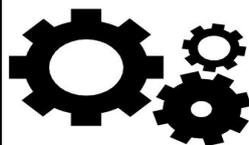


2012年12月号

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！③

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

① あっ、P社からEDI発注がきてる！



② 業務革命で楽々取り込み！

③ トラスコの型番を入れて・・・



④ そのまま楽々EDI発注完了！

まず。ところが当社の「業務革命」の場合、管理画面内の「発注」ボタンをクリックするだけで、トラスコ中山に自動的に発注データが送られます。さらにトラスコ中山からの納期回答FAXも、そのままシステムにデータとして取り込むことが可能であり、納期確認も画面上に自動で取り込みます。

重要顧客である大手製造業との太いパイプづくり、また業務の効率化のためにも、改めて販売管理システムを見直され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！

昨今の厳しい市場環境下で、大手製造業はこぞ「一括購買」「EDI発注」の流れに移ってきています。従って大手製造業が要求するEDI取引に対しても、スムーズに対応していくことが求められます。

またこうしたEDI取引は、大半が利益率の低い案件ばかりです。そうすると、いかに複雑な事務作業を効率的にこなすか、最低限の工数でこなすか、といったことがポイントになってきます。その点、機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」なら、EDI発注データを素早く取り込み、見積り対応並びに受注処理が可能です。

EDIも悪いことばかりではありません。EDIは多くの場合、買い手が全国区ですからおのずと商圏を広げることができます。いわば「通販」と同じ感覚での商売が可能になります。

またEDIは受注時だけではなく。例えばトラスコ中山への発注は、多くの販売店で「ウェブトラスコ」を使用されていると思います。一般の販売管理システムだとウェブトラスコを運用しようとすると“二度打ち”になり

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。

■9月の工作機械受注速報：1072億400万円

前月比 111.4% 昨年同月比 97.0%

※出展：工作機械統計 受注速報

■9月の四輪車生産台数：773,990台

前月比 105.2% 昨年同月比 87.6%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■8月の軸受生産高：514億5400万円

前月比 82.2% 昨年同月比 90.7%

※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、8～9月から景気が減速。10月以降は一部持ち直しの声も聞かれるが、全体的に不透明である。各種生産の統計を見ると、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9月の受注高は、前月比約11%プラスで1072億円となっている。自動車は8月から生産が微増したが、前年同月の883,598台に比べて109,608台、12.4%の減少となり、12ヵ月ぶりに前年同月を下回った。軸受は7月まで3ヶ月連続で生産増が続いていたが8月の段階で前月比マイナス、前年比からも10%近くマイナスとなった。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21回】リーダーはサラリーマン根性を叩きつぶせ

記事：船井総合研究所 片山和也

リーダーとして持たなければならない哲学として「オーナーシップ」を挙げることができます。オーナーシップとは言い換えればサラリーマン意識の排除です。リーダーは自らも、また部下からもサラリーマン根性を排除しなければいけません。

サラリーマン根性とは一言で言えば「受け身」ということです。

具体的には「どうすればいいですか？」という発言は典型的なサラリーマンの発言です。なぜならそこに、自分の意見やポリシーが何も入っていないからです。そうではなく「私はこうしたいのですが、どうでしょうか？」という発言をするように指導することが、リーダーに求められることなのです。

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()

例えば先日、ある卸商社に法人向けカタログ通販のプロジェクトを行いました。その報告会の際、ある社員が「カタログに価格を掲載して、商品価格が変動したらどうするのですか？」と質問してきました。

私はその質問に対して「自分で考えてください」と応えました。なぜなら既に業界内に、価格を掲載したカタログが多数存在しており、そのカタログを見ればわかる話だからです。

私もプロですから、質問するときの表情や声のトーンからその人が何を考えているのかよくわかります。要は面倒くさいことをやりたくないという意識が丸出しなのです。本当に会社のことを考えれば、今のビジネスモデルでは明らかに手詰まりで、何としても新規事業の立上げを成功させなければならないのです。

そのような視点に立てば、何としてもカタログ通販を成功させなければならない、では商品価格が変動した際にはどんな対策を打つべきだろう、そうしたロジックで考えれば「どうすればいいのですか？」という質問には絶対にならないのです。人間の意識は言葉に最も表れます。「どうすればいいのですか？」という発言は典型的なサラリーマン発言です。今の厳しい時代、サラリーマン根性では絶対に乗り切ることはできません。「私はこうしたいのですが、どうでしょうか？」まずはこうした発言から意識を変えていかなければならないのです。

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！

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！！！！