

2018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 特別編：機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」ユーザー様レポート

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

特別編：機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」ユーザー様レポート

福井県鯖江市の機械工具商社
株式会社ユウシ様 インタビュー



今回は特別編として、「業務革命」のユーザー様をお訪ねしました。その導入効果などについて、福井県鯖江市の機械工具商社 株式会社ユウシ 代表取締役 泉俊広 様にインタビューを行いました。

レポーター：「機械工具商社向け販売管理システム『業務革命』の、導入に踏み切られた理由を教えてください」

泉社長：「今まで当社では業務の中で一部手書き作業がありました。こうした手書き作業を全てパソコン化するなどして、業務の生産性が上がる販売管理システムを探していました。そうした中、機械工具商社に特化しており、また営業の方も熱心だった『業務革命』を導入することに決めました。」

レポーター：「ありがとうございます。『業務革命』を導入されてから、どの様な成果が上がったのでしょうか？」

泉社長：「いや、ずいぶん楽になりました！見積りの作成から受発注、さらに売上の計上までが一貫して行えます。二度打ちなどもなくなりましたから、社

員からの評価は随分好評です」

レポーター：「他にはどの様な効果があったのでしょうか？」

泉社長：「それに手書き納品書や、台帳の記入がなくなりましたから、かなりの時短になりましたね。在庫商品もリアルタイムで確認できる様になり、その点もずいぶん便利になりました。」

そんなユウシ様は地域のお客様から絶大な支持を集めており、大きな設備案件でもほぼ相見積りになることがない、といいます。そんなユウシ様への高い顧客満足度を、さらに『業務革命』が高めてくれることを期待したいと思います。今回はユーザーレポート 福井県鯖江市の株式会社ユウシ様でした。

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。

■10月の工作機械受注速報：1,406億円
前月比 94.4% 昨年同月比 149.9%
※出典：工作機械統計 受注速報

■9月の四輪車生産台数：855,123台
前月比 123.0% 昨年同月比 101.7%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■9月の軸受生産台数：2億4600万個
前月比 98.5% 昨年同月比 122.8%
※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10月に1,406億円で、前月比94.4%、昨年同月比149.9%となっており、前月に比べると少し減少した。

9月の四輪車生産台数は855,123台で、前月比123.0%、昨年同月比101.7%となっており、こちらは前月比で増大した。7月の軸受生産台数は2億4600万個で、前月比98.5%、昨年同月比122.8%となっており、こちらも前月比で減少したしかし、昨年対比では増大している。全体的に前月比では不調だが昨年同月比は好調である。

最近の製造業の市況としては、非常に好調であり、バブルといった感じがいなめない。実際にLMガイドの納期が平均で9か月を超える勢いである。特に分野としては、車載関連分野、モバイル分野、半導体分野において非常に好調であると考えている。また、工作機械の販売に関して新品の販売台数が非常に多くなってきており設備投資に積極的であると感じている。機械工具商社もこのバブルの波に上手くのりたいたいところである。ただ、バブル終了後にくる嵐に対して乗りきれように足元を固めることが重要である。

法人営業はこう攻める

【第50回】営業マネージャーの心構え

記事：船井総合研究所 片山和也

部下に勝ち方を教え、チームを勝利に導く存在であるマネージャーは、明らかに一般社員とは異なる存在です。ところが多くの会社で、マネージャーがマネージャーとして機能していません。つまり肩書きだけは「課長」「所長」「部

長」などついていますが、やっていることは一般の営業担当者と同じ、という人が増えているのです。例えば今、若手が早期に退職をしてしまう「七五三」という現象が社会問題になっています。「七五三」とは、中卒の7割、高卒の5割、大卒の3割が就職後3年以内に退職してしまうという現象のことです。

最近では転職がブームだなどと言いますが、特に日本人は自分の履歴書が汚れるのを嫌う人種です。それでも辞めてしまう理由は、その仕事に夢や希望が持てないからです。なぜ夢や希望が持てないかという、仕事があまくいかなからです。あるいは、その仕事の本質を理解できていないからです。

なぜ仕事があまくいかなからか、あるいは仕事の本質が理解できないのか。それは上司がそうした大切なことを教えていないからです。言い換えれば、マネージャーが機能していないのです。その要因として、マネージャーが何をしなければならぬのか、ということが十分に理解されていないようです。何をしなければならぬのか明確でなければ、必要なスキルを身につけるといふことにも至らないでしょう。

次回より営業マネージャーの役割と、そのために必要なスキルについて詳しく述べていきます。しかし、スキル以前に必要なのはマネージャーとしての「心構え」です。これも業種を問わず、部下を持つ立場であれば共通して言えることだと思います。マネージャーとして持つべき3つの心構えを以下示します。

- (1) 権限は自らつくる
- (2) 部下に愛情を注ぐ
- (3) 自らリスクをとる

それぞれについて、次回より詳しく説明していききたいと思います。

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！T百撰で優秀賞を受賞！！