

new wave



Kyoni Communication Paper
"New Wave"
April 2013

2013.4.10

お客様の
購買代行を目指す
kyoni

上期業績と下期からの 新たな取組みについて

～プライベートブランドの設立とネット販売の開始～

代表取締役社長 井口宗久

【上期業績について】

当社では3月をもって当期の上期を終えて、4月から下期に入ります。まず上期の成績をご報告いたします。

（上期業績）

売上：約21億7千万円（前年同期比約3%増）

売上総利益：約2億7千万円（前年同期比約6%増）

以上、今上期は前年同期とほぼ同じ数字となりました。

昨年夏ごろよりの景気低迷の影響を受け、多くのお客様で減産が生じ、毎月の部品、工具等の売上については大変苦戦いたしました。前期に受注した工作機械等の大型物件の納入が今上期に何件もあり、前年同期並みの数字に確保に至りました。

工作機械の販売強化を一つのテーマとして掲げ

ており、ツアーや様々施策は行ってきました。まだ提案に対して不十分ではありますが、一つの成果だと思えます。

一方で下期に向けては、一部のお客様で生産が戻りつつ動きがございますが、全体としてはまだ本格的な景気回復には至っておらず、まだ厳しい状況が継続する見通しとなっております。

【京ニプライベートブランドの展開、 ネット販売の開始について】

さて、そのような状況の中、下期から当社では将来を見据えて、①プライベートブランドの展開②ネット販売の開始という大きな2つの取組みを新たに開始いたします。

【取り組む背景】

このような取組みを開始する背景を簡単にご説明いたします。

(当社全体として)

当社のお客様構造の特徴としては、大手のお客様、中堅のしっかりしたお客様が中心となることがあげられ、またそのことにより当社の経営基盤は固く支えられております。

しかし、特にここ数年、大手を中心にお客様の海外移転の動きが激しくなっており、当社も可能な範囲でそれについていく方針ではございますが、中堅の機械工具商社の当社では全てについていくことは大変困難です。ですので、日本国内でのお客様の幅を広げることが命題となっておりますが、人員の制限、地域の壁などもあり中々思うように進捗できない状況でございます。

(中国工具事業として)

一方で、当社の特徴の一つでもある中国工具ビジネスは全国の販売店様によるお力もあり、年々ご採用いただけるお客が増え、順調に推移しております。これは株洲工具、鄭州ダイヤという中国トップの工具メーカーを中心として取り扱い、まず直需のお客様で実績をあげて、その後に販売店様を通して全国で販売するという展開が上手くいっていることが一つの要因でもございます。しかし、やはり幾つかの課題が存在します。

一つは商品についてで、お客様から既存の取り扱いメーカー以外にも様々な商材を紹介してほしいとのお声もあり、また、京二上海の設立により今まで以上に様々な優秀なメーカーの開拓ができてきたのですが、その一方で取り扱いメーカーが多くなったために、一つ一つのメーカーのブランディングが煩雑になってきております。また、競合商社が中国、台湾メーカーを取り扱うケースも増えてまいりました。

そして、二つ目が流通についての課題で、JIMTOFなどに出席すると、中国製品のテストや採用についてかなり多くのお問合せをいただきます。しかし遠方のお客様や、当社や代理店と口座がないお客様等については対応がとれずそのままフェードアウトしてしまうケースが多々あり、「ニーズや要望」はあるが流通の問題により、そ

れにお応えできないことが課題となっております。

【一つの解決策としてネット販売、プライベートブランド展開】

・ネット販売

上記の会社として顧客の裾野を広げなければいけない課題、中国製品の流通の課題について一つの解決方法、従来の販売方法の補完として、4月よりネット販売サイト「kyoni supply」を立ち上げます。

商材についてはインサイズの計測機器を4月から、PBの工具を5月以降に発売予定となっており、その先の予定としては中国製品に限らず、日本メーカーの標準品等もネットでの取扱いを検討しております。

・PB展開について

次に、中国製品における取扱いメーカー増加、アジアメーカーを取り扱う他社との差別化という課題に対しては、京二という会社が中国製を始めとするリーズナブルな商材を扱っているという実績とイメージを利用して、プライベートブランド「kyoni」を立ち上げます。株洲工具、鄭州ダイヤなどの主力メーカーはそのまま、新しく開拓したメーカーの一部について「kyoni」ブランドとして発売いたします。プライベートブランドなので当然、製造責任は当社がもち、メーカー開拓時及び定期的監査を当社技術顧問が実施し、お客様へのアフターフォローもしっかりと行ってまいります。商品展開としては、まず直需のお客様を対象として特殊工具の販売を5月ごろスタートし、その後にネットのお客様向けに標準のドリルやエンドミルの販売も企画しております。

以上の2つの新たな取組みについては、次項で概要をまとめてございます。また、繰り返しになりますが、この新たな取組みはあくまでも従来の補完的位置づけであり、従来の対面による販売や代理店様を通して販売については、これまで以上に骨太に取り組んで参りますので引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。