



## 上席執行役員 大坂 道明

新年明けまして、おめでとうございます。  
昨年は、アベノミクスの経済政策（3本の矢＝金融・財政・成長戦略）で、為替、日経平均株が好転し、実感は感じませんでした。が、雰囲気・ムードが明るくなった年でもありました。お陰様で直近2期40億強の売上から

48億台（4億／月）と伸ばすことができました。これも、皆様方のお蔭で、感謝するしだいです。今年は50億台の土台造り元年と考えて、取り組む所存です。

宜しくお願い致します。



## 執行役員 社長室長 砂田 京子

新年明けましておめでとうございます。  
今年も、皆さんと共に、輝かしい新年を迎えることができましたことを心より御礼申し上げます。

さて、今年の仕事上の抱負という事で、二点ほどお話したいと思えます。

まず一点目ですが、71期全社方針の徹底です。存続・成長・働き甲斐のある職場、いづれも会社が発展していくために必要なことです。この全社方針を社員全員が共通認識として共有し、強い「京二」を目指したいと思

います。

二点目は、そのためには何が必要でどうすればよいのかということです。よく、組織は人で成り立っていると言われますが、まさに、そのとおりだと思います。社員一人ひとりが会社を愛し、持てる力を発揮して自分の役割を果たすことではないでしょうか。

是非、皆さんが愛せる「京二」となるために、微力ではありますが、今年一年元気で頑張ってもらいますので、よろしく願いいたします。



## 南関東営業所 所長 佐藤 真広

新年あけましておめでとうございます。早いもので南関東を任されてから7年目に入りました。リーマンショックから昨年一年を振り返ってみても、製造業は国内ではなく海外需要を注視する時代となっています。グローバル化が進み、昨今では弊社の競合先としても海外メーカーが目立ってまいりました。弊社も中国工具をいち早く取り入れ、順調に販売を伸ばしているのも時代の流れなのだと痛切に感じております。私の信念として「機械商社とはモノを創るプロデュース」を念頭に置き活動しております。国内問わず様々なメー

カーを扱い、工場見学を率先して行っているのも、日本の「ものづくり」に必要な想像力を養うためです。「ものづくり」とは創造し、形にする力だと私は考えております。日本の技術はとても優れていると自負しておりますし、海外に引けを取るものではありません。企業に柔軟な創造力があり、それが良い形で表れれば、アジアの競合とコスト争いが激化している中でも、勝てる「もの」があると信じております。お客様が求める「付加価値」となる、新しい技術をご提案できる商社になれるよう、今年一年も頑張りたいと思えます。



## 千葉営業所 所長 寺内 宏

当営業所を柏に構えてから33年が経ちます。当時を知る者は既に無く取引先様でも憶えている方は少なくなりました。1985年頃FAXの普及が一般的になった事を考えれば 随分と時間の使い方も変わったと感じられます。今はメールで瞬時に書類、図面、写真が簡単に送れる、いい世の中になったものです。さて当社の今期方針では“営業活動時間の確保”を掲げています。営業として

はごく当たり前のことですが、これが難しい。お客様のご都合もあり伝えたいことの半分も言い出せずに帰路に就くこともしばしばです。お客様にしてみれば貴重なお時間を割くことになりすし。でもメールで済ませることは好みません。本筋は如何にお客様と有意義な時間を多く共有出来るかにあります。今年は貴重なお時間を少しでも多くいただけるよう頑張らせてください。



## 北関東営業所 所長 今泉 秀美

2014年はどんな年になるのでしょうか。われわれを取り巻く環境は不透明で変化や動きが速い状態になっていることで、益々厳しくなるであろうことに不安を感じています。ではこの不安を取り除く為に『なにをどうすべきか』が大きな課題になります。中長期計画の視点からと今期方針を所内で何度も確認しながら変化をチャンスへと繁栄できる活動をしていきたいと考えています。ドラッカーの言葉で「すでに変化は起こっている。／誰

もそれを機会とするどころか単なる事実としてさえ受け入れようとしない」とか「すでに起こった未来を明らかにし備えることは可能である」など意識し実践していきたいと思います。

まずは皆様が今年好スタートを切るためにも開発プロジェクト製品や困っている事その他において全力で対応させていただきます。そして求められ頼られる営業所にしていきたいと思っておりますのでどうぞよろしくお願ひ申し上げます。



## 東北営業所 所長 会田 宏幸

明けましておめでとうございます。新年にあたり今年の抱負を3点掲げました。

- 1) お客様との商談時間・商談量を増加させる。全社的な目標ですが、これは営業マンだけでは非常に難しい課題です。内勤者を含め、営業所全体の工夫・チームワークが必要不可欠であり、所全体の活性化を図る意味でも今年一番の目標です。
- 2) 営業所全体のスキルアップ。内勤者も含め、東北営業所では、メーカーさんの協力を仰ぎながら、毎月勉強会を開催しております。商社マンはまず提案出来なければ能動的な仕事

が出来ません。所員一人一人が、意識を持ってお客様に提案出来るように、各商品分野の勉強会を継続して開催し、少しでも多くの情報を発信して行きたいと思っております。

- 3) スピーディな対応の実践。昨年も掲げた目標ですが、お客様の要望は、年々早くなっていると実感しています。まずはスピードでライバルに負けないよう所全体として取り組んでいきたいと思っております。

所員一同、上記3点を心掛けて活動して参りますので、今年もどうぞよろしくお願ひいたします。



## 開発部 社長付マネージャー 藤野 大介

新年あけましておめでとうございます。昨年10月1日付けで開発部社長付マネージャーとして任命を受け、社長の井口のサポートとともに、お客様へのサービス向上、仕入れ先様との関係の強化のために様々な企画のご紹介・ご提案をさせていただきたいと思っております。今

まで以上に「京二と取引をしていてよかった」と評価していただけるように進めてまいりますので、ご意見・ご要望がございましたら、遠慮なくお申し付けいただきたいと思っております。本年もよろしくお願ひ申し上げます。