

2019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D M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：働き方改革の真の目的
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作

安心の品質と信頼の技術、あなたにとって未来の力になる。
ワークショップから依頼致します！
お見積りのご依頼はTEL、FAX、メールで
メールでのお問い合わせはこちら
担当：山本（担当：K・マシン）
TEL:075-672-4454 FAX:075-691-5004

対応可能な材料加工一覧 / 加工実績 / 加工の基礎知識 / WAVE溶接 / リバースエンジニアリング / 発注から発送までの流れ / 会社概要

一品モノ・小ロット 部品加工の納期・コストでお困りの方必見！
京都滋賀で部品の加工先やコストのお困りごとを解決する安心信頼の京都滋賀部品加工センター.COM

加工品の受注を推進する当社の加工専門サイト

この4月から大企業では働き方改革が施行されます。中小企業は来年の4月から施行されます。政府当局は、働き方改革の目的は「生産性の向上」だと言っています。確かに、人口が減少する中で国力を上げようとすると生産性を上げるしかありません。

実際、属人的な業務の多い中小企業が、働き方改革についていくことは、並大抵のことではないかもしれません。日本の法人のうち、63.5%の会社が赤字といわれています。働き方改革を進める中で、こうした会社の中の多くが、市場からの退場を迫られる時代になるのではないのでしょうか。

つまり中小企業といえども、働き方改革に真剣に取り組んでいく必要がある、ということなのです。

機械工具商社が生産性を上げるためには、次の2つの方法があると思っています。

1) 取扱商品の単価あるいは利益率を上げる

2) 業務効率を上げる

上記1)については、当社では単価の高い「工事」と利益率の高い「加工」に力を入れています。さらにその流れを推進するため、当社の販売管理システム「業務革命」では、営業マン個人のノウハウになりがちな工事業者や加工業者のリストと特徴・概要を、販売管理システムの中で共有できる仕組みをつくっている最中です。

生産性を上げなければ生き残れない時代が来た、その様に捉えて、前述の1) 2) 両方を進めていくことが、機械工具商社の経営にとって必要なことなのではないでしょうか。

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）

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！

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。

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。

■ **3月の工作機械受注速報**：1,308億円
前月比 119.2% 昨年同月比 71.5%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ **1月の四輪車生産台数**：790,114台
 昨年同月比 107.0%
※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**：2億2221万個
 昨年同月比 97.7%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

アメリカと中国の貿易戦争の影響もあり、3月も引き続き工作機械受注は昨年同月比でマイナスになっています。

実際、今年に入ってから受注が急減速した機械工具商社も増えてきています。特に半導体・液晶・スマホがらみの仕事がからんでいる会社の場合は、今年に入ってから急減速が目立ちます。

四輪車の生産台数は昨年同月比で上がっていますが、軸受けについては下がっています。一般自動車市場と産業市場との温度差をここから感じますが、2019年10月以降は消費税が10%に上がることを考えると、今年はいずれの市場動向も注意が必要です。

法人営業はこう攻める

【第58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

～上司の仕事はテーマ設定業～

マネージャーに必要なスキルとして、「営業マネジメント」「教育」「心理学」が必要な意味について述べましたが、「人事評価」「実行支援」も含めて、その詳細は後に解説致します。営業マネージャーの役割として、最後に強調したいのは「上司の仕事は部下へのテーマ設定業」だということです。

部下は自分の仕事のテーマが不明確だとマンネリに陥り、さらに今の仕事では成長できないと感じ、最悪の場合は離職に至ります。組織論の基本に、「職務満足は金銭的満足だけでは得られない」というのがあります。

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！！

つまり仕事に対する評価としてお金だけを与えてもダメで、仕事に対する評価は新たな仕事を与えることで評価しなければならないのです。

従って上司は部下の仕事の内容を良く知り正しい評価を行い、そして新たなテーマを常に与えていかなければならないのです。新たなテーマとは、営業の場合であれば予算(数字)が代表的なものとして考えられるでしょう。

しかし予算だけではテーマとして不十分です。なにか仕事のプロセスに関わることをテーマ設定してやらなければなりません。

皆さんは、皆さんの部下や後輩に対して、適切なテーマ設定が行なえていますか？

例えば私の場合、私はルーズリーフ式のノートで情報管理に使用していますが、その中には私の部下個人名のページがあります。そのページには、当人が抱えている現在の案件、予定しているセミナーなどの情報を全て書き込んであります。

さらに、現在与えているテーマもそこに明記してあります。例えば「ファン客を1社で良いからつくること」「セミナーで30名集客すること」「報告書の現状分析ができるようになること」といった内容です。各自に与えたこれらのテーマは、1ヶ月～3ヶ月に1回くらいの頻度で見直します。

また、私も全国を飛び歩いており、チーム全員での会議は月に1回しかできませんので、会議の時にアドバイスすることや確認することも、気づいたときにこのノートに書き込むようにしています。

皆さんも、予算以外のテーマを部下に与えるようにしていただきたいと思います。

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！**