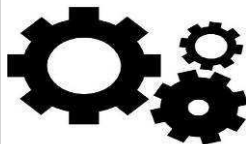


2016年10月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



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

機械工具商社の働き方革命！
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



一式売上機能で業務が楽々♪



遅くとも19時に帰ります！

今世間では働き方革命がブームになっていますが、これは一言でいうと会社の生産性をいかに上げていくかという取り組みです。機械工具商社でいつも話題になるのは営業マンの人数に対してどれだけ営業アシスタントの人数が必要なのかということです。私は機械工具業界40年以上の経験から、営業マン2人に対して営業アシスタント1名が、顧客満足（CS）と従業員満足（ES）を両立させる最適な指標だと考えています。実際わが社は営業マン16名に対して営業アシスタントは8名です。しかも営業アシスタントの社員はよほどのことがない限り18時30分から遅くとも19時には帰社しています。自社の業務プロセスが本当に正しいプロセスを踏まれているならば、適性人数で大きな業務の負荷なく仕事をこなすことができるはず。最適な業務プロセスを浸透させる上で、現状の業務分析とその分析結果の販売管理システムへの反映が、業務効率を向上させる一番大切なことだと思います。以前の話ですが当社の業務の中で「一式売上」の販売管理システムでの処理に時間が掛かっていることが分かりました。「一式売上」とは、複数枚の仕入伝票を1枚の売上伝票で売上計上処理を行うことです。工作機械の販売の場合、工作機械1台に対して様々な付帯設備や

工具の売上も伴います。こうした場合でも1枚の伝票で売上計上をする必要が多々ありますが、従来の販売管理システムでは処理に非常に時間が掛かっていました。そこで「一式売上」の処理を販売管理システム上でワンタッチで行えるようにカスタマイズを行い、従来と比較して1/20の工数で処理が行えるようになりました。このように40年以上に渡る機械工具商社業界特有の事情を販売管理システムに反映させることにより「かゆいところに手の届く」販売管理システムをものにすることができました。当社は今期決算で年商26億円以上の着地予定ですが、これは8年前の当社の年商の2倍です。こうした当社の成長も販売管理システム「業務革命」を抜きには語れないと思います。最適な販売管理システムが適切な人員配置を可能にし、機械工具商社の「働き方革命」をもたらす上で重要ではないでしょうか。

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。

■ 8月の工作機械受注速報：981億円

前月比 93.9% 昨年同月比 91.6%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 7月の四輪車生産台数：807,165台

前月比 100.4% 昨年同月比 95.9%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 7月の軸受生産台数：2億2795万個

前月比 95.9% 昨年同月比 89.6%

※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

財務省と内閣府が9月13日発表した7—9月期法人企業景況予測調査によると、企業の景況感を示す景況判断指数（BSI）は、大企業製造業でプラス2.9となり、3期ぶりに改善しました。また、先行き10—12月期は大企業製造業でプラス8.6であり、景況は大企業を中心に景況は回復傾向にあります。

工作機械の2016年8月の受注高は981億円で、前月比で93.9%、昨年同月比91.6%となっており下落しています。7月の四輪車生産台数は807,165台で、前月比100.4%であるものの、昨年同月比で95.9%で減少しています。また、7月の軸受生産台数は2億2795万個で、前月比で95.9%、昨年同月比86.6%となっておりこちらも減少しています。

7—9月期法人企業景況予測調査では景況が回復しているという結果が出ているものの、機械工具業界の景況データではその傾向は見られません。このような不透明な先行きの中、自社が高成長・高収益体質となるためには、新規開拓による売上の増加を行うと同時に、「働き方革命」による業務効率化を進めていくことが我々、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、管理職の為にリーダーシップ

【第43回】「どうでもいいこと」が大切

記事：船井総合研究所 片山和也

自然素材のジャムで業績を伸ばしている会社に、株式会社セゾンファクトリーという会社があります。同社は価格勝負をしない商品づくりで知られ、この消費不況下にあつ

て3年連続で売上を伸ばされています。同社の創業者で社長の齋藤峰彰氏は、毎年行われる慰安旅行での新入社員の“かくし芸”をととても重視されているとのこと。かくし芸が面白くない、あるいは本気でない場合は何度でもやり直しをさせるといいます。

「一見どうでもいいことに全力投入できない奴は仕事もできない」と齋藤社長は言われますが、私もその通りだと思えます。

そもそも何がどうでもいいことで何が重要なことなのか、その判断をつけるのは大変なことです。それを決めるのがリーダーの仕事であり、なぜそれが大切なことなのか理解させ、納得させ、実行させるのがリーダーの仕事であるといえます。

また指導を受ける側も、素直にベテランの言っていることを聞き入れられるかどうか、そこが成功するかしないかの違いだと言えます。つまり「素直」であるということも、一つの能力だと私は思うのです。

私の身近な例でいうと、例えば私は4という数字を避けるようにしています。理由は縁起が悪いからです。駅の自動改札も4番（よく見ると自動改札にはナンバーがふつてあります）は通りませんし、4号車にも乗りません。文章も4行にはしません。やはり人間、自分の力だけではどうにもならないことがありますから、縁起をかつぐことも大切だと私は思うわけです。

こうした話を部下にした時、それ以後は私と同様に4番を避けて改札をくぐる部下もいれば、なんらおかまいなしに4番を通る部下もいます。そして、その後伸びているのは間違いなく前者の方です。過去、私のチームからリーダーになったメンバーは全員前者です。

こんな迷信じみたことを、さすがの私も部下に強要することはありませんが、素直であることも間違いなく一つの能力なのです。

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！！