

2020年1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：我が社の社員からみた業務革命の評価！
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



笑顔で中期経営計画を掲げるK・マシンの菊井社長

実は、某生産財メーカーで修業をしていた私の長男が、今年から当社に入社しました。

そんなこともあって、これから10年間の中期経営計画を策定し、先月全社員に発表しました。

そうすると嬉しいことに、今年入社2年目の某社員が「この中期経営計画を実現する為に、K・マシンの強み・弱み・今すべきことを、社内アンケートで調査してみたらどうでしょうか？」という、かなり前向きな意見がでてきました。

そこで、その社員にお願いして社内アンケートを取って見たところ、非常に経営の参考になる意見が多数あがってきました。

その中で、多くの社員があげていた当社の強みは、当社が使用している販売管理システム「業務革命」

の使い勝手についてでした。具体的には、

- ・業界でも最先端の販売管理システム
- ・レスポンス良く情報処理ができる
- ・他社よりも回答が早い、との顧客の声もきく
- ・納期管理ができて属人性も排除できる

などなど、社長の私としては非常に嬉しい数々の声が上がってきました。

機械工具商社の業務は一般に煩雑で、属人性が高くなりがちですが、この「業務革命」を使うことで誰もが気軽に有給休暇も取得できる様になりました。もし機会があれば、ぜひ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。

■ 10月の工作機械受注速報：1,058億円
前月比 88.4% 昨年同月比 72.6%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 8月の四輪車生産台数：678,546台
昨年同月比 97.8%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 9月の軸受生産台数：2億2876万個
昨年同月比 94.0%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

工作機械は連続して昨年対比でマイナスとなっていますが、10月は1000億円の大台を割り込まずにすみました。とはいえ昨年同月比では3割近いマイナスとなっており、米中貿易戦争に代表される景況感の悪化を感じることができます。

実際、四輪車の生産台数も2.2%のマイナス、軸受けの生産台数も6%のマイナスとなっており、産業全般が底冷えしている状況がよくわかります。

香港のデモに対しての米国の姿勢を見ている、米中問題はまだまだ続きそうです。

ただしこうした景気へのマイナス面の他に、例えば来年から本格的に5G向け投資が見込まれる、という話がでていいるなど、我々の業界としても忙しいところとそうでないところとで、大きく二極化の波がやってくるのではないのでしょうか。

法人営業はこう攻める

【第62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

～管理帳票作成のポイント～

先ほど述べた通り、営業マネージャーは自らの先行管理だけでなく、自分のチームメンバーの先行管理も同時に行わなければなりません。チームメンバーが自分の「先行管

理」ができるようになれば一人前になれる“教育的側面”だけでなく、チーム全体の先を見通し、チームとしての差額対策を行う“実務的側面”もあるからです。

そのためには、自分の部下が持っている客先、購買力と実際の売上、購買特性、現在抱えている商談とその状態が把握できていなければなりません。

こうした部下の状況、仕事の状態が把握できていなければ、「差額対策」の具体的な方法を指示することはできませんし、「差額対策」以前に“どのように数字を読めばよいのか(=先行管理)”というアドバイスを行うこともできないからです。

部下が一人ぐらいであれば、管理帳票無しでのコミュニケーションで実情把握できるかもしれませんが、部下が三人もいると管理帳票無しに実情把握することはできません。管理帳票は部下に有効なアドバイスを行うためにも必要なのです。

なお最も古典的かつ基本的な管理帳票は、いわゆる「日報」です。直感力の鋭い経営者の中には、社員の日報の字を見ただけで、その日一日の社員の動きが克明にわかる方もいらっしゃるようですが、より合理的にマネジメントを行おうとするならば、先行管理に対応した管理帳票が必要でしょう。

管理帳票というと営業マンの側からは「そんなものの作成に時間をかけるぐらいなら営業に出ている方がいい」という声が聞かれるかもしれません。

しかし惰性になりがちな日常の動きを断ち切り、今後の動きを見直す意味でも、管理帳票の作成は意義があることなのです。来月・再来月・3ヶ月先の見通しを立てると同時に、現状の商談を棚卸して動きの優先順位をつける、法人営業の営業マンにはこうした時間が必要なのです。

管理帳票ができれば、営業マネジメントの管理項目が決まったこととなります。管理帳票は“営業への考え方”のフレームワークとなるものなのです。

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。

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1丁百撰で優秀賞を受賞!!!