

2018年9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 法人営業はこう攻める

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

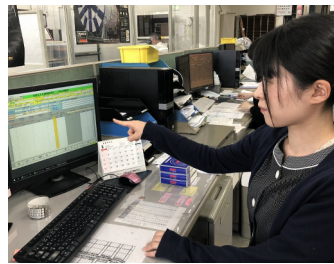
24時間受付中

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

タイトル：商品入荷・配送の手間を大幅削減！
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



これって、どこ向け・・・



そっか！部分納品ね！

働き方改革が求められています。機械工具商社においてもそれは例外ではありません。ところが、皆様もご承知の通り、地域密着型の機械工具商社の業務の大半は「属人的」なものです。

機械工具商社の経営者は、この「属人的」な仕事をいかにデジタルに置き換えて、働き方改革をいかに進めていくかが、これからの時代を生き残る機械工具商社に必要なことだと断言できます。

例えば以外に手間がかかっているのが「仕入商品の部分入荷」と「得意先への部分納品」です。

例えば、ツーリングを20本発注したとします。20本のうち15本は即納で入ってきました。ところが残り5本は1ヶ月後に入ってくるとなります。こうした管理の場合、“伝票にただし書きをする”など、実は属人的な業務でこなされているのが多くの場合実情です。従って、その伝票にただし書きをした当人しか、その部分入荷について把握ができていない、

というケースが多々あるのです。その結果、その当人が仕事を休んだりすると、後から部分入荷されてきた商品の客先がわからないなど、現場で不要な手間を取るケースが多々見られたのです。

ところが、当社の使用している販売管理システム「業務革命」の場合、こうした部分入荷はもちろん、客先に対しての部分納品もパソコンの画面上で誰もが把握することができます。

その結果、当社では業務の標準化が進んでおり、誰でも業務をこなせるため、結果的に業務効率のアップにつながっています。業務をいかにデジタルに置き換えるか、とても大切なことだと思います。

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：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」を立ち上げ、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。

■ 6月の工作機械受注速報：1,593億円
前月比106.7% 昨年同月比111.5%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 5月の四輪車生産台数：725,216台
昨年同月比104.6%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 6月の軸受生産台数：2億6107万個
昨年同月比101.5%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

引き続き、工作機械受注は絶好調です。

今年6月の工作機械受注も1500億円超えで、昨年同月比では111.5%という大きな伸びとなっています。工作機械受注は前回からも引き続き、かなり好調であることがよくわかります。

四輪車生産台数も昨年対比で105%近くの数値となっており好調です。

また6月の軸受け生産台数も昨年同月比では101.5%とプラスです。

4月は一部の液晶関係等で景況感に足踏みが見られましたが、全体としては総じて底堅い景況を保っていることが数字からも見て取れます。

一部の電子部品関係の設備業者の間では、2020年までの注文が確保できている、といった話も聞かれます。クラウドやAIといったサーバー・コンピュータ関係の半導体におけるスーパーサイクルの波が、実際に起きているのかもしれない。

法人営業はこう攻める

【第54回】営業マネージャーの心構え

記事：船井総合研究所 片山和也

～営業マネージャーに必要なスキル～

前項まで、営業マネージャーが持つべき心構えについて述べてきました。では、営業マネージャーに必要なスキルとしてはどのようなことが挙げられるでしょうか。営業マネージャーに必要なスキルとして、次の10のことが挙げられます。

(1) 業績の先行管理スキル

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()

- (2) 会議運営のスキル
 - (3) 営業教育のスキル
 - (4) 新人教育のスキル
 - (5) コミュニケーションのスキル
 - (6) モチベーションを上げるスキル
 - (7) 目標設定のスキル
 - (8) 評価のスキル
 - (9) 業務改善(情報共有化)のスキル
 - (10) 営業企画(販促)のスキル
- 一般に言われる“営業マネジメント”とは、上記(1)(2)のことを指します。
- 営業マネジメントとは業績の先行きを予測し、予算に対する見込み数字との“差額”をいかに埋めていくかという、“差額対策”を行っていくことに他ならないからです。この“差額対策”を行なう場が営業会議なのです。
- (3)(4)はいわゆる教育スキルのことです。あらゆる業種においてマネージャーにとって最も重要な仕事は教育です。営業の場合でも新人と経験者では教育の手法が異なります。
- (5)(6)はいわゆる心理学の知識とそれを実行に移すスキルのことです。人の上に立つ管理職として、心理学は非常に重要な知識です。(7)(8)は人事評価のスキルです。適切な目標を設定し、そのプロセスと結果を評価するということです。営業における重要な目標として“予算”の設定があります。もちろん“予算”以外にも様々な目標設定を行なう必要があります。
- (9)(10)はいわゆる営業の後方支援です。あるいは営業の実行支援とも言えるでしょう。それぞれについて、すこし考えていきたいと思います。

片山和也

株式会社船井総合研究所 上席コンサルタント
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1丁百撰で優秀賞を受賞!!!