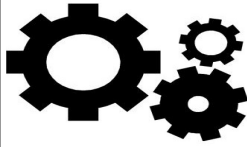


2011年1月号

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

■ 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

機械工具商社 コストダウン経営のポイント

Web発注の二度打ちを解消！
仕入れ業務工数50%削減！

記事：三協システムサービス 野田將武

最近では仕入先のWeb発注が増えてきました。代表的なもので言えばトラスコ中山のWEB TRUSCO(ウェブトラスコ)があります。Web発注による仕入額によって、リポートが入りますから機械工具販売店にとってもメリットのある話です。

しかし問題点は「二度打ち」をいかに解消するか、ということです。多くの機械工具販売店では、仕入先(卸商社・問屋)のWeb発注を行った後、自社の販売システムに再度同じ内容のデータを入力する、といういわゆる「二度打ち」を行っているのです。「二度打ち」を行う以上、業務工数は通常の仕入れ業務工数に対して倍になります。つまり、これからの機械工具販売店にとって理想的な販売管理システムは、Web発注において「二度打ち」を解消するシステムであると言えます。

その点、私どもが機械工具販売店様向けに開発した『業務革命』におきましては、トラスコ中山のWEB TRUSCO(ウェブトラスコ)に完全対応！

まるで自社の販売管理システムに入力するかのイメージで、Web発注を行うことができます。その結果、
メリット1：二度打ちの手間が省ける

メリット2：社内でWeb発注をさらに普及させることができる

といった効果をもたらすことができます。

また、Web発注後の納期回答返信に対してもシステム上で完全対応。返信データを受信し、納期、納入数、納入単価に問題があるものだけを画面に表示してくれます。そして問題のないデータは全て自社システムに自動入力してくれるので仕入先からの返信FAXに対応する時間が大幅に削減しました。こうした機械工具商社における成功事例を、私どもの情報サイト「販売管理システム導入.COM」に掲載しております。ぜひこちらのアドレスからアクセスしてご覧いただきたいと思います。

こちらからどうぞ>>><http://www.hanbai-kanri.com>

先着10名様限定！！

関西IT100撰で優秀賞を受賞！！

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！

こちらにアクセスしてお申込ください！！

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

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IT100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：967億0,300万円
前月比 120.5% 昨年同月比204.2%
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：64万4,965台
前月比 80.7% 昨年同月比 90.3%
出展：一般社団法人 日本自動車工業会

10月の軸受生産金額：584億1,200万円
前月比 122.3% 昨年同月比 128.9%
出展：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

平成22年の工作機械受注見通しは9500億円になったと、日本工作機械工業会の発表がありました。昨年は5000億円を割り込むような受注高であり、統計を取り始めて最大の落ち幅となりましたが、1年後の今年は“正常値”に戻りました。機械工具業界にとっても、工作機械受注高は景況を最も反映させるバロメータです。しかしそうした中で、国内自動車の生産が振るわないのが気にかかります。今の市況回復は外需主導によるものです。国内自動車生産が上がってくれば、真の意味の景気回復となるのではないのでしょうか。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第3回】儲かっている会社の社員は動きが速い
記事：船井総合研究所 片山和也

コンサルタントとして様々な会社を見てきて感じることは、業績の良い会社というのは、社員の動きも機敏だということです。

以前に、ある自動車メーカーの教育研修を行ったときの話です。その教育研修の会場は、ある大手損害保険会社の会議室でした。その研修の中で、参加者全員のワー

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 ()

クシートのコピーをとらなければならないオペレーションがあり、ワークシート20枚ほどのコピーを、この損害保険会社の社員の方をお願いしました。

この社員の方は若い女性の方でしたが「わかりました」と明るく返事をし、走ってコピーをとりいき驚くほど早いスピードで「できました！」と渡してくれました。この女性の方は、あらかじめ私がコピーを頼むことなど想定していません。偶然フロアを歩いていたこの人に、私が声をかけたからです。この損害保険会社は業界最大手であり、ハードワークで知られる会社です。さすが教育が行き届いていると感心させられました。

仕事の質を上げるためには、まずはスピードを上げることからはじめるべきです。複雑な仕事や難しい仕事のスピードを上げるのは、スキルを要することですから、誰にでも要求できることではありません。しかし「コピーをとる」「書類の製本を行う」「宅配便を送る」といった基本的な“作業”であればスピードを上げる努力は、誰にでもできるはずですよ。

先ほど述べた、ビジネスマンとして採算ラインにのっていない“半人前”の人と、いわゆる“一人前”の人とで最大の感覚の違いは「時間」への考え方です。例えば終電が24時だったとします。半人前の方は「24時までには終わらばいいや」と考えて仕事をを行います。一人前の方は「1分でも早く終わらせて自分の勉強時間をつくらう」と考えます。

半人前の人に「採算意識を持って！」と言っても、中々行動は改善しません。それよりも「今の半分の時間でコピーをとるように」と指示する方が、早く一人前に近づいていくのです。

バックナンバーはこちらからどうぞ >> <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・すずめ方』（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。

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IT100撰で優秀賞を受賞！！