

2019年1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：番外編！菊井社長がエベレスト登頂！？
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



ネパール空港からセスナで移動 ゴーキョピーク山頂の菊井社長

私事になりますが実は昨年秋の10月、三週間ほど休暇をとって、長年の夢であったエベレストに行ってきました。もちろんエベレストの頂上に登頂したわけではありません。エベレストを一望できる最も良い場所と言われる「ゴーキョピーク（標高5357m）」に登頂してきたのです。

そこへ行くには、まず日本からネパールのカトマンズ空港まで空路で移動します。さらにカトマンズ空港でセスナに乗り換え、ルクラ空港（標高2800m）に移動します。ここから徒歩（トレッキング）で8泊してゴーキョピークに挑みます。

大学時代のワンダーフォーゲル部の仲間、8名で行ってきましたが、平均年齢は60代後半から70代前半です。高山病対策や事前のトレーニングなど、万全の準備で臨みました。メンバーのうち2名ほどが寒さと高山病で体調を崩し、病院に行くといった

アクシデントもありましたが、登頂にも成功し無事に帰国することができました！

これからも私自身が率先して長期休暇をとるなどして、今進めている働き方改革をさらに進めていきたいと思っています。

今回、現地で欧米から来た登山者から「oh! Japanese all old man（＝日本人はみんな年寄りじゃないか）」と、言われました。欧米からは若者も長期休暇をとってたくさんきていましたが、日本からはリタイアした年配者が大多数なのです。

ぜひこうした現状を、働き方改革で変えていきたいものだと思えます。

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。

■ 10月の工作機械受注速報：1,392億円
前月比 91% 昨年同月比 98.9%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 10月の四輪車生産台数：840,835台
昨年同月比 93.3%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 9月の軸受生産台数：2億4327万個
昨年同月比 98.9%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

工作機械受注が23ヶ月ぶりに前年同月比でマイナスとなりました。これは中国でのスマートフォン販売減速や、米中間での関税問題等が影響しているものと思われそうですが、これらが景気に影響を及ぼしてきている可能性があります。

実際、四輪車の生産台数も昨年同月比で振るわず、また最近では米国GMの大規模なリストラも報道されています。

明らかに今までの景気拡大基調から、何らかの変化がある様に見てとれます。年明けの動きから目が離せないのではないでしょうか。

法人営業はこう攻める

【第56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

～教育は「型」にはめることも必要～

次に「教育」について述べますが、営業マネージャーは「教育者」でなければなりません。教育において「型にはめずに個性を伸ばす」ということもよく聞かれますが、幼児教育においてはそれが正しいと思いますが、職業人の初期教育としては不適切だと私は思います。

武道の世界でも「守・破・離」という言葉があります。武道では、まずは決められた型通りのことができるようになることが求められます。型がきちんとできるようになったら、それを多少くずすことが認められます。これが「破」の段階です。

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 ()

さらに実力がついて免許皆伝になってはじめて、自分のオリジナリティを出ることができるようになります。これが「離」の段階であり、武道だけでなくあらゆる仕事に「守・破・離」が当てはまるのではないのでしょうか。

営業における「型」とは、“問題解決営業のプロセス”です。

“問題解決営業のプロセス”とは、「ターゲットिंग⇒情報収集⇒ニーズ仮説構築⇒情報発信⇒ニーズ把握⇒問題解決提案⇒クロージング」という営業活動の一連の流れです。問題解決営業のプロセスについては私の著書「必ず売れる！生産財営業の法則100（同文館出版）」を参照していただきたいと思いますが、これはいわゆる“営業理論”です。

“営業理論”とは、価格競争を回避できるトップセールスに共通して見られる行動プロセスを体系化したものですが、営業教育のためには、まず営業理論を知らなければなりません。恐らく、マネージャークラスの営業マンなら、無意識のうちこの“問題解決営業のプロセス”を踏んでいるはずなのです。

しかし、自分ができることを他人にも教えられるかというと、それは別問題です。他人に何かを教えようと思ったら、その内容を体系的に理解できていなければ良い教育はできません。商品知識にしても、やり方によってはより短期間に覚えさせることができます。

また、新人教育の場合にはOJT（オンザ・ジョブ・トレーニング）という手法で教育しなければなりません。これにしても、OJTをきちんと理解できているのとそうでないのでは、教育の結果に雲泥の差がでるでしょう。

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！！