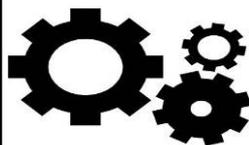


2013年4月号

無償で届けする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発行する無料DM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

生き残りをかけたわが社の多拠点戦略！
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



弊社部長の田中と松本と撮影



効率的なシステムで運営する

本社前にて

京都南営業所

我が社は創業70年以上の歴史がありますが、創業以来はじめての営業所をここ4年間の間に2ヶ所も出店しました。それは、私なりの生き残り戦略だったわけです。

実際、この2ヶ所の営業所は現在のK・マシンにとって重要な存在です。皆様ご存知の通り、現在はIT業界の景気は著しく悪いです。もし京都市内の本社1拠点だけの営業展開であれば、現在よりもずっと苦戦していたことは間違いありません。今や当社の売上の4割近くは、この2つの営業所が稼いでいます。

この時、大切なのが、支店管理を標準装備している販売管理システムの存在です。

もし販売管理システムにおいて、本社と同じ情報を営業所でもリアルタイムで共有できなければ、営業所の業務効率は格段に低くなります。また全社の視点で考えても、営業所ごとに異なる業務プロセスを踏まれては、全体での効率も悪くなります。

その点、当社も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」であれば、遠隔地の営業所においてもインターネット回線により、本社と全く同じ情報を共有することができます。また、場合によっては本社の業務社員が遠隔操作で営業所の業務をサポートすることにより、立ち上がり途上の営業所にとっては力強い味方だったはず。

営業所展開をしている機械工具商社にこそ、「業務革命」は大きな生産性アップ・業務効率アップを実現するはず。

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。

■2013年1月の工作機械受注速報：720億1800万円

前月比 85.6% 昨年同月比 73.9%

※出展：工作機械統計 受注速報

■2013年1月の四輪車生産台数：754,054台

前月比 107.4% 昨年同月比 90.1%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■2013年1月の軸受生産量：210,723千個

前月比 103.2% 昨年同月比 89.2%

※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、2012年度末から2013年度も機械工具商社業界にとって非常に厳しい市況は続いている。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に関して1月の受注高は、前月比約15%マイナス、昨年同月比で見た場合でも、27%マイナスの720億円となっており急激に悪化している。四輪車生産台数は、前月比では7%プラスを記録した。しかしながら、昨年9月から続く5ヶ月連続での前年同月比マイナスを記録しておりまだまだ予断を許さない状況である。軸受生産量は、24年度12月も10%超のマイナスを記録した、25年度1月度も前月比3%と微増ではあるが、昨年同月比で生産量が10%マイナスと厳しい市況はまだまだ続きそうだ。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23回】自らをリーダーとして成長させるポイント

記事：船井総合研究所 片山和也

さて、では具体的に自らをリーダーとして成長させるために必要なことは何なのでしょう。

心構えではなく、具体的なアクションに落とし込んで言うならば、それは「本を買って読む」ことだと思います。書店に行けば、リーダーシップに関する本は山のようにあります。どんな本でも良いので、それを買って読めばいいのです。

「何だ、そんなことか・・・」と思われるかもしれませんが、これは非常に重要なことなのです。様々な会社にコンサルティングを行う中で、リーダーシップの有

り方に問題のある管理職の方がいらっしゃいます。例えば数年前の話ですが、ある商社で管理職研修を行いました。その中にリーダーシップに問題を抱える営業所長がいたのです。うまく部下をまとめることができず、営業所の業績は上がらない上に、新人もすぐに辞めてしまうのです。いかに自分の部下が使えないかということをや説明するその人に、私は「リーダーシップに関する本を読まれたことがありますか？」と聞きました。すると「読んだことは無い」との返事。そこで私は「なら、どんな本でもいいですからリーダーシップの本を買って読んでみてください」とアドバイスしました。

そしてその1年後、同じ商社でフォローの為の管理職研修を行う機会があり、その営業所長に「その後、本を買って読まれたか？」と聞いたところ「読んでいません」との返事でした。そして「だって部下がやる気のないのに私が本を読んでも・・・」と、また愚痴が始まったのです。

一般的に、リーダーシップの有りに問題がある人に限って、管理職のあるべき姿やリーダーシップに関する本を読んだことがないものです。これは本人のコストや時間を投入するための優先順位の問題もあれば、「オレは間違っていない」という意識の問題があります。まずは本人が問題点を受け入れ、それを補うべく勉強する姿勢をとらなければ、全ての物事は解決しないのです。

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！**

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！！