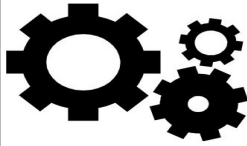


2012年3月号

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

我が社のデフレ不況対策：生産性向上への対策
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



生産性を上げる実例！効率が全然違います(女子社員談)

昨今のデフレ不況、「川上インフレ」「川下デフレ」に対抗していこうとすれば、前回のコラムでも申し上げた通り、社員オペレーションの生産性を追及していかなければなりません。前回のコラムでは、販売数量の増加がそのまま業務作業量の増加につながるシステムの必要性について述べました。

さらに重要なことは、顧客からの「見積り依頼」への対応から、仕入先への「納期・価格問合せ」、さらに顧客への「見積り回答」、そして「受注」「仕入先への発注」「顧客への納期回答」「納品書発行」という流れを、いかに最小限の工数でさばるか、ということです。

機械工具ビジネスは多品種少量で、膨大な数のオーダーをさばくことになりまますから、こうした受注から納品までの業務をいかに効率化できるか、といったことがそのまま生産性に直結します。その点、当社が利用している販売管理システム「業務革命」の場

合、一度作成した見積書が、その後の業務プロセスでも一環してデータ活用が可能なので、面倒な二度打ちが発生することはありません。

またグーグル並みに過去のデータを検索し易い(あいまい検索機能)システムなので、過去に見積もったデータの再活用を、とても容易に行なうことができます。さらに仕入先マスタと実際の仕入れ業務が、FAX自動送信機能などにより連動しているため、必然的に仕入先の一本化も促進されます。前述のFAX自動送信機能を活用すれば、仕入先から相見積りを取ることも容易に行なえます。

このように、営業面での生産性向上ばかりでなく、業務面での生産性向上も現在では重要なテーマなのです。

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。

1月の工作機械受注速報：997億0,400万円
前月比 84.2% 昨年同月比 93.4%
出典：社団法人 日本工作機械工業会

12月の乗用車生産台数：848,208台
前月比 101.2% 昨年同月比 113.4%
出典：一般社団法人 日本自動車工業会

12月の軸受生産金額：593億1,600万円
前月比 82.5% 昨年同月比 105.9%
出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

昨年末、工作機械受注状況は非常に好調であったが、今年1月の受注額は大幅に落ち込んだ。一方、乗用車の生産台数は微増している。今年は、トヨタを初め、各自動車メーカーが生産計画の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。昨年同月と比較しても、大幅に生産台数を伸ばしている。今年は乗用車の生産台数の大幅アップに期待したいところである。軸受生産金額も工作機械同様、1月は大幅に落ち込んでいる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15回】リーダーは「リスク」をとれ！

記事：船井総合研究所 片山和也

同時にリーダーがリーダー足りえるためには、リーダーはリスクをとらなければなりません。ではどのようにリスクをとらなければならないのか、わかり易い例を挙げてみたいと思います。

例えば会議に出席しても何ら発言をしない人がいますが、これはリスクを取りたくないから発言しないのです。あるいは自分の考えやポリシーが無いから発言しないわけです。いずれにしても、会議に出る立場のリーダーとしては、おおいに問題だと言えます。

まず、普段から問題意識を持っていなければ課題が見えませんが、会議で発言することはできません。一般社員とリーダーの違いは、問題意識を持っているか持っていないかという点に尽きます。問題意識を持つためには、仕事に対する自分なりの哲学やポリシーを持つことが必要です。

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()

その点が前回のコラムでお伝えした、リーダーは「哲学」を持って！という話なのです。

またリーダーとして人の上に立つ立場になれば、常にリスクをとる覚悟が必要です。例えば経営者の場合は、常に自分の全財産をかけてリスクを取っています。当然、幹部として経営者をサポートする立場の人間も、リスクを取ることが求められます。リスクを取っている人間と接するためには、自らもリスクをとらなければならないのです。例えば会議で不用意な発言や、考えの浅い発言をすれば上長から叱責を受けるかもしれません。しかし、経営者や上長の立場からすれば、会議で参加者が発言しないことがまず問題なのです。会議で発言しないのは、経営者や上長の立場からすれば「本当に真剣に考えているのか？」と不安になってしまうものなのです。

それ以上に、「部下を勝たせる」ことが仕事であるリーダーとして、自分の権限の範疇で問題解決できない問題に対しては、さらに自分の上の上長なり、経営者の決裁や許可をとらなければならないことがあるはずですが。そうした決裁や許可をとってくるのもリーダーの仕事であり、そう考えるとリーダーは必然的にリスクを取らなければ成り立たない仕事であるはずなのです。

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！！！！