

「利益管理システム」を 体験いただくために！

情報システム研究所
Ver-2(2020年05月)

はじめに

利益管理システム体験版にアクセスしていただきありがとうございます。
本取扱説明書は、利益管理システムの活用価値をご理解いただく為に、操作の手順を説明しています。

実際に操作して見ていただくと・・・、システムのイメージが掴めると思います。
尚、お客様の要望を常に取り込み反映しており、システムは常に進化し続けています。

【体験頂きたいポイント】

- ①メニューに沿って画面データを見てください。
※特に営業利益データの値をご注目ください。
- ②他のデータにリンクしているセルがあります。
※何をリンクさせているか見てください。
- ③出力選択キーを操作しながら・・・、
※データの値の変化を見てください。

皆様の仕事の場面を思い浮かべながら見て頂き、
「利益管理システム」の活用価値を評価してください。

デモ会社の概要

本体験版は、仮想の会社とデータで構成されています。

<組織概要>

業種 : 総合卸売り業

商品数 : 70

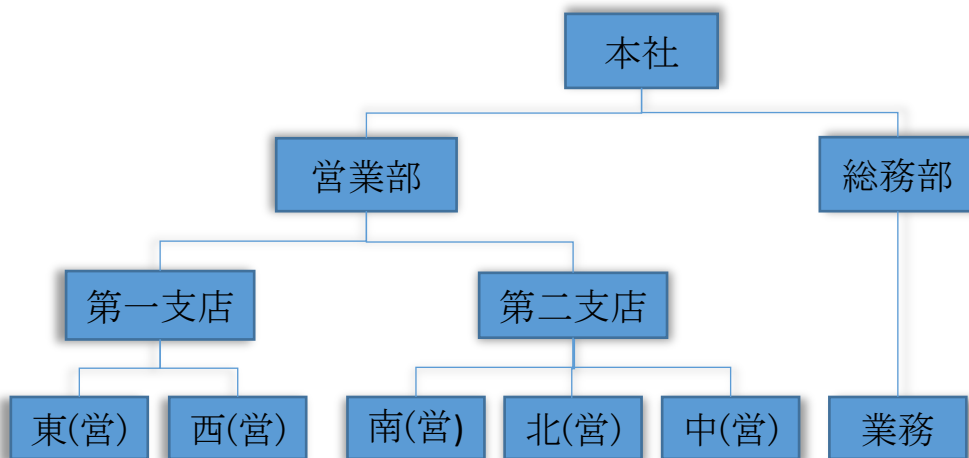
顧客数 : 22

売上額 : 872,379千円 (2019年度)

営業利益 : 94,174千円 (2019年度)

社員数 : 23名

組織図 : 下図の通り



体験版の開始と終了-----	2
日時データ-----	3
月次データ-----	4
お客様&商品別実績-----	5
お客様&商品別実績(赤字のお客様の改善)-----	6
お客様&商品別実績(黒字商品の拡販)-----	7
ABC分析・年計表-----	8
伝票ダウンロード-----	9
抽出条件の設定-----	10
おわりに-----	11

体験版の開始と終了

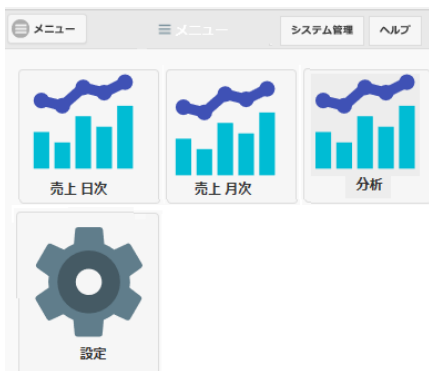
体験版を開始する

デモサイトのURL
<http://demo.z60.gensys.co.jp>



※ ログイン画面の「ログイン」をタップして操作体験をして見てください。

①「ログイン」をタップすると初期画面が表示されます。



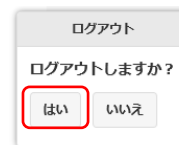
- ②「売上日次」をタップすると部門別実績(日次)表示されます。
- ③「売上月次」をタップすると部門別実績(月次)表示されます。
- ④「分析」をタップすると「お客様&商品別実績」が表示されます。
- ④帳票左上の **メニュー** アイコンをタップします。
出力項目に添って体験できます。

体験版を終了する

①初期画面の「メニュー」から「ログアウト」を選択します。



※ログアウト確認メッセージが表示されます。





②「はい」をタップするとログアウトします。



補足 各帳表・グラフ右上のボタンの機能は、下記参照願います。

抽出条件	データの抽出条件を設定します。
コピー	データをクリップボードに転送します。 表の場合EXCEL編集が可能になります。 ※最大50行までの制限があります。
ヘルプ	取扱説明書をPDFで表示します。

① 初期画面から  アイコンをタップすると、部門別実績(日次)画面が表示されます。

②  枠内のセルをタップすると担当者別実績、お客様別実績、商品別実績、営業利益予実グラフ、伝票を表示します。

営業利益予実(日次)グラフを表示 

部署	売上			原価		粗利			当月 経費見込	営業利益 見込	社員数			発生数		
	実績	当月目標	進捗	実績	原価率	実績	粗利率	当月目標			進捗	正社員	パート	計	取引客	商品
全社	80,885,425	67,065,000	120.61	58,385,792	72.18	22,499,633	27.82	18,778,000	119.82	24,028,000	-1,528,367	19.00	0.00	19.00	-	-
営業	80,885,425	67,065,000	120.61	58,385,792	72.18	22,499,633	27.82	18,778,000	119.82	24,028,000	-1,528,367	19.00	0.00	19.00	23	65
第一支店	40,085,325	33,036,000	121.34	28,442,286	70.95	11,643,039	29.05	9,250,000	125.87	12,025,000	-381,961	9.00	0.00	9.00	12	45
東(営)	25,350,200	19,450,000	130.34	18,046,282	71.19	7,303,918	28.81	5,446,000	134.12	7,081,000	222,918	6.00	0.00	6.00	8	32
西(営)	14,735,125	13,586,000	108.41	10,395,994	70.51	3,339,121	29.52	2,804,000	109.82	3,944,000	-869,875	0.00	0.00	0.00	5	28
第二支店	40,085,325	33,036,000	121.34	28,442,286	70.95	11,643,039	29.05	9,250,000	125.87	12,025,000	-381,961	9.00	0.00	9.00	12	37
南(営)	17,042,662	13,518,000	126.07	10,395,994	70.51	3,339,121	29.52	2,804,000	109.82	3,944,000	-869,875	-	-	0.00	5	19
北(営)	16,000,000	10,250,000	108.00	7,828,784	70.67	3,248,441	29.33	2,872,000	113.11	3,708,000	-459,559	2	21	0.00	4	16
中(営)	11,042,663	1,954,000	95.54	1,319,500	70.68	547,300	29.32	547,000	100.05	393,000	154,300	1	3	0.00	5	14


No	担当者	実績	当月目標	進捗	実績	原価率	実績	粗利率	目標	進捗	経費 目標	営業利益 見込	取引客	商品
1	鈴木	11,077,225	10,257,000	108.00	7,828,784	70.67	3,248,441	29.33	2,872,000	113.11	3,708,000	-459,559	2	21
2	佐藤	1,866,800	1,954,000	95.54	1,319,500	70.68	547,300	29.32	547,000	100.05	393,000	154,300	1	3


No	お客様名	発生数	売上	原価	粗利	粗利率	商品点数	売上@	粗利@
合計		90	40,085,325	28,442,286	11,643,039	29.05	-		
1	太平食品(株)	14	3,580,625	2,461,584	1,119,041	31.25	11	255,760	80,645
2	(株)鈴木産業	10	7,496,600	5,367,200	2,129,400	28.40	10	749,660	212,940
3	大阪電気(株)	3	1,866,800	1,319,500	547,300	29.32	3	622,267	182,433

No	商品名	発生数	売上	原価	粗利	粗利率	お客様件数
合計		23,355	40,085,325	28,442,286	11,643,039	29.05	
1	クリアーファイル クリア	2,964	1,096,680	823,992	272,688	24.86	1
2	コピー用紙 高白色	702	245,700	175,500	70,200	28.57	2
3	バインダーA4	2,730	2,675,400	1,911,000	764,400	28.57	3
4	コピー用紙 白色	611	549,900	366,600	183,300	33.33	2

効果

- ・全社業績(利益)100%達成に向けて不振部署・不振担当者への全社的支援活動により、組織力が高まります。
- ・営業会議等の進捗確認により、目標達成に向けた、日次 活動の改善に繋がり、担当者の行動意識が変わります。

① 初期画面から  アイコンをタップすると、部門別実績(月次)画面が表示されます。

②  枠内のセルをタップすると担当者別実績、お客様別実績、商品別実績、営業利益予実(月次)グラフ、伝票を表示します。

営業利益予実(月次)グラフを表示 

部署	収益				営業益	社員数			一人当たり			総労働時間	人時			発生数	
	売上額	原価額	粗利額	経費額		正社員	パート	計	売上額	粗利額	営業益		売上額	粗利額	営業益	取引客	商品
営業	896,418,605	648,825,044	247,593,561	224,053,323	23,540,238	19.00	0.00	19.00	47,179,927	13,031,240	1,238,960	36,480:00	24,573	6,787	645	-	-
第一支店	436,181,365	310,475,864	125,705,501	115,654,930	10,050,571	9.00	0.00	9.00	48,464,596	13,967,278	1,116,730	17,280:00	25,242	7,275	582	12	54
東(営)	267,886,330	190,281,714	77,604,616	70,965,918	6,638,698	6.00	0.00	6.00	44,647,722	12,934,103	1,106,450	11,520:00	23,254	6,737	576	8	43
西(営)	168,2														592	5	35
第二支店	460,2														703	12	42
南(営)	137,3														512	5	27
北(営)	183,2															4	20
中(営)	139,6															5	14

担当者別実績を表示

担当者	収益実績					総労働時間	人時			発生数				
	売上額	原価額	粗利額	経費額	営業益		売上	粗利	営業益	取引客	商品			
合計	436,181,365	310,475,864	125,705,501	115,654,930	10,050,571	17,280:00	25,242	7,275	582	-	-	431	4	20
鈴木	119,357,735	84,647,629	34,710,106	31,344,449	3,365,657	1,920:00	62,165	18,078	1,753	2	25	228	5	14
佐藤	22,401,600	15,834,000	6,567,600	3,289,079	3,278,521	1,920:00	11,668	3,421	1,708	1	3			

お客様別実績を表示

No	お客様名▲▼	発生数▲▼	売上▲▼	原価▲▼	粗利▲▼	粗利率▲▼	経費額▲▼	営業益▲▼	商品点数▲▼
合計		2,203	896,418,605	648,825,044	247,593,561	27.62			
1	太平食品(株)	161	42,367,135	29,663,429	12,703,706	29.98	18,454,863	5,51,157	14
2	(株)鈴木産業	101	76,990,600	54,984,200	22,006,400	28.58	12,889,586	16,814	11

伝票

商品別実績を表示

No	商品名▲▼	発生数▲▼	売上▲▼	原価▲▼	粗利▲▼	粗利率▲▼	経費額▲▼	営業益▲▼	お客様件数▲▼
合計		261,784	436,181,365	310,475,864	125,705,501	28.8			
1	クリアーファイル クリア	19,500	7,215,000	5,421,000	1,794,000	24.86	5,103,543	19,543	1
2	コピー用紙 高白色	8,596	3,008,600	2,149,000	859,600	28.57	1,267,971	8,371	3
3	バインダーA4	28,626	28,053,480	20,038,200	8,015,280	28.57	5,957,120	2,058,160	3
4	コピー用紙 白色	7,363	6,626,700	4,417,800	2,208,900	33.33	909,300	1,299,600	2

伝票

- 効果**
- ・中長期の視点に立った、不振部署・不振担当者への支援活動(人員配置等)により、組織力が強化し、収益が改善します。
 - ・月次推移を見据えた戦略的な活動(重点顧客、重点商品、季節物商品等)により、収益力がアップします。

① 初期画面から アイコンをタップすると「お客様 & 商品別実績」画面が表示されます。

赤字/黒字領域と売上高の分布状況を示す表とベスト・ワースト10リストが表示されます。

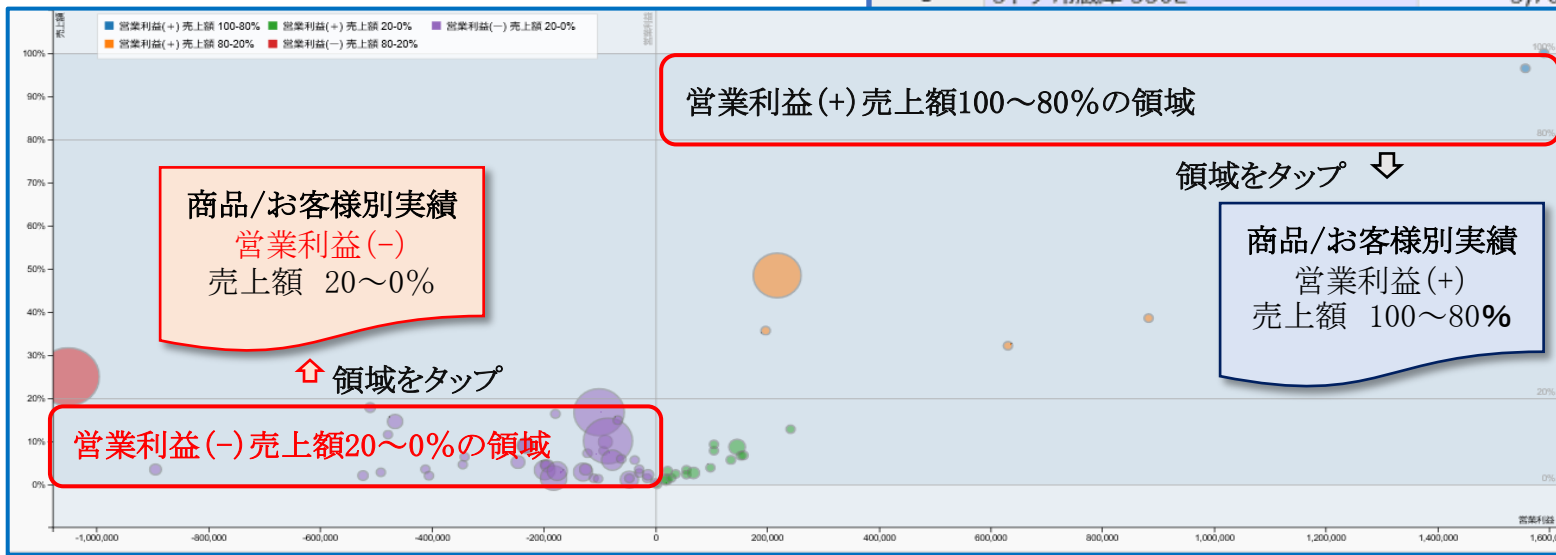
分布			
商品	売上額	営業利益 (-)	営業利益 (+)
	100-80%		(商品72)
	80-20%	1件 (商品7,566点数)	(商品5,646)
	20-0%	39件 (商品28,992点数)	(商品2,444)

ベスト・ワースト10			
No.	ワースト10 商品		
	商品	売上額	営業利益額
1	クリアーファイル クリア	2,799,420	-1,051,474
2	アンダーシャツ	394,000	-895,425
3			

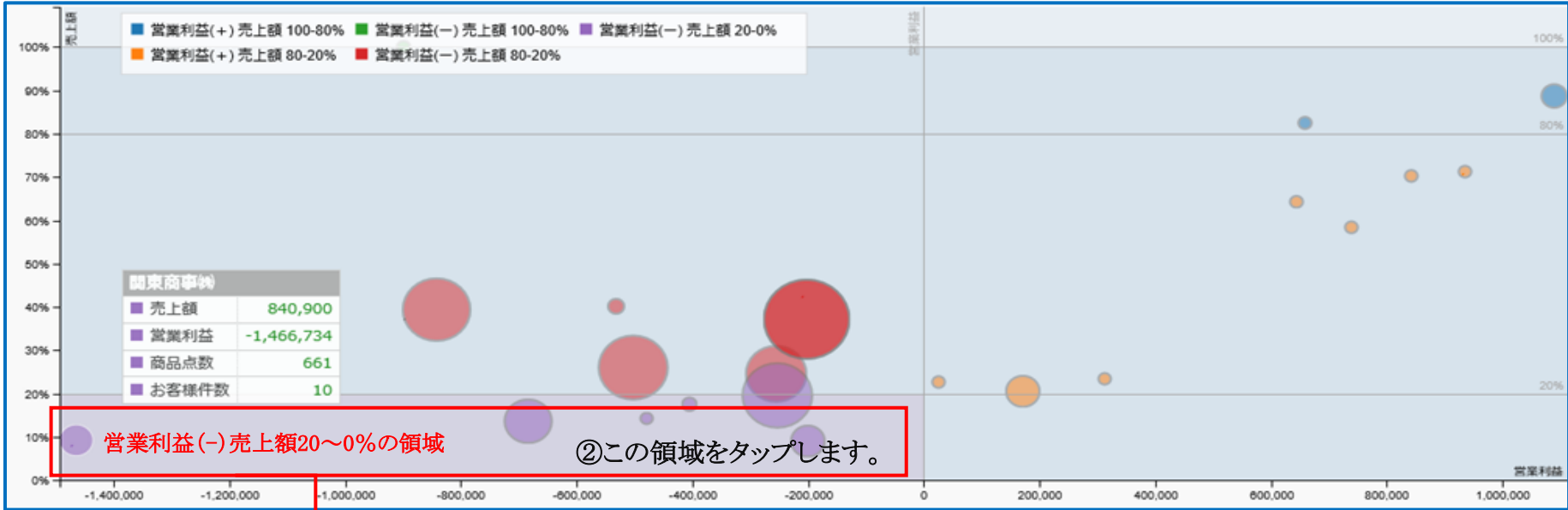
② 画面左上の「分布グラフ」をタップすると分布グラフが表示されます。

表 **分布グラフ**

No.	ベスト10 商品		
	商品	売上額	営業利益額
1	4Kダブル録画テレビ 60V	11,200,000	2,001,285
2	4Kダブル録画テレビ 50V	10,800,000	1,945,678
3	3ドア冷蔵庫 330L	3,700,000	1,237,639
4			
5			
6			



①抽出条件の設定で「お客様」を選択し、分布グラフを表示します。



お客様別実績を表示

No	お客様名▲▼	発生数▲▼	売上▲▼	原価▲▼	粗利▲▼	粗利率▲▼	経費額▲▼	営業益▲▼	商品点数▲▼
合計		-	7,580,820	5,289,419	2,291,401	30.23	5,783,820	-3,492,419	-
1	新潟工業㈱	1	1,300,000	975,000	325,000	25.00	805,042	-480,042	5
4	神戸システム㈱	4	822,460	602,024	220,436	26.80	421,618	-201,182	2,018
5	東北百貨店㈱	4	1,595,700	1,020,570	575,130	36.04	980,839	-405,709	221
6	関東商事㈱	10	840,900	620,825	220,075	26.17	1,686,809	-1,466,734	661

売上が低く赤字のお客様を特定し、その取引状況(伝票)を確認し、赤字解消策を立案します。

該当するお客様の売上明細(伝票)を表示

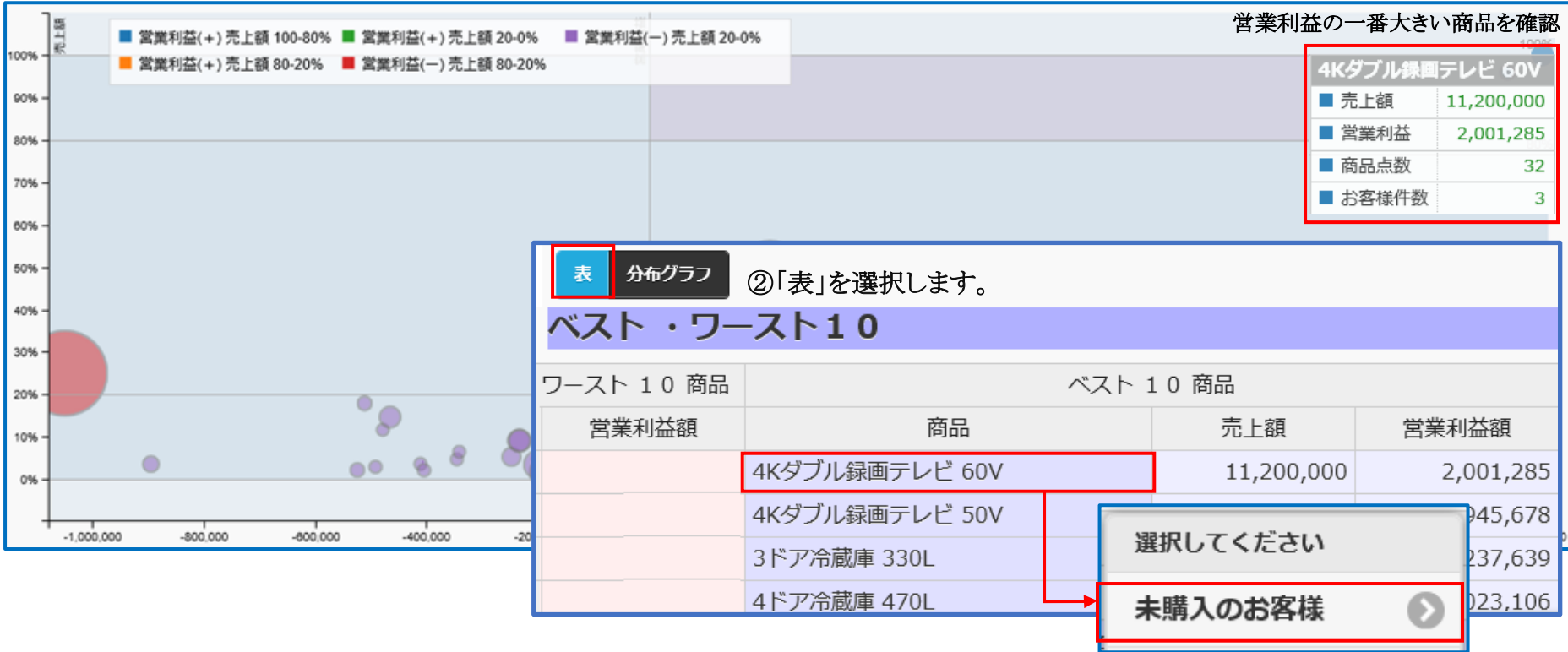
③商品点数欄をタップします。

	数量	売単価	原単価	売上金額	売上原価	粗利金額	粗利率	経費金額	営業利益
2018-03-26 7722 南(営) 小川 関東商事㈱ アンダーシャツ	156	1,000	750	156,000	117,000	39,000	25.00	421,744	-382,744
2018-03-26 7724 南(営) 小川 関東商事㈱ ウォームシャツ	78	1,200	850	93,600	66,300	27,300	29.17	421,744	-394,444
2018-03-20 7715 南(営) 小川 関東商事㈱ プリントTシャツ	10	2,000	1,500	20,000	15,000	5,000	25.00	7,423	-2,423

効果

赤字商品の改廃、お客様との取引の見直しなどにより、収益を改善することができます。

①抽出条件の設定で「商品」を選択し、分布グラフを表示します。



一番売れていて営業利益の
高い商品を未購入(未取引)
のお客様に提案します。

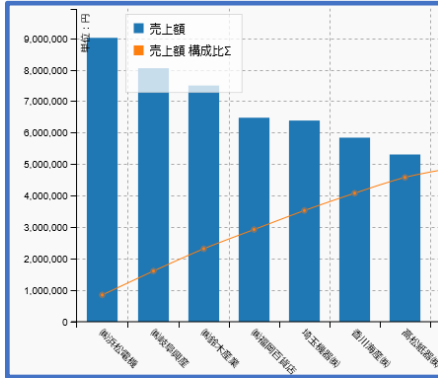
未購入のお客様リスト		売上▲▼	原価▲▼	粗利▲▼	粗利率▲▼	経費額▲▼	営業益▲▼	商品点数▲▼	
合計	183	80,885,425	58,385,792	22,499,633	27.82	24,029,906	-1,530,273	-	
1	太平食品(株)	14	3,580,625	2,461,584	1,119,041	31.25	1,961,531	-842,490	5,236
2	(株)鈴木産業	10	7,496,600	5,367,200	2,129,400	28.40	1,471,112	658,288	91
3	大阪電気(株)	3	1,866,800	1,319,500	547,300	29.32	377,872	169,428	2,015
4	香川海産(株)	6	5,841,800	4,355,100	1,486,700	25.45	843,320	643,380	63

効果

お客様・市場の拡大に繋げることができます。

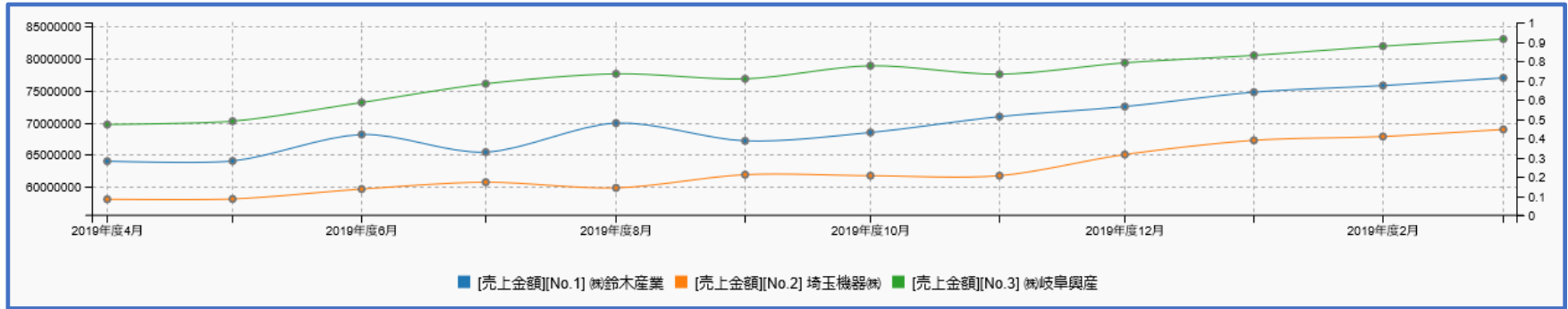
①分析メニューから「ABC分析」を選択し、売上の高いお客様を確認します。

②分析メニューから「お客様分析」を選択し、「推移表」から売上の高いお客様2～3社を選びます。



▲▼	お客様名		合計 ▼	2019年度4月▲▼	2019年度5月▲▼
	合計	売上	422,550	33,674	32,926
<input checked="" type="checkbox"/>	1 株式会社豊田	売上	83,039	6,969	5,819
<input checked="" type="checkbox"/>	2 株式会社日立製作所	売上	76,991	5,298	5,360
<input checked="" type="checkbox"/>	3 株式会社日立システムズ	売上	68,938	6,925	5,814
<input type="checkbox"/>	4 株式会社日立エネルギーソリューションズ	売上	40,063	3,247	3,183
<input type="checkbox"/>	5 株式会社日立パワーソリューションズ	売上	29,790	2,212	3,284

③「年計グラフ」を表示し、お客様の売上トレンドを確認します。



・売り上げ上昇傾向のお客様へは拡販策を立案します。

補足

商品の場合も同様に売り上げトレンドを確認できます。

・売り上げ下降傾向の客様は原因を追究し、対応策を立案します。

効果

売り上げのトレンドに対応した適切な対応策を立案できます。

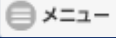


伝票ダウンロード

目的

伝票(取引明細)をEXCELに取り込み、分析・任意編集に使用します。





P.9

- ① 初期画面のアイコンタップ後に表示される帳票左上の  アイコンをタップすると画面左端に「メニュー」が表示されます。
- ② 「メニュー」の「その他」から「伝票ダウンロード」選択します。

- ③ 「伝票ダウンロード」画面が表示されます。


日次・月次

- 日次
- 月次
- 分析
- その他
- 伝票ダウンロード**

 **伝票ダウンロード**   


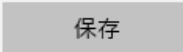

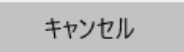

年月: 2019年度 5月 所属: 部: 全て 検索:

売上日付	伝票番号	部門名	担当者名	お客様名	商品名	数量	売単価	原単価	売上金額	売上原価	粗利金額	粗利率	経費金額	営業利益
2019-05-18	7091	東(営)	大井	㈱岐阜興産	3ドア冷蔵庫 330L	8	148,000	90,000	1,184,000	720,000	464,000	39.19	83,181	380,819
					4Kダブル録画テレビ 60V	4	350,000	262,500	1,400,000	1,050,000	350,000	25.00	49,168	300,832
					4Kダブル録画テレビ 48V	5	212,000	159,000	1,060,000	795,000	265,000	25.00	46,538	218,462



- ④ 画面右下の「ダウンロード」アイコンをタップすると「伝票ダウンロード」操作選択のメッセージが表示されます。

伝票ダウンロード_s1a11hu0nd0jsg2pfh3j3jh3e0.csv (28.5 KB) について
 行う操作を選んでください。
 場所: demo.z60.gensys.co.jp


- ⑤ メッセージの「開く」アイコンを選択するとEXCELが起動し、伝票(取引明細)が表示されます。

伝票ダウンロード_i1o0qsuf8mentuprq51kf0gh56 [読み取り専用] - Excel


	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
	ID	売上日付	伝票番号	年	月	日	部	課	係	担当者	お客様	商品	数量	売単価
1	10967	2020/3/1	7678	2020	3	1	営業	第一支店	西(営)	鈴木	太平食品㈱	杜仲茶	297	880
2	10968	2020/3/1	7678	2020	3	1	営業	第一支店	西(営)	鈴木	太平食品㈱	ダーズリン紅茶	328	780
3	10969	2020/3/1	7678	2020	3	1	営業	第一支店	西(営)	鈴木	太平食品㈱	プアル茶	192	800
4	10970	2020/3/1	7679	2020	3	1	営業	第一支店	西(営)	鈴木	㈱鈴木産業	ステレオイヤーズ	22	39800
5	10971	2020/3/1	7679	2020	3	1	営業	第一支店	西(営)	鈴木	㈱鈴木産業	音楽プレイヤー WR1 モデ	13	32800
6	10972	2020/3/1	7679	2020	3	1	営業	第一支店	西(営)	鈴木	㈱鈴木産業	留守番電話機セット	7	39800

- ⑥ EXCEL操作により、任意のフォルダーに伝票(取引明細)ファイルを保存します。

補足


伝票(取引明細)画面右上の  アイコンをタップしてもダウンロード可能ですが、最大50行までの制限があります。

【抽出条件を開く】

帳票・グラフ右上の  アイコンをタップすると「抽出条件」が開き設定することができます。

年度	2019年度  3月 	部署	営業  第一支店  全て 
累計・当月	累計  当月 	単位	円  千円  万円  万円(五捨六入) 

【抽出条件を閉じる】

もう一度  アイコンをタップすると「抽出条件」が閉じ、設定された条件を表示します。

年月：2019年度 3月 所属：部：営業 課：第一支店 係：全て 累計/当月：累計 単位：千円

設定項目	設定の説明
年度	年度、月、日をリストより選択(日次帳票) 年度、月をリストより選択(月次帳票) 年度をリストより選択(月次グラフ他) 年度、月、設定月からの月数をリストより選択 (商品分析、お客様分析)
部署	部、課、係相当の部署名をリストより選択※
累計・当日	累計または、当日を選択(日次帳票)
累計・当月	累計または、当月を選択(月次帳票)
単位	円、千円、万円、万円(五捨六入)のいずれかを選択 (千円以下、1万円以下は四捨五入され表示)※
担当者	担当者をリストより選択、または担当者を表示※
標準進度	標準進度を%で表示します。(日次実績)
経費目標	全年同月、前月、今月のいずれかを選択 (営業利益予実(日次)グラフ)
お客様/商品	お客様または、商品を選択(お客様&商品別実績他)

設定項目	設定の説明
お客様区分	2種類のカテゴリーをリストより選択(お客様別実績他)
商品区分	2種類のカテゴリーをリストより選択(商品別実績他)
表示種類	粗利または、営業利益を選択(顧客&商品別実績) 数量、売上、粗利、営業利益のいずれかを選択 (お客様分析、商品分析、年計表(全てを選択可))
年計/ 移動平均	年計、6ヶ月移動平均、3ヶ月移動平均のいずれかを選択(年計表)
年計 集計期間	1年間、2年間、3年間、4年間、5年間のいずれかを選択(年計表)
表示件数	全件、10件、50件、100件、150件のいずれかを選択 (ABC分析)
検索	ボックスにキーワードを入力して検索※

※ 主な帳票・グラフ共通の設定項目。

利益管理システムをご体験いただきありがとうございました。

皆様の仕事の場面を思い浮かべながらご体験いただいたことにより、システムの価値をご理解頂けたものと思います。

システム投資に対する活用価値(効果)をご判断の上、導入をご検討下さい。

尚、データを活用する為には、業務データの整備(各種マスター、勘定科目等)及び、業務ルール(原価処理、仕訳、月次決算納期等)の見直しが必要になります。

詳しくは別途ご案内させていただきますので、下記までお問合せください。

株式会社 情報シスム研究所

電話/FAX:019-606-1202

E-Mail :kanazawa@gensys.jp



元気がでる経営システム | ゲンシス