

「羅針盤」の魅力を探る

「発注先」クレジット「賈」店舗「マスター」に迫る

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。前回まで、相互にリンクしている7つのマスターのうち、核となる「顧客マスター」「売上管理システム」「商品マスター」の全容を詳細に見た。「羅針盤」が、真に電器店のための「データ・ベース・マーケティング」を目的として組み立てられていることが分かる。まさに驚きのシステムだ。

流通リテール企業の電器店が扱う「商品の位置づけ」は経営の根幹を揺るがしかねない。現に、商談がまとまってから、一円でも安く仕入れるために大変な苦勞をして商品を手配している状況も見聞きされる。

「羅針盤」は「商品情報」こそ、マーケティングのベースと位置付けている。もちろん、一生つき合いができる顧客づくりのために、顧客の家電品保有状況を中心とする「顧客情報」による「データ・ベース・マーケティング」もできるが、「羅針盤」は更に商品情報を含んだ動きを軸にした「データ・ベース・マーケティング」を志向する。「羅針盤」がトータルの経営支援ソフトたる理由がそこにあった。今月は「発注仕入先マスター」を中心に「クレジットマスター」「社員マスター」「店舗マスター」を見てみよう。

◆発注仕入先マスターの特長

●特長その1

「羅針盤」は、今日売上げた商品分だけの「自動発注引当伝票」（発注予定受付伝票）を自動的に作製することができる。

●特長その2

「羅針盤」は「発注伝票」を作ると、自動的に「買掛伝票」を作製することができる。一般には、「発注伝票」を作り、商品が納品されると、そこから「仕入伝票」「買掛伝票」を作るソフトが多い。

仕入先マスターの画面例

「羅針盤」の魅力を探る

しかし、「羅針盤」の場合、「この商品を発注しますよ」と、確認チェックボックスにチェックを入れて画面を閉じると、「発注伝票」が作られ、かつ自動的に「仕入伝票」になる。「発注」と「仕入」は表裏一体であり、作らなければならない伝票が自動的に作成されるところが、「羅針盤」の特長的機能だ。商品が届いた段階で、仕入帳(買掛帳)に一度入力するだけで、商品マスターの在庫入出庫明細に自動転記され、当該日現在の正しい「在庫数」が表示される。簡単に原理を解説すると――

「発注」と「仕入」は表裏一体なのは、「顧客」と「売上」の関係と同じである。「顧客」に商品を販売した時、誰が「顧客」にどんな商品を「売上」または「売掛」したかであり、その商品を、どこに「発注」して「仕入」または「買掛」したかである。

商品を数字の「011ゼロ」の中心点とした場合、「売上」と「仕入」は真逆の位置にある。よって「売上・売掛」の時に、売上帳・売掛帳ができるのと同じく、「仕入・買掛」の時に、仕入帳・買掛帳ができるシステムになっている。

だから日々の「売上・売掛」が管

理できるのと同じように、「仕入・買掛」も日々管理ができ、今日現在の仕入先(発注先の仕入額・買掛額が瞬時に分かり、自店の「売上・売掛」と「仕入・買掛」など経営のバランス状態が分かる仕組みになっている。

●特長その3
発注止め・部分在庫も可能。
もちろん、発注止めもできるし、5台発注して3台しか納品されなかった場合、部分在庫もできる。画面上には、3台だけ在庫して、あとの2台は「在庫待ち」という情報が出る。

◆大事にしたい基本の流れ
どのソフトも、システムの基本通りにやることは同じだが、どこを簡略化して、ユーザーが使いやすくするか。その差が、実は電器店経営を繁盛させる上で大きく影響し、経営を左右する。

実際のところ、「羅針盤」でも「発注仕入先マスター」で「発注仕入伝票」を作らず、商品を発注し、在庫した商品を直接、「商品マスター」の「在庫入出庫明細」に入れることができる。

しかし、基本の流れは「発注仕入

| No. | 区分 | 商品番号 | 類 | 商品名 | 明細 | 色 | メーカー | 数量 | 単位 | 単価 | 金額 | 税率 | 入金 |
|-----|----|------|---|--------------|------------|------|--------|----|----|---------|---------|-----|----|
| 1 | 商品 | 26 | 0 | テレビ中(20~28下) | TH-21DR1 | | パナソニック | 1 | 台 | 76,000 | 76,000 | 外 5 | |
| 2 | 商品 | 27 | 0 | ビデオデッキ | NV-VP31-S | シルバー | パナソニック | 1 | 台 | 35,800 | 35,800 | 外 5 | |
| 3 | 商品 | 42 | 0 | ビデオカメラ | SV-AV100-S | シルバー | パナソニック | 1 | 台 | 72,854 | 72,854 | 外 5 | |
| 4 | 商品 | 31 | 0 | MDヘッドホンステレオ | SJ-MJ97-W | ホワイト | パナソニック | 1 | 台 | 20,800 | 20,800 | 外 5 | |
| 5 | 商品 | 29 | 0 | デジタルカメラ | DMC-FX1-S | シルバー | パナソニック | 2 | 台 | 43,000 | 86,000 | 外 5 | |
| 6 | 商品 | 16 | 0 | オープン電子レンジ | NE-J730-G | グリーン | パナソニック | 1 | 台 | 48,000 | 48,000 | 外 5 | |
| 7 | 商品 | 17 | 0 | オープン電子レンジ | RO-B1A | | パナソニック | 1 | 台 | 44,000 | 44,000 | 外 5 | |
| 8 | 商品 | 18 | 0 | 冷蔵庫 | NR-B122J-S | シルバー | パナソニック | 1 | 台 | 230,000 | 230,000 | 外 5 | |
| 9 | 商品 | 49 | 0 | 洗濯乾燥機 | NA-V80 | グリーン | パナソニック | 1 | 台 | 120,000 | 120,000 | 外 5 | |

発注仕入先マスターから商品発注伝票

「羅針盤」の魅力を探る

先マスター」から。そこは大事にしたいところ。発注、仕入、買掛などの日々の現況データ情報はキャッシュフローとのバランス経営に大きく影響する。「商いの利は、商品仕入情報に有り」は有名な格言だ。

インターネットでのWeb発注がなかった時代は、店の中の発注担当者が発注していたが、今は社員が個々に発注して、入庫するまで分からないという状況が珍しくない。発注回数も、金額も把握しにくい。

そのため「羅針盤」は、「発注伝票」を作らなくても在庫明細に直接仕入入力することができるようにもなっているが、システムの基本はあくまでも基本で大切にしたい。

基本通りに運用すると、発注仕入先伝票の「期間指定内取引明細」や「仕入買掛締り期間明細」などの欄に、今期の累計仕入額や今月の支払額などが一覧で表示される。「羅針盤」ならではのすごい機能だ。

基本の手順を踏まずに在庫入出庫明細に入力すると、「商品入庫」という形では残るが、あくまでも入庫した分だけの「入庫」であり、部分入庫などの情報「仕入帳や買掛帳に情報」を入れることができない。

◆独自の自動発注引当伝票

「羅針盤」には独自に「自動発注引当伝票」をつくる機能がある。1日売れた分だけの「発注受付伝票」を作る機能だ。この機能を持つ電器店向けソフトは「羅針盤」だけだ。但し、「発注受付伝票」の段階では「発注伝票」はまだ作られていない。つまり、発注はされていない。「発注予定伝票」という位置付けだ。

例えば、今日Aという商品を1個売ったとする。形の上で1個出庫した。売れた商品に限っては「自動発注引当伝票」を作ることができる。それができるのは、商品マスターの基準在庫数が大元にあるからだ。つまり、基準在庫数より減ると「発注引当伝票」が自動的に作られる。但し、基準在庫数を上回ることはない。経営安全管理システムになっている。基準在庫数は管理者が自由に設定できるようにシステム化されている。

例えば、基準在庫数を10個とする。商品が売れて在庫が減ると、自動的に減った個数分だけ発注できる仕組みになっている。電池や管球など、よく動く商品や在庫を切らしてはいけない消耗品の管理には便利な機能

だ。これは便利だ。但し、実際に発注するのは、まだ先だ。「自動発注引当伝票」の画面上で「伝票作成」ボタンをクリックすると、「どういう形で伝票作成しますか？」と聞いてくる。ここで初めて「発注伝票」を作成することになるが、まだ発注をせず、「受付区分」でやるのであれば、それも選択できる。

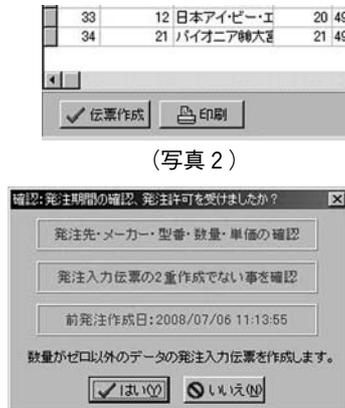
「発注受付伝票」も同様だ。発注（予定）受付なので、まだ発注はされていない。一覧表に印刷して管理者が発注することを確認してから「伝票作成」ボタンをクリックすることで、初めて発注できる。「発注受付伝票」のまま画面を閉じても、発注はされない。これも経営安全管理システムになっている。

●発注は2度チェック

- 画面の流れを確認してみよう。
- ① 「発注引当商品編集」の画面が出る。(写真1)
 - ② 「伝票作成」の画面ボタンをクリックする。(写真2)
 - ③ 「伝票作成」の画面。この画面

| No. | 発注先番号 | 発注先名 | 商品番号 | 商品コード | 商品区分 | 型番 | 色 | 在庫 |
|-----|-------|----------|------|---------------|------|------------|-------------|----|
| 2 | 3 | メーカー | 45 | 4902901354697 | 0 | DVDプレイヤー | KV-14DA7S | 22 |
| 1 | 3 | メーカー | 28 | | 0 | DVDプレイヤー | DVP-F590 | 22 |
| 6 | 4 | 松下電器 | 26 | | 0 | DVDプレイヤー | TH-21DR1 | 22 |
| 7 | 4 | 松下電器 | 27 | | 0 | ビデオカメラ | NV-VF91-S | 22 |
| 10 | 4 | 松下電器 | 42 | 4902900136152 | 0 | ビデオカメラ | SV-AV100-S | 22 |
| 9 | 4 | 松下電器 | 31 | 4984824390554 | 0 | MDネットボックス | SJ-MJ97-W | 22 |
| 8 | 4 | 松下電器 | 29 | | 0 | ビデオカメラ | DMC-FX1-S | 22 |
| 3 | 4 | 松下電器 | 16 | 4984824418702 | 0 | オーディオ電子レンジ | NE-J730-G | 22 |
| 4 | 4 | 松下電器 | 17 | 4984824418706 | 0 | オーディオ電子レンジ | RO-B1A | 22 |
| 5 | 4 | 松下電器 | 19 | 4984824448571 | 0 | 冷蔵庫 | NR-B122-JS | 22 |
| 11 | 4 | 松下電器 | 49 | 4902901361754 | 0 | 冷蔵庫 | NR-V90 | 22 |
| 12 | 5 | メーカー | 14 | 4974019427650 | 0 | 液晶テレビ | LC-22AD2 | 22 |
| 13 | 6 | 東京日立家電 | 22 | | 0 | 液晶テレビ | M23-LC50 | 22 |
| 14 | 6 | 東京日立家電 | 37 | 4902901364945 | 0 | 空気清浄機 | EP-300 | 22 |
| 15 | 6 | 東京日立家電 | 38 | 4902901364942 | 0 | 除湿機 | RD-18RX(A) | 22 |
| 17 | 7 | 東芝日立家電 | 50 | 4902901354854 | 0 | ノートパソコン | PASV210LN1W | 22 |
| 16 | 7 | 東芝日立家電 | 32 | 4984824402414 | 0 | 洗濯機 | DWS-55V5 | 22 |
| 18 | 8 | 三菱電機 | 25 | 4902901361628 | 0 | テレビ | 32T-D0303S | 22 |
| 19 | 8 | 三菱電機 | 47 | 4902901361524 | 0 | 冷蔵庫 | MR-050NE6W | 22 |
| 20 | 8 | 三菱電機 | 48 | 4902901361516 | 0 | 冷蔵庫 | MR-050NE6R0 | 22 |
| 21 | 9 | 三菱電機 | 24 | | 0 | テレビ | C-250T1 | 22 |
| 23 | 10 | NECパーソナル | 41 | 4985057638016 | 0 | ノートパソコン | FR-L260N | 22 |
| 22 | 10 | NECパーソナル | 40 | 4547394654857 | 0 | ノートパソコン | SPK-S21W | 22 |

(写真1)



(写真2)

で、発注先、数量を加減調整変更することができる。発注期間の確認や発注許可を受けたか、発注先・メーカー・型番・数量・単価、発注入力伝票の2重作成でないことを画面が

(写真3)

「羅針盤」の魅力を探る



(写真6)



(写真5)



(写真4)

顧客、売上伝票の「売上分類」がクレジット売上げの場合、「売上伝票 入力時に、すべて「クレジットマスター」の「振替明細」に自動転

クレジットマスター

記されるワンタッチシステム。「クレジットマスター」を開くと、瞬時に表示画面の「取引条件／振替金額関係」欄で「現在振替額」や「当月決済額」「当月累計額」が、「受付締日／決済日／決済金額／金融関係」欄で今日現在の状況が分かる。

⑥しかし、発注してしまうと、簡単に訂正できないので、1回のチェックでは発注は完了しない。1回チェックすると、画面上に注意を促す子画面が現れ、「二度発注済みにした場合、簡単には解除できません。ご注意ください」と確認を求めてくる。これも経営安全管理システムになっている。

⑦「発注受付伝票」画面で「伝票種類の選択」子画面の「商品発注伝票」「発注受付伝票」「受注入力伝票」「見積依頼伝票」の中から「商品発注伝票」を選べると、初めて発注できる。

⑧「発注受付伝票」画面で「伝票種類の選択」子画面の「商品発注伝票」「発注受付伝票」「受注入力伝票」「見積依頼伝票」の中から「商品発注伝票」を選べると、初めて発注できる。

⑨「発注受付伝票」画面で「伝票種類の選択」子画面の「商品発注伝票」「発注受付伝票」「受注入力伝票」「見積依頼伝票」の中から「商品発注伝票」を選べると、初めて発注できる。

⑩「発注受付伝票」画面で「伝票種類の選択」子画面の「商品発注伝票」「発注受付伝票」「受注入力伝票」「見積依頼伝票」の中から「商品発注伝票」を選べると、初めて発注できる。

⑪「発注受付伝票」画面で「伝票種類の選択」子画面の「商品発注伝票」「発注受付伝票」「受注入力伝票」「見積依頼伝票」の中から「商品発注伝票」を選べると、初めて発注できる。

⑫「発注受付伝票」画面で「伝票種類の選択」子画面の「商品発注伝票」「発注受付伝票」「受注入力伝票」「見積依頼伝票」の中から「商品発注伝票」を選べると、初めて発注できる。



クレジットマスターの画面例

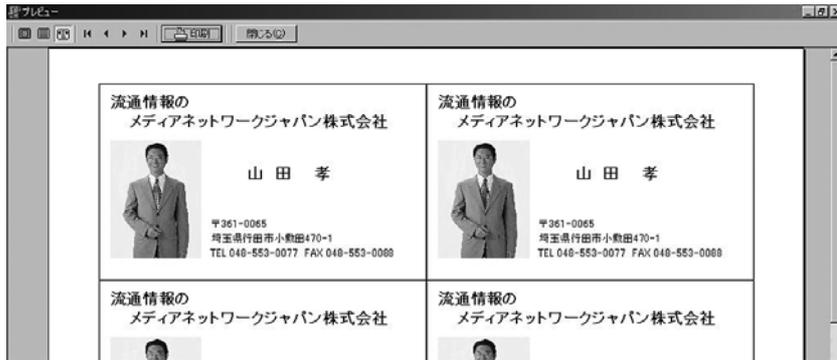


社員マスターの画面例

そのため、顧客からの問合せや「振替入金予定」などの「自動算出表」で、クレジット販売が安心管理できるこの情報データベースは、キャッシュフローとのバランス経営に大きく影響する。このクレジット機能は、ぜひ活用したいものだ。

そのため、顧客からの問合せや「振替入金予定」などの「自動算出表」で、クレジット販売が安心管理できるこの情報データベースは、キャッシュフローとのバランス経営に大きく影響する。このクレジット機能は、ぜひ活用したいものだ。

「羅針盤」の魅力を探る



名刺も即印刷



店舗マスターの画面例

予定販売実績

| 年度 | 1月予定 | 1月結果 | 2月予定 | 2月結果 | 3月予定 | 3月結果 | 4月予定 | 4月結果 | 5月予定 | 5月結果 | 6月予定 | 6月結果 | 前期 |
|-----|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| H02 | 17,000,000 | 17,721,039 | 15,500,000 | 15,744,475 | 21,000,000 | 20,003,959 | 20,000,000 | 18,767,767 | 15,500,000 | 15,311,399 | 26,000,000 | 27,895,580 | 115,000,000 |
| H03 | 18,000,000 | 17,653,653 | 16,000,000 | 15,976,622 | 21,000,000 | 22,738,528 | 21,000,000 | 18,973,178 | 21,000,000 | 21,016,453 | 31,000,000 | 32,533,579 | 128,000,000 |
| H04 | 16,000,000 | 16,516,753 | 17,000,000 | 17,095,282 | 22,000,000 | 20,432,530 | 17,000,000 | 18,004,617 | 15,000,000 | 15,610,794 | 20,000,000 | 19,032,369 | 107,000,000 |
| H05 | 15,000,000 | 13,463,565 | 12,000,000 | 12,615,758 | 22,000,000 | 22,281,474 | 18,000,000 | 17,029,801 | 19,000,000 | 20,805,780 | 23,000,000 | 24,699,884 | 109,000,000 |
| H06 | 21,000,000 | 21,466,055 | 17,000,000 | 16,897,692 | 20,000,000 | 22,559,150 | 20,000,000 | 21,272,499 | 18,000,000 | 18,075,091 | 25,000,000 | 24,108,692 | 121,000,000 |
| H07 | 15,000,000 | 15,388,405 | 15,000,000 | 14,930,978 | 15,000,000 | 14,598,389 | 14,000,000 | 14,071,113 | 13,000,000 | 12,302,539 | 17,000,000 | 16,564,071 | 89,000,000 |
| H08 | 12,000,000 | 12,368,982 | 11,500,000 | 12,163,117 | 18,000,000 | 18,838,623 | 14,500,000 | 14,276,786 | 10,000,000 | 10,059,662 | 17,000,000 | 16,564,071 | 83,000,000 |
| H09 | 13,000,000 | 12,996,778 | 11,500,000 | 11,655,432 | 16,000,000 | 15,999,995 | 15,000,000 | 15,968,965 | 15,000,000 | 14,995,231 | 18,000,000 | 18,112,456 | 90,000,000 |
| H10 | 14,000,000 | 14,003,561 | 12,000,000 | 11,875,698 | 15,000,000 | 14,965,782 | 14,000,000 | 14,152,801 | 14,000,000 | 14,014,019 | 17,000,000 | 17,142,311 | 86,000,000 |
| H11 | 12,500,000 | 12,083,198 | 10,500,000 | 10,714,350 | 14,000,000 | 14,549,752 | 12,000,000 | 11,171,494 | 12,000,000 | 12,170,700 | 13,500,000 | 13,988,202 | 74,000,000 |

の売り上げ目標額と実績をも自動集計が出来る。売上関連の達成率や前期比伸び率を表示する。支店がある場合は、店舗ごとにも集計できる。

◇ ◇ ◇

電器店経営情報総合管理システム「羅針盤」の魅力を探る本連載は、次号以降、「条件検索」「日計」「RFM分析」「売上集計」へと展開していく。

社員マスター

社員マスターで何と言っても便利なのが、今日入社したばかりの社員、パート、アルバイトの人でも、写真入りの「社員証」と「名刺」が、即印刷できる

店舗マスター

店舗マスターは、月別の「目標額」を入力しておく、実績との対比ができる。実績は、毎月の締め日に合わせて自動的に売上振替日計表の売り上げから転記される。年度別や月別

「羅針盤」開発・発売元のメディア・ネットワーク・ジャパン（本社は東京都北区赤羽台3-1-19、電話03-3906-3561、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.net/catalog/sougou/frame.html>

予定販売実績一覧表

| 年度 | 1月予定 | 1月結果 | 2月予定 | 2月結果 | 3月予定 | 3月結果 | 4月予定 | 4月結果 | 5月予定 | 5月結果 | 6月予定 | 6月結果 | 前期 |
|-----|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| H02 | 17,000,000 | 17,721,039 | 15,500,000 | 15,744,475 | 21,000,000 | 20,003,959 | 20,000,000 | 18,767,767 | 15,500,000 | 15,311,399 | 26,000,000 | 27,895,580 | 115,000,000 |
| H03 | 18,000,000 | 17,653,653 | 16,000,000 | 15,976,622 | 21,000,000 | 22,738,528 | 21,000,000 | 18,973,178 | 21,000,000 | 21,016,453 | 31,000,000 | 32,533,579 | 128,000,000 |
| H04 | 16,000,000 | 16,516,753 | 17,000,000 | 17,095,282 | 22,000,000 | 20,432,530 | 17,000,000 | 18,004,617 | 15,000,000 | 15,610,794 | 20,000,000 | 19,032,369 | 107,000,000 |
| H05 | 15,000,000 | 13,463,565 | 12,000,000 | 12,615,758 | 22,000,000 | 22,281,474 | 18,000,000 | 17,029,801 | 19,000,000 | 20,805,780 | 23,000,000 | 24,699,884 | 109,000,000 |
| H06 | 21,000,000 | 21,466,055 | 17,000,000 | 16,897,692 | 20,000,000 | 22,559,150 | 20,000,000 | 21,272,499 | 18,000,000 | 18,075,091 | 25,000,000 | 24,108,692 | 121,000,000 |
| H07 | 15,000,000 | 15,388,405 | 15,000,000 | 14,930,978 | 15,000,000 | 14,598,389 | 14,000,000 | 14,071,113 | 13,000,000 | 12,302,539 | 17,000,000 | 16,564,071 | 89,000,000 |
| H08 | 12,000,000 | 12,368,982 | 11,500,000 | 12,163,117 | 18,000,000 | 18,838,623 | 14,500,000 | 14,276,786 | 10,000,000 | 10,059,662 | 17,000,000 | 16,564,071 | 83,000,000 |
| H09 | 13,000,000 | 12,996,778 | 11,500,000 | 11,655,432 | 16,000,000 | 15,999,995 | 15,000,000 | 15,968,965 | 15,000,000 | 14,995,231 | 18,000,000 | 18,112,456 | 90,000,000 |
| H10 | 14,000,000 | 14,003,561 | 12,000,000 | 11,875,698 | 15,000,000 | 14,965,782 | 14,000,000 | 14,152,801 | 14,000,000 | 14,014,019 | 17,000,000 | 17,142,311 | 86,000,000 |
| H11 | 12,500,000 | 12,083,198 | 10,500,000 | 10,714,350 | 14,000,000 | 14,549,752 | 12,000,000 | 11,171,494 | 12,000,000 | 12,170,700 | 13,500,000 | 13,988,202 | 74,000,000 |

売上目標と実績を管理 売上目標と実績を管理