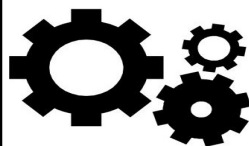


2012年8月号

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

デフレ・不況期だからこそ顧客満足度の追及を！
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



当社が本社を置く京都エリアは、かねてからのIT不況の影響を受け、私どもの客先も相見積りや厳しい価格ネゴを強めるなど、当社としても少なからず不況の影響を受けています。私どもの従来の主要販売先は、こうした液晶・半導体不振の影響を受けて購入量を大きく減らされていますが、しかし当社においては「新規開拓」をかねてから全社ぐるみで進めていることもあり、売上は昨年並みを維持している状況です。

特に昨年12月に outlet した新営業所である“京都南営業所”は、順調に新規開拓を続けています。同営業所では今年に入ってから20社を超える新規開拓の実績をあげていますが、新営業所はおかげさまでこうした新規顧客からも良いご評価をいただいている様です。

特に高い評価をいただいているのが「見積り」「納期回答」へのスピードの速さです。どうやら既存の取引先と比較して、当社の「見積り」スピード、「納期回答」スピードが格段に速い様なのです。これは、当社の業務管理システム『業務革命』がただ単に使い易いばかりでなく、完全

に「営業」と「業務」の“情報の共有化”が業務管理システム「業務革命」によって図れている点にもあります。こうした情報の共有化が、会社ぐるみのスピード対応・顧客満足を実現しているのです。

私はかねてから社員に言っていますが、現在の様な価格競争が厳しいデフレの時代だからこそ、『価値』を追求すべきだと思います。『価値』とは、お客の期待を上回る対応・動きがどれだけできたか、ということです。常に“お客の期待を上回る”対応・動きができていけば、確実に当社のファンは増えていくのです。それこそが商売の鉄則です。いかに『価値』を創造していくかが、これからの厳しい時代の生き残りに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。

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。

6月の工作機械受注速報：1,086億4,200万円
前月比 103.6% 昨年同月比 84.5%
出展：工作機械統計 受注速報

6月の四輪車生産台数：893,149台
前月比 114.3% 昨年同月比 120.3%
出典：一般社団法人 日本自動車工業会

6月の軸受生産個数：23,358万個
前月比 110.3% 昨年同月比 97.5%
出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

3月を境に市況が悪化したまま、景気は減速傾向にあるが、下落幅は減少。自動車業界は前月比で14.3増であり、前月は微減であったものの盛り返し増産傾向にある。落ち着いてきている。工作機械業界は持ち直し、前月比3.6%増の受注高である。しかし、昨年対比を見ると、昨年の大震災以降自動車業界は大幅に回復しており、自動車業界は比較的好調に推移するものと見られる。今後も比較的好調な自動車業界に期待したいところである。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第19回】リーダーが絶対にしてはならないこと
記事：船井総合研究所 片山和也

リーダーは会社に対しても部下に対してもリスクをとっていかねばなりません。また部下が最大限成功するようなプロデュースを行っていくことがリーダーの仕事なのです。

ではリーダーとして絶対に行ってはならないことは何でしょうか。

それは「逃げる」ということです。
「逃げる」とは、具体的に次の3つのことです。

- 客から逃げる
- 上司(会社)から逃げる
- 自分の責任から逃げる

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()

「客から逃げる」というのは、部下と部下の客先とのトラブルから逃げるということです。特に営業活動を行っている、様々なトラブルが発生するものです。上司は部下のミスは自分自身のミスと捉えて、労を惜しまずトラブルに対処していく姿勢が求められます。

また部下の不注意やスキル不足により、自分の上司から自分の部下が叱責されこともあるかもしれません。そのような場合も、部下のミスは自分の指導不足であり、自分のミスと捉えて部下をかばわなければならないでしょう。

また、居酒屋が何かで部下と一緒に仕事愚痴を言う、あるいは会社の悪口を言うなどというのは、自分の責任から逃げているということ以外の何物でもありません。リーダーは部下との間に一定の距離感が必要です。この距離感というのは、役職をかさにきて威張る、ということではなく責任の距離感なのです。

いずれにしても、リーダーが部下に対して最も行ってはならないことは「逃げる」ということです。逆に今の時代、リーダーが部下に対して行わなければならないことは「夢を見せる」ということでしょう。今、思うように売上が上がらない中で、業務の量ばかり増えているのが世相です。時代は流れていますから、良い時もあれば悪い時もあります。こうした時代だからこそ、リーダーは努めて部下に「夢を見せる」ことを強く意識しなければならないのです。

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!!!