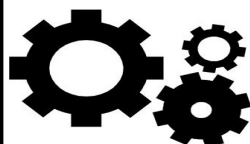


2011年4月号

毎月1回とどく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毎月1回発行する無料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

■ **機械工具商社 コストダウン経営のポイント**

■ **機械工具業界 景況データ**

■ **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

平素は格別のご高配を賜り心より御礼申し上げます。
 平成23年3月11日に発生いたしました東北地方太平洋沖地震による被災された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。
 被災された皆様のご無事と被災地の一日も早い復興を社員一同心よりお祈り申し上げます。

機械工具商社 コストダウン経営のポイント

コスト削減は業務のムダ作業撲滅から

記事：三協システムサービス 野田將武

私が様々な機械工具商社の皆様にシステムをご提案させていただき中、せっかく販売管理システムを導入していても、それが単なる伝票発行装置になっているケースが多々見られます。

また、最近では非常に使いやすいシステムがでてきていますが、それでも見積書で作成したデータと同じデータを、伝票作成時に再度入力していたり、いわゆる“二度打ち”といわれる重複作業をされているケースが多々あります。

こうした“二度打ち”といわれる重複作業が多々発生すると、業務に無駄な時間が発生して残業が発生するなどコストがかかると同時に、社員のモチベーションにも影響を与えます。つまり、機械工具商社にとってベストな販売管理システムとは、“二度打ち”を発生させないシステム、すなわち「見積書」の作成から「発注書」「納品書」「請求書」の発行までが一気通貫しているシステムである必要があります。

多くのシステムが「見積書」の作成から各伝票の作成まで一气通貫しているというものの、実際には過去の見積

書検索に時間がかかったり、使い勝手に問題のあるケースが散見されます。

その点、機械工具商向け販売管理システム『業務革命』は、見積書のスペックから伝票に必要な項目の自動転記、また過去の見積書の検索も見積書ナンバーだけでなく、商品名やメーカー名からも検索ができるなど、つまり曖昧検索が可能なのです。

機械工具商社の業務を知りつくした業務革命だから実現する独自の機能なんです。

こうした「業務革命」の特徴や、導入事例・成功事例につきましては、弊社のホームページ「販売管理システム導入・COM」をご覧ください。

<http://www.hanbai-kanri.com>

関西IT百撰で優秀賞を受賞!!!

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・・・

FAX巻末のお申し込み用紙でどうぞ!

WEBからも申し込みができます!

野田將武

三協システムサービス株式会社 代表取締役社長
 機械工具商社を始めとする、卸・商社・直需販売店向けの販売管理システム構築・販売を専門とする。
 全国の機械工具商社に販売管理システムの納入実績多数。
 単にシステムを販売するのではなく、お客様のコストダウンや、生産性向上を強く志向している。
 納入後、お客様がシステムを使いこなしていただけるまでの“徹底フォロー”を最も重視している。

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。

2月の工作機械受注速報：1125億7,000万円
 前月比 107.6% 昨年同月比 173.7%
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

1月の乗用車生産台数：609,598台
 前月比 94.5% 昨年同月比 92.8%
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

1月の軸受生産金額：559億6,300万円
 前月比 92.3% 昨年同月比 116.4%
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

外需が全体の7割近くを占める工作機械につきましては、前月比・昨年対比ともにプラス、特に昨年対比で7割以上もの伸びを示しています。

しかし乗用車においては国内の自動車販売の低調さを示すかの様に、前月比・昨年対比ともにマイナス。ベアリングも前月比でマイナスにつけています。これから先の動向が目を離せないところです。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第6回】部下に「主体性」を身につけさせる方法
 記事：船井総合研究所 片山和也

私はメンバーと同行する際に、目的地への行き方をメンバーに調べてもらいますが、これは主体性を身につけさせる上で非常に有効な方法であると言えます。例えば訪問先の会社が、最寄り駅から徒歩10分の位置にあったとします。当然、最寄り駅から目的地までの地図を事前に用意し、自らが先頭にたつて、目的地まで誘導しなければなりません。

ところが営業スキルがまだ低い新人は、自らが先頭にたつて目的地まで誘導することができません。できない、というよりもそうした意識が無いのです。例えば私も行ったことが無いような場所で、地図は本人しか持っていないのに、私の後ろからついてこようとします。「キミが地図をもっているのだろ！オレは道わからないよ！」と言うと本人はあたふたしてしまいます。なぜか。それは「主体性」が無いからです。後ろからついていけばつれていってもらえる・・・。私も初めての場所だから知らないことが頭では理解できていても、潜在意識は「受動的」だから行動が伴わないのです。

よく「意識が変われば行動も変わる」と言いますが、「行動が変われば意識が変わる」とも言い換えられます。つまり行動と意識は可逆過程であると言えるでしょう。行動を変えさせるために意識を変えるのは、他人が他人の教育を行う上では難しいのではないのでしょうか。それよりも行動を変えさせて意識を変える方が、本人にとってもテーマが明確になり効果的なのではないでしょうか。

私の経験でいえば目的地と道順をきっちり押さえ、上司や先輩をきちんとエスコートができるようになれば、営業面でも何らかの成果が出るようになっているはずです。

同様のことがビジネスマナーの徹底にも言えます。上司や先輩より先にエレベータに乗ってボタンを押す、タクシーや車に乗るときには上司や先輩を先に乗せる、こうしたビジネスマナーの徹底も行動を変えるということなのです。

バックナンバーはwebサイトにご覧いただけます。
[こちらからどうぞ](http://www.hanbai-kanri.com) >>>
<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。

ご相談・レポートのお申込をFAXにてお申込の際は以下の事項をご記入の上ご返信ください。

(FAX 番号：06-6302-5621)

社名：()
 氏名：() 役職()
 住所：()

ご相談
 レポート申込

24時間受付中

不要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： 不要 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IT百撰で優秀賞を受賞!!!