

2016年1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（5）

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（5）  
K・マシン株式会社の成功事例 ②

「業務革命」があればEDIにも対応できます！



EDI対応だから、自動のデータの書き込みが可能に！

生産性アップで競争力のアップにも繋がっています

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。前回に引き続き、「業務革命」の導入によって、大幅に業務効率を向上されたK・マシン様をご紹介します。同社では「業務革命」を活用することで、EDIへの対応を効率的にこなし、生産性アップに努められています。

「ミスミ、MonotaROなど大手企業の高度に自動化されたシステムに対抗するためには、我々も受発注作業の自動化を進めなければ戦えません。」と同社の菊井社長は語ります。K・マシン様は「業務革命」の導入によってEDI対応が可能になり、受発注作業の処理を紙ベースではなくデータ上ですべて行うことが可能となります。これにより、発注側、受注側共に処理作業を減らし、受発注作業も即時実行されるので、タイムロスがありません。

また、EDI対応によって、発注側は発注作業と自社の管理システムへの登録を同時に行うことができるので、登録作業の二度手間を省くことができ、事務作業時間と負担を大きく低減することが可能となりました。

さらに、「業務革命」のEDI対応によって、受注側か

らの納期回答や価格回答もデータで受信し、自社のシステムにデータのまま自動で書き込むことが可能になります。自動で発注者からのデータの書き込みができるので、従来のように発注先からの納期回答、価格回答のFAXを人が見て確認し、自社のシステムに書き込む手間と作業時間を省くことができます。さらに転記によるヒューマンエラーを防ぐこともできます。このことによって、納期と価格を一元管理でき、客先からの問い合わせに誰でも即座に対応できることとなります。

「業務効率が大幅に改善し、生産性アップすることで、最終的に顧客満足度の向上につながります。また、社内の不要な事務作業時間も削減することができるので、間接コストを抑えることも可能になります。「業務革命」にご興味のある方は、是非、当社にお越し頂き、見学してください。」

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。

■ 9月の工作機械受注速報：1,075億円  
前月比 102.8% 昨年同月比 80.8%  
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 8月の四輪車生産台数：604,974台  
前月比 71.8% 昨年同月比 95.3%  
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 8月の軸受生産台数：1億9,671万個  
前月比 77.3% 昨年同月比 92.0%  
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

2015年の製造業界は2014年の同時期に比べて停滞の雰囲気の色濃く出てきております。

工作機械の受注高は2015年9月で1,075億円と昨年同月比80.8%、8月の四輪車生産台数は604,974台と昨年同月比95.3%、となっており、前月比は71.8%と大きく落ち込んでいます。四輪車14ヶ月連続でのマイナスです。また、8月の軸受生産台数は1億9,671万個と昨年同月比92.0%、前月比で77.3%とこちらもマイナス傾向となっています。

しかし、自動車業界の景気がよくないわけではなく、大手自動車メーカー数社は業績を伸ばしています。これは、北米や欧州での販売の伸びや為替、原価改善によるものですが、軽自動車税の増税による影響での軽自動車販売の伸び悩みをはじめ、国内市場では足踏みをしている状態となっています。

人口低下や工場の海外移転により、国内市場は縮小傾向にあり、どんどん加速しています。経営者には『次の一手』を考慮した経営の舵取りが常に必要ではありますが、今後はさらにその舵を切るタイムリーさが求められると言えます。

**稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ**

【第38回】上司の仕事は「具体的な答え」を明示すること

記事：船井総合研究所 片山和也

売れない営業マンに「もっとお客様の気持ちにならないと！」と言ったところで、絶対に改善することはありません。

社員は誰もが好き好んで成果を出さない訳ではありません。誰もが成果を上げたいと思っていますし、上司や経営者の役に立ちたいと思っています。ただ、やり方がわからないのです。

例えば数字が上がらない営業マンの共通点は、単純に訪問件数が少ないということが挙げられます。稼ぐ営業マンは遅くとも朝9時過ぎには出かけ、帰社するのも夜19時を過ぎてからです。

逆に稼げない営業マンは午前中も11時くらいまで事務作業を行い、帰社するのも夕方の17時ごろだったりするものです。ですから「とにかく朝9時半には外に出て午前中に2件回り、午後は4件回れ。さらに午前中一番と午後一番は必ず事前にアポをとれ」と指導します。

さらに売れない営業マンは商品知識がありません。ですから何か商品の一つに絞り、その商品については情報発信の中身を徹底的にレクチャーします。具体的にはその商品の「特徴」「その特徴から得られる利点」「その利点から得られる利益」を、ロールプレイング等で徹底的に仕込むのです。

また、売れない営業マンは自分の良さ・長所を引き出すことができていません。例えばその営業マンが無口でセールストークが苦手なタイプなのであれば、訪問する客先も「資材部」といった業者との折衝を仕事にしている部門よりも、「保全部」といった職人的な仕事をしている部門主体にするべきです。

結局のところ仕事は人間関係です。営業マンの場合は特にそれが言えて、その人にあったお客ほど、その人のお客になりやすいものです。まずはその人にあったお客を、その人のお客にするところからスタートするべきです。まずは成功体験が大切で、応用編は後からでも良いのです。こうしたことが前回のコラムで述べた、部下の長所を見つけ、そこを伸ばすということなのです。

**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！**

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！T百撰で優秀賞を受賞！！