

頑張れ！設備屋さん
快適な暮らしは快適な現場から
金子商会ニュース 平成二十年十一月号

平成十五年 六月創刊
金子商会はお客様に三つ
ゼロを掲げます
・在庫コスト ゼロ
・現場待ち時間 ゼロ
・現場の不満 ゼロ

営業時間 祭日も営業中！
月曜日・土曜日 朝八時～夕方五時
祭日 朝八時～十二時（午前中のみ）
（祭日の配達業務は行っておりません）
日曜日は休業日をさせていただきます。

値下げのお知らせ

プッシュマスターブリヂストン
ダブルロック(オンダ)など

ガソリン代が一時期に比べるとずいぶん安くなってあります。
新聞記事を読むと鉄の価格が下落しているとか、原油価格が60ドルになったということが出ています。
そのわりに、消費物価は高くなる一方のような気がします。テレビや新聞のニュースも不景気なものばかり目に付きます。食料品などでは価格転嫁しようにもできないというのがホネネの部分なのでしょいか？

そんなおり、金子商会では、架橋ポリエチレン管(オンダ)のダブルロック、ポリブデン管(ブリジストンのプッシュロック)用の各種給水継手を値下げいたします！

（ここでは価格はちょっと書けないので詳しくは当社営業の金子が個別にお知らせいたします。ぜひともご利用ください。

仕入先の受注ミスで、 エスロペックスが

30巻入荷 のその後...

先日のニュースでもお伝えしましたエスロペックスの大量在庫ですが、一月が過ぎて、残りの数があと25巻となっております。正直、あまり減っておりません。在庫をあまり抱えるのも大変ですし、現場も少ないようなので仕方がないかもしれませんね。通常価格の2割引きというのは、お徳だとは思いますが、在庫で多めに置いておくほどの価格でもないのかもしれないですね。引き続き特別価格で販売しております。

書籍の紹介

通常価格 11,324円
↓
今回特別価格
8,980円
1mあたり179円



ランチエスター弱者必勝の戦略
竹田陽一 著(サンマーク文庫)
今月は、中小零細企業向けの文庫本を紹介いたします。この書籍は、地方の零細企業向けのビジネス書で初版は1986年です。かれこれ20年前の本ですが、今でも十分に使えるというか、商売の基本は変わっていないことに気付かされる一冊です。自分も愛読書として、いつもかばんに入れて事あるごとに読み返しています。今回はこの中から一文を紹介させていただきます。

第二部 ナンバー・ワンづくりの5の法則 第6条 長時間労働が決め手より、
能率を上げようにも、上げにくい業種がある。中小企業に圧倒的に多い。小売卸売業、業務用販売業、建

設工事業、小売業、サービス業、経営規模が小さい卸売業者は能率を上げにくい中低密度産業となる。

営業マンの一日の活動時間に占める「移動時間」は近回りの担当でも四割は占める。県外まで出ると六割近くまでなってしまう。移動時間なくして得意先の訪問はできない。しかし移動時間中の「生産性は実質ゼロ」なのだ。移動時間中は最も低密度である。いや、移動中に考えた計画を立てたりするという人もいろいろある。

営業マンが能率を上げにくい原因には、もう一つある。得意先内での待ち時間だ。あれやこれやで営業マンの仕事は能率を上げるには限界がある。工場は自動化が可能でも、営業活動の事業家はむずかしいのである。つまり営業はローテクなのだ。ルートセールス用のロボット営業マンが開発されるまでは人手に頼るしかない。

建設業も密度が低い。建築現場は足場の条件が悪く、工場のように計画通り運ばない。天気の影響で工事が中断される。それが建設業の泣き所である。ここでは能率は上げにくい。
この事情は小売業も飲食業も変わらない。お天気によって密着は大きく左右される。客の都合に合わせてざるをえないのだ。「お客さん、ウチは能率を上げる小売業ですから十五分で買い物に切り上げてくれませんか」というわけにはいかないのだから。
こういうわけで、小売業やサービス業も能率を上げにくい。多くの成果を出すには営業時間を長くするしかないのである。

中小企業の多くの事業はローテク産業に位置づけられているのを忘れてはならない。
〜中略〜

本心に働きすぎか

貿易摩擦が生じた頃から、日本人はワーカホリック(仕事中毒)といわれてきた。そのせいで「長時間労働をし

てください。一年間のうち休みは15日で、残りの三五日は仕事してください」と講演すると必ず反論が出る。「外国から働きすぎといわれているのに、おかしいのではないか」というわけだ。よく考えてみるこの理屈はおかしい。日本から外国に商品を輸出している会社は多い。しかしその他の「同業者」を倒産もしくは廃業に追い込むような力を持っている会社は二〇〇社あるかないかだろう。輸出で外貨をたっぷり持ち帰ってくる会社を入れても「一〇〇社」を上回ることはあるまい。こういう会社が外国から目の敵(かたき)にされているわけだが、仕事の内容はいずれも高密度(労働効率が低い)産業に近い。

テレビや新聞を通して「日本人は働きすぎ」と指摘されると自分の会社は中密度(労働効率が低い)産業以下にあるのに、あたかもトヨタか松下になった気分になる人が多いのは困りものだ。トヨタや松下の金庫は輸出によって重たくなっても、中小企業の金庫の中身は変わらないからだ。これを誤解している人が少なくない。会社の財産や経営資源にとり立て見るべきものはない。やっていく仕事も密度が低い。活動している地域はもっぱら地元中心。こういう会社は、別に外国の企業と競争しているわけでもなければ、貿易でもめているわけでもない。国内の同業者の間で競争関係にあるだけだ。働きすぎかどうかは「経営資源のレベルと産業密度の位置づけ」それに同業者との競争で決まるのである。これを条件としない議論は時間の無駄だ。経営資源は「企業差」が出る。また産業の内容によっても差が出る。それなのに働く時間を一定にして固定化するもおかしな話だ。汗水流してとか、馬車馬のように働くという先入観は捨てたほうがいい。

というようなことが書かれています。最近不景気だとか景気が悪いという話をよくききますが、もしかしたらあまり働いていないのが原因なのかもしれないと思

インスタントモルタル 好評発売中



モルタル(インスタントセメント・インスタントコンクリート)も言います。先月から在庫しております。内容量は1袋20キロです。
ちょっとした左官工事、コンクリートブロック、大走りなどの補修などにご利用ください。
常時3〜5袋は在庫しております。

新しい在庫商品としてインスタント

のんびり日記



今月も金子商会をご利用いただきありがとうございます。カレンダーの残りも薄くなり、寒さも厳しくなってきました。体調など崩さないように温かくしておきましょうね。先日、長女の汐里が無事5歳の誕生日を迎えました。これもひとえに皆様のおかげです。ありがとうございます。この金子商会ニュースを始めたのが、長女が生まれた年でしたので、この記事を書くのもはや5年目でございます。金子商会ニュースともどもこれからも宜しくお願いいたします。さて十一月の頭に家族で大分県の城島高原へ旅行に行きました。レジャーや観光は安近短の需要が伸びているのか、福岡山口などの近隣の自動車が多く、ホテルも満室でした。豊後高田市にある「昭和の町」にも行ってみました。



観光事業に本気になっているところは、景気がよさそうなのが、下関市にも観光資源が多くあります。まだまだ伸びていく要素はたくさんあるのではないかと思います。上記の記事でも書きましたが、もしかしたらいろいろと贅沢になってきているよなと感じることが最近多いです。

携帯電話なんてついでにないままで大企業の社長さんくらいしか持っていないなかつたし、自分が小学生のころは家にエアコンがあるところは珍しかったし、軽自動車まで最近ばかりワイヤードウアーやエアコンが標準装備だし、日本はまだまだお金持ちだよなと思う今日この頃です。

そんなわけで、景気が悪い話はないようにしていきたいものですね。ではまた、あしがとうございませう。

金子商会 代表 金子義亮

金子商会では
携帯電話の写メールを使って
お問合せができます。
アドレス g@kanekoshoukai.net
こちらのバーコードリーダーから
読み取もできます。
ぜひご利用ください