

2022年3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

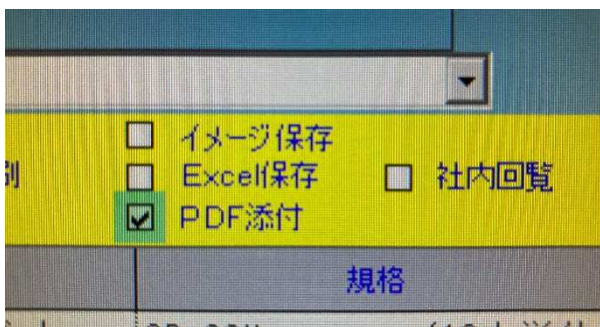
FAXによるご相談は

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：メール送付作業の工数短縮を実現する販売管理システム！

記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



見積書添付ボタン

昨今、私たち機械工具商社の日々の仕事の中でも「見積書の作成」「その見積書のメール送付」といったメール送付に関わる仕事が非常に増えています。見積書は販売管理システムで作成してPDFで保存、それをメールで添付して送付するという作業が一般的だと思いますが、メールを送付する際に見積書のPDFを探すのに時間がかかり、1件あたりの時間はわずかでもメールの件数が増えれば全体では大きな時間を要することになります。

当社、K・マシンが使用している販売管理システム「業務革命」は、こうした見積書のメール送付も非常にスムーズに行うことができます。見積書の作成ができれば画面の“PDF添付”にチェックを付けます。

すると見積書PDFが、メールの添付フォルダに自動的に格納されます。さらにPDFファイル名も適切なファイル名にて自動で記載されますから、ここでも新たにファイル名の変更入力を行う必要はありません。

メールを送信する際には、その決められたフォルダから見積書を添付するだけなので、見積書のメール送信も非常に工数短縮を行うことができます。現在の営業スタイルに合った販売管理システムを使いこなすことが、会社の生産性を上げるためにも重要なことです。

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。

■ 1月の工作機械受注速報： 1430億円  
前月比 102.8% 昨年同月比 161.4%  
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 11月の四輪車生産台数：756,625台  
昨年同月比 96.72%  
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 12月の軸受生産台数：2億3967万個  
昨年同月比 108.5%  
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

### 全国の景況解説

いまや「戦略物資」となった半導体のサプライチェーンを押さえるため、米国は国策として半導体産業の主導権を取るために全精力を傾けています。

米国は「半導体を制する者が世界を制する」という考え方のもと、半導体の全てのサプライチェーンを米国、あるいはその同盟国に集約しようとしているのです。

当事例のように世界的に半導体産業はもちろん自動車産業も、産業構造の変革に伴い新たなサプライチェーンが構築されようとしています。興味深い動きは自動車産業も半導体産業も、「完成品メーカー」ではなく、「下請け企業」あるいは「部品メーカー」が主導権をとりつつある、ということです。

このサプライチェーンの再編は下請け企業、部品メーカーにとっては、大きなビジネスチャンスといえるのでしょうか。

## 法人営業はこう攻める

### 【第74回】営業会議のポイント

記事：船井総合研究所 片山和也

営業会議の目的は営業PDCAを回すことですが、目的はそれだけではありません。営業会議の別の意味での目的は「営業担当者にプレッシャーをかける」ということなのです。

営業担当者は営業会議で見込み数字・見込み商談の発表を行います。次の営業会議までにそれが達成できるかどうか、本人にとってのプレッシャーになるのです。営業PDCAを回す上で月に1回の緊張感のある会議は非常に意義があるのです。そのような緊張感が必要な営業会議で、

- 1) 遅刻をする
- 2) 携帯電話をとり一時退席する
- 3) 重要でない電話をとりつなぐ

というのは論外です。業績の悪い会社に限って、上記のようなことが見受けられます。上記のようなことが起きる理由は、会議主催者（マネージャー・経営者）にリーダーシップが無いか、あるいは優先順位のつけ方が間違っているのです。

例えば携帯電話をとる、ということについて、「お客さんからの電話ならしょうがない」と言われる方もいます。しかし、携帯電話にかかる全ての電話をその場でとるなど、そもそも不可能なことです。重要な商談の最中にかかってきた電話をとる営業マンなどいません。留守番電話に設定しておき、後から電話すれば済むことなのです。

余談ですが、私は部下と同行する際、部下に電話がかかってきたら「今のは誰から？」と聞くようにしています。なぜなら、誰からどのような電話がかかってくるかで、本人の仕事のレベルが把握できるからです。数字があがらない人に限って、しょうもない電話がたくさんかかってきます。恐らく段取りが悪いか、やるべきことをやっていないのでしょう。

営業会議を見ていると、その会社のリーダーシップ・教育のレベル、優先順位の付け方がわかります。営業会議は緊張感を持って望むべき、神聖なものなのだという意識を、社員全員に植え付けていかなければならないのです。

### 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。

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1丁百撰で優秀賞を受賞!!!