

第350号

2018年(平成30年)7月20日
毎月1回20日発行《禁無断転載》

OAライフ

発行所 ㈱OAライフ
〒113-0001 東京都文京区白山1-6-5-105
電話(03)5805-6751(代) FAX(03)5805-6752
発行人 久保哲夫
年間購読料 8,000円(税別、送料込み)
郵便振替口座 00190-8-56986
取引銀行 三菱UFJ銀行春日町支店
みずほ銀行根津支店



ktk はリサイクルトナーでコスト削減支援

業績がV字回復 実働2時間増加 土岐社長戦略語る



土岐社長

トナーカートリッジリサイクルを手掛けるケイティケイ(ktk、名古屋市中東区、土岐勝司社長)の業績が急回復している。カートリッジリサイクル市場は、ゆるやかな縮小傾

向が続いている中で、同社が上場以来初の営業赤字を計上した2015年にスカウトされて代表取締役社長に就任した土岐社長は、翌年の決算で早くも黒字回復し、さらに今年度第2四半期(今年2月)には営業利益・経常利益・四半期純利益で、上場来最高益を計上した。

このような業績のV字回復を実現し、市況の良くなの中で業績を伸ばす同社の工場改革で、製造原価を下げて品質アップに取り組んだ。工場のラインを見直し、品質向上に努めた結

果、トラブルが減少して、顧客満足度の向上とコスト削減が図れたと、土岐社長。2016年8月には、同社のリサイクル主力工場である連結子会社の(株)アイオーテクノを吸収合併した。土岐社長は、次いで営業改革に取組み「それまでアナログ営業だったのを、モバイル武装した。全営業社員に最新型のタブレット型PCやスマートフォンを貸与しただけでなく、社用車を1人1台専用で使えるようにした。駐車場も、それぞれの自宅近くに月極め駐車場を契約して、営業全員がお客様の所へ直行直帰で

果、トラブルが減少して、顧客満足度の向上とコスト削減が図れたと、土岐社長。2016年8月には、同社のリサイクル主力工場である連結子会社の(株)アイオーテクノを吸収合併した。土岐社長は、次いで営業改革に取組み「それまでアナログ営業だったのを、モバイル武装した。全営業社員に最新型のタブレット型PCやスマートフォンを貸与しただけでなく、社用車を1人1台専用で使えるようにした。駐車場も、それぞれの自宅近くに月極め駐車場を契約して、営業全員がお客様の所へ直行直帰で

きるようになった。さらに各車にはモバイルプリンターを装備して、車で営業活動を完結できるようにした。これにより、営業実働時間が1日当たり2時間増加し、残業は月平均40時間から20時間へと半減した。営業社員は7人で増えていないが、営業時間が増加したこと、業績が向上したと語る。

次の目標について土岐社長は「第1に『本業強化』。リサイクルトナーインクノリボンのメーカーとして、また伸ばせる。これらのリサイクル市場は、純正品を合んだ消耗品市場で25%に過ぎない。さらに、リサイ

クル市場の中でもシェアを高めることができる。当社は、この業界では唯一の上場会社であり、プラットフォーム会社などでリサイクルへの関心が高まっている。今後、リサイクル品の利用は増えると予測しており、ktkの品は、粗悪であったり違法なモノが含まれる中国品とは違うということをアピールしていく」

「第2に、業績をさらに伸ばすために『新規事業』も検討している。グループ企業の青雲クラウンとのシナジーも、もっと増やしたい」と語っている。

「第2に、業績をさらに伸ばすために『新規事業』も検討している。グループ企業の青雲クラウンとのシナジーも、もっと増やしたい」と語っている。

総務・人事・経理ワールド2018

リサイクルトナーカートリッジ業界の上場企業であるケイティケイ(ktk)は、リサイクル品「リパクトナー」の活用で60%のコストダウンが図れることをアピールしていた。同社は、①自社工場直送による直販価格、②全国19拠点の営業力、③業界トップレベ

このような実績を持つ要因として、同社では、プリンターの新製品に対するリサイクル対応が早い、品質の不具合率がきわめて低い、さらにお客様のカートリッジを預かって適時配送する物流センターの存在などを挙げている。

(7面下段)

(5面左上)