

知的資産経営報告書

株式会社 基山農機サービス



目次

- 代表あいさつ P1
- 経営理念・経営方針 P2
- 会社概要 P3
- 会社沿革 P4
- 業績推移 P5
- 事業概要 P6～7
- 事業フロー P8
- 業務フロー P9
- 業務内容(農機具修理) P10～13
- 知的資産一覧 P14～15
- 技術資産 P16
- 人的資産 P17～19
- 経営環境 P20～22
- 将来価値ストーリー P23
- 売上利益計画 P24
- 経営戦略 P25
- アクションプラン P26
- 知的資産経営報告書作成を通じて P27

代表あいさつ

弊社は昭和27年「基山鐵工所」として創業しました。
現在は農業機械の販売、修理をメインに行なっております。
農業市場縮小傾向の中、時代に合わせた対応を心がけ日々お客様に支えられながら
創業70年目を迎える事が出来ました。
ネット販売、ホームセンターなどの普及により機械の購入は、手軽に出来るようになりましたが、
その後の修理、メンテナンスを行える店はあまりありません。

弊社のこれからの役割は先代の父から引き継いだ技術力を活かし、お客様の「困った」
「どうしよう」にスピーディに対応し、喜んでいただくことだと思っております。

令和3年5月に事業承継を行い、これからも弊社がお客様にとって
なくてはならない会社であり続けるために、この知的資産報告書を生かし、
やるべき事を明確にして取り組んでいきたいと考えております。

今後とも「基山農機サービス」をよろしくお願いいたします。



代表取締役 梁井 竜二

経営理念・経営方針

経営理念

農業機械のことお客様にとっての最適な選択をお手伝い

経営方針

- ・気軽に立ち寄っていただけるよう、アットホームで明るい店づくりを心がけています。
- ・お客様お一人お一人の立場に立った提案をし、納得されるまでじっくり話をします。
- ・一台一台の機械の向こう側にある人や仕事を想い、心を込めて修理します。
- ・技術力の向上のため常に新しい情報の収集に努めます。

会社概要

会社名	株式会社 基山農機サービス
代表者	梁井 竜二
創業	昭和27年
設立	令和3年5月
所在地	佐賀県鳥栖市萱方町106
電話	0942-82-3397
F A X	0942-48-1161
URL	https://www.big-advance.site/s/183/1364/company
MAIL	yanai@ruby.plala.or.jp
従業員数	5名
事業内容	農業機械の販売・修理
取引銀行	佐賀銀行,佐賀信用金庫



会社沿革

確かな農業機械整備技術で創業70年

昭和27年基山町に**基山鐵工所**として創業

その後、農業機械修理依頼が増加し、鳥栖市にも支店を展開

現在は鳥栖市(工場面積約250坪)のみで営業

(現営業地では50年目を迎える)

令和3年5月 事業承継に伴い法人化 **株式会社基山農機サービス**

業績推移

業績推移 非公開

事業概要 【取扱メーカー】

①取扱メーカー

クボタ	マキタ	やまびこ	オーレック	キャニコム
				
井関農機	ゼノア	新宮商行	ハスクバーナ	スチール
				

事業概要 【取扱品目】

②取扱品目

トラクター	コンバイン	田植機	乗用草刈機
			
耕耘機	チェーンソー	発電機	土木・建設機械
			<p>タンピングランマー プレートコンパクター</p> 

事業フロー（農機具修理）

	受注	製品持込・引取	修理メンテナンス	完成納品	顧客管理	アフターフォロー
実施内容	<p>メーカー、同業者、従来顧客からの修理依頼を中心に受注対応している。</p> <p>ネット検索された県外新規顧客からも依頼</p>	<p>製品持込、引取にて症状調査</p> <p>修理内容、金額を丁寧に説明</p>	<p>メーカー問わず対応</p> <p>作業工程を説明</p> <p>1ヶ月 100件 年間1000件</p>	<p>修理完成後丁寧な説明対応</p>	<p>従来顧客、同業者、メーカーとの長年の関係ができています。</p>	<p>販売後や修理修理後の故障や不具合についても迅速に対応</p>
当社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・メーカーから直受注 ・鳥栖市・学校関係から依頼多く、信頼度が高い。 ・県外から依頼 	<ul style="list-style-type: none"> ・丁寧かつスピーディな対応 ・修理内容の丁寧な説明 	<ul style="list-style-type: none"> ・農業機械整備1級技能士、農業機械整備ものづくりマイスター ・高い技術力を提供 ・他社でできない修理対応 	<ul style="list-style-type: none"> ・修理相談から完成納品まで丁寧な説明を行い、顧客理解を高めている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・固定顧客200名以上 ・メーカー、同業者から評価高く、相談依頼増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・様々な相談にスピーディな対応、丁寧にフォローを行なっている。

業務フロー【農機具修理プロセス】

プロセス名	① 症状確認 故障箇所の推定、 特定	② 部品発注	③ 洗浄	④ 分解	⑤ 部品交換・ 調整	⑥ 組立	⑦ 試運転動作 確認
実施内容	<ul style="list-style-type: none"> ・異音の有無匂い、振動確認を行い、故障箇所の推定を行う。 ・推定箇所の分解点検を行い、故障箇所を特定する。 	<ul style="list-style-type: none"> ・部品交換を要する場合は、部品発注を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・修理に必要な洗浄を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・必要な分解を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・部品交換調整を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・部品交換完了後に再組立を行う。 	<ul style="list-style-type: none"> ・正常動作確認のための試運転を行う。
当社の強み	<ul style="list-style-type: none"> ・経験ノウハウにより、原因追求を迅速に特定 ・従来より原因追求を粘り強くあきらめず、注力することでノウハウを蓄積 	<ul style="list-style-type: none"> ・適切な部品在庫管理により、短期間での対応も可能である。 	<p>国家資格 一級技能士、ものづくりマイスターとして認定技術資格を有する。</p> <p>業歴70年以上の経験ノウハウ技術を活かし 他社では修理困難な農業機械の修理も可能である。</p>				

業務内容 【農機具修理】

コンバインの整備



整備点検中



修理完了・納品準備

耕耘機の整備



整備点検中

業務内容 【農機具修理】

トラクターの整備



点検前



整備中

草刈機の整備



草刈機



乗用草刈機

業務内容 【農機具修理】



点検中



分解整備中



整備交換前



整備交換後



整備完了

業務内容 【農機具修理】



知的資産一覧

	知的資産	取組内容
技術資産	農機に関する専門知識 ノウハウ 1級技能士 ものづくりマイスター	<u>メーカー問わず、他社でできない修理も対応</u> → 同業者からも頼りにされる → 県外、遠方からも来店される
人的資産	親しみやすさ 丁寧な対応	<u>修理内容金額を丁寧に説明</u> → お客様に理解頂き、決めてもらう
理念資産	他社に負けない技術	<u>先代社長からの考え・取組みを継承</u> → メーカー・同業者からも頼りにされる → 顧客からの信頼感とリピートにつながる。

知的資産一覧

	知的資産	取組内容
風土資産	お客様重視の姿勢 お客様意向を尊重	他社に持ち込みだと、修理ではなく、買い替えを勧められるが、できるかぎり修理を勧める。
関係資産 情報資産	お客様とのつながり メーカー、仕入先、同業者との強固な関係性	50年以上付き合いのある顧客も存在(3世代) 難易度が高い修理も対応するため、メーカー同業者から頼りにされている。



顧客提供価値	顧客から得ている価値
しっかりした修理、安心感の提供 コミュニケーションを大切に 納得いただけるまで丁寧な説明	顧客リピート、遠方からの修理依頼 技術力に対するメーカーからの高い評価 同業者から難易度高い修理の相談

技術資産【修理技術】

①国家資格

**農業機械整備一級技能士(2名)、
厚生労働省認定
ものづくりマイスター(2名)**

②創業時から販売より修理に力を入れています。

長年のノウハウを活かし、多様な修理に対応できています。

③メーカーからの修理依頼も多く、幅広いニーズに応えます。



人的資産【技術スタッフ】

代表取締役 梁井竜二(50歳)



高校卒業後、4年間名古屋の空調会社に勤務平成6年、
当時一人で仕事をしていた父の後継者になることを決意、
鳥栖に戻る。

技術向上、顧客対応に注力している。

同業会社とのコミュニケーション向上を大切にしている。

好きなもの 佐賀の日本酒

修理担当 藤江 敏典 (72歳)



農業機具の修理、農業機械、自動車の修理
業界経験年数 40年以上のベテラン
以前約10年在籍 2021年2月に再入社
当社業務をオールマイティに対応

好きなもの 動物が好き
犬2匹+1匹
ドッグラン

人的資産【サポートスタッフ】

相談役 梁井美津子(78歳)

会長 梁井 勝 (77歳)



令和2年まで 経理総務担当として、
当社経営のサポートに40年以上
携わってきた。

日本舞踊経験40年以上
日本舞踊師範

佐賀県農業機械整備技能士会 会
長 業界経験年数 50年以上
第一回技能士検定試験でトップの
成績を収める。
当社経営40年以上携わる。
ものづくりマイスター事業 農業高
校臨時講師
エンジン分解組立の実習講師

取締役 梁井 久子(50歳)



経理総務担当

実家の家業である飲食店運営ノウハウを活かし、
当社基山農機サービスの接客サービス向上に努
める。

マイブーム オーガニック製品集めること
猫の世話

人的資産

- ・お客様お一人お一人の立場に立った提案が出来るよう、しっかりとコミュニケーションをとりお客様の想いを知ることを大切にしています。
- ・分かりやすく丁寧な説明をしてお客様の疑問や不安をなくして安心、納得していただけるよう心がけています。
- ・同業者やメーカーとの交流を日頃からしっかり行い、情報共有、助け合える関係を築いています。
- ・専門外の分野でもプロフェッショナルな知人に相談、サポートを依頼することが可能で出来る限りお客様の依頼に対応しています。
- ・どんな要望にも最善を尽くすようにしています。

経営環境 【外部環境】

	現在の状況	数年後の予測変化	自社への影響
顧客動向	<ul style="list-style-type: none"> ・高齢化により農家が減少 ・農業進出の初期投資抑制 	<ul style="list-style-type: none"> ・人口減少、農家減少による農機具販売金額低下 	<ul style="list-style-type: none"> ・農機具需要減少 ・農機具の修理、中古品売買の増加
市場動向	<ul style="list-style-type: none"> ・対面販売減少 ・農機具のネット販売増加 ・建設土木工事の需要 	<ul style="list-style-type: none"> ・農機具販売店減少 ・店頭販売減少 ・ネット販売比率増加 	<ul style="list-style-type: none"> ・ネット販売農機具の修理ニーズ増加 ・農機具の修理、中古品売買の増加 ・建設土木関係の受注・修理の増加
技術・製品	<ul style="list-style-type: none"> ・農機具の自動化、IT化 ・修理販売のネット活用 	<ul style="list-style-type: none"> ・農機具販売店の減少と合わせ、修理対応できる販売店が少なくなる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・修理困難な農機具の増加 ・ネット対応が必要
競合動向	<ul style="list-style-type: none"> ・農機具販売店の中古売買参入が増えている。 	<ul style="list-style-type: none"> ・中古農機具の流通で新品農機具販売が伸び悩む。 	<ul style="list-style-type: none"> ・農機具修理ニーズ増加 ・中古販売市場による価格競争

経営環境 【外部環境】

	現在の状況	数年後の予測変化	自社への影響
取引先動向 (メーカー)	・農機具メーカー 販売チャネルの多様化	・農機具販売店の減少	技術力の高い販売修理店へ修理依頼が増える。
社会情勢	・農業人口減少 → 耕作放棄地の増加	・耕作放棄地への行政対応	・耕作放棄地活用ビジネス、企業進出への補助金等
周辺環境	・アウトレットモールや新しい街があり、活気ある環境 ・交通の便が良く、九州一円移動がしやすい	・福岡南部(太宰府、筑紫野)鳥栖地区の人口増加 ・ガーデニング、野菜作り	・小型草刈機、小型耕耘機など個人向け、家庭向けの販売増加、修理ニーズ

経営環境 【機会と脅威】

プラス（機会）

・修理、メンテナンスを行える弊社のような店舗はほとんどなく、遠方（福岡県北九州地区、朝倉地区等）からの問い合わせ、持ち込みが増加しています。

・農業機械のみならず、建設、土木、林業関係も長年対応してきたので多くの業者様からの修理依頼があります。業者様同士での紹介がほとんどです。

・九州一円のホームセンターで購入された製品の修理先が弊社となっており、年間70件ほど依頼があります。

マイナス（脅威）

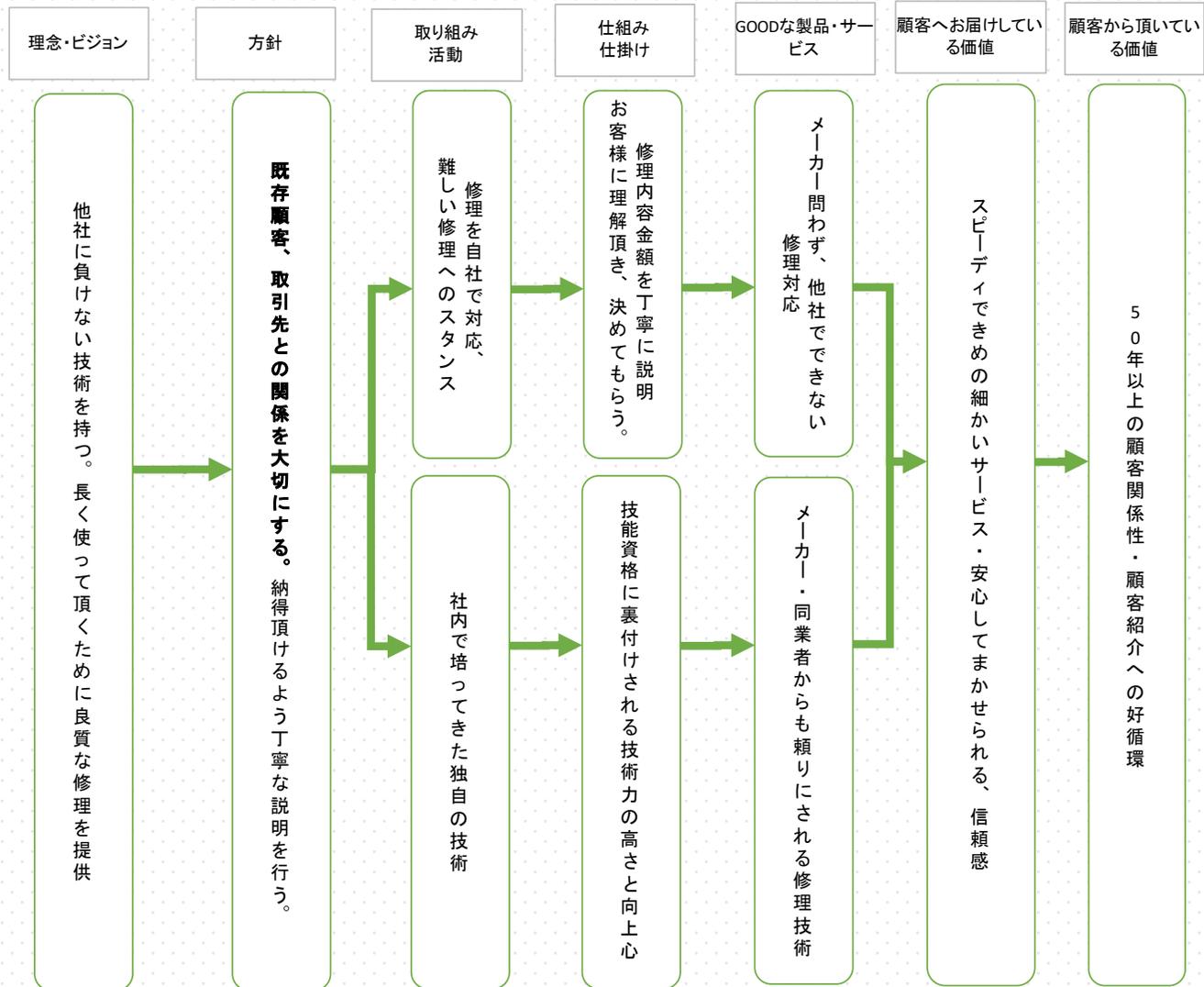
・高齢化、後継者不足などで農業人口が減少しています。それに伴い、休耕田が増加しています。

・ネットやホームセンターでの購入が増加し、対面販売が減少しています。



農機具販売修理店も減少傾向にあります。

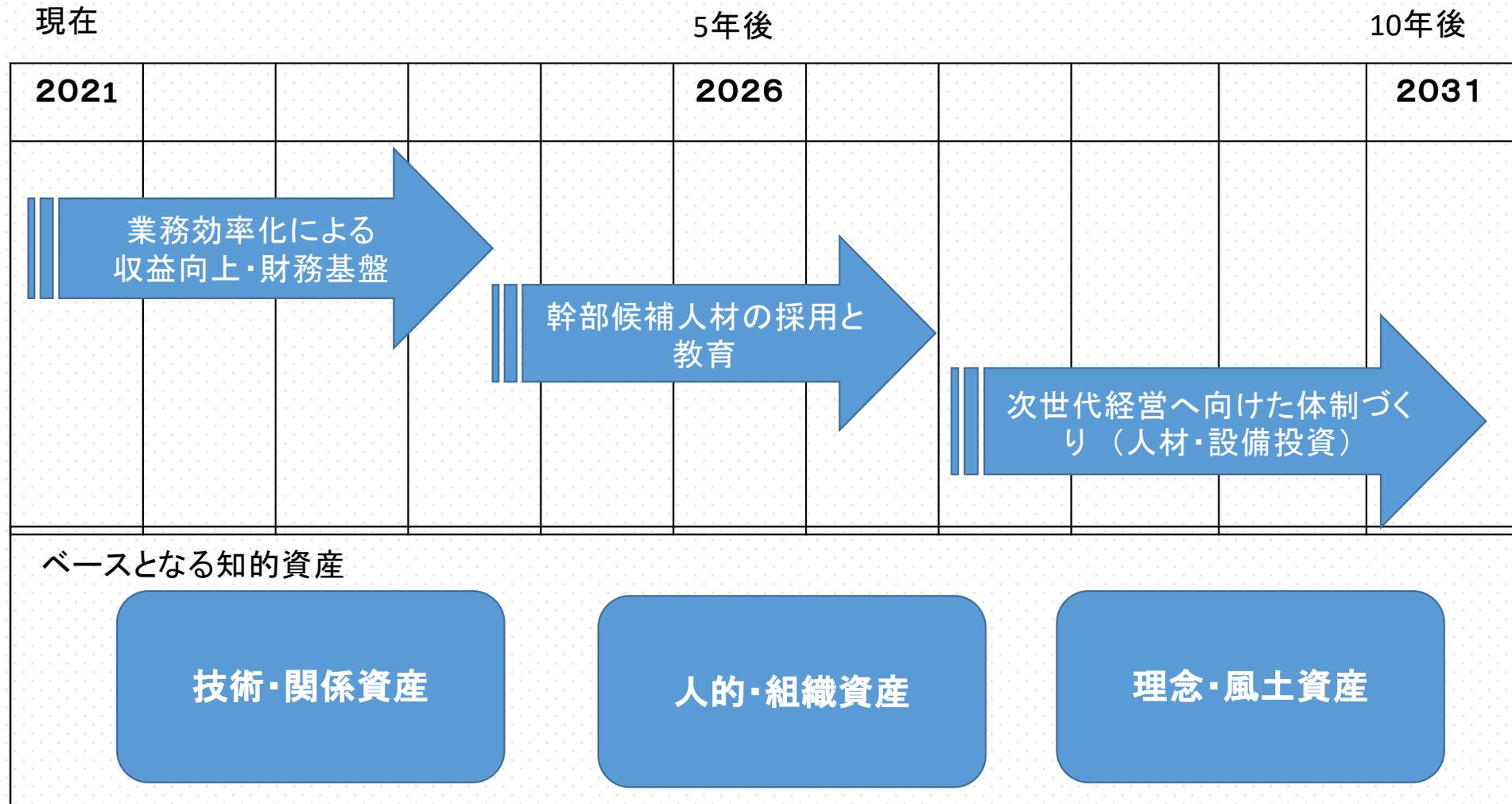
将来価値ストーリー



売上利益計画

売上利益計画 非公開

経営戦略（中長期）



アクションプラン(2022-2024)

	2022年	2023年	2024年
経営管理	会計システム、ネットバンキングの導入 事務効率化		
組織人材	人材採用 20代から30代の若手社員採用検討 次世代を担う幹部候補として採用教育を行う。		
営業戦略	ホームページ戦略、SNS戦略 中古販売の強化 付加価値のアップ 修理価格基準の見直し 利益率、利益額の改善 大型機械修理の対応拡大 小型製品修理と並行した作業効率の向上		
生産性向上	5S(整理・整頓・清掃・清潔・習慣)の導入と実践 設備投資 在庫適正化と保管場所と作業スペースの確保 作業効率化を図る。 環境向上 透明カーテン設置、空調機器の導入		
経営情報	顧客情報の活用 DM 作業標準、修理原価データの活用		

知的資産経営報告書を通じて

会長、社長ともに、農業機械整備に関し、県内有数の資格者であります。事業承継(R3年5月)に当たり、佐賀県の事業承継円滑化補助金を活用され、技術力PR、事務効率化を図っています。

知的資産の主な内容として、先の技術力(技術資産)に加え、社長の親しみやすさ、丁寧な対応(人的資産)が挙げられます。

今後の展開は、自社販売品以外の修理対応、中古品修理販売を行うことで、利益率増加を図ること、および在庫部品適正化、5S推進により、作業効率向上に取り組まれることに期待致します。

農家の減少等により厳しい経済環境ではありますが、ネット販売品等の修理ニーズは増加しており、技術力を武器に業況拡大のチャンスがあると期待し、支援機関としても引き続き支援を続けていきたいと考えております。

知的資産経営報告書作成支援機関
鳥栖商工会議所
佐賀銀行 鳥栖支店
佐賀県中小企業診断協会