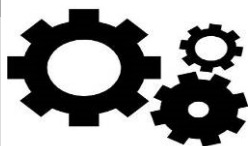


2024年3月号

無償でお届けする“業績アップ情報”



経営ニュース

こちらの経営ニュースは、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

中小企業が賃上げをする方法
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



弊社の伝票処理作業の様子

今、多くの経営者が気にしていることに「賃上げ」があります。国の施策でも、大企業だけでなく中小企業においても「賃上げ」が求められており、様々な物価が値上がりし、コストアップする中で「どうやって賃上げすればよいのか？」と、頭を悩ませている経営者も多い様です。

私は30年以上、社長をしてきておりますが、「賃上げ」を行うためには「生産性」を上げる必要があります。「生産性」とは、社員1人あたりの粗利のことです。

そして「生産性」を上げるためには、何らかの「投資」を行うことで合理化・省人化を図るほか、方法はないでしょう。当社の場合は20年以上の長きにわたり、販売管理システム「業務革命」に投資を行って

きました。当社の「業務革命」は日々進歩しており、例えば数年前と比較しても、業務社員の単位時間あたり伝票処理量は、約3割ほども向上しています。これも「生産性」の向上です。

特に、いわゆる”二度打ち(二重入力)”が全く無い、という点が業務の生産性を上げる上で重要なポイントになっています。

まとめると、「生産性」を上げるためには相応の「投資」を行い、合理化を図らなければならない、ということです。

皆様も、システムへの「投資」を検討されてみては、いかがでしょうか？

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。

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。

■ 12月の工作機械受注速報：1265億円
前月比 109.2% 昨年同月比 90.1%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 11月の四輪車生産台数：857,001台
昨年同月比 111.69%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 11月の軸受生産台数：2億1757万個
昨年同月比 95.2%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

足元は半導体不況や、EVシフトに伴う“様子見”的な状況から設備投資の見送りなど、一見厳しい情報が多い様にもみえます。

しかし某大手直動メーカーも、足元の受注は振るわないけども、今年の春から夏にかけてかなりの大型商談が入っている、といます。内容は半導体関連の設備投資だといいます。

近年は、新たにサーバーを入れる会社というのはかなり減っており、クラウドを活用している会社が増えています。

クラウドになるとデータセンターが主体になり、その特性上、データの量は右肩あがりが増えていきます。それに伴い、根本的に半導体の需要というのは右肩あがりなわけです。

法人営業はこう攻める

【第79回】メンバーに発現させるポイント

記事：船井総合研究所 片山和也

さて、営業会議の進め方とそのポイントについて述べてきましたが、よく「会議でメンバーに発言させるためにどうすればよいですか」という質問を受けます。あるいは「会議で発言するのは私だけなのです」と嘆くマネージャーの方を目にします。

ここで、マネージャーの方に覚えておいていただきたいことは、「そもそもメンバーは進んで発言などしない」ということです。

つまり放っておくと会議でメンバーが発言しないのは当たり前話であり、メンバーに発言させるのもマネージャーの仕事なのです。特にマネージャーが営業としてやり手であればあるほど、メンバーの発言は少なくなるでしょう。

なぜなら“やり手営業マン”であるマネージャーの前で発言すること自体が、メンバーにとっては“リスク”以外の何者でもないからです。また、参加メンバーが多ければ多いほど、発言は少なくなります。

メンバーに発言を促すためには、「キミはどう思う？」とか「キミの場合はどうだった？」というように、マネージャーの方から質問を投げなければなりません。しかも“Yes”“No”で答えられるような質問（＝Yes・Noクエスチョン）ではなく、説明を伴うような質問（＝オープンクエスチョン）で質問するようにします。

また、こうした質問を投げかけると同時に、マネージャー自らメンバーが発言し易くなる雰囲気づくりを行うことも必要です。このように、参加者全員を巻き込んで会議等を運営していく技術のことを“ファシリテーションスキル”と言います。

ファシリテーションスキルには“声の大きさ”“声のトーン”“司会者の表情”というレベルのものまで含まれます。大きな声で、真剣なところでは厳しい表情、良い話の時は笑顔で、自らが会議の雰囲気をつくります。会議の進行に慣れないうちは、メンバー思ったように発言してくれないことに戸惑ったり、必要以上に自分自身が喋り過ぎたりすることもあるでしょう。会議運営も場数ですから、少しずつ自らのファシリテーションスキルを上げていくように、努力していただければと思います。

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。

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（ ）

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！！！！