

2013年12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

「ネット販売」の前に、「販売管理システム」の強化を！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

「業務革命」なら販売業務を効率化可能！！



日々管理の受発注業務も「業務革命」で効率化出来ています。



ポンプやコンプレッサー等も当然のようにネット販売で流れています。

10月22日に名古屋で開催された全機連の全国大会に私も参加してきました。今回はアスクルの岩田社長も講演されるなど例年になく内容が濃く、また機械工具商社の業界関係者の危機感もいっなくなりました。

そうした中で我々、機械工具業界の売上の多くが「ネット販売」に取られていると、またその対策について、ほとんどの機械工具商社が取れていないことが提言されました。

例えばアスクルが大手企業資材部門に展開しているSOLOELは、すでに600億円を超えていると聞きました。600億円といえば、既にMonotaROの売上高を超えたこととなります。また600億円といえば、この業界の中堅の卸問屋と同じレベルの売上規模です。この様に、EDIも含めて我々の売上の多くが「ネット販売」に取られている、しかも我々が気づかないうちにです。

私は、我々地域密着型販売店であっても、何らかの形で「ネット販売」には取組んでいくべきだと考えています。事実、私の会社でも前回のコラムでお伝えした通り、大手飲料メーカー数社が行う集中購買システムに対応するEDI取引を行っています。今や月次売上上で1000万円に

近づき、業務社員2名分くらいの人件費は、この取引だけでつくれるレベルにきました。また、仕入れレポートの観点でも有利になります。

ただし、当社がこうしたEDIに効率的に対応できているのは、当社の販売管理システム「業務革命」により、販売業務が高い水準で効率化されているからです。

例えば、これから自社で「ネット販売」を取組もうと考えている販売店の皆様におかれましては、まずはその前に自社の販売管理システムを見直すことが先決ではないでしょうか。

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！

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。

■ 10月の工作機械受注速報：1022億4200万円

前月比 101.6% 昨年同月比 108.4%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 9月の四輪車生産台数：873,623台

前月比 113.0% 昨年同月比 128.4%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 9月の軸受生産台数：2億4,647万個

前月比 114.9% 昨年同月比 104.1%

※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11月度までを終え、12年度より続く景況の悪化は一旦の落ち着きをみせている。自動車産業を始め全国的にも大きく案件が動き出している声が数多く聞こえてきた。各種生産の統計を観ると、一般の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、10月度受注高は、前月比プラス1.6%、昨年同月比でプラス8.4%と昨年比を上回る結果がみられた。また、四輪車生産台数は、前月比で2ヶ月連続の約プラス13%となっており、徐々に自動車産業の動きが数字にも現れてきている。約1年に渡り続いた昨年同月比マイナスも9月度においてプラスに転じている。軸受生産高は、9月度は2億4,647万個と昨年同月比約プラス4.1%を記録した。前月比においても大きく回復の兆しが見られる。9月度の全体の指標をみても大きく動き出していることが数字として目に見て明らかとなった。2013年度は12年度末から続く厳しい市況がいったん回復の兆しが見え始めた。2009年のリーマン同等、又はそれ以上に厳しい状況を耐え続けたからこそ見えたこの動きをいち早く察知し、上期の巻き返しを図る上でも今後の自社の戦略に機械工具業界の景況データを存分に役立てて頂きたい。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第27回】性善説と性悪説、どちらが良いのか？

記事：船井総合研究所 片山和也

ではリーダーシップをとる上で、「性善説」と「性悪説」のどちらで部下に接するべきなのでしょう。

答えは迷わず「性善説」であると言えるでしょう。

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 ()

心理学の言葉で「ピグマリオン効果」というものがあります。これは期待すればするほど、相手がそれに応えようとするを指すものです。部下の教育にせよ子供の教育にせよ、まずは相手を信じることから全てが始まります。

そういう意味では、いわゆる「マイクロマネジメント」と言われるような細かい管理を行うべきではありません。私がコンサルティング先でよく申し上げるのが、「ルール」の対極にあるのが「リーダーシップ」であるということです。特に中小企業の場合、ルールは決めれば決めるほど社内はギスギスしてきます。それよりもリーダーが良心でもって、部下との相互信頼関係の中でリーダーシップをとることが、最もパフォーマンスの高い仕事（＝チームプレー）を行うことができるのです。

とはいえ、多くの商売人の家庭では「人を見たら泥棒と思え」といった教育がされています。私の実家も商売をしていましたが、飲食店を経営していた母から常日頃から同様の言葉の、さらに「絶対に他人の保証人になるな」など、そうした教育を受けてきました。

これは今考えると、要は全てが自己責任の中にあるということを受け入れなければ経営者（＝リーダー）は務まらないということだと思います。ですから仮に人から裏切られるようなことがあったとしても、それは相手が悪いのではなく自分が悪いのだと受け止めなければならぬのです。

例えば部下が仕事をサボっていたとします。これは仕事をサボった部下が悪いのではなく、その仕事の重要性をきちんと伝えることができなかつた自分が悪い、緊張感を与えることができなかつた自分が悪いと解釈すべきなのです。それが母の言った「人を見たら泥棒と思え」ということの真意だと私は考えるのです。

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント
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『法人営業のズバリ・ソリューション』（ダイヤモンド出版）『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！！！！