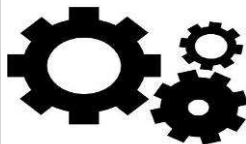


2014年6月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



# 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D Mニュースです。(編集長：成松)

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

- ① 現役機械工具商社 社長が語る！連載：わが社の国内 生き残り戦略
- 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

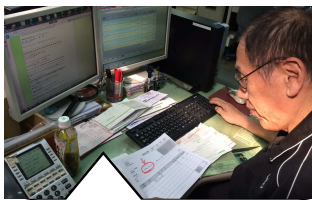
FAXによるご相談は  
 24時間受付中

## 現役機械工具商社 社長が語る！ 連載：わが社の国内 生き残り戦略

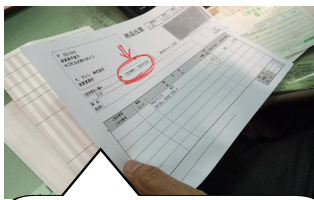
忙しい今こそ、販売管理システムで業務効率のアップを！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

### 業務革命なら利益を上げる「考え方」が身につく！



担当者・伝票番号で振り分けも簡単！



発注コードで全てがわかる！！

この2014年3月末は、消費税の駆け込み需要で多忙だった、という機械工具商社が多かったのではないのでしょうか。当社も3月半ば過ぎ位から、明らかに消費税の駆け込みと思われる動きがありました。その分、この4月からの反動（落ち込み）が心配されましたが、逆に4月に入ってから売上としては好調な状態が続いている様です。やはり、昨年から続いている円安が上場企業の業績を押し上げ、我々機械工具商社もその恩恵にあずかっているものと思われま

しかし、課題もあります。例えば、当社は2014年3月期決算において、過去最高の売上を記録しました。ところが利益率は低下していることもあり、社長の私としては強い危機感を抱いているところです。具体的には「加工」「工事」の受注の推進など、従来の単なる物品販売から抜け出すこと、定価レス商品の販売に力を入れていくことが営業戦略的には急務だと考えています。

また顧客満足度を追求し、スピード対応を実現する業務戦略を進めていくことも重要なテーマです。昨今のネット販売に我々地域密着の機械工具商社が対抗していく為には、前述の「加工」「工事」など定価レス商品の販売に力を入れていくと同時に、ネット販売を上回る顧客満足の実現、スピード対応が求められます。

そうした意味で、当社の販売管理システム「業務革命」は、発注コード1つをとっても工夫がしてあります。

当社の発注コードは10桁です。最初の4桁は「得意先コード」になっており、この4桁から得意先を知ることができます。さらに5桁目はアルファベットになっており、このアルファベットから「担当者名」がわかる様になっています。そして最後の5桁は「伝票番号」になっており、この最後の5桁の伝票番号を販売管理システムに入力すると、商品名・仕入先名・販売価格・仕入価格など、注文明細が確認できる様になっています。

つまり当社の場合、この発注コード1つをとっても全てに意味を持たせており、その目的は仕入・入荷・売上の各処理をスムーズに行うことにあります。発注コードを見れば、誰がどこに売っている商品なのか瞬時にわかります。明細の確認も10桁全ての入力不要で、下5桁だけでいいのです。記憶するのも容易です。

つまり、当社の発注コードはコンピューターが特定できる、人が見てもわかる、いわばハイブリッドな発注コードなのです。

この様に機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」は、現場で使い込まれてきた無数のノウハウが蓄積されており、自社の業務効率化に大きく貢献することができるのです。

**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：小塚(こづか)・成松(なりまつ)

### 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。

■ **3月の工作機械受注速報**：1,283億600万円

前月比 125.9% 昨年同月比 141.8%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ **3月の四輪車生産台数**：939,761台

前月比 108.8% 昨年同月比 114.0%

※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**：2億4,407万個

前月比 100.4% 昨年同月比 109.3%

※出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

全国の景況として、2014年度4月度までを終え、消費税の駆け込みを踏まえて当業界にも上向きの兆しを感じられた方々も多くいるのではないだろうか。モノづくり補助金での工作機械の受注増・自動車産業の外需向け製品の需要増を始め全国的にも大きく案件が動き出している声が数多く聞こえてきた。各種生産の統計を観ると、一般の市況全体を見る際の指標となる工作機械受注高に関して、3月度受注高は、前月比プラス25.9%、昨年同月比でプラス41.8%と大きく上向いて来た市況が数字からも読み取れる。また、四輪車生産台数も、前年同月比を6ヶ月連続で上回る結果となった。また、軸受生産台数は、3月度は2億4,407万個と昨年同月比を9.3%とこちらも昨年度と比較して大きく上回る結果を記録した。2013年度下期から指標をみても徐々に全国的にも数字が上向き傾向に転じていることが観て取れる結果となった。この好景況の背景には、異次元の規制緩和・次年度に控える消費税率の10%への引上げ、モノづくり補助金等の政府施策が大きく影響していると考えられる。現在の市況を鑑みながら次なる攻めの一手が今こそ求められている。

**稼ぐ組織をつくる、管理職のためのリーダーシップ**

【第30回】なぜリーダーがメールを使つてはいけないのか

記事：船井総合研究所 片山和也

なぜリーダーにとってメールは補完的な情報伝達手段に過ぎないのか。それは「メールでは相手の見えない部分が見えない」ということに尽きます。その点、電話であれば相手の見えない部分が見えますし、聞こえない

部分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（ ）

い部分が聞こえてきます。例えば電話で話をした時に相手の声のトーンが暗かったとします。そうすると「彼は徹夜明けかな」あるいは「カゼで体調が悪いのか」と推察することができます。そこで「キミ、何か調子悪そうだけ大丈夫か？」と、相手を気遣うことができます。

私はプレーヤーとして現場でコンサルティングを行う一方、マネージャーとして部下を指導する立場でもあります。つまりプレイングマネージャーです。よく私の顧問先から「片山さんは毎日出張しているのに、よく部下の指導ができますね」と言われますが、それは電話でコミュニケーションをとることによって、その声のトーンや雰囲気から相手の置かれている状況を推察することができるからです。もちろん、電話だけで長期間にわたり部下の状態を把握することはできませんから、平均2～3件の同行を必ず行います。そうすることによって、ほぼ毎日出張をしてもチームやグループのマネジメントを行うことはできるのです。

メールでは、微妙な相手の心の状態がわかりません。メールの日報だけを読んでいると順調に仕事をこなしているように見えても、実は本人は仕事の進め方で悩んでいる、ということは多々あります。電話であれば、意識すればそうした微妙な状態を推察することができるのです。

また、メールの怖いところは臨機応変なコミュニケーションがとれないところにあります。私など短気ですからつい声を荒げることもあるのですが、実は私の誤解で声を荒げてしまうことも多々あるのです。電話であればコミュニケーションの中で、こちらの誤解に気がつき軌道修正を図ることができますが、メールだとそれができないから怖いのです。

**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！**

**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1丁百撰で優秀賞を受賞！！