

家電販売店向けの顧客総合販売管理ソフト
「羅針盤」の機能

売上传票作成ワンクリックで
明細項目を一覧できめ細かく管理



ここがポイント!

- 「カスタマ」や「テンプレート」機能搭載でさまざまな伝票作成
- 売上明細には、現金、売り掛け、クレジットを種分けして表示
- 月次はもちろん、日次の売上げ、粗利などが瞬時に確認できる

ていかなければ、日常の経費の支払いはもちろん、仕入れにも事欠くことになり、さらに運転資金がショートする可能性もある。

売り上げデータだけでなく、粗利益も管理し、店のキャッシュ&フローをきちんと押さえることは地域電器店経営者の基本中の基本である。

シリーズで紹介しているメディアネットワークジャパン(東京都北区・03-3906-3561)の地域電器店向け顧客販売管理パッケージソフト「羅針盤」は、そうした店の財務状況をきめ細かく管理できる類いまれなるソフトだ。前回は「顧客マスター」の仕組みと7つのサブマスターの特徴を紹介したが、その中でも特に柱となる「売上」、そして「粗利管理」について紹介していく。

羅針盤の「売上」機能とは、見積りから売り上げまでに必要な伝票を作成するための機能だが、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。

さらに、一つの機能だけにとどまらず「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」などに展開していくこと

ができるが、その機能については次回以降紹介しよう。

テンプレートから瞬時に転記
自由度の高いカスタマー伝票

羅針盤の伝票作成機能には、「見積伝票」、「受注伝票」、「預かり伝票」、「取引売上传票」の4種類の伝票から選択できるようになっている。

さらに、4種類の伝票は、現在開いている伝票をマウスでワンクリックすると、「見積」、「受注」、「預かり」、「取引売上」の各伝票の中から自由にほかの伝票に選択変更ができる。例えば、「見積伝票」でお客に提出する見積書を作成し、商談が決まれば納品書を作成するため「取引売上传票」に変更するといった具合だ。

これらの伝票処理は一度入力すれば、最終的な伝票処理までデータは変更されていく。多くのユーザーから支持されている機能だ。

また、「取引売上传票」以外は、売上関連の集計には計上されない。主なお客との取り引きの流れは、①「見積り」、②「受注」、そして商品納品後の③「売り上げ」の順だが、②の「受注」を飛ばし①「見積り」、次に③「売り上げ」というユーザーが多い。

逆に、「受注伝票」を有効に活用するユーザーもいる。例えば、数日間の売り出し期間中は、キャンセルや色違いの型番変更の依頼など、さまざまな修正を見越しておいてすべて「受注伝票」で作成しておく。そして商談がまとまれば「売上传票」に変更するのである。ほかの経営情報ソフトにはない羅針盤ならではの機能である。

そして伝票画面をプリントアウトすると、それぞれの伝票から取り引きに必要とされる「見積書」や「納品書」、「受領書」、「請求書」、「領収書」、「明細伝票」、控えなど数十種類の伝票を白紙A4サイズに上下2枚ずつ打ち出すことができる。

また伝票のカスタマー化機能を搭載している羅針盤は、あらかじめ自店に必要なものだけを選び、伝票のタイトルや表の一部を変更してオリ



▲「カスタマー伝票」機能により、オリジナルの伝票を簡単に作成できる

ジナルの伝票を作成することができる。

例えば、日ごろよく使う「納品書」と「納品書控え」を1枚目に、2枚目には「請求書」と「請求書控え」としたり、納品先に合わせて変更できるので使い勝手のいい機能だ。特筆すべきは「商品配送伝票」の作成も可能なことだ。

前述した「取引売上传票」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である。伝票に記載する項目パターンをあらかじめ作っておくと、新しい伝票に一括転記ができる。

例えば、エアコンと標準取り付け工事一式を、あらかじめテンプレートに「品名」、「型番」、「メーカー名」、「売価」、「室外機用ブロック」、「ドレンホース」、「取り付け工事費」、「リサイクル標準料金」などの項目と金額を入力しておけば、次にテンプレート項目を選ぶだけで瞬時に伝票へと転記できる。また、転記後の品名や数量、型番などが違っていれば後から修正もできる。

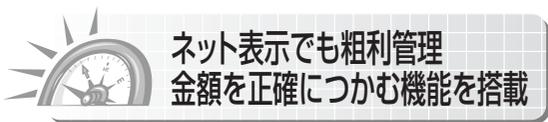
ほかにも、「新生活5点セット」など複数から構成されるセット商品や、アンテナ工事なども同様。

売上年月日	伝票番号	伝票区分	取扱い	商品分類	明細/摘要	数量	単位	単価	金額	ポイント	税率	ポイント計上高	税込金額	税転簿	NET単価	NET金額	粗利金額	粗利率
H.23/09/09	47	129	売上	売掛売上	0 テレビ小(20吋以	1	台	100,000	100,000	1000	5	1000	105,000		69,000	69,000	31,000	31
H.23/09/09	47	129	売上	売掛売上	0 工事一式	1	台	50,000	50,000	500	5	500	52,500		12,000	12,000	38,000	76
H.23/09/09	47	129	売上	売掛売上	0 DVDプレーヤー	2	台	14,000	28,000	280	5	280	29,400		9,800	19,600	8,400	30
H.23/09/09	47	130	売上	売掛売上	0 コードレスホン	1	台	34,000	34,000	340	5	340	35,700		14,000	14,000	20,000	58.8
H.23/09/09	47	130	売上	売掛売上	0 デジタルカメラ	1	台	21,000	21,000	210	5	210	22,050		12,000	12,000	9,000	42.9
H.23/09/09	47	131	売上	売掛売上	0 部品	1	個	1,000	1,000	10	5	1,050	1,050		700	700	300	30
H.23/09/09	47	131	売上	売掛売上	0 部品	1	個	2,000	2,000	20	5	2,100	2,100		1,400	1,400	600	30
H.23/09/09	47	132	売上	売掛売上	0 テレビ	1	台	100,000	100,000	1000	5	1000	105,000		50,000	50,000	50,000	50
H.23/09/09	47	133	売上	売掛売上	0	1	台	0	0	0	5	0	0		0	0	0	0
H.23/09/09	47	133	売上	売掛売上	0 TVアンテナ	1	セット	5,000	4,762	48	5	48	5,000		0	0	4,762	100
H.23/09/09	47	133	売上	売掛売上	0 BSアンテナ	1	セット	6,000	5,714	57	5	57	6,000		0	0	5,714	100
H.23/09/09	47	133	売上	売掛売上	0 アースター	1	台	10,000	9,524	95	5	95	10,000		0	0	9,524	100
H.23/09/09	47	133	売上	売掛売上	0 部品	1	本	1,000	952	10	5	1,000	1,000		0	0	952	100
H.23/09/09	47	133	売上	売掛売上	0 部品	1	個	1,500	1,429	14	5	1,500	1,500		0	0	1,429	100

▲「売上明細票一覧」。現金売り上げ、クレジット振り替え、売り掛け状況などを顧客別に分かりやすく表示される

特に、設置工事が伴う商品の「取引売上傳票」や「見積伝票」を作成する場合は、部材や工事費などの項目が多いので記入に便利だ。

昨今ではオール電化関連商品が売り上げを伸ばしているが、太陽光やエコキュートの見積り項目は数十行にも及ぶので、わざわざ手入力しなくても簡単に伝票が作成できるのである。



**ネット表示でも粗利管理
金額を正確につかむ機能を搭載**

次は売上明細の種分けである。電器店の売り上げは、大きく現金売り上げ、売り掛け、クレジット振り替えなどに種分けされるが、こうした売り上げ明細は月次チェックできても、月の途中の状況、当日1日の状況を把握できるソフトはほとんどない。しかし、羅針盤は上記のデータを細かく表示できる機能を備えている。

写真に示した「売上明細一覧表」はほんの一例だが、当日1日の現金売り上げ、クレジット振り替え、売り掛け状況などを顧客別に一覧できる。

中でも羅針盤は、取り引きする商品ごとや伝票ごとに、粗利益額と粗利益率が自動で表示される機能を搭載している。例えば、商品台帳デ

ータベースに商品の売値が入力されていれば、自動的に取引伝票画面にネット単価やネット率が転記され、粗利益がいつでも確認できるのだ。

さらに売上計上時に売上伝票上の希望する粗利益率や金額を入力すると、その商品の粗利金額、ネット単価、粗利益率を自動算出表示できる機能も備えている。

明細項目ごとの粗利益のほか、伝票全体の粗利益額や粗利益率も自動表示されるので、店にとって必要な粗利益率に照らして、値付けの調整ができる優れた機能だ。

また、逆にネットが分からない商品の場合でも、掛け率を入力することによって、通常の売値に対し、ネットを決めることができる。

例えば、修理に必要なネジなどの部品でひとつひとつの単価が分かりにくい場合、あるいは型落ち品のため仕入れ値が分からない場合など、通常の目標とする粗利益額や粗利益率を設定しておくことで、売り上げに対してネットを決めることができるのだ。

いずれにしても店の財務内容をしっかり把握するという点で、類まれなるソフトといえる。今回は、今回紹介した機能を実際に駆使している販売店事例と併せて紹介しよう。