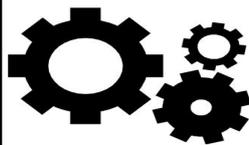


2012年10月号

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

- ① 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
- ② 機械工具業界 景況データ
- ③ 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

### デフレ・不況期だからこそ顧客満足の追及を！②

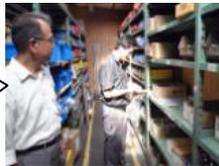
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

① 業務社員が打ち出した出荷伝票が...



② 倉庫で出力されます。

③ 倉庫社員は出荷伝票を元にピッキング



④ 荷物に添付する現品票も同時に出力！

顧客満足につなげることができたと思います。  
さらに従来は単なる倉庫として扱われてきたものが、新たなシステムの中では「物流センター」的に扱われることで、倉庫・配送社員のモチベーションも向上するという副次的効果を得ることもできました。  
この様に、従来は「当たり前」だと思っていたことを新たな視点で“カイゼン”すれば、顧客満足に加えて、社員のモチベーションも上げることができます。これからの時代は機械工具商社も社員全員で知恵を出し合いながら“カイゼン”を続け、顧客満足度を高くしていく取り組みが大切だと思います。

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！

前回のコラムでもお話しましたが、現在の様なデフレ・不況期だからこそ「顧客満足」を徹底的に追求していくべきだと、私は常日頃から社員に話をしています。特にあらゆる意味での“スピード”を上げていくことが大切だと話をする中で、先日当社の社員からある提案が上がってきました。  
それは、「倉庫に対する出荷指示を、人を介さずにデジタルに行ってはどうか？」というものでした。従来は事務所の中で発行された出荷伝票を、事務社員が倉庫社員に渡していました。倉庫社員はこの出荷伝票に基づいて出荷準備を行うわけですが、渡すタイミングが遅い出荷伝票があると、出荷準備に手間取り予定の時間に配送トラックが倉庫を出発できないという問題が生じていたのです。  
そこで当社では出荷伝票を全て倉庫内で発行する様に、タイムリーに倉庫社員が出荷準備をできる様にしました。その結果、従来は業務社員が事務所と倉庫の間を行ったり来たりしていたのですが、そうした無駄な動きが無くなった為に効率が大幅に改善しました。何よりも配送トラックの出発時間を早くすることができ、その結果として

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：963億3300万円**

前月比 91.1% 昨年同月比 97.4%

※出展：工作機械統計 受注速報

**■7月の四輪車生産台数：922,685台**

前月比 119.4% 昨年同月比 116.7%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

**■8月の軸受生産高：626億900万円**

前月比 101.4% 昨年同月比 97.5%

※出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

全国の景況として、8月から景気が減速した業界が多い。一般に市況全体を見る際の指標となる工作機械受注高の8月の受注高は、前月比約9%マイナスで963億円となっている。自動車は引き続き前年度から大幅増産という状況で推移しており堅調である。軸受は前年の生産高を上回るという状況までは至っていないが、前月より微増という状況で、3ヶ月連続で生産増が続いている。今後の景況に注目したい。

**稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ**

**【第20回】リーダーは哲学を持て**

記事：船井総合研究所 片山和也

今まで述べてきたように、あらゆるビジネスの場面においてリーダーが首尾一貫して説得力のあるリーダーシップをとっていくためには、ある種の「哲学」が求められます。

哲学とは考え方でありスタンスであり、物事の見方のことです。マルクスは「哲学は世界観である」と言っていますが、世界観とはすなわち物事の見方であり、その人なりの価値観のことなのです。

哲学無きリーダーシップは、ビジネスの場面が変わるたびに発言の内容がぶれることとなります。リーダーの発言がぶれると、そこに説得力は生まれません。ぶれるリーダーの指示に対し、部下は表面的には動くかもしれませんが。

しかし「納得」して動いているわけではありませんから、パフォーマンスは上がりません。

船井流経営法の中に、「1：1.3：1.3の二乗の法則」というものがあります。これは人から言われて納得せずに行った仕事のパフォーマンスを1とすると、納得して行った仕事のパフォーマンスは1.3倍、さらに自発的に行った仕事のパフォーマンスは1.3の二乗、すなわち2.56倍になるというものです。

リーダーは部下を無理やり動かすのではなく、納得させて1.3倍、さらには自発的に動いてもらって2.56倍のパフォーマンスを追及すべきなのです。そのためリーダーに哲学が求められるのです。

例えば「神は細部に宿る」という言葉がありますが、これも一つの哲学であると言えるでしょう。一見、ビジネスとは関係の無いところでも細部にまでこだわりを持つことが高いパフォーマンスにつながります。

かつて松下電器では、宴会の準備の際には測量で使う“水ひき糸”を使用して、座布団を配置していたといひます。「一事が万事」という言葉がありますが、ビジネスに直接関わりの無い宴会の準備、しかも座布団の配置にまでこだわるという姿勢が、松下電器を世界の松下電器を至らせた要因があるのではないかと思います。

こうした物事への姿勢や「一事が万事」「神は細部に宿る」といった考え方そのものも、その人にとっての哲学なのです。

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1丁百撰で優秀賞を受賞！！！！**