



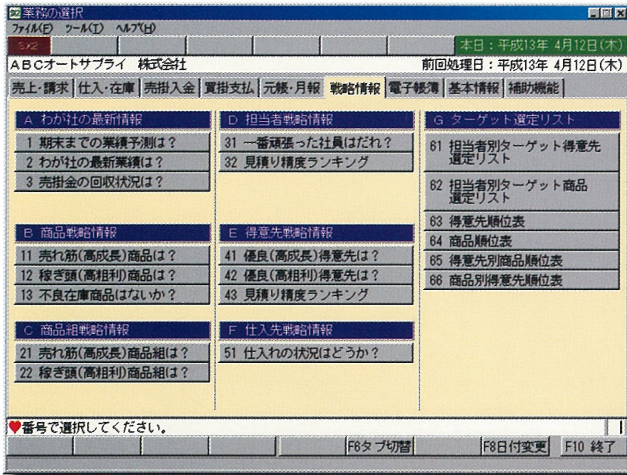
SX2

戦略販売・購買情報システム

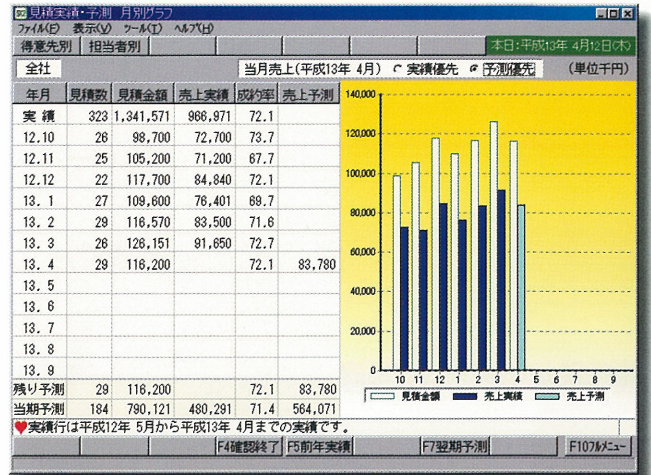


TKC戦略販売・購買情報システムSX2は、 トップのための戦略情報が充実しています。

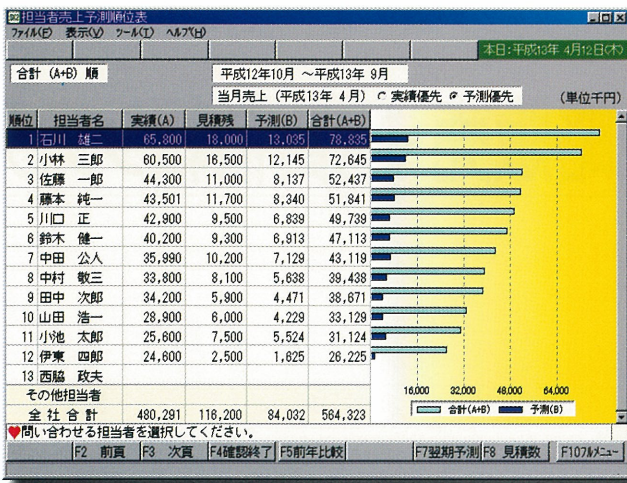
見積書データから期末の売上予測を全社・担当者別・得意先別に行うことが可能です。



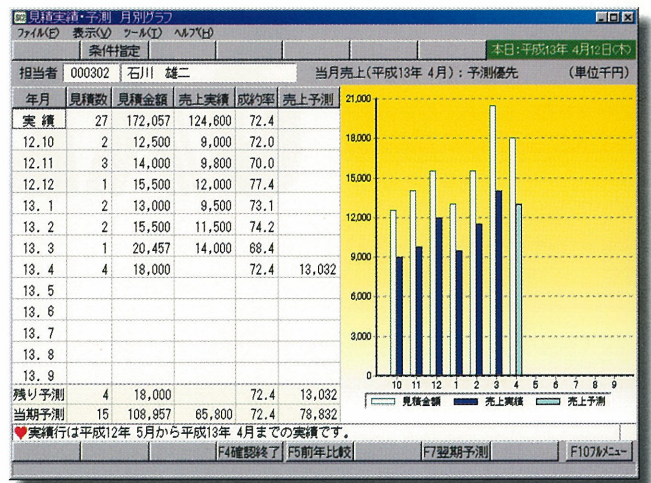
「戦略情報」の画面です。
様々な切口から、経営者のための戦略情報をお届けします。



「1期末までの業績予測は?」の画面です。
作成した見積書のデータから全社の期末までの業績予測が可能で



「担当者別売上予測順位表」の画面です。
作成した見積書のデータから、各担当者の売上予測が可能です。



「担当者別売上予測月別別グラフ」の画面です。
作成した見積書のデータと売上実績から、各担当者の成約率と月別の売上予測が可能です。

成約率とは?

成約率は、過去1年間の見積金額と見積書から計上した売上実績金額により算出されます。成約率の計算式は、以下の通りです。

$$\text{成約率} = \frac{\text{過去1年間の見積書から計上された売上実績金額合計}}{\text{過去1年間の見積金額合計}} \times 100$$

※「1期末までの業績予測は?」を利用するためには、見積書を作成し、すべての売上データを見積書から複写し作成する必要があります。上記のように、売上傳票の入力方法を常に見積書から複写する方法をとることで、見積金額から実際に売上計上された率(成約率)を計算し保存します。その成約率と、当月から期末までに発生している見積金額とで期末売上高を予測し、グラフ表示します。

戦略販売・購買情報システム (SX2) は、貴社の「商品/市場戦略」を支援するマネジメント情報を提供します。

会計事務所が、貴社の「商品/市場戦略」を成功に導くために、営業部門の業績管理を支援します。

営業部門の業績管理のための4つのポイント

1 SX2は、売上げ、仕入れ、納品、請求、在庫などのセールス事務を一新します

The screenshot displays a detailed sales and inventory management interface. It includes a header with company information (伊東 株式会社), a main table listing various products (e.g., 園形ワックス, バッテリー補給用高圧水) with columns for quantity, unit price, and total value. Below the table, there are sections for '得意先' (Customer) and '在庫' (Inventory) management, showing account balances and stock levels for different branches and products.

日々の営業成績を正確に把握し、効率的な営業活動を行う指針を明確にする必要があります。また、売掛金・買掛金などの債権・債務を毎日きちんと管理し、運転資金の調達計画も早めに検討する必要があります。そのためにSX2は大いに役立ちます。得意先元帳、仕入先元帳の作成はもちろん、得意先別の単価の管理、納品書・請求書の作成、領収書の発行や見積書の作成などといった営業事務を大幅に合理化し、販売実績データベースを構築します。このデータベースにより、資金計画に役立つ得意先ごとの「入金予定表」や仕入先ごとの「支払予定表」の作成ができます。自計化を始める企業にとっては、日々の営業成績の把握から、商品台帳や在庫の管理、売掛金の回収や買掛金の支払にいたる基本的な社内ルールが、SX2の導入によりやさしく確実に定着します。

2 SX2は、自社商品の市場特性と顧客の動向をいつでも正確に、わかりやすく捉えます

This screenshot shows a market analysis and trend tracking screen. It features a table with columns for '得意先' (Customer), '商品' (Product), and '売上高' (Sales Volume). Below the table, there is a bar chart showing sales trends over time, with a legend for '前年比' (Year-over-Year) and '当月比' (Month-over-Month). The interface also includes a '月別グラフ' (Monthly Graph) section for detailed data analysis.

市場で強みを発揮するユニークな商品開発戦略をつくるには、これまでの取り扱い商品について、その売上高の伸びと限界利益(粗利益)の変化について着目し、そこから商品の市場特性を読みとる目を養う必要があります。また、販売を開始したばかりの新商品については、その売上動向について、毎日、目が離せません。SX2は、利用開始と同時に商品別(得意先別)の販売実績をデータベースとして蓄積し、事後の商品の販売動向を的確にとらえます。このデータベースは、商品ごとの売上高の伸びや限界利益(粗利益)の動向などの特徴を正確にとらえることに役立ちます。特定の顧客に依存している商品や季節性の高い商品、いま成長過程に入った商品や絶対調の商品、そしてすでに衰退期に入った商品などを「売上成長動向商品分布表」および「売上・粗利益別商品分布表」などで明確にし、その変化を画面から即座に報告します。Windows版の新機能として、これらのマトリクス表で位置づけられた商品をマウスでクリックすれば、画面から該当商品の販売実績を月別に検証することができます。

3 SX2の戦略情報は、顧客密着度の強化と顧客ニーズの把握に役立ちます

The screenshot displays a customer performance and product analysis screen. It includes a table with columns for '得意先' (Customer), '商品' (Product), and '売上高' (Sales Volume). Below the table, there is a bar chart showing sales trends over time, with a legend for '前年比' (Year-over-Year) and '当月比' (Month-over-Month). The interface also includes a '得意先・商品別売上月報' (Customer/Product Sales Monthly Report) section for detailed data analysis.

成功する「商品/市場戦略」をつくるためには、商品別の情報管理に加えて、得意先ごとの売上高および限界利益(粗利益)の管理が重要となってきます。SX2は、商品管理と同様に、得意先ごとの売上高と限界利益(粗利益)の管理機能が充実しています。SX2は、すべての得意先について最新の売上実績をタイムリーにとらえるほか、売上高が伸びている得意先や高収益をもたらしている得意先を「売上成長動向得意先分布表」および「売上・粗利益別得意先分布表」などで明確にし、これを画面から即座に報告します。また、これらのマトリクス表上に位置づけられた得意先をマウスでクリックすれば、得意先ごとの売上高の伸びと限界利益(粗利益)の動向などを画面から月別に確認することができます。さらに、得意先ごとの主力商品は何か、その利益貢献度はどうかといったマネジメント情報を「得意先・商品別売上月報」で表示し、得意先ごとの販売戦略の立案に役立ちます。

4 SX2で、営業マンに情報支援を行えば貴社の競争優位が実現します

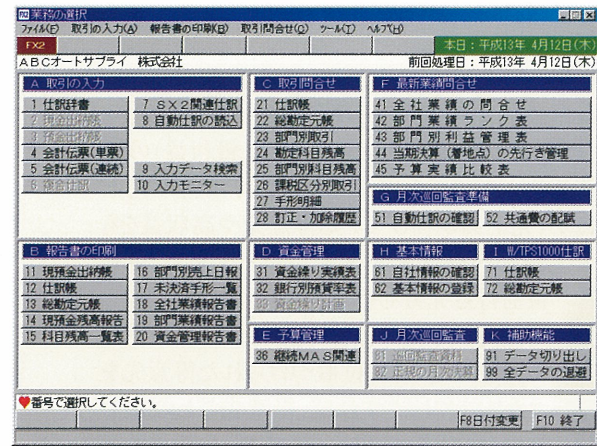
This screenshot shows a sales performance and competitive analysis screen. It features a table with columns for '得意先' (Customer), '商品' (Product), and '売上高' (Sales Volume). Below the table, there is a bar chart showing sales trends over time, with a legend for '前年比' (Year-over-Year) and '当月比' (Month-over-Month). The interface also includes a '得意先・商品別売上月報' (Customer/Product Sales Monthly Report) section for detailed data analysis.

売れない時代に入ると、いかにして売るかということが重要な経営課題となってきました。このような状況の下では、新市場(新顧客)の開拓に力を入れるばかりでなく、既存顧客の満足度を最大限に高める営業努力が重要となってきています。SX2は、経営者と営業マンとの間での「情報の共有化」と「目標の明確化」を重視しています。その目的は、顧客のカバー率をアップしながら、営業部門の生産性を高めるために、営業マンに対して絞り込んだ顧客情報をタイムリーかつ的確に提供することです。このような営業マンへの情報支援は、市場での競争優位を生み出す決め手となります。SX2では、営業マンごとの商品別、得意先別の販売実績データベースを備え、経営者に最新の営業成績をタイムリーに報告します。また同時に、このデータベースから、営業マンごとの販売目標の選定を支援するため、商品別や得意先別に、販売目標の絞り込みを目的とした「担当者別ターゲット商品選定リスト」および「担当者別ターゲット得意先選定リスト」が作成できます。この戦略リストは営業マンにとって、最も強力な営業支援情報となります。

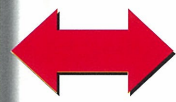
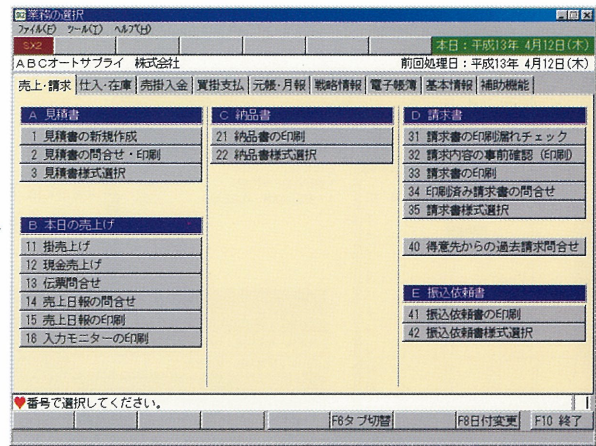
TKC戦略販売・購買情報システムSX2は、TKC戦略財務情報システムFX2との連動が可能です。

日々の現金・預金管理などの経理の基本業務の効率化を図り、さらに全社の「変動損益計算書」「要約貸借対照表」「部門別利益管理表」や各種の戦略グラフなどの経営管理資料を企業の現場でタイムリーに作成し、経営者の意思決定を強力にサポートします。このTKC戦略財務情報システム(FX2)と共に、戦略販売・購買情報システム(SX2)を連動させることにより、売上・仕入データおよび入金・支払データの一元化が図られるので、データ入力の二度手間を避けることができます。また、FX2との連動により、SX2だけでは管理できない個別の手形管理が可能となり、売上債権および買入債務の管理も完璧となります。

FX2 [電子帳簿版]



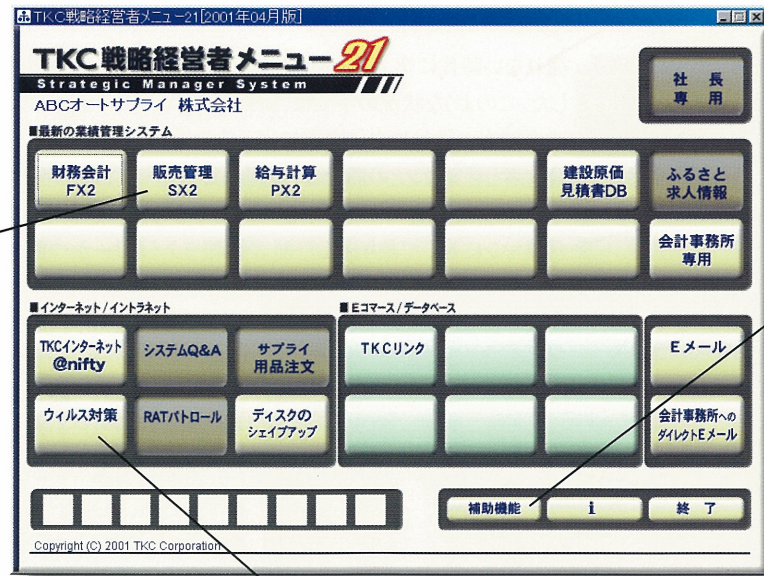
SX2 [電子帳簿版]



TKC戦略販売・購買情報システムSX2は、ウイルスワクチンを標準搭載しています。

戦略販売・購買情報システムSX2

売上・仕入・売掛金・買掛金の管理はもとより「商品/市場戦略」を成功に導くために、営業部門の業績管理を支援します。



補助機能

メニューの編集
会計事務所の業務
その他

ウイルスワクチン

コンピュータ・ウィルスの侵入を常時監視し、発見次第駆除します。

システムの立ち上げから保守まで、万全なサポート体制

①導入したその日から稼働します。

システム運用の開始までに必要な作業は、当会計事務所ですべてセットアップいたします。貴社への納品と同時に、通常のオペレーションを開始することができます。

②レンタル制が最新のソフトを保証します。

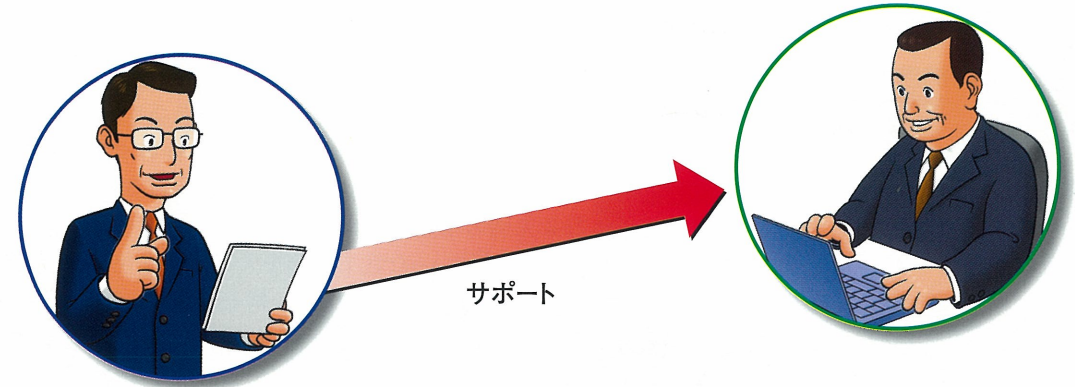
SX2は、[レンタル制]を採用していますので、ソフトのレベルアップに伴う費用は発生しません。また、税法改正等によるソフトの変更にも迅速に対応します。

③専門家がマスターをセットアップします。

当システムの立ち上げ(マスターのセットアップ等)は、当事務所の専門スタッフ(OAコンサルタント)が貴社の経理処理方式や管理目的に合わせて、きめ細かく実施します。

④継続したサービスが受けられます。

当システムは、利用範囲の拡張を段階的に進められます。このためシステムの運用に関するコンサルティングは継続して実施します。また、定額保守契約により、ハードウェアの定期保守と障害発生時の出張修理サービスが受けられます。



システムの仕様

ソフトウェア

得意先登録可能数	999,999
仕入先登録可能数	999,999
商品登録可能数	999,999
商品組登録可能数	999
担当者登録可能数	999,999
部門設定可能数	999
販売・購買データベース	得意先・仕入先・商品・担当者について38ヶ月分のデータを備蓄

●システムの仕様は予告なく変更されることがあります。

ハードウェア

OS	Windows 2000 Professional	Windows Me	Windows 98
MPU	Pentium II 450MHz以上	Pentium II 450MHz以上	Pentium II 266MHz以上
メモリ	128MB以上	64MB以上	64MB以上
ディスプレイ	SVGA (800×600) High Color (16ビット) 以上		SVGA (800×600) 256色以上

Windows は米国 Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。

TKCネットワーク

TKC 北海道情報センター 011-512-3605	TKC 柏情報サービスセンター 0471-63-5121	TKC 富山情報サービスセンター 076-441-3166	TKC 山口情報サービスセンター 0839-73-5081
TKC 帯広情報サービスセンター 0155-22-4471	TKC 首都圏東情報サービスセンター 03-3839-7822	TKC 金沢情報サービスセンター 076-223-4041	TKC 四国情報センター 087-851-5833
TKC 盛岡情報サービスセンター 019-626-3461	TKC 首都圏西情報サービスセンター 03-3235-7331	TKC 福井情報サービスセンター 0776-20-3715	TKC 愛媛情報サービスセンター 089-941-8501
TKC 東北情報センター 022-262-7731	TKC 首都圏南情報サービスセンター 03-3459-9541	TKC 三重県情報サービスセンター 059-229-3570	TKC 高知情報サービスセンター 088-885-6767
TKC 山形情報サービスセンター 023-623-5581	TKC 首都圏北情報サービスセンター 03-3971-5921	TKC 和歌山情報サービスセンター 0734-36-8586	TKC 九州情報サービスセンター 092-752-4191
TKC 秋田情報サービスセンター 018-825-2533	TKC 八王子情報サービスセンター 0426-48-6611	TKC 京都情報サービスセンター 075-212-1203	TKC 九州統合情報センター 092-943-4800
TKC 福島情報サービスセンター 024-936-3670	TKC 山梨情報サービスセンター 055-226-3115	TKC 大阪情報サービスセンター 06-6385-1271	TKC 北九州情報サービスセンター 093-541-1234
TKC 栃木県情報センター 028-648-1396	TKC 東京統合情報センター 03-3867-4100	TKC 大阪南情報サービスセンター 06-6212-8611	TKC 長崎情報サービスセンター 095-829-3615
TKC 茨城県情報サービスセンター 0298-37-0191	TKC 横浜情報サービスセンター 045-262-3511	TKC 関西統合情報センター 0726-21-8822	TKC 宮崎情報サービスセンター 0985-32-3711
TKC 埼玉県情報サービスセンター 048-647-4841	TKC 静岡情報サービスセンター 054-254-8951	TKC 神戸情報サービスセンター 078-392-5611	TKC 大分情報サービスセンター 097-534-2588
TKC 群馬県情報サービスセンター 027-243-9511	TKC 浜松情報サービスセンター 053-458-0331	TKC 姫路情報サービスセンター 0792-81-8581	TKC 熊本情報サービスセンター 096-324-2460
TKC 長野県情報サービスセンター 0263-35-7251	TKC 名古屋情報サービスセンター 052-762-6581	TKC 岡山情報センター 086-225-7221	TKC 鹿児島情報サービスセンター 099-227-4050
TKC 新潟県情報サービスセンター 025-243-4761	TKC 岐阜情報サービスセンター 058-263-5615	TKC 広島情報センター 082-247-0761	TKC 沖縄情報センター 098-867-9400
TKC 千葉情報センター 043-247-3721	TKC 中部統合情報センター 0568-92-7044	TKC 山陰情報サービスセンター 0859-31-2101	

お問い合わせは

株式会社TKC

〒162-8585 東京都新宿区揚場町2-1 軽子坂MNビル5F
☎(03)3235-5511
URL: <http://www.tkc.co.jp/>