



## 三賀株式会社様

### トータルコストソリューションをスローガンに生産性向上を提案 機工メイトがバックアップ

#### Interview



三賀 株式会社  
専務取締役  
杉浦 一暢氏

#### User Profile

##### 三賀 株式会社

設立：昭和46年8月

本社：静岡県浜松市中区

代表取締役社長：杉浦脩三郎氏

事業内容：

切削工具、測定工具、電動・空気  
機器、油圧空圧機器、工作機械、  
作業工具販売

商圏：浜松市及び周辺都市



■ 切削工具を中心に扱う三賀は「生産性向上に寄与する三賀」を掲げ、製品単品だけでなく、トータルでのコスト削減提案を続けている。「図面を見ながら最適な工具を提案することや新規製品加工時に相談を受けることも少なくない」とは杉浦一暢専務。そういった提案を実現する前提として「機動力と安定供給」を挙げる。機動力とは、問い合わせや在庫確認などの迅速な対応を指し、安定供給とは、工具機器や切削工具のサイズバリエーションを豊富にすることで、他社にはない製品の在庫も揃えることだと杉浦専務は語る。そして、それを強力にバックアップしているのが「機工メイト」だ。

#### 売上が倍以上に 機能を忠実に最大限活用

杉浦専務が「機工メイトを入れて本当に良かった」と実感を含めて話すのは、当然のことかもしれない。なぜなら、全ての受発注やそれに関連する業務を手書きで行っていた時（93年当時）に比べ「景気時運も多分にあったが、売上が倍以上」になったからだ。

では、なぜここまで伸ばすことが出来たのか。その理由の一つとして、機工メイトにパッケージングされている機能を理解し、しかも最大限に活用してきたからに他ならない。受発注同時計上機能や見積書同時作成機能などの標準機能は全て活用すべく、「パッケージに合わせて組織も柔軟に変えていった」。その結果「1人当たりの顧客対応スピードが速くなったことに加え、電話対応時の受発注ミスも激減した」という。そして、何より「機工メイト」の活用方法で特長的なのは①商品データベース（DB）を独自に使いこなしている点②在庫管理にまで活用している点にある。

#### 掛け率設定で誰でも即座に対応 商品データベース更新も活用

「機工メイトII」の最大の強みは、約350（12月末現在）にも上るメーカーの新製品や価格改定情報などの商品DBをインターネット上からダウンロードでき、タイムリーに対応できることだ。杉浦専務も「昨年は値上げが多かったが、ダウンロードシステムと、変更の案内メールにより10月から値上げされる製品の情報を9月末に入手できたのはありがたかった」とし、営業への通達だけでなく、値上げに伴う業務などもスムーズに対応できたという。そして、同社の特長は、その商品DBに対して、顧客や製品ごとに独自に「掛け率」を設定し、活用していることにある。担当の営業社員の休暇中などに、顧客から価格回答を迫られ

るときがある。そんな時にも「機工メイト」で管理していることで「誰でも即答できる」という。また、掛け率が営業社員の利益率向上の意識付けにも役立っている。

とはいえ、杓子定規に「掛け率」を設定しているわけではない。あくまで掛け率は目安であり、現場での対応を重視している。そのため「営業には自らの裁量で値付けしなさい」と指導し、営業社員の交渉力や提案力を育成している。このように同社では、「機工メイト」を業務フローの改善だけでなく、営業支援ソフトとして活用することで、人材とソフトを上手く融合させている。

一方、在庫管理にまで活用の幅を広げているのも特長だ。「まだまだ途上段階」（杉浦専務）とほいうものの、棚卸し時に在庫数を入力し、適正な在庫把握に努めている。「在庫管理は、社員の意識レベル改善が重要で、時間が必要」としながらも、将来的には「売れ筋商品の分析などにもつなげたい」という。

#### 在庫精度の向上と 経営指標の充実を目指す

販売店のあるべき姿は、「どれだけ顧客の生産性向上に貢献できるかだ」という杉浦専務。そのために、今後も機工メイトを最大限活用する考えだ。「とりあえずは、現在取り組んでいる在庫管理を充実させたい」とし、精度の向上、デッドストックの削減と保持見極め売れ筋商品の原因分析につなげていく。また、現在では、日報、月報などから、顧客への訪問頻度や顧客ごとの売上増減の理由を分析しているが「機工メイトからの情報をそういった経営判断のレベルにまで活用させたい」という。そして、最終的には「機工メイトだけでなく、月次報告書や決算書作成までできるようになれば」と、今以上に経営のためのシステムとして進化していくことを機工メイトに期待している。

#### 導入効果

- 売上が倍以上伸びるなど、業務効率の改善が進んだ
- 商品DBに掛け率を設定し、社内で共有することで、業務の標準化を実現

#### 今後の課題

- 今以上に在庫の精度を向上させ、販売分析などにまで、在庫管理を活用させたい
- 経営判断の指標となるデータを蓄積、分析することで、経営サポートシステムとして「機工メイト」を活用したい

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2009年1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。