大地を“整美”創業100周年

東三河のイノベーション企業

トップに聞く ▽7

共栄社 林雅巳社長

業務用芝刈機・草刈機のトップメーカー

感動演出する陰の主役

業務用芝刈機・草刈機のトップメーカー、共栄社（豊川市美幸町、林雅巳社長）は今年、創業100周年を迎えた。1910（明治43）年に養蚕員製造でスタートし、脱穀機、籾すり機、芝刈機、乗用機へと事業を拡大、四村のバロネスシリーズは現在、国内外のゴルフ場のグリーンやフェアウェイをはじめ、サッカー場、野球グラウンドなど、さまざまなポーツの美しいフィールドづくり、感動を演出する陰の主役だ。河野敏の傾斜地から、公園の植え込みの問題まで、ニーズに合わせたラインナップで「大地を“整美”する」林社長に聞いてみた。

（聞き手＝職業総合局次長・杉浦文夫）

刈物の加工技術に自信

――創業100周年、最盛期の芝刈機、草刈機のトップメーカーです。始まりは養蚕員製造機でスタートしたと聞いています。

林　そうですね。繭の選別機は、芝生の刈作業、管理機は十度表面の凹凸を感知して丸みを帯び、気密性、地環境のメンテナンス、HMは草刈り事業です。

――海外のゴルフ場のグリーンの芝の刈り方がポイントだと聞いています。

林　そうです。芝生は、そういえば、乗用ライウッド芝生工法のトーナメントの試合開始前、選手の役員がもうひと追加、コースをチェックしてくれたんです。

――採用が決まるとどんな芝で主流になっていますか。

林　ベントグラスが多いです。PT放映を見て、「芝生まきしている」と絶賛されました。

――米国への輸出はいつから始められたのですか。

林　共栄社USAを設立したから年前からです。これも最初の話なのですが、ほかにもメジャーリーグのゴルフ場から、ティーグラウンドの芝の運転の引き合いが来ました。もちろん米国の他社のマシンもデモ機を搭乗されます。

――1人会のゴルフ場から、ゴルフ場の芝刈機のネット販売を始めたのですが、売れ行きが好調でしょね。当社の製品は手動式で5万円台ですが、最販売の他社製ではこの円台のものもあるのですが、当社製品に切り替えたから、「安い方が楽ってなる」と感謝のメールが寄せられたんです。

――当社製品はゴルフ場で使われている芝刈機を採用し、切れ味が良いから、これまで押してり引いたりしていたライフが無くなったんです。「芝が伸びるのが待ち遠しい」とも聞かれていました。

――芝刈機メーカーにとって、最高の喜びですね。ありがとうございました。

共栄社の本社・工場・物流センター――豊川市美幸町で

林　ええ、日本では、Jリーグのサッカー場やプロ野球の球場を使っていただいていますが、コンディションを良くしてもらって、観客の楽しさ増やすはずはないです。

――100周年を迎えて、「おめでとう」と言われていますね。

林　当面の課題は、やはり円高ですね。海外でのコスト競争が厳しい。部品の標準化でコストダウンを、輸入部品率を高めるなど取り組んでいます。もちろん、家庭用芝刈機や、国内販売の強化にも取り組みながら、――確かに1ヘクタール80円で販売メーカーと競争しなければならないために、高くても売れる、質の高い製品であることを知ってもらわないといけませんね。

林　それにちなんで、うれしい話もあるんです。国内販売の強化の一つで、家庭用芝刈機のネット販売を始めたのですが、売れ行きが好調でしょね。当社の製品は手動式で5万円台ですが、最販売の他社製ではこの円台のものもあるのですが、当社製品に切り替えたから、「安い方が楽ってなる」と感謝のメールが寄せられたんです。

――当社製品はゴルフ場で使われている芝刈機を採用し、切れ味が良いから、これまで押してり引いたりしていたライフが無くなったんです。「芝が伸びるのが待ち遠しい」とも聞かれていました。

――芝刈機メーカーにとって、最高の喜びですね。ありがとうございました。

美しいフィールドづくり

ニーズに合わせたラインナップ

林　日本の手こだわり、韓国や、中国をはじめ東南アジア諸国へ盛んに輸出。

――ゴルフ場の芝刈機を開発。

林　当初は、「刈物」の加工技術です。「刈物」が命。他社のどこにも負けない自信があります。多種多量生産のすき間場で、大企業も参入しにくい。

ただし、広大な芝生の場合、大企業の参入しにくい。

――昔ながら技術を活用した展開ですね。業務用芝刈機・草刈機のトップメーカーに成長して、芝刈機・草刈機と、緑地管理機器メーカーへと変遷しました。

林　そうです