

2019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

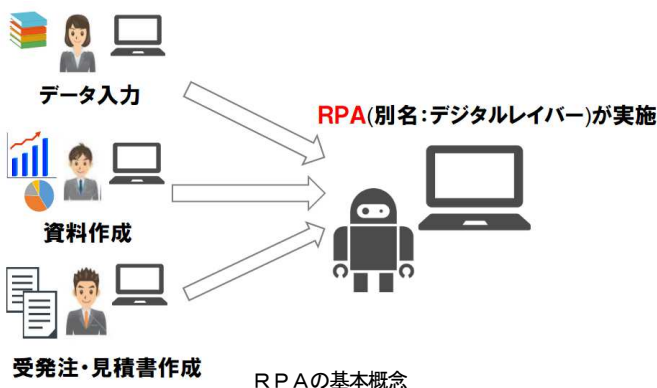
③ 法人営業はこう攻める

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

タイトル：働き方改革に結び付けるRPAの活用
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



今、「働き方改革」を支援するツールとして注目されているのがRPAといわれるものです。RPAとはロボティクス・プロセス・オートメーションの略で、言わば、今までは人が手作業で行っていたパソコンでの作業を自動化することができる、いわば「ロボット」の様なソフトウェアのことです。

RPAといえば大手都市銀行が導入を行い、業務が効率化されることにより、数万人規模での省人化につながったことでも知られています。

機械工具商社でも、これからRPAの活用が期待されています。例えば一部の大手ユーザーが導入している購買システムのPOS等がそれにあたります。POSのあるユーザーの場合、1日に何度もPOSの中身を確認に行き、POSの中に入っている見積

り依頼や注文書をとってくる、というパソコン作業がありますが、例えばこうした作業はRPA化が可能になります。さらにRPAにより見積書から見積り依頼をかける、あるいは注文書から発注依頼をかけ、さらにその内容を自社の販売管理システムに入力する、といったことも自動になります。

その点、販売管理システム「業務革命」はインターフェースが優れ、特にエクセル形式のデータは容易に出し入れができ、RPA化が容易です。

機械工具商社の業界ではRPAの活用は、販売店クラスだとまだまだこれからですが、当社としては積極的に取り組んでいきたいと考えています。

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）

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。

■ **5月の工作機械受注速報**：1,085億円
前月比 99.8% 昨年同月比 72.7%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ **3月の四輪車生産台数**：900,593台
昨年同月比 95.90%
※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**：2億3365万個
昨年同月比 88.5%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

アメリカと中国との貿易戦争が本格化してきました。そうした影響もあってか、工作機械受注、四輪車生産台数、軸受生産台数いずれも昨年同月比を割り込んでいます。

特に工作機械受注、軸受生産台数といった産業用途の分野が1～2割を超える大きな落ち込みとなっています。

明らかに景況が悪化してきており、今後も不透明感が増しているため、機械工具商社においても不況対策が必要です。具体的には「加工」「工事」といった定価の無い、型番の無い商品やサービスの販売に注力していく必要があるでしょう。

法人営業はこう攻める

【第59回】営業マネジメントの進め方

記事：船井総合研究所 片山和也

～営業マネジメントのステップとポイント～

前回までは、マネージャーの役割と必要なスキルについて述べてきました。営業マネージャーの“マネージャー”という名が示すとおり、営業マネージャーにおける第一の仕事は“営業マネジメント”です。

ここからは営業マネジメントの進め方について述べていきたいと思います。

営業マネジメントは次の5つのステップで進めていきます。

- ステップ1：管理項目の決定（＝管理帳票の決定）
- ステップ2：会議体の決定
- ステップ3：営業ガイドラインの決定
- ステップ4：顧客ランク分けの実施
- ステップ5：実行支援

上記の各項目については、後ほど詳しく述べていきます。また、こうした営業マネジメントを進めていく上でのポイントは次の3つです。

- ① 「事後管理」ではなく、「先行管理」であること
- ② 「管理のためのマネジメント」ではなく、「サポートのためのマネジメント」を心がけること
- ③ 営業マネジメントの柱は「会議体」の「集団コミュニケーション」である

ポイント①の「先行管理」については、次項で詳しく述べます。ポイント②の「管理のためのマネジメントをしない」というのは、言い換えれば「手段を目的化しない」ということです。

営業マネジメントの目的は、あくまでも個人予算、ひいてはチーム予算の達成にあります。自分が知りたい情報だけ下から吸い上げて、それで満足するのはマネジメントではありません。マネジメントとは、管理者からメンバーに対して有効かつ有益なフィードバックがなければならぬのです。そうしたフィードバックを行う場がポイント③の「会議体」なのです。

この「会議体」も営業マネジメントの上で極めて重要なので、章を変えて詳しく説明します。

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！**

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！！！！