がんばってます地場企業

＝293＝

農家に効率性を提案

東洋システム　鶏卵自動生産システム販売

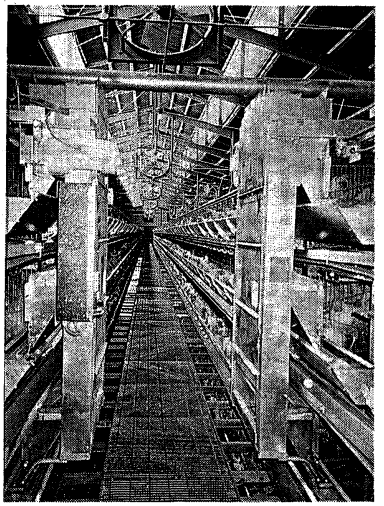
鶏卵自動生産システムの生産・販売を手掛ける東洋システム（安田勝彦社長）は、ニワトリへの配餌・給水、集卵、卵の選別・洗浄・包装、鶏糞の処理などを効率的に行う「ファームオートメーション」を全国の生産農家に供給している。

「規模的に限られた特殊な分野」（安田社長）のビジネスに力を注ぐことで、八十億円程度とされる鶏卵生産システムの国内市場でトップシェアを堅持。海外有力メーカーとの提携で築き上げた商品群の厚さと価格が顧客から支持されている。

同社は自社工場を持たないファブレス企業。販売するシステムの大半をドイツの採卵自動ケージ大手メーカーであるサルメット社から輸入している。ドイツ国内での需要が一巡したこともあり、十四年前から東洋システムがサルメット社の製品を日本国内で販売し始めた。また、各務原市の金属団地などにある国内協力工場とも連携しながら、システムの構築、販売を手掛けている。

鶏卵生産以外にもひよこのふ卵機（米社）や暖房システム（仏社）などの関連市場に携わっているが、総じて海外企業とのつながりがビジネスに寄与していられている鶏卵の生産自体はもともと労働集約型であり、賃金水準の低い国では人手の活用で十分」（安田社長）だが、日本のような国ではおのずと高い生産効率が求められる。「鶏卵の販売市場は自由競争下にはあるが、本格的な競争はまだまだこの先」（同）という。

安田勝彦社長



開放鶏舎ハイテムサルメット

メット社とは親密な関係にあり、互いの株式を持ち合う方向で話を進めているほどの間柄となっている。

こうした海外連携網の構築は、顧客である生産農家側のコスト低減をにらんだもの。「どこの国でも食べられている鶏卵の生産農家はもともと労働集約型であり、賃金水準の低い国では人手の活用で十分」（安田社長）だが、日本のような国ではおのずと高い生産効率が求められる。「鶏卵の販売市場は自由競争下にはあるが、本格的な競争はまだまだこの先」（同）という。

このためには、海外メーカーとの結束を通じて「コスト低減のために（調達先と）きたんのない意見を言い合える関係を築く」のが望ましく、サルメット社との株の持ち合い話もこの方針が背景にあるという。

「トップシェアと言ってもそもそも市場の規模が限られているが、その中でいちばんになることはそれなりに意義がある」と安田社長。一位の座には、小さな会社ながらも「いかに少人数で他社にできない仕事をやるか」を信条にしてきた結果が映し出されている。

（岐阜）

〈メモ〉本社＝各務原市金属団地九七ノ四▽資本金＝九千万円▽事業内容＝鶏卵生産システムをはじめとする畜産用オートメーション機器の生産・販売など▽従業員数＝三十人▽売上高＝三十億三千七百万円（前九月期）▽電話番号＝0583・83・1135

中部経済新聞

2000. 6. 19