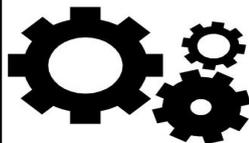


2012年5月号

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

やっぱり機械工具商社は在庫管理が重要！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



いつでも在庫の確認OK！ 当社では在庫品をカタログ化！

その結果、当社では左の写真でご覧いただく様に新入社員の女の子でも簡単に在庫管理・品出し・販売処理を行うことができます。また、当社では当社の在庫品を「K・マシン在庫カタログ」として制作・お客様に配布することで好評を得ています。

機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」には、こうした機械工具商社が行うべき“薄く広い”商品データがデータベース・マスタとして用意されています。

機械工具商社の差別化の為の販売管理システムとして、「業務革命」をご検討されてみてはいかがでしょうか。

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！

当社では「工場補修品のコンビニ」というコンセプトで、ベアリングやVベルト、ボルト、パッキン等を薄く広く戦略的に在庫しています。

工場ユーザー様に対しては工場への緊急対応を広くPRし、土日交代制で店を開けて営業しています。こうした取組みがお客様から高く評価され、当社の差別化要素として新規取引のきっかけにもなっています。

私は機械工具商社にとって、在庫品は非常に重要な差別化ツールだと考えています。ところが、多くの同業者の方にお話を聞くと、皆さん、昔の様に人手をかけて管理する手間隙がかけられないと言います。現状使用している販売管理システムでは、うまく自動で在庫補充管理ができないと言うのです。

当社で採用している販売管理システム「業務革命」は人手をかけなくても、どんなお店でも“コンビニ”の様に適正在庫を維持することができます。

また在庫品の価格変動に対しても柔軟に対応することができるため、本当の意味で在庫管理と販売管理システムを連動させることができるのです。

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！！！！

## 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。

**3月の工作機械受注速報**：1,161億6,700万円  
 前月比 112.8% 昨年同月比 102.4%  
 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**：984,567台  
 前月比 103.4% 昨年同月比 243.7%  
 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**：604億4,400万円  
 前月比 108.4% 昨年同月比 100.6%  
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

### 全国の景況解説

3月の工作機械受注額は1,161億円と1,000億円を回復した先月よりもさらに受注金額を伸ばしている。

また、乗用車生産台数は6ヶ月連続で前年同月比を上回る結果となり、自動車業界の好調ぶりがうかがえる。(昨年同月比が243.7%になっているのは、東日本大震災の影響で生産額が少なかったためである。)

軸受生産金額に関しても前月比、昨年同月比をともに上回る結果となった。欧州危機も沈静化し、市況が着実に上向きになってきている。

## 稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第17回】エレベータで行う部下教育

記事：船井総合研究所 片山和也

前回のコラムで「叱る」ということについて述べましたが、できる限りそうではなく、日常の中の自然な指導の中で、部下の社会人としてのレベルを上げていきたいものです。経験によるスキルはどうであれ、本人が社会人として一定のレベルを満たしていれば「叱る」必要はそうそう無いからです。

部下の社会人としてのレベルを上げるためには、基本的なビジネスマナーを徹底させることです。特に営業組織の場合は、これを徹底させることで業績も上がるはずですよ。

例えばエレベータ。ビジネスマナーでは、目下の人からまずエレベータに乗り込み、行き先のボタンを押すと

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( )

時に目上の人から乗り込むまで「開」ボタンを押して待つのがマナーです。しかし社内であれば得てして上司の方が身のこなしが上なので、上司が先にエレベータに乗り、ボタンを押してしまいがちです。エレベータに近づくまでは上司が先を歩いていても、エレベータに近づいたら部下がすっと前に出てエレベータに先に乗り込み、先にボタンを押すという身のこなしが自然にできるようになれば、その部下は営業マンとしても採算ラインまでできているはずですよ。

もっと細かいことを言えば、飲み会などの乾杯などでも同じことがいえます。乾杯でグラスを合わせる時には、目上の人からグラスが上に来て、目下の人からグラスが下にくるようにするのが常識です。学生の時に体育会等に所属していれば、こうしたことは常識として知っているかもしれませんが、知らない人は知らないものです。先日ある会社の入社3年目の若手社員と、懇親会の中で乾杯をする機会がありましたが、彼は当たり前のように私のグラスの上側に自分のグラスを合わせてきました。その後会話を進める中で、年上の人と乾杯をする時には自分のグラスを下側に当てることを教えてあげたところ、本人はそのことを知りませんでした。つまり彼は3年間にわたり、こうした初歩的なマナーすら教わっていなかったということなのです。これは上司や先輩の怠慢と言えるでしょう。

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！**

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！！！！