日刊工業新聞社掲載記事（9月4日版8面）

中国製特殊工具

京二、PB展開

価格2割安、一品対応も

京二（東京都千代田区、井口宗久社長、03・3264・5151）は、中国製特殊切削工具のプライベートブランド（PB）品を9月中に発売する。機械工具商社として65年の実績を持つ京二のブランドにすることで、中国メーカーの知名度の低さをカバー。低価格のアジア製工具が日本にも浸透する中、他の工具商社との差別化も狙う。中国事業を担当する兪箴潔執行役員に事業戦略を聞いた。

執行役員 兪箴潔（ユ シンケツ）氏

―PB展開に至った背景を教えてください。

「2005年に他社に先駆けて中国製工具の輸入販売を始めたが、最近は同様の輸入ビジネスを手がける工具商社が出てきた。韓国や台湾製の工具も日本に多く入ってきており、競争が激化している。『中国工具の京二』として一歩先を行くには差別化が必要で、PB展開を決めた」

―どんな種類の工具をPB販売するのですか。

「ドリルやエンドミル、リーマなどの特殊工具に絞る。これらの特殊工具は自動車関連を中心に引き合いが増えている。日本製の同等品質の特殊工具と比べ、2割程度安い価格で供給したい。納期は3週間程度で日本製と同等だ。テスト加工用など1、2本の小ロット注文にも対応する」

―PB品の生産元は。

「社名は非公表だが、上海近郊の中堅特殊工具メーカーからOEM（相手先ブランド）供給を受ける。当社の技術顧問が製造現場を監査し、品質に問題がないことを確認した。技術指導は今後も継続する。当社は上海に現地法人があり、ユーザーの要望に応じた設計変更などにも柔軟に、素早く対応できる」

―販売目標は。

「まずはテスト加工用を中心に月販100万円が目標。量産用の注文をいただけるのは2014年以降とみている。将来は同500万円を目指したい。ただ、あくまで中国事業のメーンは、株洲ダイヤモンド切削工具（湖南省）や郟州市ダイヤモンド精密製造（河南省）をはじめとした超硬工具、立方晶窒化ホウ素（CBN）工具、多結晶ダイヤモンド（PCD）工具などの標準品販売。PBの特殊品はプラスアルファと位置付けている」

記者の目

抵抗感払拭へ 製造責任持つ

PB商品を特殊工具に絞るのは、中国事業参入から8年間で築いた主力メーカーとの信頼関係を維持する狙いもある。中国工具の品質は年々向上し「安かろう、悪かろう」との評判はすでに過去のもの。とはいえ、いまだに中国工具の使用に抵抗を覚える企業も多い。PB商品は京二が製造責任を持つことになり、そうした抵抗感の払拭（ふっしょく）につながりそうだ。

（斉藤陽一）