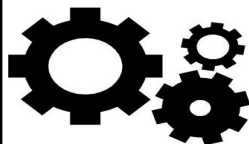


2011年7月号

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9-6F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

■ 現役機械工具商社 社長が語る！連載：わが社の国内 生き残り戦略

■ 機械工具業界 景況データ

■ 稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

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：わが社の国内 生き残り戦略
機械工具商社の業績は「販売管理システム」で決まる！
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



私は機械工具商社の経営者を34年やって参りましたが、業務が非常に煩雑なこの業界において、販売管理システムの良し悪しは社員のモチベーションはもとより、顧客満足度、さらには業績にも大きな影響を与えると私は強く感じています。

『理想の販売管理システムがほしい』という私の思いから26年間改良に改良を重ねてきたのが、機械工具商社専門販売管理システム“業務革命”なのです。

例えば、機械工具商社における販売管理システムの鉄則は「二度打ちをさせない」ということに尽きます。多くの販売管理システムでは、見積依頼書・見積書・発注書・売上傳票が連動するということになっていますが、実際の現場では様々なケースで無駄な「二度打ち」が発生しているのです。つまり「二度打ちせずにできる」ということと、「二度打ちなしで使って便利」ということは違うのです。“使って便利”でなければ、社員はシステムを効率よく使ってくれませんし、またそうした本当に使い勝手の良いシステムを開発しようとすると膨大な費用と時間がかかります。

当社では新規開拓を積極的に推進することにより、今回の不況下においても業績を大きく落とすことなく推移することができました。そうした「攻め」の経営を行なうためにも販売管理システムは重要なのです。

菊井社長も参加しています！
機械工具商社経営研究会に“無料お試し”参加しませんか？
詳しくはWebで（検索エンジンで『機械工具商社経営研究会』で検索！）

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・・・

FAX巻末のお申し込み用紙でどうぞ！
WEBからも申し込みができます！

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。

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。

5月の工作機械受注速報：108,1億60,00万円
 前月比 101.1% 昨年同月比 134.2%
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

5月の乗用車生産台数：410,971台
 前月比 164.5% 昨年同月比 67.5%
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

4月の軸受生産金額：227億4,580万円
 前月比 87.4% 昨年同月比 67.5%
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

5月の工作機械受注は約108,1億60,00万円と昨年対比30%増であった。その中でも好調なのがiPhoneなどの海外向け製品が伸びている。つまり、内需は未だに苦しいが海外向けの外需はリーマンショック以降好調を保っている。また化学工場関連やリーマンショックの影響をあまり受けなかった食品関連を扱われている会社は軒並みV字回復を果たしている。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第9回】モノを大切にすれば仕事もできる

記事：船井総合研究所 片山和也

商売道具を大切にしない人が、仕事で結果など出せるはずがありません。同じことが軍隊組織でも言われています。

米軍の下士官マニュアルには、部下の見分け方として装備の扱いというポイントがあります。つまり自分の装備の扱いが雑な人間は、戦死や負傷する可能性が高いから注意しろ、というものです。確かに極限状態で使用される例えば小銃など、日ごろの手入れが悪ければ不発になったり、薬莖の排出不良を起こしたりするでしょう。

一瞬の判断が生死を分ける戦場においては、これは致命的なことです。

日本の帝国陸軍が極めて強かったことの要因として、こうした装備の手入れを兵隊に徹底させたということが挙げられます。歩兵に支給された小銃には全て菊の御紋章が入れられており、手入れが悪かったり紛失したりすると、大変な責任を追及されたわけです。

しかしこれはビジネスの世界でも同じことが言え、前回のノートパソコンの話ではありませんが、仕事ができる人は特に会社から支給されたモノを大切に扱うものなのです。例えば会社から支給される手帳。明らかに私の数分の1しか予定が入っていないのに、私の数倍汚く使っている人、このような人も間違いなく稼ぐことはできません。

考えてみれば、「ノートパソコンの電源を落とさずに画面を閉じたらパソコンが壊れるかもしれない」どうすれば手帳を綺麗な状態に保てるか」と考えを巡らせるのも気配りの範疇です。モノに気配りができない人は、人にも気配りができないということです。

モノを大切にする、という誰にも反論ができないようなごく当たり前のことではありますが、リーダーはこうした細かいことを具体的に指導していかねばならないのです。特に現場リーダーには、現場の人が即行動に移せるような、超具体的な指導を行っていかねばなりません。モノを大切にすることが、気配りやコミュニケーション能力、ひいては主体性につながることを覚えておいていただきたいと思います。

バックナンバーはwebサイトにてご覧いただけます。
 こちらからどうぞ >> <http://www.hanbai-kanri.com>

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。

ご相談・レポートのお申込をFAXにてお申込の際は以下の事項をご記入の上ご返信ください。

社名：()

(FAX 番号：06-6302-5621)

氏名：() 役職()

ご相談
レポート申込

24時間受付中

住所：()

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IT百撰で優秀賞を受賞!!!