

電器店経営情報総合管理システム

「羅針盤」の魅力を探る

「羅針盤」POSの仕組みと特徴

世界同時不況により、景気の後退、消費の低迷が心配される2009年。難局を乗り切るには、「攻めに強く、守りに堅い経営」が求められる。顧客と販売店の関係は、「店舗を船」とすれば、「お客様は水」となり、水に浮かぶ店舗の水先案内役が「羅針盤」となる。店舗は多数の顧客に支えられ、船長の経営者には、顧客満足度思考を大切に、顧客と一生き合える関係が続けるため、地域専門電器店として経営情報データを効率的かつ的確に活用することが欠かせない。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」が、その威力を発揮する年となりそうだ。

「羅針盤」の魅力を探る本シリーズは昨年、半年かけて「顧客マスター」「売上・売上管理システム」「商品マスター」「発注仕入先マスター」などを詳細に見た。そこには「電器店のための真のデータ・ベース・マーケティングシステム」をめざす「羅針盤」の驚くほど緻密な姿があった。「テンプレート」機能をはじめ、さまざまな機能を強化・追加した画期的なバージョンアップの内容も紹介した。

新年は「条件検索」「売上分析」「RFM分析」などへと展開するが、1月号は日常業務のベースとなり、「羅針盤」の機能を具現化しているPOS（ポイント・オフ・セルス、販売時点情報管理）の仕組みと特徴をまとめる。

POSシステム

最近流通業界で販売時点情報を一元管理できるツールとして、注目を集めているのがPOSシステム、POSレジと呼ばれるシステム。

POSは販売店経営の煩雑な売上業務など

の作業を効率化する。電器店にとっては必要不可欠な常備システム機器となっている。

「羅針盤」POSは、市販のパソコンに「羅針盤Pro POS顧客総合管理アプリケーション・ソフト」をインストールし、POS用周辺機器をセットした、実に低コスト導入できるシステムだ。

「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03-3906-3561、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/>

「パソコンPOS・レジシステム」は、専用の筐体に専用のソフトウェアをインストールした「筐体一体型」と違い、汎用性とローコストが特徴だ。



汎用性とロ・コストに富んだ「羅針盤」POS

「羅針盤」の魅力を探る



POS売上の初期画面イメージ

羅針盤のパソコンPOSレジ・システム

「羅針盤」POSのメリットは、初めて導入する時でも、ミスなく簡単に売上管理業務ができることだ。面倒な伝票入力もバーコードスキャナーで簡単に入力し、売上作業を完了できる。

そして、メーカー、品名、品番、価格、数量、日時などの販売実績データを収集し、販売店は、いつ、どの時間に、どの商品が、どんな価格で、どのような顧客に、いくつ売れた

か、さらに売れ筋商品、滞留品の状況、粗利率、粗利金額など、販売状況や顧客購入動向

さらに、自店の強み・弱みなど「羅針盤」に搭載された分析機能で総合的な売上分析の結果が把握できる点にある。また、

経費等の現金出し入れは現金出納帳に自動転記。

領収書、クレジット明細書、預り金も即座にレシート発行。

売上商品はリアルタイムで在庫に連動。バーコードの読み込み伝票入力で在庫が自動的に増減。

売上、返品、返金、宛名レシートなどの印字履歴参照が可能。

売れた商品だけの発注引当て伝票自動作成と仕入買掛帳の自動作成機能で確実安心管理。

社内LAN及び離れた地点の店間をVPN・LANシステムでの運用もできる。

といったメリットがある。

さらに「羅針盤」POSは「顧客マスター」「顧客関連マスター」「商品マスター」「発注仕入先マスター」「クレジットマスター」「店舗マスター」「社員マスター」はじめ各部門が自動連動して顧客情報管理や在庫管理、金銭出納など仕組み全体に新鮮な情報を送り込み、顧客のデータを構築し、真のデータベースマーケティングを機能させる「羅針盤」ならで

はの独自新機能が随所に搭載され、電器店経営に威力を発揮している。

POSでの通常の売上げ方法・手順

商品販売の時のPOS売上げ方法を見てみよう(ここでは大筋の流れを紹介する)。

「顧客マスター」の売上伝票の、販売担当者番号を入力し、バーコード検索レジ画面を出す。



POS売上の画面イメージ

「羅針盤」の魅力を探る



取引売上伝票表示画面のイメージ

バーコードスキャナーで商品のバーコードを読み取ると、登録されている商品番号、商品分類、型番、メーカーなどの商品情報が表示される。

販売台数、金額を入力し、ディスプレイに表示された販売代金を清算して、レシート発行で商品を「出庫」する。



明細取引伝票 (お客さま控) のイメージ

「出庫」の際に複数の「商品保管場所」から「選択出庫」ができ、商品保管場所に在庫がない、あるいは不足している場合でも売上げることができる(商品入荷待ち売上)。

こうした手順で、簡単に素早く売上業務の効率化ができる。

なお羅針盤POSは、手打ち入力でも売上作業ができ、ディスプレイに表示された販売代金を清算して、レシートを発行する。これでも売上は完了する。

「レシート」は「取引売上伝票」画面の左下の「レシート」ボタンで「レシート画面」が

立ち上がる。ディスプレイに「販売金額」と「預かり金額」「おつり」が表示され、エンターを押すとドロアーが開き、「領収書」のレシートが印字される。

POSでのクレジット売上げ

クレジットで売上げる時は、クレジットカードとギャザーを使う。ギャザリングはカード会社のコンピュータが与信処理と売上処理を同時に行う。クレジット会社と顧客の間のやり取りなので、情報として残らない。そのため「羅針盤」ではクレジットでの購入顧客をクレジットで売上げた内容を登録する。商品を買ってもらっているのが顧客マスターに保有情報を登録しなければならないからだ。

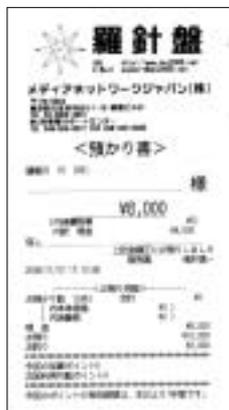
羅針盤POSでのクレジット売上げ方法一例、顧客マスターのレジ画面で、売上「区分」の中から「クレ売り・振替」を選び、バーコードスキャナーで商品のバーコードを読み取る。

売上手順は、前記述の「通常の売上方法」といっしょ。数量、金額を入力する。どこのクレジット会社かを聞いてくるので、クレジット会社、支払回数、頭金の有無、金額を入力すると、「クレジット取引明細書」のレシートが出る。

POSでの返品・返金作業

返品や返金の操作は、レジ画面の、売上

「羅針盤」の魅力を探る



「羅針盤」POSで打ち出される各種レシートのイメージ



「区分」を「返品」に変え、バーコードスキャナーで商品のバーコードを読み取る。返品売上手順は、前記述の「通常の売上方法」といっしょ。返品数量、金額を入力し、エンターで閉じる。商品在庫台帳には返品された台数分だけ在庫が増える。

返金する場合は、通常の返金か、預金の返金か、クレジットの頭金の返金か、を入力してエンターを押すと、レシート「返品/返金処理書」が出てくる。

POSでの売掛金・前受金・預り金入金

訪問先で「売掛金」の回収や、見積もり修理代が1万円かかる時、とりあえず5千円置いていくといった場合。

こうした「預り金」などの入金処理は簡単

くても、「取引売上伝票」画面の「レシート」ボタンで金額を入力してエンターで「領収書」や「預り書」のレシートが出てくる。



「羅針盤」は堅固で安心・安全なドロアー管理（ドロアーオープン画面）



だ。「レジ画面」の「レシート」を立ち上げな

このように簡単に入金処理ができ、マウス操作も可能だ。

POSでの値引処理（金額、%など）

商売に値引きはツキもの。それも単品の場合の金額値引きやパーセント値引き、複数の商品を購入してもらった場合の金額値引き、パーセント値引きとケースはさまざま。

単品の金額値引きは「レジ画面」でバーコードを読み取って商品情報を表示し、ファンクションキーF4を押して表示画面で、表示された価格から値引きする金額を入力して、値引処理ができる。

単品のパーセント値引きは、右記と同じくF4を押して表示画面で、表示された価格からパーセント値引きする金額を入力して、値引処理ができる。

複数商品の「合計金額値引」または「合計パーセント値引」の場合、先に各商品を「売上/出庫」しておいてから、「合計値引」のボタンを押し、表示画面に表示された価格から値引きする金額を入力して、合計値引処理または合計パーセント値引き金額を入力して合計値引き処理ができる。

安心・安全な キャッシュドロアー管理

まず朝の開店時。キャッシュドロアー（ドロアーとも言う。金銭収納箱の引き出し）に

「羅針盤」の魅力を探る



金種確認のためのドローアープーン画面

「つり銭」現金を入れる。又は前日締め後入金
の現金引出しをする。

ドローアープーンを開けるには、ドローアープーン
の画面を表示し、「担当者」を入力、処理区分
項目で「入金」または「出金」を選択して、
「出納転記」項目では出納帳に転記「する」、
または「しない」を選択して、ドローアープーンに
入れる金額または出す金額を入力し「開ける」。

簡単に開かないドローアープーンで経営者は安心

「羅針盤」のドローアープーンは簡単には開かない。
誰が、何のためにドローアープーンを開け閉めするか
を入力した上でないと開かない。さらに、
入・出金した金額を含め、すべてが記録され
る。

羅針盤POSを活用の経営者にとっては、
安全で安心な管理機能だ。

「羅針盤」POSは、ドローアープーンに限
らず、POSレジ操作は担当者番号を入力し

てから始まる。売上関連作業操作以外の出金
の場合、「相手先」「摘要」「相手方勘定科目」
「金額」を入力してはじめてドローアープーンが開く。

例えば、集金にきたガス会社にガス代を支
払う場合、ガス会社名（毎月の定期支払先な
どは事前に登録しておくこともできる）、勘定
科目（この場合は光熱費）、金額を入力する。

ドローアープーンの開閉は、入・出金に限らず、す
べて「ドローアープーン閉ログ」に記録され、記録
された一覧をレシート用紙に打ち出して、い
つ、誰が、何で、キャッシュドローアープーンを開閉し
たか、時間、入出金の金額などを確認するこ
とができる。

売上関連外のPOSレジドローアープーンの入出金
は羅針盤の「現金出納帳」にすべて転記され
るので、安心、安全な管理ができ、業務が効
率化される。

レシートも販促の手段に

「羅針盤」のレシートは「領収書」「預かり
書」「返品／返金処理書」などの項目、宛名、
金額などが記載される箇所の上に、自店の
「メッセージ」を独自にデザインできる。

店名のロゴなどは画像なので、簡単に画像
ソフトで貼り付けられる。

さらに、レシートに5行のメッセージを加
えることができるので、「2009年もよろし
くお願いします」とか、「新入学セール」「7

月5、6日は夏の大感謝祭」といった季節に
合わせて「コメント」や「このレシートご持参の
方に粗品プレゼント」など集客のための工夫
もできる。

また、ユーザー特典のポイントを発行して
いる場合、レシートの下段に現在のポイント
数を印字することもできる。メンバーズカー
ドでポイントを発行する場合、ユーザーは店
頭に行かないと、溜まっているポイント数が
分からないケースが大半だが、「羅針盤」は目
で見えるので、次回購入の刺激にもなる。

ユーザーニーズに合わせ12種類

経営情報総合管理システム「羅針盤」シリ
ーズには、専門電器店経営支援シリーズと一
般流通リテール企業シリーズがある。本誌
「電気店」で連載中の「羅針盤」の魅力を探る」
は専門電器店経営支援シリーズである。

同シリーズはPOS機能があるタイプ、な
いタイプ、業務機能やLAN対応などユーザ
ーのニーズに合うように12種類（19万8千円
69万8千円）がラインアップされている。

メインはC T I着信サーバー機能管理に顧客
管理、売上・仕入・在庫・商品・分析すべて
の業務をフル装備し、顧客データ絞り込み検
索機能や売上経営分析、RFM分析、など必
要な機能とPOS機能プログラムを搭載のフル
装備した「総合管理Pro POS」（スタ

「羅針盤」の魅力を探る



レシートに5行分のメッセージや住所、電話番号などを入力する画面

「総合管理Pro」から商品、在庫、仕入管理機能プログラムを取り除いたベーシックモデル「売上管理Pro」(スタンドアロン版同19万8千円、簡易LAN版は同29万8千円)。さらに、「売上管理Pro」の顧客マスター

スタンドアロン版はメーカー希望小売価格59万8千円、簡易LAN版は同69万8千円)。
 「総合管理Pro」の搭載機能からPOS機能プログラムを取り除いた、POS機能を持たない「総合管理Pro」(スタンドアロン版同39万8千円、簡易LAN版は同49万8千円)。
 「総合管理Pro」から商品、在庫、仕入管理機能プログラムを取り除いたベーシックモデル「売上管理Pro」(スタンドアロン版同19万8千円、簡易LAN版は同29万8千円)。
 さらに、「売上管理Pro」の顧客マスター



レシートのデザインは独自の画像やメッセージで工夫できる(上部の枠の中)



売上金を清算し領収書のレシートを発行する画面イメージ

ある商品
を売りたい
時、見込客
リストは欠
かせない。
小売業向け
経営ソフト
なら顧客デ
ータを元に

項目を変更できる「売上カスタマイズ管理Pro」(スタンドアロン版24万8千円、簡易LAN版は34万8千円)もある。
 2月号は、いよいよ「条件検索」
 「羅針盤」が持つ数々の搭載機能の中でも、直接売上増につながる機能とえば、顧客の蓄積データを元にした「RFM顧客分析」による顧客ランクと「条件検索」、さらに多重条件を絞り込んだ「絞り込み検索」だ。
 ある商品
を売りたい
時、見込客
リストは欠
かせない。
小売業向け
経営ソフト
なら顧客デ
ータを元に

見込客リストを出す機能は、あって当たり前だが、問題は「RFM分析機能」。
 見込客リストは顧客を、科学的、数学的、合理的に分析して顧客のランク別に分けたプランニングで「成約率が高い、的確な見込み」であることが重要だ。「羅針盤」の「条件検索」や「絞り込み条件検索」の機能が優れているのは、この条件を満たし、多彩な多重絞り込み条件設定により的確な絞り込みができるからだ。
 例えば、「37型以上の薄型テレビを見ている顧客にブルーレイ・ディスク・レコーダーを勧めたい」という時、検索する条件は「薄型テレビ」「37型以上」の購入客。そして、その中から「BDレコーダーを持っている顧客」を除くなど、関連する条件を追加して「テレビの購入時期」「顧客の住所(地域)」「趣味」など、さらに絞り込みできるが、「でない条件顧客」又は「である」など条件の否定及び肯定ができる機能が「羅針盤」の「条件検索」の優れた点だ。
 こうしたことが「羅針盤」の検索機能は、切り口は縦横無尽。いろいろな角度から絞り込み、かゆいところに手が届くように検索できるので成約のヒット率が高い(愛知県稲沢市のトスコみやの、宮野剛至店長)など、「羅針盤」を使う販売店から高く評価されている。
 2月号は、その「条件検索」を紹介する。