

2019年3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

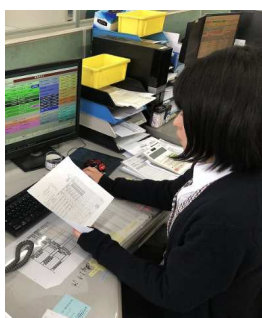
③ 法人営業はこう攻める

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

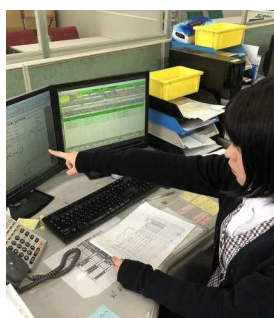
FAXによるご相談は
24時間受付中

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：今流行のRPAを考える
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



指定伝票の二度打ちが大変・・・



数時間の作業が数分になった！

皆様、RPAという言葉は聞かれたことあるでしょうか？RPAとはロボティクス・プロセス・オートメーションの略で、いわばパソコンの中にある「バーチャルなロボット」のことです。

このRPAを導入することによって、従来人が行ってきたルーチンな事務作業を自動化することができ、都市銀行などはRPAの導入により何万人もの従業員を削減することができたといえます。

機械工具業界でも、トラスコ中山がRPAを導入することにより、一部の業務作業を大幅に削減できた事例が、RPA ウィンアクターのホームページでも成功事例として公開されています。

我々販売店でも最近ではRPAの導入を検討している会社も増えている様で、いわゆる「働き方改革」を乗り切るための有望なツールとして、RPAはかなり注目されています。

実は当社では、このRPAが注目される2年くらい前に既に、これに近いツールを導入しています。あるお客様向けに、複数書式の指定伝票に多大な工数をかけて転記・二度打ちをしていたのですが、プログラムをつくることで、今まで数時間かかっていた同作業が数分で終わるなど、大きな成果を出すことができました。

現在、当社では業務社員の日々の残業時間の平均はわずか1時間くらいです。

便利なツールは次々に出てきますが、それを自社に最も合った形で使いこなすことが大切です。ご関心のある方は、ぜひ当社まで見学にお越しください。

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）

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！

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。

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。

■ 12月の工作機械受注速報：1,356億円
前月比 103% 昨年同月比 81.7%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 11月の四輪車生産台数：886,966台
昨年同月比 104.6%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 11月の軸受生産台数：2億6827万個
昨年同月比 105.7%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

工作機械受注が23ヶ月ぶりに前年同月比でマイナスとなりました。これは中国でのスマートフォン販売減速や、米中間での関税問題等が影響しているものと思われ、これらが景気に影響を及ぼしてきている可能性があります。

実際、四輪車の生産台数も昨年同月比で振るわず、また最近では米国GMの大規模なリストラも報道されています。

明らかに今までの景気拡大基調から、何らかの変化がある様に見てとれます。年明けの動きから目が離せないのではないでしょうか。

法人営業はこう攻める

【第57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

～なぜ心理学が重要なのか～

昔からビジネスマンが勉強すべき科目として、「哲学」「歴史」「心理学」この3つが挙げられています。

「哲学」が必要なのは、社会人の世界では答えが一つではないからです。例えば何が正しくて何が正しくないのか。法律で規定されていれば簡単に判断できます。しかし実際に仕事を行なう上では、それがその人の感性に委ねられることが多々あります。

人の上に立つ存在である管理職（マネージャー）は絶対的に正しい存在でなければなりません。ですから物の見方、考え方の学問である哲学を学ぶ必要があるのです。

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 ()

「歴史」が必要な理由は、歴史から多くのことが学べるからです。「愚者は自分の経験に学び、賢者は歴史に学ぶ」という有名な言葉があります。

ここでいう歴史とは、世界史や日本史だけでなく様々な企業やビジネスの歴史も含まれます。歴史から学んだ成功要因や失敗要因を自らのビジネスにあてはめることにより、不要な失敗を避けることができます。

マネージャーにとって失敗は自分一人の問題ではありません。チームの存亡がかかっているのですからいつも真剣勝負、失敗は許されないので。

「心理学」についても同様のことが言えます。例えばどのようにすれば人はモチベーションを上げるのか、あるいはどのようなことをするとモチベーションを下げるのか、ほとんどが心理学で説明がつけます。

また、他人とコミュニケーションをとろうとした時に、うまくコミュニケーションがとれる相手もいれば、とれない相手もいます。これは「性格の壁」に起因することなのですが、そうしたことも心理学です。心理学の知識があれば、より人間関係を円滑にすることができますし、不要なストレスを抱え込まずにすみます。

何より、どのようにすれば部下を含む周囲のモチベーションを上げられるのか、部下を持つ立場であればぜひ知っておくべきことだと思います。知っているのと知らないのとで、組織運営に雲泥の差がつく知識が心理学なのです。

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！T百撰で優秀賞を受賞！！