

# 2019.08.01 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**



# 37

代表取締役社長

**井口宗久**



皆様、大変ご無沙汰しております。

タイトルの「37」という数字、何のことだと思いますでしょうか？ この数字は当社が今期10月から6月の間に新たに取引がはじまったお客様の数になります。新規の指標は業界、商材、ビジネス規模、ビジネスモデルによって様々だと考えますが、当社では直近数年は毎年40社以上の新規顧客獲得ができています。従来当社では年間1回以上取引のあるアクティブな顧客数は約400社でしたので、数の上では毎年一定の新規成果を生んでいるのではと考えております。

さて、こういったトピックスを冒頭に記述したのは理由があって、新規開拓こそが不況対策だと信じ、こだわりをもって取り組んできたからになります。

当業界を取り巻く環境は景気指標の一つである工作機工業会の受注統計が表わすように17年、18年と非常に好況を呈し、当社も活発な設備投資を取り込むことができ、その注残がまだ残って

いることから、当年9月決算まではまずまずの着地となりそうです。

しかし、9月で設備注残はほぼ全て無くなり、またお客様全般の生産も低下がみられる状況です。皆様も同じだとは思いますが、私も随分前からこの好景気も長くは続かない、来るべき不況に備えなければとずっと思案をしておりました。

私は約7年前に社長に就任いたしました。就任後3年間はおお客様の生産増と設備投資の取り込みにより連続増収となりました。しかしその後2年間は逆に連続減収を経験し、賞与係数も減らさねばならず社内のモチベーションも低下させました。好景気の間は足元の利益にばかりを注視せずにもっと手を打っておけば良かったと大変後悔をいたしました。

このような思いを二度としたくない、させたくないと考え、賛否両論があるかもしれませんが、とにかく新しいお客様を造り続けよう、新しい顧客創造こそが会社の使命であり、再び起こり得る

## NewWave 8月号 index

P01…37

P03…より幅広く中国製品をお客様へ提案

P04…株洲ダイヤモンド工具 最新視察報告

P05…株洲 新製品 ダイヤモンドコーティング エンドミル

P06…生産財マーケティング掲載記事 北京ワールドダイヤ

P07…受託加工プロセスの構築と所感

P08…IOT システムのご紹介

P10…ロボット推進室現状報告

P11…ロボ推からのご紹介 メイコー はんだ付け専用ロボット

P12…新人紹介

不況への対策と考え、京二なりに必死に取り組んで参りました。中国工具販売も立上げからしばらくは赤字事業でしたが、今では当社の収益、顧客創造を大きく支える存在になりましたし、昨年出した名阪営業所も新たなお客様への対応がメイン業務になります。ロボット事業も今は大赤字ですが、新しい顧客を創りだし、当社の将来を支える分野だと信じています。

このような顧客創造の取組の一環として今期は9月以降に4つの展示会に出展いたしましたのでご参考にその概要をお伝えいたしますが、このような取組がこれから対峙する不況への対策になればと思い、活動を続けて参ります。

短期間で4つの展示会出展は当社の規模では相当ヘビーで、私も可能な限り弊社ブースに立っていましたが流石にクタクタになりました。

## 4つの展示会

### ①関西機械要素技術展 2018年10月

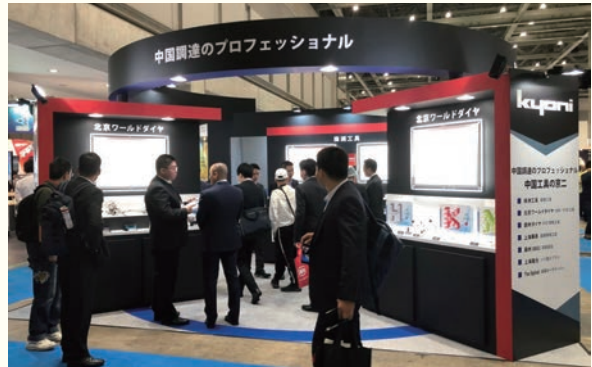
中国製ロストワックスを中心に展覧。初めての関西エリアでの出展で、やや苦戦しましたが、地質調査用のスクリーをテスト受注するなど一定の成果を生むことができました。



### ②JIMTOF 2018年11月

PCD・CBN 工具、超硬工具を中心に展覧。PCD・CBN 工具は当初は一部のお客様への販売に限られていましたが、この数年で大きく伸び自動車関連のアルミ、高硬度材のお客様に採用され6年前に比べ5倍の売上に伸長しました。超硬工具の株

洲はチップ検査体制が大きく進化し、世界で最先端の全自動全数検査&包装機が導入されました。



### ③第3回ロボデックス 2019年1月

ロボット導入支援パートナーをテーマに出展し、測定機器メーカーの第一測範様とのコラボレーションロボットも展示。ロボット未使用のお客様も多く、数多くのご相談をいただき、溶接ロボットなどを受注いたしました。



### ④機械要素技術展（東京） 2019年2月

鋳造から加工工具まで中国からのトータル調達をテーマに出展

複数の産機分野のお客様から鋳造部品をお引合いいただきしており、切削工具も受注。

