

2018年7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

請求書発送の工数・手間を大幅削減！「業務革命」
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



請求書の仕分けが大変…



仕分けする必要がなくて楽々！

インターネット通販が全盛の今、地域密着型商社としては徹底的な顧客対応・お客様個別対応が必要です。ただし昨今の「働き方改革」の流れもある中で社員の残業を減らしていくなど、生産性・効率・社員満足度とも両立をしなければなりません。

それを両立するための切り札が販売管理システムであり、当社でいえば「業務革命」です。

例えば最近、「業務革命」で新たに加わった機能が「請求書自動発送機能」です。

多くの機械工具商社にとって、請求書はお客様によって対応が変わります。例えばお客様によっては“指定伝票”に書き換えるケース、あるいは郵送で送る前にメールで確認をするケース、さらには郵送ではなく営業マンが持参しなければならないケースなど、いろいろなパターンがあります。

当社の場合、既に打ち出された膨大な量の請求書の中から、郵送してはいけない請求書を抜き出すだけ

でも大きな手間でした。この作業は意外と属人的で、実はベテランでなければできない隠れた工数のかかる仕事なのです。

その点、新たな「請求書自動発送機能」では、郵送して問題の無い請求書のみをあらかじめ選択しておくことができ、その請求書だけをプリントアウトすることができます。指定伝票等への書き換えが必要な請求書は、また別に個別に出力をすることができます。これはちょっとしたことに見えますが、実務的にはかなりの工数が削減できます。

こうした本質の意味での業務改善ができないと、本当の意味での働き方改革はできないのです。

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。

■ 4月の工作機械受注速報：1,630億円
前月比89.2% 昨年同月比122.0%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 4月の四輪車生産台数：735,145台
昨年同月比116.8%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 3月の軸受生産台数：2億6401万個
昨年同月比103.6%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

引き続き、工作機械受注は絶好調です。

今年4月の工作機械受注も1500億円超えで、昨年同月比では122.0%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。

四輪車生産台数も好調です。

例えば4月の四輪車生産台数ですが、昨年同月比で116%とプラスになっています。また3月の軸受け生産台数も昨年同月比では103.6%とプラスです。

前回のこのコラムは1月でしたが、1月は稼働日数も少ないということもあり、四輪車生産および軸受生産台数はやや弱含みでしたが、4月は好調な数字に転じています。

多くの業界関係者が、現在の好況は少なくとも年内は持続するとみています。今こそきたるべき不況期に備えて、生産性向上や新規開拓など、様々な仕掛けを行っておくべきではないでしょうか。

法人営業はこう攻める

【第53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

～自らリスクをとる～

中間管理職であるマネージャーは、「自らリスクをとる」という姿勢がなければ成り立ちません。

例えば部下が朝、遅刻をしてきたとします。しかも「すみません」の一言も無く、デスクに着いたとします。この時、上司としては当然、「遅刻するとは何事だ！すみませんの一言も無いのか！」と厳しく注意するべきでしょう。

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 ()

しかし、このように注意をすると、今度は自分が遅刻できなくなります。また、注意することで本人とのコミュニケーションが気まずくなるでしょう。つまり「これはまずいな」と思っても、何も言わないのが最もリスクの無いことなのです。最近、注意をする大人や上司が減ったと言いますが、これはリスクをとらない大人が増えた、ということでしょう。

また、自分自身の権限で、どこまで部下を指導したらよいのか、迷うこともあるでしょう。しかし組織の中にいる大人として、自分自身がここまでは言うべき、ここからはさらに自分の上司に頼む、ということくらい、判断がつくのではないのでしょうか。そうした意味でもリスクをとっていかなければ部下の指導などはできないのです。

「人から嫌われるのが嫌なら経営者にはなるな」という言葉があります。これは「経営者」をそのまま「マネージャー」に置き換えることができるのではないのでしょうか。「もしかしたら嫌われるかもしれないが、これは言うておかなければならない」という判断もリスクをとる、ということなのです。

例えば私の場合、特にコンサルティングの品質にかかわることについては、部下に対してかなりきつい指導を行なっています。私自身、「もしかしたら辞める、と言い出すかもしれない」と思われる、ギリギリのところで指導を行なうこともあります。はっきり言って、部下に辞められたら私自身も困ります。しかし「辞められたら困る」というような姿勢が少しでも相手に伝わると、何を指導しても相手は本気で自分を变えようとはしません。

営業は自分の人間性を売る仕事です。つまり営業マンを育てるためには、その人を変えるくらいの指導が時には必要なのです。そこでリスクを取らなければ指導などできないのです。

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！**

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！！