

2017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）

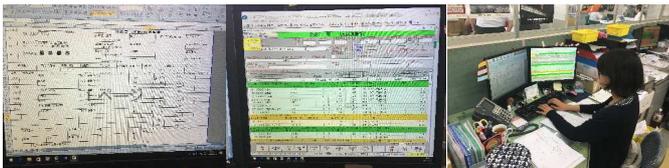
発行：三協システムサービス株式会社
編集長：成松 和繁
連絡先：〒532-0011 大阪市淀川区西中島4-6-24 大拓ビル9 6F
TEL：0120-955-490
FAX：06-6302-5621

- 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

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

御社は「人手不足」対策できていますか？
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



膨大な事務処理も簡単に！

コピー＆ペーストでラクラク♪

昨今、どの業種でも「人手不足」対策が重要なテーマとなっています。例えば最近、私のお気に入りの蕎麦屋さんが夜の営業を止めてしまいました。理由はアルバイトの確保が十分にできないとのことですが、せっかく味も雰囲気も良いお店で、人手不足が原因で夜の営業を止めなければならないというのはとてももったいない話だと私は思いました。

機械工具商社業界の「人手不足」対策としては、1) 中小企業でも魅力的な会社にして採用を充実させる 2) 日々の業務の効率化を図り少人数でも回せるようにする。の2つがあると思います。今回は上記2)について当社の取り組みをお話しします。

多大な工数のかかる仕事として、自衛隊向けの入札案件が挙げられます。例えば期末になると、月に5000万円もの売上が自衛隊向けに発生するのですが、伝票1行あたり1万円くらいの低単価な商品の集まりなので、全体で5000行にも及ぶ膨大な事務処理が必要となります。当社の場合、販売管理システム「業務革命」にカスタマイズを加えた結果、

今年は昨年より多い売上でも一切残業をすることなくこなすことができました。

カスタマイズの内容ですが、新フォーマットでは、入力行が増えても仕様の記述部分が伝票1枚の中に収まるように、自動的にレイアウト調整ができる機能を盛り込んでいます。この機能ができてからは、自衛隊向けだけの新たな入力作業が発生しなくなりました。また業務革命は客先からエクセルなどデータさえもらえれば、コピー＆ペーストで簡単に入力が行える機能を各所に盛り込んでいます。当社ではこうした機能が大幅な工数削減につながりました。販売管理システムは活用次第で、大いに「人手不足」対策の強力なツールになります。ぜひ御社でもご検討されてみ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。

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。

■ 5月の工作機械受注速報：1,298億円
前月比 97.1% 昨年同月比 124.4%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 5月の四輪車生産台数：693,013台
前月比 92.5% 昨年同月比 105.5%
※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：2億1929万個
前月比 92.3% 昨年同月比 109.4%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

工作機械の受注高は2017年5月に1,298億円、前月比97.1%、昨年同月比124.4%となっており、前月に比べると減少している。

5月の四輪車生産台数は693,013台で、前月比92.5%、昨年同月比105.5%となっており、こちらも前月比で減少した。5月の軸受生産台数は2億1929万個で、前月比92.3%、昨年同月比109.4%となっており、こちらも前月比で減少した。全体的に前月比では不調だが昨年同月比は好調である。

最近の市況としては、ブロックチェーンと呼ばれる分散型の台帳技術が脚光を浴びている。現在は、そこまで実際に使用されていないが、取引内容の透明性・取引における安全性で注目を集める。

ブロックチェーンによって、サプライチェーンにおける流通の透明性や安全性を確保できると考えられている。実際に機械工具商社においても多くの取引が日々なされていると言える今後こういった取引においてブロックチェーン技術を使用することで安全で透明性の高いものにできるだろう。すぐには導入されるとは考えられないが、今後遠くない将来において必要になると予想される技術であるので動向に気を配ることが求められる。

法人営業はチーム営業力できる

【第48回】チーム営業とは何か

記事：船井総合研究所 片山和也

チーム営業とは具体的にどのようなスタイルを指すのでしょうか。ここに1人のマネージャーと3人の部下

(営業マン)がいたとします。話を単純にするため、全員の月次ノルマを売上1000万円としましょう。マネージャー自身は予算100%達成、Aさんは110%達成、Bさんが80%達成、一番若手のCさんは予算達成率50%のペースだったとします。このままいけば、このチームは通期でノルマ未達になるでしょう。ここで適用すべき考え方が「チーム営業」なのです。

例えばこのチームの場合、一見最も数字が足りないCさんを責めることが必要に見えますが、それは違います。できない人を責めたところで事態は絶対に改善しません。この時、強く指導しなければならないのはAさんです。予算110%達成ということは、さらに頑張れば150%達成することもできるでしょう。さらにBさんが頑張ってくれて予算100%を達成すれば、このチームは通期で予算達成する可能性が極めて高くなります。マネージャーとしては「チームで仕事をしているのだから、チームで数字を達成することが必要なのだ！」と部下を動機づけることが求められるのです。

もちろん予算未達のCさんに対しても指導は必要です。但し「何が何でも予算を達成しろ！」というスタンスではなく、「どれくらいならできそうなのかな？」というスタンスで接すべきです。そこでCさんの口から「売上1000万円は厳しいですが、700万円なら何とか・・・」という言葉ができれば、Cさんが売上700万円を達成できる可能性は極めて高くなります。人間は人から言われて動くのではなく、自らの意思で動くことにより高いモチベーションを発揮するからです。

いかがでしょうか。これがチーム営業の概念です。このチームは恐らくノルマを達成することでしょう。

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。

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！**

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！！