

2016年2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（6）
- 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（6）
K・マシン株式会社の成功事例 ③

「業務革命」によって顧客満足度を最大化！



滋賀営業所を在庫可能な広い営業所へ引っ越ししました

スピーディな在庫移動、発送指示などの業務処理が可能！

当社では昨年末、手狭になった滋賀営業所を40㎡から150㎡の新営業所への引っ越しを行いました。滋賀営業所は、同社で初めて出した営業所でしたが、新規顧客開拓の成功により取引先の顧客数が拡大、そして、それに伴い在庫の必要性もこれまで以上に増してきたため、今回、在庫がおける広い新しい営業所への移転となりました。新しい滋賀営業所からはお客様へのアクセスも更によくなったため、今後、益々、新規顧客開拓を加速させることに繋がります。

K・マシンでは「業務革命」により、インターネット経由で各支店と本社のサーバーを接続して使っています。そのため、本社からの在庫移動や、発送指示がすべて支店の端末から操作が可能です。また、支店では本社に比べてインターネットのスピードが遅く、業務処理に時間がかかる場合もありますが、「業務革命」の場合は、支店にいることでの操作ストレスもなく、スムーズに業務処理を行えます。また、同社ではスピードは命と考え、今回の滋賀事業所移転に伴い、同じインターネットでも専用線並の速さが出るネット接続に変えました。これにより、お客様へのレスポ

ンスピードを最大化させることが可能となり、業務効率も改善することができました。

滋賀営業所が順調に業績を伸ばすことを可能としたのは、「業務革命」の本支店対応システムのおかげです。またもちろん、新規開拓にて新規顧客を増やす過程で、「業務革命」によるスピーディな顧客対応ができたことも同業他社との大きな差別化要素にもなったようです。

2016年は年明けから中国株式市場の混乱など、波乱の幕開けとなっており、同業他社の経営者の話を伺っても昨年以上に不透明な一年になりそうです。しかし、そういう時代だからこそより一層の顧客満足度を追求していくことが何よりも大切である、と私は考えております。最大の顧客満足はスピードです。クイックレスポンスを迫及していく上で、「業務革命」は当社にとって強力な武器になっています。

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：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。

■ 12月の工作機械受注速報：1,070億円
前月比 98.1% 昨年同月比 74.2%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 11月の四輪車生産台数：788,344台
前月比 97.0% 昨年同月比 106.0%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 11月の軸受生産台数：2億3,531万個
前月比 98.9% 昨年同月比 94.2%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

2015年の製造業界は2014年に比べ、景気のスピードは鈍化していると言えます。

工作機械の受注高は2015年12月で1,070億円と昨年同月比74.2%と落ち込んでいます。11月の四輪車生産台数は788,344台で前月比97.0%、昨年同月比で106.0%、また、11月の軸受生産台数は2億3,531万個と昨年同月比98.9%、前月比で94.2%と横ばいではありますが、今後の電気自動車や水素自動車の導入によって、大きく影響されることが予想されます。

また、自動車業界でいえば、シェアライドによる個人での保有数の減少も危惧されており、そういった消費者のニーズやライフスタイルの変化も製造業界に影響を与えます。

2016年は中国株の大幅下落による日本国内株式市場の混乱や原油安もあり、景気の不透明感が増していると言えます。今後、訪れるであろう不況に向け、社内インフラの整備、新たな顧客開拓を行うと共に、世界全体の動向情報もキャッチし、大局を見つつ、タイムリーな決断を行うことが、我々、機械工具商社の経営者に求められています。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第39回】リーダーの仕事の中身で組織の盛衰が決まる
記事：船井総合研究所 片山和也

前回のコラムではリーダーの行なうべき仕事について述べましたが、今の時代はリーダーの仕事の中身で組織の盛衰が決まる時代です。では今の時代、リーダーとして何

をどのようにすれば厳しい時代を勝ち残ることができるのでしょうか。ここで一つの興味深い題材として、ジャレド・ダイヤモンド著の「銃・病原菌・鉄」という本を取り上げたいと思います。この本はピューリッツア賞を受賞し、日本でも2000年に訳書が出されています。著者のダイヤモンド氏はこの本の中で、なぜ世界は豊かに富める国と貧しく未発達に国に分かれたのか、その原因を突き止めるべく調査分析を行いました。そしてその答えを「地理的要因である」と結論づけました。つまり農業に適した土地で家畜して生産性が高く、その結果食料の確保以外のことに従事する人を出すことができた民族は、その後鉄を発明するに至り発展したといえます。ところが熱帯など、農業の生産性が低く人間の代わりに働く家畜がいない土地にいた人たちは皆が日々の食料確保に追われ、新たな技術を生み出す余裕がありませんでした。こうしたことの長い蓄積が、先ほど述べたような豊かな国と貧しい国に二分することになったというのです。ではこの結論を、今の会社組織に当てはめればどのようなことが言えるのでしょうか。それは目先の売上も稼ぎつつ、その上で将来の戦略を考えて手を打つリーダーの率いる組織は発展し、そしてその逆の目先の売上しか追っていないリーダーの率いる組織は厳しい状態に追い込まれるということです。事実、今業績が比較的堅調な会社の共通点は、3年前の主力顧客と今の主力顧客がほぼ入れ替わっている会社です。つまり戦略的に新規開拓や深耕開拓を続けてきた会社です。逆に3年前の主力顧客と今の主力顧客に大きな変化の無い会社というのは業績が悪く苦戦を強いられています。組織的な新規開拓というのは、リーダーのリーダーシップに加えて戦略性が伴わなければ、成果を上げることはできません。リーダーが日々の仕事に追われ、目先の忙しさからルーチンワークに陥ってはいけません。

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！！