

2017年7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）

- ① 現役機械工具商社 社長が語る！
連載：業績向上につながる販売管理システム
- ② 機械工具業界 景況データ
- ③ 法人営業は、チーム営業力で決まる

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

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：業績向上につながる販売管理システム

当社の働き方改革「NO残業デー」への取組み
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



さあ、今からゴルフや！

システムで作業もラクラク！

前回のコラムでもお伝えした当社の「NO残業デー」ですが、3月第二週から正式にスタートさせました。社員から週末金曜日のNO残業デーよりも、週中の水曜日のNO残業デーの方がありがたい、という意見が多かったため、当社では毎週水曜日をNO残業デーとして、17時30分の終業時間には全員退社することに決めました。3月末の決算期にNO残業デーをスタートさせるのは少し不安もありましたが、現在に至るまで業務に支障は全く出ていません。それどころか、この3月の売上は当社の過去最高を記録しました。4月以降も昨年対比プラスで推移しています。やはり仕事の終了時間を決めた方が、生産性は上がる様に今では感じています。

また、少しずつ積み重ねてきた業務の合理化が、NO残業デーの成功に寄与している様です。例えば指定伝票もプリンタ出力ができる様になり、指定伝票の作成時間は従来の半分以下になりました。また“一式売上機能”なども業務時間の短縮に貢献して

いる様です。さらに当社の京都本社には20人（配送含む）の社員に対して、9台ものプリンタがあります。つまり概算2人に1台はプリンタがある計算になりますが、プリンタの出力待ち時間の抑制や出力用紙の取違いの防止に貢献していて、こうしたことも業務の生産性向上に貢献しています。

実は私、ゴルフが趣味で現在もプロレッスンを受けているのですが、今までは夜の20時から22時という遅い時間帯に通っていました。しかし現在は毎週水曜日に夕方の18時から2時間プロレッスンを受けています。

プロの先生からも「早く来られる様になってから調子いいですね！」と褒めていただきました。これもNO残業デーの成果かもしれません。

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：成松（なりまつ）・八尾（やお）

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。

■ **4月の工作機械受注速報**：1,336億円
 前月比 93.7% 昨年同月比 117.7%
 ※出典：工作機械統計 受注速報

■ **4月の四輪車生産台数**：806,907台
 前月比 109.9% 昨年同月比 106.5%
 ※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ **2月の軸受生産台数**：2億35万個
 前月比 106.1% 昨年同月比 104.8%
 ※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

最近の市況としては、AI や IoT といった分野の発展に従い、半導体関連の事業が非常に好調であると言える。また、自動車産業においても新作モデルの発表などで生産台数が増加している。

工作機械の受注高は2017年4月で1,336億円で、前月比で93.7%、昨年同月比117.7%となっており、前月に比べると減少している。

4月の四輪車生産台数は806,907台で、前月比109.9%、昨年同月比で106.5%となっており、こちらも前月比で減少した。2月の軸受生産台数は2億35万個で、前月比で106.1%、昨年同月比104.8%となっており、こちらも前月比で減少した。

今後経済動向がどのようになるのか見通しが見えない現状である。常にリスクに関して注意を払わなければならない。ただ、やはり冒頭でも述べたようにAI や IoT といった分野の伸びにより半導体といった部品に関する景気は非常に好調になっていくだろうと予想される。自動車産業に関しても今後自動運転化を見据えると、センサー部品等が伸びていくのではないかと考えている。時流を的確に読み、常に変化をしていくことが今後の機械工具商社に求められる。

法人営業はチーム営業力できる

【第47回】法人営業はチーム営業で攻める
 記事：船井総合研究所 片山和也

「難しい」法人営業のスキルを伝え、教育するためには「チーム営業という概念を取り入れていかなければなら

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 ()

りません。つまり「個人」で数字を上げるのはもちろんのことなのですが、さらに「チーム」で数字をつくっていく、という考え方を取り入れるのです。営業組織において、この「チーム営業」の概念で運営されている組織はノルマも達成でき、そして全体のモチベーションも高くなります。逆に「個人」の数字さえできれば良い、という考えの人ばかり集まっている組織は、チーム全体でのノルマは中々達成できず、しかも全体としてのモチベーションは低いものになります。

この「チーム営業」を実行するためには、次の3つの条件を満たさなければなりません。

- ①リーダーが部下への指導に対し情熱を持っている事
- ②リーダーが「チーム営業」の概念を理解している事
- ③上記2点がメンバーにもしっかりと伝わっている事

ここでいうリーダーとは、要は営業マネージャーということです。組織は99.9%トップで決まります。業績の悪い営業部隊があるとすれば、それはメンバーに問題があるのではなく、リーダー、すなわち営業マネージャーに問題があるのです。もちろん営業マネージャーになれるレベルの方ですから、根本的なスキルに問題があるわけではありません。要は部下を指導しようという「情熱」に欠けているのです。これは「教え方がわからない」ということもあるのですが、それ以上に「部下のことを認めていない」ということの方が大きいでしょう。つまり「俺はここまでやってきたのに、何でこいつらはできないのだ！」という考え方です。仮にできない部下がいたとしても、彼も好き好んで“できない”状態に甘んじている訳ではありません。本人もどうして良いかかわからないのです。

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント
 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『法人営業のズバリ・ソリューション』（ダイヤモンド出版）『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！T百撰で優秀賞を受賞！！