

誰だって世界を
変えられる。

だから一緒に
~~挑戦が~~しょう。



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
事業内容をご覧ください。

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のでしょうか。

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

基本的に人間は自己が中心です。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っては、この曖昧さを良しとすることも合理です。

リスクと隣り合わせで、押しつぶされそうな気持ちを超えて、挑戦していくドキドキ感。

事業の成長を肌で感じ、目で見、体験し、貢献できる土壌が当社にはあります。スタッフ一丸となってマーケティングを行い、事業拡大や成長戦略を学びながら、大きな歯車となってグイグイとビジネスを回す。当社の原動力として、リアルなビジネスを共に体現しましょう。

「自分の仕事は誰を幸せにするのか？」この問いに社員全員が自信を持って答えられる企業でありたい。

ひとりでは踏み出せないこともプロフェッショナルが集まるからこそ挑戦できる、当社にはそんなチームがあります。

人生はたった一度きりです。

当社を見て無謀な挑戦と一蹴するか、意義のある挑戦だと感じてワクワクするか。

私たちはその「あなたの決断」に全てを賭ける覚悟があります。

いつか時が流れ、この決断を振り返ったとき「私たちは世の中に新しい価値を創り出したんだ！」と胸を張れる、誇れる仕事をしたいと考えています。

そんな夢と一緒に作り上げてみませんか？

株式会社唐沢農機サービス 代表取締役社長 唐澤健之

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。





部門紹介

唐沢農機サービス

「一歩先を見据えた提案」 ができる農機具屋を目指します。

お客様にとって本当に必要なものは「農機」……じゃない！？
私たちがお客様である農家さんが抱える悩みは様々。「農機を売るだけ」で農家さんの悩みを解決できるわけではないことを知っているからこそ、私たち唐沢農機サービスは他所の農機具屋とは「違う」のです。唐沢農機サービスは「一歩先を見据えた価値を生み出す農機具屋集団」として、農業人にとっての「いちばん」を目指します。

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すので、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、もちろん稲作農家もいらっしゃいます。

募集職種 整備士 / 営業

社員紹介



フィールドセールス / 古越

前職は某カーディーラーの整備士として約8年ぐらい勤務しました。メインは整備業務ですが、展示会などでは販売もしています。整備業務は、お客様から預かった機械の修理、点検整備がメインです。まだまだベンチャーの会社ですが、今は、**整備の仕事を通してお客様からの信頼を積み重ね、お客様を増やし、守る活動をしていきたい**と思います。そして、会社の目標である株式上場に貢献すること。幅広い人から必要とされる会社、人になること。買って喜び、売って喜び、作って喜び、そのような流れを造っていきたいと思います。



フィールドセールス / 相原

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付けることがもっぱらの仕事でした。
現在はインターネット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おります。
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

「それいいね」 を提案できる会社です。

私たちビーズクリエイトは株式会社唐沢農機サービスのIT部門としてマーケティングでお客様の価値向上に貢献します。
課題、シーズ、ニーズをともに探り「それいいね」につなげる効果的なソリューションを提案します。
“お客様のインターネット事業部”となり、ビジネスを加速させる役割を担っていきます。

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

ウェブエンジニア / 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



営業マネージャー / 鈴木

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。



クリエイティブディレクター 兼
デザイナー / 野尻

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リー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あるかもしれませんが。チャレンジしたい人はぜひ！



ディレクター / 永野

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わかる通り、**本人のやる気、勉強意欲があるのならばやってみる!**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

世界の農業を一步先へ

今日食べた朝ごはん、
「ノウキ」が無いと食べられない？
ノウキナビは、
農家のより良い設備投資を支えるプラットフォーム。

わたしたちはリアルとITをかけあわせ、
市場に眠ったままの様々な「ノウキ」を発見。
これまで入手しにくかった商品の
「新しい流通」を促進します。
その結果、農家のより良い設備投資を支え、
"世界の農業を一步先へ" 進めることを目指し、
世界の人々の「食」を支えます。

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ほしいという思い、また「より多くの中古農機を選択肢が欲しい」という農家様のニーズに応えるため、農機具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 ウェブエンジニア / ウェブデザイナー / 企画開発 / 営業 / インサイドセールス / コミュニケーター

社員紹介



プロジェクトマネージャー 兼
エバンジェリスト / 神林

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も多く、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。



コミュニケーター / 都竹

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き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たら嬉しいです。



営業 / 山下

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かはやってみないと分からない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ので、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

誇れる明日のために 正しさを追求する

私たち経営推進部はバックオフィスとして会社の課題と向き合い、解決の道を探り、さらなる成長を後押しします。

軸とするのは「正しさ」。

法令や社会的な規範を遵守する正しさ。

間違いのない数字を導き出す正しさ。

企業として進む方向を見誤らない正しさ。

まっすぐに、しなやかに、スピーディに。

私たちは妥協のない正しさを貫き唐沢農機サービスの未来を輝かせることに情熱をそそぎます。

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わ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



財務・人事 / 松本

唐沢農機で働くことは全く楽ではありません。だけどそれが楽しいです。

挑戦するチャンスはみんな平等に与えられています。

ただ、そのチャンスをものにできるかどうかは自分の準備次第です。

私は、唐沢農機に入社してからが一番生き生きと仕事をしていると思っています。

仕事のできるできない、何かのスキルの高い低いとは関係ありません。

成長するための努力が続けられるかどうかが一番重要だと私は思っています。

まだまだ小さく安定しているとは言えない会社ですが、これから大きな会社にしていくために成長し続けられる人を待っています。



経理 / 藤巻

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誘いを受けました。前職時代から唐沢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。もしわたしが自営業でなかったとしたら、あんなところで働いてみたいなあ』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。若い社員が多いエネルギーな会社です。

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、住みやすさランキング県内上位、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。



有給休暇は遠慮なく使ってください

有給休暇は入社から半年後に10日間、その後は1年ごとに規程に基づいた日数を付与いたします。有給休暇は1日、半日、1時間単位で取得可能です。(有給取得率は61%です)

(合格したら) 資格試験の費用を援助します

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。合格した場合は受験費用を会社で負担します。(※費用に上限があります)

社内イベント

全 社 会 議

唐沢農機の決算は8月です。お盆休みを終えた毎年8月末頃に、近隣のホールを借りて「全社会議」を開催しています。(いわゆる経営計画発表会のようなものです。)
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し、来年をよりよい1年にするためのキックオフ会議だと思ってください。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となっています。

社会保険・育休・介護休業を完備

社会保険・育休・介護休業を完備しています。
男女関係なく、家庭を大事にしてください。
制度の活用時は、経営推進部がサポートします。

ひとり一台PC支給

みなさんが最高のパフォーマンスを出すための投資は惜しみません。最新のIT機器を使用することで、業務速度・効率が上がっていると評判も良いです！

交通費支給(距離に応じて住宅手当)

通勤距離に応じて交通費を支給します(上限31,600円)
遠方からの転居の際には、住宅手当が支給される場合もあります。(会社規定による)

残業は推奨していません

残業手当自体はありますが、残業は推奨していません。
長時間働くことを評価するのではなく、結果を残すことを目指しています。

また、この全社会議は、「家族参加OK」の会となっています。私たちの経営理念「誇りと証」には、「家族に誇れる仕事をしよう」という意味もあります。何気なく生きていると、なかなか家族に自分のしている仕事を伝える機会は少ないのではないのでしょうか。
年に1回の全社会議は、私たちが世の中にどんな価値を与えているのか、どんな価値を創ろうとしているのかを伝えることができる機会です。私たちと一緒に、家族に誇れる仕事をしませんか。

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。	詳細	履歴書・職務経歴書の送付は説明会参加後でも構いません。
STEP 02	説明会参加	詳細	選考に入る前にお互いに理解を深めるために実施しています。 オンラインでの参加も可能ですので、採用担当までお申し出ください。 面談終了後、改めて、選考を希望されるか確認をさせていただきます。 選考を希望される方には、追加資料のご提出をお願いする場合があります。
STEP 03	書類選考	期限	1～3 営業日
		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。) 書類通過の方には可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 04	一次面接	選考期間	1～3 営業日
		詳細	本社である長野県東御市で行います。(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	二次面接 (二次面接前に課題・スキルテストを受けていただく場合があります) ※省略の可能性あり	詳細	二次面接は本社へのご来社をお願いしております。 遠方からお越しの方、日帰りが難しい方については、交通費を負担させていただきますのでお気軽にご相談ください。
STEP 06	採用・ご入社	詳細	正式な採用通知をいたします。ご準備いただきたい事をお伝えしますので、入社日までにご対応をお願いいたします。

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。
-------------------	----	------------	----	-------	-------------------------

評価制度

評価制度の概要

評価は3ヶ月ごとに行われます。(四半期ごとです)
各四半期の最初に、各スタッフに「役割定義」が付与されます。
各スタッフは、役割定義に基づく「目標」に向かって業務に励みます。
各四半期が終わったタイミングで、各四半期ごとの「評価」が行われます。
半期が終わったら、「査定」が行われます。
査定では、「各個人の評価」と「会社の業績」に基づき、給与が改定されます。
(マイナス査定もありえます。)

評価制度のスケジュール



まず、評価は3ヶ月毎に行われます。(1Qごとです)

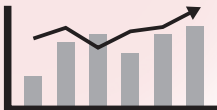
各四半期の最初に、各スタッフに「役割定義」が付与されます。各スタッフは、役割定義に基づく「目標」に向かって業務に励みます。各四半期が終わったら、「評価」が行われます。	1Q、2Qが終わったら、「査定」が行われます。査定では、「各個人の評価」と「会社の業績」に基づき、給与が改定されます。(マイナス査定もありえます。)	3Qの始めには、再び各スタッフに「役割定義」が付与されます。各スタッフは、役割定義に基づく「目標」に向かって業務に励みます。各四半期が終わったら、「評価」が行われます。	3Q、4Qが終わったら、「査定」が行われます。査定では、「各個人の評価」と「会社の業績」に基づき、給与が改定されます。(マイナス査定もありえます。)
---	--	--	--



各個人の評価



会社の業績



評価制度にまつわる用語

“ 役割定義 ”

各スタッフに与えられる役割です。役割は明確に数値化されて付与されます。複数の役割が与えられる場合は、それぞれの役割ごとに「重み(重要度の割合)」も付与されます。役割定義の達成度は「尺度(役割に対する到達度)」で測られます。

“ 目標 ”

「役割定義」に基づき、各スタッフが目指す点、目指すゴールです。

“ 評価 ”

明確に数値化された役割をどれくらい達成できたのかに基づき、評価が行われます。役割ごとの「重み」、役割の「尺度」をかけ合わせて評価されます。評価は明確に数値化されているので、絶対的な数字となります。

“ 査定 ”

「各個人の評価」と「会社の業績」に基づき、給与が査定されます。(マイナス査定もありえます。)[「評価」は絶対的な数値ですが、「査定」は会社の業績にも連動しますので、相対的なものになります。

これで1年終了、というイメージです。