

インサイズと代理店契約へ



発売を開始するインサイズ社製の光学機器

機械工具商社の京二（東京・千代田、井口宗久社長）は3月、中国計測器大手のINSIZE（インサイズ、江蘇省）と提携し、国内で同社製品の販売に乗り出す。オーストリア企業が株式の多くを所有するインサイズは計測器や顕微鏡など光学機器に強く、中国で生産、欧米などで販売している。京二は国内で3割程度割安な価格で売り込む。今後も中国製の機器や工具の販売を強化、今後5年で売上高を5割増の65億円に引き上げる。

京二は中国製の超硬工具の国内販売で成長した中堅機械商社。特殊加工に必要な超硬工具大手の河南第一工具（河南省）など中国を中心に30社以上の調達先を持つ。今回は計測器分野についてインサイズと代理店契約を結び、国内で販売するこ

計測器、中国製で3割安く

京二、輸入販売を拡大

とにした。

インサイズは年間売上高は約240億円。その9割は欧州やブラジル向けで、米国にも販売網を持つ。日本市場は競合メーカーも多いために市場開拓が遅れてきたが、京二との代理店契約で中堅・中小の製造業に幅広く売り込めると見ている。京二は中国での調達先の拡大に備えて、5月をめぐりに中国・上海市の現

地法人を増資する。100%出資の子会社「京二（上海）機電科技」に3500万円を追加出資し、資本金を5千万円に引き上げる。上海法人は昨年10月に海外初の現地法人として設立。中国製の超硬チップやドリルなどを上海周辺に進出する日系企業に販売している。設立から4カ月間で仕入れ品目が鋳造品や機械類まで幅広く拡大しているほか、インサイズとの契約でも重要な役割を果たした。増資によって現地での取引先の開拓などの体制を一段と強化したい考えだ。

京二は2005年から業界に先駆けて中国製超

硬工具を販売してきた。超硬工具は国内の自動車大手など有力顧客による品質への要求が厳しく、当初は中国製が売れない状況だったが円高や中国製工具の品質向上を追い風に、日系メーカーから低価格の中国製工具や中国製の計測機器を購入したいという声が増えている。京二としては取り扱う中国製品を増やし、売上高拡大を急ぐ。

日経産業新聞掲載記事(2月21日版)