

2015年度の 取組み方針について

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。
本年が皆様にとって素晴らしい年になりますように心よりお祈り申し上げます。

さて、当社の2014年度の決算のご報告と、2015年度の取組み方針についてお伝えいたします。

2014年9月期決算について

売上高：52億14百万（前期比 8.4%増）

営業利益：1億4百万（前期比 41%増）

経常利益：1億42百万（前期比 41%増）

2014年度9月期については、3月までは全般的に好調に推移し、4月以降は消費税増税の反動や中国やアジア地域の景気変動の影響を受けましたが、通期では増収、増益にいたしました。

お客様の分野別では、前期は印刷機械や裾野の広い産機分野のお客様への売上が増加いたしました。



また、製品別の売上では前期はお客様の生産増に伴い軸受や切削工具の売上が伸長し、力を入れている工作機、ロボットについても前年を上回る売上ができました。

このような決算を迎えることができましたので、一重にお客様、仕入先様、関係の皆様のお蔭ですので、厚く御礼を申し上げます。

2015年度の取組み方針について

■計画数字について

売上：52億89百万

営業利益：1億4百万

当社はリーマンショックの影響で2009年度に大きく売上が落ち込んで以降は、毎年着実に売上は回復してきておりましたが、15年度9月期については、非常に厳しい事業環境に置かれていることから、前期とほぼ同じ計画数字としております。

■取組方針について

① 第一に新規開拓（新規エリア、新規顧客、新規部署）

当社ではこれまでも新規開拓は行ってまいりま



したが、営業リソースが限られていたこともあり、まずは既存のお客様への需要分析や提案の強化を最優先に活動してまいりました。しかし、前期には南関東、北関東、産業装置グループなどで営業人員を増強し、ようやく新たな開拓をする体制が整いましたので、今期の最大のテーマとして活動してまいります。また、日本全国で機械工具商社が網の目のようにある中で、普通に考えれば、新規開拓というのは難易度が高いのですが、当社はオンリーワン製品として中国製品を取り扱っており、中国製品をフックとして使えば、そのハードルは下がるものとして考えております。但し、新規開拓の目的は決して中国製品だけを売るのではなく、中国製品でまずは口座を獲得して、その後は当社が従来から得意とする国内メーカーさんの商品で広げて、トータル的な提案を行うことを目的としています。

②中国進出の日系企業へのフォロー強化

中国については京二上海が現在8名の体制で活動しておりますが、3年前の立上げからしばらくは、現地メンバーの得意とする日本への輸出業務と、現地日系企業に対する工具、測定関係、消耗品関連の販売を中心として活動してまいりました。しかし、現地日系企業からは部品や設備の調達や販売もしてほしいとのお声をいただいておりますし、また私共もそのようにしたいと考えておりました。そこで京二日本との連携を強化し、部品や設備の提案やお引合の際には、それらに熟練した日本の営業マンがお客様の日本工場および

中国工場にお伺いをし、京二上海メンバーと一緒に受注をとるための活動をしてまいります。また、受注後も設備についてはアフターフォローを、部品については在庫を持ち、供給体制がとれるように日本メンバーが京二上海をフォローいたします。以上のように中国現地で消耗品関連だけでなく設備や部品の販売ができる体制を整えてまいります。

③注力商品分野について

- 1：流れ品（切削工具、軸受や油圧等の部品）
- 2：オリジナル商材（中国製品、油圧関連部品等）
- 3：工場設備のシステム・FA化、工事・メンテナンス案件の受注強化

1と2については以前から注力商品として取り組んでおりましたが、3については新たな強化分野になりますので、補足してご説明いたします。

システム化や工事の対応は以前からも取り組んでいましたが、こういった案件はまさにお客様の困り事ですし、商社として形のある「製品」だけでなく、エンジニアリングや工事についても、きちんと提案とマネージメントを行い、付加価値をだしたいという考えから、会社全体で取り組みを強化することにいたしました。本紙のp6に取り組みの概要が記載しておりますが、ここに記載してあること以外でも多くの納入実績があります。また長年の当社のノウハウとシステム会社、工事会社との深い関係により様々な対応が可能となっております。皆様の会社でもお付き合いのあるシステム会社、工事会社等があるかと存じますが、何かお困り事がございましたら、お声掛けいただけますでしょうか。

以上が、今期の計画数字と取り組み方針になります。これからの一年間については当社の事業環境は非常に厳しいものと考えておりますが、そういった中でも、人材育成や人への投資、新商品開拓、新規開拓ならびに既存のお客様へのサービス強化を必ず実行してまいりますので、引き続きご支援のほどをよろしくお願い申し上げます。