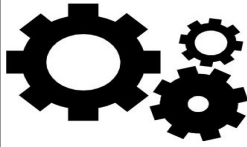


2010年11月号

毎月1回とどく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毎月1回発行する無料FAXニュースです。(編集長：成松)

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9F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

機械工具業界 景況データ

野田社長の機械工具商社のための「稼ぐ!」IT革命!!

FAXによるご相談は

24時間受付中

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第1回】部下の能力は、あなたの能力で決まる

記事：船井総合研究所 片山和也氏

人間は「環境」の生き物です。良い環境におかれれば良い行動パターンをとります。逆に悪い環境におかれれば悪い行動パターンをとるのです。心理学者レヴィンによれば、人間の行動パターン(B:ビヘイビア)は、その人の性格(P:パーソナリティ)と環境(E:エンバロメント)によって決まります。これが有名な“レヴィンの公式”であり、 $B = E \times P$ という式で表すことができます。ここで、他人の性格を他人が変えることはできません。しかし、置かれた環境は変えることができます。では、あなたの部下にとって最大の環境は何でしょうか？

それは上司である、あなた自身。つまり部下にとって最大の環境は上司なのです。つまり上司であるリーダーが優秀であれば、その部下も優秀。逆にリーダーの出来が悪ければ部下の出来も悪いということなのです。「うちの部下は使えない」「私は部下に恵まれない」という人がいますが、これはまさに大きな間違いなのです。例えば私は経営コンサルタントとして過去に3件、企業再生のコンサルティングを行ったことがあります。そしてこの3件はいずれも、再生が成功裏に終わりました。この3件のコンサルティングにはある共通点があります。それはこの3件、全て経営者が交代したということです。つまり再生が成功した最大の要因は、経営者が交代したという

ことなのです。新しいリーダーが社長となったことで、その組織の置かれた環境が変わり、社員が変わり、会社が立ち直ったのです。これは会社だけの話ではなく営業所でも同じことがいえ、会社内の部や課あるいはチームでも同じことがいえます。つまりあらゆる組織はリーダーで99.9%決まるのです。なぜならリーダーが、その組織体の環境そのものだからなのです。ですから「ダメな部下」や「使えない部下」などいない、ダメな部下がいるとするならそれは部下の問題ではなく、上司あるいはリーダー自身の問題なのです。

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニアコンサルタント
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『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。

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。

9月の工作機械受注速報：

速報値 917億1,400万円

前月比 106.8% 昨年同月比212.9%

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>)

出典：社団法人 日本工作機械工業会

8月の乗用車生産台数： 59万4,564台

前月比 79.6% 昨年同月比 120.4%

出展：一般社団法人 日本自動車工業会

8月の軸受生産金額： 499億7600万円

前月比 82.0% 昨年同月比 138.5%

出展：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

今年もはや11月になりました。全国の機械工具商社の経営者からお聞きするのは、お盆明けから売上の伸びがトーンダウンしている反面、引合いだけは増えているという現象です。また、商談の決定までに時間がかかり、その結果、案件が短納期の傾向となっているのも全国共通の現象です。全国的に言って、機械工具商社の平均的な業績はピークの3割減、といったところでしょうか。こうした中、いかに過去のデータをもとに早く見積りを行なうか、あるいはいかに複数の仕入先から安価な見積りを取得できるか、といったことが業績に直結します。ぜひ自社の販売管理システムも、こうした点も含めてご検討いただければと思います。

野田社長の機械工具商社のための“稼ぐ！”IT革命！！

本当の顧客満足をどう実現するのか！

記事：三協システムサービス 野田將武

現在、機械工具商社は、顧客である国内製造業の減少、及び生産縮小により、販売が減少するという状況にあります。そして、この状況にどのように対応していくかの岐路に立たされています。

顧客の奪い合いから、価格競争による利益率の低下に悩まされ、さらにカタログ通販からWEB販売に進化した一部企業との競争にもさらされています。このような状況の中、自社の競争力を強化する為に、販売管理システムの高度化、ローコスト運営は非常に重要な問題ではないでしょうか。販売管理システムの高度化及びローコスト運営についての考えてみると、下記の3点の選択肢が考えられます。

『1.自社開発について』

どのような機械工具商社であっても販売管理システムは自社開発がベストです。しかしながら、社員が100人以下の企業では、開発資金の負担、人材確保の問題があり、難しいのが現状です。

『2.セミオーダー型パッケージ』

大手ベンダーから発売されているセミオーダー型パッケージは、システムの基本構成は既用意されており、自社の業務に合わせて、パラメータを決めたり、機能のカスタマイズ開発をして、作成していくものです。この方法なら、開発費用は低くおさえられているように見えますが、実際採用している企業にヒヤリングをしてみると、カスタマイズの費用等が膨らんで、50,000万円以上もかかっている企業が多いようです。また、カスタマイズを多用している為、将来のメンテナンス費用が高額になりやすいようです。その為、セミオーダー型パッケージを採用した利点が生かされている例が少ないというのが現状です。

『3.機械工具業界に特化したパッケージ』

機械工具商社の業務にピッタリ合うパッケージシステムが見つければ、ローコストで生産性の高い運用ができると考えられます。業務特化型パッケージは、業務内容を詳細に検討し、必要な業務を絞りこんで開発されています。その為、ほとんどの機能が機械工具商の業務に合致しています。しかし、当然ながら自社業務と一致しない点も有ります。その部分に対して、自社業務をあわせるのか、また、カスタマイズを行って、プログラムを修正するのかの選択が必要です。自社業務をプログラムにあわせることができれば、運用費用が大幅にコストダウンすることが出来ますが、カスタマイズをするにあたっては、修正箇所はセミオーダー型パッケージとは比較にならないほど少なくすみます。

上記の内容から『3.機械工具業界に特化したパッケージ』の採用がベストだと考えられますが、この、自社にあったパッケージを見つけることは、大変難しいことです。今回はこの自社に合ったパッケージをどのように探し出すのかについてお話ししたいと思います。

野田將武

三協システムサービス株式会社 代表取締役社長
 機械工具商社を始めとする、卸・商社・直需販売店向けの販売管理システム構築・販売を専門とする。
 全国の機械工具商社に販売管理システムの納入実績多数。
 単にシステムを販売するのではなく、お客様のコストダウンや、生産性向上を強く志向している。
 納入後、お客様がシステムを使いこなしていただけるまでの“徹底フォロー”を最も重視している。

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>)

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()