

2014年4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

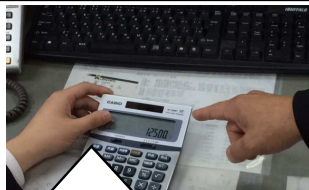
FAXによるご相談は
 24時間受付中

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

販売管理システムで、利益率の向上を！！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

業務革命なら利益を上げる「考え方」が身につく！



原価発想だけでは損するばかりだ!!
 しっかりと定価も計算するように!!



業務革命なら、すぐに「定価の掛け率」での売価意識が出来るな!!

今年に入ってから業界全体に動きが出てきた感はありません。やはり、これだけ円安が進むと、我々製造業にしている業界としては恩恵があるのだと思います。

しかし、中長期で見ると製造業全体の市場の縮小は避けられないところです。そうしたことを見据えて、当社では「加工」「工事」といった“定価レス商品”に力を入れています。また定価のある商品については、「下から掛ける」か「定価の何掛け」かが大事です。

例えば「利益率20%」を確保しようとした時、仕入値に対して1.2を掛けて売値を出す人がいます。当然、この計算では20%の利益率を確保することができません(正しい計算は仕入値を0.8で割ることですよね)。

また、従来100円で仕入れていた商品の仕入値が下がり、90円になったとします。それでも「下から掛ける」ことに慣れてしまうと、90円に対して1.2を掛ける、あるいは0.8で割ってしまう、ということを無意識のうちにしてしまい、せっかく稼げるはずの利益をフィにしてしまうケースも多々あります。ですから「下から掛ける」ということだけでなく、「定価の何掛け」か、ということと同時に考えながら価格提示する必要があります。当社ではこの様に、確実に利益を確保するための教育をしていま

すが、普段の指導だけでは不十分と考えています。具体的には販売管理システムの画面に「定価の掛け率」を明示することで、利益を確実に確保することを意識付けしようとしています。そもそも価格だけで勝負するのであれば、我々販売店が間に入る必要はありません。本来お客様が行うべき業務を私たちが「代行」することによって、私たちは利益を得ている訳です。言い換えれば適正なマージンはきちんといただかなければならないのです。また昨今の様なマダラ景気でも、忙しいユーザーは忙しいものです。忙しいユーザーは1人の担当者が大きな予算を抱え、また膨大な仕事量をこなしています。彼らのニーズは価格よりも仕事の確実性です。確実な仕事を提供するためには、弊社が使用している「業務革命」の様に、確実な業務処理が行える販売管理システムが必須だと言えるでしょう。

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。

■ 2月の工作機械受注速報：1019億9,180万円

前月比 101.4% 昨年同月比 126.0%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 1月の四輪車生産台数：860,803台

前月比 97.1% 昨年同月比 114.5%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 1月の軸受生産台数：2億4,336万個

前月比 102.6% 昨年同月比 115.5%

※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3月度の四半期を終え、調子が戻りつつあると感じた企業も多くいるのではないだろうか。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、2月度受注高は、前月比プラス1.4%と横ばい、昨年同月比でプラス26.0%と昨年比を大きく上回る結果がみられた。ものづくり補助金での工作機械受注が3月度、5月度と今後も受注件数増えている企業も多いのではないだろうか。

また、四輪車生産台数は、前年同月比を5ヶ月連続で上回る結果となった。また、軸受生産台数は、1月度は2億4,336万個と昨年同月比を115.5%と上回る結果を記録した。2013年度の数字と比較をしても徐々に全国的にも数字が上向き傾向に転じている。震災前の数字に景況も戻りつつある印象を受ける。

しかしながら、この数年減少してきた市場は、いまなお厳しい市況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29回】リーダーはメールなど見るな

記事：船井総合研究所 片山和也

前回は「矛盾」について述べましたが、私自身も一見矛盾とも思える指示を出しています。例えば「メールは見られないことを前提に送るように」と、私は常日頃から部下に対しては言っています。

その理由は、私は月に2回ある全社会議の日以外は全てコンサルティングのために出張しているからです。

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()

私の関係先は全国各地のため移動時間もとられますから、メールのチェックは1日1回、多くても2回程度しかできません。といいますか、しません。ところが、まだ稼ぐことができない新人コンサルタントの場合、業務の大半を社内でこなすこととなります。社内で業務をする場合、メールを頻繁に開いてチェックすることができますが、稼ぐコンサルタントは大概外にいますから、メールチェックができる時間は限られているのです。そうした相手の立場を理解することが必要なのです。

また、相手の都合お構い無しに送りつけてくるという観点で、メールほど乱暴なコミュニケーション手段は無いと私は思います。判断をくだすのに、考えるのに負担がかかるような内容のコミュニケーションをとる場合はメールではなく電話で行うように、私は部下に徹底しています。メールで送らざるを得ない文書の場合も、メールを送る前、あるいは送った後に確認の電話、お願いの電話を入れるのがマナーというものです。

ですから私は、私のチームに配属されてくる新人に対して常に「その件はメールで送りました、と言ったら怒るからね」と言っており、私から言わせればメールなどオモチャも同然、メールを送ったから相手が見るのが当たり前、というのが間違っているのです。

もっといえば、そうした無神経なメールを送る人に限って、人からのメールには返信を出さないものです。私はメール大嫌いですが、必ず来たメールには返信を出します。メールだけに、確かに届いたかどうか相手に伝えるのがマナーだと思うからです。

特にリーダーにとって、メールは補完的なコミュニケーション手段にしか過ぎないと考えておくべきでしょう。

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！！！！