

# 2016.07.15 Kyoni Communication Paper NEW WAVE

プロフェッショナル購買 & 生産技術パートナー **kyoni**



## A New step

代表取締役社長  
**井口宗久**



皆様、ご無沙汰しております。

弊社の活動は4月から下期に入っておりますが、概況等をお伝えいたします。

ちょうどこの原稿を書いている最中に、イギリスでEU離脱の国民投票結果が出ました。素直な感想としては、多くの皆様と同様にEU残留を予想していたため非常に驚きました。

実際の離脱はまだ2年以上先になるかと思いますが、ヨーロッパの政治と経済の不安定化、そして株価や為替も含めて日本に影響が出てくるのが予想されますので、決して良い状態ではない日本経済に追い打ちがかかることを危惧しております。

さて、弊社の概況についてですが、以前から誌面でもお伝えしている通り、中国経済や東南アジア経済停滞の影響を非常に大きく受けて、リーマン以降ではもっとも厳しい環境の中におかれております。

そういった中ではありますが、タイトルにある

新しい歩みを徐々にではありますが、進めております。

主力の仕入れ先さんとは新規案件の提案同行、毎月の対策会議を行い、新規開拓やロボット販売など方針にそった成果が徐々に始まってきております。

これまでを振りかえると当社は中国工具の輸入販売は全国展開できるなど成果をあげることができましたが、それ以外の部分で取組が停滞し商社としての営業活動が出来ていなかったと痛切しております。

少し話はそれますが、もうかなり前になりますが、お取引が非常に長いあるお客様から「京二はウチとの長い付き合い、そして大手メーカーの商流の上にあぐらをかいている。もうメーカーさんと直接話をするから伝票だけ通せばよいだろう」とお叱りを受けたことがあります。

当時も非常に反省をいたしましたし、担当営業の努力によりそのお客様との関係は改善されましたが、

今あらためて新たな取り組みをするなかで、これまで会社全体が商流の上にあぐらをかいてしまっていたと、そのお客様のお言葉を今再び強く思い出しております。

## 概況等について

さて、もう少し詳しく当社の概況等をお伝えいたしますと、10月～3月の上期業績については、売上高は大変遺憾ながら前期比で3%減少いたしました。利益についてはほぼ前年と同じ水準で着地いたしました。そういった環境の中でのトピックスについていくつかご紹介いたします。

### ・新規開拓の状況について

今期10月～6月までの間で新たなお取引がはじまったお客様の数は27社となり、売上全体に占める新規顧客の売上比率（取引開始から3年以内の新規顧客の売上比率）は4.2%となっております。

まだまだ十分な数字とは言えませんが、以前は本当にごく一部の営業所、営業マンだけが取り組んでいた新規開拓が全社をあげての活動になってきたと感じております。

### ・ロボット

当社がもっとも力を入れている商材のひとつですが、今期は商用車関連のお客様を中心に販売を伸ばすことができ、今期の納入予定台数は前期の倍以上となりました。精力的なPRやメーカーの支援により、非常に多くのご相談やお引合いをいただけるようになっておりますが、安全柵による隔離がいらす人の隣で作業できる「協働ロボット」のお引き合い、食品工場からのお引合いなど従来と違った種類、分野のお話もいただけるようになってまいりました。

また、本誌p6～p7にも当社が実際に具体的に納入をすすめているロボットとプロワを組み合わせた「切粉・油分の回収の自動化システム」をご紹

介しておりますので是非ご覧ください。

### ・測定機器

こちら本誌p4に詳細を掲載しておりますが、このたび測定機器のトップメーカーであるミットヨさんから「優秀特約店 全国第3位」と表彰いただきました。全国でミットヨさんの製品を扱っている会社は無数にありますが、このような賞をいただいたことは非常に名誉あることだと考えております。

昨今、より高精度な機械加工への要求が高まる中で、それに合わせて3次元測定機をはじめとする高精度、高効率な測定機器のニーズが高まってきたのではと感じます。

ミットヨ製品に限らず幅広く測定機器を得意としておりますので、是非ご相談をいただければ幸いに存じます。

以上、厳しい環境ですが、ある部分では将来に向けてのステップを徐々に刻んでおりますので、引き続きご支援のほどをお願い申し上げます。

