# 株式会社菊重様

### 「百年企業」たゆまぬ挑戦 経営改善ツールとして機工メイトを活用

### Interview



株式会社 菊重 取締役総務部長 菊地 武志氏

### **User Profile**

### 株式会社 菊重

設立:明治39年7月

本社: 宮城県仙台市

代表取締役社長: 菊地三郎氏

#### 事業内容:

工作機械、工具機器、精密機器、 産業用設備機材、工業用品、伝動 装置用品、ポンプなど管工機材、 溶接機材販売など

商圈:宮城県全域



日本全国で100年以上の歴史を持つ企業は2%しかないと言われる。仙台を拠点に機械 工具、管工機材、住設関連など幅広い商材を手がける菊重は、一昨年100周年を迎え 、「100年企業」の仲間入りを果たした。ここまで歴史を積み上げられたのは、ユー ザーまで1時間半圏内という地域密着型の営業の深耕とたゆまぬ変革を続けてきたか らに他ならない。現在も、時代の趨勢にあわせ改革を続ける。その基幹を担うツール が「機工メイト」だ。

#### 受発注、売上・仕入れ同時計上など 必要な機能網羅が決め手

同社が初めて電算化に取り組んだのは93年。汎 用的な業務管理ソフトを導入した。だが「締め切 り集計中は他の業務が使えなくなる。受発注機能 がなく、履歴等の検索の操作性も極端に悪い」な ど不満はあった。そんな中で、8年前に「機工メ イト」に出会った。作業上の問題をほぼクリアし ていたため、即決。だが、決め手はそれだけでは ないという。「担当者が業界に特化しているため、 知識が豊富で"話が通じた"こと。さらに、カス タマイズの必要はあったが、細かく対応してくれ たこと。サポートも魅力だった。わからないこと があれば何でも電話し、教えてもらった」と菊地 部長は述懐する。

また、同社の特徴として、受発注から仕入れ、 納品まで一貫して営業社員が見るため「受発注入 力と売仕入同時計上がどうしても必要だった」が、 それらを「機工メイト」は全て網羅していた。導 入後は、処理時間が早くなったことはもちろんだ が、加えて「顧客の履歴管理、売上・仕入れ履歴 もひとつの画面で見られることは非常に便利」と いう。現在は蓄積した顧客データを営業のみなら ず、全社員で最大限活用している。

#### 機工メイトからの情報を元に 独自の顧客台帳を作成 全社員で情報を共有

菊地部長はシステムを使わなくとも「どこに、 なにを、いつ販売したかなどは大体わかる」とい う。そういった単なる結果よりも、把握したいの は経営改善につながる情報だ。つまり、重要なの は「機工メイト」から上がってくる情報をどう活 かすかだ。

菊地部長は「取扱商品は圧倒的にリピート品が 多い。そして、担当変更や社員の入れ替わりも比 較的多い」と業界を俯瞰。そこに改善の余地を見 出し「営業社員の個人差を極力なくすこと」が必

要と判断した。それは、誰が訪問しても同じサー ビスを提供でき、継続性を持った営業を行うこと に他ならない。

そこで、「機工メイト」の得意先マスタと取引 データを活用し、年度毎の販売履歴、顧客の特徴 などに加え、担当者独自の視点を付記した顧客台 帳を作成。目標管理は当然ながら、様々な部分で 効果的に機能させている。例えば引き継ぎ時。数 年前に販売したコンプレッサの調子はどうか、置 き換え需要はないかなどの顧客台帳の情報を元に、 継続した提案を実施。顧客満足の向上に役立てて いる。そして、情報を全社で共有することで、高 いレベルでの営業力の安定化を図っている。とは いえ、課題もないわけではない。「情報のメンテ ナンスや更新が必要だが、手間がかかってしまう 」からだ。しかし、「継続させなければ意味がな い」と、地道に更新を続ける考えだ。

このように、同社では「機工メイト」を単なる 業務フローの改善だけではなく、経営改善の一助 として役立てている。

### 冬の時代に差別化をどう図る? 機工メイトを業務だけでなく 経営改善のツールに

菊地部長は直近の状況を「冬の時代」というほ ど、環境は厳しくなっている。だが、宮城県は長 期的に見れば、自動車業界の新工場建設など明る い話題も少なくない。それらの新規需要を獲得し ていくことが目下の課題のひとつだ。「そういっ た大手の新規顧客を開拓するには、決め手となる 差別化が重要」とし、長期的にはプライベートブ ランド (PB) 商品の開発も視野に入れるほか、地 域密着を強化すべく、同県内での店舗増強も考え

これらの改革を進めるためには、たゆまぬ経営 改善は不可欠だ。そのパートナーとして「機工メ イト」を最大限活用し、次の100年に挑む。

#### ··········導入効果········ ・・・・・・・・ 今後の課題・・・・・・・・

- ●受発注、売・仕入同時計上機能で、伝票処 理時間など業務効率化に成功
- ●機工メイトの顧客マスタを活用し、独自の 顧客台帳を作成し、営業力強化に
- ●顧客台帳のデータ更新を簡素化したい
- ●業務フローだけでなく、一層の経営改革に つなげていきたい

詳細は

機工メイト

検

# 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
- ●東京 ●名古屋
- ※記載内容および数値などは2008年12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。

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