経営情報総合管理システム 進化する「羅針盤」

将来の経営を見越し 専門電器店を支援

今や、小規模の地域電器店といえども経営情報データを効率的かつ的確に活用しなければ勝ち残れない。経営情報総合管理システム「羅針盤」は電器店経営の将来を総合的に見越して、きわめて大きな容量の中に、さまざまな最新の機能をふんだんに盛り込み、全国の電器店で愛用されている、代表的なソフトだ。その「羅針盤」がこの夏、大きく進化する。「羅針盤」を提供するメディア・ネットワーク・ジャパン（本社＝東京都北区赤羽台3―1―19、澤田国治社長）が、大幅バージョンアップに踏み切った「テンプレート」機能をはじめ、売上げ集計一覧に財務仕訳が表記された「振替日計表」機能、売上げのとき目標粗利率、額の自動設定と表示ができる「ネット表示」機能、本支店間の商品移動伝票を自動作成する「在庫移動自動振替」機能、売上げのとき在庫が保管されている場所を「保管場所選択出庫」ができる機能、必要に応じて打ち出す売上げ・納品伝票の種類を選べる「カスタマー伝票」機能、売上げ分析に「店舗別売上前年対比表」追加、各種集計管理機能強化の他に商品入出庫一覧、金銭出納帳などの機能が大幅に強化、追加され、すべての「羅針盤」ユーザーにサポートされる。

テンプレート機能

新バージョンの「羅針盤」は画面の伝票上で右クリックすると「テンプレート」が現れる。「転記」ボタンをクリックすると「テンプレート」の検索画面が現れ、どのテンプレートから転記するかを聞いてくる。対象のテンプレートを選んで「選択」をクリックすると、テンプレートの内容が新しい伝票に一括転記される。

例えば、商品エアコンと標準取付工事一式を、あらかじめテンプレートに「品名」「型番」「メーカー名」「売価」「パイプ4㍍」「室外機用ブロック2個」「ドレンホース4㍍」「標準取付工事手数料」などを入力しておくと、ワンタッチで新しい売上げ伝票に転記できる。型番や売価、数量、メーカ名が違えば、修正できる。

アンテナの標準取り付け工事などの見積もりや、取引伝票を作るときも同様。最近増えているエコキュートの設置工事は、関連項目が多く、数十行にも及ぶ。行数が多ければ多いほど、テンプレート機能は威力を発揮する。

いくつかの商品をセットで特価販売する場合も便利だ。各商品の品名・品番・型番とセット販売額を一度に転記し、自動的に商品マスターの在庫から落ちる。

売上げ伝票の内容をサンプルとしてテンプレートに転記することもできる。売上げ伝票だけでなく、すべての伝票にテンプレート機能が付いている。

安心・安全な「後転記」

伝票を入力する場合、他の伝票から同じ内容をコピーして入力すると、手間が省ける。しかし、メディア・ネットワーク・ジャパンの澤田六郎専務は、伝票の内容を別の伝票にコピーすることの危険性を指摘する。

「一から入力するよりも、似たような伝票の内容をコピーする方が手軽だが、データの保安・保全が大事。ソフトを提供する立場として重視したい」。

「羅針盤」は、他でも使うケースが多い伝票の内容を一度テンプレートに保存し「保管・変更時」に加筆・修正した。

従来の「先（さき）転記」は売上げが入力されると商品在庫が減り、顧客の保有データや購入履歴データに反映するが、「後転記」は正確なデータ入力の点で格段の価値がある。

「先転記」は、間違って入力した時、削除・修正するのがむずかしいが「後転記」は間違いを修正後、入力を指示するので安心だ。

「テンプレート機能は小売業向けの経営ソフトでは大改革」（澤田専務）と言える。

移動伝票自動作製機能

バージョンアップした「羅針盤」は、店舗間の商品の移動を管理するのに便利な移出・移入伝票が自動的に作製できる機能が加わった。複数店舗を経営する場合、店舗間の在庫移動と売上げ管理に重宝する機能だ。

A、B2店の支店があるとする。ある商品をA店で販売し、売上げを上げようとしたところ「羅針盤」の画面は、保管場所のA店の表示が赤くなり、A店に在庫がないことを示した。

保管場所一覧を見ると、B店には当該商品の在庫がある。そこで在庫がないA店で、マイナス出庫して売上げを上げると、在庫データは自動的にB店から移出し、A店に移入。さらにA店から出庫が起きる。

その場合、商品自体は移動していないので「移出伝票」を印刷して「移動伝票」としてB店からA店に移す商品に添付し、A店で入庫を確認して経理に回す。

1店舗の場合、保管場所が店舗、または倉庫など1カ所ならば、移動伝票が必要になることはないが、在庫の有無を知らせれくれるメッセージは便利だ。

カスタマー伝票機能

売上げマスターで作る伝票は「取引」「見積もり」「預かり」「受注」の4種類。「取引」伝票以外売上集計から除外され、在庫も変わらない、メモ的なものだ。

それぞれの伝票から取引に必要とされる「納品書」や「受領書」「請求書」「領収書」「明細伝票」、それらの控えなど12種類の伝票を白紙A4判に上下2枚ずつ、打ち出す。

「カスタマー伝票」機能により、あらかじめ自店用に必要なものを選び、伝票のタイトルや表の一部を変更することができるようになった。特筆すべきは、電器店に必要な「商品配送伝票」と「店間移入移出伝票」を作ることもできる。

ネット表示で目標粗利設定が可能

取引する型番ごとや伝票ごとに粗利率と粗利額が表示される。商品マスターに売価が入力してあれば、自動的に取引伝票画面のネット欄にネット単価、率が転記され、粗利額も見える。

さらに進化した羅針盤は、商品マスターまたは、商品マスターに売価やネット単価が設定されていなくても、取引伝票入力画面に手入力で、大体いくらの粗利をとろうという目安や基準を設定することができ、粗利金額や率を自動的に計算し表示が出来る。

仕訳表記の「振替日計表」

売上集計一覧に財務仕訳が表記された「振替日計表」機能が追加された。現況の総合販売状況を一見できる仕様になっており、まさに経営者には「待ち望んでいた一覧表」だ。

約束事が営業日報連動

サブマスター「営業」の「約束事項／営業情報」は、顧客との「約束事」を記録しておく。「修理に来て欲しい」といった電話注文など、身近なことを書き込んでおくと「営業日報（朝の出力で本日の作業予定表として・業務終了後は営業日報となる）」と連動して日々の行動計画を立て、残務を確認するのが便利だ。

当日の仕事の予定を組む「営業日報」には「残務」の欄もある。予定した仕事が終わらなかった時、「残務」の欄に載り「早めに処理して下さい」とメッセージを発する。この「予定」と「残務」は「羅針盤」の「営業日報」機能が持つ優れた使い勝手だ。

長期保証に生かせる機能

これを応用すると、購入後の一定期間、メンテナンスをサービスする3年保証、5年保証などの長期保証をやる場合、保証期間が切れそうになった顧客にタイミングよくアプローチすることができる。1カ月前に「翌月、保証が切れる顧客」を条件検索すると、一覧になって表示されるので、計画的に保証延長や買い替えの提案、調子伺いができる。

サブマスター「見込み」の「商品見込み情報」は「今度のボーナスでテレビを買い替えたい」といった見込み情報を得た時、予定日付けや商品、5段階（見込み度は自由設定できる）の見込み度を記入しておくと、見込み情報を検索する時に役立つ。

ユーザーの工夫

「羅針盤」のユーザーは、自店の使い勝手に合わせ、さまざまな工夫をしている。

修理受付伝票の画面を空欄の状態でプリントアウトし、元始伝票として活用し、内容を後で入力する「後打ち伝票」としているケースもそのひとつだ。

修理を依頼に来店したユーザーと応対しながら、画面に入力していくのは慣れていないと難しい。そこで、空刷りした伝票用紙に記入して修理を受付け、修理が終わってユーザーに配達または来店で渡す時、受け付け時に作成した内容の通りに入力して修理受付伝票を作り、納品書、明細書といっしょに添付して渡している。

白紙の「地図」に写真

「Rマップ」の機能を利用して、写真データで顧客情報を保管するユーザーがいる。白紙の「地図」の上に、設置した製品の場所や状態をデジタルカメラや携帯電話のカメラで撮影した映像を張り、顧客情報として管理すると、顧客からメンテナンスの依頼があった時など、現場を経験していない人でも状況を理解しながら対応できるので便利だと言う。

便利な覚え書き・メモ

「拡張」には「メモ」「覚え書き」「画像」と3つある。顧客からのクレームや相談や商談事項など先々覚えておきたいことを、記録しておきたいときに書き込める重宝なフリースペース。「この情報は、どこに保管しておこうか」という時、入れ物に事欠かないのが「羅針盤」の特徴だ。

使い方は自由。顧客と偶然会って立ち話をした内容など、ごく身近な情報を書き込んでおくユーザーが多い。どんなことでも、顧客の情報であり、コミュニケーションの材料になるからだ。

「覚え書き」は手軽に書き込み、「メモ」は大切な個所の文字の大きさを変え、色をつけて強調することができる。「覚え書き」はテキスト、「メモ」は文字サイズや文字色の変更など自由選択でワードの感覚だ。「画像」には写真データを1枚、張ることができる。

誕生日プレゼントに

サブマスター「家族」の「顧客ご家族一覧」画面には、氏名、性別、続柄、生年月日、職業、など家族の情報を書き込む。生年月日を入れると、自動的に年齢が表示される。月ごとの検索もできるので、顧客の夫人の誕生日にカーネーションを届ける「奥様バースデープレゼント」などのサービス活動に便利だ。

他店購入品の情報も

サブマスター「保有」の「商品保有明細」は、顧客が持っている家電製品を情報管理する。自店で販売した製品は「売上げ伝票」を記入すると、自動的に転記される。

特徴は他店で購入した製品の情報を管理することができる点。納品や修理などで訪問した時、他店から購入した家電品を目にしたら、その情報を書き込んでおく。品目、メーカー名、おおよその購入時期（製造時期）を記録しておくと「10年経ったテレビの保有者」といった検索で見込みリストに載ってくる。

優れた使い勝手

「羅針盤」ならではの多彩な特徴

「顧客マスター」に見る

「羅針盤」は、顧客からの電話が着信した時点から、すべてのメニューが自動リンクするCTI（コンピュータ・テレフォニー・インテグレーション）サーバー機能とPOS（販売時点管理システム）レジ機能を搭載した「羅針盤Pro-POSシリーズ」をはじめ4タイプある。

システムの柱は「顧客」「顧客関連」「クレジット」「商品在庫」「発注仕入買掛」「店舗」「社員」の7つのマスター。羅針盤ユーザーの電器店が一番よく活用しているのが「顧客マスター」だ。今回のバージョンアップも「顧客マスター」を中心に行われている。

項目数が多い画面

「顧客マスター」画面は、顧客から電話がかかってくると、瞬時にその顧客（顔写真付き）の画面が表示される。特筆すべきは、社内LANで接続されたすべての羅針盤活用クライアント・パソコンにも表示することができる点だ。

「顧客マスター」画面の項目は実に多い。顧客の基本情報（氏名・住所・郵便・電話・携帯番号）以外の関連情報、「顧客写真」「勤務先」のほか「メールアドレス」「職業」「趣味」「居住住宅状況」「親権者」や「保証人」「紹介者」、あるいは「カード会社」「取引金融機関」など詳細な情報項目欄が並んでいる。

現在の売掛額や1年間の購入（＝売上げ）額、取引回数、最新の購買時期を元にRFM分析のベースになる項目もある。特徴は顧客の実データを基本に、RFM分析で、科学的、数学的に算出された結果の顧客ランク数値が自動表示されていることだ。

一見性と器の大きさ

「顧客マスター画面」の項目の多さには、ユーザーの立場で重視している2つのコンセプトが反映されている。

1つは「顧客情報の一見性」。画面を開いた時、1人の顧客の情報が、1つの画面上で見ることができる。もう1つは、ソフトとしての「受け皿の大きさ」。「羅針盤」は手に入れた貴重な顧客情報を入れておく場所（＝項目）に事欠かない。

サブマスター自動表示

「羅針盤」は、顧客から電話がかかって来た時、「顧客マスター」画面といっしょに「取引明細（当期／すべて）」「商品見込み情報」「約束事項／営業情報」「商品保有明細」「顧客ご家族一覧」「拡張（覚え書き／メモ／画像」のサブマスター画面を瞬時に自動表示させることができるが、あらかじめ、どのサブマスター画面を表示するかを「設定」しておくこともできる。

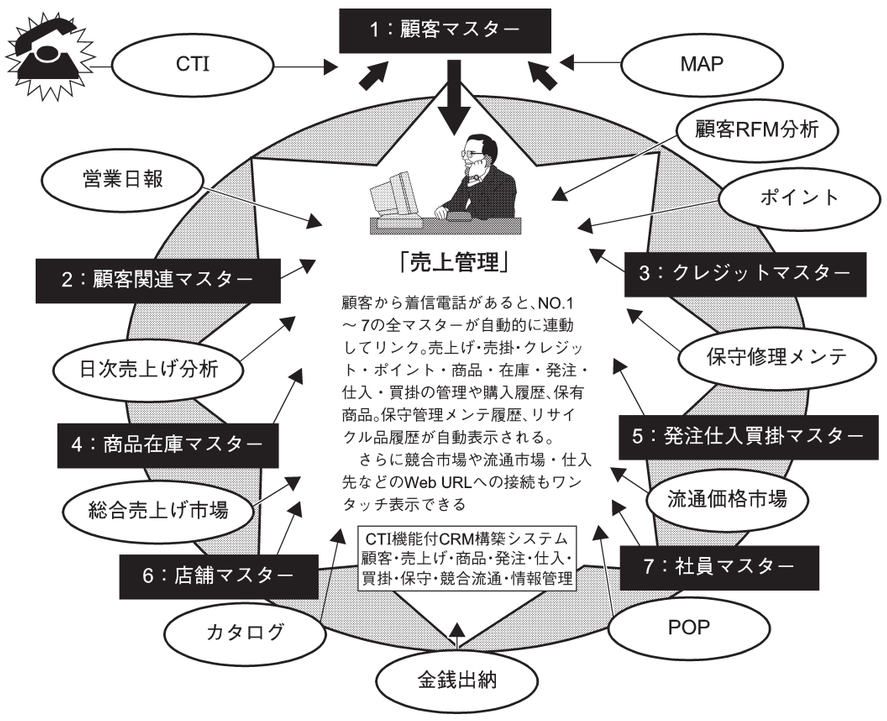
多くの「羅針盤」ユーザーの電器店が自動表示設定しているサブマスター画面は「売上」の「取引明細（当期）」と、「保有」の「商品保有明細」だ。

地図を使い分ける

「地図」は「Rマップ」「マップイン」「アトラス」の3種類ある。

「Rマップ」は近場の表示用。地図上に画像やメモ書を貼り付けることができるのが特徴だ。市販の住宅地図の上に納品した商品の設置場所などの写真などの画像／メモ書を張る。

「マップイン」はエリアマーケティング用。顧客を様々な条件によって色分けして地図上で分布を見ることができる。「アトラス」は道路地図用。市販の道路地図ソフト「プロアトラス」と「羅針盤」が連動して住所から地図上に所在地を表示する。

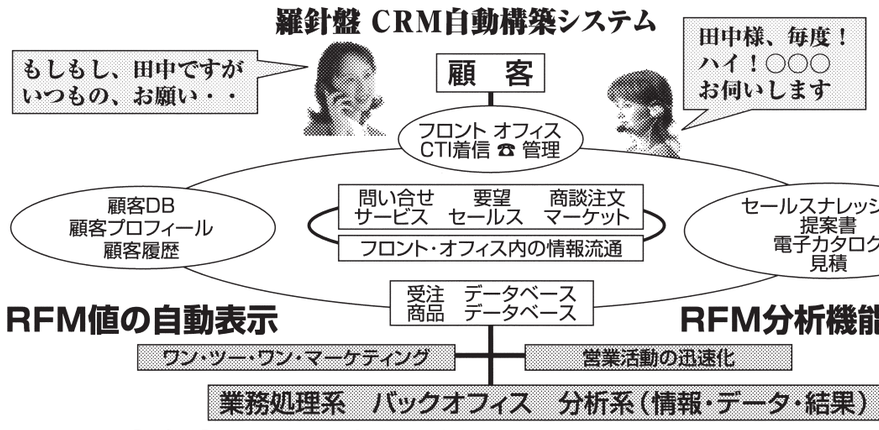


経営情報総合管理システム「羅針盤」の画面

テンプレートなど新機能搭載

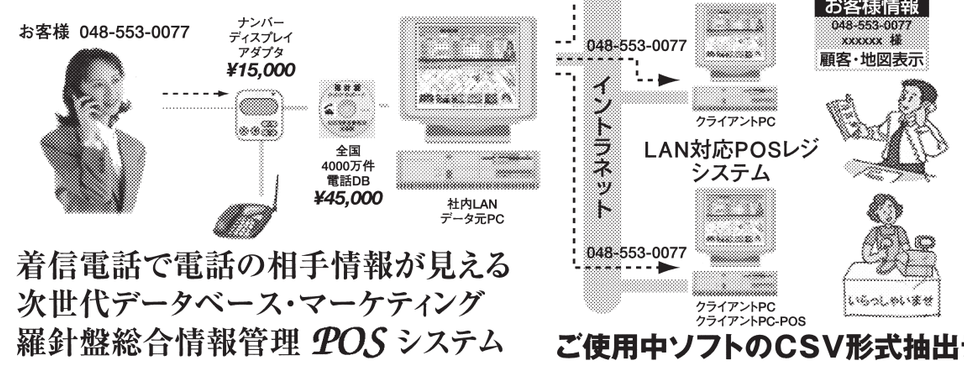
でんき店支援システム・顧客総合管理ソフト　羅針盤　競合店価格と現金問屋買価を完全管理ができるシステム

羅針盤 CRM自動構築システム



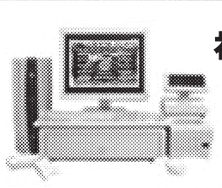
顧客を守り、売上を伸ばす！
羅針盤シリーズの導入をご提案します

量販店・競合店・Webネット販売店から
顧客を守り、売上を伸ばすための、
情報武装化の準備はできてますか？



着信電話で電話の相手情報が見える
次世代データベース・マーケティング
羅針盤総合情報管理 POS システム

POSレジシステム　社内LAN対応



顧客売上管理 PRO ¥198,000-
顧客販売管理 PRO ¥398,000- 72回払OK
顧客総合管理 PRO-POS ¥598,000- 84回払OK
POSレジ機器4点セット一式 ¥198,000-
※価格には消費税は含まれておりません。

- 顧客・売上・商品一発検索
- レジと金銭出納の連動可能
- 粗利益率の分析機能搭載
- 売上のクロス集計機能搭載
- 絞込み条件検索機能搭載
- ご無沙汰顧客訪問管理に
- 見込み客検索訪問管理に
- 保証切れ点検訪問管理に
- 日報業務先の訪問管理に
- 店独自商品カタログ作成に

ご使用中ソフトのCSV形式抽出データ、羅針盤へ変換が可能です。

お店の“一生顧客づくり”しませんか！
必要なデータを一元的に管理できるシステム

データベース・マーケティングで
操作はカンタン親切設計　お悩み一挙解決　便利な機能で商売繁盛

お申し込み、お問い合わせは右記のダイヤルまで　03-3906-3561　http://www.mnj2000.com

お客様が求める安心・快適なソリューション・ライフを実現するシステムインテグレータ
メディア・ネットワーク・ジャパン株式会社
郵便番号 〒115-0053　東京都北区赤羽台3-1-19　綿貫ビル2F
MNJサポートセンター　TEL050-7516-9577　メール：support@mnj2000.com