

誰が  
世界を  
変えられる。

だから 一緒に  
~~挑戦しよう。~~



採用サイトはこちらから。  
(ほぼ)全社員の社員紹介や、より詳しい  
事業内容をご覧いただけます。

# 誇りと証

ほこ  
あかし

唐沢農機らしさ

## 素直にワクワクすること

いろいろなことを、“まっすぐな気持ち”で受け入れるべきです。歪んだ心でインプットしていればアウトプットも歪むもの。素直に学ぶ力がなければ、どんなに役に立つノウハウも活かすことはできないのではないかでしょうか。



## 経営理念

わたしたちはプロフェッショナルな仕事を通し「お客様、社員とその家族など、より多くの人々が幸せになること」を目指します。その結果、「社会に新しい価値を創造し、社員の活躍が残り続ける」そんな未来を創っていきます。

## 謙虚でいられること

基本的に人間は自分が中心です。つねに謙虚でないと、『自分が間違っているかもしれない』と考えることをしなくなります。『己こそが絶対に正しい』と信じるばかりではなく、慎ましく他に学ぶ気持ちがあることも大切です。

## 曖昧を容認できること

世の中は千変万化、変化に対して臨機応変に対応すれば、“右”だと決まっていたことが“左”になることもあります。こんなことを世間では“曖昧”と呼びますが、当社では時と場合によつては、この曖昧さを良しとすることも合理です。

## 事業内容

農業 × IT を実現し、農業をする上で必要不可欠な農業機械の販売・修理から、農業の今を発信する WEB メディアまで、様々な事業を行っています。



農機具の販売・修理・整備・買取  
農機具に関する全てを行う農機具屋

# 農機 # 農業



自社サービスや一般企業の課題を  
WEB を活用して解決

# IT



農業の今を伝え、学び、  
農業の未来を培うメディア

# 農業 # IT



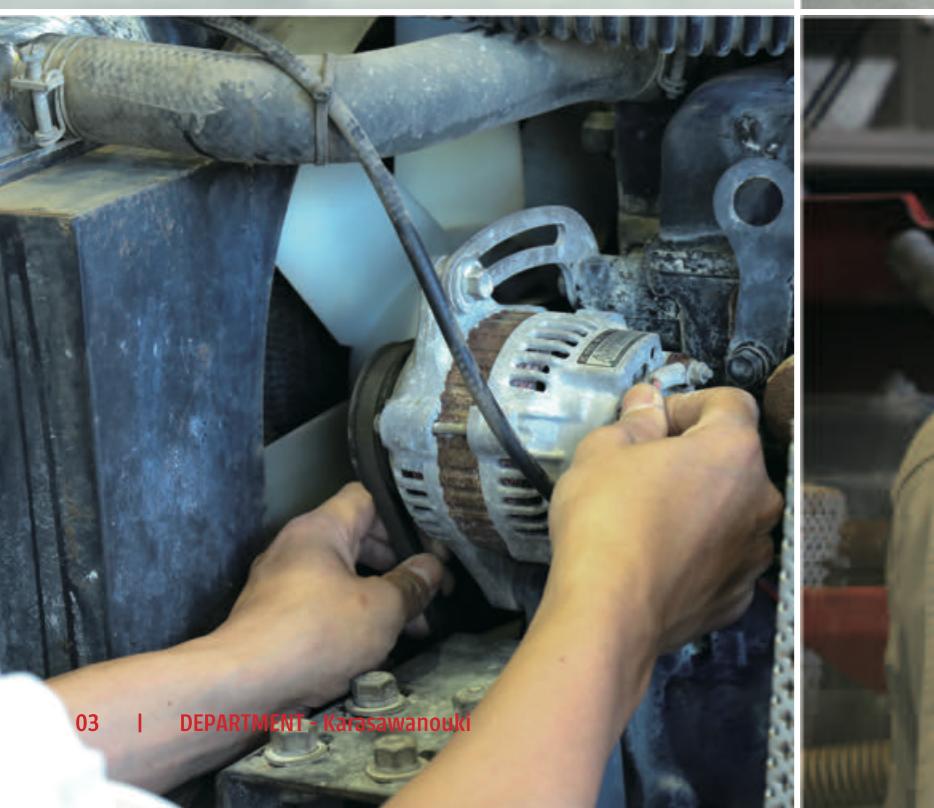
農機の売りたい・買いたいをマッチング  
全国の農機具が集まるポータルサイト

# 農機 # IT # 農業 # EC



農作物を適正な価格で  
農家から消費者に直接お届け

# 農業 # EC # IT


**部門紹介**
**唐沢農機サービス**

インターネットを駆使する  
「日本一先進的な農機具屋」です。

一般的な農機具屋だと農機具の整備、修理、販売等の業務にしか携わらないことが多いです。しかし、唐沢農機サービスではお客様からの依頼があった整備や修理のみにとどまらず、農機具の新規購入や買い換え相談、正規パーツの取り寄せ、草刈り機レンタルなど農機具の技術提供から製品、サービス提供まで、農機具に関するあらゆる問題を解決しています。また、事業の業務管理はインターネットツールの導入を推進、SNSを利用する情報発信も積極的に行ってています。

**主な顧客**

長野県の東部地方の専業農家、兼業農家、農業生産法人など。  
長野県の東側は年間の日照時間が長くても降水量が少なく、1日の気温の寒暖差が激しい地域です。この気象条件を活かし、ぶどう、くるみ、りんごなどの果樹栽培が盛んでるので、お客様には果樹園農家が多くいらっしゃいます。長野県内では比較的に様々な農作物が生産できる土地ではありますし、もちろん稻作農家もいらっしゃいます。

**募集職種** 整備士 / 農機営業

**社員紹介**
**唐沢農機サービス**

**フィールドセールス / 中沢**

**フィールドセールス / 深井**

入社してから最初の2ヶ月程は中古農機の整備を担当し、中古農機の整備スケジュールの管理をしていました。それから1ヶ月ほど経った辺りで、インターネットで部品が注文できる「農機純正パーツ取り寄せサービス」の調整役としてサービスを開始するまでの準備を担当。いまは運営をしています。

ここはさまざまな部門の人と協力をしながら、**自分のやりたいことを実現することが出来る会社**だと思っていました。

現在、自分がされているお仕事に不満を感じていたり、自分の夢や目標の実現のために転職を考えている、という方がいましたら、ぜひ選択肢の一つとしてこの会社を選んでいただきたいと思っています。

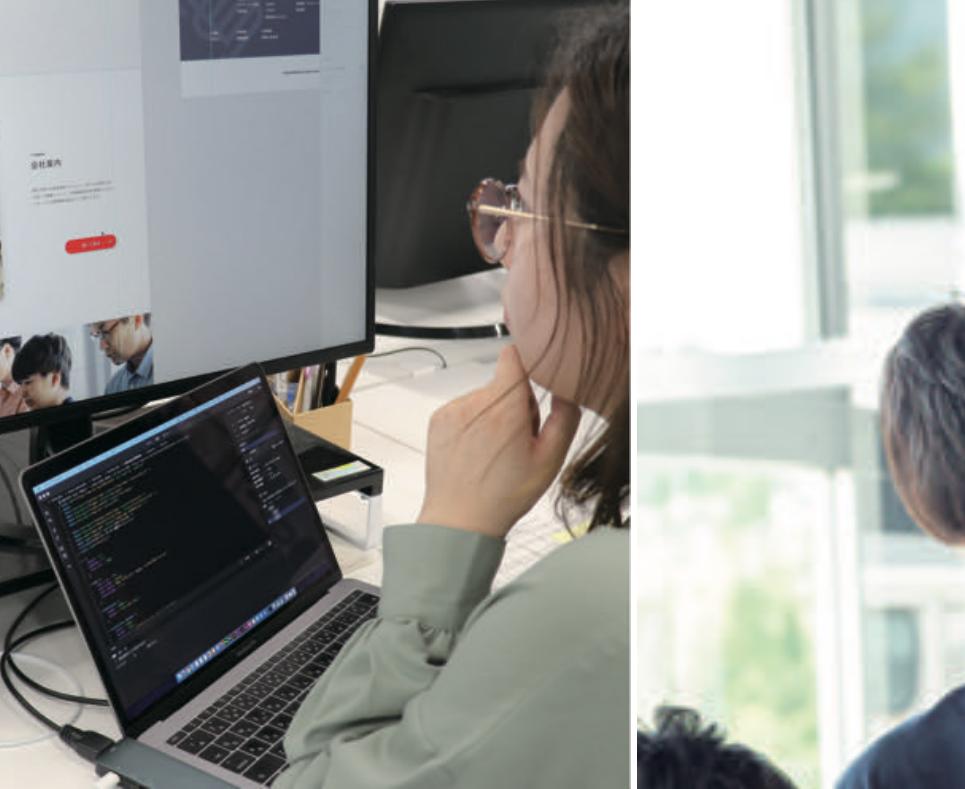
唐沢農機サービスでいっしょに夢を実現しましょう。

入社当初は農機の納品・引き上げ・フィールド営業に同行しながら、農機具の知識を身に着けることがもっぱらの仕事でした。

現在はノウキナビで販売する自社中古農機の出品・管理を行うこと、来店されたお客様への対応、電話でのお問い合わせの受付などが主な仕事となっています。

家庭菜園で使用するような小型の農機具から、めったに無いような製品のお問い合わせなど様々なお問い合わせが舞い込むので、勉強勉強の日々です。

お客様に提案できることを増やすことが目標です。季節に合わせた農機の紹介、お客様のお悩みにはこんな農機がありますよといったイメージの提供、知識や経験を増やしてお問い合わせにしっかり応える、あの農機具屋はやっぱり頼りになると思っていただけるような対応ができるようになりたいと思っています。



## 部門紹介

## ビーズクリエイト

「成果達成型」の  
ホームページ作り作を実施します。

カッコイイだけ、キレイなだけ。成果が見えない&成果を生まないホームページは不要です。つくって終わりはもう沢山。ビーズクリエイトでは、ホームページへの改善を続ける実務こそが継続的な成果を生み出す秘訣と思っています。成果達成型のホームページには「ホームページ制作」前後の「設計」と「運営」が欠かせません。ビーズクリエイトでは、投資価値・費用対効果が伝わるホームページづくりを行なっています。

## 主な顧客

ビーズクリエイトの強みは、Web制作会社には珍しい綿密な調査と分析力。  
地元の中小企業だけでなく、長野県の大学、大手銀行様、上場企業様のホームページの制作・リニューアル・マーケティング、支援を行なっています。お客様の大小関係なく「ビジネスで抱えた問題をウェブの力で解決する」ことを目指し、お客様と一緒に解決しています。

## 募集職種

ウェブプログラマー / SEO・ウェブコンテンツエディター  
/ ウェブデザイナー / ウェブ企画営業 / ウェブマーケター / ウェブディレクター / ウェブライター

## 社員紹介

## 鈴木



営業マネージャー / 鈴木

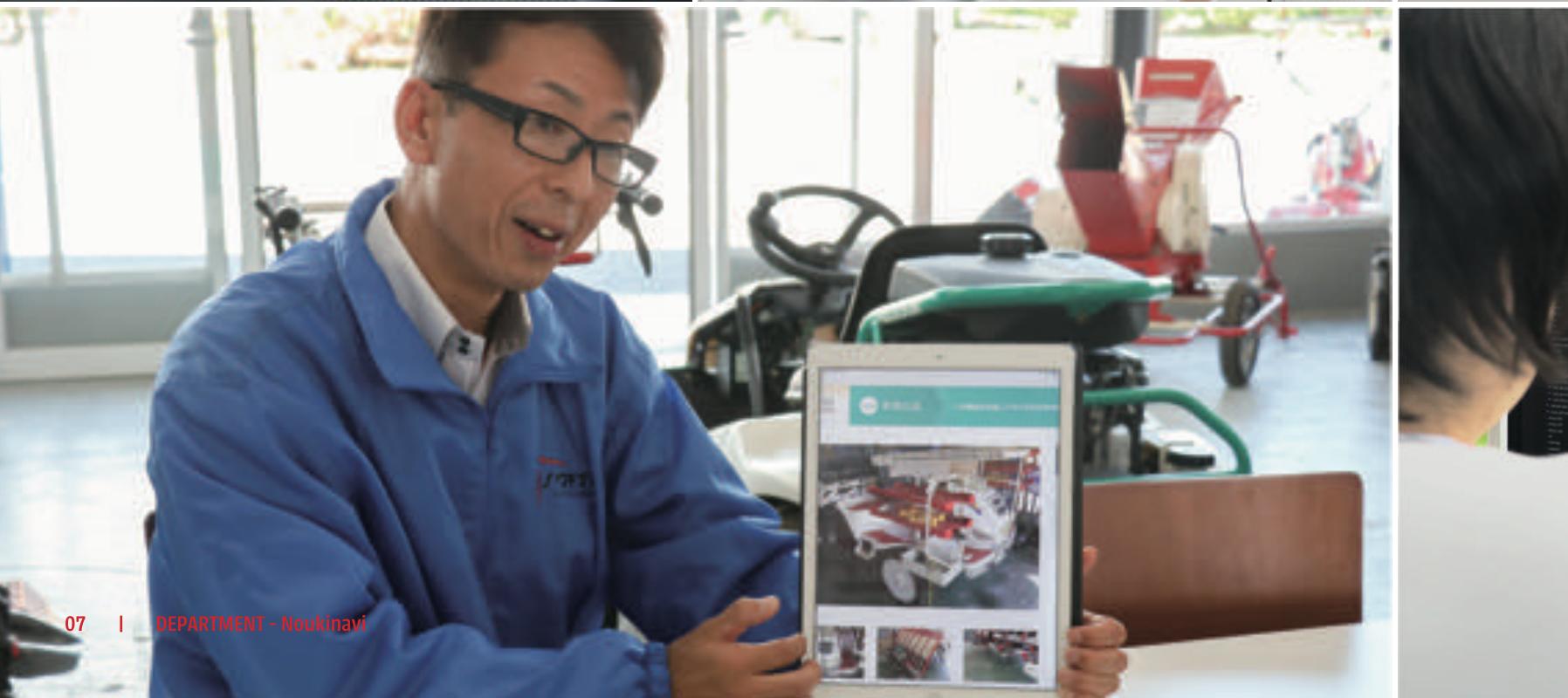
クリエイティブディレクター兼  
デザイナー / 野尻

ディレクター / 永野

前職では一般企業に勤め、27歳で起業。しかし、登記から1年あまりで解散。そんな時に唐沢農機と出会い、「必要とされる人になる」というビジョンに惹かれ、「誰かの為に役立つサービスや価値を提供したい」と強く感じました。今はインターネット事業の営業をメインとした業務を行なっています。未経験な為戸惑う事も多いですが、「常に相手の立場にたって物事を考える」事を意識するよう心掛けています。人生で何か大きな事にチャレンジしてみたい方はぜひ、応募してみてください。

前職では、制作側はお客様とやり取りをすることができず、不満がありました。制作側でもお客様とのコミュニケーションがとれる職場を求めて転職することに。今はWebサイトの制作がメインですが、紙媒体や看板、店舗デザインもやりました。「デザイン禁止令」のもと、ディレクションオンラインの業務をしていた時期もありました。当社は「やりたいことを責任をもってやる」ことが求められ、面倒なことや胃の痛くなる思いもするかもしれません。チャレンジしたい人はぜひ！

失敗することを恐れず、何事にも挑戦することを良しとする文化があります。  
自分も唐沢農機に入社してから初めてwebディレクターという仕事を任されたことからもわかる通り、本人のやる気、勉強意欲があるのならまずはやってみる!という風土があります。新しいことを提案し、それを実行できる会社だと思います。



## 部門紹介

### ノウキナビ

中古農機の  
「売りたい」「買いたい」の  
マッチングサイトです。

全国の農家さんや農機具販売店が、中古または新品で「売りたい」「買いたい」と考える農機を登録し、取引を行うことができる農機専門のマーケット型 Web サイトです。全国の農家・販売店それぞれの「売りたい」「買いたい」がインターネットのシステムを通じて「みつかる、つながる。」農機の新しい流通がノウキナビで実現します。Web サイトの運営のみならず、全国の農機具販売店への営業、コールセンター、純正パーツ取り寄せ、農機具販売に特化したホームページ制作など幅広く業務を展開しています。

#### 主な顧客

「農家」と「農機具販売店」。  
質の良い中古農機流通をもっと活性化させたい、中古農機購入の売買で売り手も買い手も失敗しないでほしいという思い、また「より多くの中古農機の選択肢が欲しい」という農家様のニーズに応えるため、農機真正規販売代理店のほか、農機具販売事業者様も農機を出品しています。

#### 募集職種

ウェブプログラマー / ウェブデザイナー / 企画開発 /  
営業 / インサイドセールス / テレフォンオペレーター

## 社員紹介

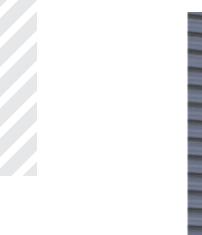
### ノウキナビ



プロジェクトマネージャー兼  
エバンジェリスト / 神林



コミュニケーター / 都竹



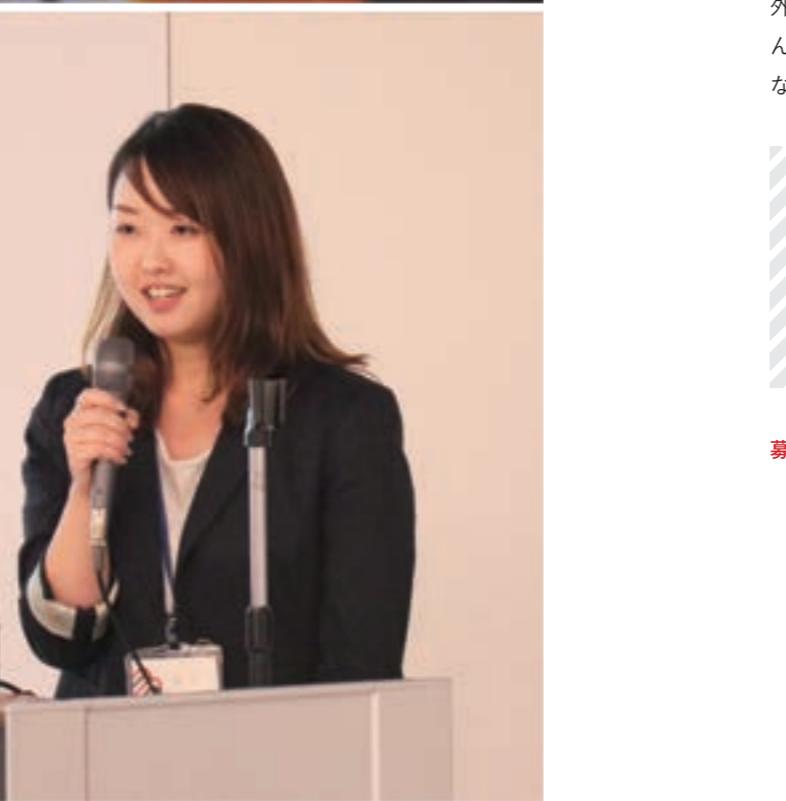
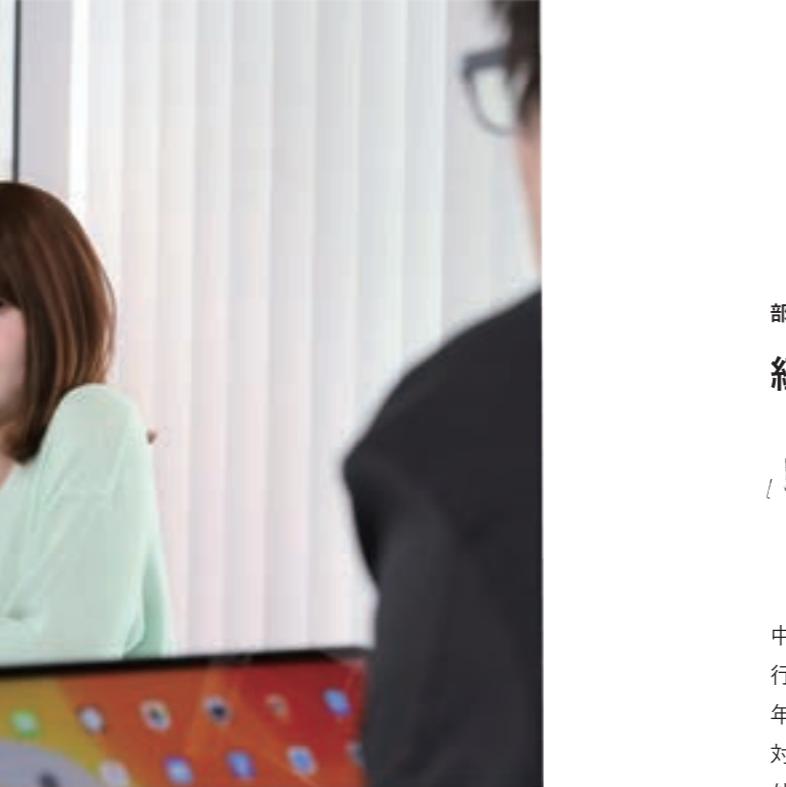
営業 / 山下

ジャンル問わず幅広い業務を経験してきました。2020年からは自社サービス「ノウキナビ」のプロジェクトマネージャーをしています。ノウキナビは成長中のサービスということもあり大変なことばかりですが、日々のアクションの結果、改善が数値的に見られることが多く、やりがいのある仕事です。きっと、数年後には当社を牽引するサービスのひとつになっていると思います。今やりたい仕事ができているのも、今までの幅広い経験が役立っていると思います。いろいろな経験ができる(=自分の糧になる)ということは当社の魅力のひとつかもしれません。

様々な知識を持ったスタッフがいるので、自分一人で解決できない問題も他のスタッフの力を借りて解決することができます。

私の仕事の夢は、キャリアを積んで仕事のできる素敵な女性になることです。また、自分の仕事に誇りを持ち数々の証を残していくたいと思っています。企業ビジョンにもあるように、唐沢農機で働くことにより周囲の方々から必要とされるような人になれば嬉しいです。

横浜や東京で営業職として務め、長野県にUターンしてきました。この会社を選んだのは、小さい会社なのに面白いことをやっているなど興味をもったから。農機の知識や整備の技術もありませんでしたが、ノウキナビオープン後はノウキナビの営業として、日本全国を車で営業に回っています。あなたが望む仕事なのはやってみないと分からぬことかもしれません。高いスキルを持った先輩たちと一緒に仕事をすることで、お互いに学びながら成長していきましょう。



## 部門紹介

### 経営推進部

小さな会社ですが、  
財務や人事部門もあります。

中小企業では後回しにされがちなバックオフィス部門の強化も行っています。デイリーでの損益や資金繰りのモニタリングや、年間数百人の求人応募を集めるプロモーションや、求人応募への対応も行っています。しかし、一般的にはバックオフィス部門は外貨を獲得できませんので、大人数を用意することはできません。それ専任というわけではなく、強みを活かし掛け持ちしながら会社経営を縁の下から支えています。

#### 主な顧客

唐沢農機サービスのバックオフィスですので、顧客は『社員全員』にあたります。社員全員がよりクオリティの高い仕事ができるよう、会社の環境を整えていくのが仕事です。他事業の管理、事業計画の作成、資金調達、関連会社との調整等。会社経営を牽引するくらいのバックオフィスを目指しています。また、社員から社長への経営に関する提案も積極的に行われて、採用された手法が日々実践されています。

**募集職種** 財務経理・人事等管理 / 法務 / 事務 / 秘書 / 事務アシスタント / 経理事務アシスタント

## 社員紹介

### 経営推進部



財務・人事 / 松本



経理 / 藤巻

#### 前職

前職は会計事務所で、おもにクライアントの会計監査業務をしていました。その中で、ひとつの会社で会計の仕組みを作って、運用改善をしていきたいと思ったのが転職の理由です。面接で社長に会って、『この人のやることを見てみたい!』と思いました。**上下関係などにとらわれずに仕事をしたい**。会社といううちに正面から向き合いたいと思っていたので、それができる唐沢農機を選びました。現在は、財務としては会社のお金や数字に関わる、帳票作成や分析・管理をしています。この他に、農機事業部の営業サポート、ビーズクリエイトのウェブディレクションもしています。当社で働くことは楽ではありません。だけどそれが楽しいのです。挑戦するチャンスはみんな平等に与えられています。やりたいと思ったこと、面白そうと思ったことをカタチにしてみませんか?

ここに入る前は父の経営するお酒の小売店で働いていました。しかし、やむを得ない事情で廃業し「次の職を探さなくては!」と思っていたところ、お店の上得意様で以前から交流のあった唐澤社長からお説教を受けました。前職時代から唐澤農機の事は社長からお聞きしていて、『みんなが同じ方向を見て進む、きっと活気ある会社なんだろうな。もしわしが自営業でなかったら、働いてみたいなあ』と思っていたので、ありがたく就職させていただきました。業務としては、自社ECサイトの「農家直売どっとこむ」に関わる受発注のオペレーションや販促業務、入出金の事務作業まで。また農機事業部の事務作業も行います。若い社員が多いエネルギーのある会社です。**成長したいと思ったら、自分を伸ばせる環境**も整っています。だから是非、チャレンジしてみてください。

## 福利厚生

プライベートをおろそかにせず効率的、濃密的に働ける仕組みづくりを目指しています。

長野県はさまざまな「移住したい県」のランキングで常に上位に入ります。本社のある東御市は、住みやすさランクイン県内上位、国内市区ランキングでも2桁と、移住定住される方が多い土地柄です。

それは、唐沢農機サービスでも言えることです。地元出身、Iターン、Uターン、…小さな会社ですが社員のライフスタイルは多様です。

社員全員が満足して働ける、「仕事を通じて良い人生であった」と思えることを目標としています。



### 選択制年間休日

それぞれのライフスタイルに合わせて仕事ができるよう、年間休日数を選べるようにしました。**120日・105日・90日・75日の4パターン**から、ご自身の生活にあわせて自由に選んでいただけます。もちろん、少ない年間休日数を選んだ場合はその分給与ベースもアップします。

今は仕事を頑張ろう！と決めたので、75日を選びました。この会社ではプロジェクトがもの凄い速さで成長するので、まだ社会人経験が浅い私にとっては75日で丁度いい気がします（笑）  
75日を選んだ20代スタッフ

家族と接する時間を確保したかったのが理由です。子供の小さい時はその時しかないので、入社したてで有給休暇がないため、休日はしっかり休むことを心がけています。  
120日を選んだ30代スタッフ

家族と過ごす時間を大切に、しっかり休みたかったので120日を選びました。1日8時間をいかに有効活用するかを常に考え、濃密な時間にすることができるので、仕事の効率もよくなっていると思います！  
120日を選んだ20代スタッフ

### 残業は推奨しません

当たり前のことがですが、残業に頼らず、効率よく結果を残すことを目指しています。利益創出に対する最大限の工夫が求められ、それが評価にもつながります。

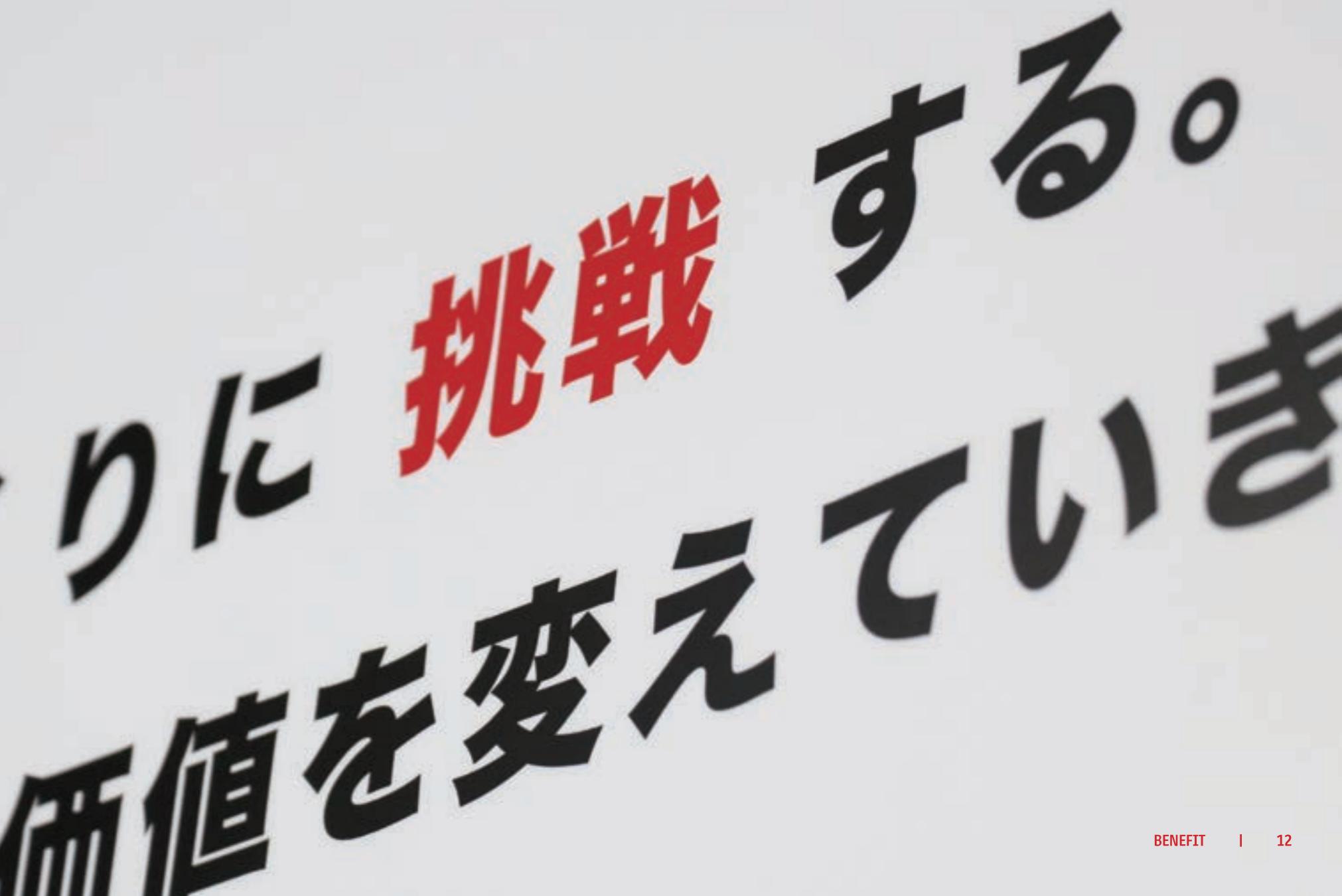
### 合格したら資格試験の費用を援助します

整備技能士や農業事業に関するJGAP指導員資格、サイト制作・運用の基礎としてウェブ解析士の資格など、業務スキル向上につながる資格取得を推奨しております。

代表取締役社長唐澤の自宅で開催されるバーベキューは、社員の家族も参加して大変賑やかです。期が終わる8月には、社員やパートナーシップを結んでいる企業・フリーランスの方々に向けて、1年の振り返りと次期の目標を発表する、全会議が開催されます。

### 評価制度

ひとりひとりに定められたアクションプランを1年間を通して遂行できか、他にも様々な基準により社員を評価する、評価制度を導入しています。評価内容は社員の給与や賞与に直接的に関わってきますので、自分がやったことが評価され、しっかりと自身に返ってくる制度になっています。



## 選考スケジュール

必要書類を送付いただき、6ステップで選考を進めます。

STEP 01	履歴書・職務経歴書を送付ください。	選考期間	1~5 営業日
STEP 02	一次面接	詳細	受領確認後、そのまま書類選考をさせていただきます。(追加でご質問をする場合がございます。) 書類通過の方には合否のご連絡とあわせて面接日程の調整に入らせていただきます。日時は柔軟に対応可能です。 また、遠方の方などはご希望に応じてオンラインでの面談も可能です。
STEP 03	課題 ※省略の可能性あり	選考期間	1~3 営業日
STEP 04	二次面接 ※省略の可能性あり	詳細	本社である長野県東御市で行います。(遠方の場合オンライン面接も可) 当社の概要や待遇に関することも、この場でご説明いたします。
STEP 05	最終面談（会食）	選考期間	1~3 営業日
STEP 06	採用・ご入社	詳細	二次面接通過の方には、課題をお出しいたします。課題はご経験や職種などを加味し都度内容を変えております。

応募書類を受け付けてからの選考期間

最短

5日間（実績あり）

平均

2週間程度

※選考期間は職種や雇用形態によって異なります。

## 会社としての取り組み

全社的なイベントや取り組みについてご紹介いたします。

### 全社会議

期が終わる8月には、社員やパートナーシップを結んでいる企業・フリーランスの方々に向けて、1年の振り返りと次期の目標を発表する、全社会議が開催されます。それぞれの部署からの発表の他、ある分野で活躍したスタッフ、成果を残したスタッフに対して表彰を行うなど、毎年オリジナリティのある催しになっています。



### 全社合宿

年に2回ほどの予定で、近隣の会議室などを借りて全社合宿（※日帰り）を行なっています。全社合宿では、個人発表・グループワークを通じて会社が良くなることを1日かけて考えつくします。毎回テーマは異なりますが、これまでに会社の理念分解や事業計画の作成などをテーマに全社合宿を行いました。



### インターンシップ

弊社ではインターン生を歓迎しています。短い期間ですが、実際に会社の中で働くを通じて社会人として将来役に立つスキルや価値観を身につけていただきたいという思いのもと、「社会、弊社で働いた証」を残していただけるよう様々な取り組みに挑戦していただきます。過去には、自社ECショップの企画・立ち上げや、農業メディアの企画・立ち上げ・運用を行っていただきました。



### スタッフ自主開催の勉強会

スタッフが学んだ事のアウトプットの場として活用しているのが、「勉強会」の時間です。内容の大小は関係なく、自分が学んだ事を聞き手に分かりやすく説明することで自身に定着させること、また知識や技術の共有を目的としています。全スタッフが参加する勉強会のほか、部門・業務種ごとの情報・知識共有なども行っています。

