

# 中国工具 取り組み状況

中国プロジェクト  
執行役員  
俞 箴潔



中国のゼロコロナ政策から解放されちょうど1年となり、ほっとした気持ちで仕事できる一年間である。日本と中国の往復が再開され、ビザ免除までできなかったがフライト回復とビザ自由に申請できるまで回復され、観光やビジネスが通常通りに戻りつつあるに違いない。

## 一 中国製品の販売実績報告

2023年全社の頑張りで中国製品の売上が4.8億に達成、去年の4.72億より微増だが、2020年コロナ発生時の3.75億円より力強く回復した。主力工具の株州工具の超硬チップ、超硬エンドミルは大手お客様のご採用が多く、コロナで減少した部品加工の消耗品部分を補填し、大幅な伸びは実現できなかった。特殊超硬工具は封鎖政策の反動で売上が10%減少したが新規開拓お客様で数字を挽回したいと考えている。ダイヤモンド、CBN工具類主力メーカーの鄭州ダイヤモンド、北京ワールドダイヤモンド工具が17%増加。ダイヤモンド砥石類は20%増加。鋳造部品はお客様の受注減少による売上にも影響があり、10%ほど減少している。

## 二 京二上海法人の販売実績報告

まだ最終的な決算数字になっていないが、2023年は10,050,400元売上達成見込み。(1元=20円で計算)、2023年の10,277,910元より売上微減。中国国内の日系企業の生産が回復してあるが加工事業がまだ不振であり、消耗品の受注は著しく落ちる。輸出部分については、一部日本メーカーの撤退歯切工具の代替品受注と砥石の伸長、組立部品の一部試作受注などで国内低迷部分を補填し、横這いの売上を確保、最終利益も黒字確保が確

定できる。

## 三 2024年の販売戦略

コロナの影から脱出できるかどうか、2024年は決定的な一年間となる。リーマンショック後と同じく、商材もビジネス環境も一変している中で、中国工具、中国製品の特長、強さをもう一度見直しの時期が到来したと感じる。歴史的な円安環境の中で従来の安さ、品質向上、新商品開発、納期管理というポイントで各メーカーと商談し、いかに京二の取り扱う製品の競争力向上に注力したい。

予測では2024年の円レートが従来通り戻るため、工具類の価格競争力が再び強くなり、納期と新商品開発がスピードアップし、新しい姿でお客様にご紹介できればと願っている。部品加工事業にも力を入れ、単一部品加工から複数材料の部品を加工、組立まで完成できることを目指し、付加価値の高い商品群としてお客様へ提供したい。

半導体部品向けダイヤモンドマイクロドリルシリーズが開発、販売され、今まで無縁だった半導体部品のお客様群を開拓、テストから量産に入りたい。受注量アップまでの道にたどり着くまでまだまだ長いですが、確実に一歩一歩を踏んで、目標に向け前進していきたい気持ちが強い。

日々の営業活動に没頭すると、初心を忘れてしまうことがある。中国製品の良さを日本のお客様へ供給し、国境を越え、グローバル調達の一環として京二の中国製品を微力でありながら日中両方の製造業に貢献していきたいという初心を忘れず、難関をチャレンジ、実る一年であるように心より願いたい。