

サンワ・リノテックがお届けするお得な記事満載の情報紙。  
きっとお役に立ちます。

ユーザー様訪問



KITレーディング有限会社 様

**KITレーディング(有)の概要**

設立 1986年(昭和61年)  
年商 2億5千万円(2008年度)  
従業員数 3名  
事業内容 貿易業

KITレーディング有限会社  
代表取締役 伊藤 啓輔 様

今号はグローブバックの販売にあたっての提携先、KITレーディング(有)の伊藤社長にお話を伺いました。

この取材だけのためにわざわざ、福岡から来阪していただき、グローブバックに対する思い入れと将来に対する展望を熱く語っていただきました。

### KITレーディング社さんの主な活動を 教えていただけませんか。

当社は貿易会社です。輸入代行業をメインとして、食品および日用雑貨品等の輸入販売を業務としております。お客様から注文を受けると、契約後海外にある提携先の工場にてOEM生産し、それを輸入して依頼先に一括販売するという貿易業務を創業以来してきました。

ところが2004年、注文を受けたアスベスト処理袋を海外工場にて製造輸入するようになったものの、相手主のお客様が契約数量を完売できないということで返品を受け、わが社にて販売処理しなければならない状況になってしまいました。通常の営業販売を行わないわが社にとっては初めての経験でした。同時期に別の依頼先からアスベスト用のグローブバックの製造輸入依頼を受け、自社にてデザインの開発からサンプル作成まで始めたのですが、米国グレーリング社(以下G社)の「グローブバック」に関する特許で中断されてしまいました。そこで特許の使用許可の交渉を先方と数回行いました。

結果、わが社が自社生産を止めるかわりに、G社のアペイルQTグローブバックの日本国内の販売権を与えるので引き受けないかという話になり、G社が輸出している14か国の中で、初のG社とは別資本の販売会社になっていたということです。そこで、現在は処理袋とグローブバックを一緒に販売していく体制を構築しているところです。

### すでに数年の販売歴がおりなのに、 今回タイアップされたお考えとは?

それは、グローブバックの販売数量を倍増するためです。

2005年からG社と共同で展示会出展を中心に営業販売して参りましたが、この業界での販売体制がまだ確立されていないのが正直なところです。折角の良い製品の普及を広めようとしても、従来の流通網にうまく乗り切れずになかなか当社の考え方を理解してもらえませんでした。

現場従事者はアスベストから隔離されて作業ができるのでこ

れほど安全なことではない。しかも施工費のトータルコストも大幅にコストダウンができるので、施工会社としては最近の価格競争に対抗する一助になる(G社の試算によると、在来工法よりも価格を4~6割下げることが可能と発表しています。)

作業環境を安全に且つ簡単で効率的に確保できる。そんなすばらしいグローブバック製品を安定的に供給して、最前線で頑張っておられるエンドユーザーにもっともっと提供したいと思っても、わが社の販売能力だけではなかなか市場に認知してもらえませんでした。現在は月平均で180~200ケースのグローブバックを販売しておりますが、これを毎月400ケース以上は販売したいと思っております。

そんな時にお会いしたのが、サンワ・リノテックさんです。当社にない販売網と、アスベストに対する豊富なノウハウ。なによりエンドユーザーさんに対する共通の考え方がタイアップするきっかけになったと思っています。サンワ・リノテックさんには、拡販の起爆剤として本当に期待しております。

### 業界の人々に理解されるためには、 今後どのような展開をお考えでしょうか?

現在の実際問題として「グローブバック」の名前は知られていても、製品そのものがどういうもので、どういう使い方をするのか等々の認知度がまだ低いことも事実です。当社がグローブバック販売に参入した2005年、すでにグローブバックは関係省庁の書類上に、その名前が記載されていてレベル2での工法も認められていました。それなのにわずかな一部の専門家以外は実際のグローブバックを知らないといった不思議な現象があったのです。そこで正しい使い方をメインテーマに、東京、名古屋、大阪を中心に講習会の企画を立ち上げて、米国本土からグローブバックによるアスベスト除去の専門家を派遣してもらうことによって、この業界の関係者の皆様に沢山集まってもらえるのではないかと考えた訳です。そのためにアメリカ領事館やG社に働きかけて優秀な技術者を派遣してもらい、講習の修了者には認定書を発行するなどして、バックアップを計りたいと企画しています。その交渉はすでに始めており、予定では今年のASBEX展示会(10月開催予定)の前後を計画しております。このような新しいカタチでのセミナー開催をぜひ実現したいものです。

従来は展示会を中心にして、グローブバックの営業販売促進を行ってまいりましたが、今後は前記の様な講習会をエンドユーザーや業界関係者を中心に少人数制で、中身の濃いセミナーを開催して新たな販売促進を行っていきたく思っております。

研究熱心な会社は、現在でもアスベスト除去方法の講習を受けるため、ロサンゼルスにあるアスベスト除去に関する教習所へ日本から毎年100から200名程を派遣して受講されているように聞いております。その渡航費用や滞在費だけでも大変な経費がかかっており、一般の会社では受講したくても無理な話です。国  
(裏面に続く)