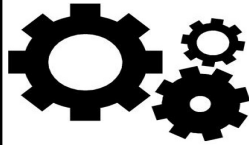


2010年12月号

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

■ 機械工具商社 コストダウン経営のポイント

■ 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

## 機械工具商社 コストダウン経営のポイント

伝票処理50%増でも現有人員で処理！  
業務効率33%アップ！

記事：三協システムサービス 野田將武

最近、全国の機械工具商社様に見られる傾向は次の通りです。

- 1) 見積り件数が増え、業務量が大幅にアップしている
- 2) しかし中々受注に至らない
- 3) 受注に至っても短納期である

その結果、多くの機械工具商社様で、業務量は増加するものの、それに見合った売上が得られない、という現象が見られるようになっていきます。

そうした中、機械工具商社様が取り組むべきことは・・・  
取り組むべきこと1・・・業務効率アップ

取り組むべきこと2・・・粗利率アップ

この2つのことに取り組んでいかなければなりません。  
業務効率アップするために必要なことは

1) いかにか過去の見積り情報・販売情報を容易に検索できるか

2) いかにか一度入力した情報を徹底活用するか  
といったことが必要です。そのためには機械工具商社の業務の流れを知り尽くし、実際に成果を上げている販売管理システムを導入することが必要です。

また、粗利率アップのためには、機械工具商社においても複数の仕入先から効率よく相見積りを取得し、最安値を最短で把握する仕組みも必要です。

私どもが機械工具商社向けに開発した販売管理システム【業務革命】は機械工具業界向けシステムとして25年の歴史があり、こうした『業務効率アップ』と『粗利率アップ』を実現する仕組みが随所に盛り込まれています。また、トラスコ中山のEDI取引にも対応する、最新の機能にも対応しています。

こうした機械工具商社における成功事例を、私どもの情報サイト「販売管理システム導入.COM」に掲載しております。ぜひこちらのアドレスからアクセスしてご覧いただきたいと思います。

こちらからどうぞ >>> <http://www.hanbai-kanri.com>

### 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！

こちらにアクセスしてお申込ください！！

<http://www.hanbai-kanri.com>

### 野田將武

三協システムサービス株式会社 代表取締役社長  
機械工具商社を始めとする、卸・商社・直需販売店向けの販売管理システム構築・販売を専門とする。  
全国の機械工具商社に販売管理システムの納入実績多数。  
単にシステムを販売するのではなく、お客様のコストダウンや、生産性向上を強く志向している。  
納入後、お客様がシステムを使いこなしていただけるまでの“徹底フォロー”を最も重視している。

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>)

## 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。

**10月の工作機械受注速報**：801億5,000万円  
 前月比 87.1% 昨年同月比170.9%  
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

**9月の乗用車生産台数**：79万8,435台  
 前月比 134.3% 昨年同月比 110.6%  
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

**9月の軸受生産金額**：615億6,900万円  
 前月比 123.2% 昨年同月比 128.8%  
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

### 全国の景況解説

国内設備投資はまだ足踏み状態ですが、中国を始めとする新興国への輸出はいまだ好調です。工作機械の中でも特に好調なのがタッピングセンターで、特にファナックのロボドリルは新工場を建設するほどの好調さです。またLMガイドやボールネジについても、新興国を中心として輸出が活況です。国内は案件が多いものの、発注に至るまでには時間がかかるケースが多い様子。心理的に慎重な見極めがされているようで、来年は国内設備投資にも期待したいものです。

## 稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第2回】「一人前の部下」と「半人前の部下」で異なるサポート手法

記事：船井総合研究所 片山和也

では部下や社員にとって「良い環境」をつくり出すため、リーダーとして何をしなければならぬのでしょうか。それは部下を成功に導くためのサポートです。もし部下が一人前の場合は大まかなテーマを与え、仕事を委任していくことがベストな方法でしょう。

一人前とはビジネスマンとして採算ベースに乗り、再現性をもって稼げる人のことを指します。逆に半人前とは自分の採算ベースが稼げない人、あるいは一時的に稼げたとしても、再現性が無い状態の人のことを指します。一般に「ダメな部下」とは一人前でない状態、つまり半人前であるケースが大半だと思います。

では部下が、まだ半人前の場合はどうすれば良いのでしょうか。

それは「教育」を行っていかねばなりません。しかも漠然とした教育ではなく、具体的な行動レベルに落とし込んだ教育が必要なのです。

例えば私の場合、新入社員の部下に対しては新卒あるいは中途入社に関わらず、次の3つのことを徹底してもらおうようにしています。

走る  
 背筋を伸ばす  
 大きな声を出す

例えばコピーを取りに行くにしても歩くのではなく走る。背中を丸めるのではなく、常に背筋を伸ばす。さらにフロアの端まで声が通るくらいの勢いで、大きな声を出す。

簡単な様に見えますが、この3つのことが無意識のうちに行える人は、仕事でも成果を上げることができます。船井総合研究所でも早い段階で頭角を表わすような新人は、初めの段階から、この3つのことが行えています。逆に、中々成果が上がらない人は、何度言ってもこの3つのことが徹底できません。

ならばこの3つのことができるようになるまで、徹底的に指導すれば良いのです。極めて簡単なことなのではないでしょうか。

バックナンバーは

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。

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>)