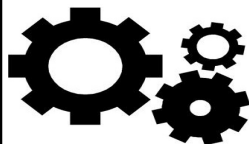


2012年4月号

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

商品データベースの功罪

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作



業務社員の活躍で、在庫管理もバッチリのK・マシン！

機械工具商社業界では販売管理システムというと、「商品データベース」もソフト会社から提供してもらい、その「商品データベース」をそのまま業務で使用しようとするスタイルが多く見られます。

ところが、実際の運用段階になると、外部から提供された「商品データベース」は、現場ではほとんど使い物になりません。なぜならユーザーは必ずしも正しい型番で引き合いを出す訳ではないからです。実際にユーザーから引き合いがくる商品を特定するためには、問屋やメーカーと協議の上で選定しなければなりません。

販売店の一存で「商品データベース」の中から商品選定を行なってしまうと、選定ミスが多発し、その責任は全て販売店にかかることとなります。ですから外部からただ単に提供された「商品データベース」は、実際には使い物にならないのです。

それよりも、ごく稀にしか流れないような商品を簡単に入力することができ、また時間が経過してから過去に流れた商品を簡単に速く検索できる機能を持つ販売管理システムの方が、機械工具商社にとってはずっと役に立つのです。

一見すると、はじめから「商品データベース」が揃っているシ

ステムは使い勝手が良いように見えます。ところが実際には、逆にそれが業務効率の足をひっぱる事態が、機械工具商社業界の中で多発しているのです。例えば「商品データベース」の中に無い大半の商品は“その他(諸口/無番)”で分類されて入力されています。ひどい会社になると売上の7割近くが“その他(諸口/無番)”で分類されているケースもあります。こうした業界の問題点が、「業務革命」の販売を進めていく中で明確になってきました。「業務革命」の場合、一般のシステムだと“その他(諸口/無番)”に分類されるような商品でも、きちんと分類分けをしてスピーディーに入力することができます。つまり「業務革命」は使えば使うほど、データベースとしての機能がパワーアップされるのです。今、激動期の機械工具業界に求められる販売管理システムとは、このようなシステムなのではないでしょうか。

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。

2月の工作機械受注速報：1,029億1,900万円
前月比 105.7% 昨年同月比 91.4%
出典：社団法人 日本工作機械工業会

1月の乗用車生産台数：837,197台
前月比 98.7% 昨年同月比 118.6%
出典：一般社団法人 日本自動車工業会

1月の軸受生産金額：557億2,400万円
前月比 93.9% 昨年同月比 99.6%
出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

1月の工作機械受注額は1,029億円と1,000億円を回復した。また、乗用車生産台数も昨年同月比と比較すると118%と大幅に増えている。これで、4ヶ月連続で、昨年同月比を上回った。今年は各メーカーが大幅増産を見込んでいるので、さらに増産すると思われる。一方、軸受生産金額は少し落ち込む結果となっている。いずれにしても、日経平均も1万円を取り戻しつつあり、景気は着実に回復基調にある。今後の景況に注目したい。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第16回】部下を叱る上司のリスク

記事：船井総合研究所 片山和也

リーダーは「リスク」を取らなければならないと前回のコラムで述べましたが、それは上司に対して取るリスクだけではなく、部下に対して取るリスクも同様のことです。部下に対して取るリスクとは、具体的に部下を「叱る」ということです。

よく「怒る」と「叱る」は違うといえます。自分の感情に任せてただ相手を叱責することを「怒る」といい、相手の成長を願った上での指導が「叱る」ということです。また“7回褒めて3回叱る”という言葉がありますが、相手の成長段階にもよりますが「叱る」より「褒める」回数を増やしたいものではありません。

しかし、私自身の経験から言っても、社会人としての経験が未熟な相手に対しては「叱る」というプロセスは避けて通れません。

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!!!

ところが、この「叱る」という行為は、実は上司にとっては大きなリスクを取ることが求められます。まず相手を叱る以上、こちらもそれなりの行動が求められるからです。例えば営業活動の中で、自宅から客先に直接向う「直行」、あるいは客先から自宅に直接帰宅する「直帰」というものがあります。自分自身が「直行直帰」を繰り返しておきながら、部下に対して「キミは直行が多すぎるぞ」と叱ることはできません。つまり部下を叱るということは、その叱った行為に対して自分自身は正しい行動を徹底することを求められるということなのです。これは一つのリスクと言えるでしょう。

また、叱ることによって部下との人間関係が気まずくなるかもしれません。あるいは叱り方がきついと、それが原因で辞めてしまわれることも考えられます。これもリスクです。

その結果、リスクを取ることを恐れて上司が部下を叱ることができず、仲良し集団のように見える組織を見ることがあります。

「叱る」ことが多すぎた結果、ギスギスした組織では成果が上がることはありません。しかし仲良し集団でも成果は上がりません。何事もバランスが必要なわけですが、リーダーであれば必要な時は「叱る」というリスクをとら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!**