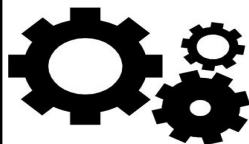


2011年8月号

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

機械工具商社の業績は「販売管理システム」で決まる！
記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



機械工具商社の経営において、その煩雑な業務をこなすために販売管理システムが重要であることは前回お伝えさせていただいた通りです。また販売管理システムという「守り」のイメージが強いかもしれませんが、実は「攻め」の要素がとても大きいといえます。その代表的な機能が販売管理システムの中の『見積り機能』です。正確には見積書作成機能です。当社が利用している機械工具商社に特化した販売管理システムは、この『見積り機能』が非常に優れています。単純な記号だけの型番の工具から、複雑な仕様の入力が必要な設備まで、幅広い商品を見積もることに適した入力フォームが営業マン・業務担当者からは好評です。また、一度制作した見積書のデータの検索も非常に容易で、一度つくったデータを無駄なく再活用することができます。つまり単なる見積書作成機能ではなく、再利用が容易な見積書データベースなのです。実際に機械工具商社のニーズとして、まずは『見積り機能』だけ導入してみたい、というものもあります。当社が使用している販売管理システム「業務革命」は、この『見積り機能』だけでの導入も可能です。

本ソフトの導入で見積書の作成スピードが上がるのはもちろん、読みやすいフォーマットで顧客満足の向上

も期待できるどころです。皆様の会社でも、まずは「業務革命」の『見積り機能』をお試しになられてはいかがでしょうか。

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！）

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！**

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。

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。

7月の工作機械受注速報：113,2億24,00万円
 前月比 88.1% 昨年同月比 150.0%
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

6月の乗用車生産台数：620,717台
 前月比 151.0% 昨年同月比 83.8%
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

6月の軸受生産金額：640億9,100万円
 前月比 123.9% 昨年同月比 7.09%
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

全国的な景気としては悪い。自動車の生産が増えているが有休設備を使っているので設備投資が無く売上には繋がらないため、国内向けのセットメーカーは非常に苦しい。逆に好調な所は、大手の会社に入り込んでいる所が海外向けのセットメーカーであり、国内でも苦戦組と好調組の二極化が進んでいる。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

【第10回】リーダーの仕事は「部下に勝ち方を教える」こと

記事：船井総合研究所 片山和也

なぜリーダーがこのような細かい指導を行っていかなければならないか、それはリーダーの仕事は「部下に勝ち方を教える」ということだからです。

「勝つ」というのはビジネスで成果を出す、ということ。例えば営業マンであれば予算を達成すること、販売スタッフであればお客様の満足度を上げてリピート来店につなげること、工場の製造スタッフであれば納期通りに、求められる品質の製品をつくり上げるといことです。

結局のところビジネスはシビアであり、職場の人間関係は一般の友人関係とは異なります。いかに上司が「いい人」でも、その上司に従っても勝てない、ということになればその上司の言うことなど誰も聞いてく

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()

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!!!

れないでしょう。逆に多少口うるさいリーダーであったとしても、そのリーダーの指導通りにすることによって成果を出すことができれば、部下はついてくるものです。

その時、ただ厳しいだけで部下から恐れられるだけのリーダーでは、部下は萎縮するばかりで結果など出ません。具体的に、その部下が何をすれば良いのか、すぐに落とし込めるアクションレベルの指導をしなければなりません。そうしたことが、今まで述べてきたような「気配り」につながることや「モノを大切にす

る」といった具体的な話なのです。特にこうしたことは、細かいことほど大事です。私が好きな言葉で「神は細部に宿る」という言葉があります。つまり細かいことほど大切に、細かいことができない人に大きな仕事など絶対にできないということ。例えば我々プロのコンサルタントがつくる提案書ですが、ロジックの弱い人ほどイラストの線がはみ出していたり図表のレイアウトが左右非対称であったりします。ですから私はロジックの話などせずに、「なぜこの線がはみ出しているんだ!」という指導を行います。こうしたことがきちんとできるようになれば、ロジックなども後からついてくるものなのです。

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)

<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。