

地域 貢献 賞

卸売りからメーカーへの進出を図り 地域の需要を掘り起こす

株式会社石田コーポレーション(米子市)





R式散水設備の
営業活動を始めたが

展示会などがあれば積極的に
参加して商品をアピール



それは商談成立までに
2～3年の歳月を要する
地道な営業だった

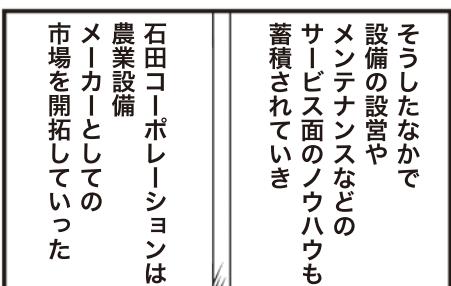


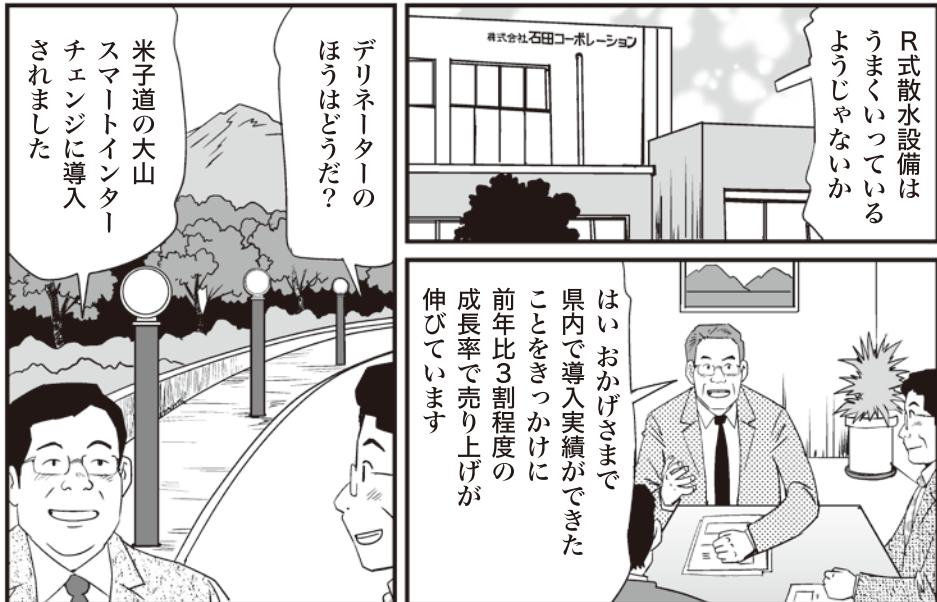
問い合わせがあれば
全国に足を運び

石田コーポレーションは
農業設備
メーカーとしての
市場を開拓していくた

そうしたなかで
設備の設営や
メンテナンスなどの
サービス面のノウハウも
蓄積されていき

作物にあわせた
試験施工などにも対応し
見学会を開いた





◆新たな業態への果敢なチャレンジ

卸売業を取り巻く厳しい環境に対応するため、長年の業態から踏み出して製造分野への進出を図り、果敢に挑戦した。

◆地域の農業で求められる製品の把握

設備の老朽化という地域の農業の現場で生じる問題をいち早く察知し、利便性の高いスプリンクラーセットの部品製造に取り組んだ。

[卸売りからメーカーへの進出を図り地域の需要を掘り起こす：おしまい]