

2015年10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（4）

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

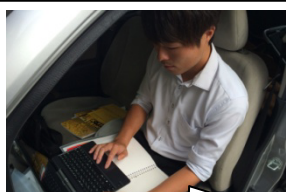
現役機械工具商社 社長が語る！
連載：特別編（京都府 機械工具商社様レポート）

「業務革命」導入ユーザー様レポート（4）
K・マシン株式会社の成功事例

「業務革命」のおかげで業務処理がスムーズに！



パソコンとスマートフォンの併用で業務効率が大幅に改善した、と語る菊井社長様



社外での営業活動がスムーズになり、営業マンも大満足！

このコーナーでは全国の「業務革命」のユーザー様の導入レポートをご紹介します。今回のレポートでは、従来から導入していた「業務革命」を大幅バージョンアップされた、京都のK・マシン株式会社様をご紹介します。

K・マシン様ではかねてから「業務革命」を導入することにより、残業時間を大幅に削減、またEDI対応への業務効率化など、同システムの導入により大きな成果をあげてこられました。

そんなK・マシン様の販売管理システムが、今回は大幅にバージョンアップ。営業マンも外部からノートパソコンにより、リアルタイムで販売管理システム「業務革命」にアクセスできるようになりました。

「今回のバージョンアップで、営業マンが出先から過去の販売実績を参照して、新たな見積書を客先のFAXに出すこともできるので、スピーディな対応を行うことが可能になります」と語るK・マシンの菊井社長。

さらに、「出先で営業マン自ら発注もできるようになりますから、より大幅な業務の生産性アップが見込まれます」

と、今回のバージョンアップに期待を寄せておられます。従来も技術的には外部からのアクセスは可能だったのですが、セキュリティ面と使い勝手で不安があったため、導入を見送っていました。しかし、「業務革命」では操作履歴をすべて記録しているので社外からアクセスしても、不正操作を防ぐことができ、さらに、スピード面で課題をクリアできた、ということでバージョンアップに踏み切ることになりました。

また、これを機にノートパソコンとスマートフォンを全営業マンに支給する同社では営業PRへの動画の活用など、営業力のアップも期待しています。

業界の発展を心から願う菊井社長は同業者の方の見学にも好意的です。「ぜひお気軽に当社に見学にお越しください。業界の未来を語り合しましょう」

K・マシン様の躍進はこれからも続きそうです。

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。

■ **7月の工作機械受注速報**：1,299億円
前月比 95.5% 昨年同月比 114.1%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ **6月の四輪車生産台数**：811,864台
前月比 94.72% 昨年同月比 94.6%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ **6月の軸受生産台数**：2億5,121万個
前月比 119.8% 昨年同月比 95.9%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

2014年の秋以降、工作機械を中心に製造業は好調を維持していましたが、2015年の夏以降は、少しずつ、その勢いが鈍くなってきています。例えば、スマートフォン関連の需要の落ち込みも見られており、スマートフォンの製造に関わるメーカーの動向にも注目が集まっています。また、EV（電気自動車）やハイブリッド車に使用されるリチウムイオン電池は今年に入ってから不調のままです。

工作機械の受注高は2015年7月で1299億円、昨年同月比114.1%ではありますが、前月日95.5%と減少傾向にあります。また、6月の四輪車生産台数は811,864台と前月比94.72%、昨年同月比94.6%となっており、工作機会の生産台数と同様に四輪自動車の生産台数も減少傾向にあります。一方で、軸受生産台数は2億5121万個で昨年同月比95.9%ではありましたが、前月119.8%と回復傾向となっています。

リーマンショック以降、回復傾向にある製造業ではありますが、今後また、その過渡期を迎えようとしております。経営者の皆様は、その過渡期を乗り越え、さらに企業を大きく成長するための準備を今から行う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37回】上司の仕事は部下を「本物のプロ」に育てること
記事：船井総合研究所 片山和也

このように一流のプロは、瞬間的に相手の立場に立つことができるからこそ、お客を感動させたりワクワクさせた

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 ()

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!!!

りすることができる訳です。特に最近私が強く感じることは、不況が長く続き市況が厳しいだけに、本当のプロでなければ“稼ぐ”ことができない時代になったのではないかとということです。

そうした意味で、上司の仕事とは部下を「本物のプロ」に育てることだと私は考えます。つまりプロがプロを育てることができれば、リーダーになれるということなのです。

そうした意味で、部下をプロに育てるためには次の3つの要素が上司に求められると思います。それは、

- ① 自分自身がプロとして情熱をもって仕事にあたる
- ② 部下には具体的なアクションレベルの答えを出す
- ③ 部下の長所を見つけ、そこを伸ばす

ということです。

①の重要性については今まで述べてきた通りですが、私は特に②が重要で、かつ②と③は連動しなければならないと考えています。いくら本人が情熱を持って熱く仕事にあたっていても、②③ができれば、部下を育てることはできません。

これも私のコンサルティング先の商社の話ですが、営業会議ではいつも積極的に発言をし、仕事を熱く語り、部下育成も熱心な所長がいました。そうした所長ですから、一見部下をうまく育成できるように見えるのですが、なぜか部下が辞めてしまったり病気になるったり、営業所そのものも売上が低迷しているのです。

私も不思議に思い色々調べてみると、この所長は熱心に指導するものの、その内容が抽象的な精神論に終始しており、また部下の短所を指摘するだけの指導になってしまっていることがわかりました。部下の立場からすれば「もっとお客様の気持ちになって!」と言われても、具体的にどうすれば良いのかわかりません。それがわかるくらいなら、とくに結果が出ているはずだからです。

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!