

「節源開流」精神を 念頭に2015年を 迎える



株式会社京二 執行役員
齋 巖

まもなく中国プロジェクト設立8年目、京二上海創業4年目を迎えた。2014年は、中国からの工業製品を日本で輸入販売して以来、未曾有の激動な一年だと感じている。8年ぶりの円安が進んでおり、輸入メインの会社が悲鳴をあげている中、商品価格を武器にして日本マーケットで勝負するのではなく、中国製品の品質、付加価値、切り替えできない特徴を問われる時代が到来している。京二の自分磨きをして、様々な面で日本の主流商品と競合していく。

2015年は日中両方の社員一丸となり大きな目標達成するために下記のポイントを実行。

1. 中国プロジェクトの サービス進化を期待

日本は先進国の中、女性が総合職に就く率が低いと言われている。男性は営業、女性は内勤という観念が機械工具商社の中ではいまだに強い。工具商社はお客様にきめ細かいサービスを提供しているかどうか、お客様からの評判の決め手だ。この面では女性が生まれつきの繊細さを発揮できる分野だと考えている。輸入業務のアレンジ、納期管理、お客様への報告連絡など基本業務から見直し、守ることが極めて大事である。平行で製品を勉強し技術的にお客様と対話できるレベルまで

いくと男性営業に負けない立場になる。京二上海の海外部と同じように女性社員の知恵を発揮し他にない調達能力を発揮、お客様サービスという基本精神を貫徹していく。

2. 輸入、輸出の 新商品の開拓

ジムトフ2014では初めてダイヤモンド砥石とCBN工具を展示したところ、お客様からのご依頼やテスト要望が殺到している。現在の超硬標準工具、特殊品の商材に加え、研磨製品と焼入れ鋼材、鋳物高速加工分野にも進出できた。

レジン、メタル、ビトリファイトボンドダイヤモンド砥石は研削業界で広く使用されている。CBN工具は高速、高精度加工で今後大きな発展性のある工具類であり、北京ワールドダイヤモンドのオリジナルCBN製品の品質を日本の大手お客様に認めていただいてから量産販売準備を整える。

日本のオンリーワン製品を中国への輸出販売もスタート。省エネ製品を中国国内での販売を試みる。エアーの節約、電気の節約、業務用LEDライトの販売に手がける。電気代は企業の支出の中の一大部分になり、日本の先進的省エネ製品の役割がまだまだ大きい。環境重視時代の到来によって、中国での大手国営企業から受注できた日系プラント、産業システムメーカーが多い。現地組立、取り付け時の現地調達部品供給のチャンスを獲得することを目指す。

3. ポイントから面まで

お客様サービス、商品群を点から面まで発展していくことを期待できる。工業製品に限らずニーズのある商品に手がけるのも貿易商社としての進歩。なれない分野にノーを言うか、一歩前を出て失敗を恐れず承るかの区別である。私は後者を選ぶ。京二の65年の会社歴史を背景にし、新たな1ページを開くことを期待する。