

2015.01.01 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**



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、増益にいたりました。

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、当社はオンライ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、そのハン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ことではなく、中国製品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したし、また私共もそのようにしたいと考えおりました。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方から、会社全体で取組みを強化することにいたしました。本紙のp6に取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組み方針になります。これから的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ひ申し上げます。

「節源開流」精神を 念頭に2015年を 迎える



株式会社京二 執行役員

兪 簡潔

まもなく中国プロジェクト設立8年目、京二上海創業4年目を迎えた。2014年は、中国からの工業製品を日本で輸入販売して以来、未曾有の激動な一年だと感じている。8年ぶりの円安が進んでおり、輸入メインの会社が悲鳴をあげている中、商品価格を武器にして日本マーケットで勝負するのではなく、中国製品の品質、付加価値、切り替えできない特徴を問われる時代が到来している。京二の自分磨きをして、様々な面で日本の主流商品と競合していく。

2015年は日中両方の社員一丸となり大きな目標達成するために下記のポイントを実行。

1. 中国プロジェクトの サービス進化を期待

日本は先進国の中、女性が総合職に就く率が低いと言われている。男性は営業、女性は内勤という観念が機械工具商社の中ではいまだに強い。工具商社はお客様にきめ細かいサービスを提供しているかどうかが、お客様からの評判の決め手だ。この面では女性が生まれつきの繊細さを発揮できる分野だと考えている。輸入業務のアレンジ、納期管理、お客様への報告連絡など基本業務から見直し、守ることが極めて大事である。平行で製品を勉強し技術的にお客様と対話できるレベルまで

いくと男性営業に負けない立場になる。京二上海の海外部と同じように女性社員の知恵を發揮し他にない調達能力を發揮、お客様サービスという基本精神を貫徹していく。

2. 輸入、輸出の 新商品の開拓

ジムトフ2014では初めてダイヤモンド砥石とCBN工具を展示したところ、お客様からのご依頼やテスト要望が殺到している。現在の超硬標準工具、特殊品の商材に加え、研磨製品と焼入れ鋼材、鋳物高速加工分野にも進出できた。

レジン、メタル、ビトリファイトボンドダイヤモンド砥石は研削業界で広く使用されている。CBN工具は高速、高精度加工で今後大きな発展性のある工具類であり、北京ワールドダイヤモンドのオリジナルCBN製品の品質を日本の大手お客様に認めていただいてから量産販売準備を整える。

日本のオンリーワン製品を中国への輸出販売もスタート。省エネ製品を中国国内での販売を試みる。エアーの節約、電気の節約、業務用LEDライトの販売に手がける。電気代は企業の支出の中の一大部分になり、日本の先進的省エネ製品の役割がまだまだ大きい。環境重視時代の到来によって、中国での大手国営企業から受注できた日系プラント、産業システムメーカーが多い。現地組立、取り付け時の現地調達部品供給のチャンスを獲得することを目指す。

3. ポイントから面まで

お客様サービス、商品群を点から面まで発展していくことを期待できる。工業製品に限らずニーズのある商品に手がけるのも貿易商社としての進歩。なれない分野にノーを言うか、一歩前に出て失敗を恐れず承るかの区別である。私は後者を選ぶ。京二の65年の会社歴史を背景にし、新たな1ページを開くことを期待する。

中国・株洲ダイヤモンド工具 工場視察ツアー報告

千葉営業所 アシスタントマネージャー
古橋 善仁

2014年9月6日（土）から9月9日（火）まで、
御客様含め総勢20名にて中国超硬工具トップメーカーの株洲ダイヤモンド工具工場視察、技術交流会に
参加して参りました。

今回のツアーは、沢山の御客様に参加頂きましたので、
御客様の意見を中心にメーカーの現状を含め報告とさ
せて頂きます。

【1】工場見学

①チップ生産工場

ヨーロッパ製研削盤、プレス盤が多数並んでおり、自
動化レベルが高い工場となります。

②ソリッド・エンドミル工場

輸入工具研削盤、放電加工機が多数あり、こちらも自
動化レベルが高い工場となります。

両工場共に、国内メーカーと比較しても遜色ない量産
工場となります。

【2】技術交流会／質疑応答

①製品合格率

・チップ 95～98%、エンドミル 98～98.5%

②生産量／月生産

・チップ 400万枚、エンドミル 40～45万本

③生産特徴

・材料一貫生産、グループにてタンクステン材料掘削、
コーティング内製が特徴

④エンドミル・GMシリーズ公差

・0～0.040公差品2～3本発生有り、規格変更の
無い生産状況となります。又、品質改善として材料システム
を確立予定となります。

⑤エンドミル破損対策

・親会社より新材料購入予定があります。
又、材料改善を本年のテーマとしております。

⑥難削材加工工具開発

・競合メーカー対抗にて、新商品開発中となります。

⑦ダイヤモンド砥石管理

- ・使用砥石2社、中国・日本製を使用しております。又、標準研磨はドレッシング回数管理をしております。

⑧ポールエンドミル精度管理

- ・ZOLLERにて精度管理をしております。

⑨価格改定

- ・過去8年価格改定はありません。但し経済状況に影響される点が多い内容となります。

⑩新商品紹介

- ・カッター、ねじ切りチップ、鋳物用チップYBD152、エンドミルPMLシリーズ、HMXシリーズ、タップ等を紹介させて頂きました。

【3】今後の展開

①日本市場開拓

- ・現状、ヨーロッパ・北米向けが好調であるが、日本
市場の更なる開拓意向となります。

②売上目標

- ・25億元が5年内の目標となります。

【4】御客様の感想

①指摘事項

- ・在庫保有、品質安定、検査強化・画像測定取込検討、
カタログ日本語版発行等

②評価

- ・コストメリットが有り、工具費削減＝ニーズに合う、
新商品の早期日本販売を御願いしたい意向がありました。

【5】ツアーを振り返って

『中国製＝安いけど、品質が…』というイメージが
まだ強いのですが、日本メーカーに負けない品質と低
価格が魅力です。中国工具メーカーを『食わず嫌い』
だった御客様も多いのですが、現在は多くの御客様に
評価頂き使用頂いております。

まずは、株洲ダイヤモンド工具を知って頂き、使って
頂く事に尽きると思っております。

システム化・工事・加工受託のご案内

工場設備のシステム化、工事やメンテナンス、加工委託は京二にお任せください。信頼と実績のあるシステム会社、工事業者、加工会社とタイアップしてご提供いたします。

【システム化、FA化】

- ・ロボットシステムは不二越とタイアップし、自動化設備までご提案いたします。
- ・加工ライン、組立てラインの自動化はセットメーカーを通じてご提案いたします。



3D プリント

システム

加工、組立、搬送ライン、計測装置などのシステム化

エンジニア請負

機械、装置設計／ラインレイアウト／設備移設／各種改造



ロボット搬送

FA(受託設計、製造)

ロボット搬送／コンベア、ローダー搬送／各種自動化設備／ナットランナー／刻印機／パーツフィーダー



搬送自動化

【工事、メンテナンス】

- ・移設、改造工事などの現場作業は業界実績のある施工業者をご用意いたします。
- ・加工機などのメンテナンス、レトロフィットの対応も可能です。

工事

設備移設工事／制御盤工事／配管工事／油圧ユニット設置工事／ライン改造工事／排水処理工事



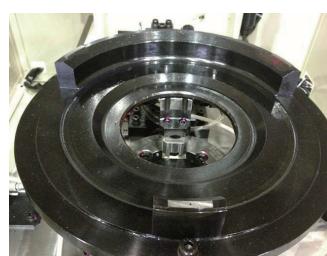
各種工事

メンテナンス

コンプレッサー／減速機モーター／集塵機／油圧ポンプ／パッキン／その他のメンテナンス工事

【加工受託】

- ・設計、製作、施工から各種治具、板金、製缶、3D プリントに至るまで対応いたします。
- ・部品追加工、表面処理（コーティング、メッキ、焼入れ、溶射など）、加工に関するご相談にも応じております。



機械加工

シャフト加工／旋盤＋マシニング加工／ブロック加工
プレート加工／ブロック加工／長尺／深穴加工



MC 改造、レトロフィット

追加工

ギア／ラック／ブーリー／カップリング／キー加工

治具製作

表面処理：メッキ／高周波焼き入れ／溶射

製缶／板金

3D プリント

京ニイチオシの測定機

TRIMOS

スイス・トリモス社製

高性能縦型万能測長機

メストラ/メストラタッチ/ベクトラタッチ/V Plus/TVM

本機を使用すれば高さ、幅はもちろん、

穴ピッチ、内外径、直角度、二次元測定も可能です(*機種による)。

しかも現場で誰でも扱え簡単操作!



この製品のここがスゴイ(メストラタッチ、メストラ、ベクトラ)

- ①この1台で、高さ、段差、溝幅、溝の中心位置、内径、外径、穴の中心位置、穴ピッチ、溝ピッチ、平面度、角度、直角度、深さ、二次元測定等が可能
- ②圧倒的な測定速度 = 穴位置測定等は数秒
- ③測定精度は1~2ミクロン
- ④人による誤差なし = タッチプローブ内臓
- ⑤簡単操作 = 現場で精密測定可能 = 品質管理の理想形
- ⑥業界唯一のラインアップ 300mm ~ 2,000mm の測定範囲

平成27年度 私の抱負

上席執行役員
大坂道明



新年明けましておめでとうございます。昨年、前期売上はリーマンショック後、6期振りに50億台（52億）を達成することができました。2008年リーマンショック時前の63億台と比べるとまだまだですが、これも、ひとえに皆様方のお陰と感謝いたします。又経済的には昨年後半の10月末追加金融緩和実施による、株高・急激な円安の動きによる経済動向等が今年度大変気になる懸念材料です。このような状況下でも、昨年に引き続き売上50億台の基盤造に邁進していくつもりですので、ご支援のほど、宜しくお願ひ申し上げまして、今年度 私の抱負といたします。

2015年 新春の抱負

千葉営業所 所長
寺内 宏



昨年は円安株高に沸きながらも内需低迷とともにバランスの悪い一年でした。今年の消費増税は何とか延びたようですが座り心地の悪さはどうにも変わらないようです。今期当社は第2期中期計画の初年度となります。中期計画への取り組みは前回からあり今回も大変不慣れな作業で困惑しました。しかし中期的展望を具体化の無いままででは道標を持たぬまま彷徨ことになります。目先を追うだけでは何ともバランスを取ることも難しくなるでしょう。まだ従業員への浸透は十分とは言えません。でも目先の迷いを断ち灯火を指すことこそが本来の中期計画です。新たなパートナーと出会うことも信用信頼を得るまでの中長期の行動になると覚悟します。新年を迎える目標を見失うことなくこの一年をさらに来年再来年に繋げる覚悟で取り組んでまいります。

新年のあいさつ

執行役員 社長室長
砂田京子



新年あけましておめでとうございます。
皆さんとともに、迎えることができましたことを心より感謝申し上げます。
さて、今年は未年ということで、年賀はがきも羊がマフラーを巻いている図柄となっています。
ところで、12年前の前回の未年の年賀はがきの図柄を覚えていらっしゃるでしょうか。実は、前回の未年の図柄は、羊がマフラーを編んでいる図柄だったそうです。12年かかってマフラーを編み上げたというストーリーになっているこの話を聞いて、心が和むといいますか、目まぐるしく変化する社会の流れの中で、少しほのぼのとした気持ちになりました。
毎日がせわしく、忙しい中にあっても、ちょっとしたゆとりを持つことが、気持ちの上でとても大事なことで、明日の活力につながるものと思います。
私も、この気持ちを忘れず、今年1年頑張ってまいりますので、昨年に引き続きよろしくお願ひします。

新年のあいさつ

南関東営業所 所長
佐藤真広



あけましておめでとうございます。2015年という節目を皆様はどのようなお気持ちで迎えられたでしょうか。製造業の方々は、既に世界全体の景気、海外需要を視野に入れ方策を考えいらっしゃると思います。アジア諸国はこの10年で目覚しいほど変化しております。この競争に勝つためには相当の苦戦が強いられることでしょう。ある講師の方に「日本の製品は海外に評価されているにも関わらず営業力が弱いため損をしている」という言葉を聞いたことがあります。私どもの「お客様」は国内の製造業です。これまでではお客様のニーズを理解し、製造面で満足されるよう勤めてまいりました。これから営業は「お客様」の「お客様」まで目を向け、皆様の売上にも貢献できる商社を目指していきたいと考えております。南関東(営)は昨年1名、営業マンを増員しました。30代前半の営業が多い中、今年は社員研修を強化して「ものづくりの知識と営業力」を高め、お客様の本質までご満足して戴けるような営業を目指します。

2015年の抱負

北関東営業所 所長

今泉秀美



新年あけましておめでとうございます。皆様方には新たな気持ちで2015年を迎えた事と思います。昨年はアベノミクス効果の結果、円安株高等が進み経済もデフレ社会からの脱却に向けて歩み始めた年になりました。当営業所は営業を1名増員させ機動力を高めながら新人教育を徹底して行ってきました。今年はPRの仕方にも工夫し、得意の物しか売らない、売れない物はPRもしないなどのマンネリ化した考え方から脱却してもっと幅広く提案していきたいと思います。勿論お客様のニーズに合った商品提案は変わりありません。それから、プランを確実に実行しやると決めたことはやり遂げていきたいと思います。まずは行動しお客様と会い対話しながら情報提供していきます。中国製品は工具に偏らず要望に対応ていき、スカイビング工具、機械に取組んで参ります。本年も変わらぬお引き立ての程よろしくお願ひ申し上げます。

新年の抱負

東北営業所 所長

会田宏幸



新年、明けましておめでとうございます。
早いもので、東北営業所を任されてから6年目に
入りました。
振り返ってみると、リーマンショックを経て少し
でも業績を伸ばす事に無我夢中で邁進してきた5
年間だったと思います。
そんな環境下でも、東北営業所は非常に多くの
得意先様・仕入先様に助けられ何とか順調に業
績を回復する事が出来ました。改めて感謝申し上
げます。
本年は、今まで以上に得意先様・仕入先様に、京
二と取引をして良かったと思って頂けますよう所
員一同全力で活動してまいります。
どうぞよろしくお願ひいたします。

2015年の抱負

開発部 社長付マネージャー

藤野大介



新年明けましておめでとうございます。昨年は自然
の力そして怖さを改めて実感した一年となりま
した。また、消費増税の影響で浮き沈みの激しい
一年となってしまいました。その中で、太陽工機様及
び第一測範製作所様へお客様をご案内させて
いただくツアー開催やJIMTOF2014への出展のお
手伝いをさせていただき、手ごたえを感じられる
成果を得たことは皆様のご協力のおかげと感謝
いたしております。本年につきましても、お客様への
サービス向上、競合他社との差別化のため、あ
らゆる形でお客様へのご提案や企画をしていきた
いと思っております。本年も宜しくお願ひ申しあげ
ます。

第20回京二会報告

開発部 マネージャー

藤野大介

12月5日金曜日にハイアットリージェンシー東京におきまして、第20回「京二会」を開催いたしました。当日は寒波が押し寄せる師走のお忙しい中、お客様・仕入先様合わせて38名の御出席をいただきました。今回の京二会は節目の20回ということで、弊社の最主力の取扱いメーカーであります 株式会社不二越 常務取締役工具事業部長の堀功様を講師としてお招きし、ご講演をいただきました。

堀常務様は現在、日本工具工業会の理事長を務められていること、また、TV番組で最強金属に立ち向かうNACHIドリルの開発責任者として壮絶な死闘を繰り広げられたことを記憶されている方も多いと思います。

会は、弊社社長井口宗久より、御挨拶と前期（2013年10月～2014年9月）マネージャーの業績報告と今期（2014年10月～）の会社方針やトピックスなどのご報告をさせていただきました。

その後、記念講演として堀常務様より「工具技術の発展の歴史と最新の工具開発状況」という演題でご講演をいただきました。

まず、不二越の会社概況についてご説明があり、生産品目の中にヘリカルブローチやカーエアコン用複列アンギュラ玉軸受など世界No.1のシェアを誇る商品が多いことに驚かされた方多かったです。

技術開発型企業としてのNACHIの強みとして、材料開発を含んだ基礎技術開発を始め、豊富な設計陣と開発に裏打ちされた製品図面・過去のトラブルをデー

タベース化し図面に反映するなどの製品技術力、形状・素材・皮膜解析を製品開発に応用する解析能力、その圧倒的な生産技術力などの説明を踏まえ、切削加工の本質から、工具の三大要素（材料技術・設計技術・表面処理技術）の重要性をそれぞれの事例・解析結果を含めてお話しいただきましたので、普段販売をさせていただいている私共におきましても目から鱗が落ちる内容でした。

現在の高速切削、ドライ加工を実現したアクアドリルの開発秘話、アクアドリルフラットの採用事例・特徴、Hyper Dualホブの超高速加工、MQL高速ブローチ加工の事例の紹介、新しい市場・分野に向けた挑戦として航空機分野や医療分野への取り組みについてご説明いただき、最後にこれからもアイデアを出し続け、明日売れる商品を生み出していくという言葉にて講演を終えました。

私ども京二もお客様にアイデアを出し続け、新たな商品・新たな売り方のご提供でサービス向上に努め、満足いただける商社であり続けたいと思いました。

その後の懇親会では、多数の皆様にご参加いただき、株式会社第一測範製作所 取締役部長 大平昭則様に乾杯のご挨拶をいただき、ご歓談の後、ホーコス株式会社 取締役営業本部長 寺延豊様に締めのご挨拶をいただき盛況のうちに、第20回の記念となる京二会を閉会させていただきました。



kyoni

開発部 〒102-0073 東京都千代田区九段北4-3-24
南関東営業所 〒252-0303 神奈川県相模原市南区相模大野2-8-2
千葉営業所 〒277-0023 千葉県柏市中央1-9-1
北関東営業所 〒371-0841 群馬県前橋市石倉町4-8-4
東北営業所 〒990-0023 山形県山形市松波1-7-35
京二(上海)機電科技有限公司

〒200051 中国上海市长宁区天山路600弄1号同達創業大厦1107室 TEL.8621-6090-6180 FAX.8621-6090-6190

株式会社京二 本社
〒102-0073 東京都千代田区九段北4-3-24
TEL.03-3264-5151 FAX.03-3264-6965



TEL.03-3264-5155 FAX.03-3261-5027
TEL.042-742-9405 FAX.042-742-9479
TEL.04-7163-8771 FAX.04-7163-8774
TEL.027-252-8911 FAX.027-252-8280
TEL.023-622-8661 FAX.023-622-8662

お客様お問合せ窓口
各種お問合せ、クレーム等は
右記までご連絡下さい

E-mail
support@kyoni.co.jp

URL
www.kyoni.co.jp