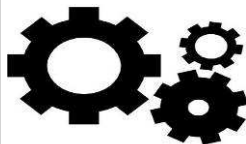


2014年2月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



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

今からの景気拡大に備えて業務の効率化を！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

「業務革命」なら販売業務を効率化可能！！



在庫品が整理整頓してシステムでどこにあるかもすぐにわかるわ！



社員の誰でもムダなく「バラ出し」作業もスムーズに顧客対応可能！！

まだまだ油断はできませんが、昨年10月あたりから市況も動き始めました。工作機械受注も15ヶ月ぶりに昨年対比プラスとなり、あきらかに円安がプラスに働いています。一般消費者向け市況は消費税アップの影響もあり厳しさが予想されますが、外需主体の大手ユーザーは、ここしばらくは追い風が吹くものと考えてよいと思います。

そうすると、経営者として改めて考えなければいけないのは業務の効率化です。市況が回復してきたとはいえ単価は下落し、ネット販売などの競争も厳しくなる中、いかに生産性を上げるかが、今まで以上に重要なテーマとなっています。例えば多くの販売店でいつも問題に挙がるのが「バラ出し」です。

「バラ出し」とは、ボルト・ナットや配管部品など、低単価商品の個別対応のことですが、販売店としてこの「バラ出し」を続けるのか、止めるのかということは皆さん悩んでいる様です。実際、この「バラ出し」をしているから業務の効率が落ちる、という声がよく聞かれますが、実は当社(K・マシン)においては「バラ出し」についての悩みはほとんどありません。

まず当社の場合、在庫の整理整頓を徹底していますから、全社員誰でも何がどこにあるのかわかる状態になって

います。もちろん販売管理システムの在庫画面を見ればロケーションは一目瞭然でわかります。また販売管理システムも極めて使用し易いことから、この「バラ出し」もあまり苦にならないのです。会社として、この「バラ出し」をどう見るかは考え方によるでしょう。確かに売上だけを見れば「バラ出し」による売上は微々たるものです。しかし粗利でみるとばかにならないケースもありますし、またそれが自社の魅力になっている可能性もあります。

いずれにせよ、かかった手間の分だけの利益がきちんと取れていれば問題は無いわけで、当社の場合はそうしたシステムが確立できているので、この「バラ出し」も苦にならないのです。

まずは販売管理システム全体を最適化した上で、個別作業の最適化を考えていかれたらいかがでしょうか。

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。

■ 12月の工作機械受注速報：1076億7,100万円

前月比 105.8% 昨年同月比 128.0%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 11月の四輪車生産台数：846,151台

前月比 97.1% 昨年同月比 110.2%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 11月の軸受生産台数：2億5,281万個

前月比 96.6% 昨年同月比 110.3%

※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、2014年度1月度までを終え、12年度より続く景況の悪化は一旦の落ち着きをみせている。自動車産業を始め全国的にも大きく案件が動き出している声が数多く聞こえてきた。各種生産の統計を観ると、一般の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、12月度受注高は、前月比プラス5.8%、昨年同月比でプラス28.0%と昨年比を上回る結果がみられた。また、四輪車生産台数は、前年同月比を3ヶ月連続で上回る結果となった。自動車産業の数字が現れてきており機械工具業界の皆様にも2013年度末の動きは感じていただけるのではなかろうか。また、軸受生産台数は、11月度は2億5,281万個と昨年同月比を10.3%上回る結果を記録した。2013年度下期から指標をみても徐々に全国的にも数字が上向き傾向に転じこの数年減少してきた市場が徐々に戻りつつあるが厳しい市場は続いており今後も市場の動向をみながら次なる一手を打っていく経営的視点が求められる。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第28回】 矛盾があるから社会は進歩する

記事：船井総合研究所 片山和也

「性善説」であたれと言いながら、「人を見たら泥棒と思え」と言うのは、一見矛盾しているように見えます。しかし私が常日頃から感じることは、この「矛盾」を理解することこそが非常に大事であるということです。ダイエーの創業者である中内功氏はかつて「矛盾があるから世の中は進歩する」と語っています。

また3000年以上も読みつがれている「聖書」など

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 ()

も、一見矛盾するような内容が多々出てきます。例えば「豚に真珠」という言葉は聖書からのものです。聖書では「全ての人は救われる」と記述されている反面、「教えを理解できない人に教えを説いても意味がない、まさに豚に真珠」と別の節では正反対のことを言っています。聖書が長年にわたり世界中で読みつがれてきた理由は、単なる綺麗ごとではなく、こうした矛盾をはらんでいる点だと思えます。

諺にしても同様で、大体の諺は正反対の意味を持つものが存在します。例えば「君子危うきに近寄らず」という諺の対極は「虎穴に入らずれば虎子を得ず」というものです。

また物理学の世界でも、我々の身の回りの重力系のニュートン力学は、ミクロな量子の世界になると通用しなくなります。さらにアインシュタインの相対性理論は、時間や空間という概念すらも絶対のものではないことを示しています。科学の世界でも全てを統一的に説明できる理論などは存在しません。これも矛盾です。

大体、パトカーが公道で制限速度をオーバーして走っているのも当たり前であり、これなどもわかり易い矛盾です。

私は学生と社会人の違いというのは、こうした矛盾を受け入れることができるか、どうかだと思えます。こうした世の中の矛盾が受け入れられないとなると、それこそ今流行の「ひきこもり」にでもならざるを得なくなります。それではビジネスは成り立ちません。

さらにリーダーはこうした矛盾を受け入れ、マクロに善であると周囲が納得する判断が下せなければなりません。そう考えれば、管理職の口から会社の悪口など絶対に出てくるはずが無いのです。

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント
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『法人営業のズバリ・ソリューション』（ダイヤモンド出版）『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！！！！