

あなたのお店を拝見

本業を大事に

基本はサービス、基本に徹する

合田農機株式会社

その296

HPやSNSなどを有効に活用し、ターゲットを絞り次につながる情報発信を通して、お客様とのコミュニケーションを図り、またビジネスにつながる情報獲得の一つとして活用しているが、農機はアフターサービスのできるところにしか販売しないことを信条に日々奮闘している。合田農機株式会社(香川県観音寺市吉岡町43-1 代表取締役 合田巧氏)を訪問した。

観音寺市周辺は2015年農林業センサスデータからは、2010年と比較し総農家数は492件減少した。米以外にはレタス、たまねぎの収穫量が多く、1農家の耕地面積では1ha以下が70%を超え、10ha以上の農家は統計上0で、中小零細農家中心の地域となっている。

高松自動車道のさぬき豊中インターから車で5分、JR予讃線観音寺駅から車で10分、県道237号線沿いに合田農機がありま



社長 合田巧氏

合田農機は、現社長合田巧氏の祖父が現在の道の路を挟んだ反対側と昭和20年創業、昭和31年に父が2代目社長



合田農機株式会社

合田社長はFacebookを長期にわたり、こまめに更新しながら続けていたことから、今回お話しを伺う機会を頂戴しました。FacebookやLINE等を利用してお客様に情報発信している農機販売店

長となり昭和38年に法人化した。合田巧氏は井関農機で研修を受けた後、昭和59年入社、その後父が亡くなり、以来会社経営の重責を担って現在に至っています。

合田社長は大学ではロボット工学を学んでいましたが、コンピュータに関心があ

昭和50年代から平成10年頃までは農機店の経営もよかったです。その後、新車販売の減少、農家の高齢化等による減少等、年々厳しさを増してきました。

折込みチラシをしてみようと、普段の営業とは違う効果があり、その効果を引き出すための商材を探さなければならぬ。ホームセンター

4年前にFacebookを始めました。Facebookは地域や人を限定して情報発信できることから、知り合いのFacebookを使い分け、多くの人と情報交換をして、仕事につなげ、またプライベートも充実させています。

ネットの話をしていては「毎日更新してこそ価値がある」との考えで、Facebookを利用して最大の効果を

「農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。

合田農機の商圏は、以前はレタスの生産が盛んでしたが後継者不足による農家の減少もあり、売上も減少しチラシを始めた他にも、農業を勉強して資格を取り数年販売したこと

合田社長はFacebookを長期にわたり、こまめに更新しながら続けていたことから、今回お話しを伺う機会を頂戴しました。FacebookやLINE等を利用してお客様に情報発信している農機販売店

長となり昭和38年に法人化した。合田巧氏は井関農機で研修を受けた後、昭和59年入社、その後父が亡くなり、以来会社経営の重責を担って現在に至っています。

合田社長は大学ではロボット工学を学んでいましたが、コンピュータに関心があ

昭和50年代から平成10年頃までは農機店の経営もよかったです。その後、新車販売の減少、農家の高齢化等による減少等、年々厳しさを増してきました。

折込みチラシをしてみようと、普段の営業とは違う効果があり、その効果を引き出すための商材を探さなければならぬ。ホームセンター

4年前にFacebookを始めました。Facebookは地域や人を限定して情報発信できることから、知り合いのFacebookを使い分け、多くの人と情報交換をして、仕事につなげ、またプライベートも充実させています。

ネットの話をしていては「毎日更新してこそ価値がある」との考えで、Facebookを利用して最大の効果を

「農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。

合田農機の商圏は、以前はレタスの生産が盛んでしたが後継者不足による農家の減少もあり、売上も減少しチラシを始めた他にも、農業を勉強して資格を取り数年販売したこと

合田社長はFacebookを長期にわたり、こまめに更新しながら続けていたことから、今回お話しを伺う機会を頂戴しました。FacebookやLINE等を利用してお客様に情報発信している農機販売店

長となり昭和38年に法人化した。合田巧氏は井関農機で研修を受けた後、昭和59年入社、その後父が亡くなり、以来会社経営の重責を担って現在に至っています。

合田社長は大学ではロボット工学を学んでいましたが、コンピュータに関心があ

昭和50年代から平成10年頃までは農機店の経営もよかったです。その後、新車販売の減少、農家の高齢化等による減少等、年々厳しさを増してきました。

折込みチラシをしてみようと、普段の営業とは違う効果があり、その効果を引き出すための商材を探さなければならぬ。ホームセンター

4年前にFacebookを始めました。Facebookは地域や人を限定して情報発信できることから、知り合いのFacebookを使い分け、多くの人と情報交換をして、仕事につなげ、またプライベートも充実させています。

ネットの話をしていては「毎日更新してこそ価値がある」との考えで、Facebookを利用して最大の効果を

「農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。

合田農機の商圏は、以前はレタスの生産が盛んでしたが後継者不足による農家の減少もあり、売上も減少しチラシを始めた他にも、農業を勉強して資格を取り数年販売したこと

合田社長はFacebookを長期にわたり、こまめに更新しながら続けていたことから、今回お話しを伺う機会を頂戴しました。FacebookやLINE等を利用してお客様に情報発信している農機販売店

長となり昭和38年に法人化した。合田巧氏は井関農機で研修を受けた後、昭和59年入社、その後父が亡くなり、以来会社経営の重責を担って現在に至っています。

合田社長は大学ではロボット工学を学んでいましたが、コンピュータに関心があ

昭和50年代から平成10年頃までは農機店の経営もよかったです。その後、新車販売の減少、農家の高齢化等による減少等、年々厳しさを増してきました。

折込みチラシをしてみようと、普段の営業とは違う効果があり、その効果を引き出すための商材を探さなければならぬ。ホームセンター

4年前にFacebookを始めました。Facebookは地域や人を限定して情報発信できることから、知り合いのFacebookを使い分け、多くの人と情報交換をして、仕事につなげ、またプライベートも充実させています。

ネットの話をしていては「毎日更新してこそ価値がある」との考えで、Facebookを利用して最大の効果を

「農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。

合田農機の商圏は、以前はレタスの生産が盛んでしたが後継者不足による農家の減少もあり、売上も減少しチラシを始めた他にも、農業を勉強して資格を取り数年販売したこと

合田社長はFacebookを長期にわたり、こまめに更新しながら続けていたことから、今回お話しを伺う機会を頂戴しました。FacebookやLINE等を利用してお客様に情報発信している農機販売店

長となり昭和38年に法人化した。合田巧氏は井関農機で研修を受けた後、昭和59年入社、その後父が亡くなり、以来会社経営の重責を担って現在に至っています。

合田社長は大学ではロボット工学を学んでいましたが、コンピュータに関心があ

昭和50年代から平成10年頃までは農機店の経営もよかったです。その後、新車販売の減少、農家の高齢化等による減少等、年々厳しさを増してきました。

折込みチラシをしてみようと、普段の営業とは違う効果があり、その効果を引き出すための商材を探さなければならぬ。ホームセンター

4年前にFacebookを始めました。Facebookは地域や人を限定して情報発信できることから、知り合いのFacebookを使い分け、多くの人と情報交換をして、仕事につなげ、またプライベートも充実させています。

ネットの話をしていては「毎日更新してこそ価値がある」との考えで、Facebookを利用して最大の効果を

「農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。

合田農機の商圏は、以前はレタスの生産が盛んでしたが後継者不足による農家の減少もあり、売上も減少しチラシを始めた他にも、農業を勉強して資格を取り数年販売したこと



店舗内製品展示

合田社長はFacebookを長期にわたり、こまめに更新しながら続けていたことから、今回お話しを伺う機会を頂戴しました。FacebookやLINE等を利用してお客様に情報発信している農機販売店

長となり昭和38年に法人化した。合田巧氏は井関農機で研修を受けた後、昭和59年入社、その後父が亡くなり、以来会社経営の重責を担って現在に至っています。

合田社長は大学ではロボット工学を学んでいましたが、コンピュータに関心があ

昭和50年代から平成10年頃までは農機店の経営もよかったです。その後、新車販売の減少、農家の高齢化等による減少等、年々厳しさを増してきました。

折込みチラシをしてみようと、普段の営業とは違う効果があり、その効果を引き出すための商材を探さなければならぬ。ホームセンター

4年前にFacebookを始めました。Facebookは地域や人を限定して情報発信できることから、知り合いのFacebookを使い分け、多くの人と情報交換をして、仕事につなげ、またプライベートも充実させています。

ネットの話をしていては「毎日更新してこそ価値がある」との考えで、Facebookを利用して最大の効果を

「農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。農機の販売はアフターサービスの話に戻ります。

合田農機の商圏は、以前はレタスの生産が盛んでしたが後継者不足による農家の減少もあり、売上も減少しチラシを始めた他にも、農業を勉強して資格を取り数年販売したこと

合田社長はFacebookを長期にわたり、こまめに更新しながら続けていたことから、今回お話しを伺う機会を頂戴しました。FacebookやLINE等を利用してお客様に情報発信している農機販売店

長となり昭和38年に法人化した。合田巧氏は井関農機で研修を受けた後、昭和59年入社、その後父が亡くなり、以来会社経営の重責を担って現在に至っています。

合田社長は大学ではロボット工学を学んでいましたが、コンピュータに関心があ

昭和50年代から平成10年頃までは農機店の経営もよかったです。その後、新車販売の減少、農家の高齢化等による減少等、年々厳しさを増してきました。

折込みチラシをしてみようと、普段の営業とは違う効果があり、その効果を引き出すための商材を探さなければならぬ。ホームセンター

4年前にFacebookを始めました。Facebookは地域や人を限定して情報発信できることから、知り合いのFacebookを使い分け、多くの人と情報交換をして、仕事につなげ、またプライベートも充実させています。



整備工場

も農機販売では、自らの商圏のお客様に限定し、販売からアフターサービスまで一貫して行う。お客様に対しては、常に「お客様に本当に必要なものを、適切な価格で提供する。」この姿勢は決して譲らない。