

七十七ビジネス大賞受賞

第15回(平成24年度)

企業 インタビュー

Interview

小泉商事株式会社

代表取締役社長 鈴木 郁夫 氏



会社概要

住 所：大崎市古川飯川字十文字33番地

設 立：昭和43年(創業：明治25年)

資 本 金：70百万円

事業内容：農薬および農業関連資材卸売業

電 話：0229(26)2838

U R L：http://www.koizumi-web.com

産業用無人ヘリコプターを活用した「農薬散布」「モミの直播」により農業の生産性を飛躍的に向上させるイノベーションを実現、農業や地域経済の活性化に大きく貢献

今回は「七十七ビジネス大賞」受賞企業の中から、小泉商事株式会社を訪ねました。当社は、明治25年に小泉薬局として創業し、昭和3年に農薬の取り扱いをはじめ以来、農業生産技術の向上に貢献してきました。現在は農薬・肥料・農業関連資材の販売などを行う「アグリ事業部門」と産業用無人ヘリコプターの販売や無人ヘリコプターを使用した農薬散布サービスの提供などを行う「グリーンスカイ事業部門」の2つの事業部門を持ち、宮城県をはじめ東北地方5県に16ヶ所の営業拠点を置き、事業を展開しています。当社の鈴木社長に、今日に至るまでの経緯や事業内容などについてお伺いしました。

——七十七ビジネス大賞を受賞されたご感想をお願いします。

今回、当社の仕事に対する取り組み姿勢が他社の参考になればとの思いから応募させていただきました。受賞できるとは思っていませんでしたので、非常に嬉しく思っています。会社にとっても、私自身にとっても、宝のような賞を頂いた気持ちです。

今後も、この受賞を誇りに事業を行っていきたいと思います。

医薬品から農薬へ

——創業から今日に至るまでの経緯について教えてください。

当社は、明治25年に医薬品販売業の「小泉薬局」として創業しました。昭和3年に農薬部を併設し、農薬の販売も開始しました。昭和43年に「薬局部門」と「農薬・ワクチン・防疫薬品部門」を分離し、後者が独立した形で、農薬および農業関連資材卸売

業である「小泉商事株式会社」が設立されました。

設立当初は従業員が8名しかおりませんでした。従来のお客様と継続して取引を行っていたので、初年度の売上高は約1億5,000万円を計上しています。

昭和46年に古川営業所を開設し、その後、宮城県内に4営業所を開設し、地域密着型の営業を行ってきました。岩手県や秋田県にも営業所を開設し、現在では山形県・福島県を加えた5県に16ヶ所の営業拠点を設置し、事業を行っています。



本社

——事業を行うにあたり苦勞されたことなどがあればお聞かせ下さい。

経営者として1番苦勞したのは金融面です。私は平成8年に社長に就任したのですが、就任時は当時の会長とともに会社経営を行っていく予定でした。

しかし、就任後まもなく会長が他界してしまい、私1人で会社を背負っていかねばならなくなりました。その後2、3年は資金調達などで苦勞しました。当時は非常に頭を悩ませましたが、今になって思えば短期的なもので、その後は経営改善や当社オリジナル商品の開発などを行い、順調に売上を伸ばすことができました。また、設立以来一度も赤字を出したことがないことも評価され、税務署から「表敬状」も頂きました。

——事業内容について教えて下さい。

「アグリ事業部門」と「グリーンスカイ事業部門」の2つの事業部門で事業を展開しています。

まず「アグリ事業部門」では、①農薬関連、②肥料・資材関連の2つの事業を行っています。

農薬関連としては、殺虫剤や除草剤、植物の成長を促進させる植物成長調整剤などの農業用薬品の販売や、それらの請負散布を行っています。「安心して美味しい作物を育てたい」という思いから、高い効果の期待できる安全な薬品を提供しています。

肥料・資材関連としては、野菜の栽培に用いる肥料やビニールハウス、水耕栽培用資材などの販売を行っています。毎日の天気や地域の気候条件に左右されない、安定した農業を行うためにも、肥料や農業関連資材は重要です。お客様のニーズにお応えするため、豊富なラインアップを取り扱っております。

次に「グリーンスカイ事業部門」では、①スカイ営業部、②グリーン営業部の2つの事業を行っています。

スカイ営業部では、「産業用無人ヘリコプター（以下：無人ヘリ）」の販売や整備、操縦士の育成や操縦教室「スカイテックアカデミー」の運営、「無人ヘリ」を利用した除草剤や肥料などの散布を行っています。

グリーン営業部では、いわれのある古木・名木の保護管理や、ゴルフ場や鉄道などの除草管理などを行っています。豊かな緑を守り、快適な生活環境作りへの貢献を目指しています。



古木・名木の保護管理



ゴルフ場などの病害虫管理

産業用無人ヘリコプター

——「無人ヘリ」を導入したきっかけについて教えてください。

「無人ヘリ」を導入したきっかけは、水稻への農薬散布でした。当社が「無人ヘリ」を導入した頃、宮城県的水稻面積は約12万ヘクタール（1ヘクタール＝10,000㎡）で、農薬の散布は年間4、5回行いますので、延べ60万ヘクタール分の農薬が使用されていた計算になります。大変大きなマーケットでしたので、当社もその市場に参入したかったのですが、当時は他社による有人ヘリでの農薬散布が確立されており、参入の余地がありませんでした。

しかし、有人ヘリでは学校や病院、家屋、上水道施設などの周辺では散布することができませんでした。そこで当社では、有人ヘリでは散布に制限のある水稻をターゲットとし、小回りが利き、農薬の飛散が少ない「無人ヘリ」の導入を決めました。GPSを搭載した「無人ヘリ」もあり、高度や速度を安定させることで、操縦の難しさを軽減し、安定した飛行をさせ、一定の高度を維持しつつ均等に散布することが可能です。

「無人ヘリ」は、東北スカイテック株式会社という関連会社で販売しているのですが、導入して15年程は販売不振で赤字続きでした。しかし、徐々に有人ヘリから「無人ヘリ」での農薬散布に切り替わり、10年程前には逆転し、「無人ヘリ」での散布が多くなりました。現在では、ほぼ「無人ヘリ」で農薬散布が行われています。

——「無人ヘリ」のメリットについて教えてください。

まず1つ目は、効率的に農薬の散布が行えることです。高齢化や人材不足が進む農業にとって、省力化・効率化は欠かせません。1ヘクタールの圃場に農薬の散布を行った場合、手作業で行うと約1時間かかりますが、「無人ヘリ」を使用すると約10分という短時間で作業が完了します。

2つ目は、環境への配慮です。有人ヘリの場合、電柱などの障害物を避ける必要があり、空高くから農薬を散布するため、広範囲に農薬が飛散します。風によって流れていく分も考慮すると、飛散範囲は

より広範囲になると考えられます。「無人ヘリ」の場合は、小型で小回りが利くため、作物から3、4メートルの高さから散布できます。きめ細かい散布が可能であるとともに、農薬の飛散が抑えられ、周辺環境にも配慮できます。また、遠隔操作で農薬の散布が行えるため、手作業での散布のように作業員自らが圃場に入る必要がなく、作業員の安全も確保できます。

3つ目は、コストの削減です。これまで、手作業で農薬を散布する場合は、粉状の農薬を使用していました。「無人ヘリ」の場合は、液体の農薬を使用しています。同じ面積の圃場に農薬の散布を行う場合、粉剤が3kg必要なのに対して液体の場合は100cc程度で済みますので、薬剤費は約3分の1のコストで済むため、散布費を含めても、低コストになります。



「産業用無人ヘリコプター」

鉄粉コーティング

——「無人ヘリ」による「鉄粉コーティング」したモミの直播について詳しく教えてください。

当社では、「無人ヘリ」のメリットを活用し、「無人ヘリ」による「鉄粉コーティング」したモミの直播を行っています。

従来の稲作は、育苗箱に土を入れて種をまき、30～40日かけて育苗し、ある程度の大きさになったら圃場に植えていました。しかし、世界的に見ると、このような方法で稲作を行っているのはアジアの数ヶ国だけです。多くの諸外国は、直接圃場に種をま

く「直播」を採用しています。

これまでに日本でも直播は行われてきました。その多くが、酸素発生剤でコーティングしたモミを土の中に直播する方法です。しかし、この方法では土中深度10～15mmのところ精度よく播種しなければ酸素不足により発芽しにくいことや、スズメなどによる鳥害の防止方法など、課題が残っています。

そこで当社では、モミに「鉄粉コーティング」を施す方法を提案しています。「鉄粉コーティング」とは、モミを鉄粉と石膏でコーティングすることです。「鉄粉コーティング」したモミの場合は、鉄粉により適度な重さになるので、湛水状態で直播します。水の抵抗により地表面に播種ができ、土中深くに埋まることも、水面に浮くこともなく、適切な酸素を確保することができます。また、モミの表面が鉄粉で覆われているため、鳥害も抑制することができます。

直播の場合は、通常の稲作に比べて収穫時期が2週間ほど遅くなりますが、これがポイントです。通常の稲作と直播による稲作を行った場合、通常の稲作の刈り取りが終わる頃に、直播の刈り取りが始まるので、それぞれ適期での刈り取り作業が可能となります。作期の分散が可能になり、経営規模の拡大でも好都合です。

さらに、「無人ヘリ」を用いて直播を行うことにより、大幅な省力化と低コストを実現することができます。



「鉄粉コーティング」したモミ



「無人ヘリ」による直播

他社との差別化

——御社の強みについてお聞かせ下さい。

他社と同じものを提供していても差別化はできません。当社では、他社が行わないこと、当社オリジナルの商品を提供することに力を入れています。

ただ農薬を販売するだけではなく、その散布を行うことや「無人ヘリ」の導入、「鉄粉コーティング」の提案など、当社にしかできないことを増やしてきました。

当社独自の取り組みの1つとして、農薬の容器に200ℓのドラム缶を利用しています。通常の農薬は、使い切りやすい5ℓや10ℓ単位のポリ容器で販売されていますが、このような少量の場合、使い終わった空容器が大量に発生します。農薬の空容器は処理方法が定められていて、多額の処理費用が発生します。

当社では、大量に仕入れても全て消費できる優良なお取引先を確保しているため、農薬メーカーに対して、農薬の容器に200ℓのドラム缶を利用することを提案しました。ドラム缶の中に薄いポリ容器を入れ、農薬を充填します。農薬を使い切ったら、中のポリ容器だけを取り除き、新しいポリ容器を取り付けます。200ℓの農薬を使用して1つの空容器の処理で済みますので、処理費用を大幅に削減することができます。

当社としても、大量に仕入れることで原価を安く抑えることができ、生産者の方々にとっても処理費用が抑えられるため、お互いにメリットがあります。



当社オリジナルのドラム缶と「無人ヘリ」

——震災復興への取り組みについてお聞かせ下さい。

県内の被災地域各地で、主にハエやカなどの衛生害虫の駆除と除草対策などを行っています。衛生害虫については、当初は自衛隊の方々が噴霧器を使って瓦礫に殺虫剤をかけていたのですが、瓦礫は何万tという膨大な量ですので、手作業では到底追いつきませんでした。そこで、当社で所有している「無人ヘリ」や、松くい虫の防除作業に用いる大型の噴霧器「スパウダー」を活用し、瓦礫の上から殺虫剤をかけることを提案し、害虫駆除作業を行いました。

また、津波により瓦礫の散乱した農地では、塩害により雑草も生えないと思われていましたが、6月頃から生え始めました。雑草は放置していると木質化し、瓦礫の撤去作業に危険が生じます。そして、早期の農地復旧のためには雑草を生やさないことが必要でした。しかし、まだ瓦礫が散乱し、足の踏み場もないような場所に人が入って除草作業を行うことはできません。現地の方々から、当社が所有している「無人ヘリ」で空中から除草剤を散布できないかというお声掛けを頂きましたが、「無人ヘリ」で農薬を散布する場合、国の認可が必要となり、通常は認可がおけるまで数年かかります。緊急を要することから、関係機関にお願いし、被災地特例措置により異例の速さで認可を受け、除草作業を行うことができました。

震災前では考えられませんでした。少しでも復旧・復興活動に取り組むことができ、本当によかったと思います。

また、津波で壊滅的な被害を受けた農業の早期復旧・復興に向けて、これまで培ってきたノウハウを活かし、水耕栽培施設などの提案活動も行っています。



「スパウダー」を利用した瓦礫への消毒作業

食料自給率の向上

——農業の展望について、社長様のお考えをお聞かせ下さい。

平成24年度時点で、全国の農業就労人口は251万人、平均年齢は65.8歳、65歳以上の割合は60%となっており、高齢者が中心となっていることが分かります。若い世代が新規参入しない限り、平均年齢は年々上昇します。数年後に、現在中心となっている高齢者世代が引退することを考えると、農業就労者は大幅に減少すると予想されます。そうなった場合、請負耕作業者などが出てくるのかなと思います。加えて、TPP参加による影響を考慮すると、今後、農業形態がどのように変化するのか、非常に予測しづらい状況です。

また、「食料自給率の低下」という問題もあります。日本の食料自給率は年々低下し、平成23年度時点では39%（カロリーベース：農林水産省の資料より）まで低下しました。残りの61%は外国からの輸入により補っているため、日本の食料供給力は貿易相手国の食料供給力に非常に左右されやすいことを意味しています。

世界人口は年々増加しており、近い将来、世界的な食料危機が起こると考えられています。食料危機が発生した場合、各国は自国の需要を優先し、国外への輸出を抑制しますので、食料の多くを輸入に頼

っている日本では、十分な食料の供給が行えなくなり国民の生活に大きな影響を与えることとなります。

そうならないためにも、食料自給率を向上させなければなりません。改めて農業の重要性を認識し、衰退傾向にある農業の活性化に取り組んでいかなければならないと考えています。

——今後の事業展開についてお聞かせ下さい。

農業就労人口は減少傾向にありますが、農業法人の設立件数は増加しています。農業の活性化のためにも、新たに農業に参入してきた企業に対し、当社としてお手伝いできることはないか、日々考えています。

そして、今後は貿易関係のお手伝いもしていければと考えています。農産物の消費拡大には、国内はもちろんのこと、海外にも日本の農産物の素晴らしさを伝えることが必要です。当社が生産者と海外を繋ぐお手伝いができるよう、語学に精通した従業員の雇用にも力を入れています。グローバルな視点を持ち、事業を拡大させていきたいと考えています。

——農産物の消費拡大に対する取り組みについて教えてください。

農業に関わっている業種ですので、少しでも農産物の消費拡大に役立つことができればと考え、6次産業化に取り組んでいます。当社オリジナル商品として、米粉麺や味噌、日本酒などを製造・販売しています。本社敷地内に、産直穀菜市場「志(こころ)ちゃん」という店舗を設け、大崎市を中心とした農家より仕入れた新鮮な野菜や、当社オリジナル商品の販売も行っています。また、店舗内では米粉を利用したクロワッサンやメロンパンなどの米粉パンも製造・販売しています。

革新を続ける

——会社経営で大切だと思われることをお聞かせ下さい。

当社の社是は「企業は永遠に発展させるもの、社員の生活はたゆまず向上させるもの」です。企業が発展するためには、お客様のニーズに的確にお応え



「志ちゃん」



「伊達の米めん」

できる商品の提案と供給を行うことです。そのためには、常に時代のニーズの先取りを考えて行動し、革新を続けることが大切です。「無人ヘリ」もその一環として提案してきました。

農業の形態が大きく変わろうとしている今、お客様や地域社会のために何ができるのかを考え、皆様とともに、農業とともに、これからも成長していきたいと考えています。



鈴木社長

長時間にわたりありがとうございました。御社の今後のますますの発展をお祈り申し上げます。

(25. 5. 27取材)