

2013年6月号 無償でお届けする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発行する無料DM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

- ① 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
- ② 機械工具業界 景況データ
- ③ 稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

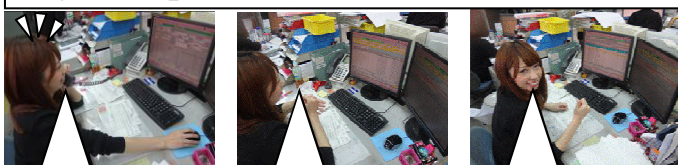
FAXによるご相談は  
24時間受付中

## 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

### アベノミクスの恩恵は来ない？我が社のサバイバル戦略

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

#### 「業務革命」なら新規顧客への対応もバッチリ！



①新規の方ですね。  
(簡単に見分けられるから助かる！)

②なるほど！  
見積もりの注意点はこれか！

③新規お客様もスピード対応バッチリね！

世間ではアベノミクスということで景気回復が言われていますが、残念ながら機械工具商社の現場の市況は、全く振るわない状態が続いています。

こうした時期に大切なことは2つあると私は考えています。1つは忙しいユーザーに優秀な担当者をつけ、訪問頻度を上げること。我が社も昨年に担当変更を断行し、これは徐々にではありますが成果が上がりつつあります。

2つ目は新規開拓です。既存客の売上が下がっている以上、新規開拓で新たな市場をつくっていかなければ、売上が右肩下がりなのは自明のことです。

我が社ではここ数年新規開拓に力を入れており、年間で100社を超える新規口座を獲得し、過去1年間にできた新規顧客の売上が多い月だと2000万円を超えます。滋賀・京都エリアの市況は相変わらず厳しいですが、中でも新規顧客が我が社を支えている面が非常に大きいといえます。

こうした新規開拓を進めていく上で、販売管理システムの役割は非常に大きいものがあります。当社の新規顧客の中には小口のお客様も多数含まれます。優れた販売管理システムがあれば、こうした新規顧客の情報(特有の癖や注意点)も全社員で共有することができます。新たな見積も

りも様々な経緯も全て共有できますから、新規のお客様とはいえ顧客満足度を落として、取りこぼすことはありません。

私は、新規開拓は確率論だと考えており、量が質に変わるものだと考えています。つまり小口のお客様はシステムで効率的にこなし、ポテンシャルの高い大手のお客様には付加価値の高い提案営業を行っていく、といった様な両方の対応が必要だと思っています。

こうした取り組みに対しても、機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」は強力なツールになるのです。

先着5名様限定！ K・マシン(株)に見学に来ませんか？ご希望の方は下記までお電話ください。

TEL 0120-955-490

三協システムサービス株式会社

担当：小塚(こづか)・成松(なりまつ)

### 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。

さらに**業務革命**をお知りになりたい方は・・・

詳しくはWebでどうぞ↓↓↓

検索エンジンで『**機械工具 販売管理**』で検索！

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。

### ■4月の工作機械受注速報：814億4760万円

前月比 90.0% 昨年同月比 75.9%

※出展：工作機械統計 受注速報

### ■3月の四輪車生産台数：823,145台

前月比 101.8% 昨年同月比 83.6%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

### ■3月の軸受生産高：508億400万円

前月比 102.8% 昨年同月比 85.2%

※出典：経済産業省 生産動態統計調査

## 全国の景況解説

全国の景況として、2013年度に入り機械工具商社業界にとって非常に厳しい市況はいまなお全国的に続いている。各種生産の統計を見ると、一般に市況全体を見る際の指標となる工作機械受注高に関して4月の受注高は、前月比約10%マイナス、昨年同月比で見た場合は、25.1%マイナスの814億円となっており前年度比較で激しい落ち込みは続いている。四輪車生産台数は、前月比では約2%プラスを記録した。しかしながら、昨年から続く前年同月比マイナスは7ヶ月連続を記録しておりまだまだ先行きは不透明な状況である。軸受生産高は3月速報で508億円と昨年同月比約15%マイナスを記録した。前月比で生産数量は各統計上昇傾向であるが同月比での比較が現在の機械工具商社業界における厳しい状況を表している。

今後の景況に注目したい。

## 稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

### 【第24回】自分を変えられないリーダーは部下も変えられない

記事：船井総合研究所 片山和也

私は思うのですが、「部下がついてこない」という状態は、まさに「女性にモテない」というのと同じ状態だと思います。

女性にモテない男というのは、自分自身を改善しようとはしないものです。仮に「女性にモテない」ということが悩みであれば、やはり本屋が何かに行って、女性にモテるための指南書が何かを買って熟読すれば良いのです。そうすると、モテるために必要なことは本人そのもののルックスよりも髪型や服装、さらに気配りである

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( )

ことがわかるはずですが。

いわゆる彼女もいないような男というのは、まず自分自身の問題点を受け入れようとしません。挙句の果てには「理解されないならそれでいい」などと開き直ってしまったりします。これは部下がついてこないリーダーと同じ心理構造です。

そこで自らのあり方を反省し、恥ずかしいかもしれませんが書店で女性にモテるための指南書を買って読むことができれば、その時点でその人は大きく改善されているはずなのです。

よく「自分を変えられない人間は、人を変えることもできない」といいます。例えばコンサルタントとして船井総研に入社してきた人は、それまでの「サラリーマンマインド」から「オーナーマインド」にマインドチェンジできなければ、コンサルタントにはなれません。コンサルタントという仕事は「説得業」であり、いわば人を変えることが仕事です。人を変えるためには、まず自分が変わらなければならないのです。

自らを変えるというのは、決して自己否定を行うことではありません。自分では「欠点」だと思えることも、見方を変えればそれはその人の「個性」でありオリジナリティーです。まずは現状を受け入れ、自らの長所を伸ばすことで欠点を一つの個性に変えることが船井流経営法の「長所伸展」の考え方です。

リーダーに必要なことは素直な気持ちで現状を受け入れ、そして自らを変えていく力なのです。

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。

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・・・

コンテンツご請求用紙または  
WEBより申し込みができます！

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1丁百撰で優秀賞を受賞！！