Company introduction material

会社紹介資料

2022-11

株式会社唐沢農機サービス

Ver. 1.5

目次

01	会社概要	03〜09P
02	事業概要	10〜17P
03	市場規模	18〜21P
04	農業機械流通における課題	22〜26P
05	事業計画および成長戦略	27〜35P
06	働く環境	36~42P
07	募集要項	43P

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

31名（2022年10月時点）

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。

企業の礎である農機具事業を通じて深めてきた

農業へのリアルな理解、共感

創業以来 培ってきたマーケティングの実践力

私たちは国や地域の壁を軽々と越え

農業の価値をより高め

農業人をより豊かにする事業を推進します

貧困や飢餓など 社会的課題の解決のため

日本の“農業”を世界の土地で育てます

Mission

すべての農機をネット通販に変える！

Vision

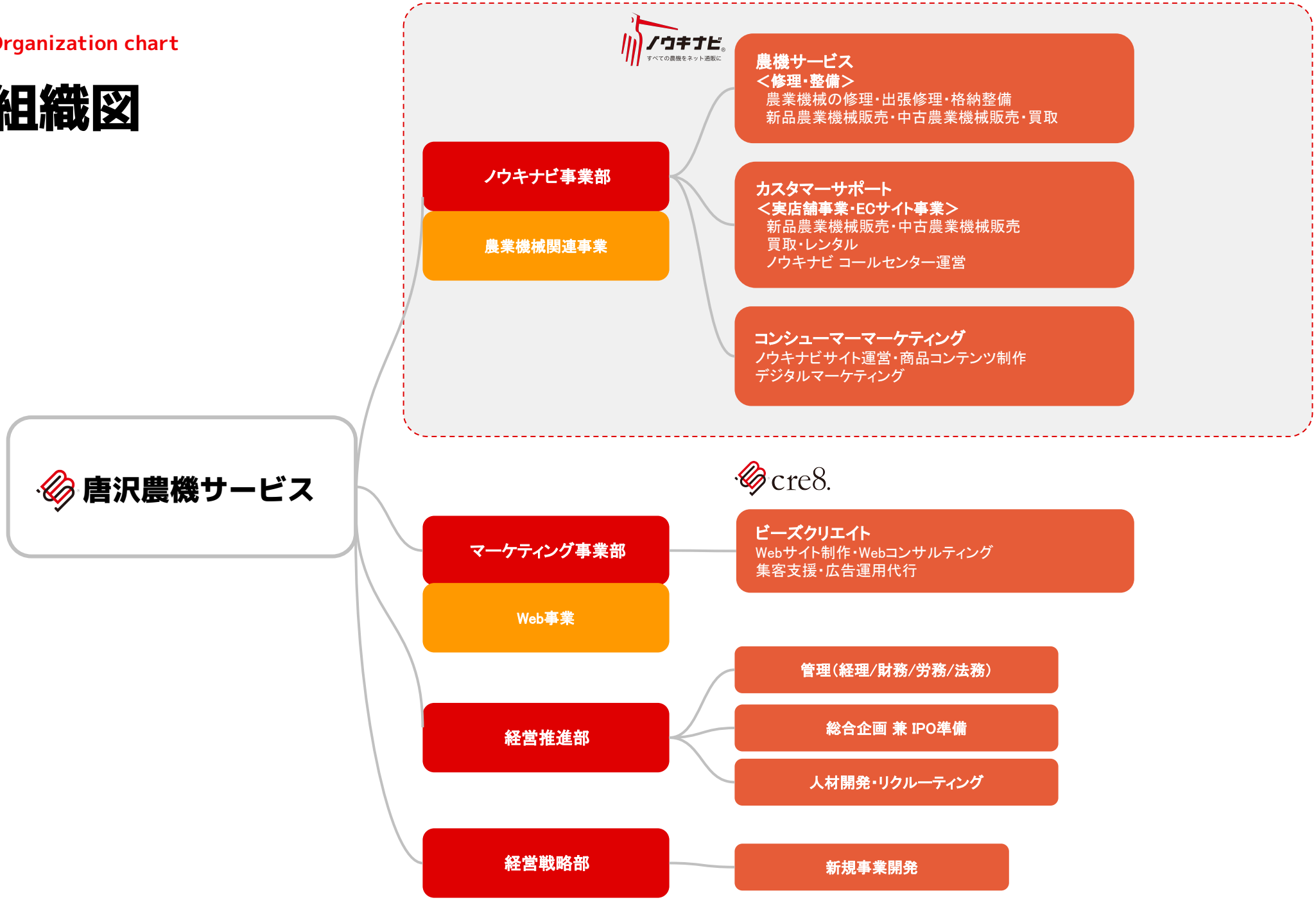
世界中の農業人が豊かになる
世界を創る

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

Organization chart

組織図



History

沿革

1992
・現会長が個人事業主として「唐沢SSサービス」を設立

2007
・「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

株式会社唐沢農機サービス
START!

2009
・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

2011
・代表取締役に唐澤健之就任
・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(ビーズクリエイト)設立
・資本金600万円から1000万円に増資

cre8.
START!

2014
・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

ノウキナビ
すべての農機をネット通販に
START!

2016
・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

2017
・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」に代表が登壇

2018
・松本市に「松本ブランチ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

2019
・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

2020
・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

2021
・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

2022
・本社、展示場の拡大移転を決定
・農林水産省補助事業「令和4年度アフリカ等の企業コンソーシアムによるフードバリューチェーン構築実証事業」に採択

Managers

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

-ノウキナビ事業部カスタマーサポート部（ストアセールスチーム、カスタマーサポートG）を管掌

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て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、農機営業と整備業務に従事

- ノウキナビ事業部農機サービス部を管掌

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月より財務経理人事労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

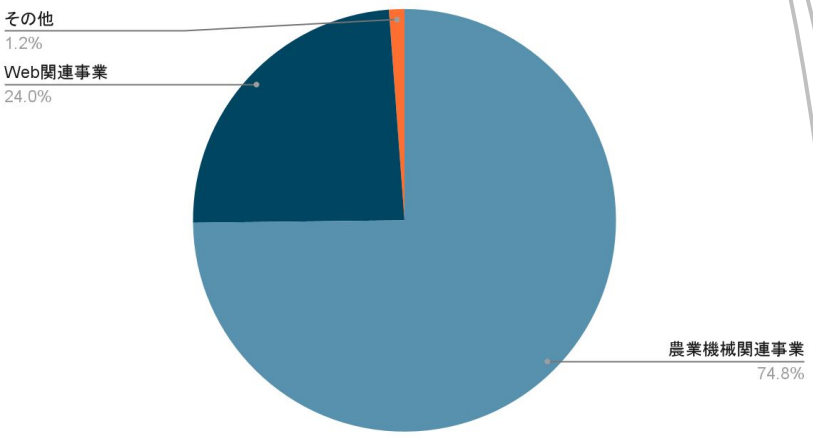
事業概要

Revenue structure

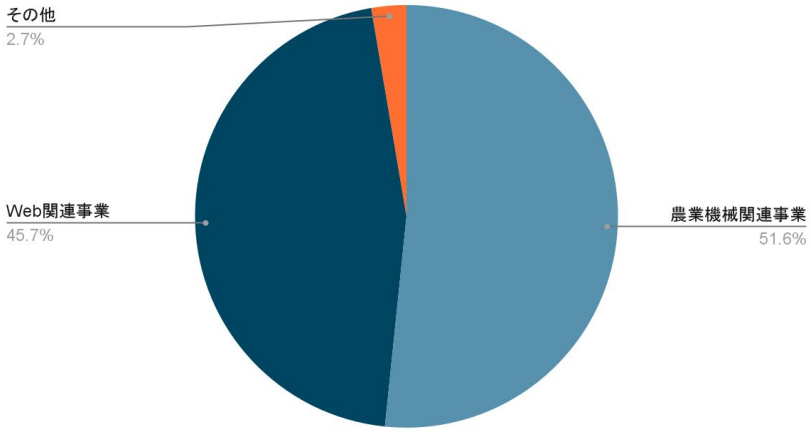
収益構造

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
  - 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
- 農業機械関連事業
- マーケティング事業部
  - 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
- Web事業
- その他売上
  - コイン精米機運営　他

農業機械関連事業

ノウキナビ®
すべての農機をネット通販に

事業内容

＜農機サービス＞

農業機械の修理・出張修理・格納整備

新品農業機械販売・中古農業機械販売・買取

＜カスタマーサポート＞

新品農業機械販売・中古農業機械販売・レンタルサービス

ノウキナビコールセンター運営

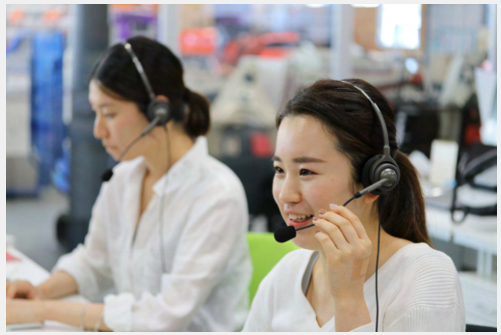
<コンシューマーマーケティング>

ノウキナビサイトの運営・商品コンテンツ制作

デジタルマーケティング

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 安心のカスタマーサポート体制

→気軽に相談できる▶農業機械に関する知識が豊富なスタッフがコールセンターにて対応

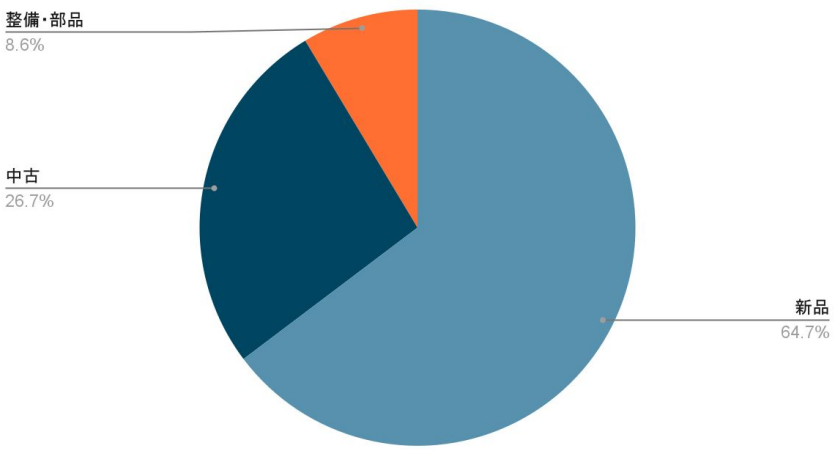
→地元の農機販売店によるお届け(※)▶全国約300のノウキナビ加盟店が全国を網羅、カスタマーへ商品をお届け

※加盟店お届けサービス

2 農機販売店に新たな収益獲得機会を提供

→通販サイト開設は不要。農業機械の輸送をノウキナビが代行することで、ノウハウがなくても手間なく新たな収益機会を獲得

売上高構成比



事業の状況

・ノウキナビEC事業（カスタマーサポートG）の売上は
17年8月期の Confidential 万円から、
5年で Confidential 億円に急成長（CAGR 187.27%）
（22年8月期 実店舗事業(農機セールスG)との売上合計は Confidential 億円）

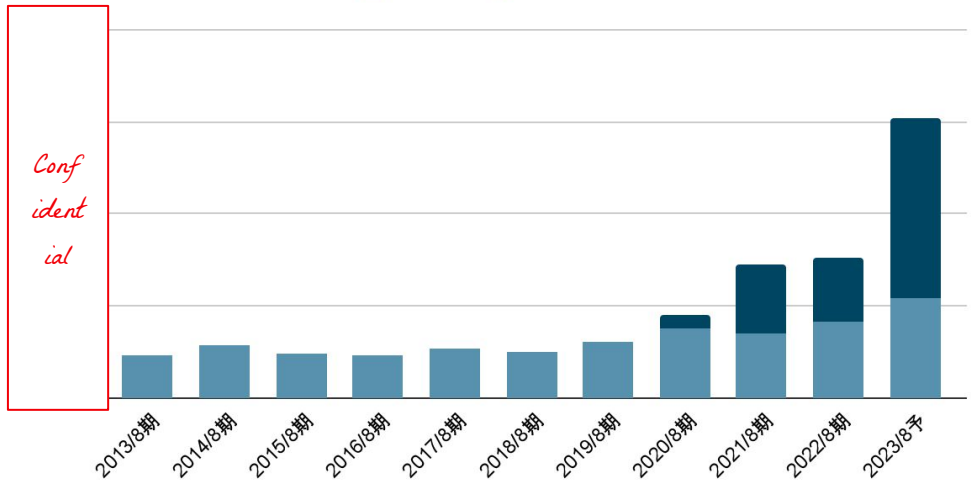
2022/8期 売上高

Confidential 億円

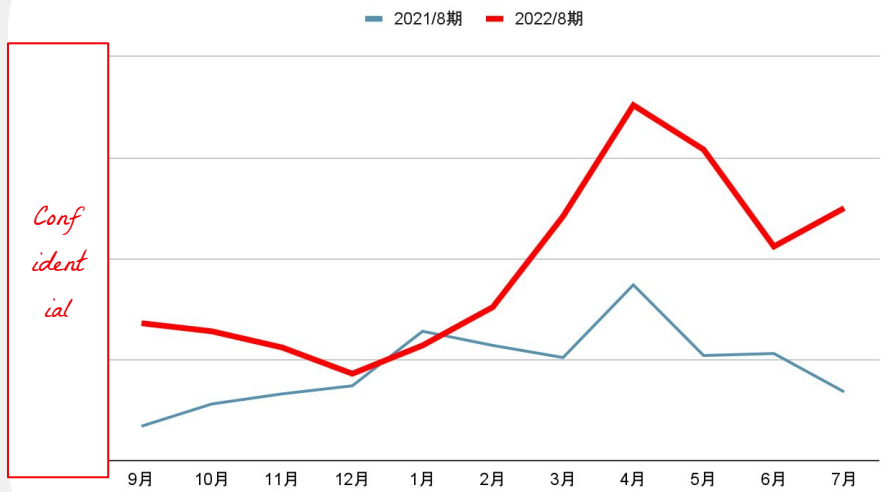
2022/8期 売上総利益

Confidential 万円

単位：千円

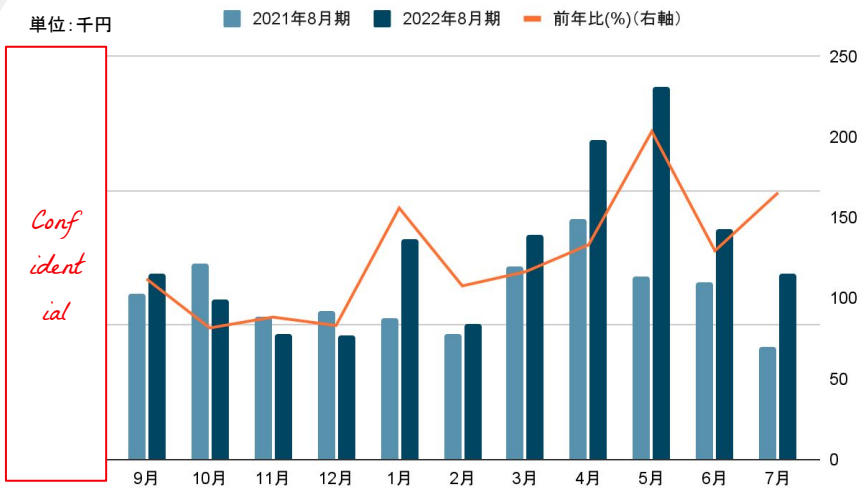


販売件数の推移 (~2022/7)



Conf ident ial

ノウキナビ取扱高推移 (~2022/7)



Conf ident ial

※ノウキナビ新品農機取扱高（自社ショップ、yahoo、楽天）、中古（自社在庫の売却、ノウキナビ中古サイト上に出品されている農機売買の仲介手数料）、純正部品取り寄せサービス、仲介手数料の合計

KPIハイライト 2021/8期 ▶ 2022/8期

セッション数 ※1

723,516 ▶ 984,774 (136.11%)

コンバージョン率 ※2

0.08% ▶ 0.11% (137.5%)

※1 自社ショップ・楽天・yahooの合計。2022/8実績は8/19時点。

※2 販売件数/セッション数*100

販売数上位商品

2022/8期 新品商品販売数上位

1位　O社 自走式草刈機

2位　J社 トラクター用あぜ際処理機

3位　A社 トラクター用マルチャー

平均顧客単価（新品商品のみ）

▶107,000円（2021年8月期実績は、127,272円 ）

※2022/8/19時点

Web事業

cre8.

<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

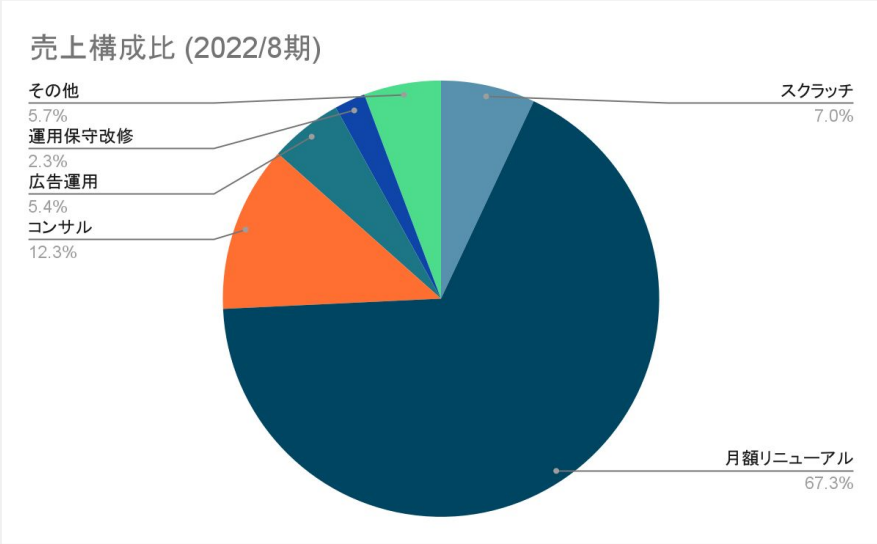
特徴・事業の状況

1 事業譲渡済みの農産物直売サイト運営等で培った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。
複数金融機関との提携により、顧客基盤拡大を実現

2 事業開始から2022/8期までのCAGR（年平均成長率）は、
50.88%

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
2022/8期 ストック収益の売上高構成比率は68.14%
（2021/8期実績：59.23%）

売上構成比

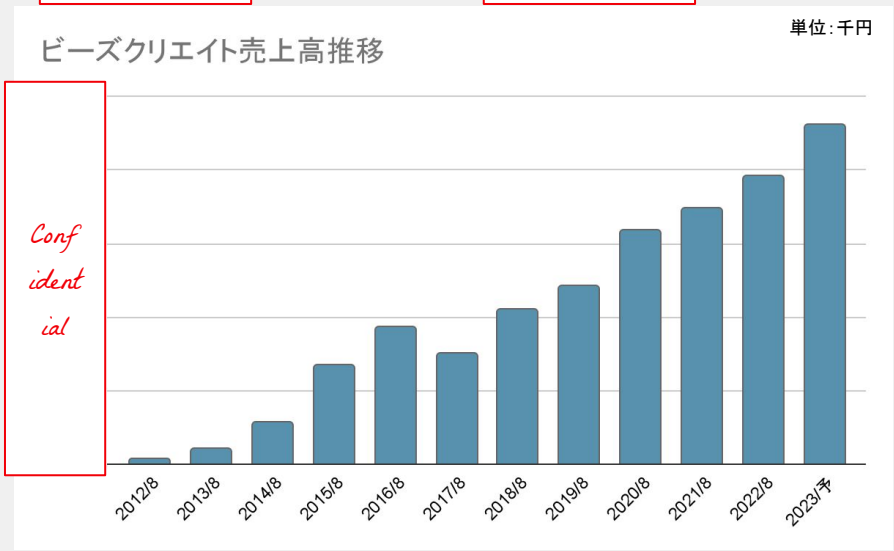


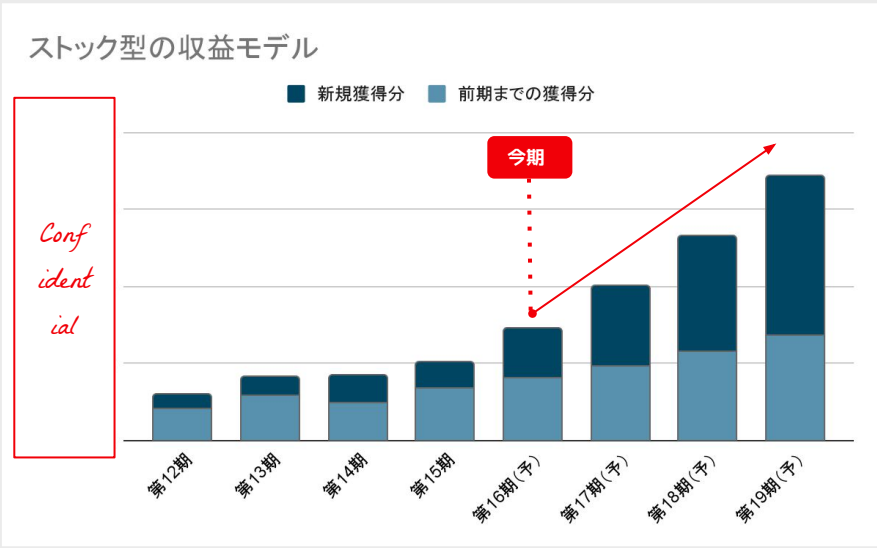
2022/8期 売上

Confidential 万円

2022/8期 売上総利益

Confidential 万円





Sakudaira Angel Clinic

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

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。

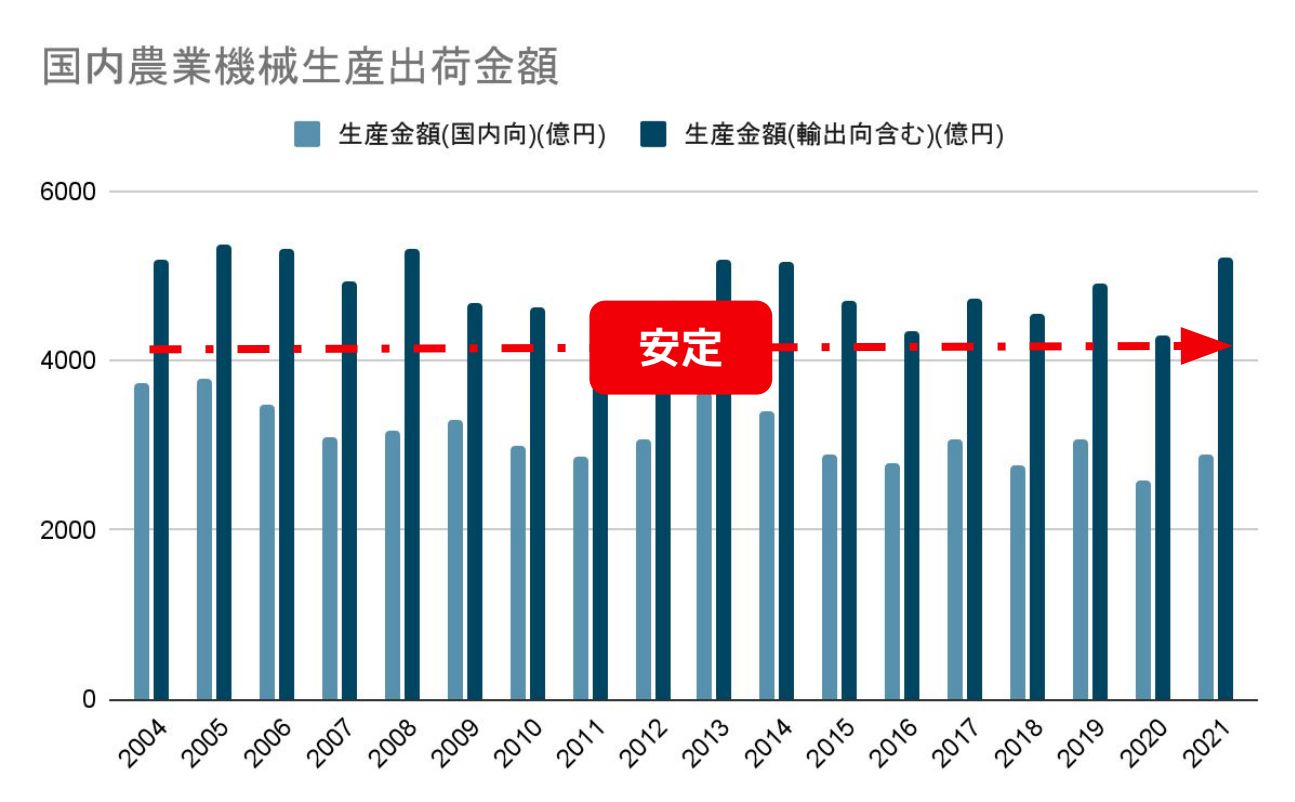
特定医療法人 丸山会

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



※一般社団法人日本農業機械工業会統計より当社作成

【参考】農業経営体数の動向

2005年 200万経営体

2010年 168万経営体

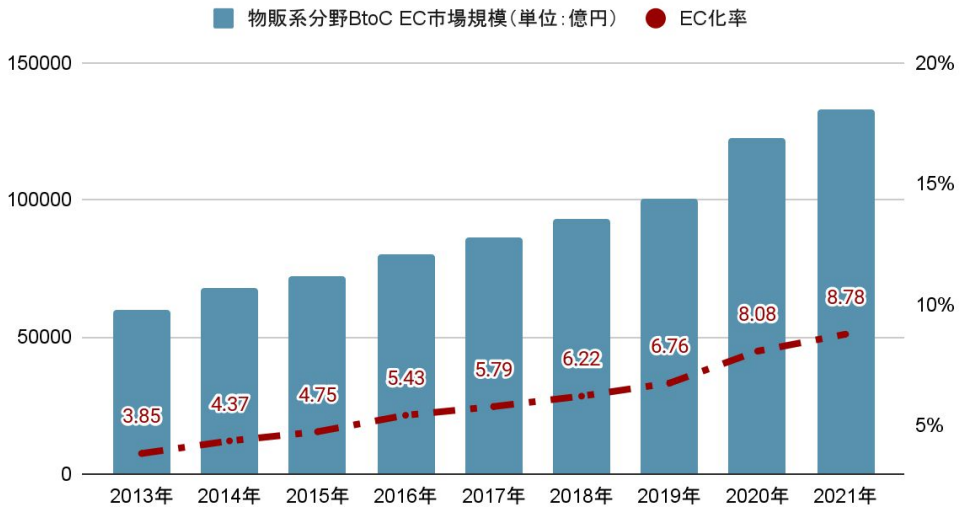
2015年 138万経営体

2020年 108万経営体

※農林水産省 経営体に関する統計より

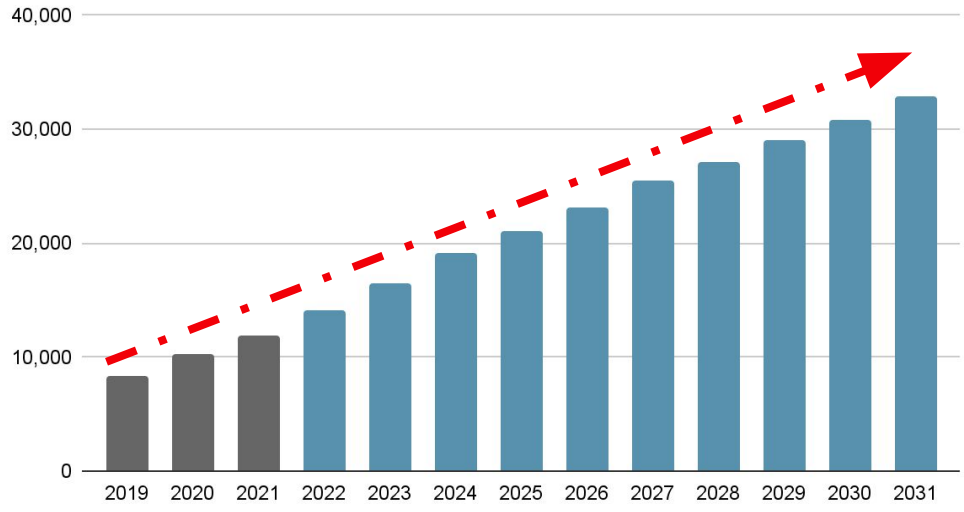
農家数の減少や、災害・景気動向の影響を受けることなく、国内新品農業機械流通市場は過去10年以上に渡り安定して推移

物販系分野のBtoC EC市場規模およびEC化率



※令和３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

農業機械ECのマーケット規模



※参考）帝国データバンク企業情報より当社作成。2022年以降は当社推計値。

物販系分野のBtoC EC市場規模は年々拡大傾向にあり、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2021年度には8.78%まで拡大。
国内農業機械流通のEC化率は1.5%程度であり、今後市場規模拡大が見込まれる。

国内農業機械流通 EC化率

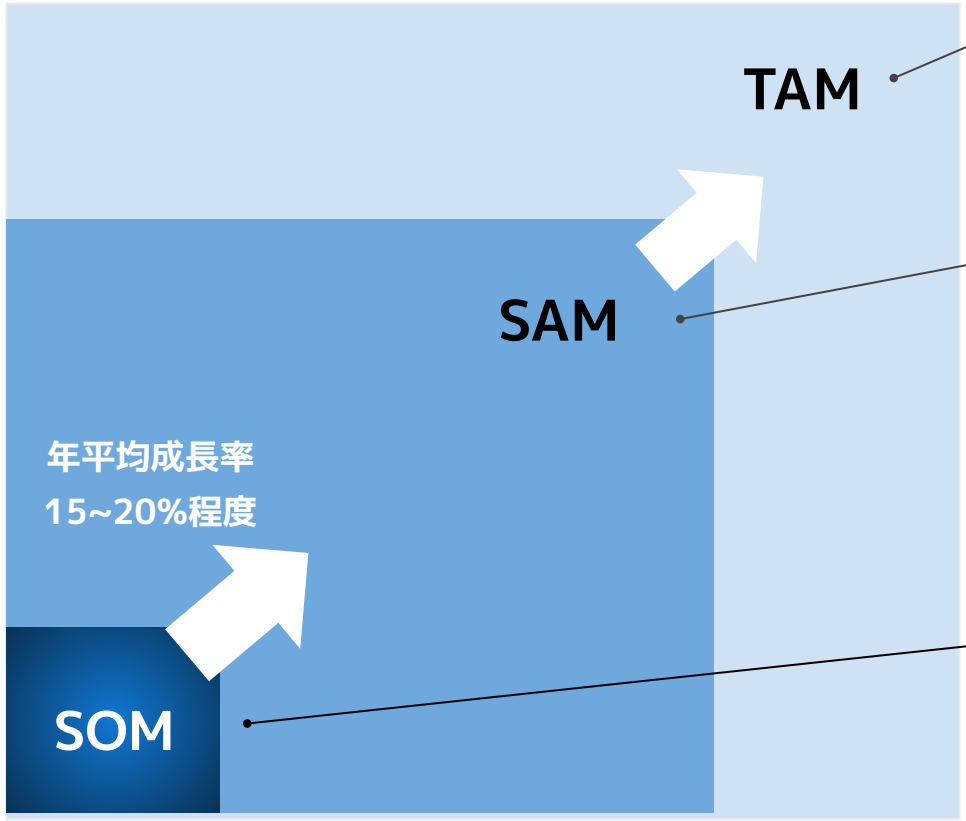
2021年 (当社推計)

1.5 %

2031年 (当社推計)

4.1 %

ノウキナビのターゲット 農業機械EC市場規模



1.2兆円

国内農業機械メーカーの国内売上高の合計
（農業関連商品、エンジン、建設機械等を一部含む）
＋ 輸入品流通額の合計

8000億円

全農経由を除く農業機械メーカー
販売拠点・一般農機販売店・ホー
ムセンター等での流通額合計

120億円

農業機械EC市場
（当社推計値。同業他社売上高を元に算定）

※(出典)一般社団法人 日本農業機械工業会【日農工統計】

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

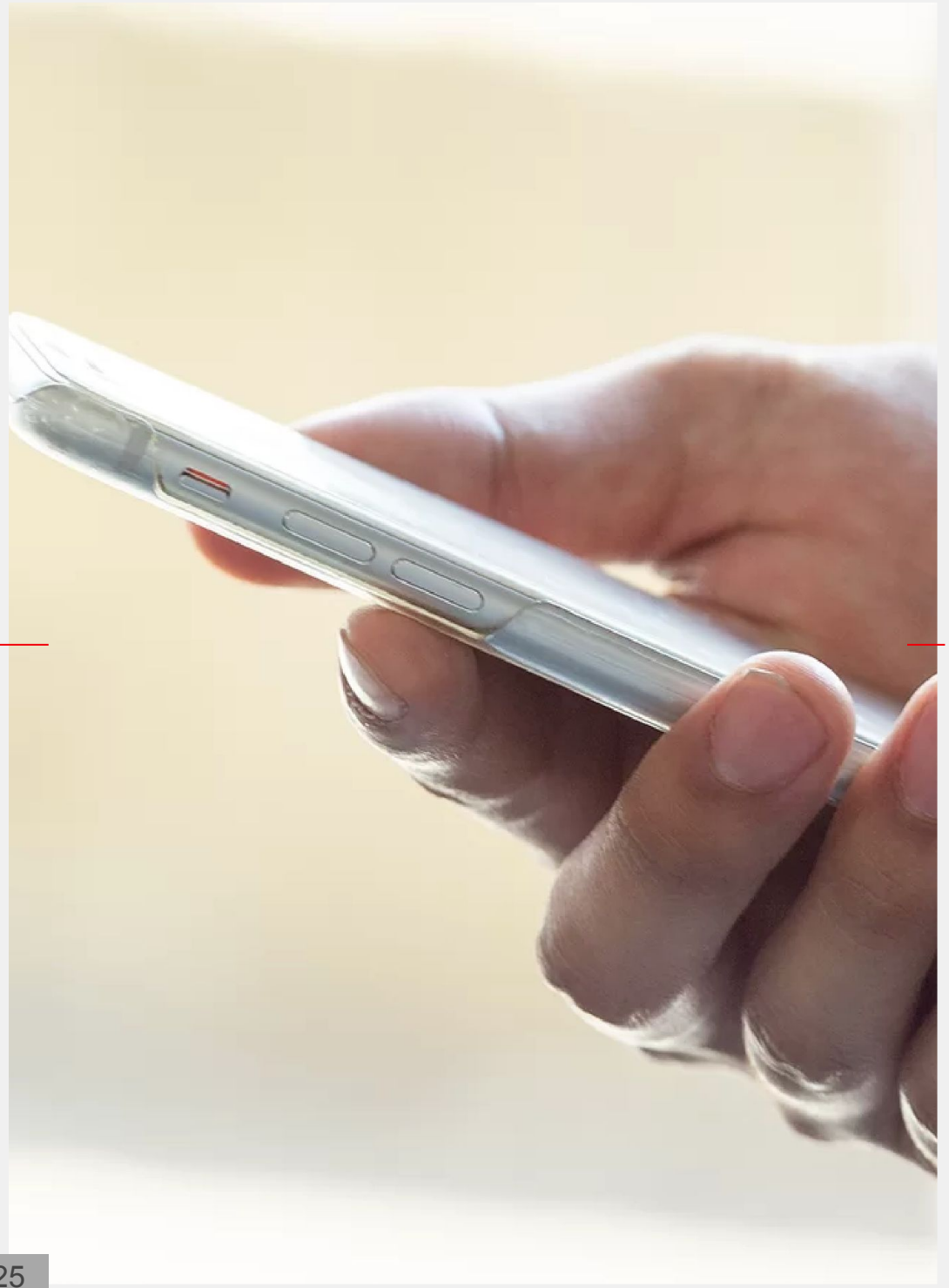
家にいながらネットで
「比較検討」「情報収集」「最安値購入」したい、
さらに「プロに安全に届けて欲しい」

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？」

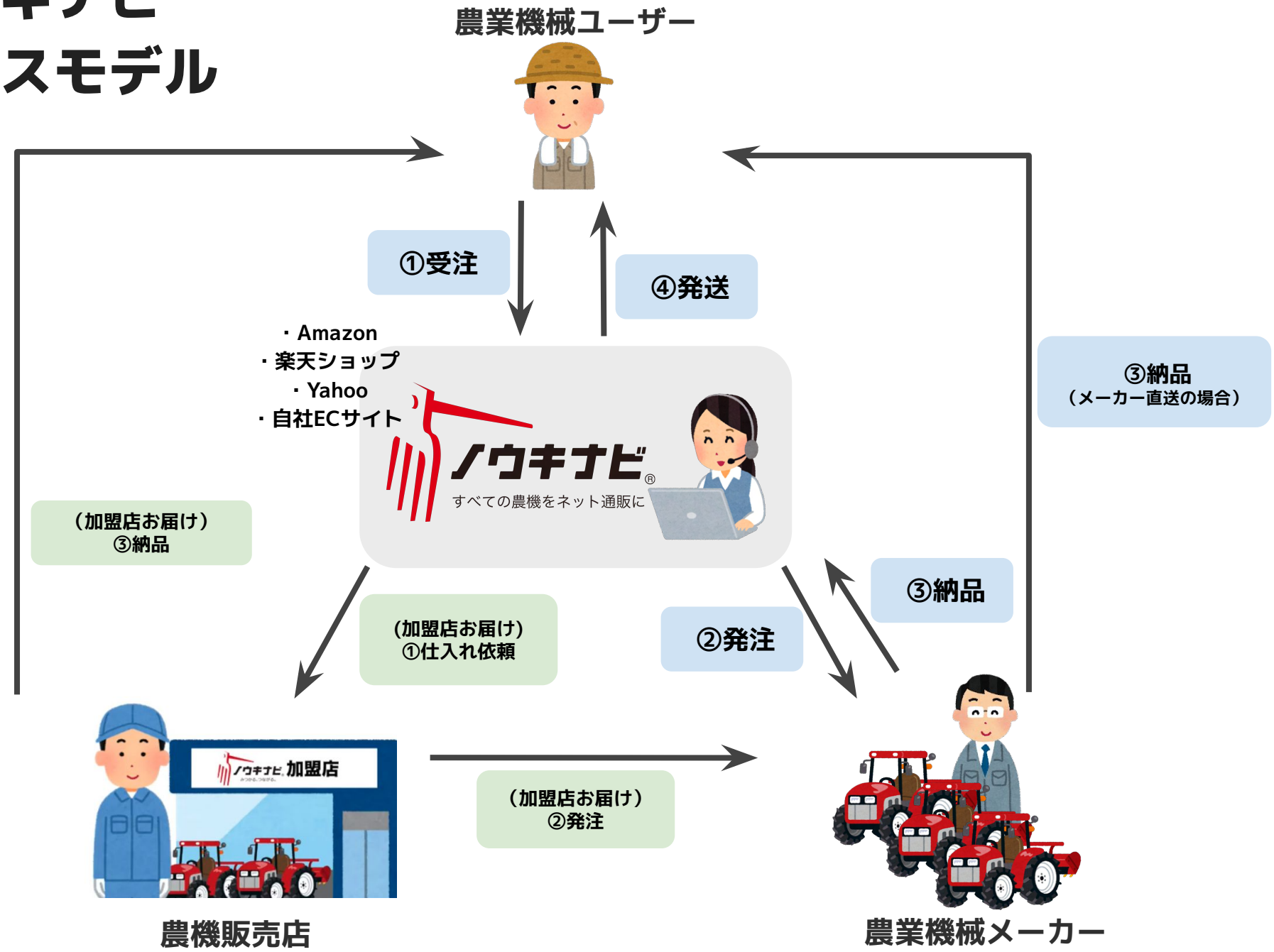
唐沢農機サービスは、
農機屋だからこそできるアナログ×ITを
最大限生かしたサービス提供により、
農業機械流通にイノベーションを起こします！



Business model

ノウキナビ
ビジネスモデル

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



Business plan and growth strategy

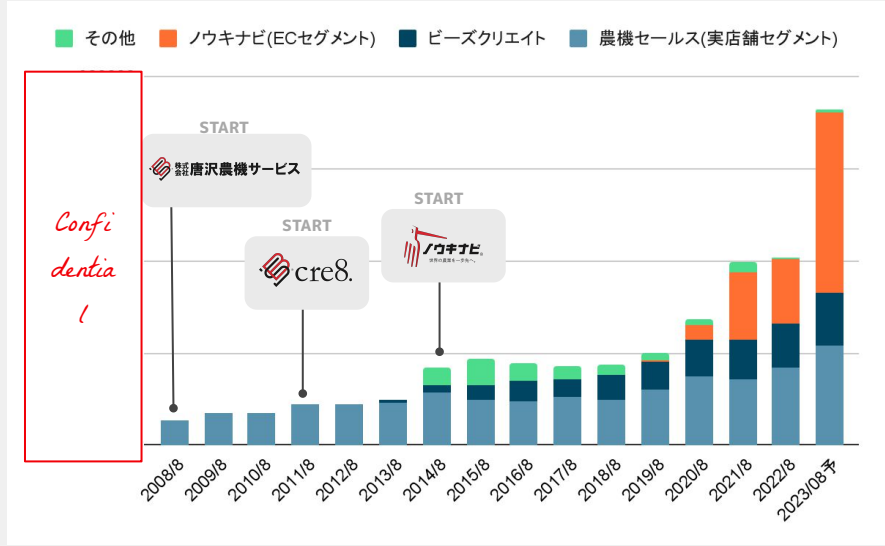
事業計画および成長戦略

Performance

業績ハイライト

売上高の推移

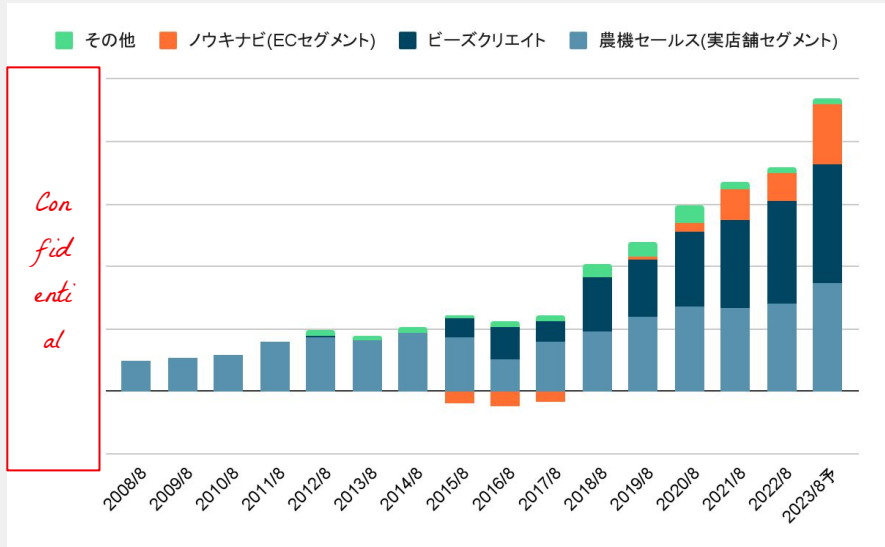
単位：千円



Confidential

売上総利益の推移

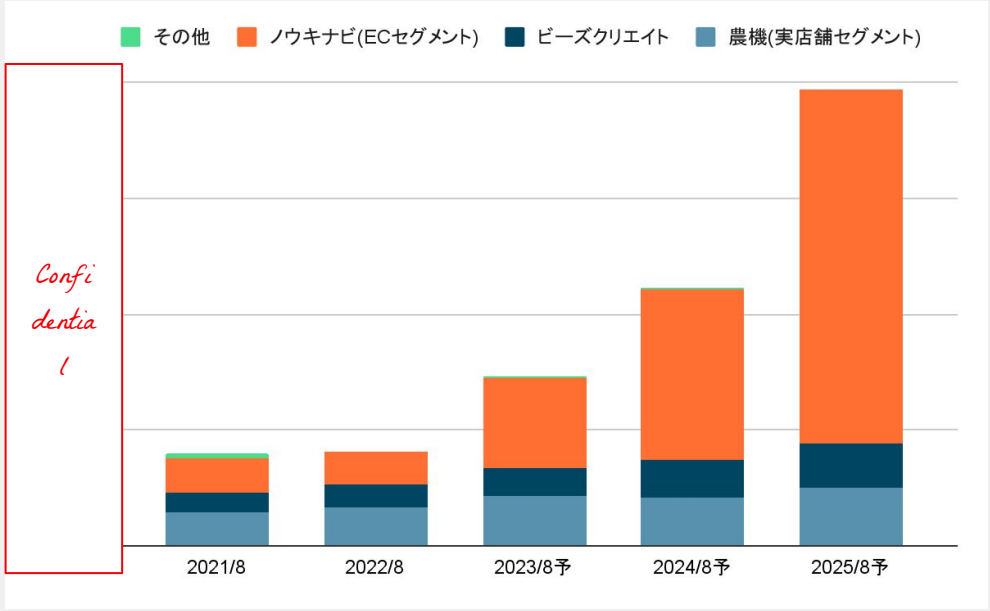
単位：千円



Confidential

売上実績および今後の見通し

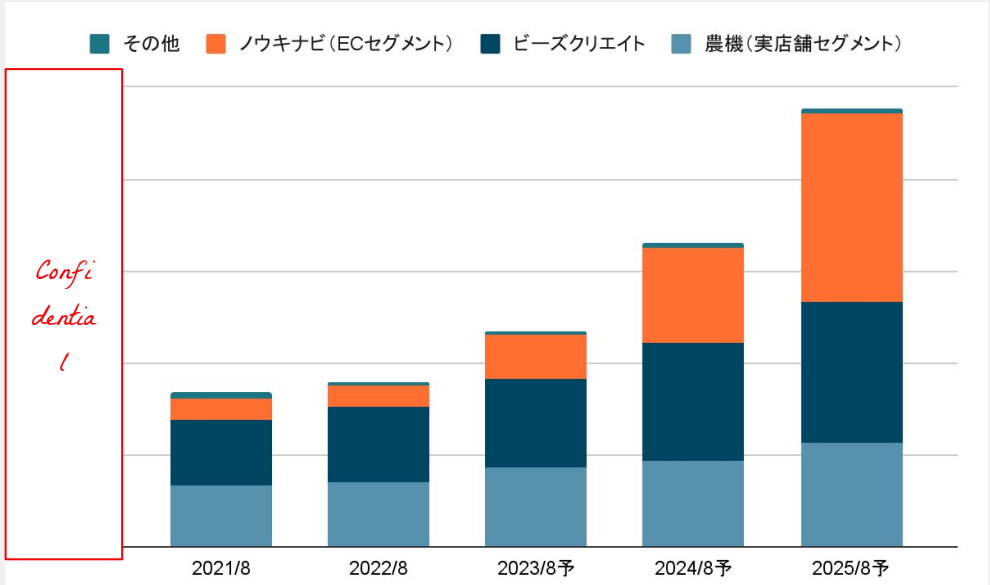
単位：万円



Confidential

売上総利益　実績及び今後の見通し

単位：千円



Confidential

Business plan

事業計画

Growth strategy

成長戦略

Domestic business

国内事業拡大

Overseas business

海外進出

Domestic business

国内事業

2023/8期の取り組み

■ノウキナビ取扱商品の拡充

農業資材等の関連商品の他、他社で取り扱いの少ないトラクター等の大型商品の拡充を予定。ロジスティクスやアフターサービスの提供体制を強化

■農業機械展示場の在庫拡充

本社移転に伴う展示場スペース拡大により、農業機械の展示可能数は現状の300台から最大600台に拡大

■ビーズクリエイトの顧客満足度向上

定期的な顧客満足度調査の実施により、サービス品質向上に対する取り組みを強化

2025/8期にかけての中期施策

■農業機械メーカーとの連携強化

業界では代理店制度が慣例となっているため、農業機械メーカーはDtoCに参入する際に、コールセンター等での顧客対応やアフターサービスの提供が課題となる

当社がアフターサービスまで含めた一連の流通サービスを提供することで、メーカーのEC参入をサポートする体制の構築を目指す

■ビーズクリエイトの顧客基盤拡大

現状は提携先金融機関からの顧客紹介をメインとしているが、満足度調査の実施等によるサービス品質向上により

クライアントからの顧客紹介による基盤拡大を目指す

Overseas business

海外事業

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

MOL 商船三井
KiliMOL Cultivate Africa's Future

高品質かつ安全・安心な
輸送サービス

×

株式会社唐沢農機サービス

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 25億人
世界人口の4人に1人がアフリカ人に

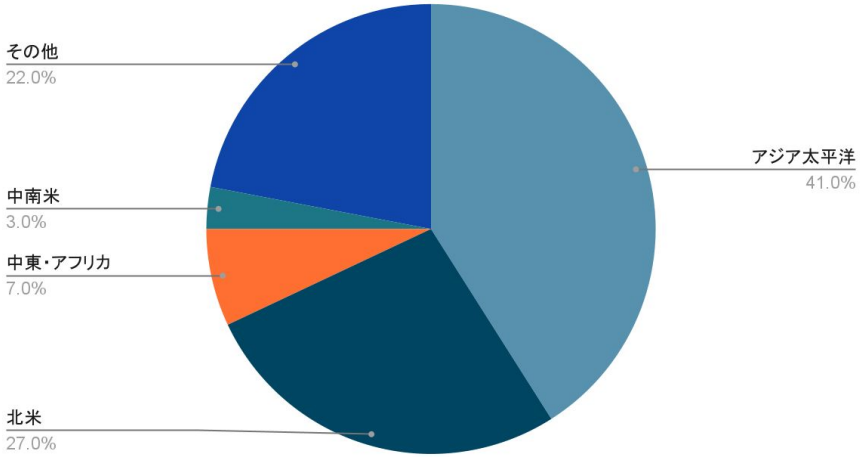
耕地面積 アフリカ地域合計

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

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が再度ケニアへ渡航、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

6月 農林水産省補助事業「令和４年度アフリカ等の企業コンソーシアムによるフードバリューチェーン構築実証事業」に採択

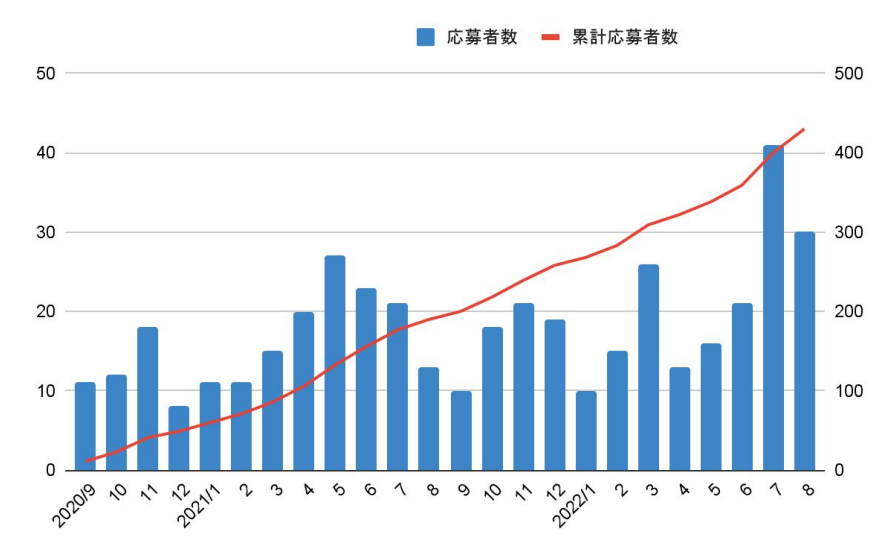
日本の”農業機械”を輸出するのではなく、日本の”農業”を輸出したい

to be continued...

Human resources

人材確保に向けた取り組み

自社リクルートサイト運営やSNS運用により、全国各地から選考応募を獲得



2021/8期	2022/8期
プレエントリー 416 名	プレエントリー 423 名
本エントリー 190 名	本エントリー 267 名

2022年8月期は、採用活動とともに人材育成に関する取り組みに注力し、eラーニングの導入など教育・研修制度を構築いたしました。

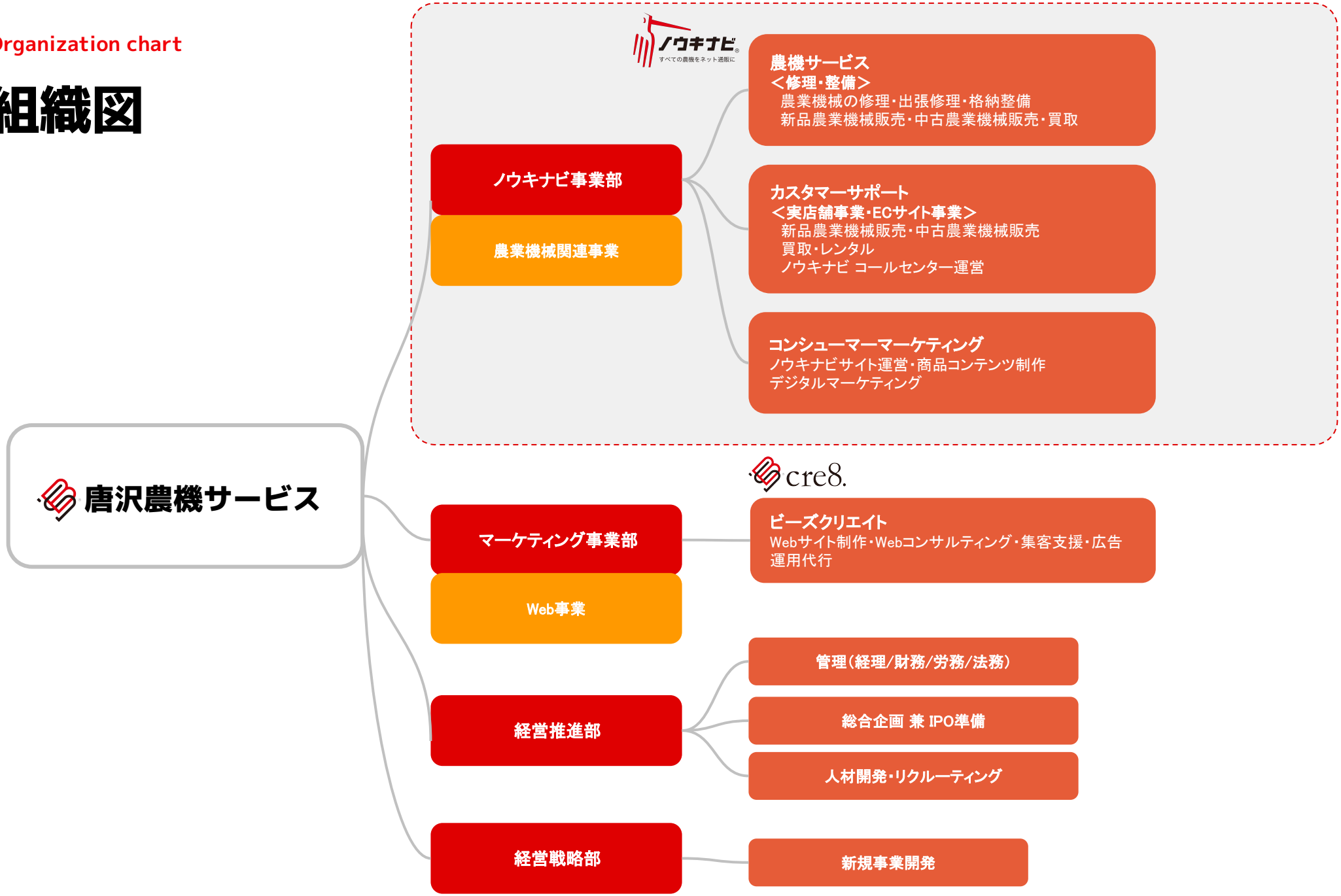
2025年8月期 **従業員数50名突破**を目指し、更なる取り組みを強化いたします。

Working environment

働く環境

Organization chart

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

Evaluation System

評価制度

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。

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

Welfare

福利厚生

年間休日数

120日/105日　選択制

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71%
女性29%

平均年齢

35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）

Office

オフィス

2022年11月1日　本社移転

「ノウキナビベース」を新設

本社移転先 ： 長野県東御市本海野1642

総敷地面積 約1400坪、社床面積を旧社屋の2倍に増床

東京ブランチ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 〒389-0518　長野県東御市本海野1642 東京ブランチ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（ビーズクリエイト） （Webサイト制作、広告運用代行他） ・コイン精米機運営
代表者	唐澤　健之	設立	2007年9月