

あなたのお店を拝見 農家に喜んでもらうことが第一の仕事 目先の儲けより大事なこと

株式会社山本農機商会

その282

一時期より規模を縮小しながらも、堅実に顧客から信頼される会社として創業から106年、今なお歩みを続ける株式会社山本農機商会(今治市延喜寺畑井田甲298-1)代表取締役 山本敏男氏(57)を訪問した。



社長 山本敏男氏



株式会社山本農機商会



株式会社山本農機商会

今治市の海域では中世の村上水軍による活躍が有名ですが、今も国内外の物流の拠点となっていて海運業の繁栄により造船業も盛んです。また今治タオルが全国のタオル生産の50%以上のシェアを持つなど繊維産業も盛んで、今治市は人口18万人の松山市に次ぐ愛媛県第2の都市です。

株式会社山本農機商会は

R今治駅から車で約10分、西瀬戸自動車道(瀬戸内しまなみ海道)今治ICからは約8分の場所にあります。明治42年に創業、農機具の販売を始めました。昭和38年に法人となり、昭和56年に現在の場所に事務所、整備工場を移転しました。また以前の事務所があった場所は今治駅前から数分の好立地にある状況がいつまでも

住宅設備の事業に進出した理由は、当時はまだ農機があれば売れる時代ではあったが、この状況がいつまでも



会長 山本弘泰氏

続くことはないの認識を早くから持っていたこと。地域の農業事情を見ると、造船や繊維その他にも食品等の企業が進出し、若い人で情熱を持って農業に携わっていくとする人が少なく、農機専門で事業を継続していくことは難しいと感じて

拡大から縮小へ、再び飛翔するために 今やるべきこと

住宅設備の事業を始めたころは台所やトイレ、風呂の使いづらさを解消していく生活改善を提案することで信用を得ることが出来、また農機の販売にもつながっていききました。その後、バブル期には大きな設備工事を含む仕事が増えました。また日立の太陽熱温水器も全国トップクラスの売上を誇るなど好調に推移し、従業員の数も60名と大所帯となりました。

しかし拡大を続けていた時期でも、この状況はいつまでも続かないかと思いつつ、常に先を見越して、約10年をかけて会社規模を縮小し従業員を6名まで減らしました。

従業員を大幅に減らしましたが闇雲に人員削減したわけではなく、従業員一人一人の適性を見極め、他の職場を紹介したり、独立して事業を起こすことが向いている人には独立を勧め、そのために顧客を紹介するなど円滑に事業が展開できるまで支援し、退職後のことまでしっかりフォローしていきました。これは会長の山本弘



株式会社山本農機商会

長期的視野に立ち、会社規模を縮小した理由の第一は会社を存続させることが大事であること。辞めて他の人に迷惑をかけるようなことはできないという思いが強くあったように思えます。また会社も小さい



今治駅近くにある山本農機ビル

敏男社長とその後継者である2人の息子さんも現状をしっかりと把握し、将来に向けて新規顧客の開拓や新規事業への積極的な取り組みで成果を上げています。こうして積み上げてきたことがいざ結果として表れてくるものだと思います。山本農機商会の柔軟な発想と積極的な取組は農機店として大切なヒントを提示しているようにも思いました。

30年以上前から水耕栽培設備の普及、販売に力を入れ、愛媛県内8つの高校に水耕実習施設を導入するなど、その時代に合わせた事業に力を注いできました。リフォーム等にも力を入れているとはいえない現在の山本農機商会の売上は農機6割、設備、リフォーム等が4割程度で、今も農機自体の売上が多い状況にあります。農機は三菱農機を中心に現在ではクボタの農機も同様に取り扱い、また施設園芸ハウス等農家に喜ばれる提案をしていける

筆者には、決して時代に流されず、時代に乗りついていく正統派の商売人の姿のように映りました。

弘泰会長は新規事業を起すには頭の切り替えが必要で勉強しないといけないと話されましたが、実際に実践されていることの凄さに驚きました。そして確かな信念に基づき経営理念をしっかり守り実践することが、継続発展していくために大切なことを教えて頂きました。

明治42年創業の老舗農機具店が顧客第一を貫き、喜ばれることをして信頼を得る。そして地域、社会情勢をしっかりと見極め、受け止めて柔軟に時代を読み解きながら新規の事業に果敢にチャレンジする。