

# 家電卸業界でも羅針盤を活用！手書き伝票を機械化！効率アップで好業績！前年実績を4割強上回る成長率！卸業界でも実力を発揮！

電器店経営情報総合管理システム

## 「羅針盤」の魅力を探る

—— 三和（東京都台東区）に見る導入事例 ——

### 手書き伝票を機械化、効率アップで好業績

家電卸の三和（東京都台東区上野1-9-2、資本金1千万円、梁本和則社長、従業員8人）は昨年夏、パソコンによる経営情報管理システム「羅針盤」を導入し、2カ月間準備して年末商戦前の11月、本稼働させた。増える取引先に対応するため、手書き伝票処理を機械化させて業務を効率アップした効果は大きく、平成20年度の年商は前年実績を4割強上回る23億円と伸びた。元々電器店経営用に開発された「羅針盤」が卸業向けにバージョンアップされ、実力を発揮している。

#### 少数精鋭で経営効率アップ

同社は平成8年に創業し、今年で14年目。数多い家電メーカー、電器専門メーカー品を扱い、全国の地域電器店はじめ電気工事店や販売店と取引している。取引は代引きか、前金。

07年秋、それまではまとまった取引中心だったが、1台からでも注文に応じる形で販路を広げ、取引件数を急速に伸ばした。事業の拡大は、それまでの手書き伝票による業務処理を限界に追い込んだ。  
「少数精鋭でやっているの、限られた人数



「羅針盤」の魅力語る広橋課長

で増える注文に対応するには、どうしても機械化する必要があった」と、「羅針盤」導入を進め

た広橋隆元課長。

午後2時を過ぎると、電話やファックスによる注文が集中する。受注伝票を起こし、3カ所ある倉庫に出荷指示書を書き、注文をもらった販売店に宅急便配達の到着予定日時や

「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03-3990-3561、澤田国治社長）のホームページでは、「羅針盤」の操作イメージの一部を紹介する充実したサンプル画像を掲載している。本文とともに参照されたい。

<http://www.mnj2000.net/>

問合せ番号をファックスで知らせる書類を書く。「電話に出ることができず、営業のチャンスを逃すことも多かった」と広橋課長。

「羅針盤」は電波新聞や月刊電気店の記事で「パソコンで家電品の顧客管理ができるシステム」といった程度の知識があった。「家電業界は型番で管理されているので、ソフト自体からメーカーのサイトへつながり、型番を登録できる点で羅針盤以外には考えられなかった。注目したのは元々小売店用に作られたソフトを当社のパーシオンに変え、卸業でも使いやすいようにしてもらった点だった」。導入したのは「羅針盤」の「総合販売管理PRO」版（39万8千円）。サーバー1台と6台のクライアント（端末）で活用している。

#### 本格稼働へ2カ月の準備期間

本格稼働の目標時期を年間で一番の稼ぎ時となる年末商戦が始まる11月と決め、9、10月の2カ月間を全社員がキーボード入力やマウス操作に慣れる準備期間とした。

## 「羅針盤」の魅力を探る



増える顧客の要望に応える「羅針盤」



6台の端末で「羅針盤」をフル稼働させている

「一番大変だったのは、数冊ある操作マニュアルを読んで理解すること。当社の作業に必要な部分を抜粋し、メディア・ネットワーク・ジャパンのサポートセンターにお願ひして同じ画面の状況を見ながら、電話のやり取りで、まず私が指導してもらった。伝票の仕様は当社パソコンを取引先用に数パターン用意してもらった」。

全員が操作をマスターして年末商戦は「羅針盤」をフル稼働させることができた。「思ったよりスムーズに稼働できたが、効果は予想をはるかに越えた」という。

よってできた時間で注文の電話に対応できるので、新しいお客を得ることができた。

広橋課長は「羅針盤がなければ新しいお客を獲得できなかったばかりか、対応がスムーズでないために既存のお客も離れていったかもしれない」と語る。

### CTIで電話に出る心づもり

もうひとつ、「羅針盤を導入して、一番目に見えて効果が大きい」と広橋課長が評価するのが、電話がかかってくると、相手先の顧客情報を画面に表示する「CTI（コンピュータ・テレフォニー・インテグレーション）」機能だ。

国内で発売されているCTIソフトの多くは大企業向けで、その機能が「羅針盤」のCTIレベルになると、300万円から500万円するものが大半だ。販売店でも手が届く安価なパッケージソフトという点だけでも「羅針盤」のCTIは、ユーザーから高く評価されている。

「羅針盤」のCTIは「ダブルCTI」が

特徴だ。かかってきた電話は貴重な商売のチャンスなので、「羅針盤」が立ち上がっていない時でも対応できるように「ダブルCTI」になっている。

パソコンを起動すると、「羅針盤」を起動しなくても「Mini（ミニ）CTI」が稼働する。着信があると、顧客情報を登録していない人の場合は、あらかじめ用意されている全国4千万件の電話番号データから、相手の氏名・住所・郵便番号・電話番号を表示する。「羅針盤」を起動させていると、登録してある顧客データが表示される。

顧客登録していない場合の「ミニ顧客台帳」の氏名、住所などの着信表示情報をそのまま新規顧客マスターへワンクリックするだけで登録できる。

「顧客画面が小さいか、大きいかで、新規のお客か、既存のお客かを判断して、電話に出る前に心づもりができる。CTIは本当に重宝している。また、羅針盤がないときは、必ず相手の名前と住所、電話番号、ファックス番号を聞くが、ファックスをもらうか、していたが、ファックスをもらえない時や番号が違っても羅針盤の履歴を見ると、対応できる」と広橋課長。

次に目標とする在庫管理では、データの入力と管理が必要となる。そのために人も増やし、また準備段階を設けて移行する考えだ。