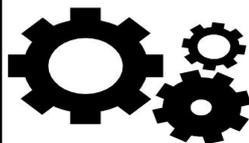


2013年2月号

機械工具商社のための“業績アップ情報”をお届けする



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

激動の2013年に取り組むべきこと

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



社長と業務社員一同：本年もよろしくお願ひします！

みなさま年も明けて2月となり、日々の業務も新年モードから通常モードに完全に切り替わったことと思います。2013年は過去に例がなく予測のつきにくい年なのではないでしょうか。私が考える機械工具商社を取り巻く課題には次の5つのことが挙げられます。

- 課題1：ユーザーの海外移転、現地調達によるマーケットの縮小
- 課題2：集中購買やEDI化による取引先の選別
- 課題3：ネット販売・通販の台頭による価格競争
- 課題4：設備投資や消耗品等、購買の抑制
- 課題5：上記の結果による同業者間による競争の激化

こうした多くの課題に対処していくために私が常日頃から考えていることは、意外とシンプルで、それはお客様から一番に選んで頂ける・思い出して頂ける・頭に浮かぶお店を目指すということです。

例えばわが社の場合、かかってくる電話に対しては全て原則ワンコール以内に電話を取りますし、かつ電話をかけてきて頂いた相手が気持ちよくなるような明るい声で電

話を取ることを業務社員一同が自主的に取り組んでくれています。もちろん当社の販売管理システム「業務革命」も、お客様からのお問い合わせ・過去の価格照会等への超スピード対応が可能です。さらに営業と業務との情報共有が容易なので、お客様からの質問に対しても即時対応ができています。

こうした質の高いサービスの提供はシステムだけの問題ではなく、高いモチベーションの社員の存在が前提となります。また逆に高いモチベーションを維持するためには高度な販売管理システムの業務基盤が必要になるのです。当社もよりレベルの高いサービスの提供を今後も心がけていきたいと思ひます。みなさま近くにお越しの際は、ぜひ当社にもお越しください。

先着5名様限定！ K・マシン(株)に見学に来ませんか？ご希望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。

定期的に「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。

■2012年11月の工作機械受注速報：881億7000万円

前月比 93.5% 昨年同月比 79.1%

※出展：工作機械統計 受注速報

■2012年11月の四輪車生産台数：767,530台

前月比 96.9% 昨年同月比 91.6%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■2012年11月の軸受生産高：565億6700万円

前月比 104.8% 昨年同月比 87.6%

※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月から減速10、11月も振るわない状況が続いている。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11月の受注高は、前月比約約7%マイナスで881億円となっており前月に比べ悪化している。自動車は、8月は生産が微増したが、9月から生産台数が減少している。特に11月は前年同月の838,128台に比べて70,598台、8.4%の減少となり、3ヶ月連続で前年同月を下回った。軸受は11月の段階で前月比プラスになったが、前年比からも10%を超えるマイナスとなった。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22回】リーダーは夢を語れ

記事：船井総合研究所 片山和也

リーダーは発言や行動から部下の意識を変え、サラリーマン根性を叩きつぶしていかなければなりません。同時に「夢を語る」ことも必要な仕事です。特に現在のように厳しい市況においては、「夢を語る」というリーダーの役割が非常に重要になります。

今、あらゆる業界においてビジネスが厳しいものになってきています。先日もある印刷会社の経営者の方が言われていましたが、今までなら月に22000版も印刷すれば売上10億円はいていた、ところが最近では30000版印刷しても、10億円に届かないというのです。またアジア向け輸出が回復してきたこともあり、最近では生産財業界も生産が回復してきました。ところが傾向として、出荷数はピークと変わらない状態にあるに

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()

も関わらず、出荷金額はピークの8割しかないというのです。

要は産業界全体がデフレに陥っているということで、仕事の工数がかかる割には利益が少ないという状態になっているのです。しかし長い歴史の中で考えれば、デフレも時代のサイクルであり未来永劫続くものではありません。今を非常時と捉え、そうした中でもプライドと誇りを持ち、品質の高い仕事を続けていくことこそが現場の美学だと私は思うのです。

そのためには「今は厳しいかもしれないが未来に向けてこんなビジョンがある」「こんな勝てる作戦がある」ことを掲げ、そして「将来の夢を語る」ということがリーダーには求められるのです。

今のような変革期というのは、逆の見方をすればチャンスに満ちています。つまり物事は見方で決まるといことなのです。物理学の法則に不確定性原理という法則があります。これは電磁波(=光)の特性を観察する際に、観察者が「電磁波は量子だ」と意識して観察すれば電磁波は量子の振る舞いをしますし、「電磁波は波だ」と意識して観察すれば、電磁波は波の振る舞いをします。このように科学的にも、「意識」が「結果」に作用することが証明されています。リーダーは常に「プラス発想」で物事を見て、常に夢を語ら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!!!