

2018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

仕事の場所を選ばない販売管理システム「業務革命」  
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



打合せ時間の合間に…

販売管理システムを確認！

地域密着型の商社にとって、スピードはとても重要な差別化要素だと私は考えています。

さらにお客様からいただいた様々な宿題、特に見積り依頼等については、持ち帰るのではなく、できるだけその場で「即時対応」できることが、最高のサービスだと私は考えています。

その点、当社の販売管理システム「業務革命」の場合、社外からも営業担当者のパソコンから、リモート操作を行うことが可能です。

例えば客先で「以前に購入したあの商品はいくら？」と質問されたら、その場でノートパソコンかスマートフォンを開いて、当社の販売管理システム「業務革命」にアクセス、過去の履歴からその商品の価格をその場で答えることができます。あるいは納期確認もその場で行うことができます。

さらに新たな商品の見積り依頼をもらった時、「業務革命」であれば仕入先への見積りFAXもパソコ

ンから自動配信で送ることができます。

ですから営業担当者は、営業の外出先からノートパソコンで仕入先に見積り依頼をかけ、帰社した時には仕入先から見積りが届いている、という仕事の進め方もできるのです。

もちろんアシスタントとの連携も行いますが、外出先から販売管理システムを確認したい、というケースも実際には多々あるものなのです。

「仕事の場所を選ばない」というのも、当社の販売管理システム「業務革命」の大きな強みであると私は考えています。

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）

## 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。

■ 2月の工作機械受注速報：1,552億円  
前月比100.5% 昨年同月比139.5%  
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 2月の四輪車生産台数：850,142台  
昨年同月比99.9%  
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 1月の軸受生産台数：2億2741万個  
前月比89.6% 昨年同月比102.1%  
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

### 全国の景況解説

工作機械受注は絶好調です。

今年2月の工作機械受注は1500億円超えで、昨年同月比では139.5%という大きな伸びとなっています。工作機械受注は前回からも引き続き、かなり好調であることがよくわかります。

ただし気になる情報もあります。

例えば2月の四輪車生産台数ですが、昨年同月比でわずかではありますがマイナス(99.9%)になっています。また1月の軸受け生産台数も前月比では89.6%とマイナスに転じていることがわかります。1月については新年ということもあり、稼働の問題もあるのかもしれませんが気になるところです。

いずれにせよ、我々機械工具のビジネスは景気に左右される市況ビジネスです。景気が良い間にどの様な手を打っておくのか、それが大切なことではないでしょうか。

## 法人営業はこう攻める

### 【第52回】営業マネージャーの心構え

記事：船井総合研究所 片山和也

～部下に愛情を注ぐ～

「愛情を注ぐ」とは、本人の成功を願う、ということです。また、部下個人に対して興味を持つ、ということでもあります。

例えば私は船井総研でチームリーダーとして部下を持っていますが、部下の顔色を見ると、本人の体調やモチベ

ーションの状態が一目でわかります。それが単に徹夜明けで疲れているだけなのか、何か悩みをもっているのかは顔色でほほわかるものです。

例えば既婚者であれば、家庭での問題で悩んでいるケースが考えられます。特に中途採用の部下の場合、大手企業から転職してきているケースが多く、最初は給料が下がることもあります。また前職と比べて家庭に割ける時間もかなり減ることもあります。こうしたことが、家庭内でトラブルを招くことが多々あります。

このような時は「家庭はうまくいっているの？」と聞くようにしていますし、具体的なアドバイスも行ないません。仕事とプライベートは別、と割切る人が増えているようですが、実際には仕事とプライベートを分けることはできません。プライベートがうまくいっていない人は、仕事に全力投球することができないからです。

これは独身者の場合でも同じことです。私の持論ですが、独身者の場合は「彼女」の一人でもいないことには、仕事に打ち込むことはできないでしょう。ですから、私は普段の業務態度については厳しく接しますが、夜にデートがある時には、そちらを優先するように指導しています。予定さえ早めに私に言ってくれさえすれば、その日に仕事を入れるようなことはしません。

ですから私の部下は「片山さん、来週の月曜日は少し早く帰りたいのですが・・・」と正直に言ってきます。そのような時は「ああ、いいよ」とあっさり認めます。私の顧問先を見ていると、部下のプライベートなことまで関心を持つ上司は非常に少ないと言えます。

しかし、特に営業という精神面に影響される仕事の場合は、このようなレベルで部下を見ていかなければ指導など到底することはできません。どのような部下であっても愛情を持ち、興味を持たなければいけないのです。

### 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。

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！T百撰で優秀賞を受賞！！