

new wave



Kyoni Communication Paper
"New Wave"
April 2014

2014.04.25

お客様の
購買代行を目指す

kyoni

2014年度上期業績と 下期に向けて (新戦力の加入)

代表取締役社長 井口宗久

【上期業績について】

当社では3月をもって2014年9月期の上期を終えて、4月から下期に入ります。まず上期の業績をご報告いたします。

(上期業績)

- 売上：26億55百万（前年同期比22.3%増）
- 売上総利益：3億（前年同期比11.2%増）

※中間の営業利益は集計中ですが、前年同期を上回る見通しとなっております

以上、今期は通期で売上高約52億を計画しておりますが、折り返し時点では数字面では順調に推移いたしました。

このような業績の背景としては以下のようになっております。

- (1) 印刷機、建機、商用車等の主力顧客をはじめ、その他産機分野も含めて顧客全体の生産が一年前に比べ順調あるいは堅調に推移し、それに伴いベアリング、油圧機器、工具等のお客様の生産数量により直接変動する流れ品の受注が上昇いたしました。
- (2) マシニングセンター、旋盤等の工作機械をはじめとする設備関連が、前期受注し今期に納入となったものも含め、順調に販売が推移いたしました。政府の税制優遇や補助金等もありお客様全体の設備投資意欲が以前よりも活発になってきています。
- (3) 工作機械以外の設備では特にロボット、計測装

置等の販売が今上期は拡大しております。なおロボットについては、当社では不二越さんの新型の小型軽量ロボットMZ07の拡販を全社として取組んでおり、12月には当社営業マン4名が不二越さんの富山工場で専門教育を修了いたしました。更なる拡販に取り組んで参ります。

- (4) 中国製品についてはお客様の生産増に伴い工具需要が増加したことに加え、技術顧問の新井が営業マンに同行することより技術フォローと新規案件の掘り起しができるようになってきております。

【下期に向けて（新戦力の加入）】

上期については、数字上は順調に推移いたしました。下期の見通しはまだまだ厳しい状況ですし、「お客様の海外への生産移管」という商社にとって非常に大きな課題を乗り越えるために中長期的な取組みをもっとスピードを上げて推進しなければなりません。

そのような中でこの4月には当社としては久しぶりに若い営業マン2名（ともに20代）が新たに入社いたしました。彼らが配属となる南関東エリア、北関東エリアについては、今までぎりぎりの人数で活動してまいりましたが、その中で成果を出しており、また従来、需要量の多い地域であることから、さらに開拓強化していくことを目指して、人員増強をすることにいたしました。

なお、若い営業マンの採用は、私が社長に就任して以来では初めてとなるのですが、日本全体からものづくりが量的に減少していること、それに伴い商社も淘汰されるか、生き残るかの岐路にあることなどから若い新人を入社させるべきかを悩みました。

しかし、そういった環境の中でもきちんと経営計画や新しい営業展開を進めていければ会社は生き残り、まだ拡大できると考えましたし、それを若い力も一緒に進めていきたいとの思いから採用することに至りました。

また、当社ではリーマンショック前までに20代で加入したメンバーが、今では30代の中堅となり、今まで設備案件の引き合いをとれなかったお客様から受注を獲得したり、シェアアップで成果を挙げたりとベテランに負けない活躍をするようになってきました。

もちろん、これは所長やベテランが育成に力を注いだことの結果であり、案件にも所長がフォローしていますが、彼らの頑張りがやはり新しい人を入れていこうという後押しになりました。

さらに、当たり前のことですが、組織として新陳代謝が必要ですし、若手が「もう先輩を抜けそうだな」と捲っていったり、ベテランが若手に抜かれない様に奮起したりと組織内での競争、刺激も必要だと改めて感じております。

加入した新人は、今後は先輩社員の同行をしながらOJTを受けたり、メーカーさんでの長期研修を受けたりと、一人前の営業として皆様に前に出るのはまだ先になりますが、

彼らの加入により少しだけ若返った京二として4月からスタートしておりますので、引き続きお引き立てのほどをよろしくお願いいたします。

