



(株)菱農 沼田店



代表取締役
筒井鉄也氏

7月に帯広で開催された国際農業機械展の前に、北海道の組合員企業、(株)菱農(北海道雨竜郡沼田町西町3-11)代表取締役 筒井鉄也氏を訪問した。このコーナーで北海道の組合員企業を紹介するのは32年振りとなる。府県とは異なる農業事情を持つ北海道の農機店の現状と今後について話を伺った。

札幌から車で約1時間半、JR石狩沼田駅から車で約5分の場所に(株)菱農の本社、沼田店がある。沼田町は、この地の開拓者沼田喜三郎の故郷

現在の富山県小矢部市であったが、小矢部市の祭りが沼田町に伝承され、毎年8月の第4週に「沼田町夜高あんどん祭り」が行われるようになった。今年で38回目を迎える、今では多くの人で賑わう祭りとして定着している。

今回の取材はJR深川駅から車で約5分の場所にある深川店で、社長の筒井鉄也氏にお話を伺った。

(株)菱農は本社のある沼田店と深川店の他に、別会社で深川市に農機具の買取り・販売等を行う(株)アグリ、土別市に野菜・水稲等に使う農業機械を扱う(株)藤農機しべつを運営している。

あなたのお店を拝見 先人たちのおかげで今がある 自社の強みを活かす経営を!!

株式会社菱農

その276

筒井家は代々農家で、筒井社長の祖父は農業の他に、冬には現金を担いで、数百キロ離れた帯広や釧路まで行き、馬を買って運び、農耕馬として販売する「馬喰(ばくろ)う」もしていたそうである。交通事情が現在とは全く違う中、その労力は並大

抵のものではなかったと思えます。また筒井氏の父は、筒井家の長男でしたが体が弱く農業はしないで、農機店に勤めていた。その父が27歳の時、同じく農機店に勤める仲間とともに独立し、また三菱系の販売店がない地域を探し、知り合いも少ない沼田に引越越し創業した。創業当時は農耕馬を下取りに耕うん機等を販売することもあったそうです。下取りにこだわった農耕馬は祖父が地方の農家に販売していた。現在農機の買取販売を行う(株)アグリが国内では販売先がみつからないような古い農機を買取り、アジアに輸出しているのと同じことを、創業当時は下取りの農耕馬で行っていたわけです。

30歳代で社長となり11年、現在どこからか話をついて話を伺った。

今の菱農は筒井社長曰く「春型企業」で、みのる産業の田植機をメインに事業を展開している。営業エリア内で農家が使う田植機のうちポット式

田植機は80%以上、その中で菱農は多くのシェアを獲得しています。これは早くからポット式田植機を扱ってきた先代社長など先人たちのおかげです。

筒井社長は、会社の跡を継ぐことはあまり考えていなかったそうである。高校、大学と親元を離れ卒業後は水産関係の商社に勤めていた。

平成15年社長に就いた後は、平成17年に中古農機具の買取り・販売店、(株)アグリを設立、昨年、土別市に野菜・水稲等に使う農業機械を扱う(株)藤農機しべつを運営することとなった。

と、話されていました。現在は他社等と競合することが多い中、成長していくための対応・対策について話していただきました。

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

ない。3~5年利用する人が職場にいるようにしたい。今後は若い人の定着が課題となるが従業員教育については、「現場の声をメーカーに届ける役割を果たし、フエイスブックなどの管理も専門知識のない人でも管理できるように自分たちでできることは自分たちで行える仕組みを作り、従業員の判断で現場が動けるよう努めている。」

「現場の声をメーカーに届ける役割を果たし、フエイスブックなどの管理も専門知識のない人でも管理できるように自分たちでできることは自分たちで行える仕組みを作り、従業員の判断で現場が動けるよう努めている。」

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

「この地域の農家は30ha以上の農地を耕作している人も多い。そうなると例えば20町歩分の苗箱1万枚を作るのに50mハウスが8×9棟必要になる。その後、苗を運び田植機にセットするまでの作業は人海戦術で行うしかない。田植機や資材を納入するにあたっては雪かきから育苗、田植に至る一連の作業を効率よく行う提案が大切になる。また最近では規模が大きくなり農家自身が作ることに負担を感じ省力化の一環で「土」を購入する農家が増え売上を大きく伸ばしている。農薬や肥料の販売も最近力を入れている分野で、この地域では当社が早くから播種と同時に農薬を撒くことを提案し、育苗用ポットに入れる農薬、肥料の機械の調整等を迅速に行うなど細やかなフォローを行い顧客の定着につなげ毎年安定した収入と

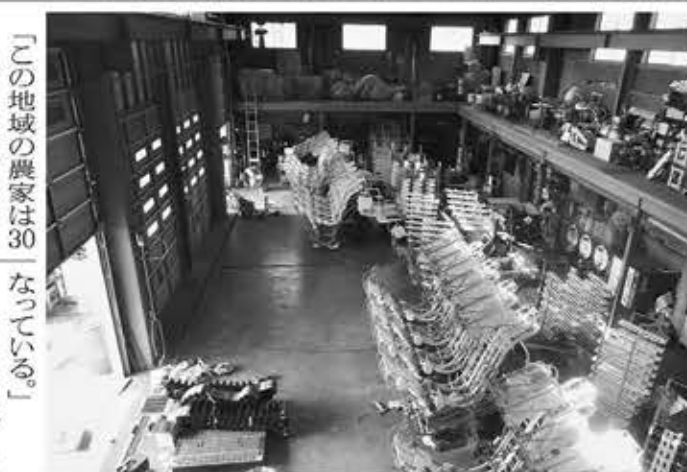
地域性を活かし 農家をサポートしていく経営

修理は職人気質の社員が一人でも連日修理に専念した。



(株)菱農 深川店

創業からしばらくは経営的には苦勞も多かったようですが、現在までの菱農を支えてきた従業員が昭和50年代に、みのる産業のポット式田植機を積極的に販売してからは経営も安定。以後、同社は三菱農機のトラクタ、コンバインの他にみのる産業の田植機を主力商品として成長しました。



(株)菱農 沼田店整備工場

店舗前にはコイン精米機について伺ったところ「コイン精米機は実際に近隣の状況を見させて、地域一番店を目指して始めた。今は売上も安定し十分に利益がでている。」

コイン精米機を始める時にはしっかりとリサーチしてから始めたとのこと、それでは中古農機販売店を始めたときもリサーチしてから聞いたところ「ほとんどリサーチはしていない。自分を信じて始めた。」見事な決断です。

「現場の声をメーカーに届ける役割を果たし、フエイスブックなどの管理も専門知識のない人でも管理できるように自分たちでできることは自分たちで行える仕組みを作り、従業員の判断で現場が動けるよう努めている。」

「現場の声をメーカーに届ける役割を果たし、フエイスブックなどの管理も専門知識のない人でも管理できるように自分たちでできることは自分たちで行える仕組みを作り、従業員の判断で現場が動けるよう努めている。」

アグリ店内 作業着や小型機も販売

取材を通して、筒井社長はホジティブな思考で前へ進みつつ、時に繊細で保守的な一面も持ちながらスピーディで的確な判断ができる、経営者としてのバランス感覚に長けている方という印象を受けました。最新の情報には敏感に反応しつつ、長年築き上げてきたものを進化させていく堅実さで経営を安定、成長させている。今後の活躍にも注目していきたい。