



2022年 部門長の新春抱負



激動の環境変化に 柔軟対応へ

要素部品担当 部長 兼
千葉営業所 所長
市川忠能



昨年を振り返り手帳の整理をしていると、昨今の頃は年明け早々に緊急事態宣言が発令され、行動予定も埋まっておらず打合せがあってもwebという状況で、先行きに不安があったのを思い出しました。そのような状況の中でも徐々にコロナの影響とは別にお客様の状況も好転し、何とかこの1年間を乗り切ることが出来ました。この場を借りて全てのお取引様に感謝申し上げます。

新年を迎え、コロナに関してはまだまだ予断を許さない状況が続きますが、私たちを取り巻く環境は変化しています。対面から非対面だったり、webの利用だったり等、その変化に乗り遅れることなく柔軟に対応して活動していきたいと思います。そして**私達と同様にお客様の環境も変化しています。その変化を感じ取りお客様の期待に応えられるよう取組んで参ります。**また、昨年10月より全社における部品拡販担当を拝命しましたので微力ながら尽力したいと思います。

生の声を大切に 新技術へ全力

中・西日本開拓担当 部長 兼
名阪営業所 所長
佐藤真広



お陰様で名阪営業所を立ち上げてから三年が経過いたしました。少しずつではありますが、新しい顧客も増えて様々な相談を頂けるようになりました。特に昨年はFA、DXなど自動化、電子化に伴う画像処理関係の案件が多かったと思います。コロナ渦で生活、働き方が大きく変わり、企業も合理化を進める上でインターネット、画像処理、AIの活用が加速していくと実感してきました。情報化が進む中、**商社として差別化を図るには、最適な製品を見つけて提案できる「経験と知識」**だと感じております。知識の共有化はAIや電子化を活用することになると思いますが、経験については人員の育成でしか出来ない部分です。WEB打合せが主流となった昨今、「営業」には、お客様の生の声から、**より良い提案をする技量を育てるために新しい技術に率先して取り組み、営業活動によって経験を重ねよう、努めて参ります。**景気は緩やかに回復基調ですが、石油や原料の高騰、慢性的な電気部品の供給不足と製造業には厳しい時期が続く一年だと思っております。今年は「お客様の購買代行」という形で、皆様の合理化、供給、コストに貢献したく存じます。

製造コスト上昇も 安定供給へ努力

中国プロジェクト室長
丸山純一



2021年9月期決算で当部門は〈売上〉前年比107% / 計画比97%、〈粗利〉前期比102% / 計画比87%の結果となりました。コロナによる経済の低迷の中、一定の数字を確保できたことはお客様のおかげであり、心より感謝申し上げます。しかしながら実績から分かる通り利益率が前年より低下して喫緊の課題となっております。これには2つの大きな要因があります。1つは製品の値上がりです。原材料の高騰、生産国での賃金・物価の上昇、最近ではエネルギー価格の高騰などによる製造コストの上昇が原因です。2つ目は円安による輸入価格の上昇で過去一年間に円安レートが10%以上円安に振れています。このような状況ですが、出来る限りお客様へご負担をかけないよう価格は据え置いて参りました。これらを踏まえ、**本年はデジタルツールを用いた営業活動、在庫の削減、内勤業務の改善により効率化とコスト削減に努め、収益性を高めることを目標としたいと考えます。**中国調達の製品をお客様へ末永く安定供給するために社内外での改善に努力して参ります。

自動化対応はお任せを!

北関東営業所 所長
今泉秀美



新型コロナウイルス感染拡大、部品納期の長期化、原油高、物価値上りなど古今未曾有とも言える1年でした。昨今、このネガティブな波の周期が早くなっていると感じています。また、各国でEV化が進み自動車産業に迫る変革の波が押し寄せています。近来、EVカーもスマホ同様に当り前のよう使用されることと思います。これらの波の影響で問題や課題が山積しているのに加えて、人手不足が深刻な問題です。対応として**自動化をお勧めします。**特に不二越製口ポット。また電力改善として省エネ油圧ユニット。工具として高エネルギー・長寿命化を活かしたアクアREVOドリル。他に中国製CBNチップへのシフトに力を入れます。**ポットシステム、省エネ化、効率の良い工具、中国製品など安価で品質向上で納得できる製品をご提案させていただきます。**お取引様と共にこの荒波を乗り越えるため精一杯努力してまいります。

専門部隊の総合力で ニーズに対応

産業装置室 室長
齋藤英二



産業装置室では、公共下水道関連施設や民間工場の排水処理設備等で使用されている水処理機器ポンプ・ブロワ・スクリーン等を販売しております。

弊社の特徴として、長年にわたり多数のメーカーとお取引を続けさせていただいてきたおかげで、あらゆる機器の引合に対して一括で見積・販売をすることが可能となっております。

また、機器の販売だけではなく新規で購入された機器の設置・故障している機器の現地修理や現地で修理困難な機器についてはメーカー工場・協力業者工場へ持ち帰っての修理、モデルチェンジによって大きさや取り合いが変わったことで設置が困難な場合や老朽化による配管や制御盤更新の際に発生する配管工事・電気工事につきましても協力業者との協業により一括でお引き受けすることが可能となっております。

先日長かったコロナウイルスによる緊急事態宣言も解除され徐々に通常営業に戻ってまいりましたが、メーカー各社が生産を抑えていたことによる製品・部材の供給不足が一部発生しており年度末の工期への心配が大きくなっております。弊社としては、各仕入先と連携し遅れが無い様対応してまいります。

今後もメーカー・協力業者の力をお借りしながら、新たな情報提供や提案を実施してお客様のニーズに応えていきます。

出張ロボスクール刷新

ロボット推進室 室長代理
藤野大介



ロボット推進室ではロボットに限らず省力化、作業改善の提案をしています。昨年はコロナの影響もあり、お客様への訪問が制限され、webを主体とした情報発信の足掛かりとした1年でした。本年は出張ロボスクールの内容を刷新し、注力していきたいと思っています。現場改善の事例やロボット導入のメリット・デメリットをメインにお客様にとってわかりやすいスクールにしていきます。メーカーのロボスクールとは全く違う内容になっていますので、導入を検討されているお客様、ロボットに興味を持たれているお客様はぜひご検討ください。1月19日から開催されるロボデックス展でも実際にロボットを操作し、スクールの体験をしていただくこともできます。ご来場をお待ちしています。

トータル提案の 営業力へ

東北営業所 所長
会田宏幸



新型コロナウイルスの影響による2度目の緊急事態宣言で始まった2021年。年始のご挨拶もままならぬままスタートした1年でした。

一昨年同様、面談が叶わないお客様、お取引先様も数多くWebツールを利用したオンラインミーティングが主流となり、最初は戸惑いながらも回数を重ねるうちに非常に便利に感じたのは皆様も同じ事と思います。

私達を取り巻く環境が目まぐるしく変化する時代に於いて、自動化やAI,IoTの技術はますます重要となり、機械工具商社にとっても単に商品のPRだけでなくトータルで提案できる営業力を鍛えていく事がますます重要になってくるものと実感しております。

デジタル化に対応する一方で、リアルな対面によるコミュニケーションも磨きながら、お客様、お取引先様とより良い関係を構築し、お役にたてる商社として活動して参りたいと思っています。

部品専門チーム 活動が活発化

南関東営業所 所長
熊谷康之



まだコロナの猛威が収まらない中で78期を終えました。前期は設備や工事、切削工具、部品などを幅広くご注文をいただいたお蔭でほぼ目標を達成することが出来ました。

79期は、代理店を務める不二越殿の商品拡販、設備自動化の提案、IoTシステムの導入、中国工具のPRに加え、前期に立ち上げました部品専門チームの活動を活発化します。専門チームは、現在は油圧試験装置の移設工事や改造のお引合いもいただけるようになりました。油圧、軸受技術を中心に、組付部品、加工部品の改善提案、新商品開発も引き続き活動していきます。

コロナ禍で営業マンが直接会うことが難しくなった代わりにWeb打合せが当たり前になりました。空いた時間に打合せがやり易く、大人数で同時に打合せが可能というメリットもありお客様が希望される場合も多く営業スタイルも様変わりしました。可能であれば、なるべくお会いして、お客様の細かいニーズを探るために深くコミュニケーションがとれる打合せをしたいと思っておりますが、どのような形でも構いませんので、まずはお気軽にご相談いただけましたら幸いです。