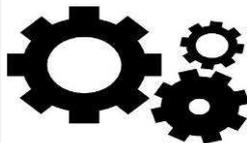


2015年7月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



# 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（3）
- 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（静岡県 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（3）  
株式会社トリヤマ商会の成功事例

「業務革命」のおかげで業務処理がスムーズに！

「見学した際、『これならいける！』と直感しました」と鳥山社長様

旧システムからの移管も問題なく行われ、合理的な業務処理ができるようになりました！

全国に「業務革命」のユーザー様が広がっています。今回の「業務革命」導入ユーザー様レポートでは、今年4月から機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」を導入された、静岡県静岡市の株式会社トリヤマ商会殿からのレポートをご紹介します。

『導入の決め手は、同業者であるK・マシンさんと、システム開発会社の三協システムサービスさんが、長年かけて機械工具商社業界 専用につくられたシステムだったということです』と語る、トリヤマ商会の鳥山社長。

旧システムが更新時期となり、ソフト的にもハード的にも限界がきて業務に支障をきたすようになったことから、新システムの導入を検討。「業務革命」のを知った鳥山社長は、まず京都の機械工具商社 K・マシンに1日見学のために訪問。実際に現場で使用されている「業務革命」を見て『これならいける！』と感じました。

もちろん他社のパッケージソフトとの比較も行いましたが、価格面・機能面ともに「業務革命」が最も優れていると判断し、「業務革命」の導入を決断しました。

導入後はスムーズに旧システムから新システムへの移行を行うことができ、旧システムの時には使い勝手の悪さを感じていたところも、新システム「業務革命」ではかなり合理的な業務処理が行える様になりました。

『「業務革命」を導入して本当によかったと思います。今後も色々な改革を継続していきたいと思います』と鳥山社長。

そんなトリヤマ商会様では、人材育成にも力を入れています。個人が成長でき、自己実現ができる職場を目指して、改革と保守のバランスを取りながら新たなことに日々挑戦されています。

機械工具商社向け販売管理システムである「業務革命」がそんな機械工具商社の皆様の発展のお役に立つことを願い、私どもも開発とサポートに全力で取り組んでいく所存です。

**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：成松（なりまつ）・八尾（やお）

**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。

■ **5月の工作機械受注速報**：1,354億円  
 前月比 102.9% 昨年同月比 114.8%  
 ※出典：工作機械統計 受注速報

■ **4月の四輪車生産台数**：713,555台  
 前月比 81.2% 昨年同月比 92.5%  
 ※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ **4月の軸受生産台数**：2億4,044万個  
 前月比 95.8% 昨年同月比 95.1%  
 ※出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

「ものづくり・商業・サービス革新補助金(1次公募)」と「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増加によって、製造業は“バブル”と呼ばれるほどの好調でありました。

工作機械の受注高は2015年5月で1354億円、前月比102.9%と増加し、昨年同月比114.8%と緩やかに伸びています。しかし、工作機械は好調を維持している一方で、4月の四輪車生産台数は713,555台と前月比81.2%、昨年同月比92.5%となっており、軸受け生産台数は2億4044万個で前月比95.8%、昨年同月比95.1%と減少傾向となっています。このように、工作機械以外では緩やかに生産量が減少となっているものもあります。さらに、ギリシアの財政危機問題によるEU支援打ち切り、中国株の暴落など、2017年4月に予定されている消費税引き上げ以外にも不況の懸念事項は国内外問わずあります。機械工具商社の経営者様も、今後訪れる不況対策にむけて事前に準備し、次の一手を打っておく必要があります。

**稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ**

**【第36回】相手を不安にさせないことが「気配り」の第一歩**

記事：船井総合研究所 片山和也

コンサルタントに限らず、どのような業界でも“一流のプロ”になると、瞬間的に相手の立場に立つ能力が身についているようです。

例えば私のコンサルティング先の設備商社のA課長は、

不用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 ( )

何億円もするような生産設備を売る生産財のプロです。そのA課長の部下から聞いた話ですが、A課長と出張の際に駅で待ち合わせをしていて、その部下がスポーツ新聞を持っていたところ、A課長から「スポーツ新聞なんか持つな！」と厳しく叱られたそうです。

その部下は「そこまで言わなくても・・・」という雰囲気だったので私は彼に「もしもあなたがお客さんの立場で数千万円の設備を検討しているとして、担当の営業マンがスポーツ新聞を持っていたら、あなたならどう思いますか？」と訪ねました。

すると彼は「この人大丈夫かな？と思うかもしれませんが」と、叱られたことの意味に気づいたようです。営業マンの場合、特に高額商品売る営業マンは常に自分自身のブランド管理が求められます。常に人から見られてどう思われるか、という意識がなければ高額商品売ることはできないのです。

そういう意味で私が最近気になるのがクールビズです。私の見解では、クールビズは日本のような一流先進国ならではの自由な取り組みのはずです。自由には必ず規律が伴うはずで、クールビズをするならクールビズ用のポタンダウン等のシャツを着用して、できればスーツよりもジャケットがベストでしょう。そうした大人ならではのお洒落がクールビズの前提条件のはずなのです。

ところが多くのビジネスマンは、単にネクタイを外しただけのクールビズならぬ「ノーネクタイ」に過ぎません。シャツも普通のワイシャツのポタンを外しただけだと、いい年をした大人が学生のように見えて見苦しいという言葉に尽きます。「ただ暑いからネクタイを外しました」というスタイルで街を歩いて、それを人から見られて恥ずかしくないのか、私はそう感じてしまいます。そんな彼らを見ていると私は不安になります。

**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！！