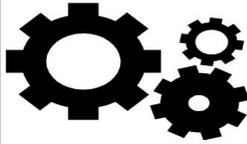


2011年10月号

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

2013年、2014年への不況対策とは
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

機械工具商社の経営者として、昨今の経済情勢は非常に気になるところです。欧州のギリシャに代表されるデフォルトのリスク、米国もドルの基軸通貨としての信頼性が揺らぐなど、今後の情勢がきにかかるところです。



来年2012年は、経済アナリストの予測では世界主要国で指導者が交代することあって景気は一時的に良くなると言われてはいますが、問題はその後です。当社では不況対策として、まず「新規開拓」を推進しています。右上の写真は当社で製作したIAIとSMCの比較デモ機です。当社ではこうしたオリジナルのデモ機等を駆使して1ヶ月に5~6社の新規開拓をコンスタントに行なっています。これが「攻め」です。さらに当社では『販売管理システム』に力を入れており、三協システムサービスさんの『業務革命』をフル活用して、業務にかかるコストを大幅削減しています。当社は従業員30名近い会社ですが、経理関係の担当者はいません。全てシステムで行なっています。例えば社

員1名雇用すると、年間最低でも500万円かかります。優秀なシステムを導入すれば間違いなく1~2名の固定費を削減できると同時に、人的ミスも防ぐことができます。そうするとシステムの費用は1~2年で元をとることができ、それ以降は会社の固定費削減に貢献します。こうした「守り」を確実に行なうと同時に、先ほど述べたような「攻め」を行なうことが不況対策なのです。

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。

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 (検索エンジンで『機械工具商社経営研究会』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。

8月の工作機械受注速報：98,9億62,00万円
前月比 87.3% 昨年同月比 115.3%

出典：社団法人 日本工作機械工業会

7月の乗用車生産台数：669,331台
前月比 107.8% 昨年同月比 89.6%

出典：一般社団法人 日本自動車工業会

6月の軸受生産金額：641億86,00万円
前月比 100.1% 昨年同月比 5.40%

出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

工作機械受注額は前年費と比べ 115.3%と全体的に好調の様に見えるが昨年の業績が悪かっただけに全国的に見ると昨年対比にて 120%を達成していなければ好調な企業は言い切れない。また、現在の円高の影響で海外から物を仕入れている企業は非常にメリットが大きいかと言うと一概には言い切れない。と言うのも為替予約を行っていた企業も多くみられ円高のメリットにありつけていない企業も存在するからである。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第11回】部下の「やる気」はリーダー次第！

記事：船井総合研究所 片山和也

とはいえ、リーダーが細かい話ばかりでは部下も気がめいってしまいます。リーダーの仕事は「部下に勝ち方を教えること」と言いましたが、部下を勝たせるためにはアクションレベルの具体的指導に加えてもう一つ重要なポイントがあります。

それは「部下のモチベーションを上げる」ということです。モチベーションは日本語に訳すと「やる気」ということです。なぜ仕事を行う上で「やる気」が大切なのか。それは仕事の生産性が働く人の「やる気」で決まるからなのです。

心理学の有名な実験に「ホーソン実験」というものがあります。これは第二次大戦後、アメリカのウェスチングエレクトリック社のホーソン工場で作業者をいくつかの班に分け、作業ラインの照明の明るさを変える、出来高報酬を取り入れる、休憩時間の長さを変える

る、といった環境を変えることが労働者の生産性にどのように影響するかを調査したものです。

この実験の結果わかったことは、作業者の生産性を左右するのは物理的環境やインセンティブそのものではなく、作業者そのもののモチベーション（やる気）であるということなのです。

では部下のモチベーションを上げるためには何をすれば良いのでしょうか。それはリーダーが部下以上にモチベーションを高く持つということです。

例えば営業マンの場合、少なくともお客よりも高いモチベーションを持っていなければ絶対にモノを売ることはできないでしょう。上司と部下の関係も同じことであって、上司よりも高いモチベーションの部下などは存在しないと考えるべきです。もし存在したとしても、それは上司がリーダーとして機能しないでしょう。

そう考えれば部下の「やる気」はリーダー次第と言えるでしょう。もし部下のモチベーションが低くて成果が上がらないのであれば、リーダー自身が今以上に仕事に対して、モチベーションを上げていかなければならないということでしょう。

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。

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！**

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！！！！