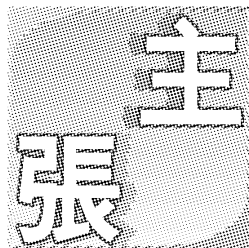


かつて機械工具商はつぶれないという神話があった。しかし今はまさに変革の時代だ。グローバル化が急速に進み、顧客の海外進出は今後さらに拡大するだろう。顧客とメーカーの直接取引、ネット販売、海外出店など、時代の波が流通業界に押し寄せている。

中国製工具に注目

機械工具商の廃業が年々増加している。従業員5人以下の小規模商社が圧倒的に多く、機械工具商がパートナーとしての役割を果たせなくなってきた。今後、大きな淘汰の時代がやってくるだろう。

新機軸が求められている。当社は7年ほど前から中国製工具に着目し、取り扱いは始めた。日本国際工



作機械見本市(JIMTO F)にもこれまで3回出展した。最初2年は相手にもされなかった。次第に興味を持たれ始め、最近では具体的にどう使うのかといった踏み込んだ質問も受ける。顧客の期待と関心も高まっており、冷やかしくはなく本気で検討する顧客が増えている。

京二社長

井口 勝督

淘汰が進む工具商



生き残りかけ新機軸常に

この10月には中国に現地拠点を新設した。役割は3

点。1点目は中国に進出する日本の顧客に低価格で品質の良い商品を提供すること、2点目は日本国内で頑張る顧客に低価格で品質の良い中国製品を提供すること。3点目は中国ではまだ手の届かない高精度の日本製品を中国のローカル工場

などに提供することだ。

競争力ある商品提案

中国進出すれば成功するという安易な考えは持ってない。これまで多くの企業が中国に進出しているが、結局は失敗し、失望して事業を縮小する企業も少なくないのではないかと。特に中国で中国製工具を販売する難しさもある。仕入れ先

や顧客の支援があって初めて目標が達成できるものと思う。中国と日本の架け橋になり、競争力のある商品を提供していきたい。「成長した」役に立ったと顧客に声を掛けてもらえるような会社になりたい。

中国製工具を経営の核の一つとしていくが、中国製工具に特化する気はない。当社のベースはあくまで国内だ。今の取引先、顧客が基本線であることは変わらない。事業の枠を広げること、国内の顧客にも幅広い情報提案ができるだろう。

いぐち・かつただ 65年(昭40)青山学院大文卒。約20年間医療・児童福祉分野に従事。父宗一氏が創業した京二に90年に入社し、91年社長。東京都出身、69歳。

世界経済はリーマン・ショックから回復に向かおう

としている。ただ、その道はこれまできた道とは違うのではないかと。当社も今まで通り国内できっちり事業をするのが分相応なのかもしれないが、顧客が1社でも海外展開し、取引が無くなれば影響は大きい。需要がなくなってきたからでは遅い。従来型の商社で良かった時代は終わりを告げたと思っ。

また、中国製工具だけをやっていけば安泰でもない。第2、第3の中国製工具的な事業を常に追い求めていかなければ会社の成長はないだろう。
(東京都千代田区九段北4の3の24)

※新聞記事補足/2011年11月26日、社長交代により井口勝督代表取締役会長となりました。