

2021年11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：手形発行・受取りの
デジタル化と販売管理システム
記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



電子記録債権支払いのイメージ図

世の中、いろいろな分野でペーパーレスが進んでいます。例えば手形もそのひとつで、このコロナ禍で一気に従来の紙の手形から「電子記録債権」に置き換えが進みました。政府当局も2026年までに紙の手形を全廃する、という方針を打ち出しています。

当社では紙の手形を電子記録債権に置き換えるのはもちろん、「販売管理システム（業務革命）」に入力した入金情報、あるいは出金情報を自動的に「経理システム（勘定奉行など）」へ連動する様になっています。

多くの販売店で「販売管理システム」に入力した入出金情報を、再度「経理システム」に“二度打ち”

を行う、というケースが多々ある様です。

しかし、当社の販売管理システム「業務革命」では、受取り手形帳・支払い手形帳も自動で作成されます。電子記録債権との連携も「業務革命」ならスムーズに行えます。

デジタル化・ペーパーレス化はもちろんですが、さらに一步進めてこうした“二度打ち”を無くす、経理システムとも連動する販売管理システムを導入することが、さらなる生産性の向上につながるのではないのでしょうか。

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。

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。

■ 9月の工作機械受注速報： 1445億円
前月比114.8% 昨年同月比171.9%
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 7月の四輪車生産台数：730,509台
昨年同月比104.67%
※出典：一般社団法人 日本自動車工業会

■ 8月の軸受生産台数：2億715万個
昨年同月比145.7%
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

全国の景況解説

最近、EV向けタイヤの製造装置に関連する市場が活発に動いています。EV車はガソリン車と比較すると、バッテリーが重いため、同じ出力でも重量が1.5倍になります。

そのため、EV車用のタイヤは軽量である必要があります。ガソリン車用のタイヤと比較すると、大きく違った構造のタイヤとなります。

このような市場の動きからわかるように、市場は今、「脱炭素」に向けて動き始めています。大手製造業各社も「脱炭素」に向けて新たなテーマに取り組んでおり、「従来やったことがない仕事」「今まで手掛けたことがない仕事」に取り組んでいるため、インターネットを用いて、あらたなサプライヤーを探しています。

ものづくりの根幹が変わる可能性が高い「脱炭素」への取り組みは、我々製造業にとっても大きなチャンスになる可能性の高い、新たなビッグ・マーケットといえるでしょう。

法人営業はこう攻める

【第73回】営業会議の前準備

記事：船井総合研究所 片山和也

よく「段取り8割」と言われますが、営業会議はまさに「段取り8割」です。つまり事前の前準備で、営業会議が成功するかどうか決まります。

営業会議の前準備として行うべきことは

- 1) 事前の告知
- 2) 会議帳票の準備
- 3) 会場の確保

といったことが挙げられます。それぞれポイントを述べます。

1) 事前の告知

定例の会議は1年間のスケジュールを期初に発表するようにします。あるいは「毎月第一月曜日」というように、日を固定させてしまいます。

規模の大小に関わらず、業績の良い会社ほど計画的、長期的にスケジュールを立てます。主催者の都合で突然会議日程を変更するなどといったことは好ましくありません。

2) 会議帳票の準備

会議帳票は必ず参加人数分、同じ内容のものを事前に準備します。例えば10名の発表者がいるのであれば、この10名分の資料全てをコピーし、同じものを配布するので。

手元に資料がないと、発表者の口頭だけの伝達では必ず聞き損じが発生します。一度聞き損じが発生したら、それ以降のことは聞かなくなるのが人間です。紙の資料を配らずプロジェクター表示だけ、というのも良くありません。

また、事前の製本ができておらず、会議が始まってから各々が資料を持ち寄り、その場でコピーをとるというのもNGです。会議帳票をまとめる事務局を決めておき、必ず事前に準備します。

3) 会場の確保

当たり前ですが、会議は会議室で行うのが基本です。会議は神聖なものです。非日常の雰囲気を出すことも、会議を成功させる上では重要なポイントです。

中小企業の中には食堂を会議室と兼ねて使用されているところもありますが、会議室は会議室で別に設けた方が良いでしょう。業績の良い会社は得てして、食堂とは別に会議室をきちんとつくっています。

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 ()

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!!!