

加工現場では切削工具や砥石をはじめとして、消耗品、機械要素、工作機械などの設備に至るまで、さまざまな資材が使われている、それらを自社で購入するよりも、専門商社で購入した方が効率的な場合も多い、コストや手間はもちろん、第三者の視点からの購入計画の検討など、加工現場における最適調達には専門商社が多種多様なノウハウを有している。機械工具商社の京二の井口社長に、取扱製品や事業計画などについてお話を伺った。

京二
代表取締役社長 井口 宗久 さん

加工現場の購買パートナー、 生産技術パートナーを目指して



井口 宗久

【いぐち・むねひさ】

1980年、創業者の孫として東京にて生まれる。子供の頃は、あまり家業を気にしたことは少なかった。

学生のとき、兄2人が専門職に就いたこともあり、末っ子である自分が後を継ぎたいと思ったという。

IT関連企業を経て、2009年に京二へ入社。社長補佐として経営企画に携わり、2012年に代表取締役就任。

健康増進を兼ねた趣味はランニングで、休日には数kmを走る。

編集部 まずは、おもな取扱製品を教えてください。

井口 軸受、油空圧機器、伝導部品など、機械要素部品類が売上げの半分を占めています。これらは大口ユーザーさんへの納入が多いです。残り半分は、測定機器、ロボット、工作機械、そして中国製も含めた切削工具になります。

編 機械の専門商社として様々な生産材を取扱われているんですね。販売先はどのような業界ですか。

井口 大別すると、自動車業界、建設機械業界、が多く、続いて産業機械業界となります。産業機械には、印刷機、物流機械、半導体関連機器などが含まれます。

編 最近の商社を取巻く状況に変化はありますか。

井口 以前は、製造はメーカー、販売

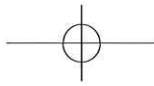
は商社と、割とはっきり業界での住み分けがありました。しかし昨今では、メーカー直売の流れも加速しており、商社を介させない取引も増えてきています。

編 そうなると、商社の仕事も少なくなりそうです。

井口 その通りで、いま私どもは商社の存在価値を問われている時代にあると思っています。しかし、そこに成長への気付きがあるのも事実です。

編 具体的には、どのような点が商社の存在価値でしょうか。

井口 「ラストワンマイル」の役割を果たし、メーカーとユーザーのあいだに立ち、製品を円滑に届けるということが大原則になります。国内外のメーカーさんが熱意を込めて開発した製品を厳選し、合理的な価格で調達し、ユーザーさんに



納品いたします。また、お客様の生産拠点の海外移管が進むことにより、国内の生産技術の方が少なくなっている面もあり、そのお手伝いもさせていただいています。例えば製品によっては納品するだけでなく、導入後の効果予測や配置計画の立案のお手伝いをすることもあります。導入時には使用法のトレーニングや操業への落とし込み、さらには導入後のアフタメンテナンス、定期検査、消耗品の逐次補充なども行ないます。

編 生産財の導入前から導入後まで、長期スパンでの販売体制ですね。

井口 そうなります、長期スパンであり、ユーザーさんとは永続的なお付き合いを目指しています。ユーザーさんとモノづくりで伴走するといったイメージです。それらが評価をいただき、仕入先メーカーさん約1000社、販売先ユーザーさん約500社とお取引いただいております。ありがたいことだと思います。

編 経営面で見ると、さまざまな業界で多数の取引先があることで、各業界ごとの景気循環の波をうまく吸収できそうですね。

井口 そうですね。たとえば、自動車業界は半導体不足やEVシフトなどの課題があるにせよ、モノづくりの中心であることに変わりはないでしょう。一方、建設機械業界は景気の上下が非常に激しいです。世界需要の4割を占める中国市場も昨年途中までは絶好調でしたが、需要が下落してきています。しかし、いま仰った通り、さまざまな業界とお取引をいただいていることで、当社の全体売上としては毎年安定しています。

■全国に拠点が6箇所

編 各地の営業所の特徴を教えてください。

井口 当社は全国に拠点が6箇所あります。東京、神奈川、千葉、群馬、東北、

名阪に設置していて、基本的に現地採用です。各地の特性に応じた地域密着営業を心がけています。各地であらゆる製品をまんべんなく販売していますが、なかでも特徴のある拠点を3つご紹介します。

編 それでは、まず1か所目から教えてください。

井口 まず千葉営業所ですが、印刷メーカーの大口取引先があります。ここでは、軸受などの機械要素部品を多く納入させていただいております。また介護機器メーカーさんに油圧機器や昇降機器を納入させていただいております。

編 介護機器は需要が続きそうですね。

井口 つぎに、神奈川県相模大野にある南関東営業所です。ここでは、三菱グループ企業との取引が多いです。三菱ふそう、三菱重工などです。キャタピラーさんとも明石市に移転するまでは、この拠点からお取引がありました。

編 どちらも機械大手ですね。

井口 そして、ここ東京都千代田区の本社です。ここは何が特徴かという点、製品カテゴリー別の専門部隊を設置しています。

編 詳しく教えてください。

井口 まず、水処理部門です。おもに水処理施設の管理業者さんや工事業者さん向けです。ポンプやバルブなどを納入しています。これらはプラント、工場、商業施設などに使われます。

編 ロボットの専門部隊もあるそうですね。

井口 はい、ロボットメーカーとシステムインテグレータのあいだを取り持ち、ユーザーのご要望の最適解を導き出す活動をしています。

編 いわば、ロボット導入のコーディネータのような役割ですね。

井口 その通りです。しかし、その取り組みは実に地道なものです。

今月のゲスト

編 どのような取組みかたでしょうか。
井口 営業車にロボットのデモ機を積み、ユーザーさんの工場に出向きます。そこで、実際に操作をしながら具体的な導入効果を説明します。また、その現場でロボットがマッチしなければ、他の機器に提案を切り替えたりもします。

編 ロボットというと、どうしても大きなシステムをイメージしてしまいがちですが、そうではないのですね。

井口 はい、ロボットという名称にこだわっているわけではありません。莫大な費用をかけるだけでは無意味です。目指すのは、あくまで省力化と省コスト化であるべきです。ロボットに比べて比較的リーズナブルな助力装置をご提案することも多いです。決して高度なことをする訳ではないのです。

編 そして専門部隊のなかでも、本誌と関係深い中国工具部隊があります。

井口 おかげさまで、多くのユーザーさんにご愛顧いただいております。当社では、中国・上海に拠点を設置しており、独自手法で中国メーカーと契約を締結し日本のエンドユーザーさんや地域の機械工具商さんに多く納入させていただいております。

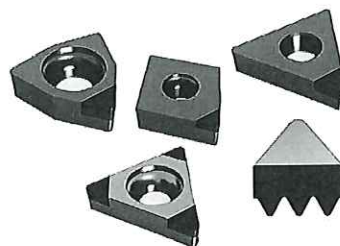
■中国工具で日本の加工コストを削減

編 中国工具は、エンドユーザーさんへの直接販売と、地域の機械工具商さんを通じての間接販売との売上比率はどのような割合ですか。

井口 直接販売、間接販売、それぞれ約半分ずつです。おかげさまで、年ねん販売数を伸ばしています。おもな取扱メーカーに、株洲工具、鄭州ダイヤ、北京ワールドダイヤなどがあります。

編 各地の加工現場で支持されているようですが、その要因は何でしょうか。

井口 やはり、低価格につきると思います。もちろん、安かろう悪かろうでは



株洲工具は当社が扱う中国No.1超硬工具メーカーです。国有企業「五鉞集団」構成企業の1社です。

鄭州ダイヤは自動車部品加工に自信を持っておすすめします。これはインサート標準品と特殊品です。

北京ワールドダイヤはPCD・PCBN工具の加工技術・材料開発で中国No.1メーカーといえるでしょう。これはプレカ付きインサートです。

加工現場にここまでサポートをいただけないと思います。当社の販売基準の目安としては、日本の大手メーカー製の切削工具より価格は3割安く品質は同等レベルとしています。

編 あくまで、品質は水準を保っているのですね。

井口 しかし、どのような切削加工にもオールマイティというわけではありません。私どもが直接販売しているユーザーさんのご様子ですと、工具使用量全体の1~3割ぐらいといった印象です。

編 使いわけしていただいているのですね。

井口 そうですね。やはり、最先端の研究成果を投入したような日本の大手メーカー製の切削工具や、特定ワークに

今月のゲスト



創業者・井口宗一



創業当時の本社。

応じた刃先形状などを施した日本の特殊工具メーカーの開発力には、やはり敵いません。

編 そういう意味では、中国工具と日本工具の住み分けがきちんとしてきているのでしょうか。ところで、中国工具の仕入れは独自の手法で行なっていると聞きました。

井口 中国・上海に現地事務所を設置しています。日本語が堪能な現地スタッフが常駐しています。中国の切削工具メーカーと日本の加工ニーズを共有し、それに合致する中国工具を仕入れていきます。

■終戦直後に東京で創業

編 創業の経緯を教えてください。

井口 祖父の井口宗一が創業しました。宗一は1906年に東京都練馬区生まれで、学業に秀でていて青山師範学校(現在の東京学芸大学)に進学し、さらに陸軍経理学校を卒業しました。その後、陸軍主計少佐として終戦を迎えました。陸軍で資材調達を担当した経験から、これから日本は工業で栄えると考え、当社の前身である「二光商会」を創業しました。

編 終戦直後で大変だったと思いますが、創業時の逸話などはありますか。

井口 東京・神田の青空市場で工具を仕入れ、それをリュックに背負って埼玉県まで苦勞しながら売りに行っていたそうです。私の父で5代目社長の井口勝督(現会長)に聞かされたのですが、勝督はリュックを背負った姿を鮮明に覚えていたそうです。

編 終戦直後の混乱期のご苦勞が偲ばれます。

井口 そして終戦からの約3年が過ぎた1948年、それまでの二光商会を改組し、東京都中央区京橋二丁目に「京二機工株式会社」を設立しました。

編 「京橋二丁目」で「京二」と命名した

のですか。

井口 そのように誤解されることも多々あります。しかし実際はそうではなく、当社の初期からの大口先である不二越さんの当時の社長である井村荒喜さんが、「京」は東京とか京都でわかるように、「中心」を表すので「京」の付く社名がいいだろう、ということで京二機工と命名していただいたそうです。

編 その後、高度経済成長の波に乗り、業容を拡大していったのですね。

井口 しかし設立から14年後の1962年にガンのため56歳で他界しました。それに伴い、妻のまさ子が第2代社長として引き継ぎました。この後に営業所を全国に設置しています。取引先の三菱系3社(三菱重工、新キャタピラー三菱、三菱自動車工業)、そして当社の主力ユーザーである印刷機械の小森コーポレーションさんとの深い結びつきを築くことに成功します。さらに1971年には本社ビルを竣工し、当社の現在の体制につながる基盤を築いていったのです。

編 その後、その基盤を軸に、着実に成長を続けていったのですね。

井口 はい、その一里塚として2018年に本社ビルを建て替え、現在に至ります。

■加工現場の購買パートナー、生産技術パートナーを目指して

井口 日本と中国の厳選したすぐれた製品を日本のユーザーさんにお届けし、社会のために貢献いたします。コロナの状況を見ながら中国拠点での活動も活発化させ、よりよい中国工具の発掘にも取り組みます。今後も加工現場の購買パートナーを目指し、コストダウンのお役に立ちたいと思います。新事業であるロボット分野もさらに加速させ、ユーザーさんの加工効率化のお手伝いできればと思っています。

(文責・編集部)



コロナの状況を見ながら中国拠点での活動も活発化させ、より良い中国工具の発掘にも取り組みます。