

2022.01.01 NEW WAVE

Kyoni Communication Paper

プロフェッショナル購買 & 生産技術パートナー **kyoni**



業績回復へ 新たな取り組み コロナ禍を打開

代表取締役社長
井口宗久



約2年間猛威を振るったコロナウイルスも日本ではようやく落ち着きつつありますが、2022年が皆様にとって素晴らしい年となるようにお祈り申し上げます。

コロナについてはオミクロン株のような変異種も出てきていますので、まだ油断はできませんが、苦しいコロナ禍から当社もようやく回復しつつある状況です。

前期の決算で、非常に苦しい環境下でも赤字を出さずに済んだことは、ひとえに関係の皆様のご支援のおかげです。そして、社内ではリーマンショック後の約10年で新しい取り組みを推し進めたことがこの危機を救ったと考えています。

弊社の売上はコロナ禍によって設備商品の販売は3

分の1まで下がり、従来の主力商品販売も非常に大きな影響を受け、一時期はリーマンショックよりも悪い数字が続いた期間もありました。これらの主力商材群もこの半年で随分回復しつつありますが、「会長の井口と役員の巣が切り開いた中国工具」、「ロボット推進室を中心としたロボット販売の強化」、「3年前は影も形もなかった名阪営業所」、「部門存続の危機からリバイバルを図った水処理機器」などがコロナ禍でも大きく数字が落ち込まず、何とか会社として最低限の収益を確保することができました。新しい取り組みをする際には当然様々なご心配の声もあったうえ、短期的には費用もかさみましたが、やはり「やっていて良かったな」と今はしみじみと感じています。

NewWave 1月号 index

- P01近況報告
- P03中国経済の動向、京二上海の取り組み
- P04中国工具 測定器導入による品質強化へ
- P05中国調達.comの開設
- P06バリ取り自動化のご紹介
- P07不二越製品紹介

- P08受託造形サービスのご紹介 &
ロボデックス出展告知
- P09ミツトヨ東日本限定キャンペーン &
ミツトヨ研修で提案力UP!
- P10部門長の新春抱負
- P12新人紹介

2021年9月期決算 増収増益

・売上:43億6500万円 前年比104%

・営業利益:6800万円 前年比120%

・経常利益:1億1000万円 前年比108%

コロナ前に比べれば、売上も利益もまだ及びませんが、2022年は業績をコロナ前に近づけ、かつ、新規の取り組みも引き続き進めていきたいと考えております。

2022年度の取り組み

2022年度の計画は売上48億、営業利益9千万、経常利益1.3億と設定しました。専門力のある油圧機器、ロボット、中国製品、水処理及び環境機器の拡販を大きなテーマとして活動をしていきますが、その中でも特に力を入れている事項をご紹介します。

・無料！出張ロボットスクール

本誌にも以前にお知らせましたが、弊社ロボット推進室と提携Sierによる「無料！出張ロボットスクール」が本格的に展開を始めています。従来、社員教育としてのロボットスクールはロボットメーカーか大手Sierの拠点へ赴き、有償という形でしたが、「当社のロボットスクールは実機をお客様の会社へ持ち込み、無料」で行っています。これからロボット導入をご検討されるお客様や、既に導入済みでも社員へのロボット教育を進めたいお客様から、大変、好評を頂いていますので、是非お声がけ下さい。



・専門サイト「中国調達.com」のオープン

本号のP.5に紹介がありますが、弊社取り扱いの中中国製品の専門webサイト「中国調達.com」がオープンしました。約15年前から中国製品の取り扱いを開始しましたが、海外製品ということもあり製品シリーズや事例などがわかりづらいという声をよく頂いていました。また、多くの工具メーカーに加え、治具や鋳造部品、電極など様々な製品群を取り扱っていて、どんどん新メーカーも増えていますが、十分に紹介しきれていなのが現状でした。

そのような課題に対して「中国調達.com」では多彩な商品ラインナップや事例をふんだんに紹介していますので、是非ご覧下さい。



人事トピックス

下記2名が部長職へ昇進いたしました。弊社の重点事項を担って参りますので、お引き立てのほどよろしくお願い申し上げます。

市川忠能

要素部品担当 部長 兼 千葉所長

市川は基幹営業所である千葉営業所にて要素部品の拡販に長年精力的に取り組んでいます。バランス力と粘り強さを持って、当社の基幹商品である不二越製品の拡販と部品販売の責任者を務めて参ります。

佐藤真広

中・西日本開拓担当 部長 兼 名阪所長

佐藤は南関東営業所長を務めた後に、名阪営業所の設立を担い、基盤強化を初代所長として取り組んでいます。持ち前の営業力とガッツをもって中・西日本地域の直需開拓の責任者を務めて参ります。

中国経済の動向 2022年 京二上海の取り組み

コロナ時代におけるお客様目線での
購買代行の実現にむけて

2021年の中国経済は緩やかな景気回復の一方で激動の1年となった。特に商社にとっては複数の外部からの危機に直面し、非常に厳しい1年だったと言える。

危機1 物流コストの高騰による利益圧迫と

価格競争力の低下

コロナ以来、各国の航空会社の減便と中国国内での集中的な製造による輸出の急激な増加の影響で、航空便の料金が約30%、船便の料金が約50%も上昇している。付加価値の低い大量生産の製品にとって、大打撃と言え、お客様との価格交渉による利益維持が急務となっている。さらに、**大量生産の製品から高い品質の技術開発型の製品への商品展開**によって、**利益を獲得することが生きる道の一つとなる。**

危機2 原材料の価格上昇

鉄鋼、アルミ、銅の価格がみるみる上昇し、勢いが止まらない。2020年に約20%上昇したにもかかわらず、2021年はさらに約30%も上昇している。鋳造業界、自動車、建築業界は値上げせざるを得ない状況だ。主な原因是金融緩和政策による資源への投資の増加、原材料の関税の引き上げと製造業の好況による需要の増加で、京二の工具と部品ビジネスも影響を受けている。**一部メーカーの努力と自社のコストダウン**で原価を維持しているが、材料の割合の大きい鉄鋼部品は値上げを最小限に抑えることが精いっぱいだ。

危機3 電力価格の上昇で企業コスト増加

2021年10月以降、工業団地の電力価格が上昇している。場所によっては1.5倍も上昇した。価格の上

中国プロジェクト
執行役員
俞 簡潔
ゆ しん けつ



昇で鉱山は石炭の在庫を増加させたが、発電所へ卸さない傾向がある。中国政府が調整に乗り出しているが、価格上昇は避けられない流れだ。

2022年の京二上海の取り組み

これらの危機の中で2022年を迎える。京二上海の7名の社員と共に工具、精密治具、加工部品の3つの分野を柱としてお客様に最適な価格と納期で製品を提供していく。日本での緊急事態宣言によって一時的に中国からの輸出が落ち込んでいたが、コロナ終息に向けて、各業界のお客様の生産回復による受注の増加に繋げたい。**新規に精密部品加工メーカーと連携することによって、従来、難しかった加工の量産化も行っていきたい。**

日本の製造業では、海外からの製造部品を新規に採用してもらうことは大変難しい。しかし、付加価値の高いビジネス分野として大いに力を入れ、**お客様の代わりに生産管理、出荷する際の管理などを完備し、実力のあるメーカーと連携の上、日本のお客様に品質の高い中国製の部品を提供していきたい。**以前のように簡単に日中両国を往復できない中、お客様のコスト、品質、納期、アフターサービスといった様々な面で日本の既存と新規のお客様を支えることが2022年の目標となる。



上海市住宅街でのコロナ対策の様子
自宅待機者へのPCR検査を実施している

中国工具の品質強化へ 高精度の画像寸法測定器を導入

厳しい精度の注文に万全の検査体制

中国現地でも厳格に品質管理をしてから出荷され、「高品質でコスト削減につながる」として好評を頂いている中国工具。今では、国内の大手自動車メーカーや自動車部品メーカーなど多くのお客様にも採用され、例えばPCD溝バイトの刃幅公差が(-0.002~-0.006)といった**厳しい精度の注文にもお応えできるようになりました。**

さらに、お客様に安心して使ってもらい、万全の検査体制を整えるため、京二では高精度の画像寸法測定器を新たに導入しました。



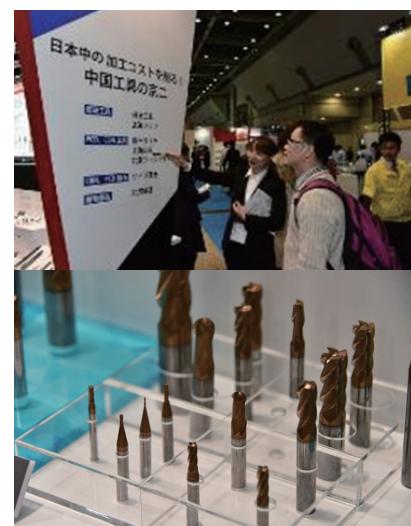
“高精度” “速い” “簡単設定”

導入したキーエンスのLM1100は、高速・高精度で検査できるのが特徴です。数秒で測定し、同じ対象物であれば最大100個まで一度に検査することができます。従来比3倍の超高精細2000万画素CMOSセンサ搭載により更なる高精度を実現しています。温度センサーによる温度補正機能で周囲環境を気にせず正確な寸法を測定できるうえ、**誰が検査をしてもばらつきがない**ように、簡単に測定できるようになっています。

“更なる上を目指す高品質の中国工具”で付加価値

京二が厳選した中国調達製品は、メーカーによる厳しい検査の上で出荷していますが、今回の導入により、「国内でさらに厳格な検査を」という要望にもお応えできる体制が整いました。すでに、お客様からは、「今まで以上に安心して使用できるので嬉しい」というありがたい声も頂いています。

検査は有料ですが、担当の検査員が責任をもって出荷前の検査を行います。中国工具のパイオニアとして、株洲工具・北京ワールドダイヤ・鄭州ダイヤなど今では広く認知されているメーカーをいち早くご紹介して参りました。競合ひしめく中で、私たちが目指すのは「更なる上を目指す高品質」の中国工具です。これまで以上の**付加価値**のついた商品を提供することで差別化を図り、満足度を高めることを約束します。



京二の新サイト “中国工具・中国調達.com”開設

URL

<http://ch-prcure-kyoni.com/>

2022年1月より京二の中国製品専門サイト「中国工具・中国調達.com」を開設します。既に京二の中国調達をご利用いただいているお客様により広く深く製品を知って頂くため、またグローバル調達を検討中の新規お客様のお役に立てるようなサイトを目指しております。制作にあたって心掛けたこと、サイトの特徴についてご紹介します。



製品ページ

切削工具、砥石、治具部品、ツーリングなどの目的の製品が探しやすいよう分類しました。分類ごとに階層化されていて今後、掲載製品が増えるほど効果的となります。また、webページ全体を通じて縦長のロングスクロール画面を採用しているのでページ読み込みの時間少なくストレスフリーです。

メーカー紹介ページ

取り扱いメーカーの特徴についてのページを設けました。現地の製造現場の事情と品質に詳しい専門家集団の中国プロジェクトメンバーが長年培ってきた目利き力で厳選したメーカーが掲載されています。



カタログ

書庫のようなページを設置してカタログを探せます。各メーカーのものに加えてテスト結果やお客様のコメントが掲載された独自制作の事例集も掲載されています。今後、さらに増やしていく予定です。

掲載情報の更新

誰でも簡単に編集できる設計にして、中国国内の生産現場の最新の情報をキャッチすると、京二の社員がすぐに発信します。

新規の取扱メーカーを採用した時や製品を開発した時に、いち早く情報を届けます。

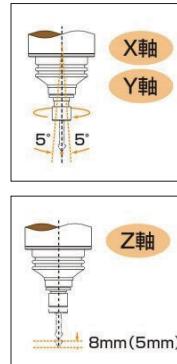
ご紹介

FINE TECHNO**バリ取り自動化**

愛知県豊田市の「バリ取り自動化」に特化したシステムインテグレーター、ファインテクノをご紹介します。

これまでロボット化を進めるなかで一番難しいとされた、1ワーク中に存在するパーティングライン、厚肉部、湯口や堰などの同一加工を、独自のアタッチメントを開発することで、ワーク材質に合わせて自在にフロート力を調整できるため多彩な自動化が可能になりました。

ファインテクノでは、バリ取りホルダーやツールの開発・設計・製作・販売を軸にバリ取りの自動化に特化した事業を展開しています。迅速で質の高い熟練工レベルのバリ取り自動化技術でサイクルタイムを大幅短縮・コストも大幅に低減します。



自社開発のエアフロート式 バリ取りアタッチメント

X軸Y軸方向の未測定部分を吸収

エアフロート部(モータスピンドル取付部)が軸心から最大5°偏角し(傾き)、偏角した状態でラジアル方向に360°自在に可動します(マルチフロート機構)。

Z軸方向の未測定部分を吸収

エアフロート部が軸心(アキシャル)方向に8mm縮みます(アキシャルフロート機構)。(AF20は5mm)

ファインテクノ独自のバリ取り理論

“バリ取り熟練工の技をバリ取りロボットセルに置き換える”をコンセプトにオリジナルのバリ取り理論に則り、バリ取りの自動化を行っています。

バリ取りトライサービス

お客様のワークをバリ取り可能か確認して動画と報告書をご回答します。簡易的なトライは無償で対応いたしますが、有償トライではサイクルタイム、最適な条件をご提案可能です。



バリ取りロボット標準セル「FDM-001」の販売開始

これまでお客様のワークに合わせた専用設計で対応していましたが、**小型セルの標準化**を実現しました。本機は6軸ロボット、アタッチメント、ターンテーブル、ライトカーテン、安全カバーを標準装備しており、**設計コストを大幅に削減**しています。オプションで2連式ATCマガジン、回転式治具テーブル(ロボット付加軸制御増設)も対応可能となっております。

WEB動画
配信中



<https://www.fine-techno.co.jp/finetchno/>

多彩なソリューションでものづくりの世界の発展に貢献



不二越 新製品

省エネに貢献

ウェット型ソレノイドバルブ SA/SSシリーズ G01-40デザイン



- 従来仕様の35MPa 100ℓ/min
高圧・大流量はそのまま
- 26.4W→19.8W
コイルの消費電力低減(従来比25%down)
- コイル表面温度を**約30°C**低減
- 配線のワンタッチ接続にM12-4本コネクタを
オプション追加
- 海外安全規格認証に対応 : CE、UL、CUL



多目的スマートコンパクト ロボット MZ12H

- 手首・本体ともに**フルカバー化**
- IP67相当、**防錆対応を標準装備**、さまざまな用途で使用可能
- 軽量化・高剛性化により、**高速・高精度な動作**を実現。
生産性向上に貢献
- 中空手首を通したハンド配線引き回しで、**干渉を回避**
- ハンド配線の**信頼性向上**
- **作業領域拡大**で、余裕を持った適用検討が可能
- パワフルな手首トルクで**大型ワーク・ハンドに対応**
- 各種アプリケーションで**必要な配線・配管を標準装備**
- ロボット本体外側は**配線不要、狭小なスペースでも活躍**



長寿命 高性能 多用途 アクアREVOドリル

もっと加工に革命(Revolution)をという思いから、材料、形状、コーティングをすべて一新し、スタンダード、セミロングを発売したアクアREVOドリル。

シリーズ第2弾として大流量で冷却性を高めたアクアREVOドリルオイルホール(3D、5D、8D)を、第3弾では自動車・電機電子分野をはじめとするお客様の困りごとを解決するため、小径サイズのアクアREVOドリルマイクロを新たに発売。長寿命かつ加工時間を大幅に短縮する高能率、生材から難削材までの加工が可能な**多用途**を実現し、穴あけ加工に求められる全ての機能が飛躍的に向上。



材料

- 硬さと韌性を両立した新超硬材料

形状

- 直線刃形の採用により、切削時の応力を分散
幅広い被削材で切りくず形状安定

コーティング

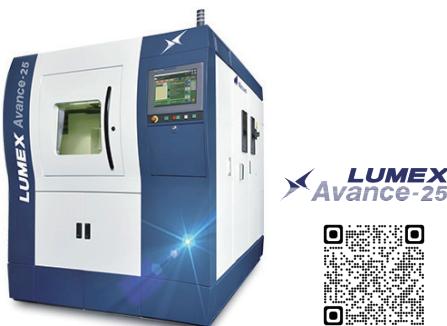
- 膜硬度と耐強酸化性に優れたナノ積層膜
超平滑化処理で**摩擦係数を低減**



ご案内



2002年、マツウラが世界に先駆け開発した
“ハイブリッド金属3Dプリンタ”
レーザ焼結技術と高精度切削加工技術、
その高度な融合が、これまでにない、
“モノづくり”的新たな地平を拓きます。
マツウラでは独自で培ったノウハウで
お客様のモノづくりをお手伝いします。



LUMEX Avance-25



受託造形サービス



加工依頼はもちろん、材料や加工詳細など、ご不明な点はお気軽に 京二営業担当へ

第6回 口ボデックス
ロボット開発・活用展

2022年
1月19日(水)~21日(金)
@東京ビックサイト

当社は
東展示棟
7ホールに
展示



自動化・省人化を実現したい



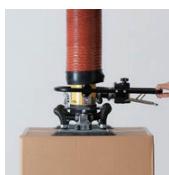
実機・デモを見ながら比較検討したい



ロボット導入のトレンドが知りたい



専門チーム厳選 京二ブースでロボットを体験できます。



Amundsen

省力装置イージーリフト

重量搬送の作業環境を改善



FINE TECHNO

小型バリ取りセル

熟練工のバリ取りレベルを
自動化で実現



NACHI

MZ12

好評の最新12kg
可搬ロボット

お申し込みは
こちら



**期間
限定**

**ミツトヨ製CNC三次元測定機
CRYSTA-Apex V7106**
東日本地区限定キャンペーン

Mitutoyo

CRYSTA-Apex V7106 キャンペーンセット

測定範囲	X軸700mm,Y軸1000mm,Z軸600mm
データ処理PC	Win10 64bit仕様
測定プログラム	MCOSMOS-1 CNC V5.0
プローブ	MH20 もしくはMH20i
マスター・ポール	φ20標準仕様
運賃据え付け調整	
システム講習	

MH20
マニュアルプローブヘッド付き
タッチトリガープローブ**特別価格****695万円~**

※MH20仕様の場合

※注意事項

- ・期間: 2022年6月30日受注分迄
- ・対象地域: 東北、関東甲信越、静岡(大井川以東)
- ・オプション設定・特殊交通事情の場合、別途お見積りとさせて頂きます。

詳細は弊社担当までお問い合わせください。

ミツトヨ研修で提案力UP!要素部品担当部長 兼 千葉営業所所長
市川忠能

計測機器のトップメーカーであるミツトヨは営業スキルアップを目的としてビジネススクールを定期的に開催しています。営業経験や職責に応じて「セールス・ベーシックコース」、「セールス・アドバンスコース」、「変革リーダーコース」から選択可能です。

昨年、千葉営業所では若手2名がベーシックコース、中堅1名がアドバンスコース、私が変革リーダーコースを受講しました。私が受講した変革リーダーコースは引合型営業から提案型営業が実践できるようにと座学だけでなく、ロールプレイングを含んだ内容となっています。ロールプレイングは同業種の方々とグループで行いましたが、年代・地域もバラバラなので案件の進め方等で色々な考え方があるのだと知り、刺激をもらう事が出来たと感じています。自分自身の活動を振り返るとまだ引合型営業が多いと感じており、今回の研修を生かしていかにお客様の潜在ニーズを喚起して、マッチする商品を提案するスタイルの営業を展開できるよう努力したいと思います。

今年も所のメンバーに更にコースを受講してもらい所全体としてレベルアップ出来ればと考えています。



2022年 部門長の新春抱負



激動の環境変化に柔軟対応へ

要素部品担当 部長 兼
千葉営業所 所長

市川忠能

昨年を振り返り手帳の整理をしていると、昨年の今頃は年明け早々に緊急事態宣言が発令され、行動予定も埋まっておらず打合せがあつてもwebという状況で、先行きに不安があったのを思い出しました。そのような状況の中でも徐々にコロナの影響とは別にお客様の状況も好転し、何とかこの1年間を乗り切ることが出来ました。この場を借りて全てのお取引様に感謝申し上げます。

新年を迎え、コロナに関してはまだまだ予断を許さない状況が続きますが、私たちを取り巻く環境は変化しています。対面から非対面だったり、webの利用だったり等、その変化に乗り遅れることなく柔軟に対応して活動していくたいと思います。そして**私達と同様にお客様の環境も変化しています。その変化を感じ取りお客様の期待に応えられるよう取組んで参ります。**また、昨年10月より全社における部品拡販担当を拝命しましたので微力ながら尽力したいと思います。



製造コスト上昇も安定供給へ努力

中国プロジェクト室長
丸山純一

2021年9月期決算で当部門は〈売上〉前年比107%／計画比97%、〈粗利〉前期比102%／計画比87%の結果となりました。コロナによる経済の低迷の中、一定の数字を確保できたことはお客様のおかげであり、心より感謝申し上げます。しかしながら実績から分かる通り利益率が前年より低下して喫緊の課題となっております。これには2つの大きな要因があります。1つは製品の値上がりです。原材料の高騰、生産国での賃金・物価の上昇、最近ではエネルギー価格の高騰などによる製造コストの上昇が原因です。2つ目は円安による輸入価格の上昇で過去一年間に円元レートが10%以上円安に振れています。このような状況ですが、出来る限りお客様へご負担をかけないよう価格は据え置いて参りました。これらを踏まえ、**本年はデジタルツールを用いた営業活動、在庫の削減、内勤業務の改善により効率化とコスト削減に努め、収益性を高めることを目標**としたいと考えます。中国調達の製品をお客様へ末永く安定供給するために社内外での改善に努力して参ります。



生の声を大切に新技術へ全力

中・西日本開拓担当 部長 兼
名阪営業所 所長

佐藤真広

お陰様で名阪営業所を立ち上げてから三年が経過いたしました。少しずつではありますが、新しい顧客も増えて様々なご相談を頂けるようになりました。特に昨年はFA、DXなど自動化、電子化に伴う画像処理関係の案件が多くなったと思います。コロナ禍で生活、働き方が大きく変わり、企業も合理化を進める上でインターネット、画像処理、AIの活用が加速していくと実感してきました。情報化が進む中、**商社として差別化を図るには、最適な製品を見つけて提案できる「経験と知識」**だと感じております。知識の共用化はAIや電子化を活用することになると思いますが、経験については人員の育成でしか出来ない部分です。WEB打合せが主流となった昨今、「営業」には、お客様の生の声から、より良い提案をする技量を育てるためにも新しい技術に率先して取り組み、営業活動によって経験を重ねるよう、努めて参ります。景気は緩やかに回復基調ですが、石油や原料の高騰、慢性的な電気部品の供給不足と製造業には厳しい時期が続く一年だと思います。今年は「お客様の購買代行」という形で、皆様の合理化、供給、コストに貢献したく存じます。



自動化対応はお任せ!

北関東営業所 所長
今泉秀美



新型コロナウィルス感染拡大、部品納期の長期化、原油高、物価上りなど古今未有とも言える1年でした。昨今、このネガティブな波の周期が早くなっていると感じています。また、各国でEV化が進み自動車産業に迫る変革の波が押し寄せています。近来、EVカーもスマホ同様に当たり前のように使用されることと思います。これらの波の影響で問題や課題が山積しているのに加えて、人手不足が深刻な問題です。対応として**自動化をお薦めします**。特に不二越製ロボット。また電力改善として省エネ油圧ユニット。工具として高能率・長寿命化を活かしたアクアREVOドリル。他に中国製CBNチップへのシフトに力を入れます。**ボットシステム、省エネ化、効率の良い工具、中国製品など安価で品質向上面で納得できる製品を**ご提案させていただきます。お取引様と共にこの荒波を乗り越えるため精一杯努力してまいります。

専門部隊の総合力でニーズに対応

産業装置室 室長
齋藤英二



産業装置室では、公共下水道関連施設や民間工場の排水処理設備等で使用されている水処理機器ポンプ・ブロワ・スクリーン等を販売しております。

弊社の特徴としましては、長年にわたり多数のメーカーとお取引を続けさせていただいてきたおかげで、あらゆる機器の引合に対して一括で見積・販売をすることが可能となっております。

また、機器の販売だけではなく新規で購入された機器の設置・故障している機器の現地修理や現地で修理困難な機器についてはメーカー工場・協力業者工場へ持ち帰っての修理、モデルチェンジによって大きさや取り合いが変わったことで設置が困難な場合や老朽化による配管や制御盤更新の際に発生する配管工事・電気工事につきましても協力業者との協業により一括でお引き受けすることが可能となっております。

先日長かったコロナウイルスによる緊急事態宣言も解除され徐々に通常営業に戻ってまいりましたが、メーカー各社が生産を抑えていたことによる製品・部材の供給不足が一部発生しており年度末の工期への心配が大きくなっています。弊社としましては、各仕入先と連携し遅れが無い様対応してまいります。

今後もメーカー・協力業者の力を借りながら、新たな情報提供や提案を実施してお客様のニーズに応えていきます。

出張ロボスクール刷新

ロボット推進室 室長代理
藤野大介



ロボット推進室ではロボットに限らず省力化、作業改善の提案をしています。昨年はコロナの影響もあり、お客様への訪問が制限され、webを中心とした情報発信の足掛かりとした1年でした。本年は出張ロボットスクールの内容を刷新し、注力していくたいと思っています。現場改善の事例やロボット導入のメリット・デメリットをメインにお客様にとってわかりやすいスクールにしていきます。メーカーのロボットスクールとは全く違う内容になっていますので、導入を検討されているお客様、ロボットに興味を持たれているお客様はぜひご検討ください。

1月19日から開催されるロボデックス展でも実際にロボットを操作し、スクールの体験をしていただくこともあります。ご来場をお待ちしています。

トータル提案の営業力へ

東北営業所 所長
会田宏幸



新型コロナウイルスの影響による2度目の緊急事態宣言で始まった2021年。年始のご挨拶もままならぬままスタートした1年でした。

一昨年同様、面談が叶わないお客様、お取引先様も数多くWebツールを利用したオンラインミーティングが主流となり、最初は戸惑いながらも回数を重ねるうちに非常に便利に感じたのは皆様も同じ事と思います。

私達を取り巻く環境が目まぐるしく変化する時代に於いて、自動化やAI,IoTの技術はますます重要となり、機械工具商社にとっても単に商品のPRだけでなくトータルで提案できる営業力を鍛えていく事がますます重要な要素となるものと実感しております。

デジタル化に対応する一方で、リアルな対面によるコミュニケーション力も磨きながら、お客様、お取引先様とより良い関係を構築し、お役にたてる商社として活動して参りたいと思っています。

部品専門チーム 活動が活発化

南関東営業所 所長
熊谷康之



まだコロナの猛威が収まらない中で78期を終えました。前期は設備や工事、切削工具、部品などを幅広くご注文をいただけたお蔭でほぼ目標を達成することが出来ました。

79期は、代理店を務める不二越殿の商品拡販、設備自動化の提案、IoTシステムの導入、中国工具のPRに加え、**前期に立ち上げました部品専門チームの活動を活発化します**。専門チームは、現在は油圧試験装置の移設工事や改造のお引合いもいただけるようになりました。油圧、軸受技術を中心に、組付部品、加工部品の改善提案、新商品開発も引き続き活動していきます。

コロナ禍で営業マンが直接会うことが難しくなった代わりにWeb打合せが当たり前になりました。空いた時間に打合せがやり易く、大人数で同時に打合せが可能というメリットもありお客様が希望される場合も多く営業スタイルも様変わりしました。**可能であれば、なるべくお会いして、お客様の細かいニーズを探るために深くコミュニケーションがとれる打合せをしたい**と思っていますが、どのような形でも構いませんので、まずはお気軽にご相談いただけましたら幸いです。