

あなたのお店を拝見

農業機械と自動車を両輪に

「サービス」が商いの基本

有限会社本富技術サービス

平成2年8月8日に農機販売店を創業し、損得抜きでサービスを提供し続け信用を獲得してきた、有限会社本富技術サービス(熊本県南区奥古閑町2884-4 代表取締役 本富光義氏)を訪ねました。

本富(もとみ) 技術 サービスは、熊本駅から車で約30分、島原湾まで約3キロほどの位置で、周囲一面、田畑が広がる中の一画にあります。



代表取締役 本富光義氏

社長の本富光義氏は、

農協で主に自動車と農業機械の整備に就いていました。農業機械整備については、当時研修会もほとんどなく、機械を分解したときに手順がすぐわかる独自のパーツリストを作成するなど工夫をして修理を覚え、農機整備士などの資格を取得するなど、かなりの苦労と努力をされてきました。

(前)本富技術サービス



農協での仕事は順調でしたが、改めて周りを見渡すと、当時の農協の仕事への取り組み方や顧客対応に自分の思いとの違いを感じ、独立することを考えました。奥様に相談したところ、農機店を始めると迷いなく理解を示され、独立に向けてしっかりと後押しをしてくれたそうです。しかし開業する際には十分な資金もなく自宅敷地を店舗兼整備工場として夫婦2人で、借入も返済できる最小限に抑えオープンした。



事務所前で、社長ご夫妻

平成2年「八月八日」末広りの吉日を選んでオープン。しかし内心は知り合いも少ない地での開業で、本富にお客がくるのか、もし商売が上手くいかなかったら自転車の出張パンク修理をやるのかなど、さまざまな思いがよぎる船出でした。

開業してからも地元の人との距離を縮める努力をされ、一人一人のお客様を大事にし、誠実に向

き合い、一生懸命仕事に取り組んでいくなかで、やがて地元の人とのつながりが強まり信用を獲得していききました。

また、8月8日にオープンするまで縁起やお日柄を気に掛ける細やかな気遣いは、機械の納品日や不安にすることを提案し喜ばれていること。普段の整備においても、顧客が修理の内容や費用について納得してもらえよう、事前にしっかりと説明をするだけでなく、時には機械を分解し、部品の写真を撮り説明して、工賃等の費用も含め納得してもらってから修理をすること。特定のメーカーに限定せず、顧客の求めるメーカーの機械を販売し、修理を行っていることなど、でき

る限り顧客の立場で対応していること等にも細やかな気遣いは表れており、これは本富社長の人柄でもあり、独立してやりたかったことを実現した形でもあるようです。

社名に「サービス」と入っています。これは農家のために、時には金銭損得を考えず、きめ細やかなサービス、お世話をしたいという思いを社名に入れたかったとのこと。

実際に農作業で困っている方のサポートをできる範囲で日常業務のように行っているそうです。このような仕事ぶりでは、なかなか十分な利益を上げるのは難しく、「毎日忙しくて思っただけの儲けがない」と、本富社長は話していましたが、奥様やご子息の敬氏は「売上が同じなら、工賃を上げてお客を減らし暇な時間を増やすより、利益はそこそこでも忙しい方がよい」と話されています。

修理用工具は自動車用と兼ねて使えるものが多く、また整備用リフトの利用等で作業時間の短縮を図るなど、経費や時間の効率的な運用を可能にしています。また自動車整備があることで、農繁期と農閑期の差を抑えることができている。

周辺地域は野菜農家中心でハウスが多いのが特徴です。トラクター、田

の顧客が新規客を紹介してくれる循環が生まれ、新規顧客を開拓するため、飛び込み営業などすることなく、新たな顧客が事務所を訪ねてくるそうです。

本富社長は機械を加工することも好きで、以前は農家の要望に応じて、機械を加工・改造して、使やすさを向上させたという経験もあつたそうです。また古い農機で交換部品がないときには代替になる部品を探したり、部品がない時は作り替えていたそうです。「今の農機の修理は、修理屋さんで、ただの部品交換屋だ」と話されています。

顧客にとっては部品がなければ新たに農機を購入しなければなりません。新しい農機を購入する資金を持たない中小零細農家にとっては、今使っている農機を使い続けたいと考えている人も多いためと思われま

そういったニーズに応えることも経費を抑え農業を続けていくためには大切なことかもしれませ

農協を辞め苦勞しても農機店をこまめ続けてこられた最大の原動力は、後継者となる子息の本富敬氏が創業間もないころ、農機店をやりたいと、話したことが大きかったようです。

その敬氏は、機械いじりが好きで、自らの進路については将来を考え、自動車整備に関わる高校、専門学校に通い基礎

からしっかりと学び、現在では意思の強さと誠実さで頼りになる2代目に成長しました。敬氏は地元で育ち、地元の友人知人も多く、そのつながりで農家で世代交代した人とも同世代という気楽さもあり話も合

いやすく、顧客にとっても頼りになる存在になっています。

この点には本富社長がこの土地に来て、地元の人と信頼関係を築こうと苦労されてきた時とは違

今後の組合活動においても、後継者であるやる気のある若手が参加できるような取組も必要で、特に青年部の活性化は若手の活力を活かすために大事な事業であるように思われま

本富社長は経営面では今後、これ以上の売上は見込めないかもしれない。修理も機械が高度になっていくと先細りの可能性もあり危機感を持っています。それでも商売の基本は農業機械であり、その流れで車の修理もあるというスタンスを忘れず、これからも信用を大切に仕事を続けていかれると話されていました。

整備工場 農業機械の整備



整備工場 自動車の整備



商売の地盤を固め、次の世代へ



本富社長の後継 本富敬氏

よと話されていました。初代から見ると、そのように感じることも多いことでしょう。しかし、これから大きく変わろうとしている農業、農業機械業界に対応していくには、敬氏も決して安穩とははいられません。

また敬氏は同世代が多

最近では購買が組合加入のメリットと感じない人が増えている状況の中、組合は購買だけのためにあるわけではなく、他にもできることを伝え、活用してもらうことが大事になってい

若き後継者のいる本富技術サービスの今後ますますの成長、発展に期待