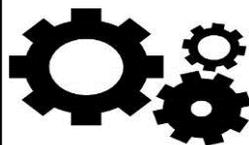


2019年9月号 無償でお届けする機械工具商社のための“業績アップ情報”



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

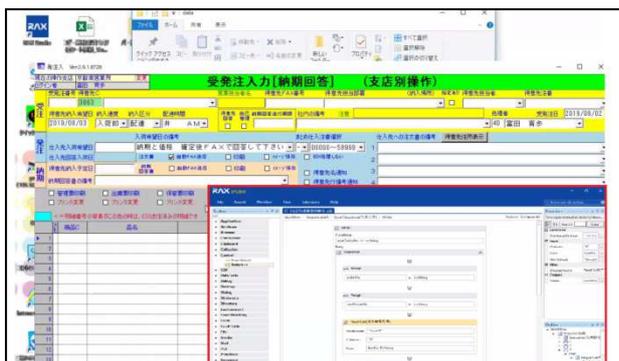
③ 法人営業はこう攻める

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②
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



当社の販売管理システム上で稼働するRPA

前回のコラムでもお伝えしたRPAですが、銀行だけでなく、某大手損害保険会社も導入を決定し、その結果2500人分もの間接工数を削減することができる、とのことでした。

機械工具業界でもトラスコ中山など、卸商社では本格的な導入が伝えられています。我々販売店のレベルでも徐々に導入が進んでいる様です。

我々販売店にとってRPAでできることとして、前回お伝えした大手ユーザー電子発注のPOS対応を自動化することに加え、卸商社が提供している電子データを使用して違算突合の自動化、入金処理業務の自動化等を行うことができます。

また、今後、OCR（自動読み取り装置）が発展してくると、受発注の自動化も夢ではないと思って

います。今のうちに販売店はRPAへのアプローチを行っておくべきだと思います。

そうした中で、販売管理システムも「RPAに向くシステム」「あまり向かないシステム」があります。例えばテキストボックスがRPAにとって入力しやすい構造になっていること、また、マスタが多いほどRPAに向く販売管理システムであるといえます。

もちろん、当社でも使用している機械工具商社向け販売管理システム「業務革命」はRPAとも非常に相性の良いシステムです。RPAにご関心をお持ちの経営者の方も、ぜひ、当社をご覧になればと思います。

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）

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。

■ **6月の工作機械受注速報**： 988億円
前月比 91.1% 昨年同月比 62.0%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ **5月の四輪車生産台数**： 792,919台
昨年同月比 109.34%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ **5月の軸受生産台数**： 2億2815万個
昨年同月比 95.5%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

引き続き不透明な市況が続いています。

工作機械の月次受注もついに1000億円を割れました。昨年対比では62%という大幅なマイナスとなっています。特に半導体や液晶関連向けの設備投資が落ち込んでいます。

それに対して自動車は比較的堅調と言われますが、その傾向は上記データからも読み取れます。

また産業の米と呼ばれる軸受も昨年対比で95.5%と落ちており、設備投資だけでなくベースも合わせて落ち込んでいる様子がわかります。

我々機械工具業界も、いよいよ本格的な不況対策が必要になってくるのではないのでしょうか。

法人営業はこう攻める

【第60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

～先行管理とは何か～

営業マネジメントの考え方として、「事後管理」と「先行管理」の二つの考え方があります。「先行管理」の概念は極めて重要なので、詳しく説明していきたいと思えます。

「事後管理」とは、“先月の受注・売上実績”をもとに対策を考えるやり方です。“今月の売上着地予定”をもとに議論をするのも「事後管理」と言えるでしょう。「事後管理」は“結果”を元にした議論と対策を考えるわけなので、営業マネージャーとしては“楽な”やり方です。しかし、事後管理だと「先月はダメでしたが来月は頑張ります

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！！！！

す」と、具体的な議論につながりにくくなります。つまり、“PDCAサイクル”が回らないわけです。

それに対して「先行管理」は、3ヶ月～半年先までの“受注予測”あるいは“売上予測”を立て、予算に対してどの程度の“差額”があるのか検討をつけます。「先行管理」がうまく行っている会社の場合は“結果”への議論だけでなく、“差額対策”に向けた議論が行われます。

「そんな、3ヶ月先の受注なんて分かる訳ないよ！」という声が聞こえてきそうですが、逆に3ヶ月先くらいの予想がたっていないと、「差額対策」など打てるはずがありません。例えば、今月の売上着地予想を立てた時に、予算に対して20%足りなかったとします。今月の予算が足りないのに対して、今月から対策を打ったところで、それは完全に手遅れです。

法人営業の場合、理由もなく商品を購入するお客はいません。購入を決めたとしても稟議を通すなど、購入までにタイムラグが発生します。ですから法人営業の場合は「先行管理」を行うことが必須条件なのです。では、どの程度先を見れば良いのかというと、扱い商品の購買特性にもよりますが、3ヶ月～半年というのが一般的でしょう。

ちなみに、私の場合は1年間の先行管理を行っていますし、メンバーにも実施してもらっています。コンサルティングという仕事の性質上、月次定期支援を中心とした“ベース体質”のビジネスなので数字が読み易く、1年間の先行管理が可能なのです。

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！**