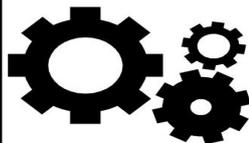


2011年5月号

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9-6F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

■ 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

■ 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

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
業績アップのキーは「増客」！
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

当社は京都市内に本社を置く、創業73年の機械工具商社です。現在従業員28名、年商18億円で主に伝導機器を主力商品としています。

リーマン・ショック以降、機械工具業界も大きく落ち込み、ようやく景気が回復、と思っていた矢先に今回の大震災が起きました。先行き不透明な時代で、国内市場の成熟化が言われていますが、それでも中小企業としては日本国内での生き残りを考えざるをえません。

中国やアジアなど新興国の成長も伝えられますが、ヒト・モノ・カネあらゆる経営資源が限られている中小企業は、やはり国内で生き残りを図るべきなのです。

私は、機械工具商社が国内で生き残りを図るポイントは「増客」であると考えています。つまり既存顧客1社あたりの売上の落ちを、新たな顧客の売上により賄うのです。

実際、当社の場合はこの「増客戦略」で良い結果を出してきました。リーマン・ショックの際も当社は売上6%ダウンでとどまりました。また、先期の売上は過去のピークを上回る年商18億円を達成し、京都エリアではベスト5に入る店となりました。

もちろん単なる「増客」だけではダメです。非効率な「増客」では逆に手間がかかり赤字になってしまうかもしれません。そこには「攻め」と「守り」のバランスが求められるのです。今回はこのあたりのお話を詳しくさせていただきます。

菊井社長も参加しています！機械工具商社経営研究会に“無料お試し”参加しませんか？

詳しくはWebで
http://www.funaisoken.co.jp/site/study/mfts_1184910868_225.html

(または検索エンジンで『機械工具商社経営研究会』で検索！)

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！

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百選で優秀賞を受賞。

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。

4月の工作機械受注速報：1069億1,600万円
 前月比 94.2% 昨年同月比 132.3%
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

3月の乗用車生産台数：348,474台
 前月比 50.8% 昨年同月比 42.3%
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

3月の軸受生産金額：260億3,380万円
 前月比 101.6% 昨年同月比 98.3%
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

4月の工作機械受注は約1070億円と昨年対比30%増でした。外需での伸びが顕著となり、中国向け需要の好調が大きく起因しております。一方で乗用車生産台数は大きく数字を落とす結果となりました。各社では回復傾向にあるとのニュースもあり、今後の動向から目を離せません。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第7回】タクシーに乗ると部下の能力がわかる
 記事：船井総合研究所 片山和也

また部下とタクシーにのると、その部下の能力がよくわかります。知らない土地でタクシーに乗り、正しく目的地までタクシーを誘導するのは以外に大変なことだからです。

タクシーの運転手が知っているような目的地であれば良いのですがそうでない場合、地図を見せるなり目標物を告げるなりしてタクシーを誘導しなければなりません。

例えば急いでいる場合は運転手に「とりあえず方向に走らせて！」といって車を出させ、信号待ちを

している時に運転手に地図を見せれば、より早く目的地に着くことができます。

ところがタクシー乗り場で地図を見せると、運転手も「ええと・・・」と言って地図に気をとられ、スタートするのが遅くなります。

またタクシーにのっても主体性の無い部下の場合、私が何も言わなければ本人も何も言いません。運転手が困って「お客さんどちら？」と聞かれてはじめて「ええっと、まで、こんな感じです。

さらに何回も言ったことがある目的であったとしても、主体性の無い人は後輩の立場でありながら、自らタクシーを誘導することはありません。ですからタクシーが目的地を通過しても気づかないこともあります。そこで私が「キミ、目的地を過ぎたよ」と言うと、「あっ」と気づくわけです。

このように部下とタクシーに乗ると、その人の能力がほぼわかります。逆に、初めての土地でもタクシーの運転手に対して的確な指示を与え、かつ1分でも早く目的地まで誘導することができるようになれば、その人はほぼ稼げるようになっているはずですよ。

このように、気配り力やコミュニケーション力を身につけさせるためには同行が極めて有効であるといえます。しかも客先でのコンサルティングの進め方を見せる以上に、そこへ至るまでのプロセスが非常に重要です。

先輩や上司に敬意を表させる、ビジネスマナーを身につけさせるというのは、本人のスキルを上げるためにも必要なことなのです。

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：()

ご相談
 レポート申込

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!!!