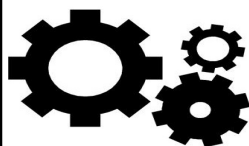


2012年1月号

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9F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

■ 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

■ 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

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

何とこの時期に！新規営業所を開設！！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

《株式会社K・マシン 京都南 新営業所 写真》



EU経済危機や超円高など、現在先が見えない機械工具業界ですが、何とこの時期にわが社は新規営業所を開設しました。

その新規営業所は「京都南営業所」。280坪の敷地に50台の駐車場を備えた将来を見据えた戦略的営業所です。今回の新規営業所開設にも、わが社の販売管理システム「業務革命」も大きな貢献をしています。

昔は新規営業所を出店する場合、その営業所のシステム環境を本社並みにしようとする、多大な費用がかかりました。例えば専用線をひくにしても非常にコストがかかります。ところが今は安価な光通信インフラが整っているので、専用線を引くこともなく営業所のオペレーションが本社並みのスピードで、運用することができるのです。また当社が使用している販売管理システム「業務革命」は、

本社・営業所対応が標準仕様で対応可能なため、営業所の拡張に対してもフレキシブルにシステムを増やしていくことができます。また新営業所開設に関わるユーザーの担当変更も、一般の販売管理システムでは大変なケースが多いようですが、「業務革命」なら所属拠点が変わる担当のデータ変更にも対応しています。

顧客満足を実現し、「攻め」の経営を実現するためには、顧客の近くにある営業所は必須のことです。当社の販売管理システム「業務革命」は、そうした「攻め」の営業を強力にバックアップしているのです。

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。

菊井社長も参加しています！

機械工具商社経営研究会に“無料お試し”参加しませんか？

詳しくはWebで (検索エンジンで『機械工具商社経営研究会』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。

11月の工作機械受注速報：112,0億28,00万円
前月比 110.8% 昨年同月比 115.9%

出典：社団法人 日本工作機械工業会

10月の乗用車生産台数：773,694台
前月比 102.2% 昨年同月比 120.0%

出典：一般社団法人 日本自動車工業会

10月の軸受生産金額：645億82,00万円
前月比 99.2% 昨年同月比 10.5%

出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

機械工具商社は全国的に見ると9月10月11月と徐々に売上は落ちてきている。どの企業も3月まではタイの洪水特需の影響から仕事がある状態だが3月以降の見通しが立っていないところが大半と言う現状である。不安をあおる意味ではないが2008年のリーマン後の雰囲気似ているという状況。しかし2008年は既に12月には仕事が0であったのに対して今回は3月までの猶予を与えられている分対応の取り方が重要になってくるだろう。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第13回】リーダーは部下に対する「テーマ設定業」!

記事：船井総合研究所 片山和也

そう考えれば、リーダーの仕事とは“テーマ設定業”と言うこともできるでしょう。しかも、このテーマ設定は「誰でもわかる」「反論の余地が無い」テーマ設定にしなければなりません。

その代表的なものとして、工場の“5S”を挙げることができます。5Sとは「整理」「整頓」「清掃」「清潔」「躰」、5つのSを徹底する活動のことを指します。整理とはいらぬものを捨てること、整頓とは置き場所を決めること、清掃はきれいすることで清掃はそれを維持すること、そしてそれらを徹底する躰が5Sなのです。

工場の生産活動は機械での加工、組立、溶接、検査、出荷作業など、非常に多岐にわたるものです。また現実問題として働いている人の中でのレベルの差も非常に大きいものがあります。この道数十年のベテランの

不用の方はお手数ですが下記にご記入の上、FAX 06 6302

理由： 不用 本人不在 その他()

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。

() 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!!!

職人から、数日の経験しかない派遣・パート社員まで多様です。このように多岐にわたる生産プロセス、多様な人々を対象として、生産活動で最も効率を上げることができる共通テーマが5Sなのです。

これが店舗販売になると“挨拶”になるでしょう。以前、NHKの番組で、小売業の再生を専門とするコンサルタントの特集がありました。彼は覆面調査と言われる手法で全店舗のお客様への挨拶の状態を数値化して得点をつけ、最も得点が低い店舗に対し集中的な教育指導をしていました。そして、その店舗が改善されたら改めて覆面調査を実施し、また最も得点の低い店舗を指導することを繰り返し行っているのです。

前号で述べた営業活動における“訪問件数”、工場での生産活動における“5S”、店舗や飲食店の販売活動における“挨拶”など、ビジネスの形態ごとに「最重要成功要因」というものがあるはず。リーダーはこうした「最重要成功要因」を軸に、部下ごとに即時アクションに落としこめるレベルでのテーマ設定を行っていく必要があるのです。リーダーの仕事とは、部下を勝たせるための「テーマ設定業」、そのように言い換えることができるでしょう。

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!**