

『羅針盤』が、大幅バージョンアップを実現！！ より使い易く、より便利な機能を多数追加して、 全国のユーザーにいち早くお届け！！

電器店経営情報総合管理システム

「羅針盤」がバージョンアップ

「テンプレート」機能はじめ、大幅に強化・追加

今や、小規模の地域電器店といえども、経営情報データを効率的かつ的確に活用しなければ勝ち残れない。経営情報総合管理システム「羅針盤」は、電器店経営の将来を総合的に見越して、きわめて大きな容量の中に、さまざまな最新の機能を、ふんだんに盛り込み、全国の電器店で愛用されている、代表的なソフトだ。その「羅針盤」がこの夏、大きく進化した。「羅針盤」を提供するメディア・ネットワーク・ジャパン（本社：東京都北区赤羽台3-1-19、澤田国治社長）が、「顧客マスター」を中心に大幅バージョンアップに踏み切った。「テンプレート」機能をはじめ、さまざまな機能が大幅に強化・追加され、全国各地のすべての「羅針盤」ユーザーにサポートされる。

- ① 「テンプレート」新機能
大幅なバージョンアップは、
る場所を「保管場所選択出庫」がで
きる新機能
- ② 「売上管理」に、売上集計一覧
品伝票の種類を選べる「カスタマー
伝票」新機能
③ 売上するとき目標の粗利率、粗利
年対比表」新機能
④ 本支店間の商品移動伝票を自動
目購入数量、商品設置場所、メモ
（小文字40文字）項目が追加された新
機能
- ⑤ 売上時、在庫が保管されてい
⑥ 必要に応じて打ち出す売上・納
品伝票の種類の選べる「カスタマー
伝票」新機能
⑦ 売上分析に追加「店舗別売上前
年対比表」新機能
⑧ 顧客補助マスターの保有商品項
目購入数量、商品設置場所、メモ
（小文字40文字）項目が追加された新
機能
⑨ 顧客補助マスターの営業（業務

日報活用）約束事項／営業情報項目
に、明細メモ（小文字80文字）と業
務処理内容（小文字80文字）項目が
追加された新機能

⑩ 商品入出庫一覧表集計や、金銭
出納帳など各種集計機能と印刷機能
などが大幅に強化された

⑪ POSレジ機能での売上機能も、
大幅に進化改善されて機能強化され
た

テンプレート機能（新機能）

まず、注目されるのが「テンプレ
ート」機能だ。新バージョンの「羅
針盤」は画面の伝票上で右クリック
すると「テンプレート」が現れる。
「転記」ボタンをクリックすると、「テ
ンプレート」の検索画面が現れ、見
積伝票、受注伝票、売上伝票、預か
り伝票など4種類（各テンプレート
伝票の登録数は無制限）の、テンプ
レートから、どのテンプレートを転

記するかを聞いてくる。対象のテン
プレートを選んで「選択」をクリッ
クすると、テンプレートの内容が新
しい伝票に一括転記される。

例えば、商品エアコンと標準取付
工事一式を、あらかじめテンプレ
ートに「品名」「型番」「メーカー名
」「売価」「パイプ4」」「室外機用プロ
ック2個」「ドレンホース4」」「標
準取付工事費」「古エアコン廃棄手
数料」などを入力しておく、ワン
タッチで新しい売上伝票に転記でき
る。転記後の品名や型番や売価、数
量、メーカー名が違えば、修正でき
る。

アンテナの標準取付工事などの見
積りや、取引伝票を作るときも同様。
最近増えているエコキュートの設置
工事は、関連項目が多く、数十行に
も及ぶ。行数が多ければ多いほど、
テンプレート機能は威力を発揮する。
いくつかの商品をセットで特価販
売する場合も便利だ。各商品の品名・
品番・型番とセット販売額を一度に
転記し、伝票を閉じると、自動的に
商品マスターの在庫明細台帳から出
庫される。売上伝票の内容をサンプ
ルとしてテンプレートに転記するこ
ともできる。売上伝票だけでなく、

「羅針盤」の魅力を探る



「羅針盤」で作る見積み伝票のイメージ画面

すべての伝票にテンプレート機能が付いている。

安心・安全な後転記（新機能）

伝票を入力する場合、他の伝票から同じ内容をコピーして入力すると、手間が省ける。

「羅針盤」は、他でも使う、活用頻度が多い伝票の内容を、基本的に定型〇〇伝票として、一度テンプレートに保存「保管」し、テンプレート活用時に加筆・修正し、その後に入力データを転記登録する「後（あと）転記」を採用した。

従来の「先（さき）転記」は売上げが入力されると商品在庫が減り、

顧客の保有データや購入履歴データに反映するが、データを間違えて入力した時やデータ転記後、修正・削除するのに大変手間が掛かり、訂正忘れなどによる転記データの信頼性がなくなる可能性がある。

その点「後転記」は、テンプレートの伝票内容を確認、間違いを修正、訂正後、伝票を閉じると、自動転記入力するので安心だ。「後転記」は正確なデータ入力ので安心・安全に格段の信頼性と価値がある。

「テンプレート機能は電器店経営の総合的販売支援ソフトでは大改革」と言える。

「売上振替日計表」機能追加

「売上管理」に、全店舗および支店別に集計可能な、財務仕訳付き、売上集計一覧が表記され、経営状況が一見把握ができる「売上振替日計表」機能が追加された。

①「売上欄」の、売上集計項目では、本日、当月、当期の売上高・入金額・売掛高・クレジット売掛振替高表示。

②本日の分類別入金額の項目では、「現金売上金額・売掛入金金額・クレジット売掛入金額、預かり金額」な

ど入金額の入金種別が財務仕訳付きで一覧表示。

③本日の「出金欄」では、売上集計に関する出金が一覧表記される。

④本日の本部納金欄（入金から出金関連を差引した金額）の一覧表示。

⑤「販売目標金額と達成率」の項目では、当月、当期の売上対比「販売目標額・達成率」状況が一覧表示。

⑥本日、当月の、売上対比「商品出庫無しの売上金額、率」と「商品出庫有りの売上金額及び商品出庫差

益額、差益率、利益率」の一覧表示。

⑦本日現況の「クレジット売掛を含む売掛金残高」と「クレジット売掛含まない売掛金残高」の一覧表示。

⑦本日のポイント残高表示

ポイント前日残高、本日付加ポイント、使用ポイント、本日のポイント残高の一覧表示

⑧「仕入れ管理集計」では、商品の、本日発注高、当月未発注累計高、当期末発注累計高、及び本日含む発注済み商品未入荷高、本日商品仕入高、月末商品仕入累計高、期末商品仕入累計高、商品仕入の、本日支払高、月末支払累計高、期末支払累計高、本日買掛残高など店舗現況の売上・売掛（クレジット振替売掛を含む）

む）・発注・仕入・買掛・支払いなど総合的な状況を一見できる仕様になっている。まさに経営者には「待ち望んでいた。機能が強化された、一見性に優れた一覧表」だ。

移動伝票自動作製（新機能）

バージョンアップした「羅針盤」は、店舗間の商品の移動を管理するのに便利な「店間移出・移入伝票」が自動的に作製できる機能が加わった。複数店舗を経営する場合、店舗間の在庫移動と売上管理に重宝する機能だ。

A、B2店の支店がある場合、ある商品をA店で販売し、売上を上げようとしたところ、「羅針盤」の画面は、保管場所のA店の表示が赤くなり、A店に在庫がないことを示したとしよう。

保管場所一覧を見ると、B店には当該商品の在庫がある。そこで在庫がないA店で、マイナス出庫して売上を上げると、在庫データは自動的にB店から移出され、A店に移入される。

さらにA店から出庫が起き、A店の在庫明細の入出庫は正しく転記され、在庫数は合致する。

「羅針盤」の魅力を探る

その場合、商品自体は移動してないのに、「移出伝票」を印刷して「移動伝票」としてB店からA店に移す商品に添付し、A店で入庫を確認して管理に回す。

1店舗の場合、保管場所が1カ所ならば、移動伝票が必要になることはないが、在庫の有無を知らせるメッセージは便利だ。

カスタマー伝票機能

売上マスターで作る伝票は「取引」「見積り」「預かり」「受注」の4種類。「取引」伝票以外売上集計から除外され、在庫も変わらない、メモ的なものだ。

それぞれの伝票から取引に必要とされる「納品書」や「受領書」「請求書」「領収書」「明細伝票」、それらの控えなど12種類の伝票を白紙A4判に上下2枚つつ、打ち出すことができる。

「カスタマー伝票」機能により、あらかじめ自店用に必要なものを選び、伝票のタイトルや表の一部を変更することができるようになった。

例えば、日頃よく使う「請求書」と「請求書控」を1枚目に、2枚目は「受領書」と「受領書控え」とし

たり、納品先に合わせて臨時に3枚目は「納品書」と「受領書」とするなど、変えられるので使い勝手がいい。特筆すべきは、電器店に必要な「商品配送伝票」を作ることでもできる。

ネット表示で目標粗利を設定可能

取引する型番ごとや伝票ごとに粗利率と粗利額が表示される。商品マスターに売価が入力してあれば、自動的に取引伝票画面のネット欄にネット単価、率が転記され、粗利額も見える。

進化した「羅針盤」は、商品マスターや商品マスターに売価やネット単価が設定されていなくても、取引伝票入力画面に手入力で、大体いくらの粗利をとろうという目安や基準を設定することができ、粗利金額や率を自動的に計算し、表示することができる。

「顧客マスター」に見る特徴

「羅針盤」は、顧客からの電話が着信した時点から、すべてのメニューが自動リンクするCTI（コンピュータ・テレフォニー・インテグレーション）サーバー機能とPOS（販売時点管理システム）レジ機能を搭載した「羅針盤Pro・POSシリーズ」をはじめ4タイプある。

システムは「顧客」「顧客関連」「レジット」「商品在庫」「発注仕入買掛」「店舗」「社員」の7つのマスターで構成され、ユーザーの電器店が一番よく活用しているのが「CTI電話着信管理機能」「顧客マスター」「商品マスター」だ。

一見性に優れたマスター画面

「顧客マスター」画面は、顧客から電話がかかってくると、社内LANで接続されたすべての羅針盤活用クライアント・パソコンに、瞬時にその顧客（顔写真付き）の画面が表示される。

「顧客マスター」画面の項目は実に多い。顧客の基本情報（氏名・住所・郵便・電話・携帯番号）以外の関連情報、「顧客写真」「勤務先」のほか「メールアドレス」「職業」「趣味」「居住住宅状況」「親権者」や「保証人」「紹介者」、あるいは「カード会社」「取引金融機関」など詳細な情報項目欄が並んでいる。

現在の売掛額や1年間の購入（

売上）額、取引回数、最新の購買時期を元にRFM分析のベースになる項目もある。特長は顧客の実データを基本に、RFM分析で、科学的、数学的に算出された結果の顧客ランク数値が自動表示される。

これらの項目をすべて埋める必要はない。他のマスターから自動的に表示されるものもある。分かる範囲で入力されていればいい。

項目の多さには、ユーザーの立場で重視した、二つのコンセプトが反映されている。それは「顧客情報の一見性」とソフトとしての「受け皿の大きさ」だ。画面を開いた時、一人の顧客の情報が、一つの画面上で見ることができ、手に入れた貴重な顧客情報を入れておく場所（項目）に事欠かない。

サブマスターを自動表示

「羅針盤」は、顧客から電話がかかって来た時、「顧客マスター」画面と一っしよに「取引明細（当期/すべて）」「商品見込み情報」「約束事項/営業情報」「商品保有明細」「顧客ご家族一覧」「拡張（覚書/メモ/画像）」のサブマスター画面を瞬時に自動表示する。



修理受付伝票は空欄でプリントアウトして
原始伝票にできる

あらかじめ、どのサブマスター画面を表示するかを「設定」もできるが、主に設定されるサブマスター画面は「売上」の「取引明細(当期)」と、「保有」の「商品保有明細」。「地図」や「拡張(覚書/メモ/画像)」を自動表示するように設定するユーザーも多い。

■地図を使い分ける

「地図」は「Rマップ」「マップイン」「アトラス」の3種類ある。「Rマップ」は近場の表示用。地図上に画像やメモ書を貼り付けることができるのが特徴だ。市販の住宅地図を取り込み、その上に納品した商

品の設置場所などの写真などの画像/メモ書を貼る。

「マップイン」はエリアマーケティング用。顧客を様々な条件によって色分けして地図上で分布を見ることが出来る。「アトラス」は道路地図用。市販の道路地図ソフト「プロアトラス」と「羅針盤」が連動して住所から地図上に所在地を表示する。

■便利な「覚え書き・メモ」

「拡張」には「メモ」「覚え書き」「画像」と三つある。顧客からのクレームや相談や商談事項など先々覚えておきたいことを、記録しておきたいときに書き込める重宝なリリースペース。「この情報は、どこに保管しておこうか」という時、困らないのが「羅針盤」の特徴だ。

■誕生日プレゼントに便利

サブマスター「家族」の「顧客ご家族一覧」画面には、氏名、性別、続柄、生年月日、職業、など家族の情報を書き込む。生年月日を入れると、自動的に年齢が表示される。月ごとの検索もできるので、顧客の夫人の誕生日にカーネーションを届けるなどのサービス活動に便利だ。

■他店購入品の情報も入力

サブマスター「保有」の「商品保有明細」は、顧客が持っている家電製品を情報管理する。自店で販売した製品は「売上げ伝票」を記入すると、自動的に転記される。

特徴は他店で購入した製品の情報を管理することができる点。納品や修理などで訪問した時、他店から購入した家電品を目にしたら、その情報を書き込んでおく。品目、メーカー名、おおよその購入時期(製造時期)を記録しておく、「10年経ったテレビの保有者」といった検索で見込みリストに載ってくる。

■約束事が営業日報に連動

サブマスター「営業」の「約束事項/営業情報」は、顧客との「約束事」を記録しておく、「営業日報(朝の出力で本日の作業予定表・業務終了後は営業日報となる)」と連動して日々の行動計画を立てるのに便利だ。仕事が終わらないと、「残務」の欄に載り、「早めに処理して下さい」とメッセージを発する。この「予定」と「残務」は「羅針盤」の「営業日報」機能が持つ、優れた使い勝手だ。

■自店の使い勝手を合わせた工夫

これを応用すると、購入後にメンテナンスの長期保証をやる場合、「翌月、保証が切れる顧客」といった条件検索結果が一覧になって表示されるので、計画的に保証延長や買い替えの提案、調子伺いがタイミングよくできる。

サブマスター「見込」の「商品見込み情報」は、「今度のボーナスでテレビを買い替えたい」といった見込み情報を得た時、予定日付や商品、5段階(見込み度は自由設定できる)の見込み度を記入しておく、見込み情報を検索する時に役立つ。

商品マスターから「修理受付伝票」の画面を空欄の状態にプリントアウトして修理受付の元始伝票として、活用でき、内容を後で入力する「後打ち伝票」にもできるなど、自店の使い勝手に合わせ工夫でき、便利だ。「Rマップ」の機能を利用して、顧客情報を写真データで保管することができる。白紙の「地図」上に、設置した製品の状態をデジカメや携帯電話のカメラで撮影した映像を張っておくと、メンテナンスの依頼があった時、手際よく対応できる。