

中古農機具 買取販売 / 輸出

ノウキグッド グッドトレイディング

フランチャイズ募集のご案内



株式会社グッドカンパニー

中古農機具 買取販売ビジネスの魅力

まだ使える農機具を若い世代へ。農機具の循環型ビジネスをはじめませんか？

高齢となった農業従事者



ノウキグッド
フランチャイズ加盟店



若い農業従事者



日本国内



海外

SDGsの取り組みにも貢献できます。



【持続可能な消費と生産】
持続可能な消費生産形態を確保する

まだ使用できる中古農機具をリサイクルすることで、若い世代による農業生産活動を支え、食料自給率の維持、向上に貢献。また、使用できない機械は部品リサイクルにまわすなど、持続可能な消費/生産活動を推し進める上で、とても重要な役割を担います。

農機グッドとは

農機グッドは、(株)グッドカンパニーが運営する中古農機具買取販売店の屋号で、九州地域を基盤に、7店舗の直営店を運営。10年以上の実績で、広い認知と信頼を獲得しています。

●宮崎都城本店



●福岡筑後支店



●鹿児島鹿屋支店



●熊本氷川支店



●大分宇佐支店



★GT鹿児島財部ヤード



★GT熊本氷川ヤード



2013年：農機グッドとして中古農機具の買取販売を開始
2015年：農機グッド運営法人として(株)グッドカンパニーを設立
2019年：グループ会社としてグッドトレーディング(株)を設立



グッドトレーディングとは

Good Trading

現在の取引先: 17社

ヨーロッパ 7社

アジア 8社

中東 1社

南米 1社



グッドトレーディング株式会社と株式会社グッドカンパニー(農機good)は、グループ会社です。
中古農機具・建機の貿易を行っており、すでに貿易先の取引実績が多数あります。
フランチャイズ契約で海外貿易もできるようになります。

海外ビジネスとは

【FC加盟で広がる海外貿易ビジネスの可能性】

■ 中古農業機械の輸出で培ったノウハウ

- ・トラクターのバラしからコンテナへの**積み込み**まで実務経験をフルサポート
- ・海外顧客への**販売ルート**を活かした、高単価での取引実績

■ 今あるビジネスにプラスαの収益を

- ・国内での買取だけでなく、海外市場で**高額販売**が期待できる
- ・輸出ノウハウを得ることで、将来的には**他の商材にも転用可能**

■ 世界を見据えたビジネス展開

- ・農業機械をきっかけに、将来的には**あらゆる製品輸出**にも応用可能
- ・グローバル市場を視野に入れ、**安定した利益と拡大**を目指せる

■ フランチャイズだからこそ得られる強み

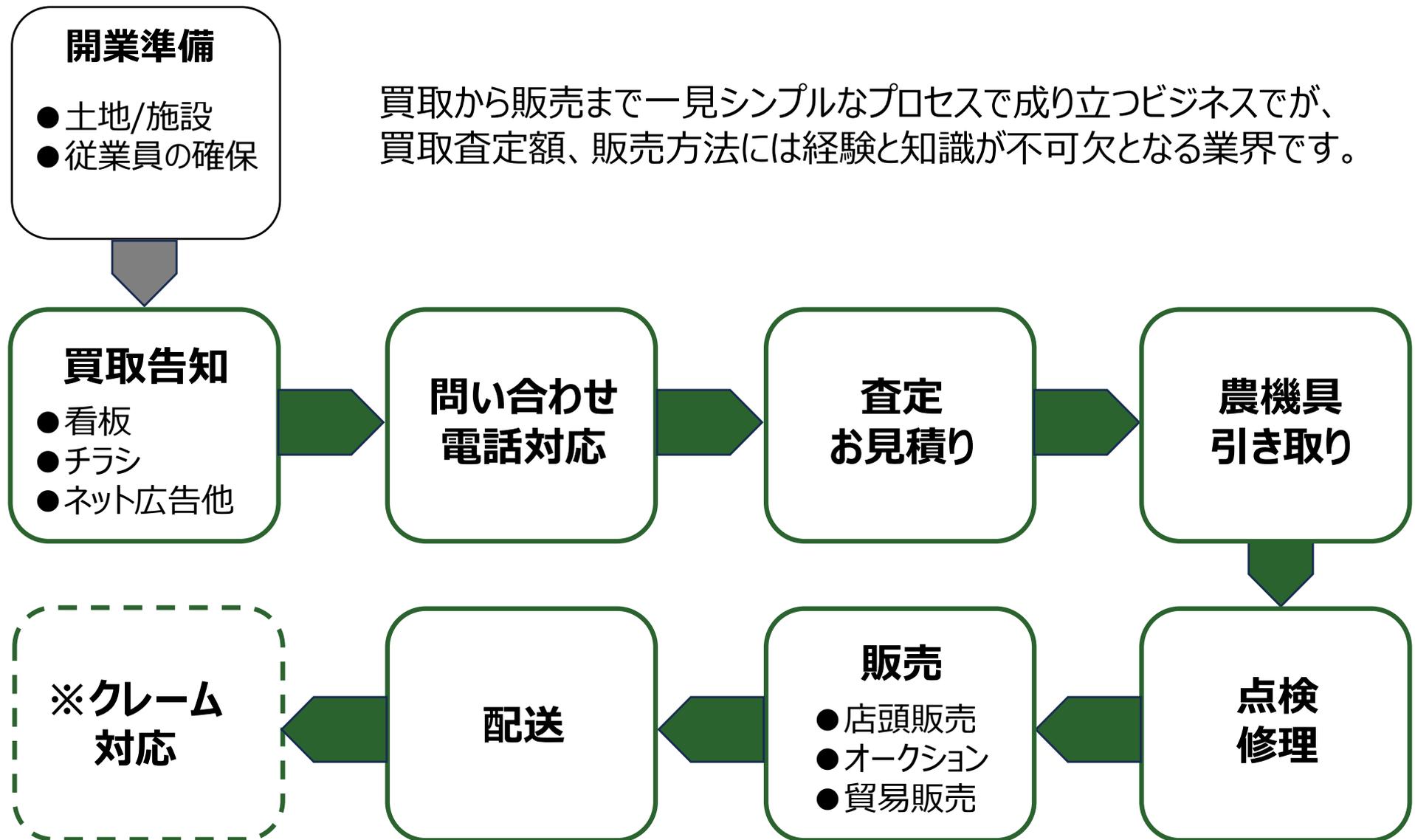
- ・独自のノウハウを丸ごと提供：輸出手続き、物流、海外取引先紹介など
- ・1県につき1店舗限定：広い商圈を独占的に活かすチャンス

国内外をまたぐビジネスチャンスを、一緒につかみましょう！



中古農機具 買取販売ビジネスの概要

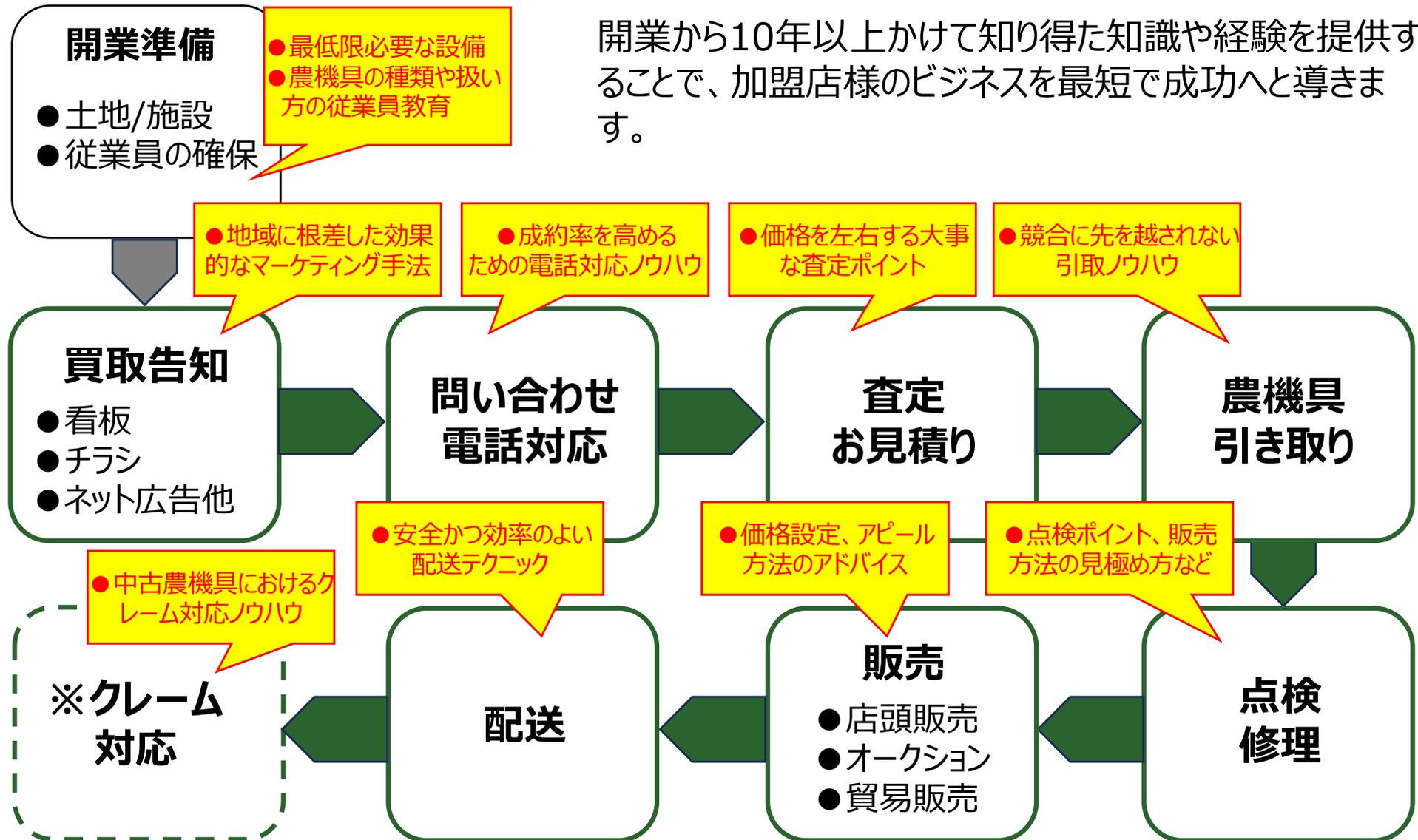
中古農機具買取販売ビジネスの主な流れ。



フランチャイズ加盟で多彩なノウハウを提供

本ビジネスで成功するための秘訣を提供します。

開業から10年以上かけて知り得た知識や経験を提供することで、加盟店様のビジネスを最短で成功へと導きます。



農機グッドのFC加盟店様向けサービス

未経験でも安心！FC加盟店様向けサービスメニュー

基本サービス：屋号貸し

農機グッドブランドならびにマーケティング素材の利用
※ロゴの利用、チラシ素材の提供など

+海外輸出品
の優先買取

<開業前研修/教育>

管理者・クレーム対応研修

中古品の買取販売における資金運用/人員配置の基本、クレーム対応など

農機具査定研修

農機具の種類、査定ポイント、相場額の算出方法、買取交渉のノウハウなど

点検研修

農機具別の点検/修理ポイント、修理/対応方法など

販売研修

ネットオークション出品、店頭販売、貿易販売のノウハウ、価格設定方法など

農機具配送研修

農機具別積み込み/積み下ろし方法、ラッシング方法、配送車点検項目など

<6か月バックアップ体制>

管理者向けコンサル(随時)

買取査定、販売価格設定、商品管理に対するアドバイスなど

資金運用コンサル(随時)

初期投資(仕入れ)から売上をあげるまでの実践的な資金運用アドバイス

クレーム対応サポート(随時)

対応の難しいクレームに対する個別アドバイス

<その他>

専用システム利用(オプション)

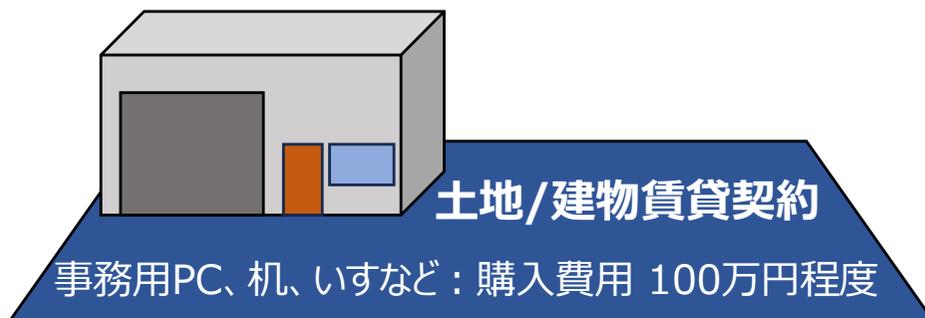
農機具/重機に特化した、商品管理システム(PC/スマホ対応) 50,000円/月

農機グッドのフランチャイズ募集コース

フランチャイズ料金	加盟金：200万円 ロイヤルティ：粗利の5%
▼基本サービス	
屋号貸し/マーケティング素材利用	●
▼開業前研修/教育	
管理者・クレーム対応研修(7日間/2名)	●
農機具査定研修(7日間/2名)	●
点検研修(7日間/2名)	●
販売研修(7日間/2名) オークション販売・店頭販売・貿易販売	●
農機具配送研修(1日間/2名)	●
▼バックアップサービス	
管理者向けコンサル(随時/6カ月)	●
資金運用コンサル(随時/6カ月)	●
クレーム対応サポート(随時/6カ月)	●
▼その他	
定例ミーティング(月1回)	●
専用システム利用(オプション 月額50,000円)	✕

店舗展開例（中規模店）

開業前



ユニック車1台
購入費用200万円



積載車1台
購入費用200万円

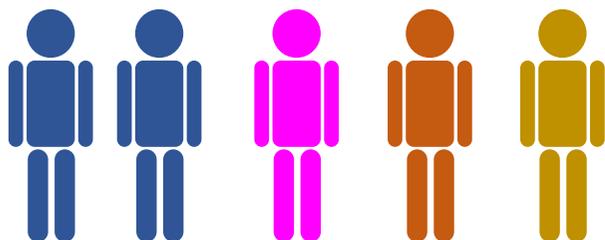


フォークリフト1台
購入費用100万円

開業後

- 家賃(土地含む)：20万円～50万円/月
- 水道光熱/通信費：6～8万円/月
- 人件費：20万円～30万円/月×5名

買取査定営業2名
事務員1名(接客)
整備士1名(接客)
梱包/配送員1名



- 農機具買取資金：500万円～800万円/月
- ※チラシ作成/配布：150万円（3～6カ月ごと）

毎月の運転資金例

固定費：150～250万円

買取費：500～800万円

※売上目標目安：1,200～2,000万円

開業から半年間の売上シミュレーション(イメージ)

<大切なポイント>

1か月目～3か月目は商品を集める期間、4か月目から売上が上がっていくことを基本とお考えください。まずは状態の良い商品を取り揃えないことには売上は上がりません！

1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	5か月目	6か月目	7か月目	12か月目
← 買取/整備に集中する期間 →			買取/整備+販売 (オークション/店頭/貿易) →				
売上 0円	売上 0円	売上 0円	売上 200万円	売上 300万円	売上 500万円	売上 700万円	売上 1,200万円
在庫資産 100万円	在庫資産 200万円	在庫資産 300万円	在庫資産 200万円	在庫資産 300万円	在庫資産 400万円	在庫資産 500万円	在庫資産 800万円
内容例 トラクター3台 田植機2台 コンバイン1台	内容例 トラクター7台 田植機4台 コンバイン2台	内容例 トラクター10台 田植機6台 コンバイン5台	内容例 トラクター9台 田植機5台 コンバイン5台	内容例 トラクター8台 田植機6台 コンバイン4台	内容例 トラクター7台 田植機4台 コンバイン5台	内容例 トラクター8台 田植機5台 コンバイン3台	内容例 トラクター10台 田植機5台 コンバイン4台