

2014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：筋肉質の経営をつくる販売管理システムを導入しよう
- 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：わが社の国内 生き残り戦略

**筋肉質の経営をつくる販売管理システムを導入しよう**

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

過去の見積り・販売データが即座に分かる！



販売管理システムを駆使する女性社員！操作も簡単♪



残業回避！業務革命を使って殆ど毎日定時帰宅です♪

円安の影響もあり、業績が良い機械工具商社もあれば厳しい会社もある様で、業界は二極化が進んでいる様です。当社はおかげさまで新規開拓等の成果もあり、業績は昨年対比130~140%で推移しています。

とはいえ我々の業界は浮き沈みがありますから、売上が上がったからといって同じ様に間接経費が増えてしまっただけでは、意味がありません。好況でも不況の時に備えて、常に筋肉質の経営を意識しておく必要があります。

その点、当社の場合は間接経費の低減に販売管理システム「業務革命」が大きく貢献しています。

例えば当社の場合、営業マン15名に対して、女子事務員が4名しかいません。といって、女子事務員がオーバーワークかというところではなく、遅くとも夜7時くらいには帰宅しています。当社の場合は25年にわたり、日々業務改善を行いながら、その改善の内容を販売管理システム「業務革命」に反映させてきました。

昔は当社においても今より女子事務員の数が多く、かつ夜遅くまで残業を行うのが当たり前でした。しかし労務問題が厳しく取りざたされる昨今、かつての様な残業を行うことはできないでしょう。といって、人件費は即固定費に

つながりますから、安易に間接部門の人員を増やす訳にはいきません。特に昨今の賃金アップの風潮や社会保険費アップの流れの中で、極力間接経費は削減していかなければなりません。

そうした中で重要なポイントは、いかにコンピューターでもって合理化を図るかということです。

当社が25年にわたり開発してきた販売管理システム「業務革命」は、三協システムサービス株式会社を通して外販も行っています。

自社の業務をそのままコンピューター化しても、本当の意味での合理化にはなりません。本当の意味で合理化された仕事の流れに、ある程度自社の業務を合わせていくことが、本当の意味での合理化です。

そうした意味で、ぜひ一度、販売管理システム「業務革命」をご覧いただくことが、御社の筋肉質な経営に貢献するのではないのでしょうか。

**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：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」を立ち上げ、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。

■ **9月の工作機械受注速報**：1,357億2,900万円  
 前月比 105.9% 昨年同月比 134.8%  
 ※出典：工作機械統計 受注速報

■ **8月の四輪車生産台数**：634,747台  
 前月比 70.9% 昨年同月比 93.3%  
 ※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ **8月の軸受生産台数**：2億1,381万個  
 前月比 80.4% 昨年同月比 99.7%  
 ※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8月度までを終え、工作機械受注高を中心として業績が昨年同月比で伸びている一方で、消費税の増税による消費の冷え込みを踏まえて当業界の先行きへの不安を感じられた方々も多くいるのではないだろうか。

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、9月度受注高は、昨年同月比でプラス34.8%と大きく向上して来た市況が数字からも読み取れる。工作機械とは対照的に、8月度の四輪車生産台数、軸受生産台数はともに、前月比・昨年同月比でマイナスの結果となっている。特に四輪車生産台数の減少は著しく、8月は634,747台と前月比で70.9%の結果となっている。背景としては、消費税増税後の四輪車の販売低迷が考えられ、実際に、大手自動車メーカーのホンダが国内における自動車の生産調整を行っている。

工作機械に関するこの好景況の要因はモノヅクリ補助金による需要の先食いとも考えられ、また四輪車の販売低迷の状況も含めて、来期は厳しいものになると考えられる。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32回】部下・社員教育における叱ることの必要性**

記事：船井総合研究所 片山和也

前回のコラムで、マネジメントを行う上で“叱る”というプロセスは避けて通れないと書きました。思い起こしてみれば、私自身が社会人になってからの経験を思い起こし

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 ( )

ても、叱られることなく成長することはなかったと思います。

私自身の経験を書けば、私は船井総研に入社する前は商社に勤めていました。大学は工学部だったのですが、営業を志望したこともあり商社に入社しました。ところが最初に配属されたのは「技術本部」という文字通りの技術部隊で、しかも私が最も苦手なコンピュータソフトの技術担当となったのです。自慢ではありませんが、私は大学を首席で卒業しています。成績もほとんどの科目がAでした。その中で唯一Cだったのがコンピュータ工学です。つまり社会人早々、最も自分がやりたくないことをやらされたのです。

そんな状態ですから仕事もやる気にならず、ずっと営業部門への配置転換を希望していました。また、私が所属していた技術本部は中途入社の転職組が中心で、新卒の新入社員には無関心な40代以上の人が大半でした。そうした環境の中で、私はほとんど叱られることもなく最初の2年間を過ごしました。

ところがその後、バブルが崩壊してから本格的に景気が悪くなり、利益を生み出さない技術本部はリストラの対象となり解散となりました。私も東京の本社から大阪の営業に配置転換となりました。

その大阪の営業部隊の責任者をしていた部長は、大阪支社の中でも名物の怖い人で、業界で知らない人がいないようなトップセールスの人でした。配置転換したその日から厳しく叱責され、何度も「お前は社会人ではない！」と言われました。入社してすぐに身につけておくべき社会人としてのマナーが身につけていないと、ほとんどの人が見捨てて相手にしてくれなくなります。私の場合は年齢的にギリギリセーフで当時の部長に指導していただき、今があるわけですが、この時、厳しく指導を受けていなければ今頃どうなっていたかと考えると、それは怖い話だと思います。

**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！！