

2023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

クラウド会計と「業務革命」で、経理作業の工数削減を実現！ 記事：K・マシン(株) 代表取締役 菊井 健作



弊社の経理業務風景

今、様々な社内システムでクラウドが注目されていますが、当社でも今年4月からクラウド会計システムのFreee（フリー）を導入しました。

このFreeeというのはとてもよくできた会計クラウドで、銀行での出入金情報と自動的に連携して、その仕訳を自動的に行う機能がついています。

従来、当社では、この仕訳作業を全て経理社員が行い、パッケージの会計ソフトへの入力を手作業で行っていました。これがFreeeを導入することにより、こうした手作業が不要となった結果、何と経理業務の工数が1/5以下に削減できたのです！

最初は、私もFreeeなどの会計クラウドについては半信半疑だったのですが、実際、自社で導入してみて、その便利さにあらためて驚いた次第です。

しかし、ここで、私の新たな悩みは、このFreeeが銀行の出入金消し込み情報だけでなく、自社の販売管理システム「業務革命」と、うまく連携できるのか、どうか、といったことでした。

もしFreeeが、銀行の出入金消し込み情報と、販売管理システム「業務革命」からの情報を二重入力してしまうと、間違った会計処理になってしまいます。しかし、この二重入力を検出して、片方の情報を削除する方法を見つけることができ、当社ではこうした問題もクリアすることができました。

この様に、最新のクラウド会計と、販売管理システム「業務革命」を連携させることにより、経理作業の工数も大幅に短縮することができるのです。

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100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100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： 1215億円  
前月比 101.4% 昨年同月比 78.3%  
※出典：工作機械統計 受注速報

■ 5月の四輪車生産台数： 623,531台  
昨年同月比 148.37%  
※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： 1億8262万個  
昨年同月比 92.5%  
※出典：経済産業省 生産動態統計調査

### 全国の景況解説

かねてからEVシフトにより、製造業は大きな影響を受ける、といわれ続けてきました。まさに、それが現実となる、当初予想していなかった様な革命的な製造業技術が注目されています。それは、「ギガキャスト」という技術です。

ギガキャストを導入することにより、従来は86部品から構成されていた自動車の足回り構造部品をたった1部品に、33工程を必要としていた工程が、たった1工程に集約されるといいます。

今後、このギガキャストは間違いなく、自動社業界はもちろん、製造業全体に大きな影響を与えるでしょう。このように激変する現代だからこそ、常に情報をキャッチアップし続け、先々の仕事を見据えることがさらに重要になるといえるでしょう。

## 法人営業はこう攻める

【第78回】営業マネージャーに求められる実行支援  
記事：船井総合研究所 片山和也

営業会議の中で重要なポイントは「見込み商談の発表」と「差額対策の発表」と述べましたが、これだけでは不十分です。というのは、本当の意味で“差額対策”が立てられるメンバーは限られているからです。

そもそも自らの確かな“差額対策”が立てられるのなら、その人は予算を達成できます。多くの場合は差額

対策として「もっと件数を回ります」「顧客と人間関係をつくります」といったレベルのことしか発表できないのです。これでは差額対策になりません。差額対策とは具体的に

- 1) いかに商談ランクを上げるか
- 2) いかに新たな商談をつくるか

ということだからです。すなわち「誰に」「何を」「どのように」売り込むか、アプローチするかが具体的にでなければ差額対策とは言えません。

そこで必要になるのがマネージャーからメンバーに対する“差額対策のためのアドバイス”であり、“差額対策に結びつく作戦”なのです。こうしたメンバーに対するサポートのことを「実行支援」と言います。マネージャーが行える実行支援としては以下のことが挙げられます。

- 1) 商談を成約に結びつけるためのアドバイス
- 2) 商談をつくる、あるいは商談ランクを上げるアドバイス
- 3) マネージャー自らが部下と同行する
- 4) チラシやリーフレットなどの営業ツール作成
- 5) 全員が参加できる商品勉強会の企画
- 6) キャンペーンや展示会等の販促企画

マネージャーが日常的に行わなければならない実行支援が上記1) 2) 3) であり、定期的に行わなければならない実行支援が4) 5) 6) であると言えるでしょう。

営業会議の役割とは営業PDCAを回すことですが、言い換えれば「先行管理」と「実行支援」を行い「差額対策」を立てるということになります。ここで重要なことは、営業マネージャーは単にメンバーの上げた数字の集計係ではなく、「実行支援」ができる“営業アドバイザー”でなければならないということなのです。

### 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。

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！！！！