

2017年5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

会社が変わらない本当の理由  
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



こんな時間だ、さあ帰ろう

社長も今日は残業なし！

プレミアムフライデーが始まりました。このコラムでも何度もお伝えしていますが、機械工具商社にとっても、「働き方改革」はもはや避けて通れない世の中の時流だと捉えています。当社でも15時の退社は無理にしても、17時の定時退社（NO残業デー）にはしようと考えています。

この時、大切なことは“労働時間も減った結果、利益も減った”ではなく、“生産性が上がった結果、利益が増えた”という構図にすることです。すなわち「働き方改革」とは「生産性改革」です。

我々にとって、すぐにできる「生産性改革」とは、仕事の進め方・業務の見直しです。当社の販売管理システムは、全て私が経営者の視点で企画したアイデアを三協システムサービスさんが形にしています。業務改善を行う際に、私がいつも考えることは「本当にその仕事は必要なのか？」ということです。実務に携わっていない経営者だからこその「必要の無い仕事」は多々あります。ところが社員は、昔

から行われている仕事をルーチン化し、必要の無い仕事もそのまま続けているケースがあります。多くの場合、社員というのは悪気無く「現状」を変えたくありません。

こういうのを「不便さに慣れる」というそうです。経営者としてはこういう人間の特性を押さえた上で、現状を変えていかなければなりません。その方法の一つにベンチマーキングがあります。具体的には何らかの「モデル」と自社の仕事の進め方を比較して、現状の課題・問題点を抽出するのです。

当社では毎月5名様に限定して、「見学」の受け入れを行っています。

ぜひ全国の同業 機械工具商社の皆様と情報交換を行いたいと思っておりますので、お気軽にお問合せいただければと思います。

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：八尾（やお）・成松（なりまつ）

## 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。

### ■ 1月の工作機械受注速報：1037億円

前月比 92.7% 昨年同月比 103.5%

※出典：工作機械統計 受注速報

### ■ 1月の四輪車生産台数：761,130台

前月比 97.4% 昨年同月比 103.9%

※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

### ■ 12月の軸受生産台数：2億29万個

前月比 91.8% 昨年同月比 108.1%

※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2017年1月で1037億円で、前月比で92.7%、昨年同月比103.5%となっており、前月に比べると減少している。

11月の四輪車生産台数は761,130台で、前月比97.4%、昨年同月比で103.9%となっており、こちらも前月比で減少した。12月の軸受生産台数は2億29万個で、前月比で91.8%、昨年同月比108.1%となっており、こちらも前月比で減少した。

今後経済動向がどのようになるのか見通しが見えない現状である。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46回】法人営業は難しい

記事：船井総合研究所 片山和也

今回ここで私が言いたいことは、一般消費者向け営業と比較すると、法人営業は「難しい」ということです。

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 ( )

もちろん、一般消費者相手の営業にも難しさはあるでしょう。しかしその中身や複雑さが違うということなのです。特に法人営業の場合は、先週の記事でも述べたように継続的取引を前提としていますから、その場を取り繕うような営業スタイルでは絶対に長続きしません。つまりセールストークや営業テクニックが仮に優れていたとしても、人間性や人格に問題があるような人は、法人営業の世界で生き残ることはできないということなのです。

この、「法人営業は難しい」といことが何を意味しているのかというと、すなわち「営業マンを育成するのも難しい」ということなのです。事実、販社や商社といった営業を中心とする会社の場合、ごく一部のトップセールスだけに依存している会社というのは山ほどあります。例えば営業マンが7人いたとして、抜群に稼げる人が1~2名、あとは自分の給料分や経費分も稼げない、という状態です。このトップセールスと言われる人たちは、概して場の空気を読むのがうまく、直感力も優れているケースが多い人たちです。そうしたことから、営業の世界では「営業はセンス」という言葉が昔から言われています。言い換えればセンスの無い人は営業に向かない、ということなのでしょう。

しかし、そんなことを言っていて経営は成り立ちません。センスがある人はできるけど、センスの無い人はできない、などと言っていては社員がいくらいても足りなくなります。これはひとえに、「営業」という仕事の中身やそのポイントを、うまく伝授することが非常に難しいということに行き着くのだと私は思います。他の業務プロセスと異なり、営業という仕事は極めて属人的な仕事であることは疑う余地の無いところですが、しかし、ある一定の期間で自社の社員をあるレベル以上の営業マンに育成しないことには、会社の成長や業容の拡大など望める余地も無いのです。今回の記事では、そういったあたりのどのように営業マンのスキルを高めるかについて書いていきます。

### 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！T百撰で優秀賞を受賞！！