
トップインタビュー 「なぜあの会社はNO1なのか？」

株式会社チュウブ 代表取締役社長 大田英二（おおたえいじ）氏

坂上:本日は株式会社チュウブ代表取締役社長、大田英二社長にお話をおうかがいします。
よろしく願いいたします。

大田:よろしく願いします。

坂上:株式会社チュウブさんでは、実際にどんな事業をしていらっしゃるのでしょうか。

大田:当社の創業の原点は、鳥取県での芝生の生産です。大山裾野のクロボク地帯（火山灰土壌）に芝生の栽培に適した畑がたくさんあり、そこでの生産から始まった会社です。

坂上:なるほど。現在やっていたらっしゃる仕事は、その芝生の生産と、あとはどのような事業でしょうか。

大田:当時はゴルフ場工事の芝生の出荷が大体8割くらいで、途中からは公共事業で芝生をどんどん使うようになりました。最近では、サッカー場やラグビー場、球場といったスポーツグラウンド。それから校庭緑化ですね。この50年の間で、かなりお客さんが変わりました。

坂上:最初は生産だけやっていたのが、芝生敷設の工事をしたり、メンテナンスをしたりというところまで、仕事の内容が広がったわけですね。お客様も、最初はゴルフ場だけだったのが、学校や、東京都といった自治体になったり、というイメージでよろしいでしょうか。

大田:はい。

坂上:その中で、芝生で日本一の企業と呼ばれているということですが、御社はどんなところがNo.1でいらっしゃるのでしょうか。

大田:当初はやはり芝の品種、それから規格寸法いろいろな荷姿、特殊な緑化に使う芝などがあります。のり面（土手の斜めの部分）緑化も含めると、現在200種類以上ありますから、群を抜いて日本トップだと思います。

坂上:なるほど。芝の種類が200種類以上あるということですね。業界2位や3位の会社さんだと何種類ぐらいになるのでしょうか。

大田:おそらく50~60種類ぐらいだと思います。

坂上:そうすると4倍近くの品種を取扱っていらっしゃるわけですね。どんな経緯でそこ

まで広げられたのでしょうか。あえて広げようと言われていたんですか。

大田：ある日、ものすごい作ってるな、とはたと気がつきました。考えて増やしていったのではなく、お客さんからこういうものできないかと言われてたり、提携会社からこんな芝作りましようと言われてたりして、じゃあそれ作りましようというふうが増えていきました。

坂上：なるほど。

大田：鳥取県の他の生産者でも作らないような芝生もたくさん作ってきました。それが、気がついてみたら本当にすごい数字になっちゃってしまして、やろうと思ってできるようなものではないですから、よくできたなと感心していますね。

坂上：お客様の要望にあわせてやっていったということですね。

大田：そうですね。ときどきこんな芝生が欲しいというのがあって、それを当社はすべて受け入れてきましたから、その結果だと思います。

坂上：鳥取は芝生を作るのに適した場所なんでしょうか。日本三大生産地とお聞きしましたが。

大田：そうですね。一番が関東の茨城で、それから九州、そして鳥取です。

坂上：量としては関東茨城が多いですが、質としては鳥取でしょうか。

大田：質としては、今まで鳥取が高品質だということで、非常に評価を受けております。

坂上：お客様からですね。

大田：ええ。ですから、関西地区などでも、鳥取産という指定の現場が結構あります。

坂上：うちのゴルフ場に入れるのは鳥取産でお願いね、とこんなイメージですね。

大田：そうです。産地指定されます。

坂上：なぜ鳥取は適しているのでしょうか。さきほどおっしゃった、土地が良いからですか。

大田：土地ももちろんいいですが、やはり生産指導体制がきちっとできていまして、それを生産者の方がみなさんよく守ってくれます。お客様からのクレームにもすぐに対応します。県民性と生産者体制の二つだと思います。

坂上：そして、そういう生産の方がたくさんいらっしゃるからレベルが上がる、ということなんでしょうね。例えば東京だと、太田区に中小の工場がたくさん集まっているからレベルが上がっていく、そういうイメージなのかもしれないですね。それと、鳥取は曇天、曇りが多いとか。

大田：曇天日数が日本一多い県です。曇ったり、雨が降ったりですね。そういった風土と

どうか、県民性も出てきますね。

坂上：一方でその逆側の岡山は、晴れ日本一だそうですね（笑）。

大田：晴天日数は、晴れの国岡山が日本一です。中国山脈を背中合わせにして、えらい違うなと思っています。

坂上：そういった環境があって鳥取の芝生の品質はよかった。そこに生産者の方がいて、御社がお客様からの要望に合わせて 200 種類を超える多品種を作っていた。こういったつながりがあるということですね。あと、チュウブさんという社名の由来はなんでしょうか。

大田：由来は鳥取県の地名で、中部地域のチュウブです。

坂上：鳥取県の東部、中部、西部とある中の、中部。

大田：鳥取の中部から、日本の中部になろうと思っています。

坂上：やはり、鳥取を代表する会社さんであられると思いますので、No.1 っていうのは覚えられやすいと思いますし、非常にいいと思います。芝生の工事はどのくらいの量を実施していらっしゃいますか。

大田：芝張りは関東、関西、鳥取を中心にやっていますが、特に公共工事が多いです。東京だと年間に 60 万平米はありますね。関西で 40 万平米ぐらいです。これだけの芝生を用意できて施工する体制のある会社はいないと思います。

坂上：芝生に特化して生産をし、工事をし、メンテができる会社として No.1 でいらっしゃるということですね。東京が 60 万平米で、関西が 40 万平米とすると、合わせて 100 万平米ぐらいですが、これだと東京ドーム何個分になりますか。

大田：東京ドームだと 22 個分ぐらいですね

坂上：その工事を毎年やってらっしゃるんですか。

大田：ここ数年ずっとやっていて、毎年伸びています。特に関東で伸びました。

坂上：今日現在における売上と社員数はどのくらいでしょうか。

大田：売上が 67 億円、社員数が 630 人です。下請けさんも含めると 800～ 900 人になります。

坂上：施工するには人がたくさん必要になりますよね。

大田：労働集約型の産業ですので、1 人当たりの売上になると少ないですが、たくさん雇って仕事ができるということは、この会社の一つの見方だと思っています。

坂上：雇用を生み出しているという社会的貢献ですね。芝を張るには、1 日何人ぐらいが動いているのですか。

大田：他の事業を抜いた芝張りだけですと、この年度末の繁忙期では、200～300 人ぐらいです。

坂上：毎日、1 日で 200～300 人がずっと芝を張ってらっしゃる。ゴルフ場や河川敷ですね。あとは先ほどおっしゃっていた、土手の斜め部分であるのり面の緑化ですね。そういった事業をする中で、特に御社が一番強みだと考えていらっしゃるのはどういった部分でしょうか。

大田：会社が非同族会社であるところです。会社のオーナーがいませんから、一般の平社員でも社長になれる道があります。そういう意味で、全部ガラス張り経営しています。一番大株主でも、投資育成会社というかたちにはしています。これが結束力ある強みだと思います。

坂上：一番初めは芝生の生産組合から始まって、いろいろな方が芝生を持ち寄ってやっていたのが、株式会社になった。だからこそ、1 人の強いオーナーに縛られるのではなく、オープンな社風なわけですね。

大田：株主は 200 人ぐらいおります。本当の株式会社です。

坂上：それとやはり、事業の大きさといいますか、チュウブさんは他社さんと比べて、人数や施工量が多くて、一貫でできるっていうのが強かったりするのでしょうか。

大田：公園、宿泊施設、合宿施設、ゴルフ場が増えていて、運営もかなりの数やっておりますが、原点は芝生です。芝生をずっとやってきたら、結局レストラン経営までやるような会社になりました。レストランはもう 10 軒あります。

坂上：芝生のことはとにかくチュウブさんに聞けばなんとかなるよ、と発注側が思っているのですね。チュウブさんであれば、生産・施工・メンテナンスまで、不安なく任せられる、というところまできているということでしょうか。ちなみに、業界第 2 位の会社さんはどのくらいの規模なんでしょうか。

大田：チュウブほどの規模の会社はありませんね。

坂上：ニッチな市場の中で、シェアを取って圧倒的に強くなっていったということですね。

大田：そうです。

坂上：どうもありがとうございました。

●インタビューアー 坂上仁志（さかうえひとし）（株）フォスターワン代表取締役社長
経営コンサルタント 早稲田大学講師（2011 年） 【NO1 企業研究家】