

あなたのお店を拝見 独自の技術で農家の

期待に応える農機を作り続ける

株式会社土佐農機

その298

今回は開発製造を手掛ける農機販売店の取材となりました。
トマト農家から農機販売店となり、やがて農家の声に耳を傾け、生産性向上につながる農機を開発を目指し研究を続けてきた株式会社土佐農機(高知県土佐市蓮池9-10 代表取締役 井澤 治氏)を訪ね、お話を伺った。

高知駅から車で約30分、県道287号線に株式会社土佐農機があります。現在は自社開発商品の大規模展示会への出展や新聞・雑誌への広告を行い、開発した噴霧器等はプロ農家から高く評価され、全国にお



社長 井澤治氏

先代社長が農業の機械化が今後進むと思われ、農機販売店を始めた。当時親戚にヤンマー農機に勤めていた人がいた縁で、ヤンマーの特



株式会社土佐農機

約店となった。当初は耕うん機を中心に売れていた。しかし昭和55年を過ぎた頃からは、い草の乾燥機の販売など、もつと地域に応じた機械を販売していかないと厳しいと感じる時代へ移行していた。

井澤社長は、前職では超高压送電線の外部装置の設計、強度計算、特許出願等の仕事をしてきたが、結婚して2年後の昭和58年11月、土佐農機に入社した。当社に入るまでは販売の経験は乏しく、販売の視点で商品を見ることはなかった。

入社後は、研究・開発の経験から、トラクタのロータリーの改良をメーカーに提案したり、生葉用の機械を開発・販売、ハウス用暖房機の販売とメンテナンスなどをしながら、独自に新たな農機開発を先代社長とともに行

っていた。しかし土佐農機は、稲関係が弱く、他社でコンバインが売れていた時期も、経営的に厳しかった。この状況を抜け出すため、「他社と同じものではかなわない」と農機の販売と並行して、農家の求める機械の開発に務め特許をとって販売するが、1年もすると他メーカーに特許に該当しない同様の商品を開発販売されるなど開発・販売競争も厳しく、利益を出すまでに至らず、苦難の時代が続いた。また先代社長と考え方の違いから意見が衝突するなど、さまざまな思いが交差したが、「このまま沈んでなるものか」とその思いで厳しい時期を必死に持ちこたえた。

厳しい状況にあった20数年前、農作物に詳しい人との出会いがあり、数年にわたり販売

の指導を受けることができた。この経験が現在につながる価値ある出会いとなった。

また先代社長と真剣に向き合い話し合いが行われる機会が増えてきた中で、開発に没頭していた先代社長も「何か思い切ったことをしなければ」と意識が変化し、ハウスの暖房機メーカーから情報を得て平成15年頃、韓国資材の輸入販売を中小農家向けに始めた。精神的にも追い詰められた状況で先代社長が

資材の輸入販売を決断し実行した結果、経営的に一息つくことができた。

井澤社長は、先代社長とのやり方や会社の将来に自信を持てず、会社を離れることを幾度となく考えたが、この件が発奮材料となり、自ら会社を正常進化させるために大蛇を振るい、その後平成20年社長に就任した。また農業機械の開発では展示会への出展、積極的な広告展開に実績も伴い始めてからは、高知県

この20数年の厳しい経営環境を乗り越え、落ち着いてきたのは、この4~5年のこと。人材育成が後手に回るなど、将来に向けての課題は多い。しかし20年前の苦しい状況と異なり、得意な分野が明確になった今、この分野で確たる商品を作り上げることで好循環に持っていくことができ、未来が見えてきた。

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長が入社した当時、販売していたハウス暖房機器のメンテナンスでは、朝連絡を受け夕方までに直さないと間に合わないが、

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長は今後5年

から協力を得られるようになり、開発・販売が軌道に乗り始めた。

この20数年の厳しい経営環境を乗り越え、落ち着いてきたのは、この4~5年のこと。人材育成が後手に回るなど、将来に向けての課題は多い。しかし20年前の苦しい状況と異なり、得意な分野が明確になった今、この分野で確たる商品を作り上げることで好循環に持っていくことができ、未来が見えてきた。

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長が入社した当時、販売していたハウス暖房機器のメンテナンスでは、朝連絡を受け夕方までに直さないと間に合わないが、

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

井澤社長は今後5年

得意の分野に特化して 特徴ある商品を提供する

現在自社生産し販売している製品は生葉取り機「シヨウガライザ」、超微粒噴霧散布機「フォグジェット」、電動小型噴霧器「モーターフォグ」や点滴灌水システムなどがある。

噴霧器は30μ以下の粒子を噴霧するため、例えばハウスの場合、ビニールと作物の間に霧を吹く感じに設計されている。農作物の成長に最適な環境を作り出している。噴霧器もエンジン式とモーター式を揃え、モーター式はエンジン式の欠点である騒音を抑え、長所を活かした商品にする。とで施設などでも導入しやすいように改良さ

れている。また技術力の面から、特許をとったことは当社の強みとなり、これまでの研究の成果を証明できたと言える。また当社の特許商品は、例えば故障しても電話対応で修理箇所を特定しお客様自身で直すことができるほど構造がシンプルにできている。これはメーカー都合ではなく、お客様の視点に立つて設計開発していることの証といえる。

井澤社長が入社した当時、販売していたハウス暖房機器のメンテナンスでは、朝連絡を受け夕方までに直さないと間に合わないが、

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長は今後5年

高知工科大学の協力を得て、新たな噴霧機を開発しているが、これまでの実績や独創的なアイデアを形にする能力を高く評価されている。

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長が入社した当時、販売していたハウス暖房機器のメンテナンスでは、朝連絡を受け夕方までに直さないと間に合わないが、

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長は今後5年

高知工科大学の協力を得て、新たな噴霧機を開発しているが、これまでの実績や独創的なアイデアを形にする能力を高く評価されている。

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長が入社した当時、販売していたハウス暖房機器のメンテナンスでは、朝連絡を受け夕方までに直さないと間に合わないが、

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

以前は「良いものを作れば良い、できれば利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる」が、生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長は今後5年



噴霧器を利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる。生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長が入社した当時、販売していたハウス暖房機器のメンテナンスでは、朝連絡を受け夕方までに直さないと間に合わないが、

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。

井澤社長は今後5年



噴霧器を利用するお客様から、扱いやすい、トータルで資材費の低減につながる。生産性が向上した等の声が届いている。

井澤社長が入社した当時、販売していたハウス暖房機器のメンテナンスでは、朝連絡を受け夕方までに直さないと間に合わないが、

「原因を見極める」ことが難しく、その見極めに苦労した経験が今の開発研究に役立っていると感じる。