

2018年11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

タイトル：機械工具商社「経営」セミナーのお知らせ
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



ショールーム開設式典の様子



当社オリジナルのデモ機

毎回このコラムでは、当社の販売管理システム「業務革命」についての話題をお伝えしてきました。しかし当社では販売管理システムだけでなく、上記写真の通り、ショールームの開設によるFAエンジニアリング事業の強化、また自社オリジナルのデモ機による提案営業の強化など、営業面の改革もかなり力を入れて行ってきました。

その結果、リーマン・ショック前の2007年度に14億7000万円であった年商が、先期2017年度の年商は約29億円と、この10年間で売上は約2倍になりました。

そして何より、当社はこの10年間で売上は2倍になりましたが、社員数は1.5倍弱しか増えていません。つまり1人あたりの売上すなわち生産性はアップしています。

この点は販売管理システム「業務革命」の成果であり、いわゆる「人を増やさず利益を増やす」ことにつながっているのだと思います。

こうした当社のこれまでの取り組みを、来る2018年12月14日(金)大阪会場、12月20日(木)東京会場にて、船井総合研究所の機械工具商社「経営」セミナーにて発表することになりました。

詳しくはインターネットで「機械工具商社経営セミナー2018 船井総研」と検索してください。

ぜひセミナー会場で、1人でも多くの経営者の皆様とお会いして、情報交換を行いたいと思います。

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：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。

■ 8月の工作機械受注速報：1,406億円
前月比 93% 昨年同月比 105.3%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 6月の四輪車生産台数：822,272台
昨年同月比 95.6%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 7月の軸受生産台数：2億6547万個
昨年同月比 106.3%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

全国的に製造業の市況は引き続き好調であり、機械工具商社の業況も全般的に好調です。

ただし一部、液晶製造装置・検査装置がらみで装置の仕事が減るなど、業界によってはダウントレンドになっています。

余談ですがかつてはカーナビのトップメーカーであったパイオニアが経営危機に陥り、香港のファンドから支援を受けることになりました。ところが同じカーナビのアルパインやJVCケンウッドといった同業者は業績好調です。

つまり同じ分野を手掛けていても「勝ち組」「負け組」に分かれる時代になりました。

我々も市場をよく見極めて、いかに「勝ち組」のお客を開拓するか、あるいは仕入先と付き合うか、といったことが大切な時代になっています。

法人営業はこう攻める

【第55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

～営業マネジメントとは何か～

マネジメントを直訳すれば「管理」であり、同様にマネージャーを直訳すれば「管理者」になります。しかし、人間は人から管理されることを最も嫌います。人間は他人から「管理」されていると感じるとモチベーションを落とします。

ですからあらゆる仕事において、基本は人を「管理」してはいけません。日本語でいう「管理」とは、英語にあてはめると「コントロール」になります。マネジメント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（ ）

という本来の言葉の意味は、「仕事の道筋をつくる」ということです。「仕事の道筋」とは何かというと、要は「PDCAサイクルを回す」ということです。

PDCAサイクルとは、「計画⇒実行⇒検証⇒改善」というプロセスのことであり、このプロセスを継続的に回していかないと仕事の質は向上しません。例えば営業活動でいくと、次のようになります。

- (1) 計画：売上計画を立てる
- (2) 実行：営業活動を行なう
- (3) 検証：売上が計画に達しているか、達していないければその原因を考える
- (4) 改善：営業活動の方針や進め方を改める
そして新たな次の「計画」を立て、「実行」に移していくわけです。

いわゆるトップセールスと言われている人たちは、自分一人でこのPDCAサイクルを回しています。ところが、営業で成果が上がらない人というのは、このPDCAサイクルを回していません。あるいは回すことができません。

なぜなら「計画」「実行」まではできても「検証」ができない、あるいは「改善」が自分では行なえないわけです。自分で「検証」ができて「改善」ができるのなら、放っておいても全員がトップセールスになれるはずですが、しかし実際にはそうなりません。

だから営業マネージャーが部下の営業PDCAも回してやらなければならないのです。それが「マネジメント」の意味です。

そう考えれば、「マネジメント」は「管理（＝コントロール）」ではなく、「サポート」であると捉えた方が良いでしょう。

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！**

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！！