



株式会社三豊様

強みをさらに強く 機工メイトで一步ずつ体制強化

Interview



株式会社 三豊
代表取締役社長
斉藤 健治氏

User Profile

株式会社 三豊

設立：昭和37年5月

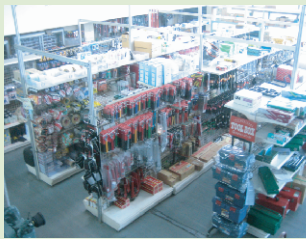
本社：愛知県豊田市

事業内容：

機械工具、空油圧機器、伝動機器
測定機器、切削工具など

商圏：

愛知県豊田市及び近圏



取扱製品の専門化を強みとするのもひとつの戦略だが、逆に幅広いジャンルの製品を取り扱うのもひとつの戦略だ。しかし、経営資源の分散につながる危険性もある。ボルトから伝導機器まであらゆる機械工具を取り扱う三豊は分散しがちな資源を、在庫の充実と営業力の強化に集中させている。在庫圧縮のトレンドがある現在でも、数ヶ月分の在庫を持ち、店舗販売も充実させている。それでも「改善の余地は大きい」と斉藤健治社長は言う。同社では、それを一つずつ強化するために、「機工メイト」を最大限活用している。

導入初期の目標は粗利益の「見える化」 社員に粗利益の自覚促す

きっかけは大手機械工具メーカー主催のとあるセミナーで全日本機械工具商連合会（全機工連）認定の「機工メイト」を見つけたこと。導入を決めた斉藤武会長（当時社長）は、「業界に特化していることに加え、粗利益の向上につながると思った」とその決め手を話す。「営業に自分の販売した商品の粗利益を自覚させたかった」。

そして、「機工メイトDOS版」の時代に導入した同社は、自社の業務フローをひとつずつ改善していく。「機工メイトI」に移行してからも、仕入管理機能や見積書簡易作成機能を活用し、業務改善を図ってきた。また、顧客ごとの売上実績の抽出や月次の売上データのグラフ化などを進め、経営判断の参考にするとともに、粗利益の向上と顧客履歴データの共有化を進めてきた。そして、今夏には「機工メイトII」を導入し、受発注までシステム活用の幅を広げている。

パッケージソフトの強みを最大限活用 社内適正人員配置の第一歩に 機工メイトIIでは受発注までカバー

一般的にパッケージソフトでは、カスタマイズを避け、社内体制を見直すほうがメリットは大きいとされる。現在、受発注まで一気通貫で取り組む同社も、「機工メイト」のメリットを最大限に活用すべく体制の見直しを進めている。導入後、数ヶ月しか経っていないため、「入力などまだ現場が慣れていない部分もある。だが、慣れ、不慣れの問題でなく、最大限の効果を出すための人員配置も検討余地がある」（斉藤健治社長）と分析。理由は「営業は外に出ることが仕事。営業が業務

の仕事をしていたら意味がない」からだ。このため、採用までを含めた適正な人員配置を検討し、営業力の強化を図っていく。

そして、受発注機能を充実させることで、いつ、誰が、どれだけ発注したのかなど、データの社内共有化を進め、「作業の標準化・簡素化・ペーパーレス化につなげ、業務担当者の受発注に掛かる作業効率のばらつきをなくしたい」という。

「機工メイト」の最大限の活用を図るため、ソフトと人員の最適化を図り、経営改善にまでつなげていき、「まだ想定段階だが、個人の目標予算管理までしていければ」とのことで、多くの課題について段階的に取り組もうと意欲的だ。

戦略的な経営判断の指標に 在庫の分析や強化も

このように、一步ずつ着実に改善を続ける同社だが、「業務の効率化は当然ながら、集約されるデータを基に、今以上の経営判断指標にしたい」考えだ。そして「今すぐにはではなく、将来的な一つの大きな取り組みとして在庫の分析に活用できれば」と展望を話す。「当社の取扱点数は正直、把握できないほど多い。それら全ての商品を「機工メイト」から上がってくるデータで分析することは、すぐには難しい。だが、特定の商品の在庫把握やデッドストックの管理などに活用し、優先順位を付けて少しずつ徐々に取り組んでいければ」とし、同社の強みである充実した在庫のリアルタイム把握・分析まで、発展させていく考えだ。

斉藤社長は言う。「在庫は強みだが、我々の商売は人間関係による結びつきが重要。在庫のより一層の充実はもちろん、営業がお客様との関係強化へ注力する時間を確保するために、機工メイトを今後も最大限活用したい」。

導入効果

- 各々の営業担当に、粗利益を意識させた
- 売上実績の抽出や売上の月次データのグラフ化など
経営判断の参考になる情報を把握できた

今後の課題

- 受発注までカバーすることで、作業の標準化・簡素化のほか、データの履歴共有化を図る
- 社内体制の適正化や効率化など、一層の経営改革につなげたい
- 在庫のリアルタイム把握により、奥深くに眠るデッドストック品の早期営業提案などに活かせるように

詳細は で

株式会社ブロードリーフ

http://www.broadleaf.co.jp/

ソリューションプロダクト営業部

〒140-0002 東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川

TEL 03-5781-3130 FAX 03-5781-3017

全国ネットワーク 36拠点

営業所

- 札幌 ●仙台
- 東京 ●名古屋
- 大阪 ●福岡

製品に関するお問合せは product_info@broadleaf.co.jp まで

※記載内容および数値などは2008年11月現在のものです。
※記載の会社名・製品名は、各社の登録商標または商標です。
※記載されている内容や仕様は予告なく変更する場合があります。あらかじめご了承ください。