

従来システムからの主な改善事項

(機能は選択制なので、すべてが標準提供ではありません)

1. 得意先マスター関係

- (1) 得意先名を漢字40字に拡張しました。
住所を漢字60字に拡張しました。3段で記録しますが、印刷時は空白を調整して印字します。
- (2) 電話番号を、3種類まで記録できます。
- (3) 「登録日」「更新日」「入居日」「解約日」をはっきり分離しました。
- (4) 「状態コード」と「業種区分」の意味づけをはっきりさせ、得意先の実件数を正確に把握できるようにしました。前月からの増減分もカウントできます。
- (5) 引越でコードを変更しても、口座振替の入金時に影響ないように、新コードと旧コードを相互に記録します。まちがって、「解約」したときにもスムーズに戻せます。
- (6) 担当者を、「開発担当」「営業担当」「検針担当」「集金担当」「保安担当」「灯油担当」で登録することができ、より詳細な管理が可能です。
- (7) 「入居日」「検針開始月」を登録することにより、最初の検針をコントロールできます。これによりハンディでは、基本料金の日割計算も可能です。
- (8) ハンディの検針伝票に印字する、「前回繰越」などを、得意先ごとに設定可能にしました。
- (9) ダイレクトメールの送付先を、(1)の住所とは別の住所に送るように登録できます。
- (10) 自振の得意先を、一時的に「集金」とし、後日「自振」に戻すような処置ができます。その間自振マスタの内容は削除しません。

2. 照会画面

- (1) 基本問い合わせ画面をより充実しました。この画面から、更に下位のプログラムが起動できます。ナンバーディスプレイ対応電話機との連携も可能です。
- (2) 「販売台帳」の表示桁数を増やして、より見やすくしました。
- (3) 集合住宅を一括参照するプログラムを追加しました。
- (4) 請求書の親子が一目でわかるようなプログラムを追加しました。
- (5) 料金問い合わせが簡単にできるプログラムを追加しました。
- (6) 現在の、売上数、顧客数、配送数などが参照できるプログラムを追加しました。
- (7) 集中監視からの着信履歴が過去1年以上参照できます。

3. 販売管理

- (1) LPガス料金表を4桁に拡張しました。
計算式を埋め込む方式なので、例えばハンディに、1000種類の料金表を登録しても、領域をさほど必要としません。

- (2) コンビニ収納で使用するバーコードを、EAN128（1本で印字）にも対応しました。
- (3) 売掛金の管理を、10億円までできるように、桁数を増やしました。
- (4) 器具の型式を20文字に拡張しました。売上傳票入力時に、型式でも商品検索できます。
- (5) 売上明細、入金明細に、備考欄を40文字まで設けました。
- (6) 「売上傳票」入力時に、同時に「仕入価格」の入力が可能です。帳票で、粗利の印字ができます。後から、仕入単価を入れることも可能です。

4. 配送管理

- (1) レーザースキャナ型のハンディを追加しました。
- (2) バルク容器の予測も可能にしました。
- (3) 予測方式を変更、より実態にあった予測が可能です。
- (4) 配送履歴が、過去1年以上参照できます。

5. 保安管理

- (1) 調査票から入力することにより、
 - ①要改善一覧表
 - ②改善結果の入力、一覧表
 - ③次回調査票の発行
ができます。
- (2) 調査票の発行（ドット、レーザー） [カスタマイズが可能]
- (3) 保安台帳の発行（ドット、レーザー） [カスタマイズが可能]
- (4) 保安センターシステムとの連携を図っています。

6. 仕入在庫管理

- (1) 「出庫伝票の入力」「入庫伝票の入力」を用意しました。
売上傳票で在庫をマイナス、仕入れ伝票で在庫をプラスするのではなく、物品の移動と、売掛・買掛を分離して処理したいときに役立ちます。

[従来型]		➔	[今回追加]
売上	在庫マイナス 売掛発生		出庫 売上
仕入	在庫プラス 買掛発生		入庫 仕入
			在庫マイナス 売掛発生 在庫プラス 買掛発生

◎従来型も使用できます。

7. 検針／集金用ハンディ

- (1) Windows CE機を追加しました。メモリが大きいので、得意先数の制限は特にありません。
- (2) 料金表が、4桁まで管理できます。

(3) 名前による得意先の検索、未検針得意先の検索が行えます。

(4) 基本料金の日割り計算機能を追加しました。

8. ガス料金定額制

(1) 年間予測使用量、月額料金を設定して、毎月の請求額を一定額にします。

(2) 年度（12ヶ月後）末に、「精算表」を出力し、当年を精算します。次年度の再契約をしてもらう資料を出力します。営業の方に、「再契約」をしてもらいます。お客の渡す資料として、年間の各月の使用量グラフ、総額、差額などを出力します。適宜（例えば4ヶ月に1度）ハガキで、使用量の経過をお知らせできます。

9. 営業支援

(1) 見積書、注文書、納品書、請求書 の一連の流れが処理できます。販売管理と連動します。保存期限がないので、いつでも過去の見積書が参照できます。

(2) 作業指示書の活用
担当者の、①いつ、②どこの得意先で、③何をする。という指示が発行でき、またその結果を入力しておくことにより、お客様サービスに役立ちます。

10. 従来システムとの互換性

(1) 旧システムのデータは、100%移行可能です。

(2) 使用できるコンピュータは、Windows98以降のものです。サーバーに関しては、Windows2000サーバー以降のものです。バージョンの混在は不都合ありません。

(3) 従来使用中のハンディは、以下のものが継続使用できます。

C a n o n H T 1 8 0、H T 2 8 0
D E N S O B H T 8 0 0 0

(4) 従来使用中のプリンタは、すべてそのまま継続使用することができます。

(5) 帳票により、レーザー専用のものがあります。ドットプリンタだけでは、全機能を使用することはできません。

11. 環境整備

(1) 例えば、「従来は、営業所単位で業務を行っていたが、本部集中型にしたい」という要件のときは、一度データのレベルを揃える必要があります。（アクセスで行います）

(2) 拠点間を高速な回線で接続したい、という要件については、NTT東日本内では、「グループアクセス」を、NTT西日本内では、「フレッツグループ」を使用していただきます。回線開通後は、アクセスで設定します。