

2020年の年末を迎えて 新商材新チャネルの構築

中国プロジェクト
執行役員
ゆ しん けつ
巖 箴 潔



新型コロナがなかなか収まらない中で2020年の年末を迎える。振り返るとビジネス環境に恵まなかった1年といえるが、従来のビジネススタイルから脱出し、新たな商材、新しいビジネスをスタートさせる絶好なチャンスともいえる。

1. 取り扱い新商材のご紹介

京二上海は工具、測定製品をメイン商材として販売してきたが、お客様からジグや部品、鋳造品と掘削工具の引き合いを頂くことがある。そのような時は掘削工具の事業部を正式発足した黄河旋風の製品を日本の建築・建設機器業界へ紹介したい。黄河旋風は中国一位のダイヤモンドパウダーの会社として認識されているが、2年前に掘削工具事業部と建設用工具事業部を立ち上げた。コロナの影響で景気がかなり落ち込んでいた中、中国国内の基礎建設業界は好調であり、掘削工具事業部の量産化への後押しとなった。日本のビット・掘削ドリル製造メーカーの多くが中国工場へOEM生産している中、黄河旋風の資金力、技術力、掘削業界での経験と知識は他社との差別化が可能である。



黄河旋風の掘削工具

2. 電子商取引の試み

コロナの影響でお客様との面談チャンスが減っている中、より正確で適切な工業商品を提供することができるかが課題となる。個人消費財、日常用品のネット消費量はもはや小売業界を超えているが、法人向け工業用品の販売もネット経由が増加する見込みだ。現在、中国一位の文房具メーカーである「上海晨光」はMRO工業消耗品を流通させるECサイトを構築している。これにより中国全土の工場はネットを通じて問い合わせや購買が可能となる。またこのネットワークの魅力は、中国国営企業の工場へのサプライヤー資格がある点だ。日本からの輸入測定工具、北京ワールドダイヤ標準製品を出品予定であり、電子カタログ製作、商品説明などの資料作りに力を入れて、より分かりやすい資料で製品の開示、説明ができるように努める。商品の魅力が向上すればもっと多くの引き合いをいただける。コロナの中での1つの販売チャネルとして増やしていく。

3. 2021年の展望

あと1か月で今年の業績の締めとなるが残念ながら売上は前期より微減の950万元となりそうだ。2021年は工具の量産化効果と新製品の量産化効果が期待可能。20%の業績増加を目指し、1200万元売上達成できることを全社員の目標として努める。