

2021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）

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

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

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：月次100時間の業務を削減！
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



OCRスキャナと菊井社長

我々、機械工具商社業界で手間のかかる業務作業として、自社の支払い明細と仕入先との請求書（請求明細）との突合作業があります。

ところが仕入先によっては数百アイテムにも及ぶ行数があるため、この突合作業はかなりの工数を要します。当社でもこの作業は悩みの種でした。

そこで当社ではOCRを導入。仕入先からの仕入伝票をスキャナで読み取り、紙に書かれている数字をデータとして認識できる装置です。

このOCRで仕入伝票を読み取ることで、業務社員の手をわずらわせることなく、半ば自動的に支払い明細が完成することになります。

この、仕入明細が自動的に作成されることで、仕入先の請求書との突合作業が劇的に楽になりました。当社の場合は具体的に、毎月100時間もの業務時間を削減することに成功！これは女子業務社員の約半月分の工数に相当します。

この様に当社が使用している販売管理システム「業務革命」では、OCRといった最新のDXツールとも連動して、効果的に業務時間の削減を実現することができます。ご関心のある方は、ぜひ一度、ZOOMでリモート見学いただければと思います。

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」を立ち上げ、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。

■ 7月の工作機械受注速報： 1349億円
前月比102.2% 昨年同月比 193.4%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 5月の四輪車生産台数：502,828台
昨年同月比 163.22%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 6月の軸受生産台数：2億6217万個
昨年同月比 171.9%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

最近では、大手企業が新たな設備投資を活発に行っています。具体的には、TNGA（トヨタ・ニュー・グローバル・アーキテクチャー）に伴う設備更新であり、愛知・九州エリアや北米での設備投資がよく見られます。

TNGAでは、車体をより軽量化して剛性を高めるため、超ハイテン部品を短時間でつくる「ホットスタンプ」技術や、新型エンジン、新型トランスミッション、新型ハイブリッドシステムを搭載するという取組みなどがあります。こうした新たな部品・ユニットに伴う設備投資がTNGAにより発生しています。

生産財業界というのは基本的に工作機械受注と景況が連動します。このTNGAの話もそうですが前述の工作機械の受注速報からすると、いわゆる「バブル」的な様相を呈してきているとの見方をすることができます。

法人営業はこう攻める

【第72回】営業会議を成功させるポイント

記事：船井総合研究所 片山和也

前述の通り、会議の目的は「PDCAサイクル」を回すことです。営業会議であれば「営業PDCAサイクル」を回していかなければなりません。

何の準備も無く集まって会議をしても、PDCAサイクルは回りません。

また、主催者（営業マネージャー）が状況を把握できるだけで参加者（営業マン）にとって何らメリットがなければ、参加者のモチベーションは上がりません。

つまり営業会議の前提条件は、

- 1) 営業PDCAが回る会議であること
 - 2) 主催者、参加者相互に参加のメリットがあること
- であると言えるでしょう。

この2つの条件が満たされて初めて、良い営業会議であると言えるでしょう。

では、良い営業会議を行うためのポイント、言い換えれば営業会議を成功させるポイントを以下に挙げます。

- 1) 先行管理とチームプレーの概念で望むこと
- 2) 営業会議の前準備をきちんと行うこと
- 3) 営業会議の重要性（心構え）を周知させること

まず、「先行管理」の概念と逆の概念、すなわち「事後管理」の概念で望む営業会議は、単なる報告会になります。「先月は予算達成しました」「今月は厳しい状態です」といった、既に事後で手が打てないことを主体に会議を進めても対策の立てようがありません。

「今後半年間の見込みがこの通りで、3ヵ月後の売上に向けてこのような施策を行います」ということであれば、「先行管理」で打ち手を論ずることができる、意義のある会議になるのです。

また、「チームプレー」と逆の概念である「個人プレー」だと、数字ができていない人への単なる個人攻撃にしかありません。できない人を責めても、短期的に数字はつくれません。

それよりもできる人がさらに頑張るできない人の数字を埋めてやり、できない人には中長期の視点で教育を行う「チームプレー」の方が、前向きな議論ができるのです。

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100撰で優秀賞を受賞!!!