

Weekly

VISION OKAYAMA

岡山を元気にする経済情報誌



わが社の将来ビジョン

「稼げる農家」育成し生き残る

農薬卸から事業領域拡大図る山陽薬品の武市康則社長

農薬卸の山陽薬品(株)(岡山市)は、農業人口の減少が予想される中で、顧客である地域の農家を“稼げる農家”に育成し生き残りを図ろうとしている。生産技術だけでなく販売や経営面にまで踏み込んだ支援を行い、将来の事業領域の拡大につなげる戦略だ。

2022 No.2181

05.23

visionokayama.jp

おかやまキャリアデザイン

学習ツール「はやべん」使い社員向け評価基準浸透アプリ

曲辰

産学官連携し牛肉に合うショウガのスパイス発売

KIG

従業員満足度向上へ本社建て替え着手

つくし保育園

岡本真夜さん作の園歌を導入

わが社の将来ビジョン

山陽薬品(株)社長 武市 康則氏

「稼げる農家」育成し生き残る

農薬卸から事業領域を拡大 販売や経営まで支援

農薬卸・受託製造の山陽薬品(株) (岡山市北区延友454、武市康則社長、資本金1億円) は、農業人口の減少が予想される中で、顧客である地域の農家を「稼げる農家」に育成し生き残りを図ろうとしている。従来取り組んできた生産技術面のサポートだけでなく販売や経営面にまで踏み込んだ支援を行っていくことで、将来の事業領域の拡大につなげる戦略。また、同時にもう一つの事業の柱である農薬の受託製造での受注増をも狙う。

異なる。中国地方を中心とする展開エリアには中山間地域が多く農地が狭小など、大型農機の導入など集約のための投資に見合った効果が期待できないケースが多いため。そこで同社が目指すのが、栽培面積はそのままに収益を上げることのできるマーケティング、価格設定、販路の多様化など販売面で自ら考える力を備える農家。消費者ニーズを把握し何を作るか、生産効率化・コスト低減のためどのような投資が必要かーなど、生産から販売まで全体を管理する経営感覚を持った農家を理想的な姿として増やしていく。

そこで取り組むのが商社として行ってきた農薬などの生産技術の指導だけでなく、販売や経営面にまで踏み込みともに今後の事業展開を考えるコンサルタントとなること。岡山県に加え兵庫県、島根県、山口県にも展開する広域卸のネットワークを活用し、他産地での生産、販売や経営面での成功事例、ノウハウを顧客農家に提供する。例えばタマネギ、コメ、レタスなど三

同社の戦略の核は、生産者や営農指導員に対するさまざまな指導を入り口に農薬卸を中心に手掛けてきた肥料やハウスなどの農業資材の販売、無人ヘリ・ドロー

ンでの農薬散布受託などからさらに事業領域を拡大していくことにある。これは、農家の高齢化や採算性の低さから、国内の農薬市場が約30年間で約25%程度縮小

しているため。従来営農指導は卸先でもあるJAが役割を担ってきたが、合理化で職員数が減らされており、そこを補完する形で、また連携することで存在感を高めたい考え。

同社のいう「稼げる農家」とは、国が進める集約による大規模農業生産者とは



農薬の実証実験の報告会。今後各種セミナーを充実

山陽薬品(株)

事業

1952年2月に岡山市北区野田屋町で大森主氏が創業。66年3月に現在地に移転した。地方卸としては珍しく農薬の受託製造を手掛けるほか、ゴルフ場やJRの線路の除草、衛生害虫駆除、ガーデニングなど幅広く展開。関連会社

で農用保温資材製造販売、無人ヘリ・ドローンの販売や農薬散布も行っている。同業卸との合併、事業譲渡で兵庫県から山口県までエリアを拡大している。

概要

代表者 武市康則
所在地 岡山市北区延友454

資本金 1億円
創業 1952年2月
設立 1952年2月
拠点 井原、津山、松江、益田、山口、加西、淡路
従業員数 135人
売上高 48億8600万円 (2021年12月期)

高度化も検証した上で提案 無借金背景に積極投資する

—— 武市康則氏



毛作が定着し成果を上げている兵庫県淡路島での事例をモデルに二毛作、三毛作を提案していく。各種の研修会なども拡充する。

合わせて、コンサルティングを切り口に提供する事業の創出にも注力。すでに種子の販売のほか、高温など厳しい条件下でも育つよう植物のストレス耐性を向上させる肥料「バイオスティミュラント」の取り扱いを開始している。

さらに注力するのが新技術の提案。ただし、GPS機能付き田植え機をはじめAI、IoTを駆使したスマート農業についても手放しで推進するのではなく、「農家にとって本当に役に立つ商品かどうか、じっくり情報収集・検証して役立つと判断したものを個々の生産者に合わせて提案していく」としてフィルター役を担う考え。

また、農薬のOEM生産でも農家やJAなどのネットワーク強化で存在感を高め委託元の大手メーカーに独自性をアピール。受注量の拡大につなげたい考え。これまで、生産受託した農薬について、さまざまな条件の試験圃場を設け効果の実証実験を繰り返し行い、そのデータをもとに販売するなどしてきたことから、大手メーカーは同社を有力なパートナーととらえており、同ビ

ジョンについても期待しているという。

課題は、農家との窓口となる営業担当の社員の多能工化だ。商品知識だけでなく販売など幅広い知識と経営者感覚を備

え、ある程度ワンストップで対応できるような人材の育成を急ぐ。また、専門的な相談内容にもスムーズに対応できるよう外部機関との連携体制構築もカギとなる。

インタビュー

豊富な自己資本で未来に投資

—内部留保が厚く財務内容が優良だ。

2021年12月期の売上高は48億8600万円でここ数年安定している。利益も確保し内部留保は着実に増え自己資本比率は80%。無借金で経営の自由度が高いのが強みだ。これをもとに将来に向けた投資も積極的に進めていく。当社は農薬卸と本社工場での農薬の受託製造の二刀流で展開している珍しい会社。コンサル機能だけでなく工場への投資も増やしメーカー機能も強化したい。

—農薬を取り巻く課題は。

多くの人は60年以上前に使われていた有機塩素系のDDTのような分解されない農薬のイメージをひきずっている。今流通しているものは1年以内に光分解や

土壌の微生物によって分解される。発がん性のないもの、食べても孫子の代まで臓器に影響を及ぼさないと確認されたもののほか、農薬として登録されず安全面での規制は非常に厳しくなっている。農薬は農家の重労働を軽減し全体のコストを下げ今後求められる効率的な農業に欠かせないもので、もっと安全性をアピールし普及を図っていきたい。

—経営者として心掛けていること。

状況が厳しい時は自ら先頭に立って引っ張っていくが、軌道に乗れば現場の部長、所長に任せ邪魔にならないよう後ろに回るというスタンスだ。それにより社員の自主性を引き出していく。また、働き方改革で午後6時半には社員を早く家に帰すようにしている。家族そろって食事をする家庭では子どもも健全に育つ。早く寝て翌朝早く出勤すれば、仕事に取り掛かるのも早く仕事の効率も良い。