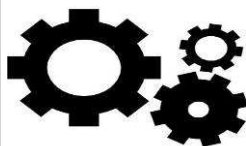


2016年4月号

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）

① 現役機械工具商社 社長が語る！
連載：「業務革命」導入ユーザー様特別レポート（7）

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（京都府 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（7）
K・マシン株式会社の成功事例 ④

「業務革命」によって顧客満足度を最大化！



EDI処理管理画面

業務革命によって、仕入先とのEDI化が簡単に設定可能！

当社では顧客満足度とともに、仕入先との密接な連携も重視しています。

昔から「利は元により」という言葉がありますが、私もそのとおりだと思います。例えば、当社の仕入先でもある「日伝様」から、EDIによる発注処理への対応を依頼されました。当社としては、私の決断で発注処理をEDI処理に移行、準備期間の2ヶ月を経て、現在本格稼働しています。これは、日々増えていく受発注の業務処理を自動化できるところからしていこうという試みです。受注側の「日伝様」は、自社のコンピューターにデータが直接取り込ま

れているので、それを一部加工するだけで、受注処理が完了します。よって、格段のスピードアップと転記ミスもなくなります。発注側の当社は、オペレーターにとっては、システムが裏で自動EDI化しているので、今までと同じ発注処理で済みます。新たな入力等の負担はありません。

今後“日伝様”だけでなく仕入先も大手企業を中心としますます業務の合理化、ひいてはEDIへの対応が我々機械工具商社にも求められてくるでしょう。その点、「業務革命」は発注が基本的にデータ化されています。ですから仕入側がデータの受け口を用意してくれば、簡単な対応で仕入先とのEDI化が完了するのです。仕入先との密接な結びつきを実現するためにも、「業務革命」は当社にとって強力な武器になっています。

先着5名様限定！ K・マシン様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。

■ 2月の工作機械受注速報：1,018億円
前月比 101.5% 昨年同月比 77.4%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 1月の四輪車生産台数：732,886台
前月比 97.8% 昨年同月比 94.2%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 1月の軸受生産台数：2億1,598万個
前月比 101.8% 昨年同月比 91.3%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

2015年の経済を振り返ると、製造業においては力強さに欠き、概ね横ばいで推移しました。また、2016年の製造業界は2015年に比べ、景気のは鈍化している傾向があると言えます。

工作機械の受注高は2016年2月で1,018億円であり、昨年同月比77.4%と大きく落ち込んでいます。1月の四輪車生産台数は732,886台で前月比97.8%、昨年同月比で94.2%であり減少しています。また、1月の軸受生産台数は2億1,598万個で昨年同月比91.3%、前月比で101.8%と前月比では横ばいではありますが昨年同月比では減少しています。

2016年は中国株の大幅下落による日本国内株式市場の混乱や原油安の影響が製造業の一部にみられ始めており、日本を含む世界経済の先行きには不透明感が出ています。今後、訪れる可能性がある不況に向け、不景気に強い「食品・医療・航空機」や成長マーケットである「次世代自動車」に関連する顧客への新規開拓や取引拡大を行うとともに、自社が高収益体質となるために収益体質の改善に取り組んでいくことが、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40回】部下の3倍仕事をし、
かつ未来の戦略を考える時間をつくるポイント
記事：船井総合研究所 片山和也

以前にも述べましたが、仕事は次の4つのマトリックスに分けることができます。それは縦軸に「緊急度」、横軸に

「重要度」をとったマトリックスです。まず『A：緊急度が高く重要度の高い仕事』は、誰もが日々行なっている仕事です。さらに『B：緊急度が高く重要度の低い仕事』は、アルバイトやパートに任せるべきルーチンワークと言えます。また『C：緊急度が低く重要度も低い仕事』は行なう必要の無い仕事です。そして最後の『D：緊急度が低く重要度の高い仕事』が中長期的に組織の盛衰を分ける仕事なのです。つまりDこそがリーダーの仕事であり、リーダーが一般社員と同じようにAの仕事（＝日々の仕事）に埋もれてはならないのです。このDの仕事とは、新規顧客を獲得するための営業企画や新商品の開発等を挙げることができます。新商品の開発や新規顧客の獲得はすぐに成果を上げるものではありませんが、前回述べたように1～3年でじわじわと同業他社に差をつけ、そのうち相手が追い越せないほどの差となるのです。だからといって、現場のリーダーがぬくぬくとDの仕事だけにあたるのはNGです。現場のリーダーというのはプレイングマネージャーであることが原則です。つまり日々の仕事でも部下の3倍は稼ぎながら、かつ戦略的なことを考え・取り組んでいくことが求められるのです。そしてその為には工夫が必要です。具体的には仕事の「即時処理」を行なっていく必要があります。例えば私の場合でいえば、私のグループのメンバーに対して、メールでの連絡を極力避けて直接携帯に電話をかけるように徹底しています。電話での対応なら即時処理ができますが、メールでの対応になると無駄な仕事が蓄積されていくからです。またメールだとどうでもいいことを送ってくる人も、電話となると内容を精査してから、かけてくるものです。他にもミーティングの結論・落としどころは事前に準備して臨むなど、無駄な時間を削減させる方法はいくらかでもあります。リーダーは日々の仕事も確実にこなしながら、かつ戦略的なことも考え・取り組んでいかなければならないのです。

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！

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！！