

2015年5月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”

機械工具商社経営ニュース

機械工具商社経営ニュースは、機械工具商向け販売管理システム「業務革命」を開発販売している、三協システムサービス株式会社が発行する無料DMニュースです。（編集長：成松）

- ① 現役機械工具商社 社長が語る！
連載：「業務革命」導入ユーザー様特別レポート（2）
- ② 機械工具業界 景況データ
- ③ 稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

発行：三協システムサービス株式会社
編集長：成松和繁
連絡先：〒532-0011 大阪市淀川区西中島4-6-24 大拓ビル9 6F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

FAXによるご相談は
24時間受付中

現役機械工具商社 社長が語る！
連載：特別編（広島県 機械工具商社様レポート）
「業務革命」導入ユーザー様レポート（2）
ミツヤ産業株式会社成功事例

各拠点の業務も本社で一元管理がすることができます！



「各営業所の管理も簡単になり、とても助かっています」との声も！

「大満足のシステムです」と屋敷社長様

今回も販売管理システム「業務革命」を実際に導入されている、全国の機械工具商社様に、自社の取り組みについてお話いただきます。

広島県呉市のミツヤ産業様は、2009年から「業務革命」を5年間に渡りご使用いただいています。『もともと業界標準の別システムを使っていたのですが、使い勝手が自社に合わず、見積りや発注は結局手作業で行っており、業務の改善が課題でした』『業務革命を導入してからは、見積りから発注・売上計上まで全て同じシステム上で行っており、作業性が非常に向上しました』と、喜びの声をいただいたのが、同社の代表取締役 屋敷 貢一様です。

同社は従業員31名で本社以外に福山市と東広島市に2つの営業所を持っています。『業務革命を導入してから、営業所の業務の流れも本社で一括管理できるようになりました。各営業所との事務作業を削減でき、業務管理に費やす時間を短縮することができました。それが一番ありがたかったですね』拠点展開を行っている機械工具商社の経営者にとって、拠点間の情報を一元管理できる「業務革命」

は大きな武器になる様です。

『もちろん業務効率の改善にも大きく貢献しています。業務社員の残業も大幅に削減できました』見積り作成で1回入力すれば、仕入れ処理から売上計上までシームレスに扱える「業務革命」は、ミツヤ産業様でも大きな威力を発揮している様です。

ミツヤ産業様は1949年に創業、「地域に密着！生産技術商社」というキャッチフレーズで地域製造業の皆様から高い支持・信用を集めています。そうした背景には同社が創業以来、顧客満足度をひたすら追及してきた、という企業努力があります。「業務革命」もそうした同社の取組みに、微力ながらも、貢献することができている様です。

引き続き、「業務革命」が機械工具商社の皆様にとって、顧客満足度を高める、あるいは利益を生み出す強力な武器であり続けるべく、私どもも開発・サポートに全力を尽くして参ります。

先着5名様限定！ K・マシン(株)に見学に来ませんか？
ご希望の方は下記までお電話ください。
TEL 0120-955-490
三協システムサービス株式会社
担当：小塚（こづか）・成松（なりまつ）

菊井 健作

K・マシン 株式会社 代表取締役
地域密着型のテクニカル商社として、日本のものづくりをサポートしている。近年「FAエンジニアリング部」を立上げ、自動組立機・装置・省力化機械の開発・設計・製作を行い、各企業の省力化・コストダウン・品質向上を図っている。
毎月一回「生産技術セミナー」を開催し、各企業の人材育成にも注力しており、大人気のセミナーとして毎回多くの参加者から満足の声を頂いている。こうした取り組みで年間60社以上の新規顧客開拓に成功。同社のユニークな取り組みは「中経出版 なぜこの会社には1ヶ月で700件の問い合わせがあったのか？」「同文館出版 生産財営業の法則100」でも紹介されている。関西IT百撰で優秀賞を受賞。

さらに**業務革命**をお知りになりたい方は・・・
詳しくはWebでどうぞ↓↓↓
検索エンジンで「**機械工具 販売管理**」で検索！

機械工具商社の残業削減・業務効率アップのポイントがわかるサイト↓↓↓
『販売管理システム導入.com』(<http://www.hanbai-kanri.com>)

関西IT百撰で優秀賞を受賞！！

機械工具業界 景況データ

毎月の機械工具業界の景況データをお届けします。

■ **3月の工作機械受注速報**：1,480億円
前月比 111.9% 昨年同月比 114.6%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ **2月の四輪車生産台数**：817,390台
前月比 105.1% 昨年同月比 94.7%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ **2月の軸受生産台数**：2億3,971万個
前月比 101.3% 昨年同月比 98.2%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

2015年2月から公募が始まった、総額1020億の「ものづくり・商業・サービス革新補助金」と、3月より公募となりました総額929.5億円の「地域工場・中小企業等の省エネルギー設備導入補助金」という2つの補助金の後押しにより、工作機械や産業設備の需要が増し、当業界も昨年続き、景気上向きの兆しを感じている方々も多くいるのではないのでしょうか。

また、工作機械の受注高は2015年3月で1480億円、前月比111.9%と増加し、昨年同月比114.6%と大きく伸びています。2月の四輪車生産台数は817,390台で前月比105.1%や昨年同月比94.7%となっており、軸受け生産台数は2億3971万個で前月比101.3%、昨年同月比98.2%と大きな変化はないものの、緩やかな上昇傾向となっています。日経平均株価も15年ぶりに2万円台の大台へ一時的に回復するなど、4月末時点で1万9千円後半を推移しています。これらの数字から見ても日本全体の景気が回復していると言え、機械工具商社にとっても追い風の状況であります。しかし、2017年4月には消費税が10%に引き上げられることが決定となっており、増税後の日本経済の縮小が懸念されています。現在業績が好調な企業であっても、国内市場が冷え込みに備えた事前の不況対策が必要です。

稼ぐ組織をつくる、管理職のためのリーダーシップ

【第35回】リーダーは自分の仕事に「美学」を持て
記事：船井総合研究所 片山和也

人を「叱る」という行為は、自分自身が会社のある

人の方はお手数ですが下記にご記入の上、FAX 06 - 6302 - 5621 までご返信下さい。ご迷惑おかけして申し訳ありません。
理由： 不用 本人不在 その他 () FAX 番号 ()

き姿や仕事のあるべき姿に対して、ポリシーが無ければできないことかもしれません。

例えば船井総研のようなコンサルティング会社のコンサルタントに求められることは、常に「相手の立場に立つ」ということです。一言で言えば我々がお客様にする提案は、常に「具体的“でなければいけません。事実コンサルタントで言えば、一流のプロと言われる人ほど、具体的で相手がすぐに実行できるような提案をします。ところが新人コンサルタントほど、非現実的な提案をするものなのです。なぜ非現実的な提案をするのか。それは相手の立場に立って物事を考えられていないからです。

私は、もし自分の部下が到底クライアントが実行できないような非現実的な提案をしていたら、それこそ厳しく叱ります。コンサルタントというのは自分が実行するのが仕事ではありません。あくまでもお客様を説得し、お客様自身に実行していただくのがコンサルタントの仕事です。言い換えれば、コンサルタントは常に「他人事」の仕事をしていると言えます。私から言わせれば、「他人事」の仕事をしているからこそ、どこまでも相手の立場に立てる人でなければコンサルタントは務まらないのです。

相手の立場に立てれば、提案内容はどこまでも具体的に なりますし、提案される側も成功を確信することができ、その結果ワクワクすることができるのです。

このように、どんな仕事にも必ず「あるべき姿」があり「美学」があるものです。その仕事で食っていくことができる「プロ」とアマチュアとの差は、そうした美学があるか無いかではないでしょうか。プロとしての美学があるからこそ自分自身も仕事に厳しく臨み、部下に対してもベストを求めるはずなのです。

そう考えると、やはりリーダーに必要なことは自分の仕事や会社に対する「美学」であり、「情熱」なのではないでしょうか。

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント
船井総研における支援実績ではトップクラス。近年ではインターネットやカタログを中心としたダイレクトマーケティングに携わり成果を上げている。特にWebサイト設計や具体的なカタログ提案など、実践的な内容のコンサルティングに定評がある。著書に『法人営業のズバリ・ソリューション』（ダイヤモンド出版）『上手な「商談」のつくり方・すすめ方』（同文館出版）『なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか？』（中経出版）等がある。

先着10名様限定！！

機械工具商社 成功事例レポート無料プレゼント

- ・販売管理システムの導入で売上が上がる？
- ・残業時間の削減や業務効率アップに留まらない・・・
- そんな卸・商社の成功事例レポートです！
- お申し込みは・・・

コンテンツご請求用紙または
WEBより申し込みができます！

機械工具商社の残業削減・業務効率アップのポイントがわかるサイト↓↓↓

『販売管理システム導入.com』(<http://www.hanbai-kanri.com>)

関西1丁百撰で優秀賞を受賞！！！！