

2020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

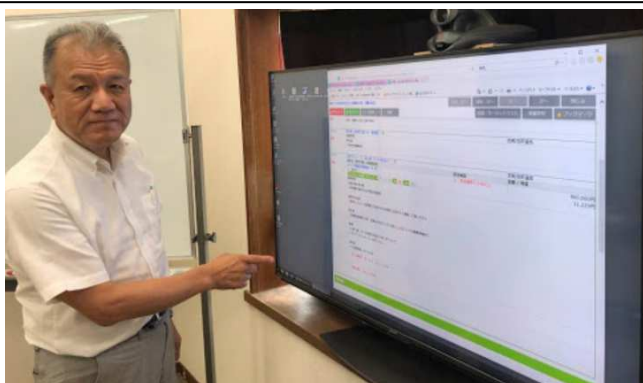
発行：三協システムサービス株式会社
編集長：成松和繁
連絡先：〒532-0011 大阪市淀川区西中島4-6-24 大拓ビル9 6F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

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：コロナ不況に対処する販売管理システム
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



同社の営業管理システムと菊井社長

新型コロナ・ウイルスの感染拡大に伴いまして、罹患された患者の皆様、また関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。1日も早い収束を心より願っております。

現在のコロナ不況は「7割経済」とも言われています。何もしなければ売上は前年対比3割ダウン、実際、仕入先からの情報を聞いていても機械工具業界も少なからずコロナ不況の影響を受けています。

そうした中、当社が力を入れているのは正確な経営数値情報の早期把握です。従来の販売管理システムでは売上後の数字しか把握できませんでしたが、今年に入りシステムを改良した結果、売上だけでなく「受注」数字の把握が販売管理システム上で行える様になりました。その結果、従来の「売上目標」

ではなく、「受注目標」という考え方でマネジメントが行える様になりました。また「受注-売上=受注残」ということで、現在から数ヶ月先までの受注残を分析して、想定される月別売上の早期把握が可能になりました。

その結果、月次でしっかりと利益を確保するための経営判断が早期に行える様になり、営業に対しても必要な数字についての的確な指示が出せる様になりました。

販売管理システムはうまく活用すれば「7割経済」への有効な対策になると思います。

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。

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。

■ 5月の工作機械受注速報： 672億円
前月比131.2% 昨年同月比 68.0%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 5月の四輪車生産台数：308,061台
昨年同月比 38.9%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 5月の軸受生産台数：1億1717万個
昨年同月比 51.4%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

コロナウィルスの余波が依然として続いています。

特に四輪車生産台数は落ち込みが激しく、昨年同月比38.9%という非常に低い水準となっており、依然として市況は厳しいままです。

工作機械受注は、機械工具商社業界のバロメーターであり、苦戦している同業者が増えてきています。実際、売上高が昨対比7割程度となっている機械工具商社が数多くあります。

部品加工や工事など、従来に無い新たな商材を付加するなど新規事業への取組みが必要だと思えます。

法人営業はこう攻める

【第66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

～営業ガイドラインの決定～

管理帳票をつくり、営業会議の会議体を決めたら、次に「営業ガイドライン」を設定し、組織のメンバーに周知する必要があります。

「営業ガイドライン」とは、目安となる「1日あたりの訪問件数」と「1ヶ月あたりの訪問頻度」のことです。言い換えれば、

- (1) 1日に何件のお客に訪問するのがスタンダードか
- (2) 1ヶ月あたり何回訪問するのがスタンダードか

ということの目安を、組織として決めておくということです。

営業活動で成果を上げる上で、「訪問件数」は極めて重要であるといえます。営業力を式で表すと、

$$\text{営業力} = \text{訪問件数} \times \text{腕}$$

となります。つまり最低限の訪問件数が稼げないことには、営業で成果は上がらないのです。例えば、私がコンサルティングの主要テーマとしている機械工具商社の場合、営業マン一人あたりの月次粗利の基準として「100万円の壁」「200万円の壁」「300万円の壁」というのがあります。地域密着型商社の営業マンの場合、月次粗利で100万円未満だと間違いなく赤字です。ですから「100万円の壁」は営業マンとして最低限のハードルなのです。次に、「一人前」と言われるのが月次粗利200万円以上をコンスタントにこなすレベルで、月次粗利300万円以上をコンスタントにこなせる営業マンはトップセールスと言えるわけです。

この、「100万円の壁」を越えられない営業マンというのは、例外なく「訪問件数」が足りません。例えば段取りが悪いために午前中から営業活動に出られず、昼から外へ出るような行動パターンを繰り返しているわけです。あるいは、昼の3時や4時に帰社したりしているのです。このような営業マンの場合、午前中から営業に出るようにし、帰社時間を夕方6時以降にするように指導すると、ほぼ「100万円の壁」をクリアできるようになります。そのような指導を行う時に、営業ガイドラインで1日あたりの訪問件数の目安を明示しておいた方が、本人の納得度も高まるのです。

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！T百撰で優秀賞を受賞！！