

2016.01.01 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**



kyoni challenge 2016

皆様、明けましておめでとうございます。
本年が皆様にとって実り多い年になりますよう
心からお祈り申し上げます。
さて、当社の2015年度の決算のご報告と、2016
年度の弊社のチャレンジについてお伝えいたします。

代表取締役社長
井口宗久



15年度(14年10月~15年9月) の決算について

売上高：50億17百万（前期比3.8%減）
営業利益：95百万（8.3%減）
経常利益：1億18百万円（17%減）

中国及びインドネシアなどの東南アジア地域の
景気低迷の影響を大きくうけ、前年比で減収減益
にいたりました。当社はリーマンショックの際に
大きく売上が減少した後は、毎年着実に増収で推
移していましたが、前年度は初めての減収とな
りました。これは、実は海外景気の要因だけでなく、
影響のない分野の売上を伸ばせなかったことも大
きく響いており、大変反省をしております。

16年度の取組み、 チャレンジについて

■計画数字について

売上高：49億
営業利益：8千万

今期計画につきましては前年度よりも売上、利
益ともに縮小する計画値となっております。

皆様にはもっと勢いのある数字をお見せしたい
ところではございますが、アジア景気の低迷がこ
の一年間も継続し回復の見通しがたたないこと、
一部商品について販売が終了すること等があり、
現実的な数字として上記を計画値といたしました。
今年度はリーマンショック以降では最も厳しい一
年になると覚悟しておりますが、事業計画を着実
に進め将来の糧を作る一年に必ずしなければと考
えております。

■チャレンジ、取組み方針について

①新規開拓(新規エリア、新規顧客、新規部署)

当社は伝統的に新規開拓が非常に不得手でしたが、前年度から営業人員も増やし、新規開拓を第一のテーマとして活動しており、今年も当然継続いたします。

前期に新規に口座獲得、休眠復活したお客様の数は30社となりました。今期は開拓を促進、3年以内に開拓したお客様からの売上比率を3%とすることを目標としております。小さな数字に思われるかもしれませんが、新規開拓売上比率3%を毎年達成できれば3年～5年で当社の顧客構造は大きく変革できると信念を持っております。

②ロボット・FA化の推進

ロボット自体は日本のモノづくり産業では既に相当普及しておりますが、ここ数年再び引合いが急激に増えてきております。背景としては確かに円安にはなったけれども更に自動化を進めたい、コストを抑制したいというニーズが再びもちあがっていることです。それからメーカー側でも、高速化、センサーやハンドの高度化などのロボット技術の進歩が著しく、今まではお断りしていたような内容でも対応可能になってきたことで、お客様のニーズとメーカーさんのできることがマッチしてきたからだと考えております。

ロボットは今後さらに人工知能化、人との協同作業、IOTとの連携などこれからの目まぐるしい進歩が予想されます。

当社が得意とする不二越さんのロボットについては、ラインナップが随時拡大しておりますし、同社の富山の展示場が新しくなり、非常に充実したロボットシステム、ソリューションが展示されておりますので、是非皆様をご案内させていただきます。

また、現在9社ほどある提携のシステムインテグレータとの連携強化、拡充を進め、より良いロボットシステムのご提案ができるようにしてまいります。

③自社ノウハウの見える化、商品化による拡販

これは製品販売ではない部分で、お客様がお客様のことに対して当社の長年のノウハウや対応パートナーさんが見える化、商品化して提案していくという試みになります。

例えば、「機械のオーバーホールや、工場設備の工事」、「ツールエンジニアリング」、「加工受託」などを進めていきたいと考えております。

本誌では具体的な例として「ツールエンジニアリングサービス」の概要をP8～9に掲載しておりますが、長年、各地で様々な工具の再研磨、再コーティング等を手掛けており、そのノウハウからお客様でお使いの様々なメーカーの様々な種類の工具の再研磨、追加工を一手に引き受けることができ、その内容や価格が見える化したものになります。

④中国製品の幅広い展開推進

中国製品の販売は、前期は3億6千万と20%伸長させることができました。超硬工具、PCD、cBN工具については全国のお客様や自動車会社本体などに順調にお使いいただき、次に当社が力を入れて伸ばしたいのは工具以外の中国製品です。

工具以外ですと、ロストワックス、板金のパンチング金型、ブッシュの金型などの輸入を手掛けており、精度、価格ともにご満足をいただいております。こういった工具以外の製品群の展開や、あるいはお客様のご要望に応じた中国からの調達を拡大してまいります。

以上が今期の取組方針となっております。本年もお客様や仕入先の皆様のお役に立てるように必死に活動をしてまいりますので、引き続き暖かいご指導とご支援をよろしくお願いいたします。