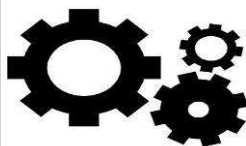


2015年1月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



# 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)

- ① 現役機械工具商社 社長が語る！  
連載：筋肉質の経営をつくる販売管理システムを導入しよう(2)
- 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

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

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

【題名】

筋肉質の経営をつくる販売管理システムを導入しよう(2)

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

受注入力を行なうと仕入先項目が自動で記載。



仕入先項目が記載されるため商品確認が容易に可能。



顧客先の納入場所が一目でわかりスムーズに搬送！

今の時代、我々地域密着型の機械工具商社がネット販売や、EDIなどに対抗していこうとすると、今までよりも高い顧客満足を実現することが必要です。

当社では、従来の単なる物品販売だけでなく、加工・工事・メンテナンスといったサービスに注力しています。具体的には「生産技術代行」あるいは「保全代行」というコンセプトで営業活動を行なうことにより、お客様から高いご評価と当社の業績向上につながっています。

ただし、自社の業務効率を著しく損なうようなお客様からの要求に対しては、実は当社としてははっきりとお断りするケースが多々あります。例えば先日、お客様から当社の納品書に対して、お客様の発注書の順番に項目を並び替えて欲しいとの要望がありました。

当社の販売管理システムは、受注入力を行なうと仕入先項目ごとに自動的に最適な仕入先へ振り分けられる仕組みになっています。この仕組みにより当社の業務効率は極めて高いものになっています。ここで、お客様からの要求をそのまま受け入れると、受発注の自動化が分断され工数

のかかる手作業になってしまいます。ですからお客様に「項目の並び替えは当社のシステム上どうしてもできないんです。」とご説明するのですが、過去の経験では99%近く受け入れていただいています。

また、こうした回答をすることによりお客様の満足度が下がることはほとんどありません。

顧客満足度の向上と、あるべき経営とを両立させるためには、お客様からの要求をただ無条件に聞き入れているだけでは実現しません。お断りすべきことは、きちんと理由をつけてお断りをするビジネス感覚が求められると思います。そのためには自社の業務オペレーションをきちんとした質の高いものに、つくり上げる必要があります。当社が使用している販売管理システム「業務革命」は、そうした業務オペレーションの構築に必ずやお役に立つと思います。

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。

■ 11月の工作機械受注速報：1,390億400万円

前月比 104.0% 昨年同月比 136.6%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 10月の四輪車生産台数：816,936台

前月比 96.0% 昨年同月比 93.7%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 10月の軸受生産台数：2億7,096万個

前月比 102.3% 昨年同月比 103.5%

※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10月度まで終え、工作機械の受注高を中心として業績が昨年同月比で伸びている。また、10%の消費税の増税延期が濃厚となり、消費の冷え込みが緩和され、当業界の先行きは短期的には、昨年より上向きであると感じられた方々も多くな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、11月度受注高は、昨年同月比でプラス36.6%と大きく上向いて来た市況が数字からも読み取れる。工作機械とは対照的に、10月度の四輪車生産台数は10月816,936台と前月比で96.0%の結果となっている。ただ、現在の為替が1ドル120円前後と国内からの輸出が大変有利な状態であるため、工場の国内回帰を含め、今後は四輪車の生産台数が増加すると考えられる。工作機械に関するこの好景況の要因はモノづくり補助金による需要の先食いだ、来期もロボット関連を中心としたモノづくり補助金は継続する。これらを上手く活かして来期の業績アップを実現させるとともに、将来の不況に備えた次なる一手の仕掛けが今こそ求められている

**稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ**

【第33回】リーダーは自分・相手の性格に合わせた叱り方をしよう

記事：船井総合研究所 片山和也

このように、「叱る」というプロセスは教育上避けて通れないプロセスであるといえます。どのような叱り方が良いかは、自分自身のタイプや相手のタイプに合わせて使い分けるべきでしょう。

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 ( )

叱るといっても、頭ごなしに怒鳴ると逆効果になるタイプの部下もいます。叱る前に、相手の性格や自分の性格を正しく把握しておくことが必要になります。この時に役にたつのがコーチングの性格4分類です。コーチングでは相手の性格を「コントローラータイプ」「プロモータータイプ」「サポータータイプ」「アナライザータイプ」の4つに分けて考えます。自己主張が強く感情が表に出ないタイプがコントローラータイプで、戦国武将でいえば織田信長が例えられます。特に初対面などの場合、相手のことをじっくりと観察して自分自身が相手のことを認めなければ心を開かないタイプがコントローラータイプです。相手がコントローラータイプの場合、頭ごなしに怒鳴りつけるのは逆効果を招きます。口調は強めるにしても、時間をかけてじっくりと説いて聞かせた方が効果的であるといえます。

また、自己主張が弱く感情が表に出るタイプがサポータータイプです。サポータータイプは自分のことよりも他人の世話をやくことに喜びを見出すタイプです。昔、森田健作が剣道部の教師役で出ていたドラマがありましたが、まさにあの森田健作演じる教師こそサポータータイプであるといえます。もし自分自身がサポータータイプであると感じるならば、やはり頭ごなしに怒鳴りつけるような叱り方は避けるべきでしょう。いわゆる柄にもない叱り方のスタイルになってしまうので、心の中での反発を招きやすくなってしまいます。自らがサポータータイプであれば、やはり部下の叱り方は口調を強めるにしても、時間をかけてじっくりと説いて聞かせた方が効果的であるといえます。

相手の性格に合わせたコミュニケーションを取ること。あるいは自分の性格にあったコミュニケーションの取り方は、単に叱るというプロセスだけでなく、リーダーに求められることなのです。

**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1T百撰で優秀賞を受賞！！！！