領選挙、及び中国共産党のトップ層の交代期と世界情勢が変化していく中で、今まで高い成長を続け、世界経済を支えてきた新興国の景気が下降しはじめ、又一方、日本では隣国の中国・韓国との尖閣、竹島の領土問題で経済問題まで発展しそうになった年でもあった。そうした中でも、顧客（消費者）の変化を吸い上げ、需要をつくりだし、業績を上げる企業がいくつか

ではじめ、ひところのように、安さでアピールしたり、コスト削減で利益をだすということではなく、成熟市場で鍛えられ、マーケティング力を高め、構造改革に成功した企業であると考えられる。

こうした状況下、今年はグローバル市場への基盤づくりに加え、顧客の変化をとらえ、マーケティング力を高めることを念頭に活動したいと考えている。

執行役員 社長室長 砂田 京子

新年のご挨拶をつい先日書いたような気がしますが、光陰矢の如しですね。本当に一年があつという間に過ぎ去った感じです。月日の過ぎるのは矢のように早い。だから無為に過ごすなという戒めの意味もこめられているようですが、自分なりに振り返ってみますと、自省、後悔、痛切の繰り返しで、まさに、学成り難しです。

さて、心機一転しまして、今年の抱負を述べたいと思います。

昔から言われている言葉ですが、商いの原理原則は「稼ぐ、削る、防ぐ」にあるそうです。

「稼ぐ」営業なくして会社は成り立ちません。「削る」ムダ、ムリ、ムラをなくすこと。

「防ぐ」ミスや事故は厳禁リスクをいかに防ぐか、更に広い意味ではコンプライアンスの徹底でしょうか。

そして一番重要なことは、社員一人ひとりが自分の役割を遂行することではないでしょうか。私も自分の役割を遂行し、有意義な一年にしていきたいと思います。

どうか、今年もよろしく願いいたします。

南関東営業所 所長 佐藤 真広

昨年一年を通じて感じたのは、日本の製造業が海外進出に向けて大きく動き出したことでした。国内の需要は飽和状態となり、生産需要の半分は海外向けとなっている昨今、コスト対応として生産拠点を海外に置くことは、もはや避けられない時代の流れとなりました。弊社としましても海外に分散された製造拠点を全て国内で対応することは難しくなっております。これからの日本の製造業に対し、機械商社として弊社はまだ、国内製造を中心に考えていかなければなりません。昨年の抱負で述べましたが「商社にはモノを創るプロ

デュースが必要」を信念に置き活動して参りました。その甲斐あって昨年は弊社で初めての導入となる装置を数件、受注させて戴きました。これを通じても、日本の技術力は海外に引けを取らないものだと感じております。また、商社は幅広いメーカーと接する訳ですから付加価値を付けることには大変適していますし、お客様からの要望に対し、一番近く情報を得る立場にいます。今年は商社としての、その付加価値をお客様に理解して戴くよう、マーケティング強化を第一に考えて活動いたします。



新年の抱負

千葉営業所 所長 寺内 宏

「事件は現場で起きている」これは映画の名セリフです。日本のモノづくりの危機はまさに現場で起きている。中国、東南アジアにモノづくりがシフトし優秀な技術者までもが流出しています。求められる商社の役割も幅広く、お客様の技術継承の一役を担わなければ必要とされません。今は毎年のように大きな事件(変化)が起こります。今年も年末の衆院選の結果で国政が大きく揺れています。天災も覚悟しなければなりません。どんな

情勢でも如何なる事件が起きようとも企業は「強い現場力」があれば乗り切ることができます。当社の「現場力」も一つの支えです。お客様の現場に溶け込み、その現場に合ったニーズをお届けします。まだまだ十分ではありませんが、若い力が経験と知識を蓄えお客様の「強い現場力」の一助となるよう、今年もご指導の程よろしくお願いたします。

北関東営業所 所長 今泉 秀美

年明けとはいえ今年も我々を取り巻く環境は依然として厳しい状態が続いております。昨年、京二新体制でスタートして何をどう変えどう進んだのか、仕入先、お客様からの評価はどのようなものだったのかなど、社内社外の意見を素直に受け入れながら更なるステージへ前進していきたいと考えております。それには短期中期プラン、長期ビジョンを意識しながら全員で考えて行動していくようにしたいと思います。そこで今年は数多く

のメーカーをPRさせていただきます。特に弊社の直メーカーご紹介。それと昨年JIMTOFで出展した中国優良砥石メーカー、測定メーカーに力を入れてまいります。特に砥石はランニングコストを抑えられ価格低減に御協力できる商材でございます。

皆様が結果的に京二と取引して良かったと評価いただけるよう、ビジネスを展開していきたいと思っております。

東北営業所 所長 会田 宏幸

昨年の抱負で、

1. 常に新しい「仕掛け」を考えチャレンジしていく事。
2. お客様の立場で物事を考え、スピーディでベストな対応、の実践を掲げました。

振り返ってみますと、「仕掛け」については、6月に東北営業所内でミニプライベートショー Vol. 1を開催し多くのお客様にご来場いただき、好評を得ました。今年も、積極的に新しい仕掛けを考

え、実行して参りたいと思っております。

しかしながら、スピーディでベストな対応が実践出来たか? 自問自答すると一番不足していた事がスピードであり、恐らくお客様・仕入れ先様の満足度が低かったのではないかと反省しております。

今年は、お客様・仕入れ先様が心地よいスピード感を得られますよう、所員一同心掛けて活動していきます。