

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



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年に法人化しました。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。

折込みチラシを始め、飛び込み営業も難しい中、対策として、新聞折り込みチラシを開始しました。しかし予算を十分かけられないため、チラシは自作して印刷も知人のプリンターを譲ってもらい1色刷りのチラシにしました。印刷機も当時は高額で、仕事で使うのに

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j得るために、こまめな更新は欠かせないと続けています。

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

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もありました。また農家のリフォーム等の需要が高くなり、顧客である農家のリフォーム等に力を入れていた時期もありました。

も増えていますが、発信量が少なかったり、長く続かないケースが見受けられます。その中で4年以上、現在も毎日のように更新し、情報発信している合田社長のお考えを伺いました。

始めにFacebookを始め、最新の情報提供ができるメリットがありました。

中古情報などは時間とともに変化していくため、チラシを自ら作ることは経費面だけではなく、原稿ができてから、印刷、新聞折り込みまで4日で配布可能で、最新の情報提供ができるメリットがありました。

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

HPやSNSの利用が、定期的な更新が止まり何年も前の記事が、最新の記事となつていく風景をよく見ます。更新が止まった理由は「忙しいから」「載せる記事がないから」など、お客様目線ではなく自分の都合が優先されたり、SNSを始める目的が明確でなかったなどの理由が多いのではないかと

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

HPやSNSの利用が、定期的な更新が止まり何年も前の記事が、最新の記事となつていく風景をよく見ます。更新が止まった理由は「忙しいから」「載せる記事がないから」など、お客様目線ではなく自分の都合が優先されたり、SNSを始める目的が明確でなかったなどの理由が多いのではないかと

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

HPやSNSの利用が、定期的な更新が止まり何年も前の記事が、最新の記事となつていく風景をよく見ます。更新が止まった理由は「忙しいから」「載せる記事がないから」など、お客様目線ではなく自分の都合が優先されたり、SNSを始める目的が明確でなかったなどの理由が多いのではないかと

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

合田社長は、自らの信念、農機販売店の経営を考え実行していく中で、必然としてHPやSNSの利用に辿り着いたからこそ、目的に合わせた情報発信を日々続けることが可能にしているように思います。

店舗内製品展示

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし



店舗内製品展示



整備工場

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし

「農機の販売はアフターがあることが大事で、それができないなら、販売はすべきではない」と思っています。以前にネットで県外の人に販売したことがあった。トラブルになったことはなかったが、やはりこの点を曲げて農機を売ることはすべきではないと思う。時代は合わない考えかもし