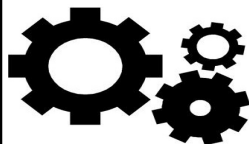


2012年7月号

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

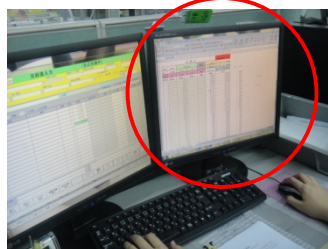
FAXによるご相談は

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

◆ 今後は効率重視の「稼ぐ業務」が重要！

◆ 記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



こんな膨大な見取り依頼も
スピード対応！

エクセルからのリスト
取り込みも楽々！

この4月から設備投資も少し減速気味になった様に感じます。また、しばらくは製造業の海外移転の流れも続くでしょう。当社としては減少するマーケットに対して、根本的な打開策を打つことが必要と強く感じています。

具体的には“稼ぐ”「営業」と「業務」の二本柱をつくることです。

「営業」においてはお客様との人間関係づくりはもちろん、工事・メンテナンス・修理・加工への対応など、高付加価値路線を追及すること。

「業務」においてはコンピューターを活用して徹底した合理化・量的対応・スピードアップを図るということです。具体的には「業務」による大手企業EDI対応が挙げられます。当社で採用している機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」では、充実した商品データにより、大手企業から求められるEDI調達についても、最小限の工数で対応できます。また自衛隊の入札案件対応についても、人的対応だと膨大な手間・工数がかかるのに対し、「業務革命」なら容易に対応することができるのです。

こうしたEDIや入札案件は、一般の商売ほどの利益はとれません。それだけに大きく売上を確保し、膨大な処理に対応できる販売管理システムが必要なのです。利益をきっちりとっていく商談と、売上重視・効率重視の商談とのメリハリが大切だと私は感じています。

稼ぐ営業はもちろん「稼ぐ業務」をつくること、そうしたこともこれからの機械工具商社には求められるのです。

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。

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！

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。

5月の工作機械受注速報：1,049億4,700万円

前月比 97.1% 昨年同月比 96.7%

出典：社団法人 日本工作機械工業会

4月の乗用車生産台数：799,474台

前月比 81.2% 昨年同月比 273.8%

出典：一般社団法人 日本自動車工業会

4月の軸受生産金額：556億7,900万円

前月比 92.1% 昨年同月比 106.5%

出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

3月を境に市況が悪化してきている。今年に入って好調だった工作機械、乗用車生産台数、軸受生産金額ともに前月を大幅に割り込んでいる。一時期は10,000円を回復した日経平均も8,500円前後を推移している状況で、雲行きが少し怪しくなってきた。しかし、昨年対比を見ると、昨年の大震災以降着実に経済は回復してきているのも、また事実である。今後も比較的好調な自動車業界に期待したいところである。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第18回】部下の見た目も上司の責任

記事：船井総合研究所 片山和也

こうしたビジネスマナーの徹底が必要な理由は、なんとと言っても「人から好かれる」という一点に尽きます。例えばお客の立場で見たとき、営業マンのビジネスマナーが徹底されていれば、本人の営業スキルとは別に好感を抱きます。

理屈ではなく、ビジネスにおける最大の成功要因は「人から好かれる」ことです。リーダーとして部下に対して、いかにすれば「人から好かれるか」を日々指導する必要があります。

「人から好かれる」ためにはビジネスマナーだけでなく、「見た目」も重要なことです。特に営業職であれば「見た目」は極めて重要になります。

特に「見た目」で相手に大きな印象を与えるのが髪型です。相手に好印象を与える髪形とは、整髪料などで髪を上にあげ、額を見せる髪形です。額を相手に見せることで、明るい印象を相手に与えることができます。ビジネス誌で取材を受けているトップセールスの人たち、あるいは船井総研の役員クラスなどトップコンサルタントと言われる人たちで、額が隠れるような髪型の人はいません。

無理やり髪型を変えさせると「パワハラ」になりかねませんが、上司として“こうすればベスト”という情報は出してあげるべきでしょう。

同様にスーツの色やネクタイの色も、相手に大きな印象を与えるものです。例えば体が大きな人は紺やダークのスーツが良いかもしれませんが、体の小さい人や痩せた人はブラウンやグレーなど、暖色を基調としたスーツを身につけるべきです。痩せた人が暗い色のスーツを着ると、より貧弱に見えてしまいます。暖色のスーツを身に付け、ボタンを開けておけばオープンで明るい印象を相手に与えることができます。本来のビジネスマナーであればスーツのボタンは常にしめておくべきですが、体型によってはボタンをしめない方がよいケースもあるのです。一般論にとらわれず本人にとって最も成果が上がるアドバイスをリーダーは行うべきなのです。

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。

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！！