

2017年11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

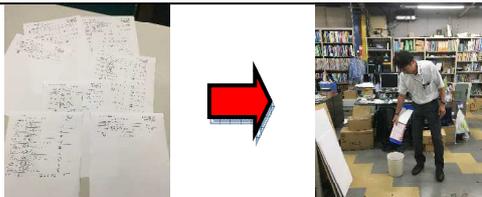
③ 法人営業はこう攻める

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

販売管理システムで進める業務の「自動化」  
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



業務に慣れてない方でもOK!

余計な工数を大きく削減!

人手不足対策で重要なことは業務の「自動化」です。機械工具商社が業務の「自動化」を考える上で、販売管理システムは非常に重要なツールとなります。業務の「自動化」を前提に考えられている販売管理システムなのか、そうでないのかで機械工具商社の業務効率は大きく異なってきます。当社が導入している機械工具商社向け販売管理システム『業務革命』は、機械工具商社の業務の様々な面で「自動化」を実現するツールです。例えば売掛金の入金消し込み作業を例に挙げたいと思います。通常、売掛金の入金消し込みは、金融機関から送られてきた振り込み明細FAXなどを見ながら、販売管理システムの売掛金と照合して消し込んでいく、という作業が必要でした。この作業は慣れた事務員でないと効率よく売掛金の消し込み作業を行うことができない、ということが業務を効率化する上で大きな課題になっていました。ところが『業務革命』では「振込人名義マスター」が用意されており、これを利用することによって入金入力まで、ほぼ自動的に入金消し込み

ができる様になっています。さらに未入金チェックや入金違算のチェックも自動化が図れます。未入金チェックや入金違算は、入金予定日の2日後には自動的に営業担当者に知らせる様になっていますので、会社としても未入金・違算の削減につながりますし、営業担当者としても精神的な負担はもちろん、営業担当者自身の業務工数が随分軽減されることになりました。

この様に、今の時代はITをうまく使うことによって、今まで属人でしかできなかったと思われていた業務までも、「自動化」を行うことができます。もしよろしければぜひ一度当社にご来社いただき、実際に「自動化」された当社の事務所をご覧いただければと思います。

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。

■ 8月の工作機械受注速報：1,336億円  
前月比 100.0% 昨年同月比 136.3%  
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 8月の四輪車生産台数：695,761台  
前月比 85.0% 昨年同月比 105.6%  
※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：2億4973万個  
前月比 97.0% 昨年同月比 109.6%  
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

工作機械の受注高は2017年8月に1,336億円、前月比100.0%、昨年同月比136.3%となっており、前月に比べると変化していない。

8月の四輪車生産台数は695,761台で、前月比85.0%、昨年同月比105.6%となっており、こちらは前月比で減少した。

7月の軸受生産台数は2億4973万個で、前月比97.0%、昨年同月比109.6%となっており、こちらも前月比で減少した。全体的に前月比では不調だが昨年同月比は好調である。

最近の市況としては、工具関連業界は好調に推移している。工作機械受注はなんと9ヶ月連続で昨年同日比を上回っており、1～8ヶ月の累計では昨年同日比の123.8%の1兆315億1300万円である。1年間に換算すると、年計1兆5400億超えとなり、過去2番目となる高水準である。ネット通販の影響もあり、機械工具業界は好調を続けている。

しかし、好調もいつまで続くかわかりません。現在の市況は2007年リーマンショックの前と状況が似ています。不況対策に加え、業界構造の変化に対しての対策が必要といえるでしょう。

**法人営業はこう攻める**

**【第49回】営業マネージャーの役割**

記事：船井総合研究所 片山和也

マネージャーの役割とは一言でいうと、「経営トップの意向をくみし、部下を勝たせるための存在」と言えます。これは営業であろうが技術であろうが、業種

に関わらず共通していえることです。例えば工場のマネージャーの役割は何でしょうか。工場のマネージャーの役割は、決められた生産計画どおりに製品の生産ができるように、環境を整えて部下を指導していくことです。生産計画とは、「何を」「いつまでに」「どれだけ」つくるのかという、上位計画のことです。すなわち生産計画が経営トップの意向です。

当然のことながら「品質」も求められます。生産現場のマネージャーはこのような生産計画を受け、それを達成できるような仕事の割り当てを部下に対して行ないます。その時、部下のスキルは人によってまちまちです。Aさんなら10分で終わる作業でも、Bさんなら30分かかかるかもしれません。マネージャーはこうした部下のスキルや特性を考慮しながら、仕事を割り当てていくのです。

もちろん、スキルが上がるような教育を日常的に行っていくこともマネージャーの仕事です。さらに、生産現場ではトラブルが日常的に発生します。例えば機械の故障や急な欠勤者といったことですが、こうしたトラブルへの問題解決もマネージャーの仕事です。

このように、的確な指示を部下に対して行い、日常的に教育を行い、トラブルを乗り越えていくことで生産計画を達成することができるのです。言い換えれば「部下を勝たせる」「チームを勝利させる」ということです。

営業マネージャーであれば話はもっと単純です。要はチームとしての予算を達成する、ということです。業種を問わず、マネージャーの仕事とは「部下を勝たせること」であるということが、ご理解いただけたかと思えます。

**片山和也**

株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント  
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IT百撰で優秀賞を受賞！！