

# new wave



Kyoni Communication Paper  
"New Wave"  
January 2013

2013.1.7

お客様の  
購買代行を目指す  
**kyoni**

## 2013年のKYONIについて

代表取締役社長 井口 宗久

皆様、新年明けましておめでとうございます。

昨年は秋ごろより国際上の問題や、全体的な景気の低迷に見舞われましたが、本年が皆様にとってより良い年になりますよう、心より祈念いたしております。

さて、私自身は、2011年の11月末に社長に就任し、社長を経験してちょうど一年が経ちました。社長は想像以上に大変苦しく、厳しく、また思い描いたことも中々実現できずに、自身の未熟さを感じております。しかしながら、お客様、仕入先様に厚いご支援をいただき、助けていただいたそのような一年でございました。皆様のご支援を改めて厚く御礼申し上げます。

以上の新年のご挨拶とともに、「弊社の前期の決算概況」、「今期の計画と取組方針」、「11月に開催したJIMTOF2012」についてご報告したいと思います。

### 前期の決算概況について

#### ■ 前期(平成24年9月期)の決算ダイジェスト ■

売上高：42億91百万（前期比1.8%増）

営業利益：84百万（35.1%増）

経常利益：1億30百万円（20.2%増）

以上、売上はほぼ横ばい、利益は増益との業績に至りました。

売上の概況としては、景気の動向もあり、一部分野で苦戦をいたしました。商用車・自動車分野、建機分野、医療介護機器分野が堅調あるいは伸長したこと、大型の設備を順調に受注したことで、ほぼ前期と同じ額になりました。

利益についてリーマンショック前とほぼ同じ水準に至りました。利益伸長の要因としては、全社の努力により売上総利益率が向上したことと、リーマンショックを機に販管費を圧縮し、その体質が継続できていることによるものです。

前期決算について総括しますと、確かに利益についてはリーマンショック前とほぼ同じ数字になり、また利益率でいえば当社の歴史の中でも高い水準で、これは前期の大きな成果でございます。しかし、売上は50億近くを目指していたものが前期比横ばいとなり、リーマン前の7割弱（リーマン前は約64億）という結果に終わりました。

これは、確かに景気の動向もありますが、新体制のもとで、新しい形で50億、60億を目指していこうと掛け声をかけたものの、お客様の新たな方向や仕入先様の新たな取組みにキャッチアップしていくという弊社の努力がまだまだ足りなかったことも未達の要因だと考えております。

なお、1年ほど前に開設した京二上海については、上海を中心に日系のお客様への販売活動と日本への中国商材輸出を徐々に拡大させ、今年の秋からは単月黒字を計上するなど順調に活動を推移しております。

## 今期の計画と取組み方針について

### ■ 今期の数値目標

今期計画数字については、前期比約10%増の48億といたしました。

夏あるいは秋より全体として明らかに景気が低迷しており、取り巻く環境は大変厳しいものでは

ございますが、前期から大型設備の受注残があることと、厳しい環境でも前年比より伸ばしていこうとの目標も込めての数字になります。

今期方針としては、まず大前提として既存顧客へのクロスセルの推進を継続いたします。その上で、顧客、商材と大きく分けて2つの方針を立てております。

### ■ 顧客

まず顧客については、「優良顧客への深耕と開拓」、「福島地域の顧客開拓」、「補完としての海外市場」をテーマとして掲げております。

#### 優良顧客の深耕と開拓

需要量の多いお客様や中堅のしっかりしたお客様について再調査と重点顧客としての再定義を行い、新しい人脈、関係の形成、拡販に特に力を入れてまいります。

#### 福島地域のお客様の開拓

福島地域とは当社はこれまで長い間ご縁がありながら、限られた範囲でのお取引でした。

しかし、やはり素晴らしいお客様があり、当社が得意とする分野とも大いに関連があり、人々のご縁もあることから、今年10月からは取組み体制を改めて、北半分は東北営業所、南半分は千葉営業所が担当し、それを南関東営業所や本社と一緒にサポートするという全社をあげて活動してまいります。

#### 補完としての海外市場

こちらあくまでも、当社の活動の重点は国内ですが、補完としての中国市場での開拓も実施していきたいと考えております。というのもこの一年を通して当社のお客様の海外進出、生産移管の実施、決定が更に加速されました。そのような中で、海外で出られる分の全ては当然フォローすることはできません。しかし、中国に関して言えば、地理的に日本からも近いため、日本から営業が訪問することが十分可能ですし、京二上海と連携して、日系のお客様へのセールス強化を行いたいと考えております。



## 商品

商品については「流れ品の拡販活動」、「工作機械」、「中国商材」と3つを重点項目として取り組んで参ります。

### 流れ品の拡販活動

部品や工具等の毎月受注と納入が確保できる商材についてゼロベースでの需要調査と拡販活動取組みを改めて実施しております。

これは当たり前のことに映るかもしれませんが、改めて基本にかえり、ゼロからの調査と掘り起しを非常に地道ながら取り組んでおります。

### 工作機械、設備

周辺機器やロボットもいれると、当社の売上構成のうちで工作機・設備関連は15%を占める重要な商材となっています。当社の中ではこの数年で南関東営業所長の佐藤が特に実力をつけて成果をあげており、佐藤を中心に拡販を推進してまいります。

また、機械販売に携わる社員育成として、12月までに工作機のセールスエンジニアの資格を更新、あるいは新規取得させ、全営業マンの約7割が取得いたしました。

### 中国製品

これはあくまでも国内メーカー様の補完的商材ではありますが、売上も毎年伸長しており、当社の特徴の一つ、オンリーワン商材として引き続き拡販強化してまいります。

なお、既に誌面でお伝えしているとおり、この秋より三菱マテリアルツールで開発と品管を長く経験していた新井を技術顧問として招聘いたしました。このことにより技術フォローならびに品質管理を更に強化してまいります。

以上が今期の取組方針となっております。数字、営業内容ともにこの1年で前進できるよう全社一丸で取り組んで参りますので、どうぞ引き続き厚いご支援を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

## 70期京二組織体制

代表取締役会長	井口勝督 (京二上海総経理兼任)
代表取締役社長	井口宗久
取締役(非常勤)	井口昭
監査役	奥貞子
上席執行役員	大坂道明
執行役員 社長室長	砂田京子
執行役員 中国事業担当	ユシケツ 兪箴潔 (京二上海副総経理兼任)
南関東営業所 所長	佐藤真広
千葉営業所 所長	寺内宏
北関東営業所 所長	今泉秀美
東北営業所 所長	会田宏幸

本社開発部に関しては、今期からは社長が統括を兼任いたします。

## JIMTOF2012の出展結果について

最後に2012年11月1日より開催し、当社も出展いたしました「JIMTOF2012」について簡単にご報告申し上げます。(詳しくは別項にて解説しておりますので、そちらもご覧いただければ幸いに存じます)。当社ブースでは中国製のリーズナブルで高品質の工具、計測器、砥石を出展いたしました。中でも初めて出展した計測機器のINSIZEについて高評価とたくさんのお引合いをいただきました。また工具、砥石についても評判がよく、今回の出展で更なる手応えを感じております。

ブースへのご来場者数は前回よりも40%増となる1700名強のご来場がございました。また、東北や北関東のお客様にはJIMTOFご視察ツアーにもご参加いただき、当社および仕入先様のブースへご案内させていただきました。多くの方にご来場いただき、改めて厚く御礼申し上げます。

以上、2013年のkyoniをどうぞよろしくお願ひ申し上げます。