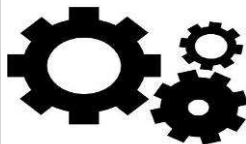


2015年3月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



# 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：導入ユーザー様特別レポート(1)
- 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

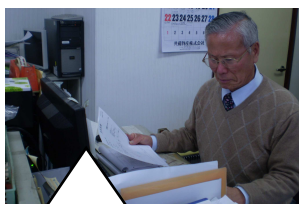
発行：三協システムサービス株式会社  
編集長：成松和繁  
連絡先：〒532-0011 大阪市淀川区西中島4-6-24 大拓ビル9 6F  
TEL：0120-955-490  
FAX：06-6302-5621

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：特別編(群馬県 機械工具商社様レポート)

「業務革命」導入ユーザー様レポート(1)  
株式会社高崎ベアリング商会の成功事例

全てがひもづけされている“業務革命”はまさに革命的！



高崎ベアリング商会社長  
小坂橋様も満足のシステム！



社員様からも「業務効率が  
格段に上がった」との声！

今回は販売管理システム「業務革命」を実際に導入されている、全国の機械工具商社様に、自社の取り組みについてお話いただきます。

群馬県高崎市の高崎ベアリング商会様は、昨年8月に「業務革命」を導入されました。『全てが“ひもづけ”されているから、いいですね。業務効率が格段に上がりました！』と喜びの声をいただいたのが、同社の社長小坂橋様です。

地域密着機械工具商社として、何よりもユーザー様との信頼関係を大切にしている高崎ベアリング様にとって、顧客満足度の向上は何よりも大切な経営課題です。

『例えば、以前の売値も得意先コードをいちいち入力なくても、品名だけで検索できるんです』『あと何よりも、見積り作成で1回入力すれば、仕入れ処理から売上計上まで、全て行えてしまいます』

こうした業務の効率化・スピードアップは、ひいては顧客満足度の向上につながり、お客様からの評価につながります。

同社では以前からも機械工具商社向けの販売管理システムを使用しておられました。その販売管理システムのリース契約が更新時期となったため、今回は新たに「業務革命」の導入に踏み切ったのです。『トータルで考えてコストダウンになるので、業務革命に決めました』20年以上にわたり機械工具商社の現場で使い込まれ、改善され続けてきた「業務革命」は、高崎ベアリング様でも高いご評価をいただいている様です。

最後に同社の社長 小坂橋様に、御社のモットーについてお聞きすると、『良い品物を、安く、早く、笑顔で！！』お客様との信頼関係を何よりも重視される高崎ベアリング様にふさわしいコメントでした。

引き続き、「業務革命」が機械工具商社の皆様にとって、顧客満足度を高める、あるいは利益を生み出す強力な武器であり続けるべく、私どもも開発・サポートに全力を尽くして参ります。

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：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。

### ■ 1月の工作機械受注速報：1,210億円

前月比 84.0% 昨年同月比 120.4%

※出典：工作機械統計 受注速報

### ■ 12月の四輪車生産台数：766,945台

前月比 103.2% 昨年同月比 97.5%

※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：2億4,735万個

前月比 99.0% 昨年同月比 103.7%

※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、2015年1月度までを終え、円安・原油安・ものづくり補助金による追い風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。2015年1月の工作機械の受注高が1210億円、前月比84.0%と減少し、昨年同月比120.4%と大きく伸びている。12月の四輪車生産台数は766,945台で前月比103.2%や昨年同月比97.5%となっており、軸受け生産台数は2億4735万個で前月比99.0%、昨年同月比103.7%と大きな変化はなかった。昨年の2014年の時は2013年同月比と比べると110%を毎月超えていたことを考慮すると、今年は昨年同様に好況であると考えられる。また、製造業を代表するトヨタ自動車は営業利益が2兆7000億円になる見通しである。また、日経平均株価に関しても18,000円台となっており、日本経済全体の景気が上向いている。ものづくり補助金は2015年も継続するため、機械工具商社にとって追い風の状態が続くと考えられる。一方で、消費税増税が2017年の4月に行なわれ消費税が10%へと引き上げられると、日本経済が大きく減少することは避けられないため、今後も市場の動向をみながら次なる一手を打っていく経営的視点が求められる。

## 稼ぐ組織をつくる、管理職のためのリーダーシップ

### 【第34回】なぜ部下を叱れないリーダーが増えたのか？

記事：船井総合研究所 片山和也

部下や社員を叱るという行為は、相手にインパクトを与えるだけに、相手の性格を推察した上でベストな叱り方をする必要があります。つまり叱るという行為は、リーダ

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1丁百撰で優秀賞を受賞!!!

一にとってはかなり気をつかうことなのです。そうしたこともあってか、最近は部下を叱れない管理職が増えていると言われます。

例えば先日、ある会社で教育研修を行っていたところ、研修中に入社2年目の新人営業マンが携帯電話の着信があり、当たり前のように電話を持って席を立ちました。周りの先輩も上司も誰一人注意をしません。戻ってきた新人営業マンを注意すると、「お客からの電話だから仕方がない」と言います。「じゃあ、キミはいくら稼いでいるんだ?」と聞くと、彼は自分の月次粗利額すら正確に把握していません。「そんなレベルで偉そうに携帯に出るんじゃない!」と私は一喝しましたが、研修終了後に彼の先輩や上司に対しても私は叱責しました。

特に営業という仕事は自らの人間性が全ての職種です。若いうちに甘やかすとロクな人間になりません。上司として必要なタイミングできちんと叱るのは絶対に必要なことです。

ところが多くの会社、特に中小企業の場合は、社長が怒鳴りつけるまで、その下の管理職は何ら指導していないことがあまりにも多いのです。

必要な時に部下を叱れないリーダーには次の傾向が見られます。

- 1) 自分の決断や判断に確固たる自信が無い
- 2) リスクを取りたくない
- 3) 会社や仕事のあるべき姿に無関心である

まず1)ですが、部下や社員を叱るのも一つの決断です。自らの哲学が確立されていなければ、決断にも迷いが出ます。また2)についていえば、叱ることによって相手に嫌われたり、最悪の場合辞められたりします。つまり叱るということはリスクテイクです。しかし、組織の中でリスクを取らなければリーダーは務まらないことは、以前にもこのコラムで述べた通りなのです。

### 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!