

2018年3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

当社がベスト機械工具商社大賞を受賞した理由  
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



大賞の盾



業務部メンバーと記念の写真

大変栄誉なことに、この度、船井総合研究所ファクトリービジネス研究会 機械工具商社経営部会より、「2017年度ベスト機械工具商社大賞」を当社が受賞することになりました。

これは同研究会 機械工具商社経営部会の全国の会員企業40社の中から、2017年に最も活躍した会社(MVP)に授与される賞です。同経営部会の会員企業による互選で選ばれる賞ですので、選んでいただいた皆様に心から御礼申し上げます。

当社が、この栄えある賞に選ばれた理由は2つある様です。

1つ目は当社がこの10年間で、売上を2.5倍に伸ばした、という業績アップの面です。もともと京都市内に本社1拠点だった当社ですが、この10年間で滋賀県と京都南に営業所を2拠点新設し、これが当社の業績アップにつながっています。

2つ目は生産性です。売上は2.5倍に伸びまし

たが、社員数はパート・アルバイトを含めても1.5倍しか増えていません。毎年60社近くの新規顧客が増えているにもかかわらず、です。

これは当社が採用している販売管理システム「業務革命」の果たした役割が非常に大きいといえます。この「業務革命」があったからこそ、煩雑な業務もスムーズに行え、営業面でも新規開拓をかなり効率的に進めることができました。

さらに今後は機械工具商社の「働き方改革」のモデル企業となるべく、「業務革命」のさらなる活用はもとより、社員一同力を合わせて楽しく取り組んでいきたいと思ひます。

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：1,658億円  
前月比104.6% 昨年同月比148.3%  
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 12月の四輪車生産台数：758,342台  
昨年同月比101.8%  
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 12月の軸受生産台数：2億5300万個  
前月比95.5% 昨年同月比110.6%  
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

### 全国の景況解説

工作機械は引き続き好調。かつて1兆円産業と呼ばれていた工作機械産業は、現在では1.7兆円の産業となっています。内需も2017年累計で6000億円を超えており、絶対額で見れば外需依存型といえない、内需も力強い需要が見込まれる産業になりました。

ちなみに2018年の工作機械受注見込みは1.8兆円といわれており、当面は活況が見込まれる業界になりそうです。

また四輪車生産台数が昨年同月比で微増なのに対して、軸受けの生産台数は昨年同月比で110%を超える高い水準にあります。軸受け（ベアリング）は“産業の米”と言われる裾野の広い産業ですが、特に外需向け産業機械への用途が伸びていると考察されます。

では現在の好況がいつまで続くのか？という議論ですが、多くの業界経営者が1つの指標として「2019年秋の消費税増税まで？」との見方を示しています。不況への備えもそろそろ必要な様です。

## 法人営業はこう攻める

### 【第51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

～自分の権限は自分でつくる～

マネージャーが行なうべき仕事について話をすると、「うちの会社は管理職に権限が無いから無理です」といったことを言われる方がいます。これは大きな間違いであるといえます。マネージャーは中間管理職です。中間管理職にとって権限は、自分でつくりだすものなのです。

そもそも、本当の意味で権限を持っているのは、大半の会社の場合社長か一部の役員だけです。例えば給料の額を決める、雇うか雇わないか決める、組織内での配置を決める、こういった本当に権限といえる権限は、どこの会社でも課長クラスでは持っていないでしょう。

ですからマネージャーが「管理職に権限が無い」というのは「逃げ」以外の何者でもないのです。もっと言うと、部下は「権限」だけでは動きません。動いたとしても嫌々動くことになりまますから、そのパフォーマンスは極めて低いものになります。人が動くのは「権限」ではなく「権威」なのです。「権威」とは、絶対的に正しい存在のことを言います。部下から見ると自分を勝利に導いてくれる上司は「権威」ある上司ですし、絶対的に正しい存在になります。

「この人が言っている通りにすれば間違いない」、このように部下に思わせることが「権威」を持つということなのです。よく勘違いされますが、過去の実績は「権威」ではありません。過去の話では絶対に動きません。人が動くのは未来の話です。

つまり親身になり、部下の立場に立ち、どうすれば部下が成功するか考え、アドバイスを与えるという「勝ち方を教える」という行為を通して、「権威」が生まれるのです。また、「ギブ・アンド・テイク」という言葉もありますが、部下に対しては常に「貸し勘定」でいることが大事なことでしょう。

つまり「テイク（もらう）」よりも「ギブ（与える）」を多くするのは、例えば飲みに行った時でも割り勘にするのではなく、少しでも多く上司が払うのです。私も部下と飲みに行くときは、人数が2～3人であれば全て私が払うようにしています。わかり易くお金の話をしましたが、「貸し勘定」を多くすることも「権威」をつくりだす方法だということなのです。

### 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！！