

2017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、チーム営業力で決まる

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

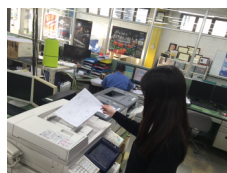
FAXによるご相談は
24時間受付中

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

機械工具商社の働き方革命！（2）
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



電子化で棚もスッキリ



ラベルプリンターで出荷楽々

以前のコラムでも申し上げましたが「働き方改革」による生産性の向上は、これから企業経営者にとって避けては通れないテーマになっていくと思います。特に機械工具商社のように、業務量の多い労働集約的な産業の場合は特に言えると思います。当社の場合、8年前と比べて売上は2倍になりましたが社員数は1.6倍しか増えていません。ところが昔と比べて残業は減りました。要因は当社で使用している販売管理システム「業務革命」による合理化です。例えば以前は売上传票など、各種伝票を紙ベースでもファイリングして保存していました。しかし改めて社内で業務分析をしてみると、そのファイリングした伝票を再度見返すケースはほぼありませんでした。何かトラブルが発生して過去の伝票を見返す必要があるケースでも、全て販売管理システム「業務革命」の画面内で確認するケースばかりでした。

そこで当社では3年前から思い切って紙伝票のファイリングと保管作業を廃止しました。結果、ムダなファイリング作業の時間が無くなり、保管スペース

も別の用途に使うことができ、当社内ではかなりの合理化につながりました。

また得意先の注文書や提出図面など書類関係も、全てスキャンした上で、販売管理システム「業務革命」の中で当該納品伝票データに添付して保管します。これにより、後日必要に応じて注文書や提出図面を探すという作業が文字通り0秒になりました。

この様に、機械工具商社の業務に特化した販売管理システムにより全ての書類を電子データ化し、検索時間・保管スペースを削減することができ、コストダウンと「働き方改革」になりました。

ぜひ御社でも販売管理システムを見直して、「働き方改革」を実現されてはいかがでしょうか。

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）

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。

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！

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：1119億円

前月比 103.7% 昨年同月比 104.4%

※出典：工作機械統計 受注速報

■ 11月の四輪車生産台数：840,330台

前月比 107.6% 昨年同月比 106.6%

※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：2億50万個

前月比 104.6% 昨年同月比 106.4%

※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

最近の市況としては、AI や IoT といった分野の発展に従い、半導体関連の事業が非常に好調であると言える。また、自動車産業においても今後 EV 車・自動運転へとシフトすると考えられている。

工作機械の受注高は2016年12月で1119億円で、前月比で103.7%、昨年同月比104.4%となっており、前月比、前年比どちらも伸びている。

11月の四輪車生産台数は840,330台で、前月比107.6%、昨年同月比で106.6%となっており、こちらも伸びていると考えられる。9月の軸受生産台数は2億50万個で、前月比で104.6%、昨年同月比106.4%となっており、こちらも好調であるようだ。

しかし、今後どのようになるのか見通しがつかない現状である。常にリスクに関して注意を払わなければならない。ただ、やはり冒頭でも述べたように AI や IoT といった分野の伸びにより半導体といった部品に関する景気は非常に好調になっていくだろうと予想される。自動車産業に関しても今後自動運転化を見据えると、センサー部品等が伸びていくのではないかと考えている。時流を的確に読み、常に変化をしていくことが今後の機械工具商社に求められる。

法人営業はチーム営業力できる

【第45回】法人営業の特性とは

記事：船井総合研究所 片山和也

営業は大きく分けて、個人を対象とする一般消費者向け営業（B to C営業ともいいます）と、法人向け営業（B

to B営業ともいいます）に大別することができます。一般消費者相手の営業と法人営業とでは、その特性が明確に異なります。特に大きな違いを3つ挙げるとすれば、1) お客が原価を気にする 2) 購入に複数の人が関与する 3) 継続的取引が前提となる ことを挙げることができるでしょう。まず法人営業の場合、お客が原価を気にします。なぜならお客が「購買のプロ」であるケースがほとんどだからです。一般的な企業の場合、「資材」「購買」「調達」と言われる部署が購買を担当しています。彼らは購買のプロであり、できる限り安価に購入しようとします。安価に購入しようとする過程において、その商品がどれくらいのコストでつくられたのか「原価」を気にするのです。そこで競合各社から「見積り」を取り、見積書の各項目を細かくチェックしてネゴ（＝価格交渉）をかけてくるのです。しかし一般消費者の場合は「予算」を前提に購入を検討します。お客の「予算」をつかみ、多少予算を超えていても「お値打ち感」を訴求できれば購入してもらえます。あるいは予算を超えていたとしても、各種ローンやボーナス払い等をうまく提案することにより、それをクリアすることもできるでしょう。また、法人営業の場合には、「商品を選ぶ人」「購入を決定する人」が異なるのはもちろん、「価格を決める人」さらに「商品を選ぶのに影響を与える人」など、複数の関係者がその商品の購買に関与します。そうした関係者の中で、最も購買に影響を与える人物のことを『キーマン』といいます。法人営業の場合はこの『キーマン』の見極めも非常に重要なポイントになります。一般消費者向け営業の場合は、ほとんどのケースで「商品を選ぶ人」「買う人」が同一です。従ってクロージング（商談を成約に至らせること）も比較的容易に行えます。購買に影響を与える可能性があったとしても、せいぜいそのお客さんの「奥さん」あるいは「旦那さん」または「子供」といったところでしょう。

片山和也

株式会社船井総合研究所 シニア経営コンサルタント
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IT百撰で優秀賞を受賞！！