

# 「羅針盤」の魅力を探る

## 豊富な機能が盛り込まれた「売上管理」

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。全国の電器店で愛用されている経営情報総合管理システム「羅針盤」の魅力を探るシリーズ。8月号で「顧客マスター」の仕組みと特徴を紹介した後、9月号では臨時に「羅針盤」がこの夏、「テンプレート」機能をはじめ、さまざまな機能を大幅に強化・追加して画期的にバージョンアップした内容を紹介した。今月からは顧客マスターの8つのサブマスター中で柱となる「売上」、そして「売上管理」を紹介していく。内容は「売上伝票」の仕組みから「商品カタログ」、「流通情報」、「修理伝票」、「条件検索」、「売上集計・クロス集計」などへ展開する。そこには、「羅針盤」独自の機能がふんだんに盛り込まれている。

### 売上伝票の仕組みと売上作業

#### 伝票は4種類

Aさんという顧客の「顧客マスター画面」を開き、画面上部にある8つのボタンから「売上」をクリックすると、「取引明細」購入履歴画面が現れる。メディア・ネットワーク・ジャパンのホームページでは、田中エミコ(仮)さんの顧客マスター画面

面(サンプル)が現れる。

さらに、「追加」のボタンをクリックすると、「取引売上伝票」、「受注伝票」、「預かり伝票」、「見積伝票」の4種類の伝票から選択できるようになっている。

「取引伝票」以外は、売上関連の集計には計上されない。商取引の流れは見積り、受注、商品を納品して売上げ、の順だが、の受注を飛ばして見積り、次に売上げというユーザーが多い。

「羅針盤」開発・発売元のメディア・ネットワーク・ジャパン(本社「東京都北区赤羽台3-1-19」、電話03-39906356)、澤田国治社長)はホームページで「羅針盤」の操作イメージの一部をサンプル画像で紹介している。本文とともに参照されたい。  
<http://www.mnj2000.com/catalog/sougou/frame.html>

逆に、「受注伝票」を有効に活用するユーザーもいる。数日間の売り出し期間中は、後のキャンセルや色違いの型番変更など、さまざまな修正を見越してすべて「受注伝票」であげておいて、間違いがなければ「売上伝票」に変換する。

#### 「受注伝票」から「売上伝票」へワンクリックで変換

羅針盤の4種類の伝票は前項で説明のボタンをクリック選択のほか、現在開いている表示伝票を、マウスでワンクリックすると、「見積・受注・取引売上・預かり」の各4種類の伝票の中から自由に「現在の表示伝票名から他の表示伝票名」に選択変更ができる。ユーザーからこれは便利との声も多い。

#### 「取引売上伝票」の計上方法

「取引売上伝票」は、売上担当者名を入れ、「プラス」で1行増やして、

「明細」「適用」をクリックして商品を選ぶと、メーカー名・品名・型番・単位・単価・設定売価などが自動転記表示される。

この場合、商品マスターに商品が登録されていることが大前提になるが、商品マスターに登録されていない場合は、この売上げ計上作業中でも新規商品マスターに登録することができる。

また、「取引伝票」計上前に、商品マスターに登録されていない場合、以下の方法で売上げを計上することができる。それは売上明細計上時に羅針盤活用初期登録の設定項目、「商品分類」から商品を選び、「品目」、「型番」、「メーカー」、「単位」、「見積価格」、「設定売価」を取引伝票に記載するやり方だ。

#### 売上伝票上の「ネット表示」機能

「羅針盤」は、売上計上時に売上伝票上の「ネット表示」ボタンをクリックし、希望する粗利率や金額を入力すると、その商品の粗利金額、ネット単価、粗利率を自動算出表示できる。9月号で紹介済みだが、今夏、「羅針盤」が強力にバージョンアップされた機能のひとつだ。

「羅針盤」の魅力を探る

「ネット表示」によって、商品マスターに登録されていない場合、仕入れ値など情報を入れることもできる。明細行ごとの粗利のほか、伝票全体の粗利額、率も自動表示されるので、自店にとって必要な粗利率に照らし、値付けの調整もできる。例えば、仕入れ単価が分からない商品の場合でも、「羅針盤」は「掛け率」を入れることによって、通常の売価に対して、ネットを決めることができる。

掛け率を手入れできるので、例えば、小物商品のためネットを設定していない、あるいは陳腐化してしまつて仕入れ値がわからない場合など、通常の目標粗利額・率を設定しておくことで、売上に対してネットを決めることができる。ネットは変動するが、売り単価に対して、目標粗利額・率に照らしてネットを表示する。「ネット表示」は、設定によって表示しないようにもできる。POSレジを置いてあるカウンターが店内の中央に近く、来店客からも画面が見えやすい場合には、「非表示設定」にすることも可能だ。

在庫 複数保管場所「選択機能

「羅針盤」は「売上計上時に、商品を

選ぶと、その商品がどこに保管在庫されているかが表示され、「複数の保管場所」から、在庫数を自動出庫する新機能が搭載され、取引伝票に記載した個数分、在庫数が減り、売上げを上げることができる。

新規追加の「カスタム伝票」

「羅針盤」は、売上計上後に数十種類の伝票を選択出力できるが、「カスタム」伝票は、売上・納品書・受領書・請求書・領収書・は勿論だが商品の保管場所からの「移出移動配伝伝票」など便利な伝票が印刷学習機能付きで今夏、強力にバージョンアップされた便利な機能のひとつだ。

テンプレート機能

この「取引売上伝票」や「見積伝票」作成にきわめて便利なのが、テンプレート機能だ。この優れた機能も今夏のバージョンアップで新規に搭載強化された機能のひとつ。テンプレートに伝票記載する複数パターン（数千通り）をあらかじめ作っておくと、簡単に伝票記入ができる。

たとえば、「新社会人5点セット商品」など複数の「セット商品」や「テナ工事・エアコンなどの、設置

工事が伴う商品の取引売上伝票や見積伝票を作成する場合、部材や工事費など項目が多いので便利だ。オール電化関連商品が売り上げを伸ばしているが、エコキュートの見積りは数十行に及ぶので、きわめて便利だ。

在庫が表示されて、売上とともに在庫数が変動するが、「見積伝票」はそのまま閉じれば出庫はしない。「見積伝票」画面をプリントアウトすると、「見積書」ができる。

注文を受けたお客様に商談が決まると、見積り伝票を開き、内容に変更がなければ、そのまま「取引伝票」にすることができ。その時点で、その金額が顧客の売上げや売り掛けに載ってくる。

印刷の種類も「見積伝票」「受領書」「受領書（控え）」「配伝伝票」「請求書」「請求書（控え）」など、ユーザーの希望に応じた設定によって用意することができる。

テンプレートから転記しただけでは、どこから出庫するか、決まっ



取引売上伝票の画面例

いない。在庫が足りない場合、閉じるときに、どこから出庫するか、「羅針盤」は出庫場所を聞いてくる。出庫場所を指示して、初めて売上が上がる。

「羅針盤」の魅力を探る

ユーザーの希望に応じた設定で多様な伝票を印刷できる

レジで売上げる場合

これまでではマウスを使って画面上で売上をあげる方法だが、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」(メーカー希望小売価格59万8千円・税別)はレジが売上げに運動する。

ファンクションキー「F9」から

レジを立ち上げ、「担当者」を指定し、「バーコード」ボタンをクリックする。そうすると、商品情報画面が現れ、バーコードで読んで売上登録をする。当該の店舗に在庫がないと

きは、その欄が赤く表示されるが、そのままマイナス在庫で売り上げる。POSレジ売上方法については、後日の機会に、さらに詳しくは紹介する記述予定。

「羅針盤」の魅力を探る



商品マスターの画面例



商品データをダウンロードできる「羅針盤」ユーザー専用ページ

# 商品マスター

「羅針盤」は、すべてのマスターが相互にリンクしている。「これまで豊富な機能を見てきた「顧客マスター」から「商品マスター」を開いて

「羅針盤」の総合管理画面を再度注目してみよう。中央にあるのは、「商品管理」「保守管理」「リサイクル管理」だ。これまでの電器店向け経営

「羅針盤」は電器店が、真の「データ・ベース・マーケティング」を実現することを目的としている。「顧客情報」は一生つき合いができる顧客

みる。「商品マスター」は「顧客マスター」に等しく大事なマスターだが、「顧客マスター」以上に「羅針盤」の核となるマスターとも言える。

システムは、主に顧客が保有している家電品を中心にした「顧客情報」を元に「データ・ベース・マーケティング」をやるうとするものが多かった。

づくりのために管理するものであり、マーケティングのベースとするデータは「顧客総合情報」、特に「購入履歴」「保有商品」「商品総合情報」と位置付けている。

「商品マスター」は6つのサブマスター、「覚え書き/メモ」「流通市場」「競合市場」「保守明細」「在庫明細」の画面を同時に開くことができる。

## 商品カタログ・POP

「商品マスター」から価格POPや簡易カタログを作成できる。

「顧客マスター」の「取引明細」や「取引売上伝票」画面の「商」(あきない)ボタンをクリックすると、「取引明細」や「取引伝票」の欄にある型番の「商品マスター」の画面が現れる。「商品マスター」画面の上部の「カタログ」ボタンをクリックすると、「商品カタログ」画面が出る。

「商品カタログ」画面の内容は、商品マスターを作ると、必要な項目は自動転記される。POPや商品カタログを作る際に必要となる「ハードウェア情報」「ソフトウェア情報」のデータが並んでいるが、この情報はどのようにして入力しているのだろうか。一品ごとユーザーがキーボ



の簡易商品カタログを作った顧客に紹介したり、特売日に対象モデルの商品カタログを作るといった活用をしている。

また、取引が薄く、カタログが手に入り難いメーカーは、自店オリジナルの商品カタログを作ることができると、自店の強みになる。

インターネットの商品画面をプリントアウトして顧客に紹介することもできるが、プロの電器店としては、下の余白にURLが印刷された状態は、避けたいところだ。

POPを作る時は、その文言を「商品カタログ」画面下段の「POP作成データ」の「POP 0」から「POP 9」までのキャッチフレーズ（ユーザー側の自由設定）例の中から、適当なものを選ぶ。

キャッチフレーズは、例えばテレビの場合なら、「メーカーがこの価格！」「涙！涙！の決算特価！」「今なら、配送・納品・設置が無料！」「他店価格に対応！今がチャンス！」「Newテレビ番組ガイド」「日頃のお引き立てに感謝価格で対応」「BS・110度CSデジタルチューナー内蔵」などと用意しておく。POP作製ごとに、用紙のサイズも指定する。

## 羅針盤メモ

### ■商品コード

「羅針盤」の商品キーコードは、J D N E T協議会（ ）のコード方式方法と同じように細かく分類されている。「羅針盤」の開発・発売元、メディア・ネットワーク・ジャパンは、「羅針盤」購入ユーザーがそれまで使っていたソフトのデータ前記述通りの方式のコードに置き換えるサービスを行っている。商品分類をユーザーが決める手間が省け、「羅針盤」は納品されたその日から即運用することができる。

J D N E T同協議会は、メーカー団体である財団法人家電製品協会の会員メンバーを母体に発足し、現在30社を超えるメーカーが参加している。その商品コードは大手家電量販店はじめ広く共通の商品コードとして業界内で活用されている。

### ■データのコンバート

新しいシステムを導入する際、ユーザーが一番気になるのは、それまでのソフトで活用してきたデータが、

新しいシステムに果たしてコンバート（変換）できるか、どうかだ。

「羅針盤」はテキストやエクセル形式のデータであれば、メーカー品をはじめ世の中にあるすべてのシステムのデータをコンバートできる。古いDOSを使っている場合でもCSV（ ）に出せれば、可能だ。

「羅針盤」の強みは、開発・発売元メディア・ネットワーク・ジャパンが文字通り、自社で開発し、販売している点だ。そのため、コンバート可能か、どうかの結論も早い。

CSV（カンマ・セパレイテッド・バリュース）は、データをカンマで区切って並べたファイル形式。テキストファイルのため、汎用性が高く、異なる種類のアプリケーションソフト間のデータ交換に使われる。

### ■羅針盤を使いこなす

「羅針盤」は、きわめて大きな容量の中に、さまざまな最新の機能を、ふんだんに盛り込んでいる。電器店経営の将来を総合的に見越しているからこそ、奥深い点が大きな特徴だが、ユーザーが「羅針盤」を活用している深度は異なる。

中には最も分かりやすく、便利なC T I（コンピュータ・テレフォニー・インテグレーション）電話着信管理機能）だけを活用して、満足しているユーザーもいる。顧客管理だけに使うユーザーもいる。互いにリンクする7つのマスターを縦横無尽に活用するユーザーもいる。

どんなシステムでも、機能が豊富になるほど、操作の手順は増える。操作の仕方は、使うほどに慣れてくるものだが、使わなければ「面倒くさい」というハードルが高くなる。システムの購入と運用に払うコストは同じでも、活用の仕方はさまざまようだ。

「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し、画面には社内LANで接続されたすべての「羅針盤」用クライアント・パソコンに、瞬時にその顧客マスター（顔写真付き）情報が表示される。

特にインターネットを活用したV P Nで接続されている本文店間で活用する際、瞬時に着信情報が共有できる点は凄さを感じさせる。