

レポート アグリテクニカ2011

世界最大の農業機械展を報告②

「機動性」「きめ細かさ」売りに道内5社が共同出展 小規模農家からのニーズを確認するが 価格の壁も痛感

アグリテクニカ2011には、道内の農機メーカー5社が、海外での販路開拓を目指し、日本ブースを設け、共同出展した(北海道農業機械工業会による「北海道の優れた畑・野菜用農業機械のヨーロッパ市場開拓プロジェクト」の一環で実施、写真1)。同展では、馬力アップや作業幅の拡大などをコンセプトとする機械が多数を占めており、各機械の巨大さに圧倒されるとともに、大型化の必要性を思い知らされた。そんな中、北海道発の機動性や損傷防止能力を売りにする小型機械は異彩を放った。道内メーカー5社の出展機械の特徴と彼らが現地を得た手応えについて報告する。



写真1 道農業機械工業会のブース

小規模農家は多い —サンエイ工業

サンエイ工業(斜里町)は前回の09年に続き2回目の参加(他4社は初参加)。ポテトハーベスタ(直装式SS-X、けん引式SS-X、写真2)2機種を出展した。両機とも10(以下)の経営規模を想定しており、傾斜地や小規模圃場で機動性を発揮する。加えて、馬鈴



写真2 けん引タイプの「SS-X」



写真3 左から毛利さん、通訳のリュック・カロリンさん(ドイツ)と杉本菜奈さん、サンエイ工業製造管理部の鈴木翼さん。カロリンさんは研修生として同社で勤務予定

しよにダメージを与えないようブラシ型のサイドコンベアが採用されている他、4連選別ローラーできめ細かな選別ができるのが特徴。代表取締役社長の毛利剛さん(写真3)は、大型機械が居並ぶ会場の雰囲気反して、EU圏外を含むヨーロッパに小規模農家が多数いることを再認識した。「現地の農家と実際に話すことで、(ヨーロッパの中で組織的大規模経営が多いとされる)ロシアでも9割は小規模であることが分かりました」。ロシア、ウクライナ、トルコ、チリなど13社以上から、代理店として扱いたなどのオフア



写真4 株間除草機の問い合わせを受ける三好さん

があった。一方、価格の高さがネックになることも痛感した。

有機農家から好反応 —東洋農機

東洋農機(帯広市)は欧米では珍しい株間除草機(TFC4J)を出展した。営業部長の三好智博さんも価格に対する厳しい反応を実感。「あいさつ代わりにエクステンシブ(高い)と言われまして。しかし、有機農家から確かなニーズを得た(写真4)。安全基準クリアなど課題あるが、予想以上の反応だった。取材中も、草取りが大変なのでぜひ使ってみたいというオーストリアの有機農業経営者に1時間半ほど質問攻めにあった。ヨーロッパ全体のニーズを検討する必要があるが、有機農家向けの可能性が分かった。

多数の代理店依頼 —エフ・イー

(株)エフ・イー(旭川市)が出展した馬鈴しよ皮むき機

(DWPW)は、刃物を使わず、薄く皮をむけるのが特徴。高速回転する2本のドラムビーター(正16角形と丸)の上を、イモ同士をすり合わせることで、歩留まりを向上させている。業務部の三宅勇太さんは「生食として出荷できない小さいイモを加工用として活用でき、商品価値が上がりやす」とメリットを強調。皮の近くに多いといわれるイモのうまみも残る。ドライ



写真5 三宅さんと馬鈴しよ皮むき機

タイプだと汚水処理が不要になる。20社以上から代理店の依頼があり、ヨーロッパでの明確なニーズを実感できた(写真5)。

リアバケットに驚き —アトム農機

(株)アトム農機(美瑛町)のリアバケットローダ(F-2SPH)には「リアタイプは見たことない」という反応が多かった。代表取締役の寺崎雅史さんは、リアのほうが運転席からの距離が近いので、作業精度が高まる利点を訴えた。トラクタは前方が重いのでリアタイプは重心も安定する。他メーカー同様に小規模農家のニーズを実感できた。コンテナで作業できるコンパクトながら、4層ものハイドラントはインパクトを与えた(写真6)。台湾に出展した際も好反応を得た。



写真6 寺崎さんとリアバケットローダ

日欧の収穫体系の 違い実感 —オサダ農機

オサダ農機(富

技術革新の速度上げて 欧米に追い付こう

道総研中央農業試験場生

良野市)は自走式にんじん収穫機(NS2000V)を出展(写真7)。同機の、抜き取り・茎葉カット・後部のフレコンに運搬・選別という工程が日本ではスタンダードだが、ヨーロッパでは早く抜ければ良いという考えで、選別を考慮した日本の体系は遅く感じるといふ。常務取締役の鎌田和晃さん(写真8)は日欧の収穫の対する考え方の違いを実感した。東欧各国などを狙い目と考えるが、品種(細長い品種で密植栽培)や作業体系(選別をしない)の違いなど課題は多い。「反応は悪くないが、様子を見ていきたい」。昨年10月に開催した台湾では、日本と同じ品種(向陽2号)が栽培されていることもあり、2台売られた。国内トップメーカーとして台湾の反応は自信になった一方、ヨーロッパのシンブルに効率を追求するやり方も勉強になった。



写真7 自走式にんじん収穫機

産研部長の竹中秀行さんは同展視察の印象として、ISO-BUS対応のトラクタが大きく増えたことを挙げる。その上で、「国内メーカーにとっては、トラクタだけでなく作業機のISO-BUSへの対応が急務になる」と指摘。今回の出展には、技術革新の速度を上げて、欧米のメーカーの進歩に追い付こうという狙いもある。今後も道内生産者の大規模化は進むだろう。道内メーカーが、欧米のメーカーから北海道での市場を奪還するために、世界のトレンドを肌で知れた意味は大きい。

5社のうち、サンエイ工業は自社の製品・技術の輸出や部品の輸入を担う別会社「(株)EZOX」を立ち上げ、いち早く安全基準CEマーキングを取得するなど海外進出の体制づくりを進めている。価格の問題は円高でさらに厳しくなるが、コストダウンに向けては、運賃もネットになるため、同社では現地で製造委託なども視野に入れている。「欲しい」という反応は予想以上にあったが、そのニーズが本物なのかは半信半疑だ。これが5社共通の認識だ。機動性やきめ細かさという個性を維持しつつ、耐久性や能率を追求すると同時に価格も抑えることは至難の業だろうが、それが道内市場の奪還につながっていく(終わり)。



写真8 鎌田さん