



Company introduction material

会社紹介資料

2022-5

株式会社唐沢農機サービス

Ver. 1.2

目次

01	会社概要	-----	03~07P
02	事業概要	-----	08~15P
03	市場規模	-----	16~17P
04	農業機械流通における課題	-----	18~22P
05	事業計画および成長戦略	-----	23~31P
06	働く環境	-----	34~39P
07	募集要項	-----	40P



株式会社

唐沢農機サービス 3.0

Company Outline

会社概要

社名

株式会社唐沢農機サービス

代表取締役

唐澤健之

設立年月

2007年9月

従業員数

33名（2022/05時点）



Management Philosophy

経営理念

「誇り」と「証」

あらゆる挑戦が、世界を変える。

恐れず、ひるまず、挑み続けよう。

信じたら、妥協せず、ためらうことなく、一歩前へ。

それを「誇り」とし、「証」として

私たちは未来に新たな道を拓く。

人が生きていくために必要な「食」

世界から貧困・飢餓を無くすため、

日本の農業を世界の土地で育てたい。

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS



覚悟を持って、

夢を叶えるために**挑戦し続ける**。

Mission

すべての農機をネット通販に変える！

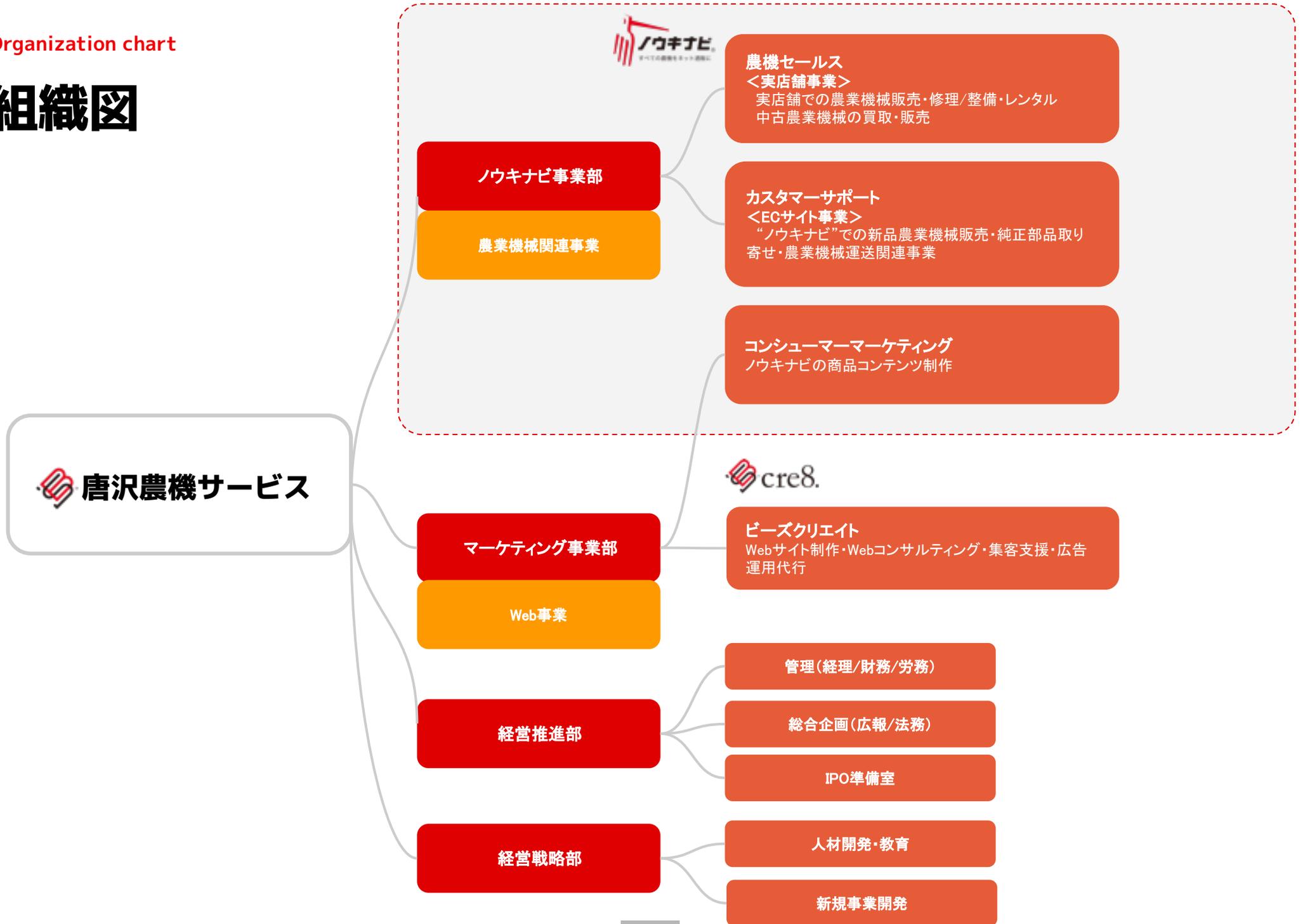
Vision

世界中の農業人が豊かになる
世界を創る

Values

あらゆる挑戦をしよう
公平・公正・誠実な活動をしよう
学んで成長しよう

組織図



History

沿革



START!

・現会長が個人事業主として「唐沢SSサービス」を設立

・インターネット事業のさきがけとなる「農家直売どっとこむ」を運営開始

・農業機械売買プラットフォーム「ノウキナビ」サービス開始

・新しい理念・ビジョンを策定
・シャインマスカットの海外輸出成功
・長野県東御市産くるみの認知度向上を目指し、クラウドファンディングを実施
・信州ベンチャーサミット2018「起業家ピッチ」に代表が登場

・草刈機・ハンディツールレンタルサービス開始
・書籍『二代目企業は潰れる 二代目企業は売上を十倍にする』発売
・「ノウキナビ」取引累計金額6億円突破

・株式会社商船三井と越境ECサイトを活用した中古農業機械輸出事業を開始
・第三者割当増資を含む1.9億円の資金調達
・「農家直売どっとこむ」を長野大同青果株式会社へ事業譲渡

1992

2007

2009

2011

2014

2016

2017

2018

2019

2020

2021

・「株式会社唐沢農機サービス」設立
・代表取締役社長に唐澤政徳就任
・取締役専務に唐澤健之就任
・取締役工場長に唐澤重徳就任

・代表取締役任に唐澤健之就任
・取締役営業本部長兼工場長に唐澤重徳就任
・コイン精米機事業スタート
・インターネット事業(ピースクリエイト)設立
・資本金600万円から1000万円に増資

・代表がEYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー甲信越ファイナリストに選出

・松本市に「松本ランチ1.0」開設
・ノウキナビ取引累計金額3億円突破
・純正パーツの取り寄せサービス開始
・農繁期後に工場無償解放の取り組み
・LINEを活用したパーツ取り寄せサービスを展開

・SDGs推進企業に認定
・薪割り機レンタルサービス開始
・ノウキナビ累計加盟店舗400店突破
・ノウキナビ取引累計金額12億円突破
・ノウキナビ年間360万PV突破
・会社説明会 累計参加者100名突破



START!



START!

役員紹介



CEO

代表取締役 CEO

唐澤 健之

-1980年生まれ
-20歳で初期携帯電話カメラ開発の外資系ベンチャー企業に参画
外資系ベンチャー勤務中に、企業経営とベンチャー精神に係るノウハウを学び、26歳で独立

-2006年 先代から農機修理店を事業承継、翌年に法人化
-2011年 インターネット事業（現ビーズクリエイト）をスタート
-2014年 農業機械プラットフォーム（現ノウキナビ）をスタート

-EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー甲信越ファイナリスト2016に選出-2018年には信州ベンチャーサミットに登壇し、起業家としてプレゼンテーションを行うなど、情報発信を積極的に進めている

-事業承継後10年で売上10倍を達成



Senior Managing Director

専務取締役

唐澤 重徳

-創業メンバー
-2010年 三菱農機プロサービスコンテストにて、全国1位の称号を獲得

-チームマネジメントも担い、営業・整備の両面で事業部の質を担保
-ノウキナビ事業部を担当



Director

取締役営業本部長

相場 聡司

- 上場企業の自動車部品会社に14年勤務
生産技術部にて新機種立ち上げ業務に従事

- 2020年5月に唐沢農機サービスに入社
- 農機部門（現ノウキナビ事業部農機セールスG）にて営業と整備業務に従事



Operating Officer

執行役員

松本 優

- 会計事務所での会計コンサル業務を経て2017年に唐沢農機サービスへ入社

-2019年9月より財務経理事務等のバックオフィス全般の体制構築を担当

-2020年9月に執行役員就任
経営推進部・IPO準備を担当



Operating Officer

執行役員

原 快

- 電子部品製造会社にて約13年間、営業職に従事し、法人向け提案営業のノウハウを獲得

-2019年6月に唐沢農機サービス入社し、ビーズクリエイトの営業を担当

-2020年9月に執行役員就任
マーケティング事業部を担当

Service overview

事業概要



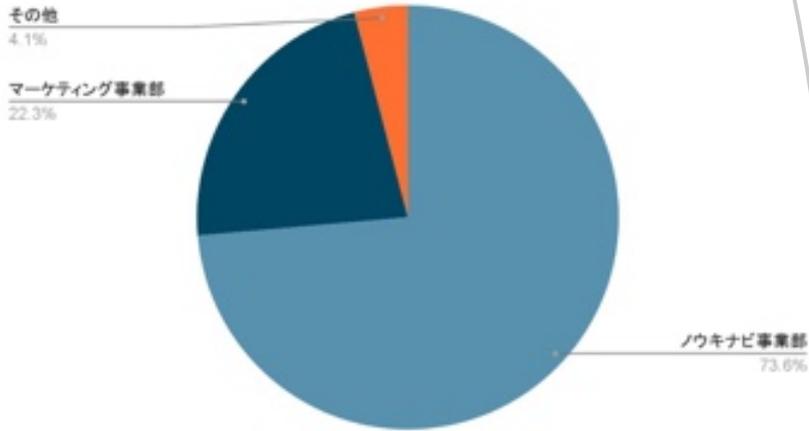
株式会社

唐沢農機サービス 3.0

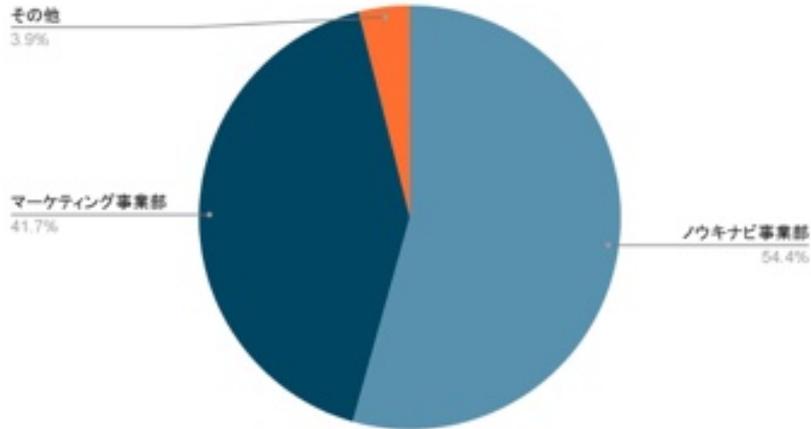
収益構造

唐沢農機サービス

売上高構成比



売上総利益構成比



ノウキナビ事業部

農業機械関連事業

新品農業機械販売

中古農業機械販売

修理・整備

加盟店出品商品 仲介手数料

パーツ取り寄せ

買取売上

ノウキナビ加盟店年会費



マーケティング事業部

Web事業

スクラッチ(ホームページ制作)

月額HPリニューアル
初期費用+月額利用料(24ヶ月契約)

調査・分析・Webコンサルティング
初期費用+月額利用料(12ヶ月契約)

集客支援・広告運用代行
リスティング広告・ソーシャルメディア広告・動画広告・SEO対策 他

運用保守改修

その他

その他売上

コイン精米機運営 他

ノウキナビ事業部



事業内容

対面での農業機械販売・買取・整備・レンタルサービスの提供ならびに、農家・農機販売店の「農業機械を買いたい・売りたい・修理したい・運びたい」のニーズに応えるマーケットプレイスの運営

顧客層

日本全国47都道府県の農家、農機販売店、一般消費者



特徴・競合優位性

1

農家への選択肢の提供

→ 農業機械をネット上で比較検討できる
地元の農機販売店が届けてくれる安心感

農機販売店への選択肢の提供

→ 新たな販売チャネルの獲得
農業機械の輸送をノウキナビが代行することにより、手間や
ノウハウは不要

2

他社優位性のある“農業機械メーカー純正部品取り寄せサー
ビス”や“加盟店お届けサービス”の提供

3

“リアル”サービスの提供を重視

無機質なECサイトとしない為、
コールセンターでのサポートや全国約300の農機販売店から成る
ノウキナビ加盟店ネットワークを活用した「人の手」によるサー
ビス提供を重視



事業の状況

・ ノウキナビECセグメント（カスタマーサポートG）の売上は
17年8月期の67万円から、4年で **Confidential** 億円に急成長
（21年8月期 実店舗セグメント（農機セールスG）との売上合計は
Confidential 億円）

・ ノウキナビの2021年8月期年間GMV（流通取引総額）は
Confidential 億円に到達

2021/8期 売上

Confidential

億円

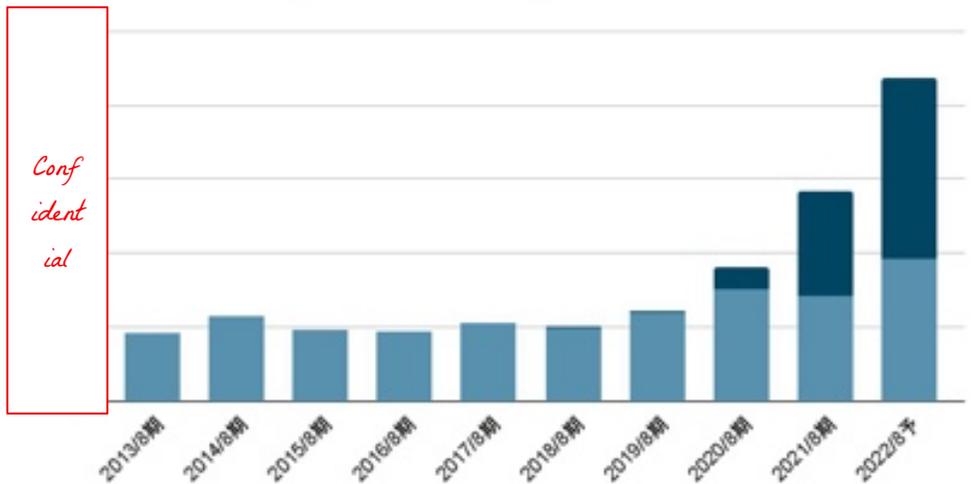
2021/8期 売上総利益

Confidential

万円

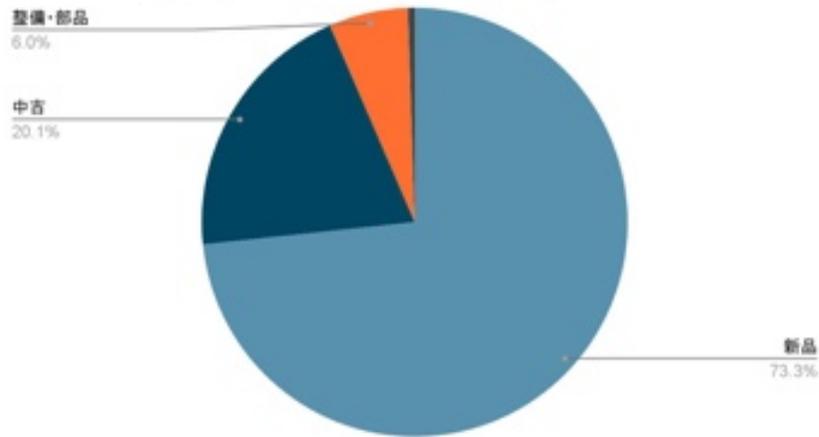
ノウキナビ事業部売上高推移

■ カスタマーサポートG ■ 農機セールスG



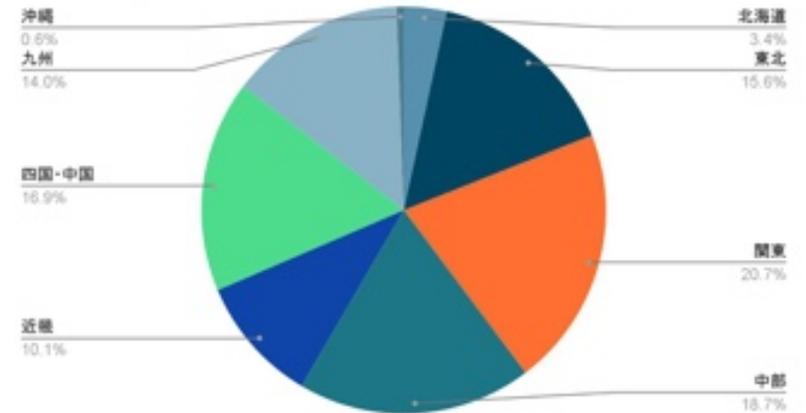
売上構成比

ノウキナビ事業部売上構成 (2022/8期計画)



地域別顧客構成比

顧客分布 (2020/9~2022/1/14実績)



※新品商品・中古商品の合計

2020/9~2022/1/14の間に、成約に至った顧客を集計

KPIハイライト 2020/8期 ▶ 2021/8期

PV数

2,946,523PV ▶ 4,144,033PV

問い合わせ件数

514件 ▶ 1,961件

- ・ CVR ▶ 0.02% (2021/8期実績)
- ・ 問い合わせ件数に対する成約率 ▶ 49.77%

販売数上位商品

2021/8期 新品商品販売数上位

- 1位 O社 自走式あぜ草刈り機
- 2位 D社 小型除雪機
- 3位 A社 トラクター用マルチャー
- 4位 J社 トラクター用あぜ際処理機
- 5位 R社 フロアーマット

2021年8月期におけるノウキナビの平均顧客単価は、384,519円 (新品・中古・パーツ売上の合計) となっており、10万円~30万円の小型機が売上上位商品となっております。

マーケティング事業部



<MISSION>

マーケティングの力で中小企業の可能性を最大化する
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の力でお客様の可能性を最大化することを目指します。

<VISION>

「それいいね」を提案できる会社です。
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“お客様のインターネット事業部”となることで、ビジネスを加速させる未来を創造します。

事業内容

<B'sCre8>

Webサイト制作・調査・分析・Webコンサルティング
集客支援・広告運用代行

<コンシューマーマーケティング>

ノウキナビの商品コンテンツ制作

特徴・競合優位性

1

2009年に立ち上げた農産物直売サイト運営等により一から培ったWebサイト・eマーケットプレイス・SNS運営のノウハウを顧客に提供。Webサイト制作実務よりも、「**設計**」や「**運営**」を重視。

2

地元金融機関との提携により顧客基盤の拡大を実現し、より多くのビジネスチャンスを獲得。
2021年より、新たに近隣の金融機関との提携も開始。

顧客層

未上場企業、上場企業、学校法人、金融機関他

事業の状況

1

事業開始から2021/8期までのCAGR（年平均成長率）は、

55.3%

ストック型のビジネスモデルにより安定した収益機会を実現

（2021/8期 ストック収益の売上高構成比は59.23%）

2

2020年12月の組織再編により、一部スタッフをノウキナビのコンテンツ制作担当へ配属

2021/8期 売上

Confidential

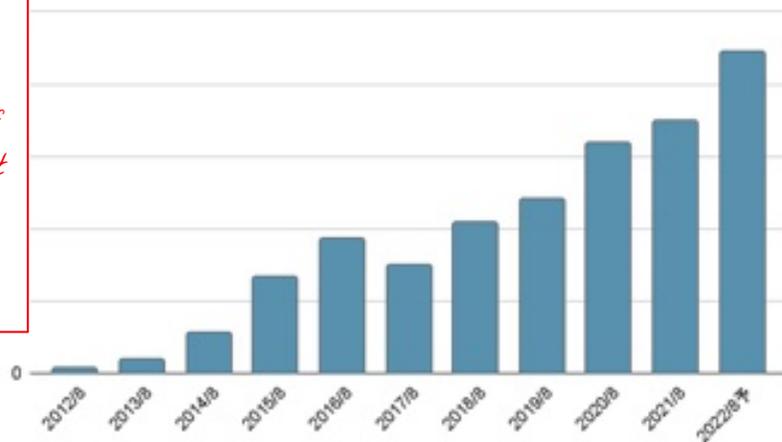
万円

2021/8期 売上総利益

Confidential

万円

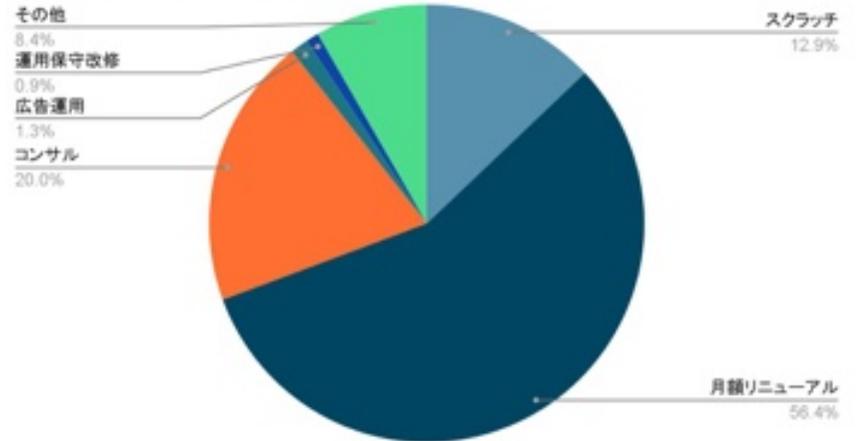
マーケティング事業部売上高推移



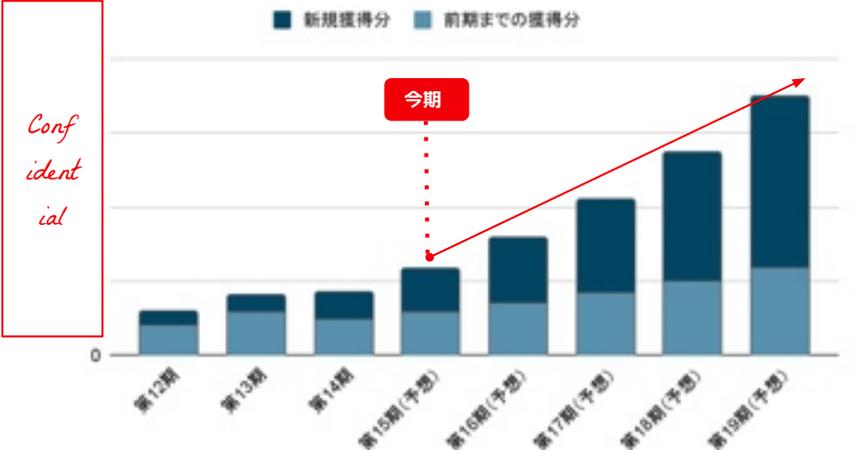
Confidential

売上構成比

売上構成比 (2022/8期計画)



ストック型の収益モデル



Confidential

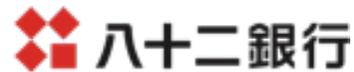
B'sCre8 制作実績（一部）



佐久平エンゼルクリニック HPリニューアル

長野県佐久市の不妊治療病院、佐久平エンゼルクリニック様のWebページを制作いたしました。

リニューアル前後でアクセス数が10倍以上に増加。HPを経由したお問い合わせも増え、成果を実感して頂いております。



八十二銀行 創業応援資金【テイクオフ】 LP作成 & 広告運用

長野県最大規模の銀行である八十二銀行様の創業応援資金【テイクオフ】の認知拡大に際し、LP制作とWEB広告の運用代行を担当させていただきました。



特定医療法人 丸山会 求人特設サイト制作

地域に根差した医療・介護に尽力される特定医療法人丸山会様の採用特設サイトを制作いたしました。

若年層を中心としたターゲットにフォーカスしデザインされたWebサイトと、それを効率的に運用するコンサルティング支援行っています。



Market size

市場規模

ノウキナビのマーケット

国内新品農業機械市場は、過去10年以上に渡り
安定して生産金額を維持しており、
 景気動向や災害等に左右されることなく
4000億円規模の市場（国内向け3000億円規模）を維持

物販系分野のBtoC EC市場規模も年々拡大しており、
 EC化率（全ての商取引金額に対する電子商取引市場規模の割合）
 は2020年度で**8.08%**

当社が類似業種として想定している自動車業界のEC化率は3.23%であり、
 農業機械の市場においては、自動車業界よりもさらにEC化率は低いと想定され、
 更なる拡大余地が見込まれる

国内農業機械生産出荷金額



※一般社団法人日本農業機械工業会統計より当社作成

物販系分野のBtoC EC市場規模およびEC化率



※令和2年度 経済産業省 産業経済研究委託事業「電子商取引に関する市場調査」より当社作成

A close-up, shallow depth-of-field photograph of a person's hands typing on a laptop keyboard. The person is wearing a blue and white striped shirt and a gold watch. The background is blurred, showing another person's hands and a white cup on a desk. The overall scene suggests a professional or business environment.

Issues on agricultural-machinery distribution

農業機械流通における課題

issues

農業機械流通に おける課題

ネット通販で購入できる 農業機械が少ない

農業機械流通の現状

農業機械ユーザーは、農協or近隣の農機販売店で農業機械を購入したり、修理したりするのが主流。

農業機械は型番商品であるにもかかわらず、その多くはネット通販で購入できないため、農機販売店や農協との繋がりを持たないユーザーは、数少ない選択肢から選ばざるをえない状態。

インターネットで**安心して** 農業機械が買えない

農業機械メーカー

インターネットでの拡販力を知りながら
安心・安全な納品の観点から
EC販売に参入できない



農機販売店

従業員5名未満
高齢化、家族経営
修理で忙しい
Webマーケティング・通販まで手が回らない



農業機械ユーザー

自身の目的・用途・予算に見合う最適な農業機械を選びたい

家にいながらネットで
「比較検討」「情報収集」「最安値購入」したい、
さらに「プロに安全に届けて欲しい」



農業機械をネットで買える時代

服を買う・本を買う・生活必需品を買う…

まずはパソコンやスマートフォンで

検索していませんか??

今や**農業機械もネットで買える時代**なのです。

「高い買い物だし実物を見ないと不安。」

「ちゃんとサポートはしてもらえるの?」

唐沢農機サービスは、

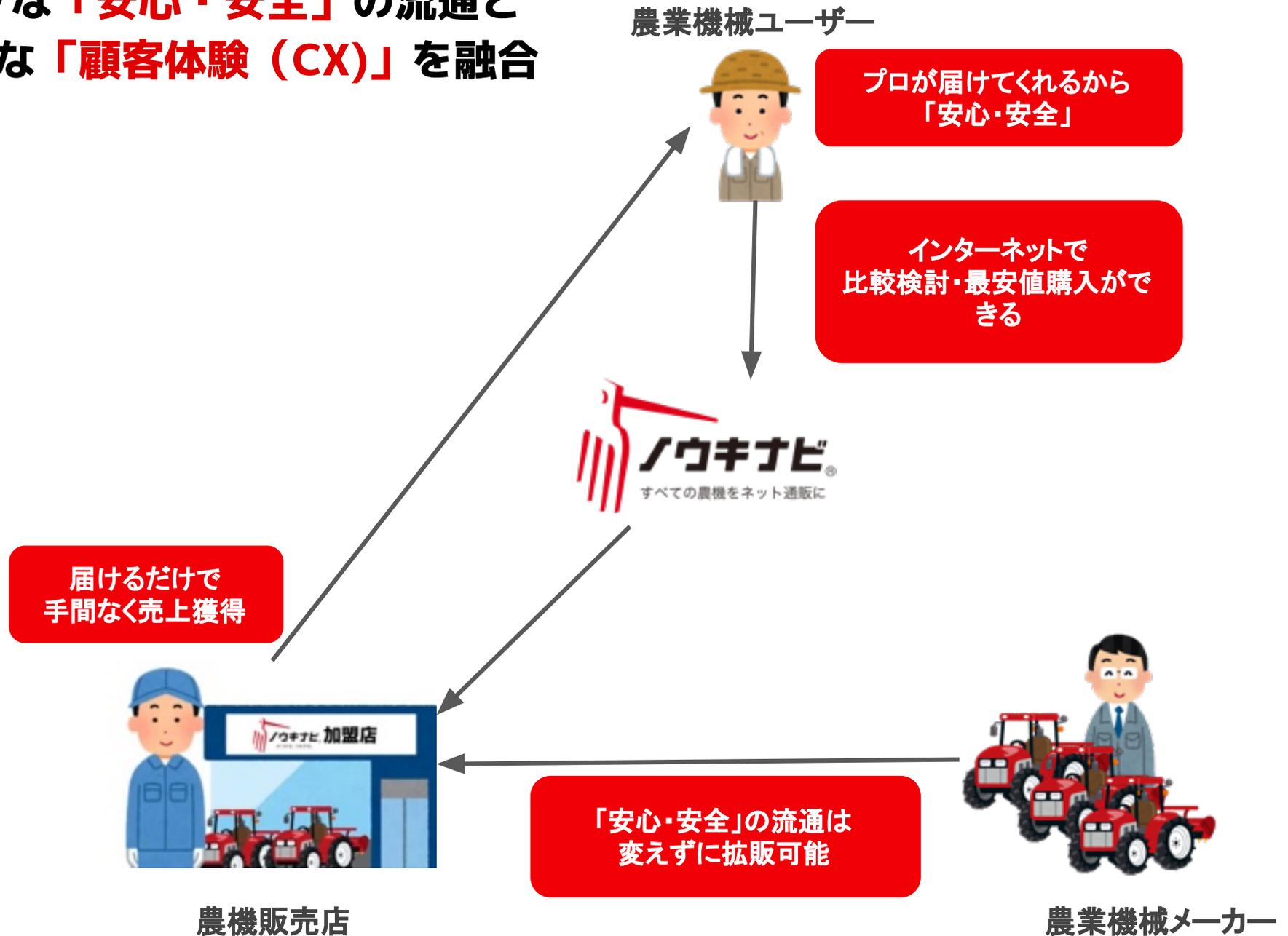
農機屋だからこそできるアナログ×ITを

最大限生かしたサービス提供により、

農業機械流通にイノベーションを起こします!



ノウキナビは アナログな「安心・安全」の流通と デジタルな「顧客体験 (CX)」を融合



A background image showing a close-up of a person in a light blue suit jacket with their hand raised in a gesture, as if speaking or presenting. Another person in a dark suit is partially visible in the foreground, holding a document. The scene is brightly lit, suggesting an office or conference room setting.

Business plan and growth strategy

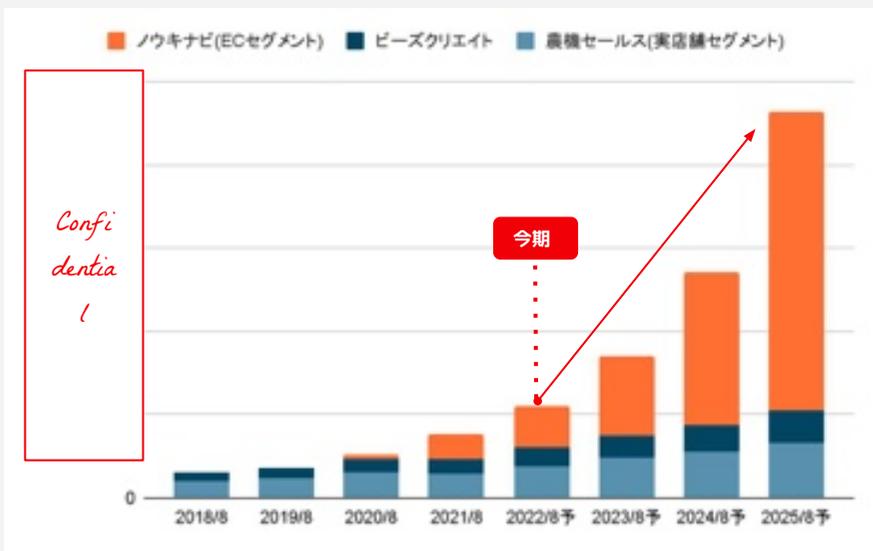
事業計画および成長戦略

Performance highlights

業績ハイライト



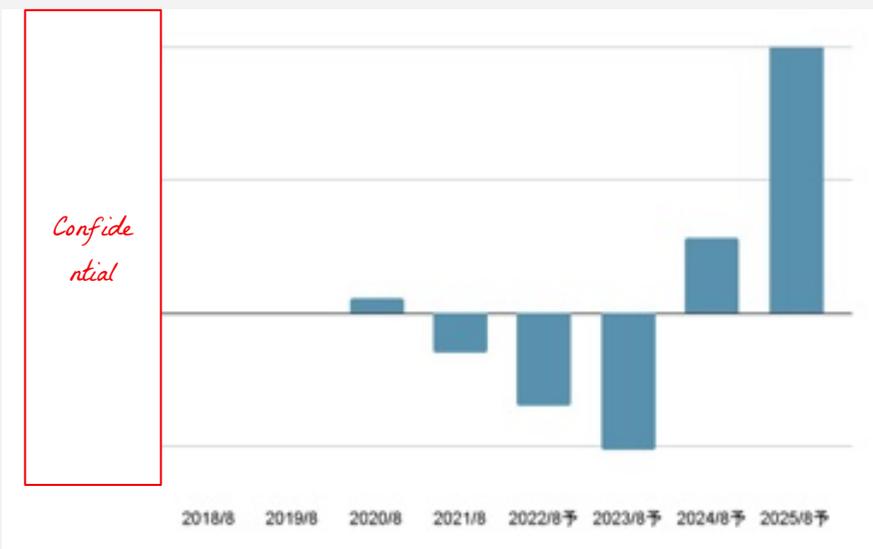
売上実績および今後の見通し



Business plan

事業計画

当期純利益 実績及び今後の見通し



Growth strategy

成長戦略



Domestic
Expand market share

日本国内の シェア拡大



Overseas business
Monetization

海外事業の 収益化

全社

1

事業譲渡・組織再編等により事業の選択と集中を実行、
当社の成長エンジンであるノウキナビ事業の成長に注力する体制を強化

2

人材の獲得・育成・定着に対する取り組みの強化
2025年8月期 従業員数計画 ▶ 65名

3

海外事業の早期の収益化

ノウキナビ事業部

1

ノウキナビの商品コンテンツ強化による他社との差別化

2

2025年8月期 新品商品販売件数目標 ▶ Confidential
2021年9～12月末時点の実績 ▶ Confidential (YoY) 196.5%

マーケティング事業部

1

人員確保による他県への商圏拡大

2

2025年8月期 受注件数目標 ▶ Confidential
2021年8月期実績 ▶ Confidential

Specific measures and goals

具体的な施策及び中期目標



Monetization of overseas business

具体的な施策事例①

海外事業の収益化

2021年より株式会社商船三井様
との業務提携により、**アフリカへの
中古農業機械輸出事業を開始**



高品質かつ安全・安心な
輸送サービス



全国から高品質な
新品・中古農業機械や部品を調達



開発途上国の農業生産性向上に貢献し、
人口増加の続く開発途上国での食糧不足問題の
解決に貢献すべく取り組みを推進

人口 アフリカ地域合計

現在**13億人** ▶ 2050年 **24億人**
世界人口の4人に1人がアフリカ人に

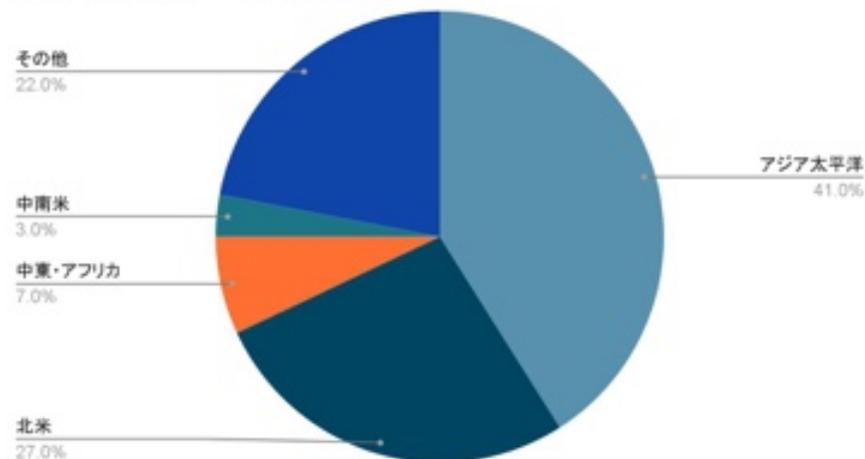
耕地面積 アフリカ地域合計

2億4000万ha
日本の耕地面積は437万2000ha

今後30年間の人口増加、日本と比較した耕地面積の広大さ、さらにはアフリカ諸国の多くが、他地域と比べGDPに対する第一次産業の構成比が10~30%と高いことを踏まえるとアフリカの農業に対するポテンシャルの高さがうかがえる

※参照：
・公益社団法人 経済同友会「アフリカ投資機構（仮称）の設立を～開発投資の加速に向けた更なる官民連携強化の道筋～」提言概要
・農林水産省「主要国の農業情報調査分析報告書」「令和2年耕地面積」

農業機械市場の地域別構成比



全世界の農業機械のマーケットは 2022億ドル(22兆円)規模
うち中東・アフリカのマーケットは7.0% **1.32兆円**
(当社推計)

※参照：Research and Markets 「Global Agricultural Machinery Market Outlook and Projections,2019-27」 2018年度

海外事業の進捗状況



2021年

1月

「ノウキナビ」より、商船三井様が運航する自動車専用船「MARGUERITE ACE」にて中古農業機械をケニアへ輸送

3月

実地検証ならびにデモンストレーションを実施

8月

農業機械の追加輸出で、歩行式農業機械を含む複数台を輸出
ケニア・ムエアにて、商船三井様 現地スタッフの手により、育苗箱（箱苗）での稲の生育を確認

9月

弊社CEOが再度ケニアへ足を運び、田植機のデモンストレーション実施
精米機・石抜き機など新品農業機械も実演

2022年

1月

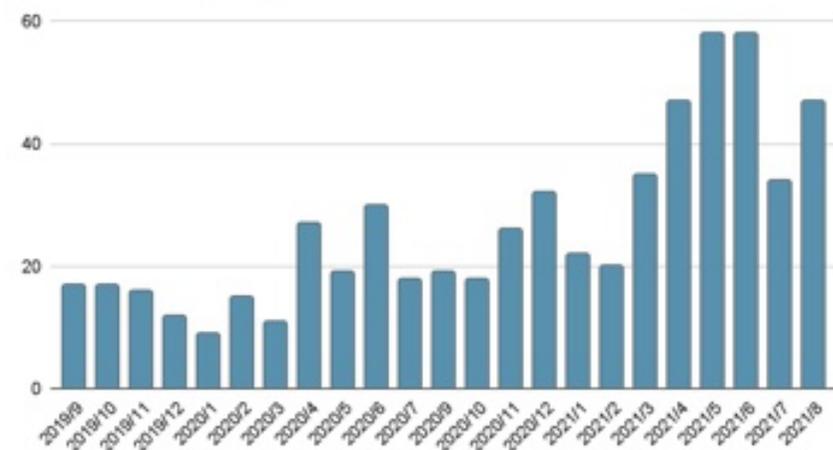
新品・中古商品を順次輸出開始
ライスセンター(もみ共同乾燥調製施設)設置などのインフラ事業も参入を検討中

日本の“農業機械”を輸出するのではなく、日本の“農業”を輸出したい

to be continued...

長年に渡り、自社リクルートサイト運営や
会社説明会等へ注力しています。

採用エントリー数の推移



従業員数

35名

2021年8月期 年間エントリー数

416名

従業員数35名、所在地は長野県の地方であるにも拘わらず、
2021年8月期の年間応募者数は 416名 に達しました。

今後も、更なる人材確保のための投資を行い、
4年後(2025/8期)には、従業員数65名突破を目指します。

Monetization of overseas business

具体的な施策事例②

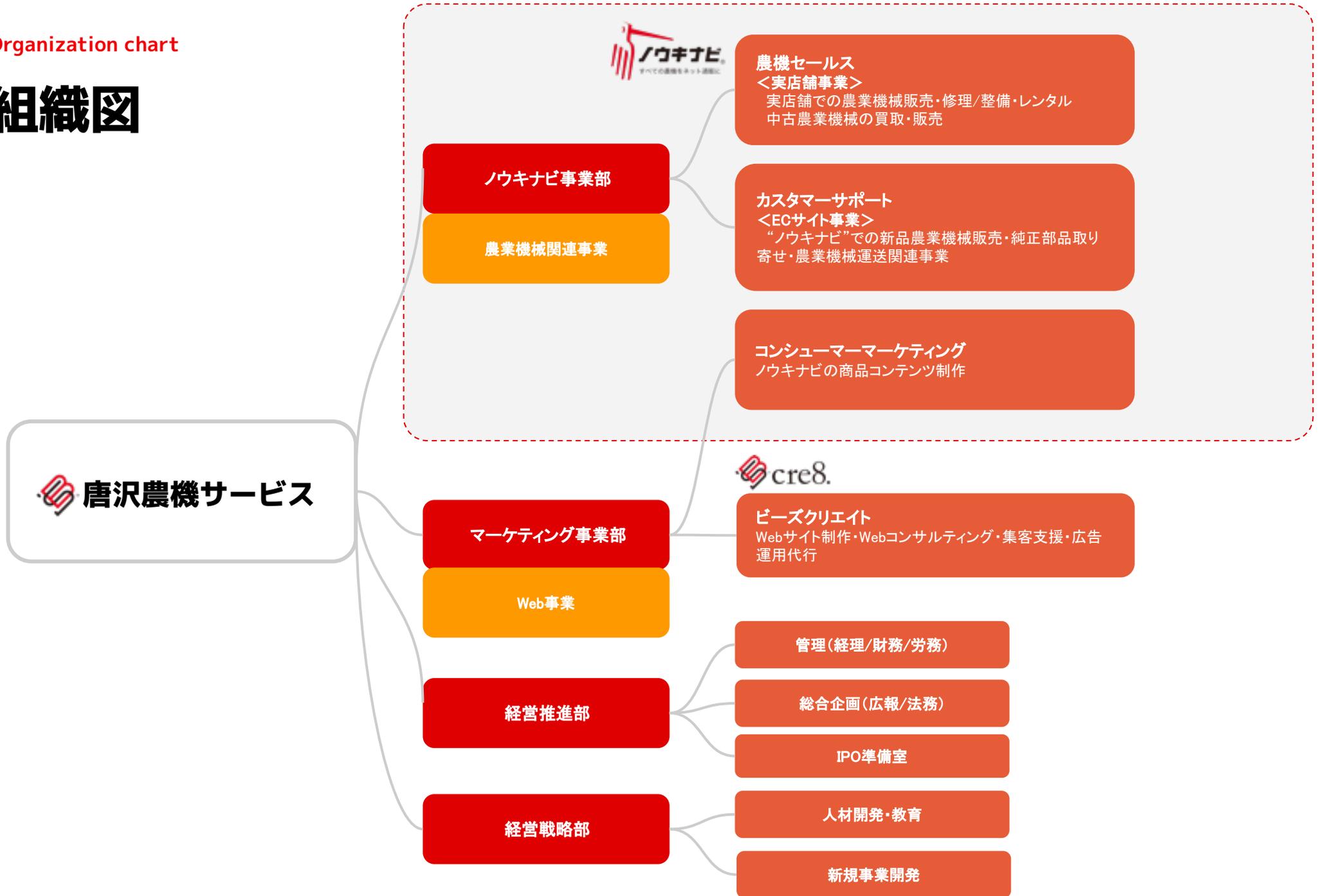
人材確保に向けた 取り組み

A close-up photograph of a person's hands typing on a silver laptop keyboard. The laptop screen displays a colorful Gantt chart or project management software. The person is wearing a silver watch on their left wrist and a silver ring on their right hand. The background is slightly blurred, showing a white object, possibly a coffee cup.

Working environment

働く環境

組織図



2つの事業部門と2つのバックオフィス部門で構成されています。

Job title

職位基準

業務執行役員

部門を統括

マネージャー

グループの指揮、監督

チーフ

チームの指揮、監督

Results and assessment

**個人の
結果**



**集団
査定**

3ヶ月に一度、目標設定・評価が行われます。
半年に一度（4月・10月）、査定が行われ査定結果が
給与に反映されます。

査定は半年間の**個人の評価**と**集団査定**により行われます。

Evaluation System

評価制度

Training system

研修制度

社員それぞれのステージやスキルに応じた研修を随時実施しています。
eラーニングシステムでの研修を中心に、対面・オンライン双方で研修を行います。eラーニングシステムは、自主学習や自己研鑽にも活用可能です。

入社時研修（～入社後3ヶ月間）

- ・ 事業理解講義（当社が行う事業への理解を深めるための講義）
- ・ コンプライアンス研修（情報セキュリティ・著作権コンプライアンス等）
 - ・ ベーススキル研修（ロジカルシンキング他）
 - ・ 部門別研修（マーケティング知識・営業スキル他）

専門スキル研修（入社4ヶ月目～）

それぞれの分野のプロフェッショナルを目指し、
専門スキルの習得を目指します。
（一例）カスタマーサクセス研修・Webディレクションの基礎研修 他

マネジメントスキル研修

マネジメント層への昇格を目指す社員向けに、
マネジメントスキルの習得機会を提供しています。
（一例）コーチングスキル・生産性向上研修 他

平均残業時間（一般社員）

5.6時間

（役職者：19.8時間）

平均有給取得率

62%

男女比

男性72%
女性28%

平均年齢

34.4歳

育休取得実績

有り

引越し準備金制度

有り
一律10万円（条件付）

Welfare

福利厚生

Office

オフィス



長野本社

長野県東御市鞍掛846-1

在籍：21名



整備センター

長野県東御市滋野乙3012-1

在籍：12名



松本ランチ2.0

長野県松本市城西1丁目2-19

まきはビル 202

在籍：1名



東京ランチ1.0

東京都港区虎ノ門2丁目1-番1号

虎ノ門ダイビル 7F 商船三井ビル
ディング

Application Requirements

募集要項

現在募集中の求人は下記のURLからご確認いただけます。

<https://recruit.karasawanouki.co.jp/information/>

ご応募/お問い合わせは、下記URLの応募フォームよりお待ちしております。

<https://recruit.karasawanouki.co.jp/entry/>

Thank you for reading



株式会社唐沢農機サービス

(Karasawa Agricultural Machinery Service Co.,Ltd)

所在地	本社	〒389-0502 長野県東御市鞍掛846-1	設立	2007年9月
	整備センター /ピースクリエイト	〒389-0512 長野県東御市滋野乙3012-1	代表者	唐澤 健之
	松本ランチ2.0	〒390-0875 松本市城西1丁目2-19 まきはビル202	従業員数	計35名（内パートアルバイト3名）
	東京ランチ1.0	〒105-8688 東京都港区虎ノ門2丁目1番1号 商船三井ビル4F	事業内容	・農業機械のマーケットプレイス運営（ノウキナビ） ・新品/中古農業機械販売・買取・修理・レンタル ・インターネット事業（ピースクリエイト） （Webサイト制作、広告運用代行他） ・コイン精米機運営