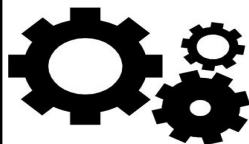


2012年2月号

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

■ 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

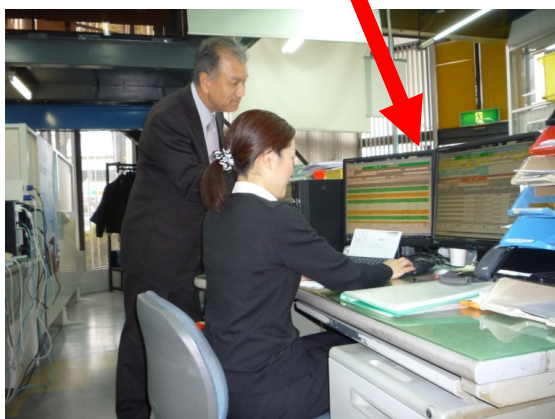
24時間受付中

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

わが社のデフレ不況・粗利率低下への対策

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

パソコン2画面オペレーションで作業効率2割アップ！



昨今、原油高・資源高に代表される「川上インフレ」に対して、ユーザーからの購買圧力・海外新興国との競合に代表される「川下デフレ」が社会問題になっています。我々地域密着型販売店としては、この「川上インフレ」と「川下デフレ」の間にはさまれ、非常に厳しい立場に置かれているといえます。

事実、リーマン・ショック後の不況で大きく粗利率が低下した店も少なくありません。さらに今後も大手企業を中心として、ユーザーからの値引き要求を始めとする粗利率の低下が避けられないところでしょう。

そうした中、私が考える粗利率低下への最大の対策が「処理件数を増やす」ということです。つまり販売数量を増やすということです。例えば、トラスコ商品のように他社と差別化できない商品については、粗利率を犠牲にして「数を売る」という発想が必要だと私は思うのです。

ただし、戦略不在の状態ただ「数を売る」という発想は単なる“価格競争”に過ぎません。ここで私が強調したいことが「優秀な販売管理システム」の必要性です。当社が使用している販売管理システム「業務革命」は、販売数量の増加がそのまま事務作業量の増加につながりません。また多くの会社で見られるケースとして、本来は電子データとして保存されているデータを、紙データ(控伝票・控請求書)としてさらに出力して、それをまた改めてファイリングするという二度手間を行なっているケースも多々あります。こうした業務そのものの見直し・合理化も現在のような厳しい市況下には必要なことだと思います。

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。

12月の工作機械受注速報：1,159億9,700万円
前月比 103.6% 昨年同月比 117.4%
出典：社団法人 日本工作機械工業会

11月の乗用車生産台数：704,922台
前月比 91.1% 昨年同月比 102.2%
出典：一般社団法人 日本自動車工業会

11月の軸受生産金額：653億2,700万円
前月比 101.2% 昨年同月比 103.5%
出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

欧州危機が世界経済の不安を煽る形となった昨年の年末であったが、国内、工作機械受注は12月非常に好調であった。一方、乗用車の生産台数は落ち込んでいるが、今年は、トヨタを初め、生産計画の各自動車メーカーが増加を見込んでいるので、今後の動向に注目すべきである。軸受生産金額においては、微増という結果になっている。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第14回】リーダーは「哲学」を持て！

記事：船井総合研究所 片山和也

こうしたテーマ設定を行う上で、リーダーに求められるのが、それを実行させる上での思想背景であり哲学です。つまり「なぜそれが必要なのか」あるいは「やっばいいけないのか」を自らの言葉で語らなければならないのです。

わかり易い例を挙げてみたいと思います。例えばここに1人の高校教師がいて、茶髪の学生がいたとします。この高校教師は、茶髪の学生に対して、どのような指導を行うべきでしょうか。

最悪な指導方法は「校則に違反しているから、茶髪をやめなさい」というものでしょう。私が教師だったら「それが人にものを教えてもらう姿勢か！」と一喝します。ただし、そのように一喝しようとするれば、教師の側が非のつけどころがないような服装や姿勢、行動をとっていなければなりません。ネクタイもつけず、だらしない服装の教師が、生徒の指導などできるはずもないからです。

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()

また新入社員が遅刻をした場合、なぜ遅刻をしてはならないのかと指導すべきでしょうか。やはり最悪の指導方法は「就業規則に違反している」というものでしょう。私なら「相手を不安にさせる行動をとるな！」と一喝します。

相手に不安を与えるような人物に、ビジネスを任せすることはできません。何ら実績のない新入社員の分際で、相手に不安を与えるなど言語道断なのです。同じことが茶髪やヒゲにもいえます。本人は差別化のためにやっているのですが、初対面の人間は間違いなく不安感を抱きます。その不安感を打ち消すだけの実績があれば良いのですが、ほぼビジネスにはマイナスになるといって良いでしょう。

リーダーの仕事は部下を勝たせるための「テーマ設定業」であると述べましたが、その為には部下がそのテーマに前向きに取り組むための「説得」が必要となります。自分なりの物事の見方、言葉の定義、そうしたことが自分の「哲学」です。リーダーがリーダーたるためには、自らの「哲学」が必要なのです。

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IT百撰で優秀賞を受賞！！！！