

日刊工業新聞(7/9版)に弊社の記事が掲載されました

中国製工具を開拓

機械工具商社の京二(東京都千代田区)は中国製切削工具のパイオニア的存在。顧客のコスト削減要請に対応するため、2005年に中国工具の輸入販売を開始した。11年9月には上海市に現地法人を開設。日系の顧客に工具の現地調達

を提案するとともに、新たな中国商材の開拓に取り組んでいる。特殊工具のプライベートブランド(PB)展開も始めるなど、中国工具の先駆者として他社の一歩先を行く付加価値を提供し続けている。(齊藤陽一)

地産地消

進む現地調達

京二



切削工具以外の中国製品も拡充(INS IZE製のノギス)

中国最大手の超硬工具メーカーである株洲ダイヤモンド切削工具や、多結晶ダイヤモンド(PCD)工具・立方晶窒化ホウ素(CBN)工具専門メーカーの鄭州市ダイヤモンド精密製造など、低価格で品質の良い中国工具を取りそろえる。事業開始当初は「中国製品は安からう、悪からう」と

現法設立 日系企業に現調提案

11年に開設した上海現地法人は、中国に進出した日系の顧客に中国工具を供給するに苦勞したが、品質や精度の向上とともに普及のスピードも加速していった。11年に開設した上海現地法人は、中国に進出した日系の顧客に中国工具を供給するに苦勞したが、品質や精度の向上とともに普及のスピードも加速していった。11年に開設した上海現地法人は、中国に進出した日系の顧客に中国工具を供給するに苦勞したが、品質や精度の向上とともに普及のスピードも加速していった。

PBも展開 低価格で品質良く

切削工具以外の商材も積極的に開拓。「現地に拠点があき、優良メーカーとの取引実現につながっている」と井口宗久社長は説明する。中国工具事業は今年で10年目の節目を迎えた。最近 は競合の機械工具商社が中国や韓国、台湾など、アジア製の低価格工具の輸入ビジネスを手がけるケースも増えてきた。「中国工具の京二」として新たな差別化策が求められる中、13年9月に開始したのが特殊切削工具のPB展開だ。中国の中堅メーカーからドリルやエンドミル、リーマなどの特殊工具のOEM(相手先ブランド)供給を受け、京二の名前で販売する。1948年創業の歴史に裏打ちされた信頼と実績のある京二のPB商品とすることで、中国メーカーの知名度の低さをカバーし、顧客が商品を選びやすくするのが狙い。PB商品の製造責任は京二が持つ。京二が扱っていない空白領域を埋める補充商材として位置づけられている。

現場を監査し、品質の維持や向上を図る。上海現地法人を通じて、顧客の要望に応じた設計変更などにも柔軟に対応していく。他社との差別化に向けて始めたPB展開だが、決して中国工具事業の軸足をPB商品に移すわけではない。PB商品は主力メーカーが扱っていない空白領域を埋める補充商材として位置づけられている。

11年の上海現地法人設立で中国事業がさらに加速(設立記念式典).....置付けている。「今後も事業の主力は、株洲ダイヤモンドや鄭州市ダイヤモンドなど主力メーカーの標準品販売であることは変わりない」と井口社長は強調する。



PB展開以外では、中国製PCD工具やCBN工具の再研磨サービスを準備中。コスト削減要請が年々厳しくなる中、新品のPCD工具やCBN工具を購入する際の条件として、再研磨の可否を重視する顧客が増えてきたことに対応する。

切削工具に比べて販売実績の少ない砥石では、自動車関連メーカーの工具再研磨などの用途開拓を進める方針。顧客のコスト削減に向けた提案を強化し、取引拡大につなげる。