

2013年10月号 無償でお届けする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発行する無料DM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

- ① 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
- ② 機械工具業界 景況データ
- ③ 稼ぐ組織をつくる、管理職の為にリーダーシップ

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

「稼ぐ業務」を実現する販売管理システム

記事：K・マシン 代表取締役 菊井 健作

「業務革命」なら超多品種少量でも容易に対応可能！



① あっ、この注文は置き換え可能ね！

② この商品は自社在庫だと利益率アップ！

前回のコラムでも書きましたが、当社では営業部門で行うべき提案営業と、業務部門が行うEDI業務・ネット販売業務は完全に分けて考えています。当社でも主力部門である営業部門は、営業マンによる提案営業、具体的には「部品加工」「工事」「エンジニアリング」の強化です。

人的営業の場合はこうした“定価の無い商品”で顧客との人間関係を築き、その上で高付加価値商品売り込むことがポイントになります。私はさらに今の時代は業務部門も数字をつくること、つまり「稼ぐ業務」を実現することが、必要だと思っています。

例えば当社の場合、大手飲料メーカー数社が行う集中購買システムに対応するEDI取引を行っています。今や、この集中購買システムに対しての売上は月次レベルで1000万円に近づき、業務社員2名分くらいの人件費は、この取引だけでつくれるレベルに近づいてきました。

特にこうした取引で売れる商材はオレンジブック商材です。皆様もご存知の通り、こうした商品は売れば売れるほど仕入価格は下がります。またオレンジブック商材も高利益率商品に置き換えれば、さらに粗利率アップは可能です。

当社の業務部門がこうしたオペレーションができてい
る理由は、超多品種少量で煩雑な取引も容易にこなすこと
ができる販売管理システム「業務革命」があることです。
また、あのMonotaROの瀬戸会長が著書でも述べて
いる通り、機械工具販売店は旧態依然としていて、属人
的な面が色濃く残っています。業務面においても、こうした
属人的な対応を求められることが、業務の生産性を下げる
原因となっていることは事実です。しかしこうした属人
的な業務も販売管理システム「業務革命」を導入すること
により、生産性アップ・業務コストダウンを実現すること
ができます。

改めて御社でも、こうした業務プロセスを見直して見られ
てはいかがでしょうか。

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。

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。

■ **8月の工作機械受注速報**：945億4,500万円
前月比 101.8% 昨年同月比 98.2%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ **7月の四輪車生産台数**：910,114台
前月比 112.6% 昨年同月比 98.5%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ **8月の軸受生産台数**：2億7,104万個
前月比 99.9% 昨年同月比 118.5%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

全国の景況として、2013年度上期が終わり機械工具商社業界にとって非常に厳しい市況がいまなお続いている。全国的にも徐々に案件が動き出しているという声も見受けられる。各種生産の統計を見ると、一般の市況全体を見る際の指標となる工作機械受注高に関して8月度受注高は、前月比プラス1.8%、昨年同月比でマイナス1.8%と昨年比での落ち込み幅も減少した。四輪車生産台数は、前月比で約13%プラスをなっており、徐々に自動車産業の動きが見られるが、11ヶ月連続で続く昨年同月比マイナスは継続している。軸受生産高は、速報値で8月度は2億7,104万個と昨年同月比約18%プラスを記録した。前月比においても横ばいと回復の兆しが見込まれる。

2013年度の上期を終え、業界全体の市況は厳しい状態が続くが、下期になり前月比でも統計数字もプラスが見られる。厳しい状況であるからこそ、自社の状況と全国の景況の変動を細かく捉え今後の戦略に役立てて頂きたい。

稼ぐ組織をつくる、管理職の為のリーダーシップ

【第26回】リーダーとして尊敬されるために必要なこと

記事：船井総合研究所 片山和也

「畏れられる」とは尊敬され敬われること、と言いましたが、家庭内であれ会社内であれ、リーダーシップをとる上で前提条件になるのは「尊敬される」ということです。

いくら仕事でスキルが高くても、尊敬されることがなければリーダーシップをとることはできません。

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 ()

尊敬される為に必要なことは、いわゆる利他の精神であると言えます。例えば仕事をする目的が自らの出世や昇給のためだけ、ということでは部下はついてきません。

そうではなく仕事の目的の中に「世のため人のため」という要素も必要ですし、もっと言えば「部下自身のため」のことを考えなければなりません。

例えば私が部下に求めることは、仕事を受注してくる力であり、私の指示した雑用をこなすことではありません。船井総研に限らず、コンサルタントというのは「営業力」無しに生き残ることはできないものです。世界的な指揮者である小澤征爾氏は、指揮者に最も必要なのは「営業力」であると言われたそうですが、プロの世界とはそのようなものなのです。

また具体的なアクションレベルの話として、部下に対して「奢る」ということも大切なことです。リーダーシップに問題があるような人に限って、食事や飲みに行った時でもきっちり割り勘にしているものです。やはり上司であれば、少しでも良いので部下よりも多く出すべきでしょう。これもリーダーとしての優先順位付けの問題で、言い換えれば本人の意識の問題です。

一般的に人間関係はギブ・アンド・テイクであると言いますが、船井総研ではギブ・アンド・ギブという言葉をよく使います。これは相手に対して尽くせば尽くすほど、回りまわって自らにそれが戻ってくるという考え方ですが、良いリーダーシップをとる上でも、このギブ・アンド・ギブの精神は非常に大切なことです。その人の人間性とはこうした無私の精神、そして利他の精神だと思えます。

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1丁百撰で優秀賞を受賞！！