

インタビュー▶フジコーポレーション株式会社 代表取締役 藤井大介氏に聞く

「地域に根ざした中小企業の発展戦略 —不連続性への挑戦—」

— 先ず、貴社の沿革や主力製品など会社概要についてお聞かせください。

(藤井) 弊社は、1865年に「千歯」(稲や麦の脱穀用農具)の製造を開始したことがルーツとなっています。以来、脱穀機などの農業機械の製造・販売を中心に事業を拡大してきました。金属加工業が盛んな土地柄であったことも影響し、本社所在地が発祥地で地場に根付いた事業を展開してきました。現在の「フジコーポレーション株式会社」の社名となったのは、創業125周年を迎えた1990年です。2021年4月現在の従業員数は125名となっています。

弊社は、農業機械からはじまり、1972年からは除雪機(図4)、2000年からは乗用草刈機、高所作業機(図2)などの製造・販売を開始しました。現在、機械事業部では、売上の主力は除雪機となっています。弊社の得意とする除雪機は、家庭用より大きなプロ仕様のもので、こうした除雪機はニッチな分野です。弊社が製造している歩行型除雪機はプロ仕様も含め、18歳以上の人ならば操作可能で特別な免許は不要です。

図1 フジコーポレーション(株)のマスコットキャラクターであるサンタクロース



出所:フジコーポレーション(株)

図2 主に果樹園で使用される乗用草刈機と電動高所作業機



出所:フジコーポレーション(株)

個人客をはじめ、企業や市町村など行政もユーザーとなります。また、使用場所や降雪量、雪質などによって推奨するモデルが異なってきます。

— 貴社が除雪機を開発したきっかけやセールスポイントをお話ください。

(藤井) もともと弊社の農業機械の販売は国内の農業機械販売店(ディーラー)が行い、そこがメンテナンスも担っていました。降雪地域では冬季に農業機械はあまり売れませんが、冬場の商材を創るという観点から除雪機の開発・製造・販売につながりました。

弊社の除雪機のセールスポイントは、耐久性に優れ、固く締まった重い雪に威力を発揮する点です。1986年には日本の南極越冬隊でも使用され、その耐久性が証明されました。こうした技術力が評価され、2007年には北極圏のフィンランド・ロヴァニエミ市(北緯66度33分に位置)のクリスマス

ス財団によりサンタクロースの公認除雪機に認定されました(図3)。それ以来、サンタクロース(図1)は、弊社のマスコットキャラクターとしてカタログや制服等にも使用しています。このように弊社の除雪機が南極や北極圏で稼働し、優れた除雪機能を発揮していることは、国内外での販売における大きなセールスポイントになっています。

図3 ロヴァニエミ市サンタクロース村にて



出所:フジコーポレーション(株)

図4 大型ディーゼル除雪機



出所：フジイコーポレーション(株)

——貴社の海外展開について、新潟港の利用や外国人材の活用も含めてお話しください。

(藤井) 弊社では、基本的に県内・国内市場でのシェアアップに重点を置いており、輸出での売上は全体の3割程度に抑えています。これは、海外市場の不確実性、為替変動のリスク等を踏まえた対応です。

輸出は、弊社の社員が海外出張し、顧客(ディーラーやインポーター)と契約・輸出する直接貿易で行っています。主な市場はヨーロッパです。また、農機は東南アジアにも輸出しています。

ロシアについては、以前サハリンプロジェクトの現地企業に除雪機を納入した実績があります。シベリアや極東は市場性があると思いますが、商慣習など分からない点もあるので、現在、積極的なアプローチは行っていません。ヨーロッパのディーラーを通じて一部ロシアに納入されていると聞いています。

中国については、市場になり得ると思いますが、政治体制や商慣習等の違いによるリスクも大きいと考えており、現状、積極的に売り込みを図ることは考えていません。

総じて輸出については、カントリーリスクも含め極力リスクを回避する方策を取ることとしており、そのため、基本的に輸出相手国が親日的であるか否かが重要なポイントとなっています。

今回のコロナパンデミックにより、2020年春頃から社員が海外に出張出来なくなり、輸出についてはインターネットによる商談と

なっています。インターネットの利便性が増したこともあり、海外向けの契約はある程度カバー出来ています。しかしながら、やはり顧客のニーズを的確につかむには対面での商談がベストであり、一日も早いコロナの収束を願っています。

輸出に際し、出来るだけ地元の新潟港を利用したいと思いますが、欧州、東南アジア等への直行航路がなく、釜山経由ではリードタイムやコストがかかるため、横浜港を利用しています。

外国人材については、現在、日本国籍を取得しているバングラディシュ人1名のほか、インド人、ミャンマー人、トルコ人各1名が働いています。弊社の場合、海外展開に必要という視点だけでなく、基本的に優秀で弊社で長く働きたい人材であれば、国籍は問わず採用します。ただし、外国人については、日本語によるコミュニケーションに支障がないことが条件になります。また、基本的に日本人も含め、政治と宗教を会社に持ち込まないことを昔から採用の絶対条件としています。もちろん採用後に必要に応じて外国人材を海外とのビジネス現場で起用することはあります。

図5 海外顧客の名称と所在地の方向を示す本社前のサイン板



出所：ERINA 撮影

——県央地域の将来展望について、ものづくり企業の視点から見た課題、行政に対する要望や提案、三条市立大学に期待することなどについてお話しください。

(藤井) 弊社の商品には県外や海外メーカーのエンジンを使用しています。エンジンは商品を構成する一番付加価値が高い部品であり、地域貢献の観点から、で

きれば県内生産のエンジンを使いたいと考えていますが、製作しているメーカーがありません。行政が産業政策を考える際には、エンジンの製造等、付加価値が高い分野に対する支援に重点を置いてもらいたいと思います。新潟県において、高付加価値のモノの生産が増えることを期待しています。

県央地域はものづくりが盛んな地域です。ただし、中小企業を中心に大企業の下請けとして部品を製作するメーカーはたくさんありますが、完成品メーカーが少ないと思います。このことは、県央を含め新潟県全域に言えることです。行政が産業政策を策定する際に、完成品を作る産業の育成に力を入れた方が良いのではないかと思います。現在の産業政策では、補助金により様々な事業を支援しています。しかし、行政として平等性を重視するあまり、重点分野が見えにくくなっているのではないのでしょうか。新しい産業に集中的に投資・支援を行った方が望ましいと考えます。また、行政として地場の製品・技術を率先して公共サービスに活用することも地場産業の育成につながるのではないのでしょうか。

地域発展のあり方として一例を紹介します。2001年に山形県鶴岡市に慶應義塾大学先端生命科学研究所¹が設立されました。慶應義塾大学は全国に用地を探しましたが、鶴岡市以外の地方都市は誘致に名乗りを上げなかったと聞いています。この研究所は細胞工学、分析化学、代謝工学、分子遺伝学、ゲノム工学や情報科学といった異分野の研究者が集まり、「統合システムバイオロジー」という分野の開拓を推進しています。この研究所が立地する「鶴岡市サイエンスパーク」は、鶴岡市が全国の地方都市と同様、人口減少が続く中で「長期的な視線で新たな知的産業を生み出す」ことを目的に開発しました。研究所設立から20年が経過した現在、研究を基に、6社のバイオベンチャー企業が誕生しています。その一つが「Spiber(スパイバー)」で、人工合成クモ糸繊維の量産化技術を確立し、新素材の衣料品への応用を進めています。こ

¹ 慶應義塾大学先端生命科学研究所ウェブサイト(<http://www.iab.keio.ac.jp/>)を参照。

うしたベンチャー企業に外国人も含め、若い優秀な人材が集まり、他県から鶴岡市への移住も進んでいると聞いています。また、研究所では、地元高校生が研究所の設備を使用し、研究することも奨励しています。研究成果等によっては慶応義塾大学に推薦し、東京で学んだあと、研究者として地元に戻るといったサイクルも作られています。

さらには国際会議が出来、海外の研究者も長期滞在できる洒落たホテルも研究所の職員がスピンアウトして作られています。

このように、地域の産業とは、関連性のない「不連続性の技術革新」が必要と考えています。

1982年に上越新幹線が開通した際、当時の燕三条駅の周辺は何もなく水田が広がっていました。鶴岡市の事例が県央のモデルになっていたのかもしれないと思うと少し残念です。

三条市立大学が開学しました。この大学が掲げる企業へのインターンシップを通じて、地域の産業に適した人材を育成していくという理念には賛同しますが、単に県央地域のものづくり企業に人材を供給するだけでなく、「不連続性」を重視した研究にも注力し、新たな技術を産み出し、

地元還元する役割も期待したいと考えています。

——「不連続性の技術革新」というお話がありました。最後に、今後の事業展開について抱負をお聞かせください。

(藤井)冒頭でもご紹介したように、弊社は1865年に農機具製造から操業を開始し、2015年に創業150周年を迎えています。この間、1972年には除雪機の製造販売を開始するなど、より社業を発展させてきました。この創業150周年という節目の年に「人を大切にする経営学会」²が主催し、経済産業省、厚生労働省などが後援する「日本でいちばん大切にしたい会社」³大賞の審査委員会特別賞を受賞しました。

また、弊社は、経済産業省が2012年度から始めた「ダイバーシティ経営企業100選」⁴で、2013年度を受賞企業に選定されました。ダイバーシティ経営とは、多様な人材を活かし、その能力が最大限発揮させる機会を提供することで、イノベーションを生み出し、価値創造につなげている経営と定義され、弊社は女性、外国人、高齢者の積極的登用や技術革新などの経営姿勢と実績が評価され、選定頂きました。

さらに、弊社は、2017年に経済産業省により「地域未来牽引企業」⁵に選定され、地域経済の中心となる担い手として地域経済を牽引していくことが期待されています。弊社としては、創業以来積み上げてきた技術や国内外のネットワークに加え、経営姿勢や技術革新などに対するこうした外部の公的評価を土台に、引き続き「不連続性」に対する挑戦を続けたいと思います。同時に、農業機械と除雪機を柱に社業の発展を通じた地域経済の活性化と社会貢献に取り組んでいく所存です。

(2021年7月27日 フジイコーポレーション(株)にて)

聞き手:ERINA経済交流部長 安達祐司
同 経済交流推進員 蔡聖錫

プロフィール
藤井大介(ふじい だいすけ)
・1983年10月
藤井農機製造(株)及び(株)フジイ商
会の代表取締役役に就任
・1990年
創業125周年を機に社名をフジ
イコーポレーション(株)に改め、代
表取締役として現在に至る

² 人を大切にする経営学会ウェブサイト (<https://www.htk-gakkai.org/>) を参照。

³ 同学会、2015年第5回「日本でいちばん大切にしたい会社」大賞 (<https://www.htk-gakkai.org/a0013/MyHp/Pub/Free.aspx?CNo=12>) を参照。

⁴ 平成25年度「ダイバーシティ経営企業100選」 (<https://www.meti.go.jp/policy/economy/jinzai/diversity/kigyos100sen/practice/pdf/10025.pdf>) を参照。

⁵ 地域未来牽引企業一覧 (https://www.meti.go.jp/policy/sme_chiiki_chiiki_kenin_kigyos/kigyos/pdf/15_niigataken.pdf) を参照。