

2016年6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：業績向上につながる販売管理システム
- 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：業績向上につながる販売管理システム

真の情報の共有化が業務効率を劇的に向上させる！  
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作

「業務革命」によって顧客満足度を最大化！



見積依頼の電話対応

見積回答の早さが自慢

皆様は、見積書の作成をどのようにされていますか？多くの販売店において、見積書の作成にエクセルを使用されているケースが多いようです。たしかにエクセルは使いやすく計算が自動でできるなどメリットは多々ありますが、情報の共有化に難があることが弱点です。実際営業担当者や業務担当者がそれぞれのパソコンで見積書を作成してしまい、情報の共有化が図られていないケースが多々見られます。また、エクセルを保存するフォルダの共有化が図られていたとしても過去作成した見積書を探すのに一苦労であったり、あるいは見つけることができないといった問題を抱えているケースは非常に多いようです。かつてのわが社もそうでした。顧客満足を実現する上でスピード対応は必要不可欠ですが、その際に過去の見積書を速やかに検索・確認できることが必ず求められます。そこで当社で使用している販売管理システム「業務革命」では、こうした見積書の作成機能も盛り込まれており、また作成した見積書の情報共有も容易に行えるシステムになっています。もちろん、他システムでも同様の見積書作成機

能がありますが、「業務革命」の見積書作成機能はエクセルと同じ使い勝手なのです。また過去作成した見積書も商品名や型式名またはメーカーで検索を行うことが可能で、いわゆる検索エンジンの機能がついています。ですから当社では誰がお客様から問い合わせを受けても、誰もがどの営業担当者の案件であっても過去の見積書を探し出すことが可能です。その結果、お客様へのスピード対応が実現しお客様から「おたくの会社は見積回答が早くてびっくりするね！」と驚嘆の声をいただくこともしばしばあります。見積書を依頼するならK・マシンというイメージが新規のお客様にも付いてきているようです。もちろん業務効率も大幅にアップし残業時間を大幅に削減することにも貢献しています。このように業績アップにおいて、販売管理システムの果たす役割は大きいと私は感じます。

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」を立ち上げ、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。

■ 4月の工作機械受注速報：991億円

前月比 85.3% 昨年同月比 73.6%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 3月の四輪車生産台数：889,501台

前月比 116.0% 昨年同月比 101.2%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 3月の軸受生産台数：2億3,764万個

前月比 105.4% 昨年同月比 94.8%

※出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

安倍首相が主要7カ国（G7）首脳会議（伊勢志摩サミット）の冒頭で、「世界経済はリーマンショック前の状況に近い」と述べたことから分かります。2016年後半から2017年は市況が悪くなる可能性が大いにあります。

工作機械の受注高は2016年4月で991億円であり、前月比で85.3%、昨年同月比73.6%と大きく落ち込んでいます。今後、ものづくり補助金等の影響により一時的に好転するものの、長期的には下落傾向の可能性が高いです。一方で、3月の四輪車生産台数は889,886台で前月比116.0%、昨年同月比で101.2%であり増加しています。また、3月の軸受生産台数は2億3,764万個で昨年同月比105.4%、前月比で94.8%と前月比では増加していますが昨年同月比では減少しています。

熊本地震による影響もあり予算執行を前倒する政府方針や復興関連での補正予算の成立した動きは製造業の下支えとなることが期待されているものの、内需・外需ともに大きな成長はみられず、円高の影響により今季の収益見通しが減益に転じている企業も多いです。こういった状況の中、自社が高成長・高収益体質となるためには、業績が好調な顧客との取引を増やして売上の増加・収益体質の改善を早期に取り組むことが、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40回】好業績の会社は常に“攻め”の姿勢

記事：船井総合研究所 片山和也

さらに不況期の今でも、好業績の会社は“攻め”の姿勢が明確です。例えば静岡県にある従業員100名のK工業というプレス加工会社は、多くのプレス加工会社が赤字で苦しむ中、現在も好業績で2交代制でラインを動かしています。10月以降の自動車販売の落ち込みの中、2交代でラインを回しているプレス加工会社は稀有な存在です。K工業は某大手自動車メーカーのすぐ近所にありますが、K工業はその自動車メーカーの仕事は一切受けていません。その理由は、その自動車メーカーは「下請けは指示通りに仕事をすればよい」という考え方で、新しい技術・加工法を提案しても受け入れてくれないからです。K工業の強みは提案力であり、例えば従来は3つの部品から構成されていた自動車部品を、プレス加工により1つの部品に集約することで、設計段階からのコストダウン提案を行いません。同社は海外移転は行わず国内で生き残ることを決断し、その為の差別化要素として、顧客企業に対する設計段階からのコストダウン提案と、徹底した自動化ラインを武器としているのです。また京都にある従業員40名の部品加工業、K製作所も同業他社がピークの半分という売上減少の中、K製作所はピーク以上の仕事を抱え連日残業を続けています。やはりK製作所の方針も徹底的な“攻め”であり、やはり顧客企業に対する設計段階からのコストダウン提案を売りにしています。この両社に共通していることは、“下請け企業”であるということです。ただし自社製品にはこだわりを持っており、自社製品のことを両社ともにPB（プライベート・ブランド）商品と呼んでいます。つまり単なる下請け作業で指示通りにつくった製品ではなく、自社の提案が盛り込まれたオリジナル商品であるという意識の表れです。さらに両社とも数年前から“新規開拓”に力を入れています。つまり前回申し上げた「D：緊急度が低く重要度の高い仕事」を重視しているということです。さらに両社には同業他社に無い大きな特徴があります。

**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！**

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！！