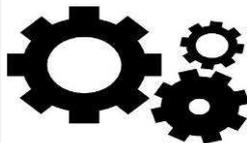


2014年9月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



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

残業を削減するには「仕組み」づくりから！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

過去の見積り・販売データが即座に分かる！



加工品の納期と工程を一元管理できる！



担当者・伝票番号で振り分けも簡単！

4月から消費税があがり、この4月・5月は若干の反動もあった様です。ですが機械工具業界も「自動車」「スマートフォン」が好調で、関連産業では海外向けを中心に旺盛な設備投資の動きが見られます。また引続き円安効果もあって、機械工具業界全体としては総じて忙しい状態といえるでしょう。

当社も4月以降はおかげ様で忙しく、特に5月以降は昨年対比130～140%で推移しています。これは「自動車」「スマートフォン」が好調で、一部ユーザーが非常に好調であることが理由として挙げられます。

ですが私としてはそれ以上に、今までの新規開拓や営業所展開の成果、さらに「加工」「工事」「エンジニアリング」に注力してきたことの成果であると考えています。

この様に、忙しくなってくると注意しなければならないことが業務の効率化です。従来のように、忙しくなってきたら残業をして何とかこなす、というスタイルでは、これから安定的な経営を行っていくことはできません。

また同様に、忙しくなってきたら注意しなければならないことが納期管理です。特に前述の加工品の場合、発注先の管理体制そのものが不安定なケースが多いですから、こ

ちら側できちんと納期管理を行っていく必要があります。また、そうした管理能力を我々に期待して、ユーザーも加工案件を発注してくれているわけです。

その点、当社で活用している販売管理システム「業務革命」であれば、全てのデータが一元管理されている為、個人の担当者に依存することなく誰もが共有・確実な納期管理を行うことができます。納期だけでなく、過去のあらゆる見積り・販売データが一元管理されていますから、業務スピードが大幅に向上します。従って、当社では4月以降の多忙な中でも、業務社員の残業時間は一切増えていません。

忙しい今だからこそ、業務効率アップと顧客満足度向上の為に、御社におかれましては販売管理システムを見直してみら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！

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。

■ 7月の工作機械受注速報：1,278億3,100万円

前月比 100.1% 昨年同月比 137.7%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 6月の四輪車生産台数：857,317台

前月比 110.8% 昨年同月比 114.0%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 6月の軸受生産台数：2億6,187万個

前月比 110.3% 昨年同月比 117.0%

※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、2014年度7月度までを終え、消費税の駆け込み需要を踏まえて当業界にも上向きの兆しを感じられた方々も多くいるのではないだろうか。大企業中小企業ともに工作機械の需要増・自動車産業の外需向け製品の需要増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、7月度受注高は、昨年同月比でプラス37.7%と大きく上向いて来た市況が数字からも読み取れる。6月度の四輪車生産台数、軸受生産台数ともに、前月比プラス10%となり、前月を上回る結果となっている。また、昨年同月比はプラス14.0%と17.0%とこちらも昨年度と比較して大きく上回る結果を記録した。2013年度下期から指標をみても徐々に全国的にも数字が上向き傾向に転じていることが見て取れる結果となった。

工作機械に関するこの好景況の要因はモノヅクリ補助金による需要の先食いとも考えられ、来期の工作機械を取り巻く環境は厳しいものになると考えられる。現在の市況を鑑みながら次なる攻めの一手が今こそ求められている。

稼ぐ組織をつくる、管理職のためのリーダーシップ

【第31回】リーダーがメールに書いてはいけないこと

記事：船井総合研究所 片山和也

また、リーダーとしてメールを使う上で気をつけなければならないことがあります。それはメールで部下や後輩を叱ってはならないということです。

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()

マネジメントを行う上で“叱る”というプロセスは避けられません。一般的に「7回褒めて3回叱る」と言われますが、半人前以下の新入社員の場合は、7回叱って3回褒めることになるのかもしれませんが。ただ、叱るというプロセスはやむを得ずマイナスの言葉を使わざるを得ません。仮に「バカ野郎！」と言ったとします。口で言えば一瞬ですが、メールに書くと永久に残りますし口で言うよりもマイナス感が強まります。マイナス表現が文字で残るとするのは、望ましいことではありません。

もちろん、「マイワード・イズ・マイボンド」(=私の言葉が契約書)という言葉がある通り、大人は自分の言ったことに最後まで責任をもたなければなりません。口で言ったことは物理的に残らないにしても、相手の心には残ります。しかし叱るにあたって「アホか！」程度のことは言うでしょう。「アホか！」にしても、文章にされるとマイナス感が強まります。

また文章というのは難しいもので、よほど配慮して書かなければ相手がこちらの予想以上に傷ついたり、誤解を招いたりします。メールでのやり取りが原因で、人間関係が壊れてしまったケースもよく目にします。メールは相手が見えない状態でコミュニケーションを図るものですから、誰が読んでも取り方が同じ表現になるような文章を書かなければなりません。親兄弟や夫婦間のコミュニケーションなら良いかもしれませんが、ビジネスの面でメールは決して気軽なコミュニケーション手段ではないのです。

ですから私は、相手を褒める場合はメールを使うこともあります。叱る場合は必ず直接電話をかけて説教をするようにしています。

“褒める”というポジティブな行為は、メールを使って関係者にccなどで送付しても良いのではないのでしょうか。

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！！！！