

2016年8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 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：業績向上につながる販売管理システム

残業時間の劇的な短縮は職場の環境整備から！
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作

「業務革命」によって顧客満足度を最大化！



プリンター8台で環境整備



ラベルプリンターで出荷楽々

前回のこのコラムでは、業務効率化による顧客満足度の向上をお話しました。当然のことながら、業務効率化は顧客満足だけでなく社員満足にもつながります。例えば残業時間の短縮です。機械工具商社業界といえば、長い残業時間が業界の慣習ともいえるこの会社でもよく見られる光景でした。しかし、昨今の労働問題に関するコンプライアンスの強化や、採用難に対応する社員定着率の向上、また我々の業界をより魅力的なものにしていくためには、残業時間の短縮をはじめとする社員満足度の向上が欠かせません。当社の場合も、販売管理システム「業務革命」の業務効率アップ効果により、導入後は一時期から比較すると毎日2～3時間程度残業時間を短縮することができました。さらに、残業を発生させないスムーズな仕事の流れを実現できる社内環境整備に力を入れています。本社では従業員20人に対してプリンターの数がなんと8台もあります。これはプリンターを最適な配置にすることによって書類を取りに行くための無駄な動きを無くすためです。事務所でも工場でも、ただモノを取りに行く時間は無

駄な時間です。また、特定のプリンターにプリントアウトが集中することによって起きる書類の紛失（他人がプリントアウトした書類を間違えて持ち去る）も、最低限まで減らすことができます。さらに当社では出荷ヤードについては上記8台のプリンターとは別にラベルプリンターを常備しており、これも業務効率化につながっております。また、業務はもちろん営業社員も含めてパソコンモニター（画面）は2画面仕様としています。2画面を使用することにより、異なる書類を比較したりすることが楽に行え、パソコン画面の切替が最低限の動作で済むこととなります。これも大きな業務時間の短縮につながります。こうした一連の取り組みにより当社では多くの社員が限りなく定時で帰社できるようになっています。最適な販売管理システムの導入も含めこうした環境整備は経営者の大事な仕事だと思います。

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。

■ 6月の工作機械受注速報：1,090億円
前月比 104.5% 昨年同月比 80.1%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 5月の四輪車生産台数：656,814台
前月比 102.0% 昨年同月比 101.8%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 5月の軸受生産台数：2億42万個
前月比 87.9% 昨年同月比 95.6%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

英EU離脱の影響により円高が進んだため、今後鉄鋼や石油・石炭、紙などの素材業界では景況が改善される兆候があるが、自動車や造船・重機、産業用機器等の業界で景況が悪化する可能性が大いにあります。

工作機械の受注高は2016年6月で1,090億円で、前月比で104.5%、昨年同月比80.1%となっており、直近ではものづくり補助金等の良い影響が出ているものの昨年同月比では大幅に下落しています。一方で、5月の四輪車生産台数は656,814台で、前月比102.0%、昨年同月比で101.8%となっており、堅調に増加しています。5月の軸受生産台数は2億42万個で、前月比で87.9%、昨年同月比95.6%となっており、前月比・昨年同月比共に生産台数が大幅に減少しています。

円高が急激に進んだことで想定していた為替レートの見直す企業が増えており、日本経済の回復を牽引してきた輸出関連企業の業績に陰りが出てくると予想されます。このような状況の中、自社が高成長・高収益体質となるためには、特定の企業や特定業界の企業に売上を依存せず、新規開拓を行って様々な業種の企業と取引を増やしてリスク分散に取り組むことが、我々、機械工具商社の経営者に求められています。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第42回】今の時代リーダーに必要なのは“経験”よりも“情熱”
記事：船井総合研究所 片山和也

同業他社が売上不振で苦しむ中、前回のコラムで述べた業績が好調なK工業とK製作所には、共通点があります。

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 ()

それは管理職の平均年齢が若い、ということです。一般的にプレス加工や機械加工は経験が重視され、職人も高年齢となりがちですが、この両社の課長クラスはいずれも20代後半から30代半ば、統括する部長クラスも30代後半から40代前半といった若さです。

製造業だけでなく、販売会社の現場を見ていても同じです。今の時代は不況期と言われていますが、それでも成果を上げているのは20代後半から30代半ばの若手中堅クラスです。逆に数年前に実績を上げていたベテランクラスが、今は数字を落としているケースが多々、見受けられます。それは、若手は新規開拓や新商品に対して熱心に取り組むのに対して、ベテランは楽な立場に安住していることが原因だと私は思います。ビジネスにおける成功要因は、「経験」と「情熱」のバランスです。前述の若手管理職の場合、この道何十年の職人と比較すれば経験は無いかもしれませんが、しかし新しい技術に取り組む、新しいお客に取り組むという「情熱」の面でベテランに勝っているのです。例えば前述の機械加工業、K製作所のケースで言えば、この会社は新規引合いの大半を自社ホームページから取っていますが、基本的にどんな難しい問合せであったとしても断りません。納期の問題で一時的に断ったとしても、後日「時間はかかりましたが製作してみました、見てください」と、その顧客を訪ねるようにしています。かたや同じようにホームページから問合せがきても、「これはうちには無理だから断りました」とあっさり言うリーダーもいます。このリーダーはこの道30年のベテランですが、要は情熱が無いのです。情熱の無いリーダーの部下も同じように情熱がありません。「初心忘れるべからず」の意味は、情熱を忘れるな、という意味です。私は年をとっていることがダメだと言っているのではありません。今の厳しい時代、リーダーには経験以上に情熱が必要だと言っているのです。

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！T百撰で優秀賞を受賞！！！！