

イズイニング

(東京)

情勢にフレキシブルに対応し、ニーズに応える！ 生産超大国中国に挑む玩具流通のスペシャリスト

国 際社会において、急速な早さで存在感を増している国、中国――。

既に日本の輸出入双方で貿易相手国第1位として、その影響力を発揮している(2009年財務省・貿易統計)。

「中国は未だ著作権侵害が横行するイメージが強いですが、生産現場でのライセンスの規制は厳しくなっています。商品の承認、生産工場の認定、ツーリング管理の明示、輸出入の際の許認可証など、すべて規定の過程をパスしなければ商品として世に出すことはでき

ないようになっていきます」

こう話すのは、中国産玩具をメインに展開する貿易

商社、株式会社イズイニングの田中いずみ社長だ。同社が取り扱う玩具の製品群は実に多彩。ぬいぐるみなどの一般玩具、景品、カプセルトイ、ノベルティグッズ、玩菓菓子の景品などが挙げられる。一方、玩具の輸入だけでなく、起業当時の輸出業務も行う。商品企画や仕様変更、技術教育などにも応じている。

同社の扱うデイズニー、ピクサー、サンリオ、ポケモンなどのライセンスOEM商品は日本の大手の玩具ゲーム、菓子メーカー、出版社などに供給されている。「製品の質の維持・管理や生産のコスト意識、納期の厳守、万が一のトラブルへ

の迅速な対応など、様々な面で知識・技術を高めています」(田中社長)

貿易の外的リスクにフレキシブルに。効率化を徹底する

「昨今のデフレ基調や為替の変動、原油高による化繊やプラスチックの原料費高騰、中国工場人件費の上昇などから、市場は中間マージンを抑える方向に動きま

した。小規模ですがモノづくりのノウハウがある当社への直接発注が増えており、むしろ当社にとってはプラスに働いたとも言えます」

こう話す田中社長は、幼少の頃、約4年間にわたり台湾で生活していた経験があり、世間が注目する前に中国語に触れ合うことができた。大学卒業後は、浄水器メーカーに就職。研究開発

発部と海外事業部の業務を兼務してきた。その後、1998年2月に24歳という若さで起業。現在、取り扱う商品も広がりを見せ、海外ネットワークも中国に限らない。

また同社では、工場から商品を買って国内に売るだけではなく、対価を手数料として納品後に工場から受け取る決済方式を採用する場合もある。これは海外工場との信頼関係の現われであり、為替差損などのリスク回避にも繋がる。

「モットーは、肩ひじを張らず、何ごとも隠さずオープンに、効率を追求することです。今やパソコン1台あれば世界中のどこに居てもビジネスができる時代。必要なことを確実に、反対にそれぞれの目的に対してそれが不要であるなら一切の無駄を省く、またそれがビジネススタイルだと言える世の中になったとも思います。今後も正直に着実に常にベストな方法を選択していく所存です」

と、田中社長は話す。(有)

【会社データ】
本社 東京都大田区大森北3-18-16
TEL 03-6404-5805
設立 1998年2月
資本金 300万円
事業内容 貿易業務、OEM生産、生産管理、商品企画

http://www.izuing.com



田中いずみ 社長



バンダーの1つである中国の工場(トブコ)の外観。広大な敷地を有する



工場内を視察中の田中社長。工程ごとに現地スタッフが黙々と作業に当たっている