

# 2022.01.01 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**



## 業績回復へ

## 新たな取り組み コロナ禍を打開

代表取締役社長

井口宗久



約2年間猛威を振るったコロナウイルスも日本ではようやく落ち着きつつありますが、2022年が皆様にとって素晴らしい年となるようにお祈り申し上げます。

コロナについてはオミクロン株のような変異種も出てきていますので、まだ油断はできませんが、苦しいコロナ禍から当社もようやく回復しつつある状況です。

前期の決算で、非常に苦しい環境下でも赤字を出さずに済んだことは、ひとえに関係の皆様のご支援のおかげです。そして、社内ではリーマンショック後の約10年で新しい取り組みを推し進めたことがこの危機を救ったと考えています。

弊社の売上はコロナ禍によって設備商品の販売は3

分の1まで下がり、従来の主力商品販売も非常に大きな影響を受け、一時期はリーマンショックよりも悪い数字が続いた期間もありました。これらの主力商材群もこの半年で随分回復しつつありますが、「会長の井口と役員が切り開いた中国工具」、「ロボット推進室を中心としたロボット販売の強化」、「3年前は影も形もなかった名阪営業所」、「部門存続の危機からリバイバルを図った水処理機器」などがコロナ禍でも大きく数字が落ち込まず、何とか会社として最低限の収益を確保することができました。新しい取り組みをする際には当然様々なご心配の声もあったうえ、短期的には費用もかさみましたが、やはり「やっていて良かったな」と今はしみじみと感じています。

### NewWave 1月号 index

P01 .....近況報告

P03 .....中国経済の動向、京二上海の取り組み

P04 .....中国工具 測定器導入による品質強化へ

P05 .....中国調達.comの開設

P06 .....バリ取り自動化のご紹介

P07 .....不二越製品紹介

P08 .....受託造形サービスのご紹介 &

ロボテックス出展告知

P09 .....ミットヨ東日本限定キャンペーン &

ミットヨ研修で提案力UP!

P10 .....部門長の新春抱負

P12 .....新人紹介

## 2021年9月期決算 増収増益

- ・売上:43億6500万円 **前年比104%**
- ・営業利益:6800万円 **前年比120%**
- ・経常利益:1億1000万円 **前年比108%**

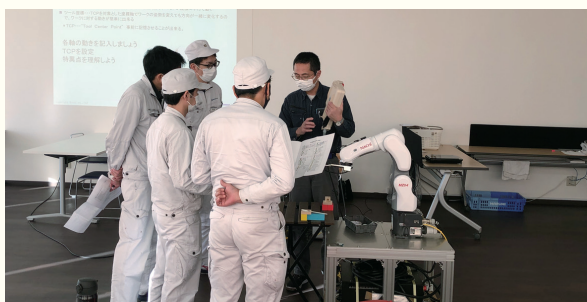
コロナ前に比べれば、売上も利益もまだ及びませんが、2022年は業績をコロナ前に近づけ、かつ、新規の取り組みも引き続き進めていきたいと考えております。

## 2022年度の取り組み

2022年度の計画は売上48億、営業利益9千万、経常利益1.3億と設定しました。**専門力のある油圧機器、ロボット、中国製品、水処理及び環境機器の拡販**を大きなテーマとして活動をしていきますが、その中でも特に力を入れている事項をご紹介します。

### ・無料！出張ロボットスクール

本誌にも以前にお知らせしましたが、弊社ロボット推進室と提携Sierによる「無料！出張ロボットスクール」が本格的に展開を始めています。従来、社員教育としてのロボットスクールはロボットメーカーか大手Sierの拠点へ赴き、有償という形でしたが、「**当社のロボットスクールは実機をお客様の会社へ持ち込み、無料**」で行っています。これからロボット導入をご検討されるお客様や、既に導入済みでも社員へのロボット教育を進めたいお客様から、大変、好評を頂いていますので、是非お声がけ下さい。



### ・専門サイト「中国調達.com」のオープン

本号のP.5に紹介がありますが、弊社取り扱いの中国製品の専門webサイト「中国調達.com」がオープンしました。約15年前から中国製品の取り扱いを開始しましたが、海外製品ということもあり製品シリーズや事例などがわかりづらいという声をよく頂いていました。また、多くの工具メーカーに加え、治具や鋳造部品、電極など様々な製品群を取り扱っていて、どんどん新メーカーも増えていますが、十分に紹介しきれいなのが現状でした。

そのような課題に対して「中国調達.com」では**多彩な商品ラインナップや事例をふんだんにご紹介**していますので、是非ご覧下さい。



## 人事トピックス

下記2名が部長職へ昇進いたしました。弊社の重点事項を担って参りますので、お引き立てのほどよろしくお願い申し上げます。

### 市川忠能

要素部品担当 部長 兼 千葉所長

市川は基幹営業所である千葉営業所にて要素製品の拡販に長年精力的に取り組んでいます。バランス力と粘り強さを持って、当社の基幹商品である**不二越製品の拡販と部品販売の責任者**を務めて参ります。

### 佐藤真広

中・西日本開拓担当 部長 兼 名阪所長

佐藤は南関東営業所長を務めた後に、名阪営業所の設立を担い、基盤強化を初代所長として取り組んでいます。持ち前の営業力とガッツをもって**中・西日本地域の直需開拓の責任者**を務めて参ります。