

高知の太陽、耕運機用の爪で国内シェア4割 インドでも首位狙う 四国企業プロフィール

2026/9/15 5:00 | 日本経済新聞 電子版



多品種少量の耕運爪を生産する（高知市の太陽）

太陽（高知市）はトラクターや耕運機に付け、回転して土を耕す耕運爪を生産する。国内シェア4割を誇るニッチトップ企業だ。2013年にインドに現地法人を設立、翌年稼働した工場は20年度に黒字化した。日本で培った品質を武器に人口14億人超のインドで首位を狙う。

創業は1920年。当時は土佐打刃物などを扱う金物店だった。耕運爪を考案・開発し、53年に量産を始めた。耕運爪はかまのように滑らかに曲がり、先端にひねりが加えられている。原料は特殊鋼だ。

同社は耕運性能や耐久性の高い自社ブランド製品「青い爪」を81年に投入し、現在の地位を築いた。



耕運爪を手に持つ太陽の久松朋水社長

耕運爪の市場はメーカーに納入する純正品と、JA全農（全国農業協同組合連合会）に販売する消耗品がある。トラクターや耕運機の法定耐用年数は7年だが、「小規模農家の場合、同じ機種を20～30年使うこともある」（久松朋水社長）。

このため2000種類もの爪を生産し、多品種少量で農家の需要に応えている。出荷量が年間100本以下の製品は共用化し、金型の維持コストや生産コストの低減を図っている。

農家の高齢化などを背景に国内市場は縮小している。そこで同社が目をつけたのが海外市場だ。

中国やタイも進出先として検討した。中国は安価な競合製品が多く差異化が難しい。タイは進出環境は良いものの市場規模が小さい。インドは特殊鋼を現地調達でき、マーケットとしての魅力が大きいと考えた。

当時、日本の農機メーカーはインドに販売拠点を持っていたが、生産拠点はなかった。部品メーカーが完成品メーカーの進出を待たずに進出するのは異例で、太陽は現地の農機メーカーに爪を販売する戦略を立てた。



インドの農業展示会で品質の良さをアピール（7月のAGRI INTEX 2026）

インド北西部ラジャスタン州の工場で作る同社の爪は、競合のイタリア製より2割、インドの現地メーカーに比べ5割長寿命で、価格は2割高く設定した。進出当時は10社程度だった競合が、トラクター総販売台数が100万台を超えた2025年には50社以上に増えた。

太陽本体の売上高（26年6月期、25億円）に比べると「利益は小さい」（久松社長）ものの、インド現法の26年3月期の売上高は11億円弱、従業員は130人を超えた。インド国内の推定シェアは25%で2番手になったという。

「インド国内だけでも文字や言葉が違うなどかなり苦労したが、高い品質と約束した納期を守る姿勢が評価された。社員が頑張ってくれたおかげだ」（同）

会社概要	
所在地	高知市
創業	1920年
従業員数	148人
売上高	25億円（2026年6月期）
事業内容	耕運爪、野菜袋詰め機、 環境関連機器の製造販売

今年、日本人の開発担当1人を派遣し、駐在員を4人に増やした。バイオ燃料普及を推進するインド政府の政策もあり、サトウキビ用の小さな耕運爪の需要が増えるなど開発案件が舞い込んでいるためだ。

「まずインドでナンバーワンになり、地の利を生かし東南アジアやアフリカを開拓したい」（同）。経済成長が著しいグローバルサウス（新興・途上国）をにらんだ戦略だ。

（早川淳）

【四国企業プロフィール】

- ・ [高知丸高、工期半分の独自工法 外国人向け建機教習所に他社も受け入れ](#)
- ・ [土佐電子、ベトナム人受け入れの先駆者 AI需要で受注増](#)
- ・ [高知の戸田商行、木を削った緩衝材「木毛」を生産 精油を第2の柱に](#)

地域ニュース

全国各地の最新記事やおすすめコラムはこちら

本サービスに関する知的財産権その他一切の権利は、日本経済新聞社またはその情報提供者に帰属します。また、本サービスに掲載の記事・写真等の無断複製・転載を禁じます。

Nikkei Inc. No reproduction without permission.