

中国工具の国際化に向けて ——北米、メキシコ訪問記



中国プロジェクト
執行役員 **新 潔**



メキシコシティの景観

今まで日本国内で中国工具の販売しか考えがなかったが、海外の大手商社と連携し、日系お客様の海外工場へのアプローチを開始した。京二の上海法人が数社主力メーカーの製品を集め、輸出作業、お客様対応している。2017年に2回アメリカ、メキシコの日系お客様工場へ訪問し、引き合いとテスト品注文までいただいている。

アメリカの日系工場ではローカルスタッフがほとんど、仕事もアメリカ流。中国製品の良さと今までの日本での実績を説明したら見積依頼をすぐ頂いた。「コストメリットがあればテストしましょう」との返事で自分の経験では異例の速さだった。しかもテスト本数にも関わらず通常の使用本数で正式注文を頂き、テストせず数千ドルの注文をいきなりして大丈夫？ と余計に心配している私とメーカーの担当者宛に、確実にこの数量でテストするとはっきり言われた。お客様の信頼を裏切らないように納期管理、品質管理を万全な製品を供給、お客様のコスト

ダウンを実現するこ



上海京二法人入居ビル



とは我々の最大な誠意表現だ。

メキシコは広大な土地と安価な人件費を武器に、日本やアメリカからの投資をよんでいる。従ってメキシコのお客様の工具ニーズも大きい。中国工具が、アメリカや日本からの輸入品と同じ土台に立つ時、価格、納期対加工効果でも大きな競争力を発揮した。見積提供後まとまった数量の注文を頂いた。中国のお客様と同じ特徴があり、使えるかどうか、使ってから工具の加工精度、加工寿命を総合的に判断する仕事方法がわかってきた。図面承認がほとんど行われず、かえってメーカーと商社がプレッシャーを感じている。加工条件、加工ワークの特徴や加工機械など日本と同じように全部確認した上での設計、材料選択となる。

「郷に入りては郷に従え」。日本と中国でできた既存経験をベースに、この国の方の感想、ご希望、ご心配するポイントを聞き入れ、メーカーに忠実に伝え、次に何をしなければならないかとはっきりした行動パターンをメーカーに伝え、最善な工具とサービスを提供することを心がけます。距離は非常に遠いが、今後も定期的にお客様訪問を実現、テスト結果や感想を地道に伺った上で品質向上を狙う。