

# 2021.01.01 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**



## 2021年の取り組み



代表取締役社長

井口宗久

皆様、あけましておめでとうございます。昨年は年初からコロナウイルスの感染がジワジワと広がり、4月以降は緊急事態宣言の発令と全く想像もしていなかったような激動の一年間となりました。本稿を執筆している12月初旬時点では全国的にコロナが再拡大しておりますが、ワクチン等が早期に展開され、再び世界が平穏な日々に戻ることを心からお祈りしております。

また、コロナは当社しても収益への影響だけでなく「訪問して商談し、納品をする」という訪問工具商の根幹そのものが大きく影響を受けておりますが、このコロナ禍を切り抜け、変革をとげようと活動を行ってまいります。

さて、本号のトピックスとして前期決算及び今期計画について以下に記載いたします。

### 前期2020年9月期決算

- ・売上：41億98百万（25%減）
- ・営業利益：56百万（46%減）
- ・経常利益：1億10百万（15%減）

概況としては、上期は米中貿易摩擦及び工作機械の大幅な需要減の影響の要素が強く売上は前年比15%減となり、下期からはコロナウイルス拡大の影響によりお客様工場の多くが30%～60%の生産減となり売上は前年比35%減となりました。多くの主力製品の販売が大幅に減少いたしました。油圧、水処理、ロボット関連は多少増加となりました。経常利益は社有不動産の賃貸収入などの営業外収益が支えたかたちとなります。

### NewWave 1月号 index

P01…2021年の取り組み  
P03…ロボットダイジェストの掲載記事  
P04…北京WD 標準チップ  
P05…タングステン溶接棒  
P06…中国事業、京二上海の取り組み状況

P07…オーバーホール事例紹介  
P08…ロボット推進室取組状況 & ロボテックス出展告知  
P09…アキュイティ紹介 ポカヨケ&3次元測定  
P10…部門長の新春抱負  
P12…弊社が専門紙に掲載されました

## 2021年度計画

21年度の計画は売上43億、営業利益5千万、経常利益1億と設定いたしました。コロナが収まってモノづくりの生産が回復してくることを希望を込めての計画数字となっております。足元の状況は全般的にはいわゆる7割経済が持続しており、従来の営業活動や販促活動もやはり制限を受けております。そういった環境の中で「ロボット」、「中国製品」、「新規開拓」などの中期的な重点項目は変わりませんが、下記の2つの方策を新たに実施することいたしました。

### ①デジタルマーケティングの本格展開

販促活動としては1月にロボデックスに出展いたしますが、同展示会以外はコロナ下での影響を鑑みて取りやめておりますし、また既存及び新規のお客様への訪問制限もありますので、デジタルマーケティングの取り組みを一段と強化していきます。現在もデジタルマーケティングにより年間で2千件以上の資料ダウンロードを得て、時には数千万の案件を獲得できることもありますが、更なる顧客の育成や確度の高い見込み顧客の効率的な発掘のためにマーケティングオートメーションの活用を本格化していきます。また、当社が得意とする製品専門のソリューションサイトも立ち上げる予定です。

### ②組織改編による専門力の強化

当社は工場資材全般から水処理機器まで幅広い工業製品を取り扱っておりますが、特に強みを持つ製品の専門性を高め、他社との差別化を図るべき以下の組織改正をいたしました。

- (1)産業装置室（新室長：齋藤）  
※水処理及び環境機器専門
- (2)ロボット推進室（新室長代理：藤野）  
※ロボット専門。前室長の寺内はロボットコーディネーター兼特命マネージャーに就任
- (3)中国プロジェクト（新室長代理：丸山）  
※中国製品専門。中国事業全体は執行役員ユシケツが統括
- (4)部品専門チーム  
※油圧などの要素部品専門。南関東営業所内に設置

これらの4つの専門チームが更に専門力を高め、各営業所へ展開をしていく構想で活動して参ります。

### ■伊達商会のグループ会社化

2020年の10月から仙台に拠点をおく株式会社伊達商会が当社のグループ会社に加わりました。同社はインターネット上で工業製品の販売を手掛ける企業になります。グループ会社となったばかりで今は諸整備を進めている段階ですので、それらが落ち着きましたら改めて概要や取り組みを報告いたします。