

注目企業

成功の法則

第10回

エフ・イー

海外展開をはじめめるダイコン洗浄機



佐々木通彦 ◆ ささき・みちひこ / 1955年9月24日生まれ。旭川市出身。金沢工業大学を卒業後、札幌の農業機械プラントメーカーに勤務。83年、父親の経営する「佐々木鉄工所」の再建のため戻る。88年、同社を株式会社化し、社名を「佐々木鉄工」に変更。91年、友人が経営する「甲斐鉄工」と統合。「エフ・イー」を設立し、社長に就任。

2年。それからです。いま洗浄機メーカーはどれくらいあるのですか。佐々木 農家の軒先で洗うための小さな機械のメーカーは全国に10社くらい。農協の施設などある程度大量に洗って出荷するための大型機械のメーカーは5社ないと思います。当社が狙いどころとしているのは、まさにその中間層。いまや流通大手の社員が直接農家に買いに入る時代で

なぜダイコン洗浄に着目したんですか。佐々木 大学を卒業して札幌の農業機械のメーカーに就職しました。そこで洗浄機の開発に関わりました。当時は小規模な洗浄機はありましたが、大量に洗う機械はなかったんです。最初はニンジン、それからダイコン、ナガイモと徐々に扱

全国365日、どこかに産地があるんです。佐々木 私が28歳のときに、故郷の旭川で父が経営していた「佐々木鉄工所」に戻りました。旭川は家具のまちで、合板材をつくる木工機械を製造していましたが、家具の衰退とともに商売も低迷してしまいました。

それを立て直した。佐々木 従業員が1人もいないところに戻ってきました。そんな中で自分がこれまで培ってきたものをそのまま継承したんです。社名は同じでも創業

そこをターゲットとして洗浄機を開発してきました。佐々木 ダイコン洗浄機だけだとだいたい50台くらい。こんな小さな会社です。から製造能力も限られています。私どもの展開としては無理をせずに着実にユーザーを増やしていくこと。背伸びはしない。産地に1台納入されれば、間違いなく周りが導入してくれそうです。それで1つずつ産地を開拓している。いまやっているのは熊本県と石川県。その前は千葉県でした。

これまで何台くらい洗浄機を販売しましたか。佐々木 2004年3月期 売上高 3億2500万円 経常利益 1200万円 2005年3月期 売上高 3億1800万円 経常利益 1760万円 2006年3月期 売上高 3億4000万円 経常利益 1720万円

2004年3月期 売上高 3億2500万円 経常利益 1200万円 2005年3月期 売上高 3億1800万円 経常利益 1760万円 2006年3月期 売上高 3億4000万円 経常利益 1720万円

佐々木 06年までの実績で全国に160台くらい。ダイコンの産地といわれるようなところにはほとんど入っています。

うち道内には。佐々木 30カ所くらい。狙っていた中間層にはほとんど入っています。

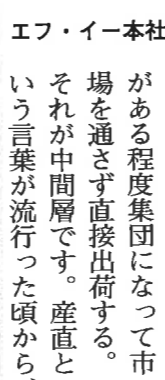
その他にもさまざまな洗浄機があるんですね。佐々木 ニンジン、ナガイモ、カボチャ艶出機もあります。ダイコン洗浄機が評判になると、これらの機械にも波及してきます。さらに面白いのは、鹿児島の人に「サツマイモ洗い機はつくれないのか」と言われました。これも焼酎の原料です。焼酎用のイモは「黄金千貫」といって、馬鈴薯みたいな色をしていて深い溝があるんですが、そこまで洗いたいというのでした。いまはまさに焼酎ブーム。面白い市場があるというところで、焼酎用のイモの洗浄

でも傷をつける。そこから酸化してしまつて日持ちしません。洗浄には敏感な作物です。だからそれを極めればブレイクするぞという予感がありました。そうした中、いまから10年くらい前でしょうか。首都圏の市場で葉付きダイコンが売れているという話を聞きました。どうやって洗っているのかという、葉をいためないように1本1本手で水槽に入れて洗っている。そこで葉もいためない洗浄機をつくれればニーズはあるとそこに挑戦しました。いろいろ苦労はありましたが、開発が終了したのは2000

大変でした。佐々木 ジェット口を始めさまざまな人たちのご指導のもと、お盆過ぎに無事納品し、3カ月という短期間に海外取引を成立させました。後日談があるんですが、試運転で洗浄したダイコンが翌日の韓国の市場で一番の値がついたと。それがまたものすごい評判になって韓国の新聞でも報道されました。11月22日から25日まで、韓国で国際農業博覧会があり、ぜひ当社の洗浄機も出展してほしいとの要請を受け、職員も張りつけて参加しました。そうしたところ韓国はもちろん、中国、タイ、カナダなどからも話をいただいています。

構成・鈴木

エフ・イー本社



す。そうすると個々の農家がある程度集団になって市場を通さず直接出荷する。それが中間層です。産直という言葉が流行った頃から、

佐々木 06年までの実績で全国に160台くらい。ダイコンの産地といわれるようなところにはほとんど入っています。

うち道内には。佐々木 30カ所くらい。狙っていた中間層にはほとんど入っています。

その他にもさまざまな洗浄機があるんですね。佐々木 ニンジン、ナガイモ、カボチャ艶出機もあります。ダイコン洗浄機が評判になると、これらの機械にも波及してきます。さらに面白いのは、鹿児島の人に「サツマイモ洗い機はつくれないのか」と言われました。これも焼酎の原料です。焼酎用のイモは「黄金千貫」といって、馬鈴薯みたいな色をしていて深い溝があるんですが、そこまで洗いたいというのでした。いまはまさに焼酎ブーム。面白い市場があるというところで、焼酎用のイモの洗浄

でも傷をつける。そこから酸化してしまつて日持ちしません。洗浄には敏感な作物です。だからそれを極めればブレイクするぞという予感がありました。そうした中、いまから10年くらい前でしょうか。首都圏の市場で葉付きダイコンが売れているという話を聞きました。どうやって洗っているのかという、葉をいためないように1本1本手で水槽に入れて洗っている。そこで葉もいためない洗浄機をつくれればニーズはあるとそこに挑戦しました。いろいろ苦労はありましたが、開発が終了したのは2000

大変でした。佐々木 ジェット口を始めさまざまな人たちのご指導のもと、お盆過ぎに無事納品し、3カ月という短期間に海外取引を成立させました。後日談があるんですが、試運転で洗浄したダイコンが翌日の韓国の市場で一番の値がついたと。それがまたものすごい評判になって韓国の新聞でも報道されました。11月22日から25日まで、韓国で国際農業博覧会があり、ぜひ当社の洗浄機も出展してほしいとの要請を受け、職員も張りつけて参加しました。そうしたところ韓国はもちろん、中国、タイ、カナダなどからも話をいただいています。

構成・鈴木



DATA

●代表取締役社長 佐々木通彦 ●創業 1959年 ●本社 旭川市工業団地3条2丁目2番27号 ☎0166・36・4501 ●資本金 1500万円 ●従業員数 20人 ●事業内容 ダイコン洗浄機などの農業用機械製造 ●工場 本社工場と旭川市豊岡4条5丁目に第2工場 ●ホームページ http://www.fesystem.co.jp

Table with 2 columns: Period, Sales, Profit. Rows for 2004, 2005, and 2006 fiscal years.

佐々木 06年までの実績で全国に160台くらい。ダイコンの産地といわれるようなところにはほとんど入っています。

うち道内には。佐々木 30カ所くらい。狙っていた中間層にはほとんど入っています。

その他にもさまざまな洗浄機があるんですね。佐々木 ニンジン、ナガイモ、カボチャ艶出機もあります。ダイコン洗浄機が評判になると、これらの機械にも波及してきます。さらに面白いのは、鹿児島の人に「サツマイモ洗い機はつくれないのか」と言われました。これも焼酎の原料です。焼酎用のイモは「黄金千貫」といって、馬鈴薯みたいな色をしていて深い溝があるんですが、そこまで洗いたいというのでした。いまはまさに焼酎ブーム。面白い市場があるというところで、焼酎用のイモの洗浄