

2013年8月号 無償でお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

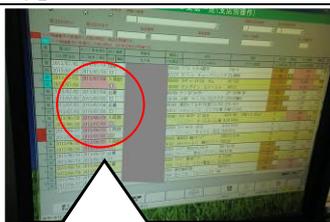
アベノミクスの恩恵は来ない？我が社のサバイバル戦略

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

複雑な業務も「業務革命」ならバッチリ！



① 業務革命ならEDIでスピーディー＆正確に対応ができるわ！



② 納期が迫っている所は赤色に警告表示されてわかりやすい！

昨今では機械工具業界でもネット通販が普通の存在となってきましたが、大手企業でもEDIが本格的に導入される様になりました。

我々機械工具商社の業界でも、ネット通販に取り組み始めている販売店もある様ですが、当社としては大手企業向けのEDIに注力しています。

もちろん、大手企業向けのEDIばかりを行っているわけではありません。EDIというのは既に商流ができていて、いわば資材部が主体となっていく調達ですが、生産技術や保全、さらには設計部門といった「現場向け」の提案活動は営業マンが主体の提案営業を当社では行っています。

つまり当社としては大手企業を中核顧客として、「EDI」と「人的営業」の2本柱で営業活動を行っている、ということなのです。

この大手企業向けの「EDI」を展開する上で強力な武器になっているのが、機械工具商社向け販売管理システムである「業務革命」です。

「EDI」は人的営業の商売と比べると営業する手間は省けますが、その分低マージンでの商売となります。また

単価の低い雑多な商品も多数含まれますから、やはり手間がかかります。しかし「業務革命」があれば、従来の人的営業の販売管理はもちろん、「EDI」の業務支援についても大きな効果を発揮します。当社が「EDI」に取り組んでいるのは「業務革命」のおかげです。

特に「業務革命」では「納期管理」の機能に強みがあり、大手のお客様からも「他社では納期遅れやミスが多いけど、K・マシンさんは正確でいいよね！」と、高いご評価をいただいています。

大手企業向け「EDI」についても、「業務革命」は販売店の強力な武器になるのです。

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。

■6月の工作機械受注速報：951億7,900万円

前月比 98.0% 昨年同月比 87.6%

※出展：工作機械統計 受注速報

■5月の四輪車生産台数：732,714台

前月比 98.0% 昨年同月比 93.8%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■5月の軸受生産台数：2億3,057万個

前月比 99.0% 昨年同月比 98.7%

※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、2013年度上半期が終わり機械工具商社業界にとって非常に厳しい市況がいまなお続いている。が徐々に案件が動き出しているという声も全国で見受けられる。しかしながら、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6月の受注高は、前月比約2%マイナス、昨年同月比で見た場合は、12.4%マイナスの951億円となっており前年度比較で激しい落ち込みは続いている。四輪車生産台数は、前月比では約2%マイナスを記録した。昨年から続く前年同月比マイナスは9ヶ月連続を記録しておりまだまだ先行きは不透明な状況である。軸受生産高は速報で5月度は2億3,057万個と昨年同月比約1.3%マイナスを記録した。前月比で生産数量は各統計若干のマイナスである。2013年度の上半期を終えてもなお業界全体の市況は悪化しているが、徐々に前月比較での下げ幅が小さくなり下げ止まりとの見方もある。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25回】リーダーは愛されるよりも畏れられよ

記事：船井総合研究所 片山和也

素直に現状を受け入れ、自らを変えていくことがリーダーに必要な力であると述べましたが、これは部下に弱みを見せるということではありません。

リーダーシップの1つの有り方を述べた著名な本として、マキャベリの「君主論」があります。この本に示された有名な言葉として「君主は愛されるよりも畏れられよ」というフレーズがあります。これは経営者、ある

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 ()

いは会社の管理職であるリーダーにも当てはまる言葉です。すなわち「リーダーは愛されるよりも畏れられる」存在でなければならないのです。

ここで気をつけていただきたいことは、「畏れられる」は「恐れられる」とは違うということです。「恐れられる」は文字通り恐怖で支配するということですが、「畏れられる」というのは「尊敬される」という意味に近いフレーズです。例えば日本人は山や森に対して「畏敬の念を抱く」といいます。畏敬の念というのは、尊敬し敬うということであり、「畏れられる」とはそのような意味なのです。

日本人が深い山々や森に畏敬の念を感じるのは、そこに神秘性やオーラのようなものを感じるからであって、近所の公園の裏山に畏敬の念を抱く人はいません。

つまりリーダーは部下との間に適度な距離感を保つべきであり、特有のオーラを放ってはいなければならないのです。

例えば会議などの時、その人が入ってくるだけで雰囲気が変わるようなオーラを持った人がいます。信念の強い人は強いオーラを放つものです。強い信念を持つためには“こうあるべき”というビジョンが必要であり、ビジョンを持つためには現業における揺ぎ無い自信が不可欠であると言えます。

つまり、結局のところ現業における誰よりも高いスキルがリーダーにとって不可欠であることは間違いの無いところです。リーダーは常に自らのスキルを磨き、部下より何歩も先を進んで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！！！！