

2019年11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

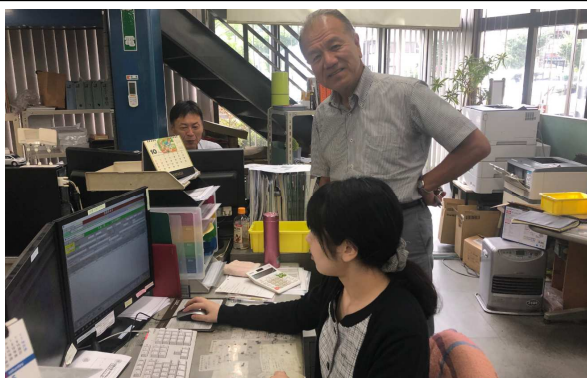
発行：三協システムサービス株式会社
編集長：成松和繁
連絡先：〒532-0011 大阪市淀川区西中島4-6-24 大拓ビル9 6F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

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：働き方改革に結び付けるRPAの活用③
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



「残業がなくなった！」と喜ぶK・マシンの業務社員

前回までのコラムでも述べたRPAですが、もちろん当社でも導入し、実際の業務に使っています。例えば当社では集中購買で自動発注がかかる客先があるのですが、従来はほぼ専任に近い形で業務社員が対応していました。

ところがRPAを導入してこの業務を自動化した結果、自動発注への対応業務のうち3割ぐらいを完全に自動化することに成功。月間数十時間の業務工数を削減することができました。

RPAはスクリプトと呼ばれる動作指示をインプットするわけですが、業務ごとにスクリプトを作成してその業務の自動化を図ります。当社では、この集中購買への自動発注に対応するスクリプトを皮切りに、随時社内の業務を見直しています。

最近よく聞く話は、こうしたRPAを入れたけども思ったほど活用できていない、という話です。失敗しないRPA導入のポイントは、導入前の自社の業務分析にあります。当社は知り合いのコンサルタントに業務分析を依頼しています。業務分析を行わずに「何かに使えるだろう」と導入してもRPAはうまくいきません。

当社では率先して業務分析を行った上で、機械工具商社業界におけるRPA活用の先駆者のひとりになりたいと考えています。ぜひ、ご関心をお持ちの方は、情報交換等行えればと思います。

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）

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。

■ 8月の工作機械受注速報： 883億円
前月比 87.2% 昨年同月比 62.9%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 7月の四輪車生産台数： 896,906台
昨年同月比 111.8%
※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： 1億9951万個
昨年同月比 87.6%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

工作機械受注の1000億円割れがつづいています。好不況のパラメーターといわれる工作機械受注ですが、月次1000億円を割れるかどうか、1つの目安になっています。昨年対比で6割台、また前月比でも1割以上の落ち込みを見せていることも含め、しばらくは不透明な状況が続くと思われます。

また産業のコメと呼ばれる軸受も、昨年同月比で8割台と、今までになく生産が落ち込んでいることがよくわかります。

一部の大手企業では「海外出張禁止」あるいは「国内出張抑制」のコストダウン策が取られている、という情報も私の耳には入ってきています。

新規開拓と、利益率のアップこそが不況対策であると私は考えています。各社、さらなる不況対策に取り組んでいく必要があると思います。

法人営業はこう攻める

【第61回】営業マネジメントの進め方

記事：船井総合研究所 片山和也

～先行管理は難しい？～

コンサルティングのように「提案営業型」のビジネスは、「先行管理」がし易いビジネスと言えます。それに対して「御用聞き営業型」のビジネスは、先行管理が難しいといえます。

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 ()

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！！！！

「御用聞き営業」型のビジネスとしては、「商社・卸」「印刷業」などが挙げられます。中でも「商社・卸」というのは取扱商品が幅広く、お客の引合いに対応するスタイルのビジネスなので、先の数字を読むのが難しくなります。

継続的に流れる「ベース型」の商売であれば見込みも立つのですが、実際には「スポット」的な商売も多いので、数字の見込みが立ちにくいのです。

特に私が専門的にコンサルティングを行う、機械工具商社（生産財商社）はその傾向が強く、取扱商品は数百万アイテム以上ありますし、商品単価も数十円のパッキンから数千万円の工作機械まで、千差万別です。

しかも生産財の特性として、継続して流れる商品よりも、数年に1回しか購入しないような商品が多数を占めますから「先行管理」が非常に難しい業種であるといえます。

しかし、こうした業界であっても「やり手の営業マン」は本能的に「先行管理」を行っています。どのような業界であっても、営業の腕が高ければ高いほど、商売の先を見通すことができるからです。

顧客の購買特性を理解し、ある程度こちらから「仕掛ける」営業を行っているから「先行管理」ができるのです。また、仕事ができる人というのは「仮説構築力」に優れた人が多いというのも事実です。

「やってみなければわかりません」ではプロ失格です。ある程度の見通しが立てられることがビジネスマンの必須条件でしょう。私の顧問先などを見ていると、営業マン10人のうち2人くらいは、「本能的に」「先行管理」が行えています。

こうした一部の「やり手」の人の思考パターンや考え方、視点をチームで共有することにより、チームメンバー全員のスキルが高めるのです。ですから、営業マネージャーは自らの先行管理はもちろんのこと、メンバーの先行管理も行えなければダメなのです。

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。