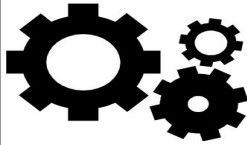


2011年2月号

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

粗利率の低下にどう歯止めをかけるのか？

記事：三協システムサービス 野田將武

最近、機械工具商社各社で大きな問題となっていることのひとつに、粗利率の低下を挙げることができます。この背景には円高などへの対応によるユーザーからのコストダウン要求、また相見積りの増加を挙げることができます。その結果、機械工具商社としては煩雑な見積り作成作業を強いられると同時に中々成約しにくく、また成約したとしても粗利率が低下するという問題が各社で発生しています。見積り作業の増加は業務時間の増加をもたらし、ひいては残業時間の増加をもたらします。また、粗利率が1ポイント減少するということは、年商10億円の店であれば、100万円の赤字と同じマイナス効果をもたらします。しかし、機械工具商社専門の販売管理システム「業務革命」なら、こうした問題を解決し、粗利率アップにつなげることが可能になります。例えば、自動FAX送信機能。パソコン操作一つで、複数の仕入先に対して同時見積り依頼を、自動FAX送信機能により、かけることが可能です。この機能により、見積り取得作業が大幅に楽になります。また社内分散しがちな仕入先の優先順位の、統一を図ることが容易になります。こうした機能は、粗利率の改善につながります。

粗利率を上げる！そんな業務管理システムもあるんですね！

さらに詳しい情報はこちら >>>

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

関西IT百撰で優秀賞を受賞！！

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・・・

FAX巻末のお申し込み用紙でどうぞ！

WEBからも申し込みができます！

### 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。

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！！

**1 2月の工作機械受注速報**：984億5,200万円

前月比 101.8% 昨年同月比163.5%  
出典：社団法人 日本工作機械工業会

**1 1月の乗用車生産台数**：68万9,808台

前月比 106.9% 昨年同月比 91.8%  
出典：一般社団法人 日本自動車工業会

**1 1月の軸受生産金額**：630億8,900万円

前月比 108.0% 昨年同月比 126.7%  
出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

平成 22 年の工作機械受注金額は 12 月の速報でもって、おおよそ確定しました。現場ではまだまだ景気回復の兆しを感じられないといった声もありますが、数字上では堅実に回復してきています。とりわけ受注金額ベースでは昨年の 200%超の数字は残しているわけです。今年にはエコカー減税・補助金終了による生産台数減少の流れを汲んだ形で、2011 年の見通しは前年対比 90%となっており、やはり業界の底上げは乗用車の需要喚起、潜在ニーズの掘り起しが不可欠と言えます。

**稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ**

**【第4回】仕事は“気配り”が全て！**

記事：船井総合研究所 片山和也

部下を指導する立場である上司がビジネスにおける成功要因を理解して、それを即実行可能な行動レベルに落とし込んで、繰り返し指導を行っていくのです。

では、仕事における最大の成功要因は何でしょうか。“コミュニケーション力”“人から好かれる”“約束を守る”・・・様々な要因を挙げることができます。

しかしこれらを一言でいうと『気配り』という言葉に全てが集約されます。つまり仕事は『気配り』が全てなのです。

例えばビジネスで最も重要な“コミュニケーション力”にしても、突き詰めれば『気配り』ということに

行き着きます。相手が理解できるような言葉や表現手段を選んで、相手とコミュニケーションができるかどうかということ、それはまさに『気配り』なのです。コンサルタントの場合でも、経験の浅いコンサルタントほどお客が知らない専門用語を平気で使います。例えば「プル型営業を導入して・・・」と言われても、セミナーを聞いている大半の人は“プル型営業”の意味などわかりません。

プロのコンサルタントであれば「営業というのはプッシュ型とプル型があります。プッシュ型というのは・・・」と、対比する概念を同時に挙げて、わかりやすく理解を促すセミナーができます。

こうしたことは簡単のように見えますが、新人コンサルタントは無意識のうちに、このようなお客が理解できない言葉を多用します。コンサルタントは、いわばコミュニケーションのプロです。プロである以上、頭で考えて行動するようでは遅いのです。頭で考えるのではなく、無意識のうちに体が動くようにならなければプロではないのです。ですから、私は言葉の使い方についてはセミナーに限らず厳しく指導を行います。

そして瞬間的に相手の立場に立って、相手が理解できる言葉を選んでコミュニケーションがとれるようになれば、必然的に“稼げる”コンサルタントに近づいていくのです。

今回を含む機械工具商経営ニュースの

**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。

ご相談・レポートのお申込をFAXにてお申込の際は以下の事項をご記入の上ご返信ください。

(FAX 番号：06-6302-5621)

社名：( )  
氏名：( ) 役職( )  
住所：( )

24 時間受付中

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>）

関西 IT 百撰で優秀賞を受賞！！