



IT時代の経営情報ソフト

～「羅針盤」ユーザー訪問～

キャッシュ&フローが一目で

濱村昌電器販売 (大阪市東住吉区、濱村昌義店主)



手書きの顧客台帳から本格的に切り替える

「羅針盤で一番利用しているのはCTI機能ですね。これは他社のソフトにない機能で、メチャメチャ助かっています」――。

濱村昌電器販売 (大阪市東住吉区)の濱村昌義店主は、地域店向けに開発された経営情報ソフト「羅針盤」の感想をこう述べる。

手書きの顧客台帳から本格的にパソコンソフトに切り替えたのは3年前。それ以前も系列メーカー斡旋の顧客管理ソフトを試してみたが、しっくりこなかったという。

本誌4月号でも紹介したが、冒頭のCTI機能というのは、ナンバーディスプレイと顧客情報をリンクさせた機能である。

市販の電話帳データベースから4,000万件のユーザーを検索できる機能を内蔵しているので、電話を取らなくても、かけた相手分かる。

顧客情報とリンクしているので、電話の着信と同時に、顧客の詳細なデータが瞬時に画面に表示される。

顧客の住所、電話番号はもとより、家族情報や見込み情報、そのほかにも家電の購入履歴や保有履歴、修理履歴など、あらゆる顧客情報が画面でチェックできるのだ。

さらに、自店の顧客ではないフリ客からの電話でも、ナンバーディスプレイに登録されていれば、自動的に顧客登録される。

濱村店主は、休日にかかってきたフリ客の登



▲濱村昌義店主



▲CTI機能を利用して顧客DBをチェックする

録画面を必ずチェックする。登録画面にはフリ客の電話番号、住所などが自動的に記載されているので、簡単にかけ直すことができるからである。

かけ直すと、修理依頼はもちろん、家電販売にもつながるケースが多いという。

そこで、大いに威力を発揮するのが、CTI機能と地図ソフトが連携している機能だ。登録画面から瞬時に、お客の住んでいるところが地図上に表示される。

「地図を見ながら、お住まいは〇〇町3丁目の交差点を右に曲がったところ、コンビニの隣の家ですねといえば、大抵のお客は驚く」と濱村店



▲従来まで利用していた顧客台帳

主は話す。



粗利益も日次管理 お店全体の数字が読める

羅針盤のデータベースは、顧客情報にとどまらずさまざまな情報が管理できる。

ざっと挙げても、「売り上げ/売り掛け/クレジット管理」「在庫管理」「仕入れ/買い掛け管理」「発注管理」「財務管理」「店舗管理」「社員管理」「CTI管理」など、枚挙にいとまがないほどだ。

そうした中で、濱村店主が他社ソフトにない機能として、評価しているのが「売り上げ/売り掛け/クレジット管理」機能だ。

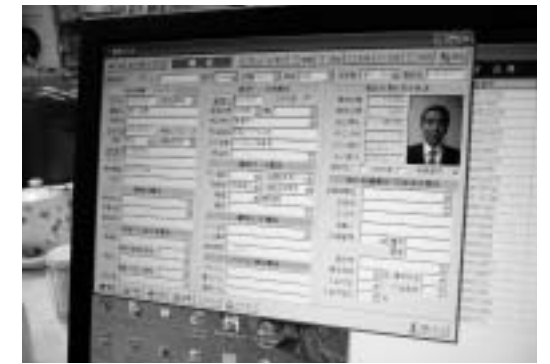
一般的な地域店向けの経営情報ソフトでは、月縮めの売上高は出せても、月の途中の売上高や当日の売上高、さらにそれらの「粗利益」までも瞬時にらせるソフトは数少ない。

さらに、現金収入や売り掛け、クレジット振り替えなどに種分けして集計できるソフトに至っては皆無だといっている。

だが、こうした売り上げ分析は、「日銭商売」の家電店にとって、必要不可欠といえるデータである。

当たり前のことだが、家電店は商品をメーカーなどから仕入れて販売する小売業者だ。

仕入れたものの実際に売り上げを立てることができるのは、早くも1週間、長ければ数カ月、最悪のケースでは売れ残りというケースも発生する。



▲顧客DBは全て「羅針盤」に

仕入れた商品を早期に現金化できるようにしていかなければ、日常の経費の支払いはおろか、仕入れにも事欠くことになるし、運転資金がショートするケースすら考えられる。

前述したように、家電店の売り上げは大きく現金売り上げ、売り掛け、クレジット振り替えに種分けされる。

だが、こうした売り上げ明細は、月締めでチェックすることができて、月の途中の当月〇日現在の状況、当日一日の状況、当月〇日から〇日までの累計の状況などを把握できるソフトは「羅針盤」を除いて皆無といっている。

売り上げだけでなく、粗利益も管理し、お店のキャッシュ&フローをきちんと押さえることは家電店経営者の基本中の基本である。

羅針盤を開発したメディアネットワークジャパンの澤田国治社長もこう述べている。

「電器店は1日1日の売り上げの積み重ねが大切。売り上げを立てても、その明細が分からないというのであれば、どんぶり勘定だと言われても仕方ない。このソフトはレジでもいくら入金されたか、売り掛け、クレジットの入金状況もすぐ分かるので、お店のキャッシュ&フローが正確につかめます」。

メディアネットワークジャパンの「羅針盤」の詳しい内容やソフトに関するご質問は下記までお問い合わせ下さい。

☎03-3906-3561