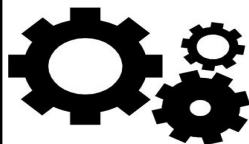


2011年11月号

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

社員が“働きやすい職場”をつくるのが  
 業績アップにつながる！

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



また会社の業績をあげるためには、社員にとって“働きやすい職場”をつくるのが大切です。これは私が経営者を37年間続けてきて強く感じていることです。例えば当社には社員の休憩スペースに、社員が自由に食べることができるお菓子を設置しています。例えば営業社員が外から疲れて帰ってきた際、休憩スペースで空腹を少しでも満たすことができます。業務社員にしても、少し疲れてきたら休憩スペースで気を紛らわすことができるわけです。もちろん仕事と休憩のメリハリはつけなければいけません、この方が社員の生産性は上がるようです。そして社員の“働きやすい職場”をつくる上で、実はとても大切なことが業務管理システムです。業務社員はもちろん、営業社員にとっても業務管理システムは日々使うツ

ルです。従って業務管理システムが使いやすいかどうか、ということは社員にとってストレスを感じるかどうか、といったことにもつながる“働きやすい職場”をつくる上で重要な要素です。例えば1つの処理を行なうのに、あるシステムだと3画面にわたって処理をしなければならぬのに対し、あるシステムだと1画面で一括して行なえるというケースもシステムによって多々あることです。その点、三協システムサービスの「業務革命」は業務スピードが格段に上がりますから社員にもストレスがかからず、当社にとって“働きやすい職場”づくりに貢献しています。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。

**10月の工作機械受注速報**：101,0億14,00万円  
 前月比 91.4% 昨年同月比 125.9%  
 出典：社団法人 日本工作機械工業会

**9月の乗用車生産台数**：756,615台  
 前月比 125.2% 昨年同月比 94.8%  
 出典：一般社団法人 日本自動車工業会

**9月の軸受生産金額**：650億38,00万円  
 前月比 114.6% 昨年同月比 5.5%  
 出典：経済産業省 生産動態統計調査

**全国の景況解説**

タイの洪水により日本企業からタイに進出した企業は中長期計画が大きく修正せざるおえない状況になった。現地の機械関係は全て水に濡れると使用が出来なくなる。しかし、保険をかけている企業が大半なため、機械の再購入に関しての金銭的ダメージは直接ない。よって価格より納期を重視する良質な注文が日本国内に多く発注がかかり一時的な特需となった。しかし、事業計画の変更のダメージは否めず、今後どの様な影響が出るかは慎重に見ていかなければならない。

**稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ**

【第12回】部下を勝たせるリーダーのスキルとは！

記事：船井総合研究所 片山和也

さて、以前にも述べたとおりリーダーの仕事は「部下を勝たせる」こと以外にありません。では、部下を勝たせるためにはリーダーにどのようなスキルが必要なのでしょう。それは「テーマ設定力」です。以前にも述べましたが、すぐにアクションに落とし込めるレベルでのテーマ設定を部下ごとに行うのがリーダーの仕事なのです。例えば営業マンの場合でいえば訪問件数があります。私が主にコンサルティングをおこなっているB2B商社の場合、営業マンの1日あたりの訪問件数は5～7件です。1日に5～7件回ろうと思えば、朝9時半くらいに会社を出て、夕方19時くらいに帰社するようなスケジュールになります。

数字がいかない営業マンの共通点は、圧倒的に外に出る時間が短いのです。例えば、ある会社で平均の半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( )

分程度の数字しか稼げていない営業マンがいました。彼の場合、会社を出るのが午前中11くらいで、戻ってくるのが夕方17時くらいです。要は営業の予定を立てておらず、前段取りが悪いので業務処理に手間取り、朝早く外に出ることができないのです。

そこで私はこの営業マンに「とにかく朝9時に必ず外へ出て、夕方19時まで戻ってくるな」とテーマを与えました。この営業マンの場合、3ヶ月くらいで変化が見られはじめ、半年くらいでペイラインである月次粗利120万円を超えることができました。

営業マンの場合は売上が訪問件数に比例しますが、船井総研のコンサルタントの場合は、売上はセミナーの実施回数に比例します。ですから私の場合、稼がなければならない立場の部下に対しては「セミナーDMの制作」を具体的にテーマ設定します。また、ローテーション期間中(教育期間中)の部下に対しては、同行して「議事録作成」等をテーマ設定します。議事録は速記録ではありません。会話の中でのポイントを押さえられないと、議事録を書くことはできません。それこそコンサルタントに必須のスキルなのです。

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！！！！