タカキタの歴史

設立１９１２年のタカキタ（高北農機）は

戦後の食糧難からの脱却の時代、鋤などの農機を手がけた。

すなわち、１９４５−１９６０年代に成長し、６２年に株式を名証に上場。

しかし、時代は、減反政策の時代に入る。

「水稲の作付け面積は 1969年（昭和44年）の 317万ヘクタールをピークに、

1975年（昭和50年）には 272万ヘクタール、1985年（昭和60年）には 232万ヘクタールに減少、生産量も 1967年（昭和42年）の 1426万トンをピークに、1975年（昭和50年）には 1309万トン、1985年（昭和60年）には 1161万トンに減少した。」

(wikipediaより)

日本人の米離れは進み、戦前一人１６０グラムといわれた消費量は現在６０グラムまで落ち込んでいる。

敗戦により、GHQが米人種がパン人種に負けたのだから、「パンの方が食べ物として優れている」

と言い放ち、食奨励などで学校給食も朝食もパン食となってしまった。

折しも、日本は高度成長期を迎える。一次産業は見向きもされず、工業化へ真っしぐら。

このとき、農機専門の製造メーカであったタカキタは、どうしたのだろうか。

レコードはCDに駆逐されたかに見えるが、実は、レコード針で成長する企業が２１世紀にも存在している。

「世の中に飽和する市場などない」がわたしたちの立場である。

一見、成長に見えるものが、実は、レッドオーシャン。

それは地獄への入り口である、かもしれない。

強みを認識するには時間がかかる。

「わたしはだれなのだ？」という問いかけはそれほど簡単なものではない。

その答えは、試行錯誤で悪戦苦闘した末に、得られるものだからだ。

農業に未来はない、高度経済成長、その後の自動車産業や家電産業の飛躍の時代、タカキタはどう生きたのか。

減反政策や円高をどう乗り越えたのか。

何年も赤字が続き、1970年、創業家は株式を売却した。

1970年、光洋精工の傘下入り。

第三者による支援で再建を果たそうとした時代には、慣れないベアリング生産を担当した。

それでも下請けは下請けでしかなかった。

働けど働けど残る利益はわずかであった。

その後、空前の音響ブーム。ソニーのウォークマンやVTRの時代がやってくる。

1980年代には、大株主が光洋精工からタノシン電機へと変わった。

タノシンの下請けとなり、OEMを頼まれて音響機器を作った。

Japan as Number 1の時代。

売上は２００億円を突破するまでになったが、利益率は２％程度であった。

当人たちの本質、本来の価値は当人たちにしか見えないのではないか。

（買収した側には本質が見えない場合もあるだろう。）

会社のDNAとはなんだろう。

Who are we ?

に答えを出したのは、

１９９０年代、超円高で日本の家電が壊滅する局面で社長に当番した若山東男であった。

一言で言えば原点回帰。

彼の決断がなければ、いまのタカキタはなかっただろう。

オンリーワン企業への道のりは平坦ではなかったのだ。

--HPより--

1912 明治45年 高北新治郎、農具製作を創業

1945 昭和20年 株式会社高北農機製作所を設立

1961 昭和36年 商号を高北農機株式会社に改称

1962 昭和37年 名古屋証券取引所市場第二部に上場

1963 昭和38年 東京証券取引所市場第二部に上場

1967 昭和42年 札幌支社開設

1970 昭和45年 光洋精工株式会社と業務提携

1973 昭和48年 本社・工場を名張市蔵持工業団地に移転

1986 昭和61年 タナシン電機株式会社と業務、資本提携

1987 昭和62年 資本金13億5000万円に増資

1988 昭和63年 商号を株式会社タカキタに改称

2001 平成13年 札幌支社新社屋建設及び工場増設

2006 平成18年 軸受事業部ISO9001：2000認証取得

2009 平成21年 タナシン電機株式会社と業務提携解消

2012 平成24年 創業100周年を迎える

2015平成27年 東京証券取引所及び名古屋証券取引所市場第一部に指定

2016平成28年 合弁会社 山東五征高北農牧機械有限公司を設立

１９６３年

高北農機は耕運機用のすきの製造販売を手がけていた

農耕用すき９割。その他農機１割の売上構成。

筆頭株主は創業者の高北新次郎。

正一も大株主。

大手耕運機メーkへ納入。

このころの売り上げは７億円−８億円で利益は１億円未満。

ハイブラウ、砕土装置を新商品として手がける。

１９６４年

ハイカット不良品でリコール。

減収を経験。

１９６６年

金属ではなく樹脂製のブラウを投入。

１９６７年

売り上げは１０億円に届かず、

材料費や人件費の上昇等で、６０年代、配当もなかなか払えない。

北海道の農機具会社を買収して合併。

農業は、日本では、やはり北海道だ。

北海道への営業強化を目指す。

１９６８年

売り上げは初めて１０億円を突破する。

利益は１億円にはまだ届かないレベルである。

新製品として牧草機械を発売。

海外からも注文される。

１９６９年

先行投資負担、新製品拡販費用等、

費用先行で増収は続くが赤字。

製品数を絞り仕切り直す。

-光洋精工による再建の時代-

１９７０年

製品数を絞ることで量産効果を狙う。

牧草機械については需要に手応えを感じる。

稲作の減反が続き、環境は悪い。

２億円を超えるの営業損失。

光洋精工の系列に入り、再建。

農業ではダメだと、光洋精工の勧めで

ベアリングの生産開始。

１９７１年

三年連続の営業損失を記録。

減反政策による業績低迷が続く。

１９７２年

四期連続の営業赤字。

売り上げはベアリング等を手がけ

１６億円と増収傾向。

１９７３年

減反一辺倒だった国の政策に変化。

米価を値上げの機運。

農機需要が回復の兆し。

日本人食生活の変化を映し、酪農用機械も堅調に。

新本社、新工場を建設。

黒字に転換。売上２１億円営業益0.6億円

１９７４年

大幅増収。

１.５億円投じ、北海道新工場建設。

ただ、資材価格や人件費上昇で収支はトントン。

初めて営業益は一億円を突破。１.８億円。

１９７５年

乗用の作業機械（売上の８割）が堅調。

売上３５億円　営業益１．７億円

光洋精工からのベアリング事業は採算割れ。

農機の大型化や、わら処理の新機種の開発を目指す。

１９７６年

酪農業界の設備投資旺盛。

牧草刈り込み機械など堅調。

売上４２億円過去最高。営業益初の２億円台。

１９７７年

初の売上５０億円台。営業利益4億円台。

稲ワラ収集・処理機械を投入。

１９７８年

初の売上６０億円台。利益は6.8億円。

最高益連続更新。

牧畜向けのびる。

北海道で大型機械導入のトレンド継続。

１９７９年

鉄鋼価格の上昇。

S６９億円で過去最高

OP４.６億円。

製品の５％値上げを打ち出す。

大卒の初任給１１.２万円

従業員は３８４名で３６歳。

小山、都城、相次いで稼動。

１９８０年

冷害と減反で減益。

売上６９億円で営業利益は４億円。

１９８１年

大幅減収で５４億円へ。営業益は１.６億円。

札幌工場縮小へ。

株価は２４０円から９３円へ大きく下落。

ここでわら梱包機を独創的に開発。

自走ベーラー。

出足は低調。

１９８２年

減収減益。５４億円と０．８億円。

農機大手相手に苦戦。

社員３４０人程度に下がる。

平均賃金は２２．５万円

ロールベーラー発売へ。

平均賃金２３万円台へ。

３５７名の社員。人員増加へ。

１９８３年

小型のロールベーラーを発売。

売上５５億円、利益１．１億円。

1983年５3億円、営業益１.1億円。

１９８４年

５３億円１．５億円

４０周年。

農家への補助金カット。

除雪機、ロールベーラは好調

１９８５年

新製品立ち上げ負担で赤字に。

大幅減収。

人員抑制。

-タナシン電機による再建の時代-

１９８６年

黒字転換も売上５０億円。利益は３０００万円。

酪農家を乳価切り下げが襲う。

光洋精工からタナシン電機に親会社が変わる。

タナシンからOEMを受け、売上増加。

利益には寄与せず。

１９８７年

１４７億円の売上計上。大幅な増収。

利益は３．７億円。

タナシン電機は音響機器製造。円高が襲う。

タカキタへ社名を変更。

１６０億円５億円と過去最高業績。

だが、レジャー、暖房器具、衛生用機器、不動産など

多角化の迷走。従業員は２６０名と減少。

かつての社風は失われる。

１９８８年

バブル。

１６１億円　５億円。

２６６名。平均給与２５万円。

多角化の中で、真っ当な戦略を初めてとる。

農機具では、直販のセールスマンを増強。

１９８９年

OEM事業で売上こそ２１０億円と過去最高を記録。

だが、利益は５億円台であった。

光洋精工からの単価は厳しさを増す。

１９９０年

タナシン電機との連携を強化。

２１６億円６億円と業績は過去最高を更新。

ラジカセの輸出好調。

農産物の自由化が痛い。

１９９１年

新社長　松石氏。南都銀行出身。

東北に電器の新工場を１８億円で設立を決める。９３年稼動を予定。

２３２億円　７．８億円と業績は最高益連続更新。

１９９２年

ラジカセ成熟期入り。

２１０億円　６．３億円と減収減益に。

２７０名。月収２８万円。

１９９３年

畜産不振。

音響機器は競争力無くし、中国への生産委託を開始。

１８３億円の利益４億円と大幅な減収減益に。

松下精工と自動運搬機を共同で開発。

１９９４年

２０７億円　３．９億円。

東北工場の計画を凍結

１９９５年

２２９億円　６億円。ビデオデッキ輸出。

カセット機構のびる。

１９９６年

１７８億円　３．５億円と大幅な減収減益。

親会社タナシン業績不振

-模索の時代、そして若山社長時代-

１９９７年

１８３億円　２．９億円。減益。

電子機器の輸出業務がメジャーであったが、それを諦める。

電子関連としてのタカキタの時代は終焉を迎えることに。

農業では野菜など畑仕事の省人化機械の開発に注力。

土壌改良散布等、機械だけでなく、農業自体を研究。

農家自体の支援の方向性を打ち出す。

原点回帰のきっかけ。

１９９８年

１６４億円　２．２億円

音響機器は減収だが、採算のよい農業機械は健闘。

１９９９年

１２９億円　２．１億円。大幅減収だが、利益は横ばい。

農機を重点に。

地域密着の営業手法へ転換。

営業部を統合強化。

品質保証部を設置。

有機農業に対応した開発。

２５０名体制と人員の減少が続く。給与は３０万円。

役員２名リストラ。

社長交代。若山社長に。

２０００年

１２１億円　３．３億円

土作り機械に注力。

国の政策が飼料自給へと変化。

飼料作り用機械の開発強化。

稲ワラの飼料化に取り組む。

１１４億円　３．２億円

農機工場の札幌拡充。

２００１年と２００２年

１１０億円台の売上　３億円の営業益

２３９名　年収５００万円

２００３年

１２３億円４．３億円

トウモロコシ飼料作り向け

有機農法向け土作り向けに注力方針変わらず。

２００４年

稲ワラ刈り取り梱包のオールクロップ開発。

１１９億円３億円

農家の投資意欲に左右される

２００５年

開発したロールベーラーの販売を強化方針。

１１５億円２．６億円

２２８名　５３９万円

２００６年

大規模農家向けにとうもろこし飼料ロールベーラーを販売方針。

除雪機参入。

１０７億円２億円

２００７年

９４億円　２．３億円

ロールベーラーヒット。韓国輸出。

音響売上と農機がようやく並ぶ。

また、ベアリングは風力発電向けに注力。

２００８年

８６億円２．３億円

農機５４　音響３９

名実ともに再び農業機械会社に。

２００９年　自主独立

８０億円　　２．９億円

鋼材など原料高。製品価格値上げ。

農機６２

親会社のタナシン電機関連の株式をTOBで全株取得。

自社株が筆頭株主に。

ヤンマー、井関との連携を深める。

飼料の高品位化のための新製品の開発を進める。

２０１０年

６７億円　４．８億円

三菱農機との連携を強化。

-松本社長の時代-

２０１１年

口蹄疫で打撃。

エンジンメーカの井関とヤンマーとの分業進める。

５１億円２．５億円

松本社長に。

肥料散布機など新製品寄与

２０１２年(創立１００年)

５４億円３．９億円

細断型ロールベーラー拡販。

２０１３年

５２億円３．９億円

２０１４年

６６億円　７．１億円　OPM10%を初めて超える。

中国向け輸出。

農機９１％軸受け９％

２０１５年（東証１部に）

株主優待でQuoカード。

中国企業と技術ライセンス契約樹立。

５９億円　４．８億円

緊急支援リース特需の反動。

２０１６年

６６億円　６．７億円

国の特需支援継続。国の酪農・畜産農家支援。

EUや韓国も堅調。

２０１７年

国の畜産クラスター事業

中国で合弁。

ベトナム、タイ市場の調査

69億円８億円。過去最高益

本社内に試作センター研究開発棟増強

-主要な取引先-

国内

井関農機株式会社

エム・エス・ケー農業機械株式会社

株式会社クボタ

株式会社ジェイテクト

全国農業協同組合連合会

日本ニューホランド株式会社

三菱マヒンドラ農機株式会社

ヤンマー株式会社

海外

アグロニック社（フィンランド）

ゲブルクノール社（オランダ）

コーデックス社（ポルトガル）

黒龍江沃爾農装科技股分有限公司（中国）

（黒龍江省農業機械工程科学研究院）

山東五征高北農牧機械有限公司（中国）

テクノマテクノロジーズ社（フランス）

パインリッチ社（韓国）

ファームインプルメント社（インド）

ライブマック社（韓国）