

2020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：販売管理システム入れ替えのポイント
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



超高速の業務対応を支えるサーバーと菊井社長

遅かれ早かれ、どんな販売管理システムでも入れ替えの時期がやってきます。つまり、今使っている販売管理システムも、いつかは新しいシステムに入れ替えなければなりません。

その時、新しいシステムがうまく立ち上がりず失敗してしまう、という事態は絶対に避けなければなりません。新しいシステムを入れることで大きく業務改善が進む様なシステム導入を行うことが、入れ替えの基本中の基本といえます。

この様に、既存の販売管理システムを新しい販売管理システムに入れ替える際、「必要とされている機能がきちんと備わっているか」を分析する手法のことを“フィット&ギャップ分析”といいます。

販売管理システムを入れ替える際は、この“フィ

ット&ギャップ分析”を行うことで、失敗が無い様に進める必要があります。

パッケージシステムを導入するとなると、現行の業務プロセスがシステムと適合しないことも多々あります。この時、カスタマイズをするのではなく、現行の業務プロセスをシステムに合わせる方が、実は生産性があがるケースも多々あります。

従って販売管理システムの入れ替え前の段階で、このフィット&ギャップ分析に基づいて、親身になって相談にのってくれるシステム会社を選ぶ必要があります。そんな1社が、三協システムサービスさんだと思います。

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）

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： 899億円
前月比110.2% 昨年同月比 67.7%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 11月の四輪車生産台数：804,523台
昨年同月比 90.7%
※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：2億2837万個
昨年同月比 85.1%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

いよいよ不況が本格化してきました。

特に四輪車生産と軸受台数生産について、昨年対比で数%減といった様な進捗でしたが、この11月は四輪車は90.7%と1割近いマイナスになっており、軸受け生産に至っては15%もの落ち込みとなっております。目に見えて市況が悪化していることがよくわかります。

工作機械も昨年対比7割をきっている状態であり、年間受注1兆円割れすれすれのところで推移しています。工作機械受注は機械工具商社業界のバロメーターですので、実際昨年末から今年の初めにかけては苦戦している同業者が増えてきています。

我々機械工具商社も、いわゆる物販だけでなく部品加工や営繕工事など、周辺商品かつ不況でも数字が落ちない必需品の販売に注力していく必要があります。

法人営業はこう攻める

【第63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

～部下の実情把握がマネージャーの第一歩～

このように、営業のPDCAを回そうとすると「先行管理」を行い、予算に対する見通しの乖離をいかに埋めるかという「差額対策」を行っていく必要があります。

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！！

そのためには部下の仕事の中身・客先の特性といった「実情把握」が行えていないと営業マネジメントは行えません。

こう言うと、「そんな！自分の数字ですら手一杯なのに、部下のことまで手が回りません！」とか「プレイングマネージャーでは管理できません！マネジメント専門にしてもらわないと」といった発言をされる方がいます。

これははっきり言って、マネージャー失格です。なぜなら初めからマネジメントに取組もうとする姿勢が見られないからです。また、プレイングマネージャーができない人間に、専門マネージャー（自分の予算を持たないマネージャー）は、絶対にできません。

自分自身の年齢なりキャリアなりが、単なる“営業マン”ということでは許されないから営業マネージャーになったはずなのです。それが「自分のことが精一杯で部下の面倒が見られません」というのは単なる職務放棄なのです。

さらに営業マネジメントという仕事はそもそも“カン”が大切なのです。わずかな情報をもとに仮説をたて、部下にアドバイスを行うスキルを磨かないことには、いつまでたっても管理職にはなれません。形だけの管理職になったところで、部下はついてこないでしょう。営業といえばKKD（カン・経験・度胸）と昔から言いますが、合理的な営業マネジメントシステムの上にKKDも現実問題として必要なのです。

特に“カン”は大切です。少ない情報から仮説を立てる訓練を行い、仮説構築力を上げていくことがマネージャー以前のビジネスマンに求められる問題解決スキルなのです。

いずれにしても営業マネジメントの第一歩は“部下の実情把握”からです。これは本人の“顔色”に表れるプライベートなことから、管理帳票で知ることができる業務上のことまで、全ての面において言えることなのです。

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。