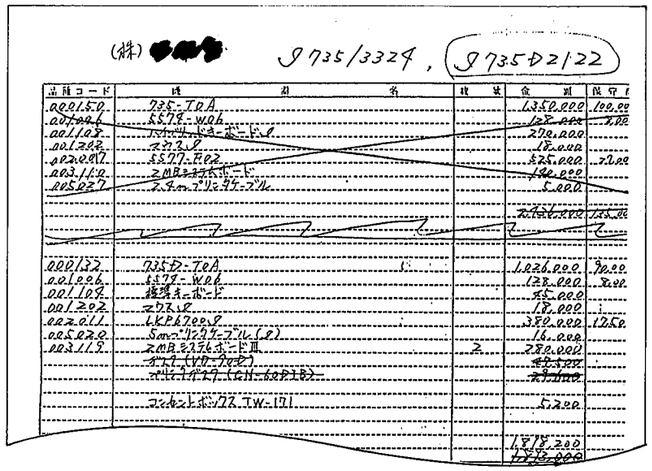
RICOH

●『マイツール』で、業務改善、会社の利益もアップ!!●

手作業時代

転記・計算ミスも多く、時間もかかる。それに見辛い。



マイツール活用

転記・計算のミスなし。さらにデータの加工は自由自在。
時間も大幅短縮。人材育成、業務改善、利益増加に威力を発揮。

[御提案機器明細]　91.12.13　混　L=0050　C=0170
F=1,6,1,36,1,4,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1

ｺｰﾄﾞ	機器名	数量	単価	保守単価	金額	搬入設置	保守金額	
000123	5541-P08 ｼｽﾃﾑ装置	2	797000	80000	1,594,000	80,000	160,000	
000151	5571-T0B ｼｽﾃﾑ装置	1	1750000	115000	1,750,000	110,000	115,000	
000160	5551-M02 ｼｽﾃﾑ装置	2	707000	67000	1,414,000	80,000	134,000	
000114	5535－SJ4ｼｽﾃﾑ装置	1	623000	60000	623,000	30,000	60,000	
000100	5530－G02 ｼｽﾃﾑ装置	1	355000	40000	355,000	30,000	40,000	
000125	5541-PR2 ｼｽﾃﾑ装置	1	671000	70000	671,000	40,000	70,000	
000129	5541－T08ｼｽﾃﾑ装置	1	875000	85000	875,000	70,000	85,000	
000125	5541-PR2 ｼｽﾃﾑ装置	1	671000	70000	671,000	40,000	70,000	
000100	5530－G02 ｼｽﾃﾑ装置	1	355000	40000	355,000	30,000	40,000	
合計					8,308,000	510,000	774,000	

全員が支える、会社のパワー!

マイツール活き活き事例1000

小売業編

VOL.1

RICOH

全員が支える会社のパワー
マイツール活き活き事例１０００

※この事例集は**実際**にマイツールをお使いの**お客様の**事例をご提供いただいたものです。

この事例集が、マイツール使用・未使用のすべての方の仕事の向上に役立てば幸いです。

＜事例集ご活用にあたって＞

1．事例は、実際の仕事の流れに沿っています。そのため、１つの事例を分割してあるものもあります。

（—1，—2など枝番号のついている事例）

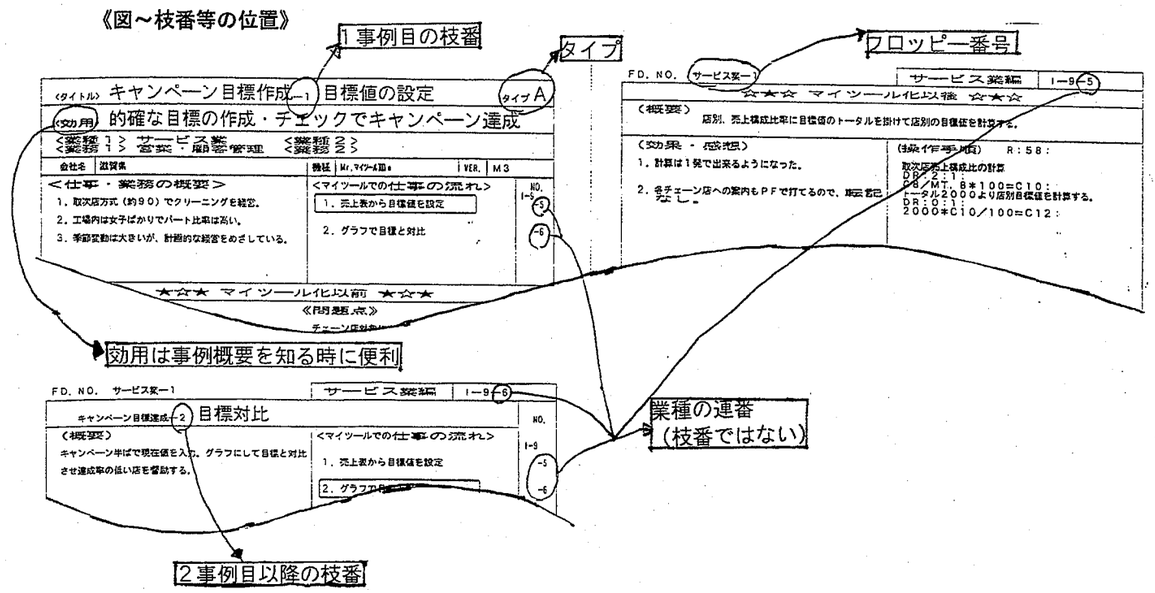
この事例は枝番の最初（—１の事例）から操作を行ってください。（枝番の位置は下図参照）

2．本文中のタイプＡ，タイプＢは次のような分類を表します。（位置は下図参照）

①タイプＡ・・・見積書，請求書をはじめとする身の回りの業務改善事例。

②タイプＢ・・・マイツールデータを加工したらこんなことが分かった等分析加工事例。

《図～枝番等の位置》



※事例はすべての機種・バージョンでの動作確認をしておりません。

一部の機種・バージョンによっては動作しない事例もありますのでご了承ください。

★末尾ですが、事例をご提供いただいたたくさんのお客様に厚く御礼を申し上げます。

全員が支える会社のパワー

マイツール活き活き事例1000

小売業編 VOL. 1

目　　次

[NO]	[業種名]	[事例タイトル]	[フロッピー]
E- 4- 1	衣料品販売店	洋品店の在庫管理―1　売上・仕入・粗利の計算	小売業―1
E- 4- 2	衣料品販売店	洋品店の在庫管理―2　在庫管理表の更新	小売業―1
E- 4- 3	衣料品販売店	洋品店の在庫管理―3　在庫の集計	小売業―1
E- 4- 4	衣料品販売店	種類別売上分析―1　売上集計	小売業―1
E- 4- 5	衣料品販売店	種類別売上分析―2　ワタリ別売上比率	小売業―1
E- 4- 6	衣料品販売店	種類別売上分析―3　W・S別売上割合	小売業―1
E- 4- 7	衣料品販売店	社名ラベルの印刷	小売業―1
E- 4- 8	衣料品販売店	アイテム別戦略予測―1　移動平均の計算	小売業―1
E- 4- 9	衣料品販売店	アイテム別戦略予測―2　グラフ化	小売業―1
E- 4-10	衣料品販売店	仕入集計元帳による品番毎の管理	小売業―1
E- 4-11	衣料品販売店	3ケ月ごとの支店別・商品別実績集計	小売業―1
E- 12- 1	ガソリンスタンド	サービスステーション全面改装	小売業―1
E- 13- 1	玩具店	DM発行―1　顧客の検索	小売業―1
E- 13- 2	玩具店	DM発行―2　宛名の印刷	小売業―1
E- 13- 3	玩具店	DM発送―1　顧客の検索	小売業―1
E- 13- 4	玩具店	DM発送―2　DMの宛名印刷	小売業―1
E- 14- 1	牛乳販売店	週間乳製品配達表	小売業―1
E- 14- 2	牛乳販売店	出納帳の集計	小売業―1
E- 14- 3	牛乳販売店	個人別売上日計表の作成	小売業―1
E- 14- 4	牛乳販売店	牛乳販売店の請求書―1　宅配台帳の計算	小売業―1
E- 14- 5	牛乳販売店	牛乳販売店の請求書―2　宅配請求書発行	小売業―1
E- 14- 6	牛乳販売店	牛乳販売店の請求書―3　宅配サービスマーク台紙	小売業―1
E- 14- 7	牛乳販売店	飲料売上集計―1　得意先毎集計	小売業―1
E- 14- 8	牛乳販売店	飲料売上集計―2　日計	小売業―1
E- 14- 9	牛乳販売店	飲料売上集計―3　配達員毎持ち出し本数集計	小売業―1
E- 16- 1	化粧品店	客数、客単価を重視した売上台帳	小売業―1
E- 20- 1	呉服店	予算計画のシミュレーション	小売業―1
E- 23- 1	酒店	売掛金の入金管理	小売業―1
E- 23- 2	酒店	酒類受払表から月末報告書を作成	小売業―1
E- 23- 3	酒店	毎月の酒類報告書の作成	小売業―1
E- 30- 1	新聞販売店	新聞販売店の領収証発行	小売業―1
E- 30- 2	新聞販売店	領収証発行	小売業―1
E- 30- 3	新聞販売店	新聞販売店の読者管理―1　読者リストの検索	小売業―1
E- 30- 4	新聞販売店	新聞販売店の読者管理―2　入り予定表・止め予定表	小売業―1
E- 30- 5	新聞販売店	新聞販売店の読者管理―3　順路表	小売業―1
E- 34- 1	自動車販売店	顧客の検索とDMの発行	小売業―1
E- 34- 2	自動車販売店	部品管理	小売業―1
E- 36- 1	スーパーマーケット	請求書の発行―1　請求金額の計算	小売業―1
E- 36- 2	スーパーマーケット	請求書の発行―2　請求書印刷	小売業―1
E- 36- 3	スーパーマーケット	請求書の発行―3　宛名印刷	小売業―1
E- 36- 4	スーパーマーケット	会員の最終レンタル日更新	小売業―1
E- 36- 5	スーパーマーケット	社員名簿の作成	小売業―1
E- 36- 6	スーパーマーケット	自社住所ラベルの作成	小売業―1
E- 36- 7	スーパーマーケット	銀行の振込依頼書の作成	小売業―1
E- 36- 8	スーパーマーケット	TQC提案活動の整理	小売業―1
E- 36- 9	スーパーマーケット	商圏調査のために、年齢別人口をグラフ化する	小売業―2
E- 36-10	スーパーマーケット	現在の仕入と業者別値入率―1　仕入伝票入力	小売業―2
E- 36-11	スーパーマーケット	現在の仕入と業者別値入率―2　売上・粗利集計	小売業―2
E- 36-12	スーパーマーケット	現在の仕入と業者別値入率―3　合計・粗利率グラフ	小売業―2
E- 36-13	スーパーマーケット	部門別粗利益計算表（月次決算）	小売業―2
E- 37- 1	スポーツ用品店	入荷管理（商品の流れチェック）	小売業―2
E- 39- 1	青果店	中元・歳暮時期の顧客管理―1　台帳作成	小売業―2
E- 39- 2	青果店	中元・歳暮時期の顧客管理―2　DMの発行	小売業―2
E- 39- 3	青果店	中元・歳暮時期の顧客管理―3　送り状の印刷	小売業―2
E- 42- 1	石油，ガス販売店	次回配達日の算出	小売業―2
E- 46- 1	厨房器具販売店	厨房器具の発注先管理―1　台帳印刷	小売業―2
E- 46- 2	厨房器具販売店	厨房器具の発注先管理―2　データ検索	小売業―2

［NO］	［業種名］	［事例タイトル］	［フロッピー］
E- 48- 1	通信販売業	顧客管理・ＤＭ発送	小売業―２
E- 52- 1	時計，貴金属店	顧客台帳からＤＭ発行―１　顧客名簿の更新	小売業―２
E- 52- 2	時計，貴金属店	顧客台帳からＤＭ発行―２　顧客の検索	小売業―２
E- 52- 3	時計，貴金属店	顧客台帳からＤＭ発行―３　ＤＭの宛名印刷	小売業―２
E- 52- 4	時計，貴金属店	パートさんの給与計算	小売業―２
E- 52- 5	時計，貴金属店	マイツールでの正札の印刷	小売業―２
E- 56- 1	花屋	花屋さんの顧客管理―１　ギフトデータ入力	小売業―２
E- 56- 2	花屋	花屋さんの顧客管理―２　ＤＭラベル印字	小売業―２
E- 56- 3	花屋	花屋さんの顧客管理―３　ハガキにダイレクト印字	小売業―２
E- 56- 4	花屋	花屋さんの売上集計表―１　日次集計	小売業―２
E- 56- 5	花屋	花屋さんの売上集計表―２　週報の月末集計	小売業―２
E- 56- 6	花屋	花屋さんの売上集計表―３　前年同月比をとり色付け	小売業―２
E- 56- 7	花屋	花屋さんの売上集計表―４　前年同月比のグラフ化	小売業―２
E- 56- 8	花屋	Ｚチャートで売上分析	小売業―２
E- 56- 9	花屋	花屋さんの売上の問合せ	小売業―２
E- 56-10	花屋	売上帳から売れ筋を見る	小売業―２
E- 56-11	花屋	商品のポートフォリオ分析	小売業―２
E- 56-12	花屋	粗利の絶対額（目標値）算出	小売業―２
E- 56-13	花屋	月間売上達成度グラフ	小売業―２
E- 56-14	花屋	在庫量の把握	小売業―２
E- 58- 1	パン屋	商品別売上・粗利のグラフ化	小売業―２
E- 66- 1	ホームセンター	顧客層別に的確な販売戦略	小売業―２
E- 72- 1	メガネ店	顧客管理（ＤＭ作成）	小売業―２
E- 73- 1	木材販売店	尺貫法による材積計算と売上計算	小売業―２
E- 79- 1	干芋販売	宅急便の送り状の印刷	小売業―２
E- 80- 1	かつら販売	展示会案内状の印刷	小売業―２
E- 81- 1	人形販売	顧客名簿の作成	小売業―３
E- 82- 1	ＪＲ車内販売	日別社員別売上集計―１　売上の集計	小売業―３
E- 82- 2	ＪＲ車内販売	日別社員別売上集計―２　社員別売上集計	小売業―３
E- 82- 3	ＪＲ車内販売	日別社員別売上集計―３　グラフ化	小売業―３
E- 83- 1	内装品販売	積算を含む見積書の作成	小売業―３
E- 84- 1	ガラス製品販売	クレジットカードによる販売の集計	小売業―３

〈タイトル〉 洋品店の在庫管理−1 売上・仕入・粗利の計算 タイプA

〈効用〉 勘に頼っていた在庫を正確に管理。集計も短時間に

＜業種１＞小売業　＜業種２＞衣料販売
＜業務１＞仕入・在庫管理　＜業務２＞売上・在庫管理

会社名	埼玉県	機種	Mr.マイツールLX−Ⅱ/40	VER.	M3.50

＜仕事・業務の概要＞

衣料品を仕入れて販売している。

商品の種類は１０００点以上におよび、シーズンごとに入れ替わりもある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

NO. E-4

1. 売上、仕入の入力（省略） −1
2. 売上、粗利の集計 −2
3. 在庫管理表の更新 −3
4. 在庫の集計

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

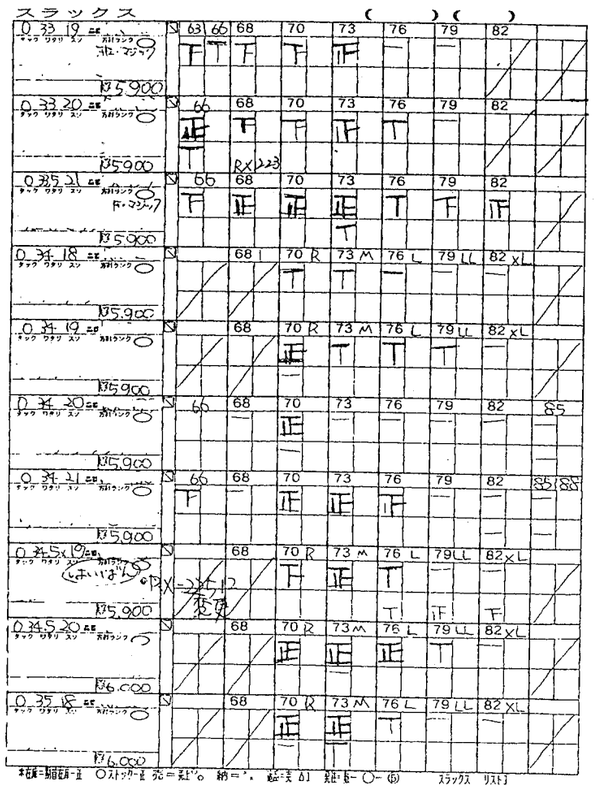
指定の用紙に、仕入をしたら商品名と数を「正」の字で記入し、売上があると赤ペンでなぞって、在庫を管理していた。

《問題点》

在庫管理は正確には行なうことができずに、カンに頼っている部分が多かった。間違えて線を引いてしまうと、とても見づらくなってしまう。

集計も手作業なので、時間がかかっていた。

《手書きの帳票》



FD. NO.　小売業−1

小売業編　E−4−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

売上・仕入帳に在庫管理表から単価や仕入額を持ってきて、売上・仕入の集計を行なう。

（効果・感想）

- 勘で行なっていた**在庫管理が、数字として正確に掴める**ようになり、発注の際の目安にできるようになった。
- 売上・仕入の数だけ入力すれば、在庫、売上等の数が出てしまうので、**集計に時間がかからず楽になった。**
- この一連の作業は毎日行なうことなのでファンクションキーに登録してあり、簡単に使えるようになっている。

（操作手順）

R：2：
UPD:1:1:4:7:R:2:22:R:5:24:R:13:6:R:15:14:R:17:26:
UPD:1:1:4:7:R:19:28:R:21:30:R:23:32::
ＳＩＭ：：：ＥＳＣ：
Ｗ：Ｓ１：

（加工前）

[在庫管理表]　91.12.12　混　L=0055　C=0150
F=1,2,2,1,4,1,14,1,20,1,20,1,8,1,8,1,4,1,4,1,4,1,4,1,6,1,6,1,6,1,6,1,8,1

区分	ﾒｰｶｰ	品番	品名		原価	単価	T	W	S	K	前日残	仕入	売上	現在残	在庫金額
J	U1	520-54-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	1				11,150
J	U1	520-54-LL	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54					0
J	U1	520-54-M	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	3				33,450
J	U1	520-60-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60					0
J	U1	520-68-L	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	520-68-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68	1				11,150
J	U1	520-68-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	75-146-165	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-170	C												
J	U1	75-146-175	C												
J	U1	75-146-180	C												
J	U1	75-146-185	C												
J	U1	75-146-190	C												
J	U1	78-146-195	C												
J	U1	78-145-L	D												
J	U1	78-145-LL	D												
J	U1	78-145-M	D												
J	U1	81-127-L	D												
J	U1	81-127-LL	D												
J	U1	81-127-M	D												
J	U1	83V813-EL	E												
J	U1	[illegible]													

（加工後）

[売上・仕入帳]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,6,1,14,1,8,1,6,1,8,1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1

日付	品番	原価	仕入	仕入金額	売上	単価	売上金額	粗利益	粗利率	区分	ﾒｰｶｰ	T	W	S	K
920826	520-54-L		1												
920826	520-54-LL		1												
920826	83V813-EL		1												
920826	83V813-L		1												
920826	78-145-M		1												
920826	81-127-L		1												
920826	75-146-185		1												
920826	75-146-190		1												
920826	520-54-M				1										
920826	75-146-185				1										
920826	78-145-195				1										
920826	90-204-190				1										
920826	D2113-195				1										
920826	D2167-160				1										
920826	CS883-170				1										
920826	CS885-175				1										

C6*C12=C10:C12*C14=C16:C16-C10=C18:L6+LT=/L(T+1).10,12,16,18:C18/C16*100=C20:

[売上・仕入帳]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,6,1,14,1,8,1,6,1,8,1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1

日付	品番	原価	仕入	仕入金額	売上	単価	売上金額	粗利益	粗利率	区分	ﾒｰｶｰ	T	W	S	K
920826	520-54-L	11,150	1	0		18,900	0	0		J	U1				54
920826	520-54-LL	11,150	1	0		18,900	0	0		J	U1				54
920826	83V813-EL	7,300	1	0		14,800	0	0		J	U1				73
920826	83V813-L	7,300	1	0		14,800	0	0		J	U1				73
920826	78-145-M	6,500	1	0		12,800	0	0		J	U1				68
920826	81-127-L	6,500	1	0		12,800	0	0		J	U1				1.5
920826	75-146-185	7,000	1	0		9,800	0	0		J	U1				65
920826	75-146-190	7,000	1	0		9,800	0	0		J	U1				65
920826	520-54-M	11,150		11,150	1	18,900	18,900	7,750	41	J	U1				54
920826	75-146-185	7,000		7,000	1	9,800	9,800	2,800	29	J	U1				65
920826	78-146-195	7,000		7,000	1	9,800	9,800	2,800	29	J	U1				65
920826	90-204-190	7,000		7,000	1	12,800	12,800	5,800	45	P	U1	2	33	19	
920826	D21[illegible]	[illegible]		[illegible]		[illegible]	16,800	7,896	47	P	F	1	38	19	
9208[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	2	38	16	

ワン・ポイント（応用等）

洋品店の在庫管理—2

在庫管理表の更新

NO. E-4 -1 -2 -3

（概要）

売上・仕入帳のデータで、在庫管理表を更新する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上、仕入の入力（省略）
2．売上、粗利の集計
3．在庫管理表の更新
4．在庫の集計

（効果 - 感想）

・勘で行なっていた在庫管理が、数字として正確に掴めるようになり、発注の際の目安にできるようになった。
・売上・仕入の数だけ入力すれば、在庫、売上等の数が出てしまうので、集計に時間がかからず楽になった。
・この一連の作業は毎日行なうことなので、ファンクションキーに登録して簡単に使えるようになっている。

（加工前）

[売上・仕入帳]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,6,1,14,1,8,1,6,1,8*1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1

日付	品番	原価	仕入	仕入金額	売上	単価	売上金額	粗利益	粗利率	区分	ﾒｰｶｰ	T	W	S	K
920826	520-54-L	11,150	1	0		18,900	0	0		J	U1				54
920826	520-54-LL														
920826	83V813-EL														
920826	83V813-L														
920826	78-145-M														
920826	81-127-L														
920826	75-146-185														
920826	75-146-190														
920826	520-54-M														
920826	75-146-185														
920826	78-146-195														
920826	90-204-190														
920826	D2113-195														
920826	D2167-160														
920826	CS883-170														
920826	CS885-175														

C6*C12=C10:C12*C14=C16:C1

[在庫管理表]　91.12.12　混　L=0055　C=0150
F=1,2,2,1,4,1,14,1,20,1,20,1,8,1,8,1,4,1,4,1,4,1,6,1,6,1,6,1,6,1,8,1

区分	ﾒｰｶｰ	品番	品名		原価	単価	T	W	S	K	前日残	仕入	売上	現在残	在庫金額
J	U1	520-54-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	1				11,150
J	U1	520-54-LL	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54					0
J	U1	520-54-M	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	3				33,450
J	U1	520-60-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60					0
J	U1	520-68-L	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	520-68-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68	1				11,150
J	U1	520-68-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	75-146-165	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-170	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-175	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-180	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-185	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-190			7,000	9,800				65					0
J	U1				7,000	9,800				65	2				14,000
						12,800				68	1				

（加工後）

[在庫管理表]　91.12.12　混　L=0055　C=0150
F=1,2,2,1,4,1,14,1,20,1,20,1,8,1,8,1,4,1,4,1,4,1,6,1,6,1,6,1,6,1,8,1

区分	ﾒｰｶｰ	品番	品名		原価	単価	T	W	S	K	前日残	仕入	売上	現在残	在庫金額
J	U1	520-54-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	1	1			11,150
J	U1	520-54-LL	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54		1			0
J	U1	520-54-M	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	3		1		33,450
J	U1	520-60-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60					0
J	U1	520-68-L	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	520-68-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68	1				11,150
J	U1	520-68-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	75-146-165	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-170	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-175	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-180	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-185	C		7,000	9,800				65		1			0
J	U1	75-146-190	C		7,000	9,800				65		1			0
J	U1	78-146-195	C		7,000	9,800				65	2		1		14,000
J	U1	78-145-L	D	特価	6,500	12,800				68	1				6,500
J	U1	78-145-LL	D	特価	6,500	12,800				68	1				6,500
J	U1	78-145-M	D	特価	6,500	12,800				68	0	1			0
J						12,800				71.5	1	1			6,500
										65		1	1	1	7,000

（操作手順）（引き続き）

R：1：
UPD：1:S1:7:4:+:8:27:+:12:29::
W：S2：

ワン・ポイント（応用等）

洋品店の在庫管理—3

在庫の集計

NO. E-4 -1 -2 -3

（概要）

現在の在庫数と在庫金額を計算する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上、仕入の入力（省略）
2．売上、粗利の集計
3．在庫管理表の更新
4．在庫の集計

（効果 - 感想）

・勘で行なっていた在庫管理が、数字として正確に掴めるようになり、発注の際の目安にできるようになった。
・売上・仕入の数だけ入力すれば、在庫、売上等の数が出てしまうので、集計に時間がかからず楽になった。
・この一連の作業は毎日行なうことなので、ファンクションキーに登録して簡単に使えるようになっている。

（加工前）

[在庫管理表]　91.12.12　混　L=0055　C=0150
F=1,2,2,1,4,1,14,1,20,1,20,1,8,1,8,1,4,1,4,1,4,1,4,1,6,1,6,1,6,1,6,1,8,1

区分	ﾒｰｶｰ	品番	品名		原価	単価	T	W	S	K	前日残	仕入	売上	現在残	在庫金額
J	U1	520-54-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	1	1			11,150
J	U1	520-54-LL	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54		1			0
J	U1	520-54-M	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	3		1		33,450
J	U1	520-60-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1				11,150
J	U1	520-60-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60					0
J	U1	520-68-L	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	520-68-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68	1				11,150
J	U1	520-68-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	75-146-165	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-170	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-175	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-180	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-185	C		7,000	9,800				65		1	1		0
J	U1	75-146-190	C		7,000	9,800				65		1			0
J	U1	78-146-195	C		7,000	9,800				65	2		1		14,000
J	U1	78-145-L	D	特価	6,500	12,800				68	1				6,500
J	U1	78-145-LL	D	特価	6,500	12,800				68	1				6,500
J	U1	78-145-M	D	特価	6,500	12,800				68	0	1			0
J						12,800				71.5	1	1			6,500

（加工後）

[在庫管理表]　91.12.12　混　L=0055　C=0150
F=1,2,2,1,4,1,14,1,20,1,20,1,8,1,8,1,4,1,4,1,4,1,4,1,6,1,6,1,6,1,6,1,8,1

区分	ﾒｰｶｰ	品番	品名		原価	単価	T	W	S	K	前日残	仕入	売上	現在残	在庫金額
J	U1	520-54-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	1	1		2	22,300
J	U1	520-54-LL	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54		1		1	11,150
J	U1	520-54-M	A	紺ジャケット	11,150	18,900				54	3		1	2	22,300
J	U1	520-60-L	A	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1			1	11,150
J	U1	520-60-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60	1			1	11,150
J	U1	520-60-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				60					0
J	U1	520-68-L	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	520-68-LL	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68	1			1	11,150
J	U1	520-68-M	B	紺ジャケット	11,150	18,900				68					0
J	U1	75-146-165	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-170	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-175	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-180	C		7,000	9,800				65					0
J	U1	75-146-185	C		7,000	9,800				65		1	1	0	0
J						9,800				65		1		1	7,000

（操作手順）（引き続き）

C25+C27—C29=C31：
C13*C31=C33：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 種類別売上分析を行なう−1　売上集計　　タイプB

〈効用〉 グラフ化で、売上比率が一目瞭然

＜業種１＞小売業　＜業種２＞衣料品販売
＜業務１＞販売・売上管理　＜仕事内容＞売上分析

会社名	埼玉県	機種	Mr.マイツールLX-Ⅱ/40	VER.	M3．50

＜仕事・業務の概要＞

衣料品を仕入れて販売している。

商品の種類は１０００点以上に及び、シーズンごとに入れ替わりもある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上の入力（省略）
2．売上の集計
3．ワタリ別売上比率を求める
4．ワタリ・スソ別売上割合を求める

NO. E-4 −4 −5 −6

★☆★　マイツール化以前　★☆★

《仕事の説明》

・マイツール化以前は、売り上げた商品の札をとっておいて、後から手書きで台帳に記入していた。

・仕入があると正の字を黒ペンで記入し、売上があると赤ペンで上書きして消して、在庫管理を行なっていた。

・売上金額や粗利金額、売上割合など正確に把握することはできなかった。

★☆★　マイツール化以後　★☆★

《見えてきた》

・区分ごとの売上状況の把握ができるようになった。

・日々の集計だけでなく、まとめて集計したい期間を自由に設定して集計することができるようになった。

・売上比率などをグラフ化することによって、一目でわかるようになった。

《効果・感想》

マイツールを使うことによって、毎日の売上金額や月次売上の集計なども簡単に計算できるようになった。これからは、年間の売上状況などもグラフ化して見てみようと思っている。

（概要）
入力した売上データを集計して、売上金額、粗利益、粗利率を求める。

（加工前）

[売上・仕入帳]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,6,1,14,1,8,1,6,1,8,1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1

日付	品番	原価	仕入	仕入金額	売上	単価	売上金額	粗利益	粗利率	区分	ﾒｰｶｰ	T	W	S	K
920826	520-54-L	11,150	1			18,900									
920826	520-54-LL	11,150	1			18,900									
920826	83V813-EL	7,300	1			14,800									
920826	83V813-L	7,300	1			14,800									
920826	78-145-M	6,500	1			12,800									
920826	81-127-L	6,500	1			12,800									
920826	75-146-185	7,000	1			9,800									
920826	75-146-190	7,000	1			9,800									
920826	520-54-M	11,150			1	18,900									
920826	75-146-185	7,000			1	9,800									
920826	78-146-195	7,000			1	9,800									
920826	90-204-190	7,000			1	12,800									
920826	D2113-195	8,904			1	16,800									
920826	D2167-160	5,500			1	19,800									
920826	CS883-170	8,140			1	15,800									
920826	CS885-175	8,690			1	16,800									

C6*C12=C10:C12*C14=C16:C16-C10=C18:L6+LT=/L(T+1),10,12,16,18:C18/C16*100=C20:

（加工後）

[売上・仕入帳]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,6,1,14,1,8,1,6,1,8,1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1

日付	品番	原価	仕入	仕入金額	売上	単価	売上金額	粗利益	粗利率	区分	ﾒｰｶｰ	T	W	S	K
920826	520-54-L	11,150	1	0		18,900	0	0							
920826	520-54-LL	11,150	1	0		18,900	0	0							
920826	83V813-EL	7,300	1	0		14,800	0	0							
920826	83V813-L	7,300	1	0		14,800	0	0							
920826	78-145-M	6,500	1	0		12,800	0	0							
920826	81-127-L	6,500	1	0		12,800	0	0							
920826	75-146-185	7,000	1	0		9,800	0	0							
920826	75-146-190	7,000	1	0		9,800	0	0							
920826	520-54-M	11,150		11,150	1	18,900	18,900	7,750	41						
920826	75-146-185	7,000		7,000	1	9,800	9,800	2,800	29						
920826	78-146-195	7,000		7,000	1	9,800	9,800	2,800	29						
920826	90-204-190	7,000		7,000	1	12,800	12,800	5,800	45						
920826	D2113-195	8,904		8,904	1	16,800	16,800	7,896	47						
920826	D2167-160	5,500		5,500	1	19,800	19,800	14,300	72						
920826	CS883-170	8,140		8,140	1	15,800	15,800	7,660	48						
920826	CS885-175	8,690		8,690	1	16,800	16,800	8,110	48						
				63,384	8		120,500	57,116	47						

C6*C12=C10:C12*C14=C16:C16-C10=C18:L6+LT=/L(T+1),10,12,16,18:C18/C16*100=C20:

（操作手順）

R：4：
SIM：：：ESC：

ワン・ポイント（応用等）

種類別売上分析—2　ワタリ別売上比率

NO. E-4 -4 -5 -6

（概要）

月次集計データから検索したパンツの売上データを、ワタリ別に集計して売上比率を見る。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．売上の入力（省略）
2．売上の集計
3．ワタリ別売上比率を求める
4．ワタリ・スソ別売上割合を求める

（効果 - 感想）

・マイツールを使うことによって、毎日の売上金額や月次売上の集計なども簡単に計算できるようになった。これからは、年間の売上状況などもグラフ化して、見てみようと思っている。

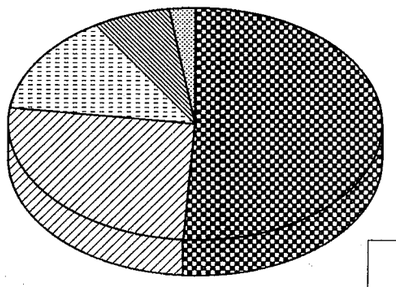
（加工前）

[売上・仕入帳　P(T2のみ)]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,6,1,14,1,8,1,6,1,8,1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1

日付	品番	原価	仕入	仕入金額	売上	単価	売上金額	粗利益	粗利率	区分	ﾒｰｶｰ	T	W	S	K
920803	90-204-180	7,000		21,000	3	12,800	38,400	17,400	45	P	U1	2	33	17	
920805	90-204-175	7,000		14,000	2	12,800	25,600	11,600	45	P	U1	2	38	17	
920805	CS886-180	9,400		56,400	2	16,800	100,800	44,400	44	P	F	2	36	18	
920806	90-204-190	7,000		7,000	1	12,800	12,800	5,800	45	P	U1	2	33	19	
920806	CS885-175	8,690		8,690	1	16,800	16,800	8,110	48	P	F	2	38	17	
920806	D2167-160	5,500		11,000	2	19,800	39,600	28,600	72	P	F	2	38	16	
920808	90-204-190	7,000		21,000	3	12,800	38,400	17,400	45	P	U1	2	33	19	
920808	CS885-175	8,690		17,380	2	16,800	33,600	16,220	48	P	F	2	38	17	
920808	D2167-160	5,500		5,500	5	19,800	19,800	14,300	72	P	F	2	38	16	
920812	D2167-165	5,500		49,500	3	19,800	178,200	128,700	72	P	F	2	40	16	
920813	90-204-190	7,000		35,000	1	12,800	64,000	29,000	45	P	U1	2	33	19	
920813	CS885-175	8,690		17,380	2	16,800	33,600	16,220	48	P	F	2	38	17	
920813	D2167-160	5,500		5,500	1	19,800	19,800	14,300	72	P	F	2	38	16	
920815	CS885-175	8,690		26,070	3	16,800	50,400	24,330	48	P	F	2	38	17	
920816	90-204-190	7,000		14,000	2	12,800	25,600	11,600	45	P	U1	2	33	19	
[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	48	P	F	2	38	17	

（加工後）

[売上・仕入帳　P(T2のみ)]



		合計	
1	38	51.09 %	47
2	33	26.09 %	24
3	40	14.13 %	13
4	32	6.52 %	6
5	36	2.17 %	2
----合計----			92

（操作手順）（引き続き）

R：5：
TM：：28：30：1：12：：
DRL：T：RC：：
DL：T，（T—1）：
S：：12：4：：：
G：4：：2：12：3D：：

ワン・ポイント（応用等）

種類別売上分析—3　W・S別売上割合

NO. E-4 -4 -5 -6

（概要）

集計した売上データのW（ワタリ）、S（スソ）別の売上割合をグラフ化する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．売上の入力（省略）
2．売上の集計
3．ワタリ別売上比率を求める
4．ワタリ・スソ別売上割合を求める

（効果 - 感想）

・マイツールを使うことによって、毎日の売上金額や月次売上の集計なども簡単に計算できるようになった。これからは、年間の売上状況などもグラフ化して、見てみようと思っている。

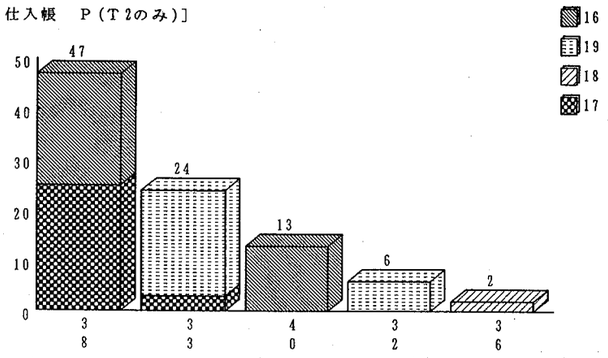
（加工前）

[売上・仕入帳　P(T2のみ)]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,6,1,14,1,8,1,6,1,8,1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1

日付	品番	原価	仕入	仕入金額	売上	単価	売上金額	粗利益	粗利率	区分	ﾒｰｶｰ	T	W	S	K
920803	90-204-180	7,000		21,000	3	12,800	38,400	17,400	45	P	U1	2	33	17	
920805	90-204-175	7,000		14,000	2	12,800	25,600	11,600	45	P	U1	2	38	17	
920805	CS886-180	9,400		56,400	2	16,800	100,800	44,400	44	P	F	2	36	18	
920806	90-204-190	7,000		7,000	1	12,800	12,800	5,800	45	P	U1	2	33	19	
920806	CS885-175	8,690		8,690	1	16,800	16,800	8,110	48	P	F	2	38	17	
920806	D2167-160	5,500		11,000	2	19,800	39,600	28,600	72	P	F	2	38	16	
920808	90-204-190	7,000		21,000	3	12,800	38,400	17,400	45	P	U1	2	33	19	
920808	CS885-175	8,690		17,380	2	16,800	33,600	16,220	48	P	F	2	38	17	
920808	D2167-160	5,500		5,500	5	19,800	19,800	14,300	72	P	F	2	38	16	
920812	D2167-165	5,500		49,500	3	19,800	178,200	128,700	72	P	F	2	40	16	
920813	90-204-190	7,000		35,000	1	12,800	64,000	29,000	45	P	U1	2	33	19	
920813	CS885-175	8,690		17,380	2	16,800	33,600	16,220	48	P	F	2	38	17	
920813	D2167-160	5,500		5,500	1	19,800	19,800	14,300	72	P	F	2	38	16	
920815	CS885-175	8,690		26,070	3	16,800	50,400	24,330	48	P	F	2	38	17	
920816	90-204-190	7,000		14,000	2	12,800	25,600	11,600	45	P	U1	2	33	19	
[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	48	P	F	2	38	17	

（加工後）

[売上・仕入帳　P(T2のみ)]



（操作手順）（引き続き）

G：9：：2：4，6，8，10：：：3D：V：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 社名ラベルの印刷　　タイプA

〈効用〉 ゴム印押すより短時間。社名変更にも即対応

＜業種１＞小売業　＜業種２＞衣類販売業
＜業務１＞総務・人事給与　＜業務２＞社名ラベル印刷

会社名	静岡県 有限会社テキスタイル−K	機種	Mr. マイツールⅢ	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

ユニフォームの販売および繊維の販売。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．社名ラベルの印刷

NO. E-4-7

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

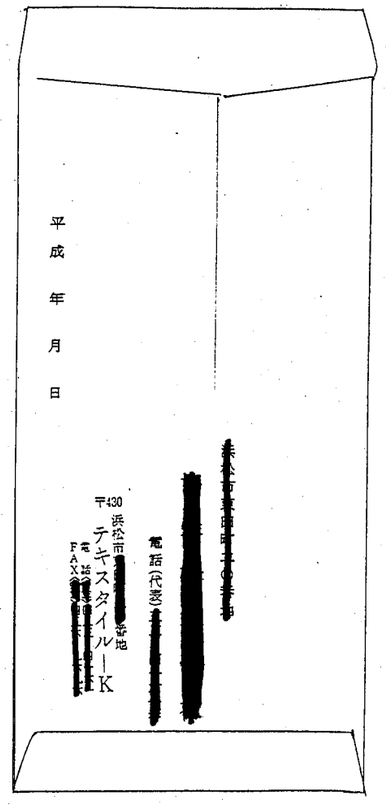
《仕事の説明》

封筒に社名を印刷したのだが、社名が変更になり、１枚１枚ゴム印を押して訂正していた。

《問題点》

数が多いので時間がかかる。
近い将来また住所を変更する予定なので、封筒を新しく印刷するのはもったいない。
ゴム印と訂正のラインではあまり見栄えが良くない。

《手書きの帳票》



☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

タックシールに同じ社名を何枚も印刷する。

（効果・感想）

・改善前に比べて大幅に時間が短縮され、仕事が楽になった。

・タックシールが昔の社名を隠してくれるので、一石二鳥である。

（操作手順）

R：7：
PSET：14：2：1：2：ESC：
PF：8：：：

（加工前）

[テキスタイル住所録]　91.12.12　混　L=0054　C=0170
F=1,8,1,20,1,24,1,26,1,26,1

郵便番号	住所	氏名	TEL	FAX
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊＊＊	○五三−＊＊＊−＊＊＊＊
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	[デザインBF−L−106]
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	&T
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	#1,2　#1,4⇕
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	#1,6⇔
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	
〒四三〇	浜松市＊＊＊＊＊番地	有限会社テキスタイル−K	○五三−＊＊＊−＊＊	

電　話#1,8
FAX#1,10

（加工後）

&e

〒四三〇 浜松市＊＊＊＊＊番地
有限会社テキスタイル−K
電話 ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊
FAX ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊

〒四三〇 浜松市＊＊＊＊＊番地
有限会社テキスタイル−K
電話 ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊
FAX ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊

〒四三〇 浜松市＊＊＊＊＊番地
有限会社テキスタイル−K
電話 ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊
FAX ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊

〒四三〇 浜松市＊＊＊＊＊番地
有限会社テキスタイル−K
電話 ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊
FAX ○五三−＊＊＊−＊＊＊＊

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 アイテム別戦略予測−1 移動平均の計算　タイプB

〈効用〉 季節変動もわかり、売れ筋を伸ばす戦略も見えた

＜業種１＞小売業　＜業種２＞衣料品販売
＜業務１＞経営　＜仕事内容＞移動年計の作成

会社名	新潟県 ペパーランド	機種	Mr.マイツールⅡ MAGUS	VER.	

＜仕事・業務の概要＞

衣料品（品揃え型ブティック）を経営している。

主に、２店舗分の顧客管理、売上管理などを行なっている。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上台帳の作成（省略）
2．移動平均の計算
3．グラフで売上傾向を調べる

NO. E-4 −8 −9

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

以前は売上の集計なども含め、すべて手作業でした。
毎月の売上は品目別につけていましたが、１年、２年、３年と経つにつれて、数字だけでは先が読めなくなってきました。
今売れているものはわかるのですが、この先品揃えをどう組み立てるか、という段階でつまづいていました。
手作業では、グラフにするのも面倒で、非常に時間がかかっていました。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

各アイテムごとに年月日で売上を入力し、そのまま売上をグラフにするとバラツキが多いため、移動平均を計算してからグラフ化します。
今まで感触的にわかっていたものがビジュアル化され、店の方向性が明確にわかるようになりました。
季節変動も良くわかり、良いもの、売れているものを伸ばす戦略も生まれてきました。
季節感に応じたアイテムごとの流れも把握でき、グラフの威力を十分に感じています。

《効果・感想》

・今後はアイテム品目ごとに、数量、仕入、粗利、経費などもＭＡＶで計算して、グラフ化してみたい。

・マイツールは省力化にも役立っているが、マイツールは経営のナビゲーター、経営効果に使ってこそ本領を発揮する、素晴らしい道具だと思います。

（概要）
ワンピースとスーツの売上データの移動平均を計算して、バラツキをなくす。

（加工前）

[PEPPERLAND移動平均表 `９２NO２]　93.12.22　混
F=5,10,10,5,10,10

年月	ﾜﾝﾋﾟｰｽPQ	ﾜﾝﾋﾟｰｽMAV	年月	ｽｰﾂPQ	ｽｰﾂMAV
6001	145900		6001	80800	
6002	60400		6002	148700	
6003	108300		6003	87800	
6004	116900		6004	24100	
6005	95700		6005	14800	
6006	120500		6006	46400	
6007	255600		6007	68400	
6008	286050		6008	163700	
6009	100500		6009	12800	
6010	77300		6010	19800	
6011	267000		6011	128400	
6012	559000		6012	245000	
6101	262200		6101	113600	
6102	104200		6102	134200	
6103	122300		6103	316400	
6104	192900		6104	152800	

（加工後）

[PEPPERLAND移動平均表 `９２NO２]　91.12.12　混
F=5,10,10,5,10,10

年月	ﾜﾝﾋﾟｰｽPQ	ﾜﾝﾋﾟｰｽMAV	年月	ｽｰﾂPQ	ｽｰﾂMAV
6001	145900	145900	6001	80800	80800
6002	60400	103150	6002	148700	114750
6003	108300	104867	6003	87800	105767
6004	116900	107875	6004	24100	85350
6005	95700	105440	6005	14800	71240
6006	120500	107950	6006	46400	67100
6007	255600	129043	6007	68400	67286
6008	286050	148669	6008	163700	79338
6009	100500	143317	6009	12800	71944
6010	77300	136715	6010	19800	66730
6011	267000	148559	6011	128400	72336
6012	559000	182763	6012	245000	86725
6101	262200	192454	6101	113600	89458
6102	104200	196104	6102	134200	88250
6103	122300	197271	6103	316400	107300
6104	192900	203604	6104	152800	118025
6105	181700	210771	6105	40900	120200
				157800	129483

（操作手順）

R：10：
MAV：：C2，C3：12：
MAV：：C5，C6：12：
W：S1：

ワン・ポイント（応用等）

アイテム別戦略予測−2

グラフ化

NO. E-4 -8 -9

（概要）

移動平均でならしたデータをグラフ化して、売上高の傾向を予測する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．売上台帳の作成（省略）
2．移動平均の計算
3．グラフで売上傾向を調べる

（効果・感想）

・今後は、アイテム品目ごとに数量、仕入、粗利、経費などもＭＡＶで計算して、グラフ化してみたい。

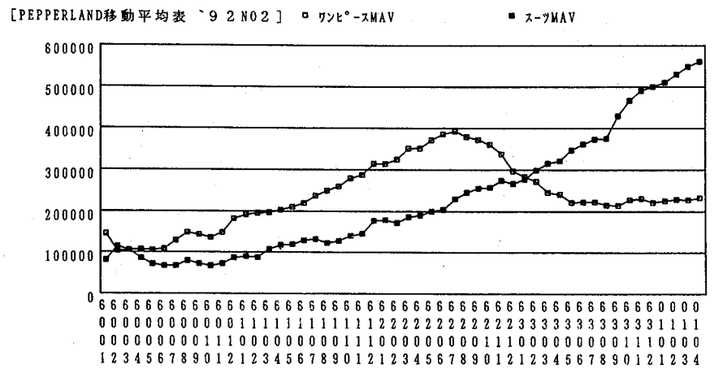
・マイツールは、省力化にも役立っているが、マイツールは経営のナビゲーター、経営効果に使ってこそ本領を発揮する、素晴らしい道具だと感じました。

（加工前）

[PEPPERLAND移動平均表 `９２NO２]　91.12.12　混
F=5,10,10,5,10,10

年月	ﾜﾝﾋﾟｰｽPQ	ﾜﾝﾋﾟｰｽMAV	年月	ｽｰﾂPQ	ｽｰﾂMAV
6001	145900	145900	6001	80800	80800
6002	60400	103150	6002	148700	114750
6003	108300	104867	6003	87800	105767
6004	116900	107875	6004	24100	85350
6005	95700	105440	6005	14800	71240
6006	120500	107950	6006	46400	67100
6007	255600	129043	6007	68400	67286
6008	286050	148669	6008	163700	79338
6009	100500	143317	6009	12800	71944
6010	77300	136715	6010	19800	66730
6011	267000	148559	6011	128400	72336

（加工後）



（操作手順）（引き続き）

R：S1：
G：6：：2：3，6：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 仕入集計元帳による品番ごとの管理　　タイプA

〈効用〉 多品種の管理も、データ加工で見易く管理

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 衣料・化粧品販売
＜業務１＞ 仕入・在庫管理　＜業務２＞ 品番ごとの管理

会社名	愛媛県	機種	Mr.マイツールV/40	VER.	

NO. E-4 -10

＜仕事・業務の概要＞

1．衣料、化粧品の販売をしている。従業員は１０名。

2．多品種の衣料を取り扱っている。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．仕入集計元帳で計算

2．ＴＭで品番ごとに、数量と金額の合計を求める

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

１枚の伝票に多品種の商品が記入されているので、部門ごとに仕入伝票に転記していた。

《問題点》

・多品種の商品のため、期末の在庫が過剰気味だった。

・伝票枚数が多いので、整理に手間どっていた。

・簡単に集計ができるようにしたい。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業ー1　　小売業編　E−4−10

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

入力した売上を商品毎に粗利率を計算し、売上金額と数をＴＭで算出。

（効果・感想）

・転記、計算がいらなくなって、仕事が早くなった。

・計算間違いがなくなった。

・マイツールなら、仕入元帳を作成するだけでいろいろな形に加工ができるのでとても役に立っている。

（操作手順）

R：73：
SIM：：：ESC：
TM：：18：：1：20：：
TM：28：18：：1：24：：
※ＳＩＭは粗利率の計算。

（加工前）

[仕入集計元帳]　93.07.01　混　L=0050　C=0170
F=1,6,1,6,1,6,1,2,1,16,1,4,1,14,1,4,1,14,1,4,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,4,1,10,1

年月日	SSNO	伝票NO	CD	仕入先名	部門	部門名	品番	品番名	数量	仕単価	仕入金額	売単価	売価金額	値入	率	備考
921003	210001	823253	45		02	婦人ボトム	0203	外　装	1	7,000	7,000	12,500	12,500	5,500		
921005	210002	39653	47		02	婦人ボトム	0204	キュロット	6	1,900	11,400	2,800	16,800	5,400		
921005	210003	39653	47		01	婦人トップス	0102	カットソー	2	1,750	3,500	2,800	5,600	2,100		
921005	210004	39653	47		01	婦人トップス	0102	カットソー	3	1,550	4,650	2,300	6,900	2,250		
921005	210005	39653	47		01	婦人トップス	0102	カットソー	5	1,200	6,000	1,900	9,500	3,500		
921005	210006	39653	47		01	婦人トップス	0102	カットソー	3	1,850	5,550	2,800	8,400	2,850		
921005	210007	39653	47		02	婦人ボトム	0205	ワークス	10	165	1,650	2,500	25,000	23,350		
921005	210008	39653	47		03	紳士洋品	0305	ワークス	1	2,800	2,800	4,500	4,500	1,700		
921005	210009	39653	47		03	紳士洋品	0305	ワークス	1	3,000	3,000	4,800	4,800	1,800		
921002	210010	42064	01		02	婦人ボトム	0201	スカート	4	3,780	15,120	5,800	23,200	8,080		
921002	210011	42064	01		02	婦人ボトム	0204	キュロット	9	2,980	26,820	4,800	43,200	16,380		
921002	210012	42064	01		02	婦人ボトム	0201	スカート	3	2,980	8,940	4,800	14,400	5,460		
921002	210013	42064	01		02	婦人ボトム	0201	スカート	3	3,380	10,140	5,800	17,400	7,260		
921002	210014	42064	01		02	婦人ボトム	0201	スカート	1	3,480	3,480	5,800	5,800	2,320		
921002	210015	3084	01		02	婦人ボトム	0204	キュロット	8	3,680	29,440	5,800	46,400	16,960		
921005	210016	3084	01		02	婦人ボトム	0204	キュロット	2	2,780	5,560	4,800	9,600	4,040		
921005	210017	3084	01		04	子供・ベビー	0401	トップス	1	1,980	1,980	2,800	2,800	820		
921005	210018	3084	01		04	子供・ベビー	0402	ボトム	1	2,980	2,980	4,800	4,800	1,820		
921005	210019	3084	01		04	子供・ベビー	0402	ボトム	1	4,580	4,580	7,800	7,800	3,220		
921005	210020	54008	01		04	子供・ベビー	0403	ベビー	1	730	730	1,250	1,250	520		
921005	210021	54008	01		04	子供・ベビー	0403	ベビー	1	2,800	2,800	4,500	4,500	1,700		
921007	210022	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	1	420	420	750	750	330		
921007	210023	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	1	750	750	1,250	1,250	500		
921007	210024	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	1	330	330	750	750	420		
921007	210025	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	1	840	840	1,450	1,450	610		
921007	210026	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	1	1,380	1,380	2,300	2,300	920		
921007	210027	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	2	1,320	2,640	1,950	3,900	1,260		
921007	210028	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	1	1,100	1,100	1,950	1,950	850		
921007	210029	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	1	900	900	1,450	1,450	550		
921007	210030	140270	01		08	服飾雑貨	0802	服　飾	2	1,080	2,160	1,750	3,500	1,340		
921008	210031	34231	01		01	婦人トップス	0103	ブラウス	1	2,480	2,480	3,800	3,800	1,320		
921008	210032	34231	01		01	婦人トップス	0102	カットソー	4	2,480	9,920	3,800	15,200	5,280		
921008	210033	34231	01		01	婦人トップス	0102	カットソー	5	1,980	9,900	2,800	14,000	4,100		
921008	210034	34231	01		01	婦人トップス	0101	セーター	1	3,780	3,780	5,800	5,800	2,020		
921008	210035	34231	01		01	婦人トップス	0101	セーター	1	3,980	3,980	5,800	5,800	1,820		
921008	210036	34231	01		01	婦人トップス	0102	カットソー	1	1,780	1,780	2,800	2,800	1,020		
921008	210037	34231	01		01	婦人トップス	0101	セーター	1	3,780	3,780	5,800	5,800	2,020		
921008	210038	34231	01		01	婦人トップス	0101	セーター	1	4,980	4,980	7,500	7,500	2,520		
921008	210039	34231	01		01	婦人トップス	0103	ブラウス	2	2,980	5,960	4,800	9,600	3,640		
921008	210040	34231	01		01	婦人トップス	0103	ブラウス	2	1,980	3,960	2,800	5,600	1,640		

DR:1:1:C30/C28*100=C32:DR:0:1:

（加工後）

[仕入集計元帳]
F=14,6

品番名	合計
外　装	1
キュロット	25
カットソー	23
ワークス	12
スカート	11
トップス	1
ボトム	2
ベビー	2
服　飾	11
ブラウス	5
セーター	4
合計	97

[仕入集計元帳]
F=14,10

品番名	合計
外　装	7,000
キュロット	73,220
カットソー	41,300
ワークス	7,450
スカート	37,680
トップス	1,980
ボトム	7,560
ベビー	3,530
服　飾	10,520
ブラウス	12,400
セーター	16,520
合計	219,160

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 3ヶ月ごとの支店別、商品別実績集計　　タイプA

〈効用〉 串刺し計算機能で、アッという間に集計

<業種１> 小売業　　<業種２> 衣料品販売
<業務１> 販売・売上管理　　<業務２> 支店別・商品別集計

会社名	東京都	機種	Mr.マイツール	VER.	M3．2

＜仕事・業務の概要＞

ブティック経営（都内に６店舗の支店を持つ）。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

１．ＴＰによる串ざし計算

NO. E-4 -11

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

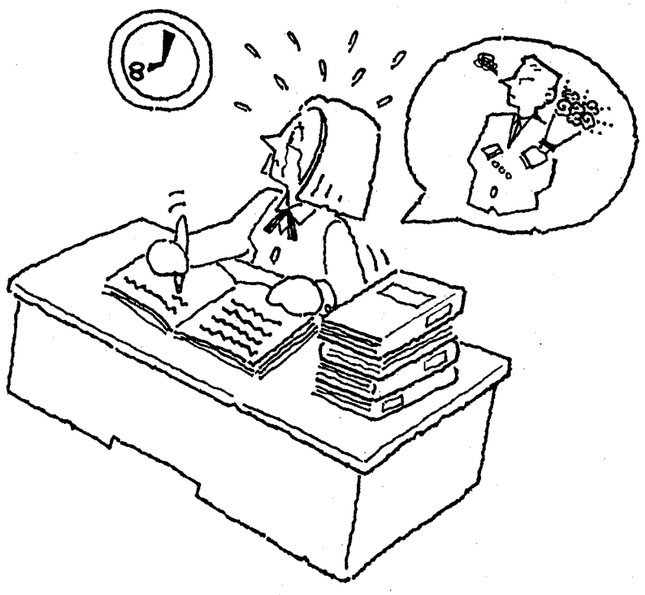
《仕事の説明》

３ヶ月毎に店長会議を開き、その時の資料として商品毎の集計した表を電卓で作成していた。

《問題点》

手作業の時も同じフォームの表を作成していたが、手間もかかり、間違いも多く、気の狂うような事務員泣かせの作業だった。

《手書きの帳票》



FD. NO.　小売業—1　　小売業編　E—4—11

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

串刺し計算で３ヶ月分の実績を店別、商品別に集計する。

（効果・感想）

あっけない程簡単に結果が出て驚いた。

なによりも正確なのが良い。

（操作手順）

ＴＰ：75—77：＋：：
ＣＴ：支店別、商品別集計　１—３月：

（加工前）

[支店別、商品別集計　１月]　93.07.01　混　L=0050　C=0170
F=1,14,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

商　品	渋　谷	新　宿	銀　座	池　袋	原　宿	上　野
AAAA	86	120	98	163	220	56
BBBB	520	690	759	380	150	451
CCCC	217	104	114	463	126	265
DDDD	121	140	154	77	125	245
EEEE	520	960	1,056	528	341	689
FFFF	221	254	321	460	220	189
GGGG	1,230	1,046	1,156	576	456	589
HHHH	499	563	439	220	264	223
IIII	968	1,090	1,199	600	489	456
JJJJ	278	740	814	407	578	521
KKKK	23	139	153	77	55	361
LLLL	9	12	15	5	19	23
MMMM	31	25	34	22	55	47
NNNN	560	30	28	45	78	36
OOOO	1,220	1,330	569	687	986	1,125

（加工後）

[支店別、商品別集計　１月]　93.07.01　混　L=0050　C=0170
F=1,14,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

商　品	渋　谷	新　宿	銀　座	池　袋	原　宿	上　野
AAAA	178	214	194	245	338	196
BBBB	1,628	2,138	2,345	1208	518	1,421
CCCC	719	380	410	645	246	389
DDDD	431	488	530	299	443	803
EEEE	5,188	2,948	3,236	1652	459	829
FFFF	313	342	411	540	306	381
GGGG	1,838	3,206	3,536	1796	1436	1,835
HHHH	705	1,429	1,385	728	860	737
IIII	2,972	3,338	3,665	1868	1535	1,436
JJJJ	902	2,288	2,510	1289	1802	1,631
KKKK	137	485	527	299	233	1,151
LLLL	95	104	113	83	125	137
MMMM	161	143	170	134	233	209
NNNN	666	158	152	203	302	176
OOOO	1,370	1,500	749	811	1126	1,303

ワン・ポイント（応用等）	ＴＰをする場合は、その対象ページ数だけフォーマットをあらかじめ作っておき、途中で項目名や桁数を変更しないでください。変更する場合はすべてのページを同じように変えましょう。

〈タイトル〉サービスステーション全面改装　　タイプB

〈効用〉売上の大きな傾向が見え、的確な改装時期を選べた

＜業種１＞小売業　＜業種２＞ガソリンスタンド
＜業務１＞経営　＜業務２＞店舗改装

会社名	高知県（有）青木石油	機種		VER.	M２

＜仕事・業務の概要＞

- コスモ石油のガソリンスタンド
- 立地は国道５６号線高知市より西へ１６Km行った所。
- 四万十川（中村市）足摺（土佐清水市）への高知市内より唯一の道沿い。
- 近くに大型同業者が数件あり、激戦の地区である。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 売上量の分析
2. 店舗改装計画

NO. E-12 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

- 毎月々各油種販量を記帳し、主に、在庫の確認を行っていた。
- 売上に関しても、何となく、今月は良く売れたとか売れなかったとか、確たるものではなかった。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

- 販売量をグラフにすることにより、売上の変化をはっきり見ることができ、ＭＡＶ値をグラフにすると売上が延びているかそうでないかがすぐ見えてくる。
- 今回の全面改装も移動年計値が連続して下がってきたことも判断材料の１つとなっている。
- 深く考えもしないで、入力し始めた表が、こんな形で役に立つとは今更ながらマイツールの良さに驚いている。

《効果・感想》

何とか横這い程度できた売上が９１年８月頃から下がり始めた。改装は９２年５月１５日から７月２２日まで。７月の売上はオープンセールを行ったため、仮営業，休業を補っている。以後、売上が伸びて来ている。

当店のように、毎年、同じような形のグラフで示される量についてはＭＡＶは非常に有効である。

（概要）４年間の油種売上数量よりガソリン販売量と移動年計の表、及びその折れ線グラフを出す。

（加工前）

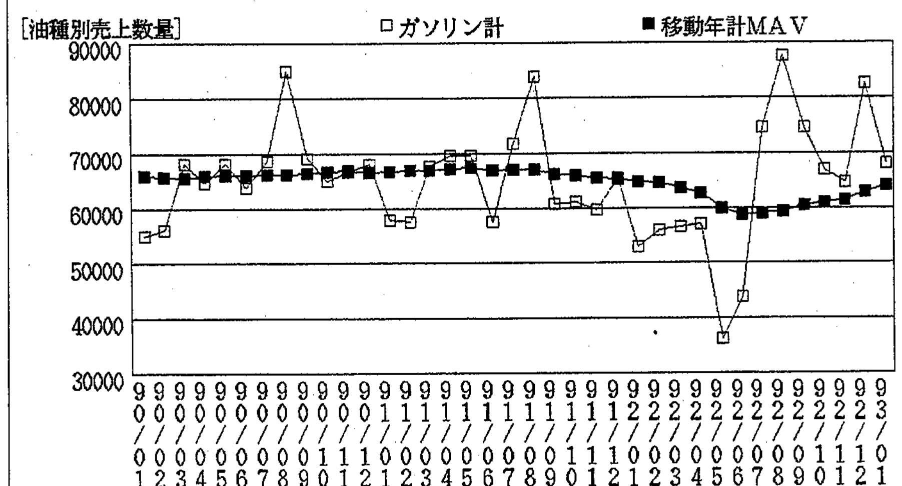
[油種別売上数量]
F=1,8,1,12,1,16,1

年月	ガソリン計	移動年計ＭＡＶ
89/02	57825	
89/03	69213	
89/04	62181	
89/05	66654	
89/06	62649	
89/07	65946	
89/08	86343	
89/09	66189	
89/10	62574	
89/11	63984	
89/12	72216	
90/01	55020	
90/02	56091	
90/03	68103	
90/04	64698	
90/05	68145	
90/06	63795	
90/07	68559	
90/08	85050	
90/09	69135	
90/10	64938	
90/11	66633	
90/12	67917	
91/01	57930	
91/02	57582	
91/03	67656	
91/04	69579	
91/05	69558	
91/06	57576	
91/07	71724	
91/08	83865	
91/09	60708	
91/10	61065	
91/11	59637	
91/12	65457	
92/01	52899	
92/02	56046	
92/03	56682	
92/04	57054	
92/05	36306	
92/06	43761	
92/07	74523	
92/08	87546	
92/09	74610	
92/10	66882	
92/11	64617	
92/12	82635	
93/01	68019	

（加工後）

[油種別売上数量]
F=1,8,1,12,1,16,1

年月	ガソリン計	移動年計ＭＡＶ
89/02	57825	57825
89/03	69213	63519
89/04	62181	63073
89/05	66654	63968
89/06	62649	63704
89/07	65946	64078
89/08	86343	67259
89/09	66189	67125
89/10	62574	66619
89/11	63984	66356
89/12	72216	66889
90/01	55020	65900
90/02	56091	65755
90/03	68103	65663
90/04	64698	65872
90/05	68145	65997
90/06	63795	66092
90/07	68559	66310
90/08	85050	66202
90/09	69135	66448
90/10	64938	66645
90/11	66633	66865
90/12	67917	66507
91/01	57930	66750
91/02	57582	66874
91/03	67656	66837
91/04	69579	67243
91/05	69558	67361
91/06	57576	66843
91/07	71724	67107
91/08	83865	67008
91/09	60708	66306
91/10	61065	65983
91/11	59637	65400
91/12	65457	65195
92/01	52899	64776
92/02	56046	64648
92/03	56682	63733
92/04	57054	62689
92/05	36306	59918
92/06	43761	58767
92/07	74523	59000
92/08	87546	59307
92/09	74610	60466
92/10	66882	60950
92/11	64617	61365
92/12	82635	62797
93/01	68019	64057



（操作手順）

R：79：

MAVで１２か月移動平均を出す。
MAV：：C4，6：12：
DL：6―16：
G：6：：2：4，6：：：：
※始めの１１か月分を削除し、グラフ化するのがポイントです。

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 DM発行−1 顧客の検索　　タイプA

〈効用〉 マイツールで、効率の良いDM販促が展開できた

<業種1> 小売業　<業種2> 玩具小売業
<業務1> 営業・顧客管理　<業務2> DM発行

会社名	鹿児島県	機種	Mr.マイツールIVe/20	VER.	

＜仕事・業務の概要＞

玩具の販売。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 顧客の検索
2. DM発行

NO. E-13 −1 −2

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

マイツールを導入する前は、手当たり次第、手書きのDMを送っていた。

《問題点》

手書きの手間が大変である。
効率が悪い。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業−1　　小売業編　E−13−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

顧客名簿から、来月が誕生日の人を検索する。

（効果・感想）

・手書きの手間から解放された。

・お客様の誕生日を入力することによって、誕生日プレゼント用のターゲットを絞ったDM発行が簡単にでき、大変助かっている。

（操作手順）

R：12：
（例）10月生まれの人を検索する
SH：：C14＝??10??：：：
W：S1：

（加工前）

[顧客台帳]　93.10.20　混　L=0050　C=0170
F=1,16,1,20,1,20,1,6,1,12,1,10,1,6,1

氏名	住所1	住所2	〒	電話番号	備考	BD
A	鹿児島市松原町1-2		890	0992-12-3456		901023
B	鹿児島市南林寺	154-96 OAﾏﾝｼｮﾝ703号	890	0992-56-4568		900523
C	鹿児島市天保山	1489-6	890	0992-45-5421		850602
D	鹿児島市荒田1-6	ｷｯｽﾞﾏﾝｼｮﾝ123号	890	0992-62-7851		850303
E	鹿児島市東千石町	Aﾏﾝｼｮﾝ502号室	890	0992-66-4420		841205
F	鹿児島市加治屋町	Tﾏﾝｼｮﾝ621号室	890	0992-78-5103		901112
G	鹿児島市西千石町		890	0992-85-4471		900612
H	鹿児島市下荒田		890	0992-85-3396		900822
I	鹿児島市上荒田		890	0992-78-1165		881206
J	鹿児島市上福元町	W団地5-4	891	0992-85-4569		870204
K	鹿児島市高麗町		890	0992-47-8143		911011
L	鹿児島市上之園町		890	0992-81-3201		881222
M	鹿児島市鴨池町	Tｱﾊﾟｰﾄ123号室	891	0992-81-1010		861028
N	鹿児島市真砂本町		891	0992-74-2670		821004
O	鹿児島市伊敷町		890	0992-45-8243		900218
P	鹿児島市吉田町		890	0992-75-4468		861019
Q	鹿児島市吉田町	M団地17-4	891	0992-74-6301		870722

（加工後）

[顧客台帳]　91.12.12　混　L=0050　C=0170
F=1,16,1,20,1,20,1,6,1,12,1,10,1,6,1

氏名	住所1	住所2	〒	電話番号	備考	BD
A	鹿児島市松原町1-2		890	0992-12-3456		901023
K	鹿児島市高麗町		890	0992-47-8143		911011
M	鹿児島市鴨池町	Tｱﾊﾟｰﾄ123号室	891	0992-81-1010		861028
N	鹿児島市真砂本町		891	0992-74-2670		821004
P	鹿児島市吉田町		890	0992-75-4468		861019

ワン・ポイント（応用等）

DM発行−2　宛名の印刷

NO. E-13 -1 -2

（概要）

検索された顧客の宛名を印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．顧客の検索
2．DM発行

（効果・感想）

・手書きの手間から解放された。

・お客様の誕生日を入力することによって、ターゲットを絞った誕生日プレゼント用のDM発行が簡単にでき、大変助かっている。

（加工前）

[顧客台帳]　91.12.12　混　L=0050　C=0170
F=1,16,1,20,1,20,1,6,1,12,1,10,1,6,1

氏名	住所1	住所2	〒	電話番号	備考	BD
A	鹿児島市松原町1-2		890	0992-12-3456		901023
K	鹿児島市高麗町		890	0[PFﾃﾞｻﾞｲﾝﾍﾟｰｼﾞ]		
M	鹿児島市鴨池町	ﾃﾗｽﾊﾟｰﾄ123号室	891	0		
N	鹿児島市真砂本町		891	0 &U		*2
P	鹿児島市吉田町		890	0		

〒 #!2,8
#!2,4
#!2,6

#!2,2　様

（加工後）

〒 890
鹿児島市松原町1-2
A　様

〒 890
鹿児島市高麗町
K　様

〒 891
鹿児島市鴨池町
ﾃﾗｽﾊﾟｰﾄ123号室
M　様

〒 891
鹿児島市真砂本町
N　様

〒 890
鹿児島市吉田町
P　様

（操作手順）（引き続き）

PF：13：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 DM発送—1 顧客の検索　　タイプA

〈効用〉 目的の顧客に正確、迅速、効率良くDMを発送

<業種１> 小売業　<業種２> 玩具販売業
<業務１> 営業・顧客管理　<業務２> DM発送

会社名	埼玉県	機種	Mr.マイツールIII	VER.	M3.06

＜仕事・業務の概要＞

模型（ラジコン、プラモデル、エアーガン等）の小売。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 顧客名簿の作成（省略）
2. DMを出す顧客の検索
3. DM宛名印刷

NO. E-13 -3 -4

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

商品をお買いあげいただいたお客様に、カードをその都度書いてもらい、そのカードを元に手書きのDMを発行していた。

《問題点》

手書きだと労力、時間ともに無駄が多い。

DMを出したいお客様を、カードの中から探すのは大変であった。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業—1　　小売業編　E—13—3

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

顧客名簿からDMを出したい顧客を検索する。

（効果・感想）

・手書きの苦痛から解放された。

・目的の顧客を検索するのが、迅速、正確になった。

（操作手順）

R：15：

例えば、小学生だけにDMを出したい場合
SH：：C29＝小＊：：S1：

（加工前）

[顧客名簿　　]　91.12.12　混
F=1,24,1,2,1,2,1,15,1,2,5,1,6,1,4,1,6,1,24,1,24,1,13,1,6,1,

ご芳名 カナ	重	重	ご芳名 漢字	NO	購入	誕生日	学	学	職	会員	お買上1	お買上2	お買上3	お買上4	備	9Z	01	04	0ｻ	1ｻ			誕生日
あらい たかし 様		1	新井 隆史 様	4	8905		小5	S1			9806ﾚ 45				ﾐﾆ4				0ｻ	6	*	664	
あらき よしひろ 様	W	1	荒木 吉弘 様	G0	8907										904							904	
あいもと ひろあき 様		1	相本 宏明 様	N	9010										904							36	
あきもと りょう 様		1	秋本 亮 様	RC	9008		小6	S3							926							139	
あいかわ たくや 様	W	2	相川 拓也 様	GB 0	9109		小4		会	0	MSX	ﾊﾞｽﾞﾆｯｸ	ﾏﾘｵ		926							524	
いまい かずのり 様		1	今井 和典 様	RC 0	9101		小6			0	GB	ｱﾄﾞﾝﾊﾞ			N57				0ｻ	6		52	
いのうえ しんじ 様		3	井上 慎二 様	G	8912		中1			9805					907	Z	01				*	55	
いわた まさる 様		1	岩田 勝 様	SF	9011		小5	S4							917							61	
いしだ はるゆき 様		1	石田 治幸 様	N 2539	911						ｾﾘｵ				904					6		135	
いけだ ひろし 様		1	池田 弘 様	QD 124	90				会						ﾀｯﾁ					5		36	
うえだ まさき 様		1	上田 正輝 様	ｺﾝ 2761	91					9501	ｱﾝﾊﾞﾗ	ｴﾘ788	EX BKN	ﾀﾞｲｽﾞ	917							40	
うえの こうじ 様		1	上野 耕二 様	ｷ	9		高1	S4		0					903				0ｻ		*	12	
うちだ ゆうや 様	W	3	内田 裕也 様	GB 0	9		中2	S3		0	ﾀ.DIR				926	Z	01					31	
えんどう しんじ 様	W	2	遠藤 信二 様	ｺﾝ 2258	1		小3			0					017			04		5		25	
えとう まさかず 様		1	江藤 雅一 様	SF 0							BG	ﾗﾄﾘｽ			104					¥			
えがわ みつぐ 様		1	江川 貢 様	RC											206					¥		39	
えのもと さとし 様		1	榎本 聡 様	RC 236			小4			1254	ﾊﾞﾝ				951	9Z					*	24	
おかだ けんいち 様	W	1	岡田 賢一 様	N			高1	S1		9999	ﾀ.F189				917							124	
おかの ひろき 様		2	岡野 弘樹 様	QD 0				S2			ｲｸﾞﾚｽ	ﾋﾞｯｸﾘﾏﾝ	F-1	BB	926			04		¥		356	
おおの わたる 様		1	大野 渉 様	G0 0			小5	S5							904					6		241	
おのだ かずまさ 様	W	1	小野田 和正 様	GB 21					会	1453	PC				017		01		0ｻ	5	*	154	
おおいし かずき 様		1	大石 一樹 様	SF 29			中2			0	300ZX	ﾀ.Bｾｯﾄ	EX.SET		035		01		0ｻ	¥	*	25	
かとう まさのり 様		1	加藤 正徳 様	N 37	9										907		01						

（加工後）

[顧客名簿　　]　93.12.21　混
F=1,24,1,2,1,2,1,15,1,2,5,1,6,1,4,1,6,1,24,1,24,1,13,1,6,1,

ご芳名 カナ	重	重	ご芳名 漢字	NO	購	誕生日	学	学	職	会員	お買上1	お買上2	お買上3	お買上4	備	9Z	01	04	0ｻ	1ｻ			誕生日
あらい たかし 様		1	新井 隆史 様	4	8		小5	S1			9806ﾚ 45				ﾐﾆ4				0ｻ	6	*	664	
あきもと りょう 様		1	秋本 亮 様	RC	9		小6	S3							926							139	
あいかわ たくや 様	W	2	相川 拓也 様	GB 0	9		小4		会	0	MSX	ﾊﾞｽﾞﾆｯｸ	ﾏﾘｵ		926							524	
いまい かずのり 様		1	今井 和典 様	RC 0	9		小6			0	GB	ｱﾄﾞﾝﾊﾞ			N57				0ｻ	6		52	
いわた まさる 様		1	岩田 勝 様	SF	9		小5	S4							917							61	
えんどう しんじ 様	W	2	遠藤 信二 様	ｺﾝ 2258	1		小3			0					017			04		5		25	
えのもと さとし 様		1	榎本 聡 様	RC 236	9		小4			1254	ﾊﾞﾝ				951	9Z					*	24	
おおの わたる 様		1	大野 渉 様	G0 0	90		小5	S5							904					6		241	

ワン・ポイント（応用等）

DM発送—2　DMの宛名印刷

NO. E-13 -3 -4

（概要）

検索された顧客の宛名を印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．顧客名簿の作成（省略）
2．DMを出す顧客の検索
3．DM宛名印刷

（効果・感想）

・手書きの苦痛から解放された。

・目的の顧客を検索するのが、迅速、正確になった。

（加工前）

[顧客名簿　　]　　93.12.21　流
F=1,24,1,2,1,2,1,15,1,2,5,1,6,1,4,1,6,1,24,1,24,1,13,1,6,1,

ご芳名 カナ	重	重	ご芳名 漢字	NO	職	誕生日	学	学	職	会員	お買上1	お買上2	お買上3	お買上4	番	9Z	01	04	09	19			誕生日
あらい　たかし　様		1	新井　隆史　様	4	8		小5	S1			9806ｲ 45				ﾐﾆ4				09	6	*	664	
あきもと　りょう　様		1	秋本　享　様	RC	9		小6	S3							926							139	
あいかわ　たくや　様	W	2	相川　拓也　様	GB	0		小4		会	0	MSX												
いまい　かずのり　様		1	今井　和典　様	RC	0		小6			0	GB												
いわた　まさる　様		1	岩田　勝　様	SF			小5	S4															
えんどう　しんじ　様	W	2	遠藤　信二　様	ｺﾝ 2258	4		小3			0													
えのもと　さとし　様		1	榎本　聡　様	RC 236	9		小4			1254	ﾊﾟﾝ												
おおの　わたる　様		1	大野　渉　様	GO 0	90		小5	S5															

[宛名用デザイン　　]
&　　*2
〒#1,17
#1,19
#1,21
#1,8

（加工後）

&e

〒350
川越市石原町
**-*
新井　隆史　様

〒350-12
日高市高萩
--*
秋本　享　様

〒350
川越市笠幡
*-**-*
相川　拓也　様

〒356
川越市今成

（操作手順）（引き続き）
PF：16：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **週間乳製品配達表** タイプB

〈効用〉 **常に正確な配達本数が把握できるようになった**

<業種1> 小売業 <業種2> 乳製品等販売
<業務1> 販売・売上管理 <仕事内容> 配達表の作成

会社名	福井県 谷口牛乳	機種		VER.	

<仕事・業務の概要>

牛乳やヨーグルト、健康飲料などの販売をしている。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 顧客台帳の作成（省略）
2. 週間配達表の作成

NO. E-14 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

「どんぶり計算」で注文配送を受けていたので、乳製品の過不足が非常に多かった。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

- 顧客台帳から簡単に週間配達表ができて、前もって準備できるようになったため、商品の過不足がほとんどなくなった。

- また、請求書・領収書もオートプログラムで発行できるようになり、とても楽になった。

《効果・感想》

お客様への配達本数が変わっても、顧客台帳を修正するだけですぐに週間配達表が作りなおせるため、必要数が正確に把握できて、本社の配送係もとても喜んでいる。

（概要） 顧客台帳を集計して、製品ごとの週間配達表を作成する。

（加工前）

[顧客台帳] 91.12.12 混 L=0055 C=0170
F=7,3,2,2,2,2,2,2,2,5,14,24,16,5,5,6,7,8,7,16,5,4,5,5,10,3,1

整理番号	月	火	水	木	金	土	日	年月	名前	町名	品名	配達	単価	個数	金額	前月残	消費税	請求額	日付追加日付1日付2	整理番号	キー
902021001	2	2	2	2	2	2		93.02	A	鮎川町	牛乳 200ML ﾋﾞﾝ	1000							02.0102.28	872021001	1$
972021005	2	2	2	2	2	2		93.02	A	鮎川町	ｺｰﾋｰ 180ML ﾋﾞﾝ	1000							02.0102.28	872021005	2$
961546085								93.02	B	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1015							02.0102.28	861546085	1$
902125030								93.02	B	鮎川町	M F C180ML ﾋﾞﾝ	1020							02.0102.28	882125030	1$
902622241								93.02	C	鮎川町	ｿｰﾀﾞ24 ﾋﾞﾝﾊｺｺﾐ	1025							02.0102.28	882622241	1$
902242100	2		2		3			93.02	D	鮎川町	ブワール 100ML	1030							02.0102.28	882242100	1$
902124080	1		1		1			93.02	E	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1035							02.0102.28	882124080	2$
902124085	1		1		1			93.02	E	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1035							02.0102.28	882124085	1$
902143040	4		4		6			93.02	F	鮎川町	特濃 180ML ﾋﾞﾝ	1040							02.0102.28	882143040	1$
902650080	1				1			93.02	G	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1045							02.0102.28	882650080	1$
902872030	2		2		3			93.02	H	鮎川町	M F C180ML ﾋﾞﾝ	1050							02.0102.28	882872030	1$
902872085	2		2		2			93.02	H	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1050							02.0102.28	882872085	2$
902465080								93.02	I	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1051							02.0102.28	882465080	1$
902240080								93.02	J	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1055							02.0102.28	882240080	1$
918820080								93.02	K	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1060							02.0102.28	888820080	1$
922048085	1				1			93.02	L	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1065							02.0102.28	882048085	1$
932962085					1			93.02	M	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1070							02.0102.28	882962085	2$
894962160	1		1					93.02	M	鮎川町	ﾌﾟﾘﾝ ﾖｰｸﾞﾙﾄ 3P	1070							02.0102.28	882962160	1$
472862100	2		2		3			93.02	N	鮎川町	ブワール 100ML	1075							02.0102.28	882862100	1$
252114040	2		2		3			93.02	O	鮎川町	特濃 180ML ﾋﾞﾝ	1080							02.0102.28	882114040	1$
252725080	1		1		1			93.02	P	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1085							02.0102.28	882725080	1$
2526492080								93.02	Q	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1095							02.0102.288826492080		1$
032624085	1		1		1			93.02	R	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1100							02.0102.28	882624085	1$
062870080	1		1		1			93.02	S	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1105							02.0102.28	882870080	2$
182870085	1		1		1			93.02	S	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1105							02.0102.28	882870085	1$
012633080	1		1		1			93.02	T	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1110							02.0102.28	882633080	1$
162659080	1		1		1			93.02	U	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1115							02.0102.28	882659080	1$
282651381					8			93.02	V	鮎川町	カル鉄 250ML1ｹ	1120							02.0102.28	882651381	1$
252708080	2		2		2			93.02	W	鮎川町	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ	1125							02.0102.28	882708080	1$
462035030								93.02	X	鮎川町	M F C180ML ﾋﾞﾝ	1135							02.0102.28	882035030	1$
142953001	4		4		4			93.02	Y	鮎川町	牛乳 200ML ﾋﾞﾝ	1140							02.0102.28	882953001	1$
1529531190	4		4		6			93.02	Y−1	鮎川町	ﾛﾝｸﾞﾗｲﾌ200ﾊﾟｯｸ	1145							02.0102.288829531190		1$
252555085	1		1		1			93.02	Z	鮎川町	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ	1150							02.0102.28	882555085	1$

（加工後）

[顧客台帳] 91.12.12 混 L=0055 C=0170
F=5,16,3,6,6,6,6,6,6,6

年月	品名 号	月	火	水	木	金	土	日
93.02	牛乳 200ML ﾋﾞﾝ001	6	2	6	2	6	2	
93.02	ｺｰﾋｰ 180ML ﾋﾞﾝ005	2	2	2	2	2	2	
93.02	M F C180ML ﾋﾞﾝ030	2		2		3		
93.02	特濃 180ML ﾋﾞﾝ040	6		6		9		
93.02	牛乳 500MLﾊﾟｯｸ080	8		7		8		
93.02	牛乳1000MLﾊﾟｯｸ085	7		6		8		
93.02	ブワール 100ML100	4		4		6		
93.02	ﾌﾟﾘﾝ ﾖｰｸﾞﾙﾄ 3P160	1		1				
93.02	ﾛﾝｸﾞﾗｲﾌ200ﾊﾟｯｸ190	4		4		6		
93.02	ｿｰﾀﾞ24 ﾋﾞﾝﾊｺｺﾐ241							
93.02	カル鉄 250ML1ｹ381					8		
	総計	40	4	38	4	56	4	

（操作手順）

R：18：
DC：1，11，12，14−T：
MC：9，10：1：
CF：4−10：6：
S：：3：3：：：
TC：：2：：TT，4−10：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 出納帳の集計　　タイプA

〈効用〉 正確な出納帳作成で、青色申告時の手間が省けた

<業種１> 小売業　　<業種２> 牛乳販売
<業務１> 経理　　<業務２> 出納帳の集計

会社名	福井県 谷口牛乳	機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

牛乳、乳製品の販売を行なっている。
宅配９０%、業務卸１０%。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．出納帳の作成（省略）
2．科目ごとに集計

NO. E-14 -2

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

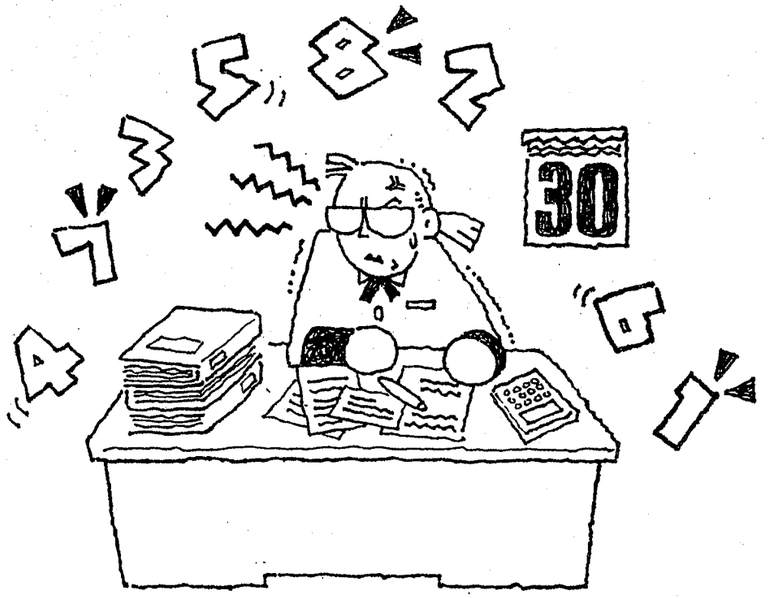
《仕事の説明》

手書きで出納帳をつけていた。
申告の時期になると、集計の作業に時間をとられてしまう。

《問題点》

青色申告の帳面は正確でなければならないが、手計算だとどうしてもミスが発生しやすい。
集計が面倒である。

《手書きの帳票》



FD. NO.　小売業ー1　　小売業編　　E−14−2

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
出納帳を科目ごとにページ分けして科目ごとの集計を行なう。

（効果・感想）

・帳面の集計作業が楽になった。

・電卓で計算せずに正確な数字が出るので、青色申告の時にも、手間がかからない。

（操作手順）

R：２０：
S：：３：１：：
TC：：３：：PP：S1：

（加工前）

[出納帳92]　　91.12.12　混
F=2,3,10,10,10,10,10,10

日付	科目	摘要	収入金額	支払金額	差引残高	備考
01.04	A集金	小丹生	350,585		350,585	
01.05	B集金	浜北山	169,566		520,151	
01.05	C集金	鮎川大丹生	1,055,511		1,575,662	
01.06	その他	国信会		3,500	1,572,162	中央信金
01.06	その他	ホープ		30,000	1,542,162	消費税積立
01.06	C集金	蒲生	379,351		1,921,513	
01.06	A集金	鮎川白浜	338,132		2,259,645	
01.06	通信費	電話料		17,707	2,241,938	ＪＡ福井市
01.07	リース料	ﾋﾀﾁﾘｰｽTEL		8,075	2,233,863	福井銀行
01.07	C集金	蒲生	413,722		2,647,585	
01.07	仕入れ	ABC		7,700	2,639,885	福井銀行
01.07	車両経費	CDE		18,211	2,621,674	ｶﾞｿﾘﾝ代
01.08	C集金	茱崎	429,515		3,051,189	

（加工後）

[出納帳92]　　91.12.12　混
F=2,3,10,10,10,10,10,10

日付	科目	摘要	収入金額	支払金額	差引残高	備考
01.04	A集金	小丹生	350,585		350,585	
01.16	A集金	左右玉川	56,866		841,245	
01.16	A集金	国見	86,914		928,159	
01.06	A集金	鮎川白浜	338,132		2,259,645	
01.10	A集金	全体	101,535		3,800,939	小切手3ﾏｲ
01.10	/					
01.16	/					
01.14	/					
01.27	/					
91.1=	/					

[出納帳92]　　91.12.12　混
F=2,3,10,10,10,10,10,10

日付	科目	摘要	収入金額	支払金額	差引残高	備考
619.8		総計	5,770,255	4,830,800	104454,560	

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **個人別売上日計表の作成** タイプA

〈効用〉 **売上個数、金額、消費税等をコマンド１つで算出**

〈業種１〉 小売業　〈業種２〉 乳製品卸売
〈業務１〉 販売管理　〈業務２〉 売上集計

会社名		機種	Mr. マイツールⅢe/20	VER.	M3．03

＜仕事・業務の概要＞

乳製品やジュースの卸売をしている。
今までは手計算で売上個数、金額、消費税などを計算していた。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．個人別売上の集計

NO. E-14-3

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

個人別の売上品目と売上本数を管理し、売上金額、消費税を毎日計算しなければならない。

《問題点》

商品の種類も多く、手計算ではミスが多い。
計算に時間がかかってしまう。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業―1　　小売業編　E―14―3

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
入力された個人別の単価と売上本数から、売上金額と消費税を計算する。

（効果・感想）

・一目で売上個数と金額がわかり、見易くなった。

・計算ミスがなくなった。

・処理が早いので助かる。

（操作手順）

R：22：
SIM：：：ESC：

（加工前）

[個人別売上表　　]　　91.12.12　混　L=0110　C=0204
F=1,14,1,14,1,8,1,2,1,2,1,2

〈タイトル〉 牛乳販売店の請求書−1 宅配台帳の計算　　タイプA

〈効用〉 煩雑な牛乳販売店の請求業務がスッキリ解消

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 乳製品販売業
＜業務１＞ 営業・顧客管理　＜業務２＞ 請求書発行

会社名	島根県　縁岩販売店	機種	Mr. マイツール. IV カラープリンタ	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

グリコ乳業、大山乳業、ヤクルト特約店
乳製品の卸売・小売・宅配等。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

	NO.
1．宅配台帳の集計	E-14 −4
2．宅配請求書発行	−5
3．宅配サービスマーク台紙の印刷	−6

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

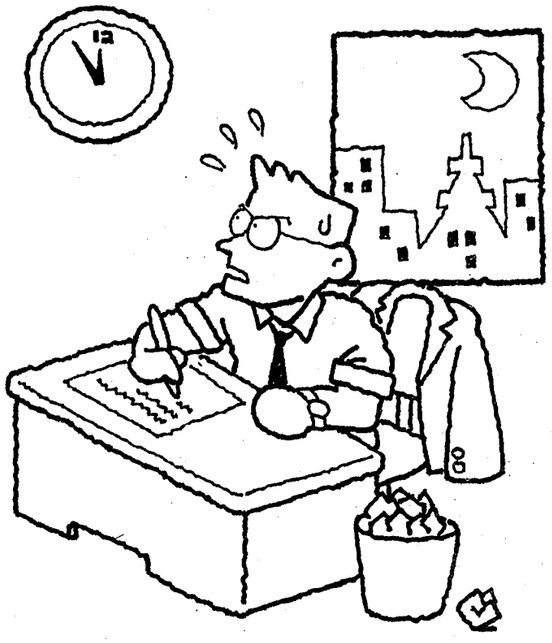
《仕事の説明》

卸売・宅配共に従来、請求書はすべて手書きでした。

《問題点》

顧客が５００件近くあるので、計算ミス、記入ミスなどが多く、労力も相当なものでした。
また、元来筆べたなので、手書きの作業が非常に苦痛でした。

《手書きの帳票》



☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

月末に宅配台帳を集計する。

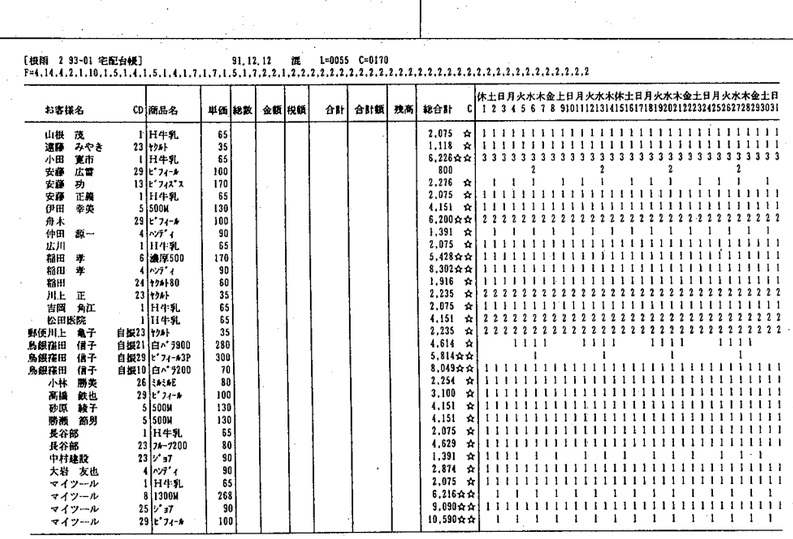
（効果・感想）

・コンピュータの使い方など一切知りませんでしたが、初心者の私にでも非常に扱いやすく、理解しやすい道具でした。
当店では細かい数字が多く、毎日現金のやり取りがあり、実際の数字を把握する事がなかなか困難でしたがマイツールのおかげでようやく解消しつつあります。
日別、月別、年別の売上や利益率、原価率等の計算など、簡単にできるので大変便利です。
現在ではマイツールなくしては仕事になりません。

（操作手順）

```
R：２４：
Ｃ２６＋Ｃ５６＝／Ｃ１０：
Ｃ８＊Ｃ１０＝Ｃ１２：
Ｃ１２＊０．０３＝Ｃ１４：
Ｃ１２＊Ｃ１４＝Ｃ１６：
ＡＣＭＣ：：２：：Ｃ１６，１８：＋：：
Ｃ１８＋Ｃ２０＝Ｃ２２：
Ｗ：Ｓ１：
```

（加工前）



〔根田　2 93-01 宅配台帳〕　91.12.12　混　L=0055　C=0170
F=4,14,4,2,1,10,1,5,1,4,1,5,1,4,1,7,1,7,1,5,1,7,2,2,1,2,2,2

牛乳販売店の請求書—2 **宅配請求書発行**

NO. E-14

（概要）

宅配台帳より請求書を発行する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．宅配台帳の集計 −4
2．宅配請求書の発行 −5
3．宅配サービスマークの台紙印刷 −6

（効果・感想）

・コンピュータの使い方など一切知りませんでしたが、初心者の私にでも非常に扱いやすく、理解しやすい道具でした。
当店では細かい数字が多く、毎日現金のやり取りがあり、実際の数字を把握する事がなかなか困難でしたがマイツールのおかげでようやく解消しつつあります。
日別、月別、年別の売上や利益率、原価率等の計算など、簡単にできるので大変便利です。
現在ではマイツールなくしては仕事になりません。

（加工前）

[根雨 2 93-01 宅配台帳]　　93,12,01　混　L=0055　C=0170
F=4,14,4,2,1,10,1,5,1,4,1,5,1,4,1,7,1,7,1,5,1,7,2,2,1,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2,2

お客様名	CD	商品名	単価	総数	金額	税額	合計	合計額	残高	総合計	C	休 1	土 2	日 3	月 4	火 5	水 6	木 7	金 8	土 9	日 10	月 11	火 12	水 13	木 14	休 15	土 16	日 17	月 18	火 19	水 20	木 21	金 22	土 23	日 24	月 25	火 26	水 27	木 28	金 29	土 30	日 31
山根 茂	1	H牛乳	65	31	2015	60	120900	120900		120,900	☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
遠藤 みやき	23	ﾔｸﾙﾄ	35	31	1085	32	34720	34720		34,720	☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
小田 寛市	1	H牛乳	65	93	6045	181	1094145	1094145		1094145	☆☆	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
安藤 広雪	29	ﾋﾞﾌｨｰﾙ	100	8	800	24	19200	19200		19,200							2							2							2							2				
安藤 功	13	ﾋﾞﾌｨｽﾞｽ	170	13	2210	66	145860	145860		145,860	☆		1		1		1			1		1		1			1		1		1			1		1		1			1	
安藤 正義	1	H牛乳	65	31	2015	60	120900	120900		120,900	☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
伊田 幸美	5	500M	130	31	4030	120	483600	483600		483,600	☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
舟木	29	ﾋﾞﾌｨｰﾙ	100	62	6200	186	1153200	1153200		1153200	☆☆	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
仲田 源一	4	ﾊﾝﾃﾞｨ	90	15	1350	40	54000	54000		54,000	☆		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1	
広川	1	H牛乳	65	31	2015	60	120900	120900		120,900	☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
稲田 孝	6	濃厚500	170	31	5270	158	832660	832660		832,660	☆☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
稲田 孝	4	ﾊﾝﾃﾞｨ	90	31	2790	83	231570	1064230		1064230	☆☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
稲田	24	ﾔｸﾙﾄ80	60	31	1860	55	102300	102300		102,300	☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
川上 正	23	ﾔｸﾙﾄ	35	62	2170	65	141050	141050		141,050	☆	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
吉岡 角江	1	H牛乳	65	31	2015	60	120900	120900		120,900	☆	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
松田医院	1	H牛乳	65	62	4030	120	483600	483600		483,600	☆	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
郵便川上 亀子	自振23	ﾔｸﾙﾄ	35	62	2170	65	141050	141050		141,050	☆	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
鳥銀窪田 信子	自振21	白ﾊﾞﾗ900	280	16	4480	134	600320	600320		600,320	☆				1	1	1	1				1	1	1	1				1	1	1	1				1	1	1	1			
鳥銀窪田 信子	自振29	ﾋﾞﾌｨｰﾙ3P	300	4	1200	36	43200	643520		643,520	☆☆						1							1							1							1				
鳥銀窪田 信子	自振10	白ﾊﾞﾗ200	70	31	2170	65	141050	784570		784,570	☆☆																															
小林 勝美	26	ﾐﾙﾐﾙE	80	31	2480	74	183520	183520		183,520	☆																															
高橋 鉄也	29	ﾋﾞﾌｨｰﾙ	100	31	3100	93	288300	288300		288,300	☆																															
砂原 綾子	5	500M	130	31	4030	120	483600	483600		483,600	☆																															
勝瀬 節男	5	500M	130	31	4030	120	483600	483600		483,600	☆																															
長谷部	1	H牛乳	65	31	2015	60	120900	120900		120,900	☆																															
長谷部	23	ﾌﾙｰﾂ200	80	31	2480	74	183520	304420		304,420	☆																															
中村建設	23	ｼﾞｮｱ	90	15	1350	40	54000	54000		54,000	☆																															
大岩 友也	4	ﾊﾝﾃﾞｨ	90	31	2790	83	231570	231570		231,570	☆																															
マイツール	1	H牛乳	65	31	2015	60	120900	120900		120,900	☆																															
マイツール	8	1300M	268	15	4020	120	482400	603300		603,300	☆☆																															
マイツール	25	ｼﾞｮｱ	90	31	2790	83	231570	834870		834,870	☆☆																															
マイツール	29	ﾋﾞﾌｨｰﾙ	100	15	1500	45	67500	902370		902,370	☆☆																															

[請求書打ち出し用デザインページ]　　93,12,02　混　L=0055　C=0170
&U

5　1

#T,3　#!1,2　#T,3

5　1

#!1,2

#1,6　#1,8　#1,10　#1,12　#1,14
#T,22
#2,6　#2,8　#2,10　#2,12　#2,14
㊞　#3,6　#3,8　#3,10　#3,12　#3,14
#4,6　#4,8　#4,10　#4,12　#4,14

4

◇◇　伝言板　◇◇　#T,18

○ クリスマスには、白バラのﾃﾞｺﾚｰｼｮﾝ･ｹｰｷをぜひ どうぞ。只今 御予約受付中 ！　#T,20

㊞　#T,22

#T,23✧　#T,24✧

○☆マーク台紙の御入用の方は、お申しつけ下さい。

＊便利な口座振替をご利用下さい

&E
&P

（加工後）

5　1

山根　茂

5　1

山根　茂

H牛乳　65　31　2015　60

120,900

㊞

4

◇◇　伝言板　◇◇　120900

○ クリスマスには、白バラのﾃﾞｺﾚｰｼｮﾝ･ｹｰｷをぜひ どうぞ。只今 御予約受付中 ！

㊞　120,900

☆

○☆マーク台紙の御入用の方は、お申しつけ下さい。

＊便利な口座振替をご利用下さい

（操作手順）（引き続き）

R：S1：
PF：25：：：

ワン・ポイント（応用等）　この他、卸売の請求書、納品伝票もマイツールで作成しています。

牛乳販売店の請求書—3 **宅配サービスマークの台紙印刷**

NO. E-14

（概要）

サービスマークを貼付する台紙を印刷する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．宅配台帳の集計 −4
2．宅配請求書の発行 −5
3．宅配サービスマークの台紙印刷 −6

（効果・感想）

・コンピュータの使い方など一切知りませんでしたが、初心者の私にでも非常に扱いやすく、理解しやすい道具でした。
当店では細かい数字が多く、毎日現金のやり取りがあり、実際の数字を把握する事がなかなか困難でしたがマイツールのおかげでようやく解消しつつあります。
日別、月別、年別の売上や利益率、原価率等の計算など、簡単にできるので大変便利です。
現在ではマイツールなくしては仕事になりません。

（加工前）

（加工後）

[マーク 台紙]

☆マーク　台紙

領収書 下部の☆ﾏｰｸを
お貼りください。

☆ﾏｰｸ　2枚で　いちごｷﾃﾞｨﾖｰｸﾞﾙﾄ（1　個）
☆ﾏｰｸ　5枚で　　1300牛乳　（1　本）
お引き換えは、下記の商店まで！

○　ﾊｲﾏｰﾄ ﾀｯﾁ　本店
○　ﾊｲﾏｰﾄ ﾀｯﾁ　根雨店
○　（上）遠藤　商店
○　鳥取日野農協
○　あいきょう

継岩　販売店
☎

（操作手順）（引き続き）

R：26：
P：

※カラープリンタで印刷すると、よりきれいに仕上がります。

ワン・ポイント（応用等）　この他、卸売の請求書、納品伝票もマイツールで作成しています。

〈タイトル〉 飲料売上集計−1 得意先毎集計　　タイプB

〈効用〉 データから、売れ筋商品がはっきりとわかった

<業種１> 小売業　<業種２> 乳製品販売
<業務１> 販売・売上管理　<仕事内容> 売上集計

会社名	埼玉県	機種	Mr.マイツールⅣe/20	VER.	M3．22e

＜仕事・業務の概要＞

牛乳販売店を経営。

自動販売機の缶ジュース、乳製品の仕入、販売、配達。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．入力された得意先毎売上の集計
2．日計
3．配達員毎の持ちだし本数の集計

NO. E-14 −7 −8 −9

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

得意先ごとに手書きの表を作成し、月末に本数集計をとっていた。
手集計のため、細かい集計はとっていなかったので、持ち出した本数と実際に売上げた本数を照らし合わせるということはなく、担当者任せになっていた。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・集計が楽になり、集計も簡単にできる。

・担当者ごとに持出本数と売上本数を集計しているので、車に残っている本数の確認や発注数の確認など、正確にできるようになった。

《効果・感想》

・今は売上関係の集計しかしていないので、今後は在庫管理や請求書発行などもマイツール化していきたい。

・今まで勘に頼っていた売れ筋が、はっきり数字として把握できた。

FD. NO.　小売業−1　　小売業編　E−14−7

（概要）　その日の売上入力した表を計算。（得意先１件で１ページ使用）

（加工前）

[いろは商店売上本数]　94.01.08　混　L=0050　C=0170
F=1,6,1,28,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,6,1,8,1

コード	品名	単価	月	火	水	木	金	土	月	火	水	木	金	土	本数計	合計金額
100	昭永********ゴールド	100	50					25			30					
114	昭永********ウーロン茶	100		25		20			30							
109	昭永********メロン	100			30			30		20						
103	昭永********イチゴ	100					30				30					
105	昭永********リンゴ	100	30			50			20							
104	昭永********グレープフルーツ	100		40				30		20						
101	昭永********コーヒー	100			30						25					
102	昭永********カフェオレ	100					30		15							
106	昭永********オレンジ	100	30			20				20	10					
113	昭永********お茶	100						25								
141	昭永********ココア	100		30	30				20							
143	昭永********ザコーヒーＥＸ	100				20	25			20						
142	昭永********ストレートティー	100			30			10								
111	昭永レモンティ	100	15				30									
	合計															

DR:0::C8+C30=/C32:C6*C32=C34:L6+L(T-1)=/LT,8-34:ICM:32-34:

（加工後）

[いろは商店売上本数]　94.01.08　混　L=0050　C=0170
F=1,6,1,28,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,6,1,8,1

コード	品名	単価	月	火	水	木	金	土	月	火	水	木	金	土	本数計	合計金額
100	昭永********ゴールド	100	50					25			30				105	10,500
114	昭永********ウーロン茶	100		25		20			30						75	7,500
109	昭永********メロン	100			30			30		20					80	8,000
103	昭永********イチゴ	100					30				30				60	6,000
105	昭永********リンゴ	100	30			50			20						100	10,000
104	昭永********グレープフルーツ	100		40				30		20					90	9,000
101	昭永********コーヒー	100			30						25				55	5,500
102	昭永********カフェオレ	100					30		15						45	4,500
106	昭永********オレンジ	100	30			20				20	10				80	8,000
113	昭永********お茶	100						25							25	2,500
141	昭永********ココア	100		30	30				20						80	8,000
143	昭永********ザコーヒーＥＸ	100				20	25			20					65	6,500
142	昭永********ストレートティー	100			30			10							40	4,000
111	昭永レモンティ	100	15				30								45	4,500
	合計		125	95	120	110	115	120	85	80	95				945	94,500

DR:0::C8+C30=/C32:C6*C32=C34:L6+L(T-1)=/LT,8-34:ICM:32-34:

（操作手順）

R：81：
SIM：：：ESC：

ワン・ポイント（応用等）

飲料売上集計−2　日計

NO. E−14 −7 −8 −9

（概要）

各得意先の日計の集計。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．入力された得意先毎売上の集計
2．日計
3．配達員毎の持ちだし本数の集計

（効果 - 感想）

・今は売上関係の集計しかしていないので、今後は　在庫管理や請求書発行などもマイツール化していきたい。
・今まで勘に頼っていた売れ筋がはっきり数字として把握できた。

（加工前）

[とちり商店売上本数]　93.07.01　混　L=0050　C=0170
F=1　[にほへ商店売上本数]　93.07.01　混　L=0050　C=0170
F=1　[いろは商店売上本数]　94.01.08　混　L=0050　C=0170
F=1,6,1,28,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,6,1,8,1

コード	品名	単価	月	火	水	木	金	土	月	火	水	木	金	土	本数計	合計金額
100	昭永********ゴールド	100	50					25			30				105	10,500
114	昭永********ウーロン茶	100		25		20			30						75	7,500
109	昭永********メロン	100			30			30		20					80	8,000
103	昭永********イチゴ	100					30				30				60	6,000
105	昭永********リンゴ	100	30			50			20						100	10,000
104	昭永********グレープフルーツ	100		40				30		20					90	9,000
101	昭永********コーヒー	100			30						25				55	5,500
102	昭永********カフェオレ	100					30		15						45	4,500
106	昭永********オレンジ	100	30			20				20	10				80	8,000
113	昭永********お茶	100						25							25	2,500
141	昭永********ココア	100		30	30				20						80	8,000
143	昭永********ザコーヒーＥＸ	100				20	25			20					65	6,500
142	昭永********ストレートティー	100			30			10							40	4,000
111	昭永レモンティ	100	15				30								45	4,500
	合計		125	95	120	110	115	120	85	80	95				945	94,500

C8+C30=/C32:C6*C32=C34:L6+L(T-1)=/LT,8-34:ICM:32-34:

（加工後）

[売上合計]　94.01.08　混　L=0050　C=0170
F=1,6,1,28,1,4,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,3,1,6,1,8,1

コード	品名	単価	月	火	水	木	金	土	月	火	水	木	金	土	本数計	合計金額
100	昭永********ゴールド	100	50	44		45		58	27		60				284	28400
114	昭永********ウーロン茶	100	33	25	27	70	33	30	48	21					287	28700
109	昭永********メロン	100		40	30		33	30		41	27				201	20100
103	昭永********イチゴ	100	33		27		30	33	18		60				201	20100
105	昭永********リンゴ	100	30			68		30	34	21					183	18300
104	昭永********グレープフルーツ	100	33	73	27	20	33	30		41	23				280	28000
101	昭永********コーヒー	100			30		33		14		50				199	19900
102	昭永********カフェオレ	100		30	54	18	30	28	33	21	9				223	22300
106	昭永********オレンジ	100	47			40		25		41	20				173	17300
113	昭永********お茶	100	55		27		28	25	18						153	15300
141	昭永********ココア	100	17	58	30		28	11	20	21					185	18500
143	昭永********ザコーヒーＥＸ	100	55		27	38	58	10		20					208	20800
142	昭永********ストレートティー	100	138	130	138	20	33	38	77	84					658	65800
111	昭永レモンティ	100	15		27	99	157	157	27		86				568	56800
Ｃ７０	合計		506	400	444	418	496	505	316	311	335				3803	380300

C8+C30=/C32:C6*C32=C34:L6+L(T-1)=/LT,8-34:

（操作手順）

Ｒ：８２：
ＳＶＣ：１−６：
（３件分の串刺し計算）
ＴＰ：８２−８４：＋：：
ＬＤＣ：１：
ＣＴ：売上合計：

ワン・ポイント（応用等）

飲料売上集計−3　持ちだし本数集計

NO. E−14 −7 −8 −9

（概要）

配達員毎の持ちだし本数を集計。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．入力された得意先毎売上の集計
2．日計
3．配達員毎の持ちだし本数の集計

（効果 - 感想）

・各配達員の実績がはっきりした。
・今後、配達員の指導に使えそうだ。

（加工前）

[持出本数集計表]
F=1,4,1,4,1,6,1,6,1

日付	担当	商品NO	本数
0201	吉田	051	30
0201	吉田	119	30
0201	吉田	029	30
0201	吉田	006	24
0201	吉田	111	24
0201	石井	112	24
0201	石井	105	24
0201	石井	103	24
0201	石井	101	24
0201	石井	102	48
0201	石井	018	24
0201	石井	100	48
0201	石井	131	24
0201	鈴木	116	30
0201	鈴木	001	40
0201	鈴木	042	24
0201	鈴木	009	24
0201	鈴木	044	24
0201	吉田	002	90
0201	吉田	014	24
0201	吉田	048	30
0201	吉田	049	40
0201	吉田	137	48
0201	吉田	116	60
0201	吉田	033	48
0201	吉田	044	48
0201	石井	144	30
0201	石井	147	24
0201	石井	001	400
0201	石井	017	24
0201	石井	024	24
0201	石井	020	24
		144	30

（加工後）

[持出本数集計表]　94.01.0
F=6,8,8,8,8,8

商品NO	吉田	石井	山田	鈴木	合計
001	440	520	80	40	1080
002	240	30	30		300
006	48	24			72
009				24	24
014	72	24			96
016	48	24			72
017	24	24	24		72
018		24			24
020	24	24			48
022	24				24
024	24	24			48
029	30				30
031			24		24
033	72	24	24		120
042	72		24	24	120
043	72				72
[illegible]				24	144
201	30				
202		24			24
204			24		24
209	40				40
211				30	30
合計	2222	1216	488	544	4470

（操作手順）

Ｒ：８５：
Ｓ：：６：３：：：
ＴＭ：：６：４：１：８：：
ＤＲＣ：：
ＤＲＬ：Ｔ：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 客数、客単価等を重視した売上台帳　　タイプA

〈効用〉 緻密なデータ作成で、販促策が見えてきた

＜業種１＞小売業　＜業種２＞化粧品販売
＜業務１＞販売・売上管理　＜業務２＞客単価等の前年比較

会社名	神奈川県	機種	Mr.マイツールGX	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

化粧品の小売り店を経営。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．ＳＩＭによる客単価／個単価の対前年比較

NO. E-16 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

女子販売員に会員／フリーのお客様の来店数、販売個数／販売金額を記入させ客単価、１個当たり単価を計算させていた。

1．客数×客単価＝売上は、主に経営側の努力（例えばＤＭなどの販促）

2．個数×個単価＝売上は、販売員の接客努力

と分けて考えているので、基本的なデータである。

《手書きの帳票》

《問題点》

ノートにきたなく書かれ、計算もよく間違っていた。

FD. NO.　小売業―1　　小売業編　E―16―1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

昨年実績と今年の実績をＳＩＭで比較する。

（効果・感想）

・女子販売員の手間が軽減されきれいな表でミーティングができるようになった。

・ミーティングでも彼女達の側から店のレイアウトを変えたらなどの提案がなされるようになった。

・自分達からの提案によるレイアウト変更なら、皆楽しく積極的にやるので効果も大きい。

・この表はまだ途中経過のもので、近いうちにもっと完成度の高いものにするつもりです。

（操作手順）

Ｒ：８７：
ＳＩＭ：：：：ＥＳＣ：

（加工前）

[客数&売上台帳]　93.07.01　混　L=0138　C=0170
F=4,1,4,4,5,5,5,5,5,5,8,8,8,8,5,5,8,8,8,8,5,5,8,8,8,8

日付	会員	前年	フ人	前年	会コ	前年	フコ	前年	会員	前年	フリー	前年	個数	前年	客単価	前年	個単価	前年	個数	前年	客単価	前年	個単価	前年
1																								
2	1	4	13	23	3	14	19	31	4700	49520	19360	50810	3.50		12380.00		3537.14		1.35		2209.13		1639.03	
3	4	3	20	14	10	5	29	21	30500	6340	46010	30400	1.67		2113.33		1268.00		1.50		2171.43		1447.62	
4	2	5	15	19	6	21	19	28	17200	52140	28780	65500	4.20		10428.00		2482.86		1.47		3447.37		2339.29	
5	7	1	20	32	18	2	25	40	61600	3000	42060	74720	2.00		3000.00		1500.00		1.25		2335.00		1868.00	
6	2	4	28	19	3	9	36	22	7500	33900	56330	21650	2.25		8475.00		3766.67		1.16		1139.47		984.09	
7	0		10		0		22		0		22550													
8	2	4	10	20	5	6	13	29	8000	19660	15510	52880	1.50		4915.00		3276.67		1.45		2644.00		1823.45	
9	5	2	17	11	10	2	21	15	37410	2560	40980	29320	1.00		1280.00		1280.00		1.36		2665.45		1954.67	
10	3	4	28	15	6	7	34	22	17350	13070	49340	25450	1.75		3267.50		1867.14		1.47		1696.67		1156.82	
11	1	4	10	24	2	7	11	34	9500	21120	19800	39620	1.75		5280.00		3017.14		1.42		1650.83		1165.29	
12		5		20		10		28		29280		46900	2.00		5856.00		2928.00		1.40		2345.00		1675.00	
13	3	7	14	18	6	10	25	22	22300	16100	40880	28980	1.43		2300.00		1610.00		1.22		1610.00		1317.27	
14	1	4	18	12	1	19	21	22	3200	54800	36760	34840	4.75		13700.00		2884.21		1.83		2903.33		1583.64	
15	2	5	8	26	6	8	14	40	10100	31060	28140	43880	1.60		6212.00		3882.50		1.54		1687.69		1097.00	
小計													2.31		6395.19		2771.25		1.40		2153.95		1539.41	
16	3	6	14	14	6	9	18	20	11420	31600	33440	24570	1.50		5266.67		3511.11		1.43		1755.00		1228.50	
17	2	4	32	21	2	14	35	20	5300	49200	57780	17800	3.50		12300.00		3514.29		0.95		847.62		890.00	
18		4		18		12		30		12480		44300	3.00		3120.00		1040.00		1.67		2461.11		1476.67	
19		6		28		15		37		45520		54740	2.50		7586.67		3034.67		1.32		1955.00		1479.46	
20	13		24		17		38		75910		50490													
21	5		20		15		29		47900		38640													
22	2	8	10	24	4	22	11	39	14400	58300	14180	74950	2.75		7287.50		2650.00		1.63		3122.92		1921.79	
23	5	3	9	20	8	5	27	19	41500	10900	48420	36480	1.67		3633.33		2180.00		0.95		1824.00		1920.00	
24	7	2	19	9	18	3	25	20	51520	5400	43190	24240	1.50		2700.00		1800.00		2.22		2693.33		1212.00	
25	5	3	8	25	11	9	14	34	32300	20200	17240	43130	3.00		6733.33		2244.44		1.36		1725.20		1268.53	
26	2	12	25	44	5	21	25	60	22460	58920	48100	70180	1.75		4910.00		2805.71		1.36		1595.00		1169.67	
27	8	7	21	14	14	15	22	24	35680	32960	39370	30700	2.14		4708.57		2197.33		1.71		2192.86		1279.17	
28	1	2	12	13	4	2	23	18	16250	3400	39960	28160	1.00		1700.00		1700.00		1.38		2166.15		1564.44	
29	4	4	13	12	8	6	23	15	21520	18800	32780	14710	1.50		4700.00		3133.33		1.25		1225.83		980.67	
30	6	1	12	17	8	1	14	15	20820	10000	21360	22470	1.00		10000.00		10000.00		0.88		1321.76		1498.00	
31	6	5	32	14	16	12	43	24	38700	45260	76500	29930	2.40		9052.00		3771.67		1.71		2137.86		1247.08	
小計													2.18		6014.03		2759.86		1.37		1891.43		1376.96	
合計													2.24		6180.59		2765.00		1.39		2017.70		1455.84	

（加工後）

[客数&売上台帳]　93.07.01　混　L=0138　C=0170
F=4,1,4,4,5,5,5,5,5,5,8,8,8,8,5,5,8,8,8,8,5,5,8,8,8,8

日付	会員	前年	フ人	前年	会コ	前年	フコ	前年	会員	前年	フリー	前年	個数	前年	客単価	前年	個単価	前年	個数	前年	客単価	前年	個単価	前年
1																								
2	1	4	13	23	3	14	19	31	4700	49520	19360	50810	3.0	3.50	4700.0	12380.00	1566.7	3537.14	1.5	1.35	1489.2	2209.13	1018.9	1639.03
3	4	3	20	14	10	5	29	21	30500	6340	46010	30400	2.5	1.67	7625.0	2113.33	3050.0	1268.00	1.5	1.50	2300.5	2171.43	1586.6	1447.62
4	2	5	15	19	6	21	19	28	17200	52140	28780	65500	3.0	4.20	8600.0	10428.00	2866.7	2482.86	1.3	1.47	1918.7	3447.37	1514.7	2339.29
5	7	1	20	32	18	2	25	40	61600	3000	42060	74720	2.6	2.00	8500.0	3000.00	3422.2	1500.00	1.3	1.25	2103.0	2335.00	1682.4	1868.00
6	2	4	28	19	3	9	36	22	7500	33900	56330	21650	1.5	2.25	3750.0	8475.00	2500.0	3766.67	1.3	1.16	2011.8	1139.47	1564.7	984.09
7	0		10		0		22		0		22550								2.2		2255.0		1025.0	
8	2	4	10	20	5	6	13	29	8000	19660	15510	52880	2.5	1.50	4000.0	4915.00	1600.0	3276.67	1.3	1.45	1551.0	2644.00	1193.1	1823.45
9	5	2	17	11	10	2	21	15	37410	2560	40980	29320	2.0	1.00	7482.0	1280.00	3741.0	1280.00	1.2	1.36	2410.6	2665.45	1951.4	1954.67
10	3	4	28	15	6	7	34	22	17350	13070	49340	25450	2.0	1.75	5783.3	3267.50	2891.7	1867.14	1.2	1.47	1762.1	1696.67	1451.2	1156.82
11	1	4	10	24	2	7	11	34	9500	21120	19800	39620	2.0	1.75	9500.0	5280.00	4750.0	3017.14	1.1	1.42	1980.0	1650.83	1800.0	1165.29
12		5		20		10		28		29280		46900		2.00		5856.00		2928.00		1.40		2345.00		1675.00
13	3	7	14	18	6	10	25	22	22300	16100	40880	28980	2.0	1.43	7433.3	2300.00	3716.7	1610.00	1.8	1.22	2920.0	1610.00	1635.2	1317.27
14	1	4	18	12	1	19	21	22	3200	54800	36760	34840	1.0	4.75	3200.0	13700.00	3200.0	2884.21	1.2	1.83	2042.2	2903.33	1750.5	1583.64
15	2	5	8	26	6	8	14	40	10100	31060	28140	43880	3.0	1.60	5050.0	6212.00	1683.3	3882.50	1.8	1.54	3517.5	1687.69	2010.0	1097.00
小計	23	52	211	253	76	120	289	354	229360	332550	446500	544950	2.3	2.31	6950.3	6395.19	3017.9	2771.25	1.4	1.40	2116.1	2153.95	1545.0	1539.41
16	3	6	14	14	6	9	18	20	11420	31600	33440	24570	2.0	1.50	3806.7	5266.67	1903.3	3511.11	1.3	1.43	2383.6	1755.00	1857.8	1228.50
17	2	4	32	21	2	14	35	20	5300	49200	57780	17800	1.0	3.50	2650.0	12300.00	2650.0	3514.29	1.1	0.95	1805.6	847.62	1650.9	890.00
18		4		18		12		30		12480		44300		3.00		3120.00		1040.00		1.67		2461.11		1476.67
19		6		28		15		37		45520		54740		2.50		7586.67		3034.67		1.32		1955.00		1479.46
20	13		24		17		38		75910		50490		1.3		5839.2		4465.3		1.6		2103.8		1328.7	
21	5		20		15		29		47900		38640		3.0		9580.0		3193.3		1.5		1932.0		1332.4	
22	2	8	10	24	4	22	11	39	14400	58300	14180	74950	2.0	2.75	7200.0	7287.50	3600.0	2650.00	1.1	1.63	1418.0	3122.92	1289.1	1921.79
23	5	3	9	20	8	5	27	19	41500	10900	48420	36480	1.6	1.67	8300.0	3633.33	5187.5	2180.00	3.0	0.95	5380.0	1824.00	1793.3	1920.00
24	7	2	19	9	18	3	25	20	51520	5400	43190	24240	2.6	1.50	7360.0	2700.00	2862.2	1800.00	1.3	2.22	2273.2	2693.33	1727.6	1212.00
25	5	3	8	25	11	9	14	34	32300	20200	17240	43130	2.2	3.00	6460.0	6733.33	2936.4	2244.44	1.8	1.36	2155.0	1725.20	1231.4	1268.53
26	2	12	25	44	5	21	25	60	22460	58920	48100	70180	2.5	1.75	11230.0	4910.00	4492.0	2805.71	1.0	1.36	1924.0	1595.00	1924.0	1169.67
27	8	7	21	14	14	15	22	24	35680	32960	39370	30700	1.8	2.14	4460.0	4708.57	2548.6	2197.33	1.0	1.71	1874.8	2192.86	1789.5	1279.17
28	1	2	12	13	4	2	23	18	16250	3400	39960	28160	4.0	1.00	16250.0	1700.00	4062.5	1700.00	1.3	1.38	3330.0	2166.15	1737.4	1564.44
29	4	4	13	12	8	6	23	15	21520	18800	32780	14710	2.0	1.50	5380.0	4700.00	2690.0	3133.33	1.8	1.25	2521.5	1225.83	1425.2	980.67
30	6	1	12	17	8	1	14	15	20820	10000	21360	22470	1.3	1.00	3470.0	10000.00	2602.5	10000.00	1.2	0.88	1780.0	1321.76	1525.7	1498.00
31	6	5	32	14	16	12	43	24	38700	45260	76500	29930	2.7	2.40	6450.0	9052.00	2418.8	3771.67	1.3	1.71	2390.6	2137.86	1779.1	1247.08
小計	69	67	251	273	136	146	347	375	435680	402940	561450	516360	2.0	2.18	6314.2	6014.03	3203.5	2759.86	1.4	1.37	2236.9	1891.43	1618.0	1376.96
合計	102	119	462	526	212	266	636	729	665040	735490	1007950	1061310	2.1	2.24	6520.0	6180.59	3137.0	2765.00	1.4	1.39	2181.7	2017.70	1584.8	1455.84

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 予算計画のシミュレーション　　タイプB

〈効用〉 オフコンで処理できない計算も、マイツールで解決

<業種1>小売業　　<業種2>呉服販売
<業務1>経営　　<仕事内容>予算計画

会社名	埼玉県	機種	Mr.マイツールVe/40	VER.	M3

<仕事・業務の概要>

呉服を販売している。

デパート内に店があり、他に支店が5店舗ある。

今までDMや顧客管理は、すべて手書きで行なっていた。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 予算計画のシミュレーションを行なう

NO. E-20 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

売上・仕入管理はオフコンで処理できているが、予算の計画表は店長自身が手計算でやっていた。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

- 予算の立て方が特殊なため、独自に計算式を作れるのが便利である。また、自分で変更できるので楽になった。
- 何度も数字を入れ替えて、予算を1年単位で立てることができるようになった。

《効果・感想》

- オフコン以外の手作業でやってきたことは、ほとんどマイツールに置き換えることができた。
- マイツール化以前の、顧客への販売データも入力しておき、来店された時に役立てている。

FD. NO.　小売業ー1　　小売業編　E－20－1

（概要）
売上目標を入力しながら、予算のシミュレーションを行なう。

（加工前）

[平成5年予算計画表]　93.10.22　混　L=0050 C=0170
F=1,12,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,12,1

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	15,600,000	14,500,000	16,500,000	17,000,000	13,500,000	14,580,000	16,500,000	17,500,000	14,230,000	13,540,000	18,000,000	19,500,000	190,950,000
現金	5,000,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	54,500,000
仕入れ原価	3,200,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	41,700,000
外注費	500,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	55,500,000
棚卸し	1,800,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	27,100,000
粗利益累計													
粗利益月分													
利益率（%）	42	43	42	45	43	42	43	44	42	43	45	42	43
人件費	1,000,000	1,000,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	14,000,000
店舗費	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	2,400,000
広告費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	600,000
予備費	50,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	5,550,000
包装費	50,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	5,550,000
手数料	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	180,000
在庫利息	56,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	683,000
売掛利息	45,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	551,000
販促費小計													
その他経費	54,000	600,000	50,000	45,000	56,000	50,000	58,000	60,000	55,000	55,000	55,000	55,000	1,193,000
営業経費													
店舗損益													
本部費													
利益													

L6＊L15／100＝L14，N2：L18＋L24＝／L26，N2
L26＋L27＝L29，N2：L14－L29＝L31，N2
L6＊0．055＝L33，N2：DR：0：1
L31－L33＝L35，N2：C4＋C26＝／C28，N15
C4＋C26＝／C28，15：M15，28／12＝M15，28：
ACM：L14，13：＋：1CM：4－T：

（加工後）

[平成5年予算計画表]　93.10.22　混　L=0050 C=0170
F=1,12,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,12,1

項目	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計
売上	15,600,000	14,500,000	16,500,000	17,000,000	13,500,000	14,580,000	16,500,000	17,500,000	14,230,000	13,540,000	18,000,000	19,500,000	190,950,000
現金	5,000,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	4,500,000	54,500,000
仕入れ原価	3,200,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	3,500,000	41,700,000
外注費	500,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	55,500,000
棚卸し	1,800,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	2,300,000	27,100,000
粗利益累計	6,552,000	12,787,000	19,717,000	27,367,000	33,172,000	39,295,600	46,390,600	54,090,600	60,067,200	65,889,400	73,989,400	82,179,400	164,358,800
粗利益月分	6,552,000	6,235,000	6,930,000	7,650,000	5,805,000	6,123,600	7,095,000	7,700,000	5,976,600	5,822,200	8,100,000	8,190,000	82,179,400
利益率（%）	42	43	42	45	43	42	43	44	42	43	45	42	43
人件費	1,000,000	1,000,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	14,000,000
店舗費	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	2,400,000
広告費	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	600,000
予備費	50,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	5,550,000
包装費	50,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	5,550,000
手数料	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	180,000
在庫利息	56,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	57,000	683,000
売掛利息	45,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	46,000	551,000
販促費小計	466,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	1,368,000	15,514,000
その他経費	54,000	600,000	50,000	45,000	56,000	50,000	58,000	60,000	55,000	55,000	55,000	55,000	1,193,000
営業経費	520,000	1,968,000	1,418,000	1,413,000	1,424,000	1,418,000	1,426,000	1,428,000	1,423,000	1,423,000	1,423,000	1,423,000	16,707,000
店舗損益	6,032,000	4,267,000	5,512,000	6,237,000	4,381,000	4,705,600	5,669,000	6,272,000	4,553,600	4,399,200	6,677,000	6,767,000	65,472,400
本部費	858,000	797,500	907,500	935,000	742,500	801,900	907,500	962,500	782,650	744,700	990,000	1,072,500	10,502,250
利益	5,174,000	3,469,500	4,604,500	5,302,000	3,638,500	3,903,700	4,761,500	5,309,500	3,770,950	3,654,500	5,687,000	5,694,500	54,970,150

L6＊L15／100＝L14，N2：L18＋L24＝／L26，N2
L26＋L27＝L29，N2：L14－L29＝L31，N2
L6＊0．055＝L33，N2：DR：0：1
L31－L33＝L35，N2：C4＋C26＝／C28，N15
C4＋C26＝／C28，15：M15，28／12＝M15，28：
ACM：L14，13：＋：1CM：4－T：

（操作手順）

R：29：
SIM：：：ESC：

※画面の青の部分にデータを入れると、白字の部分が計算される。

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **売掛金の入金管理** タイプA

〈効用〉 **面倒な仕分けや集計作業から解放された**

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 酒類販売業
＜業務１＞ 経理　＜業務２＞ 入金管理

会社名		機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

酒類の小売販売と卸売を行なっている。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 入金伝票の入力
2. 勘定科目による検索
3. 集計

NO. E-23-1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

ユーザーごとの入金集計は、月末に手作業で行なっていた。
また、集計したものを勘定科目ごとに分けていた。

《問題点》

作業が面倒である。
計算違い等の間違いが発生しやすい。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業—1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

売上帳に入金データを入力し、勘定科目ごとに集計する。

（効果・感想）

・ユーザーごと、勘定科目ごとなどの面倒な計算、集計作業が非常に楽になった。

・間違いがなくなった。

（操作手順）

```
R：３１：
W：Ｓ１：
ＥＦ：Ｓ１：３２：
930131：リコー：売掛金：10000：：：？Ｅ：
ＳＨ：：Ｃ６＝売掛金：：：
ＴＬ：Ｔ，８：
ＤＲＬ：Ｔ：
```

（加工前）

[売上帳]　93.10.20　混　L=0062　C=0150
F=1,10,1,10,1,15,1,12,1,20,1

日付	入金先名	勘定科目	金額	摘要
930130	[redacted]	売掛金	150000	
930130	[redacted]	現金	10000000	
930130	[redacted]	売掛金	300000	
930130	[redacted]			
930130	[redacted]			
930130	[redacted]			

[入金入力画面]　93.10.20　混　L=0055　C=0170
P

＊＊＊入金伝票＊＊＊

日付	Ｃ２	入金先名	Ｃ４
勘定科目	Ｃ６	金額	Ｃ８
摘要	Ｃ１０		

（加工後）

[売上帳]　91.12.12　混　L=0062　C=0150
F=1,10,1,10,1,15,1,12,1,20,1

日付	入金先名	勘定科目	金額	摘要
930130	[redacted]	売掛金	150000	
930130	[redacted]	売掛金	300000	
930130	[redacted]	売掛金	185000	
930130	[redacted]	売掛金	587	
930131	リコー	売掛金	10000	
合計			645587	

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 酒類受払表から月末報告書を作成　　タイプA

〈効用〉 二晩かかっていた月末集計が１時間足らずで終了

＜業種１＞ 小売業　＜業務１＞ 経理　　＜業種２＞ 酒類販売業　＜業務２＞ 販売報告書作成

会社名	大分県　志が酒店	機種	Mr.マイツールLX-ⅡC/40	VER.	M3．50

＜仕事・業務の概要＞

酒店経営。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．仕入帳を月末集計する

NO. E-23-2

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

酒類小売業の場合、受入（＝仕入）の都度、類別（清酒、掌中の甲乙等々）容器別（入物の大きさ　例　1800ml、100ml 等々）また、アルコールの度数ごとに受入帳に記帳しなければならない。

《問題点》

酒類の級別廃止により、かなり楽になったが、容器別（大きさが色々あり、種類が多岐に及ぶ）、類別、アルコール別に区分けしなければならない為、

①受払帳のページが多い。（１００ページを越える）

②手作業のため、時間がかかり間違いも生じる。

③今回は受払表の作成を省略したが、今まではその作成、また、月末報告書作成には２晩以上費やしていた。

《手書きの帳票》

酒類受払帳

酒類（焼酎）　級別又は類別（甲）　容器別（1.8ℓ）　アルコール（20%）

受　入

月日	数量	容量	単価	仕入価格	銘柄	仕入先
9.1	50	90.00	1000	50.000	[illegible]	ABC酒
9.2	30	54.00	1000	30.000	[illegible]	山田.
9.5	60	108.00	700	41.800	[illegible]	志賀酒造
9.15	100	180.00	1000	100.000	[illegible]	ABC酒
計	820	1476	—	820.000		

FD. NO.　小売業—1　　小売業編　E—23—2

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

月末に仕入れ帳を集計する。

（効果・感想）

- スピーディーにかつ正確に入力する事ができるようになった。（仕入帳の作成や、受払帳の作成を１ヶ月分まとめて行なっても、１時間足らずで完成できるようになった）
- データがきちんと保存されているので、必要なとき、必要な分だけ読み出し、分析・加工ができる。
- 税務署の行なう年１回の帳簿検査も『良好』でまったく手直しなしである。
- デスクの上から、山積みされた帳票が消えた。

（操作手順）

R：34：
S：34—36：6：3：2：3：：S1：
PAGE：S1—4：：
CFP：1：6：5：：
PRUN：
（品種別に小計、合計計算します）
TC：S1—4：6：：1，17—T：S5：
R：S5：

（加工前）

[酒類仕入帳 1 (040901-040930)]　93.12.01　混　L=0062　C=0150
F=1,5,1,14,1,8,1,14,1,7,1,14,1,5,1,8,1,6,1,10,1

月日	仕入先	ｺｰﾄﾞ	品種	容器	銘柄	数量	容量	単価	仕入価格
9.20	○[酒類仕入帳 1 (040901-040930)]　93.12.01　混　L=0062　C=0150								
9.20	○F=1,5,1,14,1,8,1,14,1,7,1,14,1,5,1,8,1,6,1,10,1								
9.20	○								
9.20	○								
9.21	○								
9.21	○								
9.21	○								
9.21	○								
9.21	○								
9.21	○								
9.21	○								
9.21	○								
9.22	○								
9.22									
9.22	○								
9.23	○								
9.23	○								
9.23	○								
9.23									
9.23	○								
9.24	○								
9.24									
9.24									

月日	仕入先	ｺｰﾄﾞ	品種	容器	銘柄	数量	容量	単価	仕入価格
9.01	○[酒類仕入帳 1 (040901-040930)]　93.12.01　混　L=0062　C=0150								
9.01	○F=1,5,1,14,1,8,1,14,1,7,1,14,1,5,1,8,1,6,1,10,1								
9.02	○								
9.02									
9.02									
9.02	○								
9.02	○								
9.03	○								
9.03	○								
9.03									
9.03									
9.03									
9.03									
9.03	○								
9.05	○								
9.05	○								
9.05	○								
9.05									
9.05									
9.05									
9.05	○								
9.05	○								

月日	仕入先	ｺｰﾄﾞ	品種	容器	銘柄	数量	容量	単価	仕入価格
9.11	□□	6.12	ﾋﾞｰﾙ 缶	0.250		24	6.000		
9.11	□□	6.05	ﾋﾞｰﾙ 中	0.333		60	19.980		
9.11	○□酒販	1.01	清酒特級	1.800		5	9.000		
9.11	○□酒販	5.01	焼酎 乙25°	1.800		10	18.000		
9.11	○□酒販	6.05	ﾋﾞｰﾙ 中	0.333		12	3.996		
9.12	○○酒類	6.08	ﾋﾞｰﾙ 缶	2.000		12	24.000		
9.12	○○酒類	6.02	ﾋﾞｰﾙ 2L	2.000		6	12.000		
9.12	□□	6.06	ﾋﾞｰﾙ 小	0.093		12	1.116		
9.12	□□	6.16	ﾋﾞｰﾙ 缶	10.000		1	10.000		
9.13	○○酒類	6.05	ﾋﾞｰﾙ 中	0.333		24	7.992		
9.13	○○酒類	6.03	ﾋﾞｰﾙ特大	1.957		12	23.484		
9.13	□□	3.01	清酒 2級	1.800		3	5.400		
9.13	□□	6.03	ﾋﾞｰﾙ特大	1.957		5	9.785		
9.13	○□酒販	1.01	清酒特級	1.800		5	9.000		
9.13	○□酒販	4.02	焼酎 甲35°	1.800		8	14.400		
9.14	○○酒類	6.11	ﾋﾞｰﾙ 缶	0.350		12	4.200		
9.14	○○酒類	6.15	ﾋﾞｰﾙ 缶	5.000		5	25.000		
9.14	□□	3.01	清酒 2級	1.800		3	5.400		
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	1.800		1	1.800		

（加工後）

[酒類仕入帳 1 (040901-040930)]　91.12.12　混　L=0062　C=0150
F=1,5,1,14,1,5,3,1,14,1,7,1,14,1,5,1,8,1,6,1,10,1

月日	仕入先	ｺｰﾄﾞ	品種	容器	銘柄	数量	容量	単価	仕入価格
9.05	□□	1.01	清酒特級	1.800		10	18.000		
9.07	○□酒販	.01	清酒特級	1.800		20	36.000		
9.07	○□酒販	.01	清酒特級	1.800		10	18.000		
9.11	○○酒類	.01	清酒特級	1.800		8	14.400		
9.11	○□酒販	.01	清酒特級	1.800		5	9.000		
9.13	○□酒販	.01	清酒特級	1.800		5	9.000		
9.16	○○酒類	.01	清酒特級	1.800		5	9.000		
9.16	○□酒販	.01	清酒特級	1.800		6	10.800		
9.18	○□酒販	.01	清酒特級	1.800		1	1.800		
9.18	○○酒類	.01	清酒特級	1.800		8	14.400		
9.23	○○酒類	.01	清酒特級	1.800		3	5.400		
9.24	□□	.01	清酒特級	1.800		4	7.200		
		====					153.0		
9.02	○□酒販	2.01	清酒 1級	1.800		13	23.400		
9.06	○○酒類	.01	清酒 1級	1.800		6	10.800		
9.07	○□酒販	.01	清酒 1級	1.800		12	21.600		
9.09	○□酒販	.01	清酒 1級	1.800		2	3.600		
9.11	○○酒類	.01	清酒 1級	1.800		8	14.400		
9.11	○○酒類	.01	清酒 1級	1.800		4	7.200		
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	1.800		14	25.200		

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **毎月の種類報告書の作成**　　タイプA

〈効用〉 **面倒な報告書をカンタン作成**

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 酒類販売店
＜業務１＞ 仕入・在庫管理　＜業務２＞ 販売報告書作成

会社名	宮城県　有限会社 さかもと	機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

酒販店を経営している。

税務署に、毎月の販売量の報告書を提出しなければならない。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．毎日の販売データを集計表に転記
2．計算
3．報告書を印刷

NO. E-23 -3

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

毎月の酒類の販売量を集計して、税務署、または酒販組合に報告書を提出しなければならない。

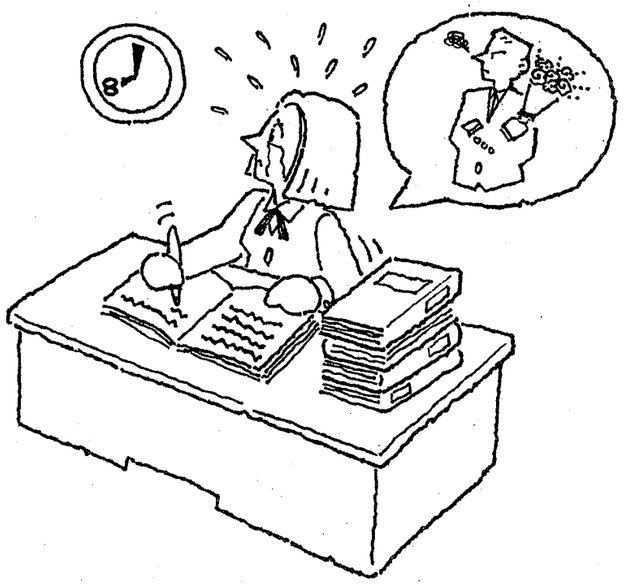
報告書には、仕入、販売、月末在庫の酒類の容量を記入する。

《問題点》

容量の計算は、お酒の容器の種類がたくさんあるためにとても面倒な作業である。

手書き時代には数日かかっていた。

《手書きの帳票》



FD. NO.　小売業―1　　小売業編　E―23―3

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

毎日の販売データを集計して、報告書として印刷する。

（効果・感想）

手書きでは数日かかっていたのが、マイツールを使うようになってからは、毎月一日には提出できるようになった。

（操作手順）

```
R：100：
C：C12＝C6：ESC：
BC：8―T：
UPD：：98―99：2：2：
          ＋：16：8：＋：19：10：：
SIM：：：：ESC：
PE：：：：；
```

（加工前）

[報告書０５―０１]　94.01.08　混　L=0153　C=0170
F=1,4,1,6,1,10,1,15,1,6,1,5,10,1,5,10,1,5,10,1,5,10,1,6,1

CODE	ｺｰﾄﾞ	商品名	銘酒	内容量	前月	末在庫	当月	仕入数量	当月	販売数量	当月	末在庫	仕入先	先住所
1	A	本醸造酒	一の蔵甘口1780	1,800		297,490		37,200		84,760				
1	A	本醸造酒	一の蔵辛口1750	1,800		657,480		504,700		61,310				
1	A	本醸造酒	北前太鼓1780	1,800		338,040		416,300		550,440				
1	A	本醸造酒	高清水1780	1,800		94,940		143,800		411,060				
1	A	本醸造酒	太平山1800	1,800		60,160		243,500		128,690				
1	A	本醸造酒	奥鶴	1,800		238,260		195,200		71,380				
1	A	本醸造酒	奥鶴345	300		562,780		146,700		500,080				
1	A	本醸造酒	四季の栗駒1000	720		99,560		150,900		133,130				
1	A	本醸造酒	菊水ふなくち280	200		552,950		86,900		35,060				
1	A	本醸造酒	朝日山千俵1780	1,800		208,080		249,000		76,450				
1	A	本醸造酒	太平山ﾊﾟｯｸ900	900		156,000		134,200		378,280				
1	A	本醸造酒	一の蔵辛口210	180		29,430		153,700		561,560				
1	A	本醸造酒	銘酒特選級2100	1,800		1,340		4,000		240,570				
1	A	本醸造酒	特別月桂冠3000	1,800		446,380		242,300		201,420				
1	C	純米酒	栗駒高原1000	500		188,630		203,100		238,280				
1	C	純米酒	[illegible]	720		166,050		140,100		68,980				
1			[illegible]			[illegible]		26,600		14,810				
								[illegible]		123,070				

[報告書０５―０１コード]　94.01.08　混　L=0125　C=0170
F=1,4,1,14,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1
平成　４　年度１２月分酒類の購入及び
販　売　の　数　量　等　報　告　書

平成　５　年　１月　３日

築館税務署長殿

住所　○○郡○○町◎◎◎◎◎町５５
販売場の住所及び名称　○○郡○○町◎◎◎◎◎町５―５
氏名

下記の通り報告いたします。

（加工後）

[報告書０５―０１コード]　94.01.08　混　L=0125　C=0170
F=1,4,1,14,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1
平成　４　年度１２月分酒類の購入及び
販　売　の　数　量　等　報　告　書

平成　５　年　１月　３日

築館税務署長殿

住所　○○郡○○町◎◎◎◎◎町５５
販売場の住所及び名称　○○郡○○町◎◎◎◎◎町５―５
氏名

下記の通り報告いたします。

CODE	区分	末在庫	仕入数量	販売数量	末在庫	欠減数量
1	清酒	1,232,060	9,259,600	10,329,660	162,000	
2	合成清酒	30,600	986,700	936,870	80,430	
3	小計	1,262,660	686,800	428,880	1,520,580	
3 4	焼酎甲 焼酎乙	252,920 63,900	686,800 1,226,700	428,880 1,237,720	510,840 52,880	
	小計	316,820			316,820	
5	みりん	21,000	457,500	973,060	-494,560	
6	ﾋﾞｰﾙ	896,458	593,000	484,450	1,005,008	
7 8	果実酒 甘味果実酒	100,115 13,830	674,600 585,500	714,900 177,020	59,815 423,310	
	小計	113,945			113,945	
9 10	ｳｲｽｷｰ ﾌﾞﾗﾝﾃﾞｰ	261,990 7,600	1,875,200 757,200	1,324,810 956,570	812,380 -191,770	
	小計	269,590			269,590	
11	ｽﾋﾟﾘｯﾂ類	29,020	444,600	539,140	-65,520	
12	ﾘｷｭｰﾙ類	86,380	1,452,200	1,606,160	-67,580	
13	雑種	5,800	568,600	456,730	117,670	
3	合計	4,964,685	20,256,000	20,594,850	4,625,838	

CODE	区分	末在庫	仕入数量	販売数量	末在庫	欠減数量
1	清酒	731,760	1,987,560	1,487,260	1,232,060	
2	合成清酒	36,000	21,600	27,000	30,600	
3	小計	767,760	2,009,160	1,514,260	1,262,660	
3 4	焼酎甲 焼酎乙	238,100 45,900	184,440 40,500	169,620 22,500	252,920 63,900	
	小計	284,000	224,940	192,120	316,820	
5	みりん	26,600	18,000	23,600	21,000	
6	ﾋﾞｰﾙ	783,761	1,756,640	1,643,943	896,458	
7 8	果実酒 甘味果実酒	123,300 15,270	12,240 4,320	35,425 5,760	100,115 13,830	
	小計	138,570	16,560	41,185	113,945	
9 10	ｳｲｽｷｰ ﾌﾞﾗﾝﾃﾞｰ	137,760 5,620	221,510 11,720	97,280 9,740	261,990 7,600	
	小計	143,380	233,230	107,020	269,590	
11	ｽﾋﾟﾘｯﾂ類	27,850	6,000	4,830	29,020	
12	ﾘｷｭｰﾙ類	103,620	12,200	29,440	86,380	
13	雑種	5,800	0	0	5,800	
3	合計	2,281,341	4,276,730	3,556,398	3,001,673	

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **新聞販売店の領収証発行** タイプA

〈効用〉 **ラクラク領収証発行、次回勧誘リストとしても活用**

<業種１> 小売業　<業種２> 新聞販売店
<業務１> 経理　<業務２> 領収証発行

会社名	佐賀県	機種	Mr. マイツールLXⅠ	VER.	M2

＜仕事・業務の概要＞

・新聞販売店

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．現在購読中の検索
2．領収証発行

NO. E-30 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

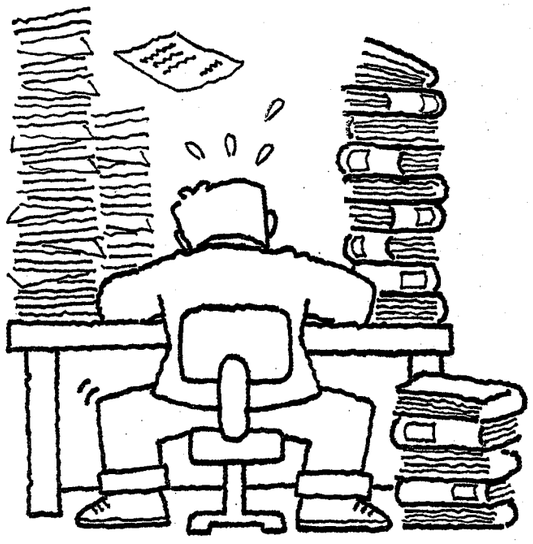
・Ｂ４の用紙に顧客名簿を作って管理している。

・毎月、手書きで領収書を書いている。

《問題点》

・手書きなので、かなり時間がかかる。

《手書きの帳票》



FD. NO.　小売業ー1　　小売業編　E−30−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

現在購読中読者検索と領収証発行

（効果・感想）

・時間の短縮で、毎回毎回、手書きの必要がなくプリントアウトされるので、**印字がきれい。**

・顧客の管理も、**次回勧誘**するところ等は日付が入力されている為、**検索可能**である。

（操作手順）

R：89：
SH：：C2＝1：：：
PF：28：：：

（加工前）

[　新聞]　93.09.19　混　L=0063　C=0130
F=1,2,1,22,1,4,1,4,1,16,1,8,1,26,1

CD	氏名	自	至	住所	TEL	備考
1	佐藤　一郎	0112	0403	阿佐谷町姉	24-4110	
1	水戸　陽二	0205	0211	阿佐谷町姉	24-0261	
1	鈴木　洋一	0105	0204	阿佐谷町姉	24-3363	
1	小池　勇作	0305		阿佐谷町用作	24-1234	
2	松本　勝定		0312	阿佐谷町黒井	22-5000	
2	栗田　正子		0311	阿佐谷町用作	24-9632	
1	千代田　俊子	0209		阿佐谷町黒井	23-1563	
3	志村　由子			阿佐谷町黒井	24-8521	五ヶ月お休み
1	近藤道男	0112	0211	阿佐谷町黒井	24-2121	
1	奥村　本泰	0103		阿佐谷町姉	24-6633	
2	内野　一正		0401	阿佐谷町姉	24-2007	
3	石田　千次郎			阿佐谷町姉	22-4051	三週間お休み
1	金丸　修子	0201		阿佐谷町黒井	22-3179	
1	鈴木　鶴夫	0201		阿佐谷町黒井	22-5089	

（加工後）

[　新聞]　93.10.11　混　L=0063　C=0130
F=1,2,1,22,1,4,1,4,1,16,1,8,1,26,1

CD	氏名	自	至	住所	TEL	備考
1	佐藤　一郎	0112	0403	阿佐谷町姉	24-4110	
1	水戸　陽二	0205	0211	阿佐谷町姉	24-0261	
1	鈴木　洋一	0105	0204	阿佐谷町姉	24-3363	
1	小池　勇作	0305		阿佐谷町用作	24-1234	
1	千代田　俊子	0209		阿佐谷町黒井	23-1563	
1	近藤道男	0112	0211	阿佐谷町黒井	24-2121	
1	奥村　本泰	0103		阿佐谷町		
1	金丸　修子	0201		阿佐谷町黒		
1	鈴木　鶴夫	0201		阿佐谷町黒		

4 年 7 月分 No.
¥ 2,750 円
佐藤　一郎
○△新聞

平成　年7　月分　領収証
佐藤　一郎　様
○△新聞
講読料　¥2,750円
毎度ご購読ありがとうございます。
佐賀市本荘町大字鍋２８６－５
○△新聞

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 領収証発行　　タイプA

〈効用〉 配達順路、顧客台帳、領収証が三位一体で仕事が楽

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 新聞販売店
＜業務１＞ 営業管理　＜業務２＞ 領収証発行

会社名	三重県	機種	Mr.マイツールⅢ/20	VER.	M3.51

＜仕事・業務の概要＞

・新聞の専売所。

・集金時に手渡す、領収書の発行。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．計算、領収証発行

NO. E-30 -2

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・大学ノート位の大きさの顧客名簿に手書きしていた。

・毎月、台帳と順路帳を手書きで作成し、配達員に渡していた。

《問題点》

・追加（新規）や止め（中止）のメンテがあり、得意先が６００～７００軒ある為、台帳・順路帳・領収書と３つの帳面をそれぞれ書き直すのは大変。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業―1　　小売業編　E―30―2

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

計算、領収証発行

（効果・感想）

・順路表、台帳、領収証が連動しているので、仕事が速く正確になった。

・顧客NO.＝順路NO.なので顧客問い合わせなどに間違いがない。

・メンテナンスが楽になった。

（操作手順）

R：92：
SIM：：：ESC
PF：93：：

（加工前）

[〇〇新聞店 顧客データ]　93.09.18　混　L=0050　C=0170
F=1,6,1,2,1,2,1,14,1,10,1,12,1,8,1,8,1,17,1,6,1,10,1,10,1

No.	ス	読	名称1	名称2	TEL	住所1	住所2	住所3	金額	集金日	備考
5		1	鈴木商店	荻窪支店	0123-45-6789	荻窪市	末広町	1-2			
10	1	1	神田　正輝		0123-45-9876	荻窪市	末広町	2-2			
15		1	田原　俊彦		0123-45-1234	荻窪市	末広町	2-5			
25		1	三木　良介		0123-45-0123	荻窪市	末広町	2-10			
30		1	保坂　尚輝		0123-45-6543	荻窪市	緑町	1-10			
45		1	柴田　恭平		0123-45-3546	荻窪市	緑町	1-45			
50		1	所　ジョージ		0123-45-6549	荻窪市	緑町	3-1			
55		1	辰巳　卓郎		0123-56-5594	荻窪市	松風町	2-10			
56		1	風間　トオル		0123-56-9431	荻窪市	松風町	2-15			
60		1	花田　浩二		0123-56-6139	荻窪市	松風町	3-36			
65	1		尾崎　豊		0123-56-4813	荻窪市	松風町	6-15			
70		1	内村　光好		0123-56-7861	荻窪市	松風町	6-31			
80		1	島田　伸介		0123-56-1546	荻窪市	松風町	10-1			

C4*2.000+C6*3.000=C20:

（加工後）

領収証
鈴木商店　荻窪支店　様
平成　5　年　9　月
金額　3,000　円

銘柄	部数	金額
〇〇新聞	1	3,000
スポーツ新聞		

顧客NO.　5

領収証
鈴木商店　荻窪支店　様
平成　5　年　9　月
合計金額　3,000　円

銘柄	部数	金額
〇〇新聞	1	3,000
スポーツ新聞		

顧客NO.　5

毎度ご購読有難うございます。
上記の金額正に領収致しました。
（消費税込み）

◇◇新聞
◎◎◎専売所
三重県＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊
〒999　TEL 9999-88-7777

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 新聞販売店の読者管理—1 読者リストの検索　タイプA

〈効用〉 読者リストの的確な把握で顧客維持拡大

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 新聞販売店
＜業務１＞ 売上・販売管理　＜業務２＞ 読者管理

会社名	山口県	機種	Mr.マイツールⅢ/20	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

新聞販売、折り込み業。
1．全戸台帳はカードで作成。
2．読者リストは表形式で作成。
・止め予定リストを抜き出して作成。
・領収書の作成。
3．入り予定は契約書カードを作成利用。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

NO. E-30

1．全戸台帳→読者リストへSH　-3
2．入り予定表・止め予定表　-4
3．順路表　-5

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

1．止め予定と入り予定の把握。
2．配達の為の順路帳の作成。

《問題点》

1．領収書の作成や止め予定リスト等全て手書きだった為、時間が非常にかかり、書き忘れや間違いが多かった。
2．入りと止めの正確な把握がなかなか出来なかった。

《手書きの帳票》

読者リスト

区	氏名	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額
1	[redacted]	[redacted] 2-23-1		[redacted]新聞	91.11	93.03	[redacted]
1	[redacted]	[redacted] 2-24-2		[redacted]新聞	92.04	93.09	[redacted]
1	[redacted]	[redacted] 2-24-3		[redacted]新聞	92.04	94.03	[redacted]
1	[redacted]	[redacted] 2-25-1		[redacted]新聞	92.09	93.08	[redacted]
1	[redacted]	[redacted] 2-25-2		[redacted]新聞	92.04	94.03	[redacted]
2	[redacted]	[redacted] 3-10-2		[redacted]スポーツ	91.10	93.03	[redacted]
2	[redacted]	[redacted] 3-10-5		[redacted]新聞	92.09	94.08	[redacted]
2	[redacted]	[redacted] 3-15-1		[redacted]	93.01	93.10	[redacted]
2	[redacted]	[redacted]					[redacted]

FD. NO.　小売業—1　　小売業編　E—30—3

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

地区の全戸リストから読者リストを検索する。

（効果・感想）

・領収書の作成と読者リストの作成にそれぞれ**月間３日間**かかっていたが、**１日で完了する**ようになり、その時短の分だけ営業活動の時間がとれるようになった。

・止めと入りの予定が早く正確に把握できるようになり、先手を打った営業活動が出来るようになり、**顧客の維持拡大**に役立たせることが出来るようになった。

（操作手順）

R：95：
SH：95—96：C14＝?＊：：：
W：S1：

（加工前）

[全戸台帳　1区　NO1]　93.07.01　湿　L=0050　C=0170
F=1,2,1,4,1,20,1,4,1,25,1,8,1,10,1,6,1,6,1,10,1,5,1,5,1,5,1,4,1,4,1,10,1,12,1

区	NO	お名前	順路	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額	S月	S月	S月	NO	集	口座引落	摘要欄
1	1	園＊＊＊＊＊	2	高円寺2-35		読朝新聞	82.03	/	２７５０							
1	2	佐＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-10		読朝新聞	92.09	92.12	２７５０						＊＊銀行	
1	3	西＊＊＊＊＊	2	高円寺2-81-11		読朝新聞	93.01	95.04	２７５０	0.05	0.06	0.07				
1	4	平＊＊＊＊＊		高円寺2-28		読朝新聞										
1	5	篠＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-21		読朝新聞	92.04	92.12	２７５０							
1	6	河＊＊＊＊＊		高円寺2-28-24												
1	7	石＊＊＊＊＊		高円寺2-7		読朝新聞	82.03	84.10	２７５０							
1	8	野＊＊＊＊＊		高円寺2-26-2												
1	9	立＊＊＊＊＊		高円寺2-26-5												
1	10	吉＊＊＊＊＊		高円寺2-26-3												
1	11	日＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-11		読朝新聞	93.01	94.08	２７５０							
1	12	堺＊＊＊＊＊		高円寺2-26		読朝新聞										
1	13	田＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-18		読朝新聞	92.01	92.12	２７５０							
1	14	中＊＊＊＊＊		高円寺2-26-20												
1	15	広＊＊＊＊＊		高円寺2-26-3												
1	16	杉＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-22		読朝新聞	85.06	94.12	２７５０							
1	17	古＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-23		九国ｽﾎﾟｰﾂ	91.03	/	２７００							
1	18	高＊＊＊＊＊		高円寺2-26-25												
1	19	標＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1		読朝新聞	93.07	94.06	２７５０							
1	20	安＊＊＊＊＊		高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.2f												
1	21	栗＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.31		読朝新聞	91.07	92.12	２７５０							
1	22	片＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.32		読朝新聞	93.01	93.01	２７５０							95/1-95/12
1	23	桑＊＊＊＊＊		高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.33												
1	24	真＊＊＊＊＊		高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.41												
1	25	渡＊＊＊＊＊		高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.42												
1	26	小＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.43		読朝新聞	91.11	92.10	２７５０							
1	27	大＊＊＊＊＊		高円寺2-25-5												
1	28	大＊＊＊＊＊		高円寺2-25-5												
1	29	和＊＊＊＊＊		高円寺2-25-8.ｻﾝｷｮｳ		読朝新聞	91.07	91.09	２７５０							
1	30	坂＊＊＊＊＊		高円寺2-25-12												

（加工後）

[全戸台帳　1区　NO1]　93.10.11　晴　L=0050　C=0170
F=1,2,1,4,1,20,1,4,1,25,1,8,1,10,1,6,1,6,1,10,1,5,1,5,1,5,1,4,1,4,1,10,1,12,1

区	NO	お名前	順路	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額	S月	S月	S月	NO	集	口座引落	摘要欄
1	1	園＊＊＊＊＊	2	高円寺2-35		読朝新聞	82.03	/	２７５０							
1	2	佐＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-10		読朝新聞	92.09	92.12	２７５０						＊＊銀行	
1	3	西＊＊＊＊＊	2	高円寺2-81-11		読朝新聞	93.01	95.04	２７５０	0.05	0.06	0.07				
1	4	平＊＊＊＊＊		高円寺2-28		読朝新聞										
1	5	篠＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-21		読朝新聞	92.04	92.12	２７５０							
1	7	石＊＊＊＊＊		高円寺2-7		読朝新聞	82.03	84.10	２７５０							
1	11	日＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-11		読朝新聞	93.01	94.08	２７５０							
1	12	堺＊＊＊＊＊		高円寺2-26		読朝新聞										
1	13	田＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-18		読朝新聞	92.01	92.12	２７５０							
1	16	杉＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-22		読朝新聞	85.06	94.12	２７５０							
1	17	古＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-23		九国ｽﾎﾟｰﾂ	91.03	/	２７００							
1	19	標＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1		読朝新聞	93.07	94.06	２７５０							
1	21	栗＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.31		読朝新聞	91.07	92.12	２７５０							
1	22	片＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.32		読朝新聞	93.01	93.01	２７５０							95/1-95/12
1	26	小＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.43		読朝新聞	91.11	92.10	２７５０							
1	29	和＊＊＊＊＊		高円寺2-25-8.ｻﾝｷｮｳ		読朝新聞	91.07	91.09	２７５０							
1	31	谷＊＊＊＊＊		高円寺2-24-13		読朝新聞	87.05	88.02	２７５０							
1	38	鈴＊＊＊＊＊	1	高円寺2-24-3		読朝新聞	93.04	94.03	２７５０	93.04	93.05					
1	39	近＊＊＊＊＊	1	高円寺2-24		読朝新聞	82.03	/	２７５０							
1	40	中＊＊＊＊＊		高円寺2-24-7		読朝新聞	87.05	91.06	２７５０							
1	45	山＊＊＊＊		高円寺2-23＊＊ｶﾞﾋﾞﾙ1F		読朝新聞	90.01	90.12	２７５０							
1	46	青＊＊＊＊	1	高円寺2-23-10		読朝新聞	85.05	/	２７５０							
1	47	富＊＊＊＊		高円寺2-23		読朝新聞	85.06	85.06	２７５０							
1	48	久＊＊＊＊		高円寺2-22		読朝新聞	89.02	89.02	２７５０							
1	49	大＊＊＊＊	1	高円寺2-22		読朝新聞	93.03	93.05	２７５０							
1	50	伊＊＊＊＊	1	高円寺2-22＊中央病院内		読朝新聞			２７５０							
1	51	伊＊＊＊＊		高円寺2-22＊中央病院内		読朝新聞	91.02	92.12	２７５０							
1	54	戸＊＊＊＊	1	高円寺2-21-1		読朝新聞	92.01	92.12	２７５０							
1	55	柳＊＊＊＊	1	高円寺2-21-1		読朝新聞	93.01	93.03	２７５０							94-96/1-96/3
1	56	柴＊＊＊＊	1	高円寺2-21-2		読朝新聞	90.08	92.12	２７５０							

ワン・ポイント（応用等）

新聞販売店の読者管理−2

入り.止め予定表

NO. E-30 −3 −4 −5

（概要）

・読者台帳より入り予定表作成。（９３．０１月入り予定）

・読者台帳より止め予定表作成。（９２．１２月止め予定）

<マイツールでの仕事の流れ>

1．全戸台帳→読者リストへＳＨ

2．入り予定表・止め予定表

3．順路表

（効果 - 感想）

・領収書の作成と読者リストの作成に、それぞれ月間３日間かかっていたのが、１日で完了するようになり、その時短の分だけ営業活動の時間がとれるようになった。

・止めと入りの予定が早く正確に把握できるようになり、先手を打った営業活動が出来るようになり、顧客の維持拡大に役立たせることが出来るようになった。

（加工前）

［全戸台帳　1区 NO1］　93.07.01　混　L=0050　C=0170
F=1,2,1,4,1,20,1,4,1,25,1,8,1,10,1,6,1,6,1,10,1,5,1,5,1,5,1.4,1,4,1,10,1.12,1

区	NO	お名前	順路	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額	S月	S月	S月	NO	集	口座引落	摘要欄
1	1	園＊＊＊＊＊	2	高円寺2-35		読朝新聞	82.03	/	２７５０						＊＊銀行	
1	2	佐＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-10		読朝新聞	92.09	92.12	２７５０							
1	3	西＊＊＊＊＊	2	高円寺2-81-11		読朝新聞	93.01	95.04	２７５０	0.05	0.06	0.07				
1	4	平＊＊＊＊＊		高円寺2-26		読朝新聞										
1	5	篠＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-21		読朝新聞	92.04	92.12	２７５０							
1	7	石＊＊＊＊＊		高円寺2-7		読朝新聞	82.03	84.10	２７５０							
1	11	日＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-11		読朝新聞	93.01	94.08	２７５０							
1	12	堺＊＊＊＊＊		高円寺2-26		読朝新聞										
1	13	田＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-18		読朝新聞	92.01	92.12	２７５０							
1	16	杉＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-22		読朝新聞	85.06	94.12	２７５０							
1	17	古＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-23		九国ｽﾎﾟｰﾂ	91.03	/	２７００							
1	19	橋＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1		読朝新聞	93.07	94.06	２７５０							
1	21	栗＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1		読朝新聞	91.07	92.12	２７５０							
1	22	片＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-3		読朝新聞	93.01	93.01	２７５０							
1	26	小＊＊＊＊＊	1	高円寺2-21		読朝新聞	91.11	92.10	２７５０							
1	[illegible]	和＊＊＊＊＊		高円寺2-21-7		読朝新聞	[illegible]	91.09	２７５０							
1	66	[illegible]	1	高円寺2-21-17		読朝新聞	93.01	[illegible]	[illegible]							
1	67	木＊＊＊＊	1	高円寺2-21-17		読朝新聞	93.03	95.02	２７５０							
1	68	南＊＊＊＊	1	高円寺2-21-20		読朝新聞	93.01	99.03	２７５０							
1	70	小＊＊＊＊	1	高円寺2-20-5 時＊察		読朝新聞	89.11	/	２７５０							
1	71	児＊＊＊＊	1	高円寺2-20-14		読朝新聞	86.09	/	２７５０							
1	73	後＊＊＊＊		高円寺2-20時＊AP202		読朝新聞										
1	74	青＊＊＊＊	1	高円寺2-20時＊AP203		読朝新聞	90.08	94.07	２７５０							
1	81	鈴＊＊＊＊	1	高円寺2-20時＊AP403		読朝新聞	93.02	97.12	２７５０							
1	84	福＊＊＊＊		高円寺2-20時＊AP502		読朝新聞	89.12	90.05	２７５０							

（加工後）

［全戸台帳　1区 NO1］　93.09.18　混　L=0050　C=0170
F=1,2,1,4,1,20,1,4,1,25,1,8,1,10,1,6,1,6,1,10,1,5,1,5,1,5,1,4,1,4,1,10,1,12,1

区	NO	お名前	順路	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額	S月	S月	S月	NO	集	口座引落	摘要欄
1	3	西＊＊＊＊＊	2	高円寺2-81-11		読朝新聞	93.01	95.04	２７５０	0.05	0.06	0.07				
1	11	日＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-11		読朝新聞	93.01	94.08	２７５０							
1	22	片＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.32		読朝新聞	93.01	93.01	２７５０							95/1-95/12
1	55	岸＊＊＊＊	1	高円寺2-21-1		読朝新聞	93.01	93.03	２７５０							94-96/1-96/3
1	61	大＊＊＊＊	1	高円寺2-21		読朝新聞	93.01	94.12	２７５０							
1	64	河＊＊＊＊	1	高円寺2-21-7		読朝新聞	93.01	95.02	２７５０							
1	66	岸＊＊＊＊	1	高円寺2-21-17		読朝新聞	93.01	94.02	２７５０							
1	68	南＊＊＊＊	1	高円寺2-21-20		読朝新聞	93.01	99.03	２７５０							

［全戸台帳　1区 NO1］　93.09.18　混　L=0050　C=0170
F=1,2,1,4,1,20,1,4,1,25,1,8,1,10,1,6,1,6,1,10,1,5,1,5,1,5,1,4,1,4,1,10,1,12,1

区	NO	お名前	順路	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額	S月	S月	S月	NO	集	口座引落	摘要欄
1	2	佐＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-10		読朝新聞	92.09	92.12	２７５０							
1	5	篠＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-21		読朝新聞	92.04	92.12	２７５０							
1	13	田＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-18		読朝新聞	92.01	92.12	２７５０							
1	21	栗＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川ﾋﾞﾙ.31		読朝新聞	91.07	92.12	２７５０							
1	51	伊＊＊＊＊		高円寺2-22＊中央病院内		読朝新聞	[illegible]	[illegible]	[illegible]							
1	54	戸＊＊＊＊	1	高円寺2-21-1		読朝新聞	[illegible]									
1	56	岸＊＊＊＊	1	高円寺2-21-2		読朝新聞	[illegible]									
1	58	落＊＊＊＊		高円寺2-21		読朝新聞	[illegible]									

（操作手順）

Ｒ：９７：
入り予定検索
　ＳＨ：：Ｃ１６＝９３．０１：：：
止め予定検索
　ＳＨ：８：Ｃ１８＝９２．１２：：：
検索後に
　Ｗ：Ｓ１：

ワン・ポイント（応用等）

新聞販売店の読者管理−3

順路表

NO. E-30 −3 −4 −5

（概要）

読者リストより順路で検索。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．全戸台帳→読者リストへＳＨ

2．入り予定表・止め予定表

3．順路表

（効果 - 感想）

・領収書の作成と読者リストの作成に、それぞれ月間３日間かかっていたのが、１日で完了するようになり、その時短の分だけ営業活動の時間がとれるようになった。

・止めと入りの予定が早く正確に把握できるようになり、先手を打った営業活動が出来るようになり、顧客の維持拡大に役立たせることが出来るようになった。

（加工前）

［全戸台帳　1区 NO1］　93.07.01　混　L=0050　C=0170
F=1,2,1,4,1,20,1,4,1,25,1,8,1,10,1,6,1,6,1,10,1,5,1,5,1,5,1,4,1,4,1,10,1,12,1

区	NO	お名前	順路	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額	S月	S月	S月	NO	集	口座引落	摘要欄
1	1	園＊＊＊＊＊	2	高円寺2-35		読朝新聞	82.03	/	２７５０						＊＊銀行	
1	2	佐＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-10		読朝新聞	92.09	92.12	２７５０							
1	3	西＊＊＊＊＊	2	高円寺2-81-11		読朝新聞	93.01	95.04	２７５０	0.05	0.06	0.07				
1	4	平＊＊＊＊＊		高円寺2-26		読朝新聞										
1	5	篠＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-21		読朝新聞	92.04	92.12	２７５０							
1	7	石＊＊＊＊＊		高円寺2-7		読朝新聞	82.03	84.10	２７５０							
1	11	日＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-11		読朝新聞	93.01	94.08	２７５０							
1	12	堺＊＊＊＊＊		高円寺2-26		読朝新聞										
1	13	田＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-18		読朝新聞	92.01	92.12	２７５０							
1	16	杉＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-22		読朝新聞	85.06	94.12	２７５０							
1	17	古＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-23		九国ｽﾎﾟｰﾂ	91.03	/	２７００							
1	19	橋＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1		読朝新聞	93.07	94.06	２７５０							
1	21	栗＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-1古川		読朝新聞	91.07	92.12	２７５０							
1	22	片＊＊＊＊＊	1	高円寺2-25-		読朝新聞	93.01	93.01	２７５０							
1	26	小＊＊＊＊＊	1	高円寺2-21		読朝新聞	91.11	92.10	２７５０							
1	[illegible]	和＊＊＊＊＊		高円寺2-21-7		読朝新聞	93.0[illegible]	91.09	２７５０							
1	66	岸＊＊＊＊	1	高円寺2-21-17		読朝新聞	93.01	94.[illegible]	[illegible]							
1	67	木＊＊＊＊	1	高円寺2-21-17		読朝新聞	93.03	95.02	２７５０							
1	68	南＊＊＊＊	1	高円寺2-21-20		読朝新聞	93.01	99.03	２７５０							
1	70	小＊＊＊＊	1	高円寺2-20-5 時＊察		読朝新聞	89.11	/	２７５０							
1	71	児＊＊＊＊	1	高円寺2-20-14		読朝新聞	86.09	/	２７５０							
1	73	後＊＊＊＊		高円寺2-20時＊AP202		読朝新聞										
1	74	青＊＊＊＊	1	高円寺2-20時＊AP203		読朝新聞	90.08	94.07	２７５０							
1	81	鈴＊＊＊＊	1	高円寺2-20時＊AP403		読朝新聞	93.02	97.12	２７５０							
1	84	福＊＊＊＊		高円寺2-20時＊AP502		読朝新聞	89.12	90.05	２７５０							

（加工後）

［全戸台帳　1区 NO1］　93.09.18　混　L=0050　C=0170
F=1,2,1,4,1,20,1,4,1,25,1,8,1,10,1,6,1,6,1,10,1,5,1,5,1,5,1,4,1,4,1,10,1,12,1

区	NO	お名前	順路	住所	TEL	新聞名	入月	止月	金額	S月	S月	S月	NO	集	口座引落	摘要欄
1	1	園＊＊＊＊＊	2	高円寺2-35		読朝新聞	82.03	/	２７５０						＊＊銀行	
1	2	佐＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-10		読朝新聞	92.09	92.12	２７５０							
1	3	西＊＊＊＊＊	2	高円寺2-81-11		読朝新聞	93.01	95.04	２７５０	0.05	0.06	0.07				
1	5	篠＊＊＊＊＊	2	高円寺2-28-21		読朝新聞	92.04	92.12	２７５０							
1	11	日＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-11		読朝新聞	93.01	94.08	２７５０							
1	13	田＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-18		読朝新聞	92.01	92.12	２７５０							
1	16	杉＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-22		読朝新聞	85.06	94.12	２７５０							
1	17	古＊＊＊＊＊	2	高円寺2-26-23		九国ｽﾎﾟｰﾂ	91.03	/	２７００							

（操作手順）

Ｒ：９７：

※順路表（２のお客様）検索
　ＳＨ：：Ｃ８＝２：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 顧客の検索とＤＭの発行　　タイプＡ

〈効用〉 車輌登録票も名簿と同時に管理。検索が迅速簡単に

＜業種１＞小売業　＜業種２＞自動車販売・修理
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞顧客名簿の検索

会社名	愛媛県	機種	PS5523-SV4	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

クラシックカーの販売、メンテナンスを行なっている。
車検間近のお客様や、お客様の誕生日にＤＭを出している。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客名簿の作成
2．顧客の検索

NO. E-34-1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

お客様の住所録と車輌登録票を別々に作成して管理していた。

《問題点》

お客様のデータを探す場合、住所録と車輌登録票を両方調べる必要があり、ずいぶん手間がかかっていた。

《手書きの帳票》

氏名		
〒	住所	TEL

FD．NO.　小売業ー1　　小売業　E−34−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
ＤＦ命令を使って、車検が間近に迫っている人を検索する。

（効果・感想）

・誕生日や車検の検索が楽になった。

・住所や車検日の変更も楽になった。

・電話対応時に、画面に情報を呼び出して、確認しながら話を進められるようになった。

（操作手順）

ＤＦ：３８：３９：
カーソルを車検日の項目に移動する。
「*11.*」と入力する。
［Ｆ３］キーを押す。

（加工前）

```
[顧客名簿ﾃﾞｰﾀﾍﾞｰｼﾞ]                    91.12.12    混    L=0078  C=0292
F=12,12,5,3,3,7,37,14,14,24,14,20,8,20,10,14,14,30
カナ名      氏名        生年 月 日 〒     住所                          TEL        FAX        会社名              TEL2
ﾀｶﾊｼ ｹﾝﾀ    高橋  建太S.33  0213 790                ＊＊市来住町****-*  ****-**-****                  (株)＊＊＊＊  ****-**-***
ｸﾛｲｼﾏｺﾄ      黒石  誠          792            ＊＊県＊＊＊市東雲町*-**-*  ****-**-****                  ＊＊＊株式会社  ****-**-***
ﾐﾔﾓﾄﾄｼﾀｶ    宮本  俊孝S.44  1105 793            ＊＊県＊＊市喜多川***-*  ****-**-****                  有限会社＊＊＊＊  ****-**-***
ｵｶﾀﾞｺｳｼﾞ    岡田  浩二S.35  0823 790      ＊＊県＊＊市
ﾏﾙﾄﾓﾔｽﾕｷ    丸友  康之S.32  1130 791            ＊
ｺｳﾓﾄﾏｻｵ     河本  昌夫S.42  0206 765      ＊＊県＊＊＊
ﾔﾏﾀﾞﾖｼﾌﾐ    山田  義文S.39  0404 790            ＊
ｵｵﾉﾐﾂｵ      大野  光雄S.36  0701 791
ﾓﾘｽｴｼﾝｼﾞ    森末  慎二S.43  1008 780            ＊
ｲｹﾀﾞｻﾄｼ      池田  聡          768    ＊＊県＊＊＊市鶴
ﾀｹﾓﾄﾐﾁﾉﾘ    竹本  道徳S.44  1023 769-16    ＊＊県＊＊＊
```

```
[顧客名簿EFﾃﾞｻﾞｲﾝ]                    91.12.12    混    L=0090  C=0084
P
カナ名  C1
氏名  C2                生 C3   年 C4 月 C5 日
〒 C6          住所  C7
TEL  C8                 FAX  C9
会社名  C10             TEL  C11
```

登録番号	C12	登録年	C13
車名	C14	車検日	C15
車台番号	C16	型式	C17
備考	OIL C18		

（加工後）

P
カナ名　ｸﾛｲｼﾏｺﾄ
氏名　黒石　誠　　生　年　月　日
〒 792　　住所　＊＊県＊＊＊市東雲町*-**-*
TEL　****-**-****　　FAX
会社名　＊＊＊株式会社　　****-**-****

登録番号	88愛媛う44-88	登録年	1966　S4
車名	ｽﾊﾟﾙ ﾃﾝﾄｳ虫	車検日	H.6.11.24
車台番号	K111-278979	型式	K111
備考	OIL		

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **部品管理**　　タイプA

〈効用〉 **問い合わせにも迅速対応。単価も簡単に訂正**

＜業種１＞小売業　＜業種２＞自動車販売・修理
＜業務１＞仕入・在庫管理　＜業務２＞部品の検索・応対

会社名	愛媛県	機種	PS5523-SV4	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

クラシックカーの販売、メンテナンスを行なっている。
車検間近のお客様や、お客様の誕生日にＤＭを出している。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．部品管理表の作成（省略）
2．部品の検索

NO. E-34 -2

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

お客様からの部品番号や部品の価格の問い合わせ、見積もりの時に、価格表から拾い出し、分からないものは業者に問い合わせていた。

《問題点》

車検やメンテナンスの際の問い合わせが多く、そのたびに価格表を取り出して調べるので時間がかかってしまう。価格が変動すると、そのたびに業者に問い合わせなければならない。

《手書きの帳票》

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
ＤＦを使って、部品を検索してデータを表示する。

（効果・感想）

・問い合わせに、迅速に対応できるようになった。

・単価に変動があった場合でも、検索と同じ画面で、簡単に訂正できる。

（操作手順）

ＤＦ：４１：４２：
カーソルを部品番号の項目に移動し、部品番号を入力する。（例えば、63801-25525）
［Ｆ３］キーを押す

（加工前）

「部品管理表(ﾃﾞｰﾀﾍﾞｰｽ)」　91.12.12　混　L=0078　C=0100
F=20,15,8,10,10,30

部品名称	部品番号	単価	単価２	日付	備考
ｻｲﾄﾞﾓｰﾙ ｾｯﾄ 右	63801-25525	15140	16635	92.11.17	14345
ｻｲﾄﾞﾓｰﾙ ｾｯﾄ 左	63802-25525	15140	16635	92.11.17	14345
ﾓｰﾙ ﾘﾃｰﾅｰ 片側ｾｯﾄ	F3803-25525	3790	4185	92.11.07	3375
ﾎﾞﾙﾄ ｼﾘﾝﾀﾞｰﾍｯﾄﾞ	11056-25502	290	335	92.11.17	F2-23 225
ﾎﾞﾙﾄ ｼﾘﾝﾀﾞｰﾍｯﾄﾞ	11057-25502	220	255	92.11.17	F2-24 162
ﾌﾞﾚｰｷ ﾏｽﾀｰｼﾘﾝﾀﾞｰ	46010-A7400	25340	27935	92.11.17	F61-0 22770
ｵｲﾙ ﾌｨﾗｰｷｬｯﾌﾟ	15255-B3430	560	[illegible]	[illegible]	[illegible]
ｴﾝﾌﾞﾚﾑ ﾘｱ ﾊﾟﾈﾙ	79810-14600	2560			
ﾘﾍﾟｱｰｷｯﾄ B/W	46011-A7428	4660			
ｷｬｯﾌﾟ	46020-10621	630			
ﾌﾟﾗｸﾞ ﾎｰﾙ	62672-36700	320			
ﾏｰｸ 2000	79811-25501	1520			
ﾊﾞﾝﾊﾟｰ ﾌｰﾄﾞｺﾞﾑ	65158-A4500	130			
ｴﾝﾌﾞﾚﾑ ｻｲﾄﾞ ﾌｪｱﾚﾃﾞｨ	63805-04700	2130			
ﾗﾝﾌﾟ ｽﾄｯﾌﾟ&ﾃｰﾙ	26530-10400	3730			
ﾌﾞﾚｰｷ ﾁｭｰﾌﾞ	41143-14600	500			
ﾛｰﾀｰ ﾍｯﾄﾞ	22157-05M02	510			
ﾃﾞｽﾋﾞ ｷｬｯﾌﾟ	22162-05M02	1440			
ｵｲﾙｴﾚﾒﾝﾄ	15208-H8920	1420			
ﾌｪﾝﾀﾞｰ ﾐﾗｰ 前期	96301-84700	2560			
ﾗｼﾞｴｰﾀｰ ｷｬｯﾌﾟ ﾘﾔﾎﾞｰﾌﾟ	21430-16300	1940			

［部品管理表(EFﾃﾞｻﾞｲﾝ)］　91.12.12　混　L=0050

（加工後）

部品名称		部品番号
C1		C2
単価	単価２	日付
C3	C4	C5
備考		
C6		

↓

部品名称		部品番号
ｻｲﾄﾞﾓｰﾙ ｾｯﾄ 右		63801-25525
単価	単価２	日付
15140	16635	92.11.17
備考		
14345		

ワン・ポイント（応用等）	

〈タイトル〉 請求書の発行−1 請求金額の計算　　タイプA

〈効用〉 ＥＯＳの一連の作業を簡単、短時間に処理

＜業種１＞小売業　＜業種２＞スーパーマーケット
＜業務１＞経理　＜業務２＞請求書発行

会社名		機種	IBM55ｼﾘｰｽﾞVPS SP250	VER.	V３．０４

＜仕事・業務の概要＞

スーパーマーケットで食料品、酒類、日用雑貨などを販売している。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

	NO. E-36
1．請求金額の計算	−1
2．請求書の印刷	−2
3．宛名用タックシール印刷	−3

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

ＥＯＳ（エレクトリック・オーダー・システム）を行なっているため、業者から経費分を請求する。

《問題点》

手作業ではできない。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業−1　　小売業　E−36−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

ＥＯＳ（エレクトリック・オーダー・システム）請求明細の請求金額を計算する。

（効果・感想）

・現在は原価処理はしていないが、すぐにでも可能である。

・取引先台帳はいろいろと使えるので、最初からしっかりしたものを作っておくと便利である。

（操作手順）

```
R：４８：
DR：０：１：Ｃ１２＊Ｃ１４＝Ｃ１６：
DR：０：２：
ACMC：：４：：Ｃ１６，１８：＋：：
Ｃ１６＊０．０３＝Ｃ２０：
ACMC：：４：：Ｃ２０，２０：＋：：
Ｃ１８＋Ｃ２０＝Ｃ２２：
Ｗ：Ｓ１：
```

（加工前）

[請求明細 EOS H4,**]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,8,1,4,1,30,1,4,1,16,1,5,1,6,1,7,1,7,1,6,1,7,1,5,1

年月日	CODE	社　名	CODE	請求項目	数量	単　価	金　額	合　計	消費税	総計	伝票
04 ** 31	2619	(株) ＊ ＊ 海 苔 店	9901	配信料（固定費）	1	2000					710
04 ** 31	2619	(株) ＊ ＊ 海 苔 店	9903	配信料（変動費）	480	2.3					710
04 ** 31	2623	(株) ＊ ＊ ＊ 食 品	9901	配信料（固定費）	1	2000					702
04 ** 31	2623	(株) ＊ ＊ ＊ 食 品	9903	配信料（変動費）	216	2.3					702
04 ** 31	2624	＊　＊　乳　業	9901	配信料（固定費）	1	2000					703
04 ** 31	2624	＊　＊　乳　業	9903	配信料（変動費）	436	2.3					703
04 ** 31	2625	＊＊牛乳　＊＊営業所	9901	配信料（固定費）	1	2000					704
04 ** 31	2625	＊＊牛乳　＊＊営業所	9903	配信料（変動費）	580	2.3					704
04 ** 31	2628	＊　＊　乳　業　(株)	9901	配信料（固定費）	1	2000					726
04 ** 31	2628	＊　＊　乳　業　(株)	9903	配信料（変動費）	126	2.3					726
04 ** 31	2629	＊＊＊ 東北販売事業部 ＊＊＊	9901	配信料（固定費）	1	2000					705
04 ** 31	2629	＊＊＊ 東北販売事業部 ＊＊＊	9903	配信料（変動費）	550	2.3					705
04 ** 31	2630	(有) ＊　＊　物　産	9901	配信料（固定費）	1	2000					706
04 ** 31	2630	(有) ＊　＊　物　産	9903	配信料（変動費）	1334	2.3					706
04 ** 31	2634	＊ ＊ 物 産 (株)	9901	配信料（固定費）	1	2000					727
04 ** 31	2634	＊ ＊ 物 産 (株)	9903	配信料（変動費）	358	2.3					727
04 ** 31	2643	(株) ＊ ＊ ＊ ＊ 食 品	9901	配信料（固定費）	1	2000					716
04 ** 31	2643	(株) ＊ ＊ ＊ ＊ 食 品	9903	配信料（変動費）	444	2.3					716

（加工後）

[請求明細 EOS H4,**]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,8,1,4,1,30,1,4,1,16,1,5,1,6,1,7,1,7,1,6,1,7,1,5,1

年月日	CODE	社　名	CODE	請求項目	数量	単　価	金　額	合　計	消費税	総計	伝票
04 ** 31	2619	(株) ＊ ＊ 海 苔 店	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	710
04 ** 31	2619	(株) ＊ ＊ 海 苔 店	9903	配信料（変動費）	480	2.3	1104	3104	93	3197	710
04 ** 31	2623	(株) ＊ ＊ ＊ 食 品	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	702
04 ** 31	2623	(株) ＊ ＊ ＊ 食 品	9903	配信料（変動費）	216	2.3	497	2497	74	2571	702
04 ** 31	2624	＊　＊　乳　業	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	703
04 ** 31	2624	＊　＊　乳　業	9903	配信料（変動費）	436	2.3	1003	3003	90	3093	703
04 ** 31	2625	＊＊牛乳　＊＊営業所	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	704
04 ** 31	2625	＊＊牛乳　＊＊営業所	9903	配信料（変動費）	580	2.3	1334	3334	100	3434	704
04 ** 31	2628	＊　＊　乳　業　(株)	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	726
04 ** 31	2628	＊　＊　乳　業　(株)	9903	配信料（変動費）	126	2.3	290	2290	68	2358	726
04 ** 31	2629	＊＊＊ 東北販売事業部 ＊＊＊	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	705
04 ** 31	2629	＊＊＊ 東北販売事業部 ＊＊＊	9903	配信料（変動費）	550	2.3	1265	3265	97	3362	705
04 ** 31	2630	(有) ＊　＊　物　産	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	706
04 ** 31	2630	(有) ＊　＊　物　産	9903	配信料（変動費）	1334	2.3	3068	5068	152	5220	706
04 ** 31	2634	＊ ＊ 物 産 (株)	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	727
04 ** 31	2634	＊ ＊ 物 産 (株)	9903	配信料（変動費）	358	2.3	823	2823	84	2907	727
04 ** 31	2643	(株) ＊ ＊ ＊ ＊ 食 品	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	716
04 ** 31	2643	(株) ＊ ＊ ＊ ＊ 食 品	9903	配信料（変動費）	444	2.3	1021	3021	90	3111	716

ワン・ポイント（応用等）	実際の計算はオートプログラムで行っています。

請求書の発行−2

請求書印刷

NO. E-36 −1 −2 −3

（概要）

計算した請求明細のデータを市販の請求書用紙に印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．請求金額の計算
2．請求書の印刷
3．宛名用タックシール印刷

（効果 − 感想）

・現在は原価処理はしていないが、すぐにでも可能である。

・取引先台帳はいろいろと使えるので、最初からしっかりしたものを作っておくと便利である。

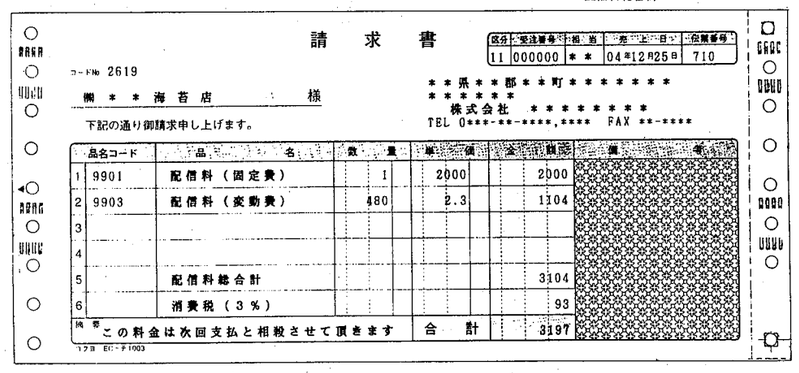
（加工前）

[請求明細 EOS H4,**]　91.12.12　混　L=0067　C=0120
F=1,8,1,4,1,30,1,4,1,16,1,5,1,6,1,7,1,7,1,6,1,7,1,5,1

年月日	CODE	社　名	CODE	請求項目	数量	単価	金額	合計	消費税	総計	伝票
04 ** 31	2619	(株) ＊ ＊ 海 苔 店	9901	配信料（固定費）	1	2000	2000	2000	60	2060	710
04 ** 31	2619	(株) ＊ ＊ 海 苔 店	9903	配信料（変動費）	480	2.3	1104	3104	93	3197	710
04 ** 31	2623	(株) ＊ ＊ ＊ 食 品	9901	配							
04 ** 31	2623	(株) ＊ ＊ ＊ 食 品	9903	配							
04 ** 31	2624	＊ ＊ 乳 業	9901	配							
04 ** 31	2624	＊ ＊ 乳 業	9903	配							
04 ** 31	2625	＊＊牛乳 ＊＊営業所	9901	配							
04 ** 31	2625	＊＊牛乳 ＊＊営業所	9903	配							
04 ** 31	2628	＊ ＊ 乳 業 (株)	9901	配							
04 ** 31	2628	＊ ＊ 乳 業 (株)	9903	配							
04 ** 31	2629	＊＊＊ 東北販売事業部 ＊＊＊	9901	配							
04 ** 31	2629	＊＊＊ 東北販売事業部 ＊＊＊	9903	配							
04 ** 31	2630	(有) ＊ ＊ 物 産	9901	配							
04 ** 31	2630	(有) ＊ ＊ 物 産	9903	配							
04 ** 31	2634	＊ ＊ 物 産 (株)	9901	配							
04 ** 31	2634	＊ ＊ 物 産 (株)	9903	配							
04 ** 31	2643	(株) ＊ ＊ ＊ ＊ 食 品	9901	配							
04 ** 31	2643	(株) ＊ ＊ ＊ ＊ 食 品	9903	配							

93.10.20　混　L=0050　C=0170
&　*1
11 000000 ＊＊ #1,2　#1,24
#!1,4
＊＊県＊＊郡＊＊町＊＊＊＊＊＊＊
＊＊＊＊＊＊
株式会社 ＊＊＊＊＊＊＊＊
TEL 0＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊,＊＊＊＊ FAX ＊＊-＊＊＊＊
#1,6
#1,8　#1,10　#1,12　#1,14　#1,16
#2,8　#2,10　#2,12　#2,14　#2,16
#3,8　#3,10　#3,12　#3,14　#3,16
#4,8　#4,10　#4,12　#4,14　#4,16
配信料総合計　#T,18
#T,20
#T,22

（加工後）



（操作手順）（引き続き）

PF：44：：：

ワン・ポイント（応用等）

請求書の発行−3

宛名印刷

NO. E-36 −1 −2 −3

（概要）

タックシールに請求書の宛名を印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．請求金額の計算
2．請求書の印刷
3．宛名用タックシール印刷

（効果 − 感想）

・現在は原価処理はしていないが、すぐにでも可能である。

・取引先台帳はいろいろと使えるので、最初からしっかりしたものを作っておくと便利である。

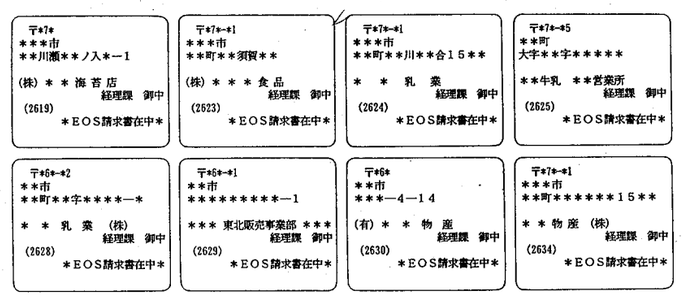
（加工前）

[EOS 取引先名簿]　91.12.12　混　L=0189　C=0120
F=1,4,1,30,1,6,1,8,1,29,1,12,1,12,1

CODE	社　名	〒	市町村	住所	TEL	FAX
2619	(株) ＊ ＊ 海 苔 店	＊7＊	＊＊＊市	＊＊川瀬＊＊ノ入＊−1	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊
2623	(株) ＊ ＊ ＊ 食 品	＊7＊-＊1	＊＊＊市	＊＊町＊＊須賀＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊
2624	＊ ＊ 乳 業	＊7＊-＊1	＊＊＊市	＊＊町＊＊川＊＊合１５＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊
2625	＊＊牛乳 ＊＊営業所	＊7＊-＊5	＊＊町	大字＊＊字＊＊＊＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊
2628	＊ ＊ 乳 業 (株)	＊6＊-＊2	＊＊市	＊＊町＊＊字＊＊＊＊−＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊
2629	＊＊＊ 東北販売事業部 ＊＊＊	＊6＊-＊1	＊＊市	＊＊＊＊＊＊＊＊＊−１	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊	＊＊＊＊-＊＊-＊＊＊＊
2630	(有) ＊ ＊ 物 産	＊6＊	＊＊市	＊＊＊−４−１４		
2634	＊ ＊ 物 産 (株)	＊7＊-＊1	＊＊＊市	＊＊町＊＊＊＊＊＊１５		
2643	(株) ＊ ＊ ＊ ＊ 食 品	＊7＊-＊3	＊＊郡	＊＊町字＊＊３０		

[EOS 請求書ラベル]
&　*4
〒#1,6
#1,8
#1,10
#!1,4
経理課　御中
(#1,2)
＊ＥＯＳ請求書在中＊
&E

（加工後）



（操作手順）（引き続き）

PF：45：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 会員の最終レンタル日更新　　タイプA

〈効用〉 お客を逃がさない、リアルタイムな顧客情報管理

＜業種１＞小売業　＜業種２＞スーパーマーケット
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞レンタル日の更新

会社名	福島県	機種	SP250	VER.	V３．０４

NO. E-36-4

＜仕事・業務の概要＞

ビデオのレンタルを行なっている。新作などの情報をダイレクトメールで会員に知らせる。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．貸し出し商品の入力（省略）
2．会員の最終レンタル日の更新

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

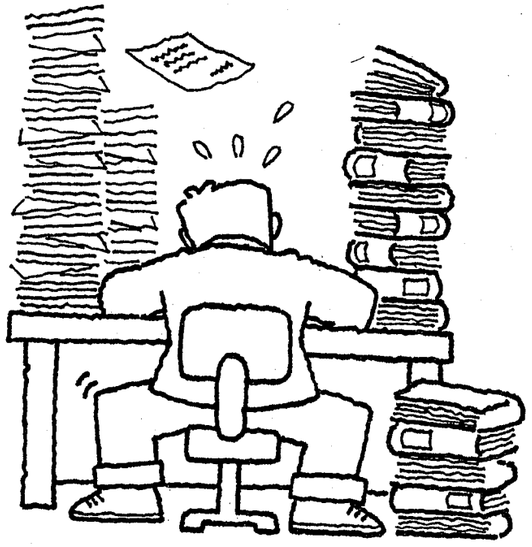
《仕事の説明》

貸し出した商品の管理だけを行なっていた。顧客の管理はしていなかった。

《問題点》

貸し出した商品の管理をしているだけでは、来なくなってしまったお客様と来てくれているお客様とが、同じ扱いになってしまう。
ＤＭなどを出す場合にも、ターゲットを絞って出さないと効率が悪い。

《手書きの帳票》



FD. NO.　小売業ー1　　小売業　E−36−4

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

貸し出し一覧表のデータから、会員名簿の最終来店日を更新する。

（効果・感想）

・毎日会員名簿の最終レンタル日が更新されるので、リアルタイムに顧客の情報を掴むことができる。

・３ヶ月以上未来店の客には、ＤＭの発送を打ち切るなどの対策が立てられるようになった。

・月別の貸い出し回数の集計を行なうことで、ベストテンなども簡単に作ることができる。又、その反対に来客の遠のいているお客に限ったＤＭが出せる。

・在庫の状況や、人気商品なども知ることができる。

（操作手順）

R：50：
UPD：1：51：2：2：R：12：17：：

（加工前）

[会員名簿 000-302]　93.10.20　混　L=0062　C=0132
F=1,6,1,12,1,6,1,24,18,1,16,1,6,1,8,1,6,1,4,1

コード	名	〒	住所	住所２	TEL	期限	生年月日	最終日	機種
10110	郷　昇		市内＊＊原*-11-11		**-3*77	940302	*70118	930802	
10123	藤　勇		市内＊山*-11-9-4		**-0*48	931024	*20409	921206	
10138	上　和則		市内＊＊原*-1016		0**8-**-0*62	930105	*60301	931014	
10154	田　知良		市内＊＊原*-5-4			931117	*90611	931023	
10171	山　健		市内＊町通1-*-1-301		**-09*3	941212	*90819	931012	
10185	村富士子		市内＊央2-*-8		**-5*22	930623	*31227	931102	
10195	谷田光雄		市内＊＊本町*-16-1		*1-2*08	931125	*10929	930706	
10204	辺　博		市内＊＊原*-4-8		*2-2*01	931215	*41205	931103	
10217	修		市内＊本4-**-8-406		*3-623*	941228	*21103	921228	
10225	岡　文子		市内＊島***5-6		*1-9*93	930301	*20919	931001	
10269	東　正仁		市内＊＊沼**23-2		*4-32*4	930114	*91025	920714	
10345	川　洋一		市内＊原**-7		*3-*2*6	930123	*30101	931023	
10398	村　典佳		市内＊本*-13-16		*3-*707	930215	*40411	930815	
10422	山　和博		市内＊央*-*-5		*6-70*0	930220	*71119	931020	
10430	原　和彦		市内＊＊部***-3-304		*6-6**8	940708	*20721	931002	

[貸出一覧表]　93.10.20　混　L=0062　C=0132
F=1,6,1,12,1,6,1,3,1,30,1,6,1,6,1,6,1,2,1,8,1

番号	会員名	コード	VB	品名	貸出日	返予定	返却日	数	料金
10588	木　義久	99993		ビデオデッキ	931105	931106	931106	1	500
10837	田村　聡	21021		キャプテン・ブーリーの大冒険	931105	931106	931106	1	1200
10864	田　聡	42171		火まつり	931106	931107	931107	1	1500
10864	田　聡	10161		ポリス　アカデミー	931106	931107	931107	1	1500
10123	藤　勇	40561		銀河鉄道の夜	931106	931107	931107	1	1500
10123	藤　勇	99991		ビデオデッキ	931106	931107	931107	1	500
10244	原　孝之	31351		ガンジー	931106	931107	931107	1	1200
10495	橋　徹	21081		悪魔のいけにえ	931106	931107	931107	1	1500
10195	谷田光雄	20881		エアウルフ	931106	931107	931107	1	0
10195	谷田光雄	21111		血のバレンタイン	931106	931107	931107	1	1500
10195	谷田光雄	59221		デッドリー　スポーン	931106	931107	931107	1	1500
10195	谷田光雄	59251		フラッシュ　ゴードン	931106	931107	931107	1	1500
10814	谷　孝二	70161		幸福物語	931106	931107	931107	1	1200
10863	吉　純一	88881		アダルト・ポルノ	931106	931107	931107	1	1000
10863	吉　純一	90021		デカパイ　アンダーソン	931106	931107	931107	1	1500
10863	吉　純一	30891		ユーズド・カー	931106	931107	931107	1	1500
10541	井　則男	21042		アルカトラズからの脱出	931107	931107	931107	1	700
10541					931107	931107	931107	1	700
10[illegible]					931107	931107	931107	1	1000
					931107	931108	931108	1	

（加工後）

[会員名簿 000-302]　93.10.20　混　L=0062　C=0132
F=1,6,1,12,1,6,1,24,18,1,16,1,6,1,8,1,6,1,4,1

コード	名	〒	住所	住所２	TEL	期限	生年月日	最終日	機種
10110	郷　昇		市内＊＊原*-11-11		**-3*77	940302	*70118	930802	
10123	藤　勇		市内＊山*-11-9-4		**-0*48	931024	*20409	931106	
10138	上　和則		市内＊＊原*-1016		0**8-**-0*62	930105	*60301	931014	
10154	田　知良		市内＊＊原*-5-4			931117	*90611	931023	
10171	山　健		市内＊町通1-*-1-301		**-09*3	941212	*90819	931012	
10185	村富士子		市内＊央2-*-8		**-5*22	930623	*31227	931102	
10195	谷田光雄		市内＊＊本町*-16-1		*1-2*08	931125	*10929	931106	
10204	辺　博		市内＊＊原*-4-8		*2-2*01	931215	*41205	931103	
10217	修		市内＊本4-**-8-406		*3-623*	941228	*21103	921228	
10225	岡　文子		市内＊島***5-6		*1-9*93	930301	*20919	931001	
10269	東　正仁		市内＊＊沼**23-2		*4-32*4	930114	*91025	920714	
10345	川　洋一		市内＊原**-7		*3-*2*6	930123	*30101	931023	
10398	村　典佳		市内＊本*-13-16		*3-*707	930215	*40411	930815	
10422	山　和博		市内＊央*-*-5		*6-70*0	930220	*71119	931020	
10430	原　和彦		市内＊＊部***-3-304		*6-6**8	940708	*20721	931002	

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **社員名簿の作成**　　タイプA

〈効用〉 **家族構成もわかり、社長と社員がより親密になった**

<業種１> 小売業　　<業種２> スーパーマーケット
<業務１> 総務・人事給与　　<業務２> 社員名簿の作成

会社名		機種	IBM55ｼﾘｰｽﾞVPS　SP250	VER.	M3．04

＜仕事・業務の概要＞

スーパーマーケットを営んでいる。
従業員の入れ替わりが多いため、なかなか社員名簿を作ることができなかった。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．社員名簿の作成（省略）
2．社員名簿をカード印刷

NO. E-36-5

★☆★　マイツール化以前　★☆★

《仕事の説明》

マイツールを導入する前までは、ちゃんとした社員名簿を作成していなかった。

《問題点》

社員の入れ替わりが多いため、手作業だと手間がかかりすぎる。
それに、社員名簿を作成していなかったため、社員の家族構成を把握できていなかった。

《手書きの帳票》

FD．NO．　小売業―1　　小売業　E―36―5

☆★☆　マイツール化以後　☆★☆

（概要）

社員台帳からカード式の社員名簿を作成する。

（効果・感想）

・家族構成なども簡単に把握できるようになった。

・写真を貼る部分も作ったので、見やすい社員名簿ができた。

・社員の家族を含め誕生日順のリストを作ると朝、今日は○○さんの長男の誕生日などとチェックができて、親しみがこもった挨拶が出来る。

（操作手順）

R：56：
PF：57：：：

（加工前）

[従業員名簿]　91.12.12　混　L=0075　C=0300
F=1,4,1,12,1,10,1,18,1,14,1,30,1,14,1,9,1,9,1,9,1,6,1,4,1,9,1,6,1,4,1,9,1,6,1,4,1,9,1,6,1,4,1,9,1,6,1,4,1,9,1,12,1

NO	氏名	口座番号	所属部門	住所	住所	電話番号	生年月日	入社月日	退社月日	家族	続柄	生年月日	家族	続柄	生年月
S	＊＊　有香			＊＊郡＊＊町	上北＊＊＊郷＊０		**.04.29	63.10.03		＊＊子	母	18.07.06	＊＊み	姉	40.12.
Y	＊成　＊美			＊＊郡＊＊町	上＊＊字＊＊４４		**.								
	＊＊　孝＊			＊＊郡＊＊町	＊町＊－４８		**.								
	＊＊　＊雄			＊＊郡＊＊町	＊＊中央＊＊７		**.								
	＊＊＊＊＊			＊＊郡＊＊町	＊＊中央＊＊７		**.								
S	＊＊真＊子			＊＊郡＊＊町	＊＊大＊町＊１２		**.								
Y	＊地　＊夫			＊＊郡＊＊町	＊＊字＊田＊０		**.								
S	＊鹿　＊男			＊＊郡＊＊町	＊岡＊町＊＊６－１		**.								
Y	＊＊＊正＊			＊＊郡＊＊町			**.								
S	＊＊　＊明			＊＊郡＊＊町	＊場＊地＊６５		**.								
	小＊　＊子			＊＊郡＊＊町	＊川久＊川１＊０		**.								
S	小＊　＊一			＊＊郡＊＊町	＊井沢＊＊２＊５		**.								

[社員名簿デザインページ]　91.12.12
F=5,6,1,6,1,11,1,10,1
&　*3

従業員名簿

所属#1,8	
氏名 #1,4	
入社月日	#1,18
退社月日	#1,20
生年月日	#1,16

NO. #1,2

住所　#1,10
#1,12
電話　#1,14
車両番号 #1,52

家族	続柄	生年月日	備考
#1,22	#1,24	#1,26	
#1,28	#1,30	#1,32	
#1,34	#1,36	#1,38	
#1,40	#1,42	#1,44	
#1,46	#1,48	#1,50	

（加工後）

従業員名簿

所属	
氏名 ＊＊　有香	
入社月日	63.10.03
退社月日	
生年月日	**.04.29

NO.　S

住所　＊＊郡＊＊町
上北＊＊＊郷＊０
電話
車両番号

家族	続柄	生年月日	備考
＊＊子	母	18.07.06	
＊＊み	姉	40.12.17	

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **自社住所ラベルの作成** タイプA

〈効用〉 **多種のラベルを少数生産でコストダウン**

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ スーパーマーケット
＜業務１＞ 営業・顧客管理　＜業務２＞ 住所ラベル作成

会社名	福島県　㈱みどりやスーパー	機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

スーパーマーケット。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．住所データをラベルに印刷する

NO. E-36 -6

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

大きさや書式など、数酒のラベルが必要になることが多い。

《問題点》

少しばかりの印刷にお金を使うわけにいかず、ゴム印を作るにも時間がかかるなどなど・・・

また、色々なフォームを用意するのもばかげている。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業ー1　　小売業編　E－36－6

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

自社の住所ラベルをタックシールに印刷する。

（効果・感想）

・１枚のよく使う大きさのタックシールに、２枚分の住所を印刷できるので、色々な場合に簡単に利用できます。
・同じものを少量多種作るときにとても便利です。

（操作手順）

R：59：
PF：60：：：

※この事例のフォーマットは、プレゼントの応募用として、DMに同梱するためのものです。

（加工前）

[宛名ﾗﾍﾞﾙ/応募用 78件]　93.12.21　混　L=0084　C=0092
F=8,20,22,25,14

〒	住所1	住所2	社名	電話
***-**	**県**郡**町	*浜***—**—*	** **	** ** *** ******	****-**-****

〈タイトル〉 **銀行の振込依頼書の作成**　　タイプA

〈効用〉 **見やすい振込依頼書で業務のスピードアップ**

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ スーパーマーケット
＜業務１＞ 経理　＜業務２＞ 振込依頼書作成

会社名		機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

スーパーマーケット

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 支払データを入力（省略）
2. 業者台帳へ転記・計算
3. 振込依頼書へ印刷

NO. E-36 -7

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

請求書からの支払を、振込によって行う。
振込用紙の作成に時間を要した。
銀行から送って貰える用紙はカタカナなため見づらく使用していない。
振込講座をコピーした用紙を何カ月も使っていた。

《問題点》

コピーした用紙では、振込を行わない口座名なども入っているため間違いやすい。
振替手数料を計算するのが面倒。

《手書きの帳票》

振込依頼書（控）

銀行　　店 殿

取組み指定日に下記の通り、それぞれお振込みください。

取組指定日	年　月　日

依頼人

	銀行名 支店名	預金種目	口座番号	受取人	金額	振込区分	手数料	摘要
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								
11								
12								
13								

FD. NO.　小売業―1　　小売業編　E―36―7

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

支払データを業者台帳に転記し、振込依頼書に印刷する。

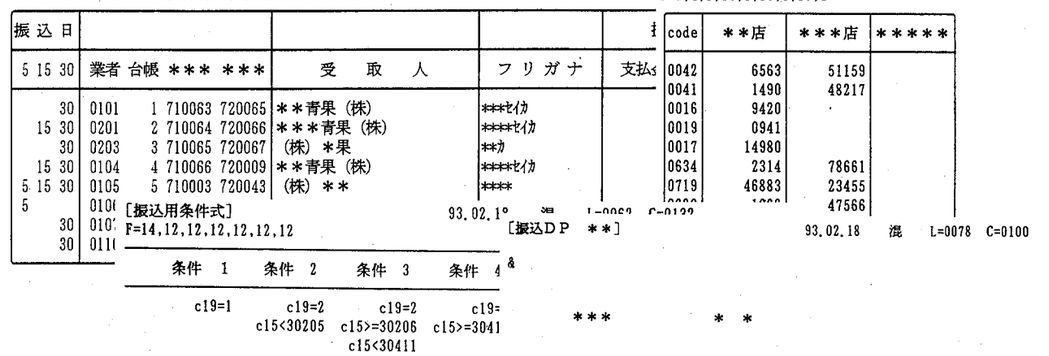
（効果・感想）

・計算が早い。
・見やすい。
・振込金額のデータは他でも利用できるので便利。

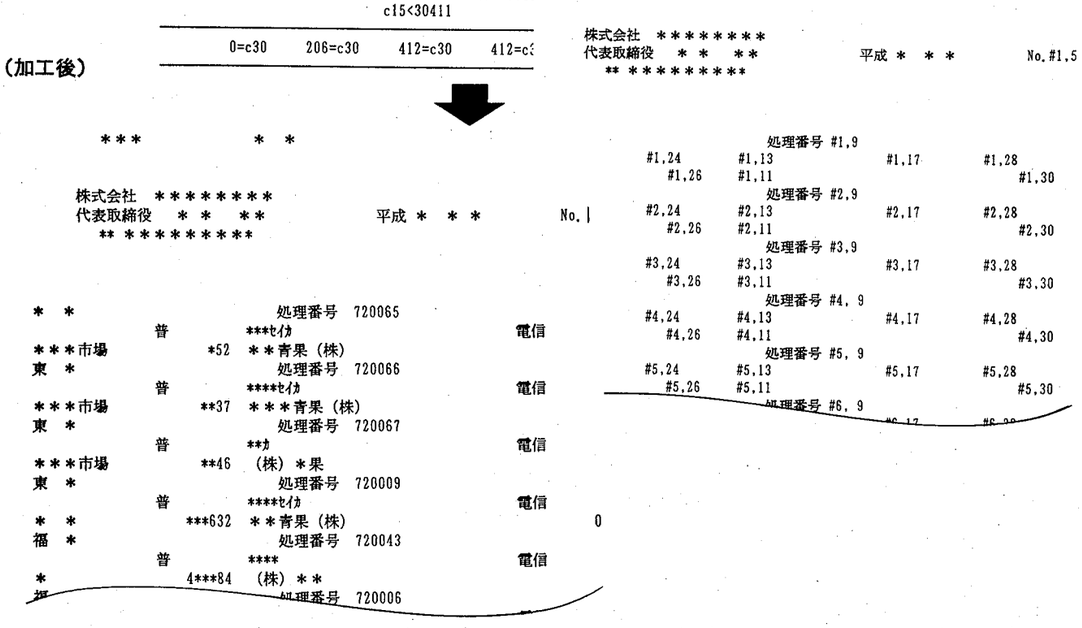
（操作手順）

R：64：
UPD：：65:6:2:+:4:15:+:6:15::
CNC：：62：
PF：63：：

（加工前）



（加工後）



ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 ＴＱＣ提案活動の整理　　タイプA

〈効用〉 様々な検索・分類で、ＴＱＣが活発化

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ スーパーマーケット
＜業務１＞ 経営・その他　＜業務２＞ ＴＱＣ活動

会社名	福島県	機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

スーパーマーケット

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．提案カード検索

NO. E-36 -8

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

ＴＱＣ．活動を盛んに行なっているがその中で提案カードの提出を皆に促していた。

《問題点》

カードの整理・検索が、大量なので大変だった。

分類分けなどもままならなかった。

《手書きの帳票》

FD．NO．　小売業―1　　小売業編　E―36―8

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

提案カードを検索する。

（効果・感想）

・今まで手作業だった提案カード処理が、容易に検索できるようになった。

・また個人別などで分類・層別できていろいろな形でデータ処理ができるので便利。

・表彰のためのポイント集計にも使える。

（操作手順）

Ｒ：６９：
（「ゴミ」という文字を含むデータを検索します）
ＳＨ：：Ｃ６＝＊ゴミ＊：：：

（加工前）

［第　１回・提案　クリンリネス］　93.02.18　混　L=0097　C=0076
F=1,5,1,10,1,50,1,4,1,1

番号	従業員名	提　案　内　容	
1001	＊田　＊―	ケースが汚れているのでオープン前に掃除をする	1
1002	＊田　＊―	売場のビン等はほこりがつきやすいので、常にふく	1
1003	＊田　＊―	トイレ等は汚いと思ったら自分なりに掃除したい	1
1005	＊藤　＊	自分が入っているレジは暇な時に自分達で掃除する	1
1007	＊藤　＊	値付け後ラベルのゴミが目に付く。必ず自分でかたづけ	1
1008	＊藤　＊	レジのゴミ箱が汚い。皆で洗うか、袋を使用して奇麗に	1
1009	＊藤　＊	汚いとおもったら他人任せにしない。全員で心掛ける	1
1011	＊沢真＊子	レジ回りのゴミ。気がついたら取り除く	1
1012	＊沢真＊子	通路のゴミ。見つけたらその場で拾う	1
1014	＊沢真＊子	売場全体のゴミ。ゴミが目に入ったらその場で拾う	1
1016	＊藤　＊雄	セロテープ使用後、奇麗に取る	1
1017	＊藤　＊雄	ダンボール置き場の整理。いつもたたんで捨てる	1
1018	＊田　＊＊	ゴミなどを見付けたらすすんで拾うようにする	1
1019	＊田　＊＊	酒売場などゴミだらけの時があるので、暇の時きれいに	1
1022	＊田　＊＊	ッカー台の上など汚れている時など直ぐ拭くように	1

（加工後）

［第　１回・提案　クリンリネス］　91.12.12　混　L=0097　C=0076
F=1,5,1,10,1,50,1,4,1,1

番号	従業員名	提　案　内　容	
1007	＊藤　＊	値付け後ラベルのゴミが目に付く。必ず自分でかたづけ	1
1008	＊藤　＊	レジのゴミ箱が汚い。皆で洗うか、袋を使用して奇麗に	1
1011	＊沢真＊子	レジ回りのゴミ。気がついたら取り除く	1
1012	＊沢真＊子	通路のゴミ。見つけたらその場で拾う	1
1014	＊沢真＊子	売場全体のゴミ。ゴミが目に入ったらその場で拾う	1
1018	＊田　＊＊	ゴミなどを見付けたらすすんで拾うようにする	1
1019	＊田　＊＊	酒売場などゴミだらけの時があるので、暇の時きれいに	1
1023	＊辺＊＊美	空き箱を出す時、金具・ゴミを取りきちんと重ねて出す	1
1032	＊本　＊子	外のゴミや雑草を朝はやく皆で奇麗にする	1
1069	＊坂　＊子	通路のゴミに気づいたら必ず拾ってゴミ箱へ捨てる	2
1071	＊＊　定	店内にゴミが　落ちていれば拾うこと	2

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 商圏調査のために、年齢別人口をグラフ化するタイプB

〈効用〉 商圏の人口グラフで、地域営業戦略が見えてきた

<業種１> 小売業　<業種２> スーパーマーケット
<業務１> 営業・顧客管理　<仕事内容> 商圏調査

会社名		機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

スーパーマーケット

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 人口の層別集計
2. 男性をグラフ化
3. 女性をグラフ化

NO. E-36 -9

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・商圏の調査は、役所でデータを貰うだけだった。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・男性・女性、年齢層別の比較が見え、品揃えに活用できる

《効果・感想》

・マイツールならピラミッドグラフまで作れるが、ここでは省略する。

・グラフにすることで、数字だけでは見えないところが見えてきた。

（概要）

年齢別人口表より、男女別にグラフ化する。

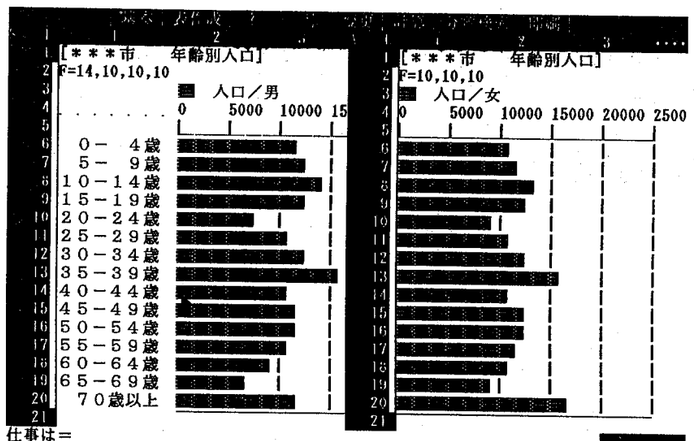
（加工前）

[＊＊＊市　年齢別人口]　93.02.
F=12,12,12,12

年齢	人口／男	人口／女	人口／計
0	2,188	2,053	4,241
1	2,276	2,104	4,380
2	2,324	2,262	4,586
3	2,389	2,171	4,560
99		2,275	4,560
100>			
合　計	169,795	181,213	351,008

（加工後）

0—４歳	11,471	10,865	22,336
5—９歳	12,306	12,032	24,338
１０—１４歳	14,362	13,576	27,938
１５—１９歳	12,765	12,224	24,989
２０—２４歳	7,433	9,410	16,843
２５—２９歳	10,482	10,976	21,458
３０—３４歳	12,555	12,280	24,835
３５—３９歳	15,797	15,496	31,293
４０—４４歳	11,236	11,078	22,314
４５—４９歳	11,572	12,088	23,660
５０—５４歳	11,412	12,467	23,879
５５—５９歳	11,249	11,978	23,227
６０—６４歳	9,235	11,193	20,428
６５—６９歳	6,666	8,952	15,618
７０歳以上	11,254	16,598	27,852



仕事は＝

※全体の男女比率や、高年齢層が多く、若年層が少ない事がわかる。

（操作手順）

R：1：
DL：6—109：
G：1：：2：2：：：
W：S1：X：
G：1：：2：3：：：
DC：1：X：
R：S1：
DS：2：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **現在の仕入と業者別値入れ率** タイプB

〈効用〉 **リアルタイムな分析で業者の傾向をつかむ**

＜業種１＞ 小売業 ＜業種２＞ スーパーマーケット
＜業務１＞ 仕入・在庫管理 ＜仕事内容＞ 仕入管理

会社名	福島県	機種		VER.	

＜仕事・業務の概要＞

スーパーマーケット。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 仕入伝票入力
2. 売上・粗利の集計

NO.
E-36
-10
-11
-12

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

- スーパーマーケットに出入している各業者の、仕入や値入れの状況が把握しにくかった。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

- 値入れや粗利率の状況が手に取るようにわかり、とても把握しやすくなった。

《効果・感想》

- 値入れ率や原価・売上の比較を行なうことで、有利な条件を引き出す糸口がつかめる。
- 毎月行なうことで、年間の業者別データも見る事ができる。

（概要） 仕入伝票を入力する。

（加工前）

[仕入伝票 9*-02] 93.12.03 混 L=0174 C=0132
F=1,2,7,1,2,4,1,2,5,1,8,1,4,14,1,2,1,4,1,12,1,12,1,10,1,6,1,4,1,4,1

店 名	年月日	部門	伝票番号	CODE 仕入先名	CK	EOS	原価合計	売価合計	荒利金額
	0212	6 日配		0604 **フーズ		0	9352	11702	2
	0212	6 日配		0604 **フーズ		0	1350	1800	
	0212	6 日配		0657*****ルト		0	10867	16140	5
	0212	6 日配		0631 ***リィ		0	27308	38360	11
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							
	0212	6 日配							

[仕入伝票略式入力] 93.12.01 混 L=0224
P

店 名	年月日	部門	伝票番号	CODE 仕入先名	EOS
	C6	C8C9	C11	C13 C14	C18

4ケタ EOS=1

原価合計	売価合計	荒利金額	値入率	CK	枚数
C20	C22	C24	C26	C28	

** INFORMATION **
?E を月日の所で入れると書込み後この業務を終了します
月日の所で 赤と上矢印で前のデータを見られます
ESC 処理中止。書込しません 注意!! Wドン ページ ドンドン で書込
業務を終了の時は?E の後、END です

*F

C6=XXXX:

[仕入先コード表]
F=4,4,5,2,14

CODE	部門	CODE S	略 名
1	野菜	1113	****商店
2	果物	0617	****乳食
3	鮮魚	0902	* * *
4	精肉	0912	* *
5	惣菜	0612	**食品
6	日配	0304	***水産
7	食品	0407	**ハム
8	菓子	0511	**商店
9	家庭	0802	****商店
91	家庭	0414	*戸*商事
99	事務	0307	***水産
22	酒	0657	*****ルト
21	米	1105	***珈琲
24	宝く	0113	果 *
28	ＦＦ	0524	**のり
27	ＦＦ	0614	**乳業
25	DPE	0625	**食品
		0911	* 部

（加工後）

[仕入伝票 9*-02] 93.12.03 混 L=0174 C=0132
F=1,2,7,1,2,4,1,2,5,1,8,1,4,14,1,2,1,4,1,12,1,12,1,10,1,6,1,4,1,4,1

店 名	年月日	部門	伝票番号	CODE 仕入先名	CK	EOS	原価合計	売価合計	荒利金額	値入率	CK	枚数
	0212	6 日配		0604 **フーズ		0	9352	11702	2350	20.08	2	
	0212	6 日配		0604 **フーズ		0	1350	1800	450	25.00	2	
	0212	6 日配		0657*****ルト		0	10867	16140	5273	32.67	2	
	0212	6 日配		0631 ***リィ		0	27308	38360	11052	28.81	2	
	0212	6 日配		0631 ***リィ		0	1620	2160	540	25.00	2	
	0212	6 日配		0631 ***リィ		0	22420	25708	3288	12.79	2	
	0212	6 日配		0631 ***リィ		0	19670	28100	8430	30.00	2	
	0212	6 日配		0605 **製麺		0	14160	18575	4415	23.77	2	
	0212	6 日配		0613 ***食品		0	25400	34880	9480	27.18	2	
	0212	6 日配		0625 **食品		1	14415	17135	2720	15.87	2	
	0212	6 日配		0625 **食品		1	5150	7240	2090	28.87	2	
	0212	6 日配		0643***栄養食品		0	19570	25660	6090	23.73	2	
	0212	6 日配		0643***栄養食品		0	1760	2400	640	26.67	2	
	[illegible]	[illegible]		0643***栄養食品		0	7050	8340	1290	15.47	2	
	0212	6 日配		[illegible]**栄養食品		0	2100	2376	276	[illegible]	[illegible]	
	0212	6 日配		0612 **食品		1	12720	15900	[illegible]	26.03	2	
	0212	6 日配		0612 **食品		1	[illegible]	1200	240	20.00	2	
	0212	6 日配		0612 **食品		1	23840	32016	8176	25.54	2	
	0212	6 日配		0612 **食品		1	480	650	170	26.15	2	
	0212	6 日配		0611 **豆*店		1	736	980	244	24.90	2	
	0212	6 日配		0611 **豆*店		1	2172	2834	662	23.36	2	
	0212	6 日配		0611 **豆*店		1	13470	15792	2322	14.70	2	
	0212	6 日配		0611 **豆*店		1	21142	26912	5770	21.44	2	
	0212	6 日配		0611 **豆*店		1	540	700	160	22.86	2	
	0527	8 菓子		0801 **菓子食品		1	23840	32016	8176	25.54	2	

（操作手順）

R：3：
DL：A：
W：S1：
EF：S1：4：6：
0527:8::0801:1:23840:32016:2::?E:

ワン・ポイント
（応用等）

現在の仕入と業者別値入れ率−2

売上・粗利集計

NO. E-36 −10 −11 −12

（概要）

売上・粗利を集計する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 仕入伝票入力
2. 売上・粗利の集計
3. 粗利合計・粗利率のグラフ化

（効果・感想）

・値入れ率や原価・売上の比較を行なうことで、有利な条件を引き出す糸口がつかめる。

・毎月行なうことで、年間の業者別データも見る事ができる。

（加工前）

[仕入伝票 9*-02]　93.12.03　混　L=0174　C=0132

F=1,2,7,1,2,4,1,2,5,1,8,1,4,14,1,2,1,4,1,12,1,12,1,10,1,6,1,4,1,4,1

店名	年月日
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6
	0212 6

[91.06]　93.12.02　混　L=0125　C=0180

F=1,4,1,2,1,14,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,11,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,11,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,6,1,6,1

			前回処理合計					今回処理合計					今回を含む累計					構成比率	
CODE	S	社名	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	対原価	対荒利
0604		**フーズ	15,627	25,334	9,707	38.32		18,299	26,214	7,915	30.19		67,852	103,096	35,244	34.19		3.45	4.41
0605		**製麺	18,559	32,031	13,472	42.06		22,813	34,153	11,340	33.20		82,744	132,368	49,624	37.49		4.21	6.21
0609		**海苔店	8,085	25,123	17,038	67.82		13,054	28,185	15,131	53.68		42,278	106,616	64,338	60.35		2.15	8.05
0610		**海産物	30,534	31,351	817	2.61		25,248	42,829	17,581	41.05		111,564	148,360	36,796	24.80		5.67	4.60
0611		**豆*店	38,821	44,973	6,152	13.68		35,008	58,976	23,968	40.64		147,658	207,898	60,240	28.98		7.51	7.54
0612		**食品	49,321	57,821	8,500	14.70		47,175	63,332	16,157	25.51		192,992	242,306	49,314	20.35		9.81	6.17
0613		***食品	28,087	28,684	597	2.08		25,483	39,668	14,185	35.76		107,140	136,704	29,564	21.63		5.45	3.70
0614		**乳業	24,324	37,023	12,699	34.30		29,367	49,554	20,187	40.74		107,382	173,154	65,772	37.98		5.46	8.23
0617		****乳食	21,538	33,615	12,077	35.93		25,558	30,956	5,398	17.44		94,192	129,142	34,950	27.06		4.79	4.37
0623		***屋	23,753	41,513	17,760	42.78		25,808	35,598	9,790	27.50		99,122	154,222	55,100	35.73		5.04	6.89
0625		**食品	16,410	19,686	3,276	16.64		25,868	43,229	17,361	40.16		84,556	125,830	41,274	32.80		4.30	5.16
0631		***リィ	66,763	95,591	28,828	30.16		74,025	97,509	23,484	24.08		281,576	386,200	104,624	27.09		14.31	13.09
0633		**漬物食品	40,523	48,014	7,491	15.60		35,625	43,986	8,361	19.01		152,296	184,000	31,704	17.23		7.74	3.97
0634		**ほん	35,579	39,967	4,388	10.98		32,016	36,704	4,688	12.77		135,190	153,342	18,152	11.84		6.87	2.27
0643		***栄養食品	32,393	33,827	1,434	4.24		27,114	45,766	18,652	40.76		119,014	159,186	40,172	25.24		6.05	5.03
0650		**製麺*岡	16,623	28,768	12,145	42.22		19,830	30,286	10,456	34.52		72,906	118,108	45,202	38.27		3.71	5.65
0657		*****ルト	15,766	28,815	13,049	45.29		18,513	24,108	5,595	23.21		68,558	105,846	37,288	35.23		3.49	4.66
			482,706	652,136	169,430	25.98		500,804	731,053	230,249	31.50		1,967,020	2,766,378	799,358	28.90		100.00	100.00

DR:0:1:C20−C18=C22:C8+C18=C28:C10+C20=C30:C12+C22=C32:C16+C26=C36:LH+LT=/L(T+1),N2−6:

DR:2:1:C12/C10*100=C14:C22/C20*100=C24:C32/C30*100=C34:C28/MT,28*100=C38:C32/MT,32*100=C40:ICM::DR:0::

（加工後）

[91.06]　93.12.02　混　L=0125　C=0180

F=1,4,1,2,1,14,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,11,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,11,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,6,1,6,1

			今回処理合計					今回処理合計					今回を含む累計					構成比率	
CODE	S	社名	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	対原価	対荒利
0604		**フーズ	18,299	26,214	7,915	30.19		10,702.00	13,502.00	2,800	20.74		29,001	39,716	10,715	26.98		2.95	2.87
0605		**製麺	22,813	34,153	11,340	33.20		14,160.00	18,575.00	4,415	23.77		36,973	52,728	15,755	29.88		3.76	4.22
0609		**海苔店	13,054	28,185	15,131	53.68		16,455.00	19,980.00	3,492	17.48		29,542	48,165	18,623	38.67		3.01	4.99
0610		**海産物	25,248	42,829	17,581	41.05		26,285.00	36,900.00	8,615	23.35		53,533	79,729	26,196	32.86		5.45	7.02
0611		**豆*店	35,008	58,976	23,968	40.64		38,060.00	47,218.00	9,158	19.40		73,068	106,194	33,126	31.19		7.44	8.87
0612		**食品	47,175	63,332	16,157	25.51		50,446.00	65,717.00	15,271	23.24		97,621	129,049	31,428	24.35		9.93	8.42
0613		***食品	25,483	39,668	14,185	35.76		25,400.00	34,880.00	9,480	27.16		50,883	74,548	23,665	31.74		5.18	6.34
0614		**乳業	29,367	49,554	20,187	40.74		32,205.00	41,197.00	8,992	21.83		61,572	90,751	29,179	32.15		6.27	7.82
0617		****乳食	25,558	30,956	5,398	17.44		27,755.00	36,615.00	10,860	28.12		53,313	69,571	16,258	33.37		5.43	4.35
0623		***屋	25,808	35,598	9,790	27.50		20,286.00	25,758.00	5,472	21.24		46,094	61,356	15,262	24.87		4.69	4.09
0625		**食品	25,868	43,229	17,361	40.16		19,565.00	24,375.00	4,810	19.73		45,433	67,604	22,171	32.80		4.62	5.94
0631		***リィ	74,025	97,509	23,484	24.08		71,015.00	94,325.00	23,310	24.71		145,043	191,837	46,794	24.39		14.76	12.53
0633		**漬物食品	35,625	43,986	8,361	19.01		40,065.00	49,522.00	9,457	19.10		75,690	93,508	17,818	19.06		7.70	4.77
0634		**ほん	32,016	36,704	4,688	12.77		34,235.00	43,426.00	9,191	21.16		66,251	80,130	13,879	17.32		6.74	3.72
0643		***栄養食品	27,114	45,766	18,652	40.76		30,460.00	35,776.00	5,296	21.39		57,594	84,542	26,948	31.88		5.86	7.22
0650		**製麺*岡	19,830	30,286	10,456	34.52		11,875.00	16,104.00	4,229	26.26		31,705	46,390	14,685	31.66		3.23	3.93
0657		*****ルト	18,513	24,108	5,595	23.21		10,867.00	16,140.00	5,273	32.67		29,380	40,248	10,868	27.00		2.99	2.91
			500,804	731,053	230,249	31.50		451,692	625,013	143,121	22.90		982,696	1,356,066	373,370	27.53		100.00	100.00

DR:0:1:C20−C18=C22:C8+C18=C28:C10+C20=C30:C12+C22=C32:C16+C26=C36:LH+LT=/L(T+1),N2−6:

DR:2:1:C12/C10*100=C14:C22/C20*100=C24:C32/C30*100=C34:C28/MT,28*100=C38:C32/MT,32*100=C40:ICM::DR:0::

（操作手順）（引き続き）

R：5：
DL：T：
CPC：18−26：8：
BC：18−26：
UPD：：3:2:13:+:20:18:+:22:20:+:30:26::
SIM：：：：ESC：
W：S2：

ワン・ポイント（応用等）

現在の仕入と業者別値入れ率−3

粗利合計・粗利率のグラフ化

NO. E-36 −10 −11 −12

（概要）

業者ごとの粗利合計の前月比と、粗利率の前月・今月・累計を、グラフにして比較する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 仕入伝票入力
2. 売上・粗利の集計
3. 粗利合計・粗利率のグラフ作成

（効果・感想）

・値入れ率や原価・売上の比較を行なうことで、有利な条件を引き出す糸口がつかめる。

・毎月行なうことで、年間の業者別データも見る事ができる。

（加工前）

[91.06]　93.12.02　混　L=0125　C=0180

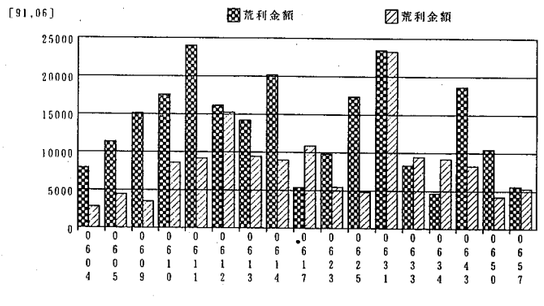
F=1,4,1,2,1,14,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,11,1,11,1,10,1,6,1,4,1,6,1,6,1

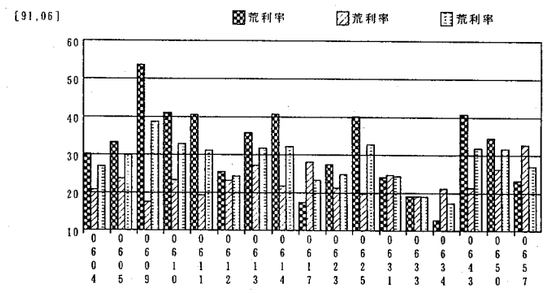
			前回処理合計					今回処理合計					今回を含む累計					構成比率	
CODE	S	社名	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	原価合計	売価合計	荒利金額	荒利率	枚数	対原価	対荒利
0604		**フーズ	15,627	25,334	9,707	38.32		18,299	26,214	7,915	30.19		67,852	103,096	35,244	34.19		3.45	4.41
0605		**製麺	18,559	32,031	13,472	42.06		22,813	34,153	11,340	33.20		82,744	132,368	49,624	37.49		4.21	6.21
0609		**海苔店	8,085	25,123	17,038	67.82		13,054	28,185	15,131	53.68		42,278	106,616	64,338	60.35		2.15	8.05
0610		**海産物	30,534	31,351	817	2.61		25,248	42,829	17,581	41.05		111,564	148,360	36,796	24.80		5.67	4.60
0611		**豆*店	38,821	44,973	6,152	13.68		35,008	58,976	23,968	40.64		147,658	207,898	60,240	28.98		7.51	7.54
0612		**食品	49,321	57,821	8,500	14.70		47,175	63,332	16,157	25.51		192,992	242,306	49,314	20.35		9.81	6.17
0613		***食品	28,087	28,684	597	2.08		25,483	39,668	14,185	35.76		107,140	136,704	29,564	21.63		5.45	3.70
0614		**乳業	24,324	37,023	12,699	34.30		29,367	49,554	20,187	40.74		107,382	173,154	65,772	37.98		5.46	8.23
0617		****乳食	21,538	33,615	12,077	35.93		25,558	30,956	5,398	17.44		94,192	129,142	34,950	27.06		4.79	4.37
0623		***屋	23,753	41,513	17,760	42.78		25,808	35,598	9,790	27.50		99,122	154,222	55,100	35.73		5.04	6.89
0625		**食品	16,410	19,686	3,276	16.64		25,868	43,229	17,361	40.16		84,556	125,830	41,274	32.80		4.30	5.16
0631		***リィ	66,763	95,591	28,828	30.16		74,025	97,509	23,484	24.08		281,576	386,200	104,624	27.09		14.31	13.09
0633		**漬物食品	40,523	48,014	7,491	15.60		35,625	43,986	8,361	19.01		152,296	184,000	31,704	17.23		7.74	3.97
0634		**ほん	35,579	39,967	4,388	10.98		32,016	36,704	4,688	12.77		135,190	153,342	18,152	11.84		6.87	2.27
0643		***栄養食品	32,393	33,827	1,434	4.24		27,114	45,766	18,652	40.76		119,014	159,186	40,172	25.24		6.05	5.03
0650		**製麺*岡	16,623	28,768	12,145	42.22		19,830	30,286	10,456	34.52		72,906	118,108	45,202	38.27		3.71	5.65
0657		*****ルト	15,766	28,815	13,049	45.29		18,513	24,108	5,595	23.21		68,558	105,846	37,288	35.23		3.49	4.66
			482,706	652,136	169,430	25.98		500,804	731,053	230,249	31.50		1,967,020	2,766,378	799,358	28.90		100.00	100.00

DR:0:1:C20−C18=C22:C8+C18=C28:C10+C20=C30:C12+C22=C32:C16+C26=C36:LH+LT=/L(T+1),N2−6:

DR:2:1:C12/C10*100=C14:C22/C20*100=C24:C32/C30*100=C34:C28/MT,28*100=C38:C32/MT,32*100=C40:ICM::DR:0::

（加工後）





（操作手順）（引き続き）

DL：T：

粗利合計の前月と今月を比べてみる
G：5：：：12，22：：：

粗利率の前月、今月、累計での粗利率を比べてみる
G：5：：：14，24，34：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 部門別粗利益計算表（月次決算）　タイプA

〈効用〉 月次の決算から粗利がすぐ見えた

＜業種１＞小売業　＜業種２＞スーパーマーケット
＜業務１＞スケジュール他　＜業務２＞月次決算

会社名	福島県	機種	Mr.マイツール	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

・スーパーマーケットを営んでいる。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．棚卸表兼粗利表の入力。
2．ＳＩＭによる当月実績の入力。

NO. E-36 -13

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

レジに打ち込んだ売上の合計を表に転記、手計算していた。

毎月の棚卸から粗利益を計算する。

《問題点》

・手作業の時は修正がたいへん。
・棚卸金額、仕入が確定するまで時間がかかるので、その間何度も作り直し。

《手書きの帳票》

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

レジの数値を転記。部門別売上、粗利、在庫を一覧出来る表に集約した。

（効果・感想）

・粗利、日平均売上、在店日数などすぐわかる。
・次月の棚卸は一発。
売上、仕入も他の作業から引き出せる。

（操作手順）

R：100：
ED：で 計算式（ＳＩＭ）中の、$$に営業日数を
////に年月を記入する ESC
ＳＩＭ：：：ESC

（加工前）

[******店　粗利益計算書 **.**]
F=1,4,1,2,9,1,11,1,11,1,11,1,11,1,12,1,6,1,10,1,6,1

年月	NO	部門	期首棚卸高	仕入高	期末棚卸高	実績売上高	荒利益高	荒利率	日平均売上	在庫
	1	野菜	576,443	6,184,335	649,586	8,657,066	2,545,874	29.41	320,632	2.87
	2	果物	550,189	3,777,579	700,608	5,338,912	1,711,752	32.06	197,737	5.22
	3	鮮魚	1,245,217	10,059,884	1,228,078	15,519,153	5,442,130	35.07	574,783	3.29
	4	精肉	1,411,672	8,187,493	1,337,784	12,482,049	4,220,668	33.81	462,298	4.37
	5	惣菜	366,623	2,412,139	288,518	4,030,950	1,540,706	38.22	149,294	3.13
	15	生鮮小計								
	6	デイリー	2,559,802	11,895,635	2,265,083	15,725,298	3,534,944	22.48	582,418	5.02
	7	食品	8,399,394	7,690,711	7,280,560	10,188,392	1,378,847	13.53	377,348	22.31
	8	菓子	2,179,287	2,619,681	2,029,422	3,510,151	[illegible]	21.10	130,006	19.78
	9	家庭用品	7,701,196	7,525,382	9,378,266	[illegible]	[illegible]	[illegible]	293,568	43.30
	[illegible]	タバコ	396,070	928,698	640,0[illegible]				[illegible]	25.24
		本	752,778	432,000	[illegible]					[illegible]
			3,561,480	1,944,000						

（加工後）

[******店　粗利益計算書 **.**]
F=1,4,1,2,9,1,11,1,11,1,11,1,11,1,12,1,6,1,10,1,6,1

年月	NO	部門	期首棚卸高	仕入高	期末棚卸高	実績売上高	荒利益高	荒利率	日平均売上	在庫
9401	1	野菜	576,443	6,184,335	649,586	8,657,066	2,545,874	29.41	320,632	2.87
9401	2	果物	550,189	3,777,579	700,608	5,338,912	1,711,752	32.06	197,737	5.22
9401	3	鮮魚	1,245,217	10,059,884	1,228,078	15,519,153	5,442,130	35.07	574,783	3.29
9401	4	精肉	1,411,672	8,187,493	1,337,784	12,482,049	4,220,668	33.81	462,298	4.37
9401	5	惣菜	366,623	2,412,139	288,518	4,030,950	1,540,706	38.22	149,294	3.13
9401	15	生鮮小計	4,150,144	30,621,430	4,204,574	46,028,130	15,461,130	33.59	1,704,744	3.71
9401	6	デイリー	2,559,802	11,895,635	2,265,083	15,725,298	3,534,944	22.48	582,418	5.02
9401	7	食品	8,399,394	7,690,711	7,280,560	10,188,392	1,378,847	13.53	377,348	22.31
9401	8	菓子	2,179,287	2,619,681	2,029,422	3,510,151	740,605	21.10	130,006	19.78
9401	9	家庭用品	7,701,196	7,525,382	9,378,266	7,926,349	2,078,037	26.22	293,568	43.30
9401	10	タバコ	396,070	928,698	640,064	873,497	188,793	21.61	32,352	25.24
9401	21	本	752,778	432,000	779,100	478,800	73,122	15.27	17,733	51.85
9401	12	酒	3,561,480	1,944,000	2,910,600	2,994,200	399,320	13.34	110,896	30.29
9401	22	宝くじ	78,000	48,600	73,500	59,180	6,080	10.27	2,192	37.37
9401	24	ＤＰＥ	89,585	69,878	52,711	123,458	16,706	13.53	4,573	13.33
9401	23	宅急便	0	20,520	0	25,824	5,304	20.54	956	0.00
9401	50	Ｆ・Ｆ	490,729	832,890	451,834	1,487,320	615,535	41.39	55,086	13.99
9401	90	合計	30,358,465	64,629,425	30,065,714	89,420,599	24,498,423	27.40	3,311,872	12.50
9401	77	花のまち	1,216,800	109,294	129,360	169,696	-1,027,038	-605.2	6,285	2.92
9401	88	くりーむ	34,320	92,880	29,400	62,408	-35,392	-56.71	2,311	8.12
9401	99	総合計	31,609,585	64,831,599	30,224,474	89,652,703	23,435,993	26.14	3,320,468	12.32

```
DR:0:1:(C11+C13)-(C7+C9)=C15:C13/$$=C19:L6+L10=/L12,N4-5:L12+L24=/L26,N4-5:L26+L29=/L31,N4-5:
DR:2:1:C15/C13*100=C17:C11/(C19*(100-C17)/100)=C21:DR:0:1:9401=C2:ICM::
```

*** $$=営業日数　////=年月をＥＤで記入して使用します。***

ワン・ポイント（応用等）　同じ形式の表とＳＩＭでも月により営業日数が違うのでＥＤを併用しています。

〈タイトル〉 入荷管理（商品の流れチェック） タイプA

〈効用〉 受注・入荷の管理が、スムーズに簡単にできた

<業種１> 小売業 <業種２> スポーツ用品販売
<業務１> 販売・売上管理 <業務２> 入荷管理

会社名		機種	Mr.ﾏｲﾂｰﾙLX-Ⅱc/40	VER.	M３

＜仕事・業務の概要＞

スポーツ用品を販売している。

商品数が多く、受注発注が頻繁にある。

受注するごとにノートに記帳していた。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．受注管理表の作成、更新（省略）

2．入荷済みの商品を検索

NO.
E-37
−1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

店内にすべての商品を展示することができないため、注文を受けたらノートに記帳していた。記帳するだけなのでアルバイトでも簡単に処理することができた。

《問題点》

記帳してあっても、その商品が入荷済みなのか未入荷なのかわからない。
また、商品をお客様に渡してあるのかが把握しにくい。

↓

この点を改善したかった。

《手書きの帳票》

FD. NO. 小売業−２

小売業編	E−37−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

受注管理表から入荷済みの商品を検索する。

（効果・感想）

・ノートに記帳していると、従業員によって記入する内容がまちまちで他の人が見てもわかりにくかったが、記入内容が統一されて見易くなった。

・マイツールなら誰でも簡単に入力できるので、間違いも少なくなった。

・受注管理がスムーズになった。

・１つの表から、他にも色々な使い方ができるのが良い。

（操作手順）

Ｒ：８：
ＳＨ：：Ｃ１４＝入荷済：：：

（加工前）

[受注台帳] 93.12.21 混 L=0138 C=0170
F=1,8,1,15,1,5,1,10,1,8,1,10,1,6,1,10,1,8,1,6,1,3,1,8,1,5,1,2,1,12,1,20,1

受注日	お客様名	ﾒｰｶｰ	商品名	希望納期	仕入予定日	入荷日	品番	ｶﾗｰ	ｻｲｽﾞ	量	単価	発注	ﾁ	コード	備考
92/06/02	滋賀野球部	ﾚﾜｰﾄﾞ	ﾍﾞﾙﾄ				B-11	ﾌﾞﾙｰ	特大	1		AA			
92/06/02	ｼｶﾞｽﾎﾟ少ｻｯｶｰ	ｱﾃﾞｨﾀﾞ	ｷｰﾊﾟｰｼｬﾂ	92/06/06	06/03-04	06/08	TAD-545	SKL	S	1		BB			❶加工
92/06/02	ｼｶﾞｽﾎﾟ少ｻｯｶｰ	ｱﾄﾞﾐﾗ	ｷｰﾊﾟｰｼｬﾂ	92/06/06			AD-6046	赤	S	1		CC			❷加工
92/06/02	ｼｶﾞｽﾎﾟ少ｻｯｶｰ	ｱﾄﾞﾐﾗ	ｷｰﾊﾟｰｼｬﾂ	92/06/06			AD-6048	赤	S	1		CC			❸加工
92/06/02	ｼｶﾞｽﾎﾟ少ｻｯｶｰ	ｱﾃﾞｨﾀﾞ	ｷｰﾊﾟｰｼｬﾂ	92/06/06			TAD-545	LBL	S	1		BB			❹加工
92/06/02	田中	ｾｲｺｰ	ｽﾄｯﾌﾟｳｫｯﾁ			06/04	SSBJ-018			1		BB			ﾊﾞｽｹｯﾄﾎﾞｰﾙ用
92/06/02	田中	ｾｲｺｰ	ｽﾄｯﾌﾟｳｫｯﾁ			06/08	SVAD-001			1		BB			
92/06/02	田中	ﾓﾙﾃﾝ	表示盤			06/04	BF			1		BB			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ﾚｯﾄﾞ	L	2		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ｺﾊﾞﾄ	M	3		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ｺﾊﾞﾄ	L	3		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ｸﾞﾘﾝ	L	2		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ				ARN-13	ﾌﾞﾙｰ	L	3		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ				ARN-13	ｸﾞﾘﾝ	M	1		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ				ARN-13	ﾌﾞﾙｰ	M	3		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ				ARN-13	ﾚｯﾄﾞ	M	2		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ				ARN-13	ﾌﾞﾗｯｸ	L	5		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ				ARN-13	ﾌﾞﾗｯｸ	M	5		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ﾈｲﾋﾞｰ	L	3		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ｲｴﾛｰ	L	2		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ﾎﾜｲﾄ	L	1		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ			06/10	ARN-13	ｲｴﾛｰ	M	1		DD			
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｶｴｺﾞﾑ					ﾋﾟﾝｸ		1		DD			ARN-2090ｶｴｺﾞﾑ
92/06/02	琵琶湖SS	ｱﾘｰﾅ	ｷｬｯﾌﾟ				ARN-13	ﾈｲﾋﾞｰ	M	3		DD			
92/06/02	比良	ﾖﾈｯｸｽ	ﾊﾞﾄｼｭｰｽﾞ			入荷済	SHB-780		26.5	1		EE			
92/06/02	比叡ｽﾎﾟｰﾂ	R	ｽﾊﾟｲｸ	92/06/06		入荷済	GTS-088	2301	25.5	1		FF			
92/06/02	比叡ｽﾎﾟｰﾂ	R	P皮	92/06/06		入荷済	GSZ-20	23	R-M	1		FF			
92/06/02	水口	ﾆｯﾀｸ	ﾗﾊﾞｰ				PF-4ｽｰﾊﾟｰﾗ	赤	中	2		BB			
92/06/02	水口	TSP	ﾋﾟﾝ球1ｽﾀｰ			入荷済		ｵﾚﾝｼﾞ		1		BB			
92/06/02	水口	ﾆｯﾀｸ	ﾗﾊﾞｰ				PF-4ｽｰﾊﾟｰﾗ	黒	薄	2		BB			
92/06/02	進藤	ﾌｯﾄﾏｰ	水泳帽	92/06/05	92/06/03	入荷済		赤		93		GG			
92/06/02	進藤	ﾌｯﾄﾏｰ	水泳帽	92/06/05	92/06/03	入荷済		青		2		GG			
92/06/02								緑		6		GG			

（加工後）

[受注台帳] 93.12.21 混 L=0138 C=0170
F=1,8,1,15,1,5,1,10,1,8,1,10,1,6,1,10,1,8,1,6,1,3,1,8,1,5,1,2,1,12,1,20,1

受注日	お客様名	ﾒｰｶｰ	商品名	希望納期	仕入予定日	入荷日	品番	ｶﾗｰ	ｻｲｽﾞ	量	単価	発注	ﾁ	コード	備考
92/06/02	比良	ﾖﾈｯｸｽ	ﾊﾞﾄｼｭｰｽﾞ			入荷済	SHB-780		26.5	1		EE			
92/06/02	比叡ｽﾎﾟｰﾂ	R	ｽﾊﾟｲｸ	92/06/06		入荷済	GTS-088	2301	25.5	1		FF			
92/06/02	比叡ｽﾎﾟｰﾂ	R	P皮	92/06/06		入荷済	GSZ-20	23	R-M	1		FF			
92/06/02	水口	TSP	ﾋﾟﾝ球1ｽﾀｰ			入荷済		ｵﾚﾝｼﾞ		1		BB			
92/06/02	進藤	ﾌｯﾄﾏｰ	水泳帽	92/06/05	92/06/03	入荷済		赤		93		GG			
92/06/02	進藤	ﾌｯﾄﾏｰ	水泳帽	92/06/05	92/06/03	入荷済		青		2		GG			
92/06/02	進藤	ﾌｯﾄﾏｰ	水泳帽	92/06/05	92/06/03	入荷済		緑		6		GG			
92/06/02	進藤	ﾌｯﾄﾏｰ	水泳帽	92/06/05	92/06/03	入荷済		白		6		GG			
92/06/02	進藤	ﾌｯﾄﾏｰ	水泳帽	92/06/05	92/06/03	入荷済		水色		15		GG			
92/06/02	木村	ｴﾊﾞﾆｭ	鉄ﾌﾚｰ			入荷済	TB-007			1		AA			
92/06/02	佐東	ｱｼｯｸｽ	ﾊﾞｯｼｭ			入荷済	TBF-112-L	01	25.0	1		AA			
92/06/03	びわ寮	ﾁｬﾝﾋﾟ	ﾄﾚｼｬﾂ			入荷済	CW-138	KW	L	1		BB			
92/06/03	びわ寮	ﾁｬﾝﾋﾟ	ﾄﾚﾊﾟﾝ			入荷済	CW-188	KW	L	1		BB			
92/06/03	近藤	ﾊﾞﾘｵ	ﾎﾞｰｼ	06/06	即納	入荷済	VA-23	ｺﾝ/ｱｲ	ﾌﾘｰ	2		AA	C		
92/06/03	三崎	ｺﾝﾊﾞｰ	ﾃﾆｽｼｭｰｽﾞ			入荷済	GSA-4500	ｼﾛ/ﾊﾟ		1		II			ｻｲｽﾞｰ4 1/2

ワン・ポイント
（応用等）

〈タイトル〉 中元・歳暮時期の顧客管理−1　台帳作成　　タイプA

〈効用〉 データを活かし、先手の仕掛けで売上倍増

＜業種１＞小売業　＜業種２＞青果販売
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞ＤＭの発送

会社名	神奈川県	機種	Mr.マイツールLX−Ⅱc	VER.	

＜仕事・業務の概要＞

青果の販売。

贈答用青果の発送。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客台帳の作成
2．ＤＭの発送
3．宅配便の伝票印刷

NO. E-39
−1
−2
−3

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

中元、歳暮の時期に果物の発送の注文が集中する。ノートに顧客台帳を作成し、住所や前年に送った品名などを記入し、管理していた。

《問題点》

需要が予想できないので、欠品して販売のチャンスを失ってしまうことがある。

来店を待つだけの「待ちの商売」になってしまう。

宅急便の伝票を書くのも大変だった。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業−2　　小売業編　E−39−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

ＥＦを使って、顧客台帳を作成する。

（効果・感想）

・ＤＭに配送料割引の期間をＰＲしておけば、反応の出る時期が分かるので、あらかじめ品揃えしておける。

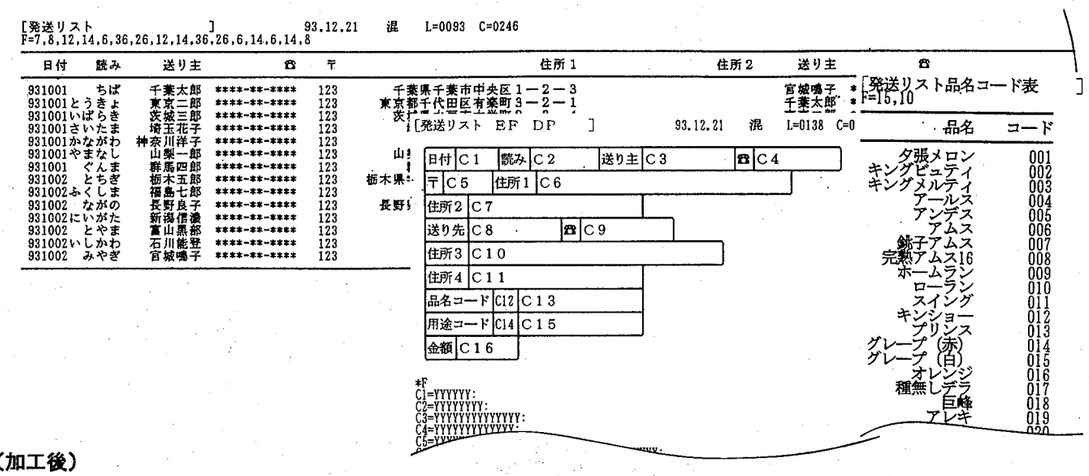
・適当な時期にＤＭを打てば、売り上げが倍増する。

・水平プリンタで宅配便の伝票もラクラク印刷。

（操作手順）

Ｒ：１３：
Ｗ：Ｓ１：
ＥＦ：Ｓ１：１１：１０：
931004：りこー：株式会社リコー：03-123-4567：
123：東京都港区青山：：山田太郎：03-987-6543：
東京都渋谷区道玄坂：：001：062：4000：？Ｅ：

（加工前）



[発送リスト　]　93.12.21　混　L=0093　C=0246
F=7,8,12,14,6,36,26,12,14,36,26,6,14,6,14,8

日付	読み	送り主	☎	〒	住所１	住所２	送り主	☎
931001	ちば	千葉太郎	****-**-****	123	千葉県千葉市中央区１−２−３		宮城鳴子	**
931001	とうきょ	東京二郎	****-**-****	123	東京都千代田区有楽町３−２−１		千葉太郎	**
931001	いばらき	茨城三郎	****-**-****	123	茨			
931001	さいたま	埼玉花子	****-**-****	123				
931001	かながわ	神奈川洋子	****-**-****	123				
931001	やまなし	山梨一郎	****-**-****	123	山			
931001	ぐんま	群馬四郎	****-**-****	123				
931002	とちぎ	栃木五郎	****-**-****	123	栃木県			
931002	ふくしま	福島七郎	****-**-****	123				
931002	ながの	長野良子	****-**-****	123	長野			
931002	にいがた	新潟信濃	****-**-****	123				
931002	とやま	富山黒部	****-**-****	123				
931002	いしかわ	石川能登	****-**-****	123				
931002	みやぎ	宮城鳴子	****-**-****	123				

[発送リスト品名コード表　]
F=15,10

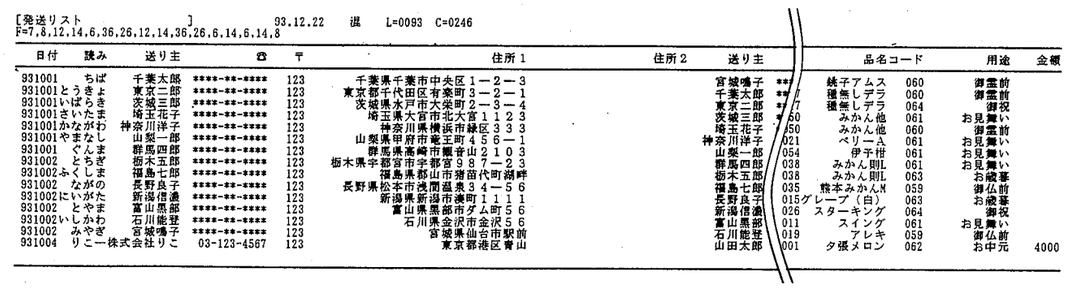
品名	コード
夕張メロン	001
キングビュティ	002
キングメルティ	003
アールス	004
アンデス	005
アムス	006
銚子アムス	007
完熟アムス16	008
ホームラン	009
ローラン	010
スイング	011
キンショー	012
プリンス	013
グレープ（赤）	014
グレープ（白）	015
オレンジ	016
種無しデラ	017
白峰	018
アレキ	019

[発送リスト　]　93.12.21　混　L=0138　C=0

日付	C1	読み	C2	送り主	C3	☎	C4
〒	C5	住所1	C6				
住所2	C7						
送り先	C8	☎	C9				
住所3	C10						
住所4	C11						
品名コード	C12	C13					
用途コード	C14	C15					
金額	C16						

*F
C1=YYYYYY:
C2=YYYYYYYY:
C3=YYYYYYYYYYYYYY:
C4=YYYYYYYYYYYYY:
C5=YY

（加工後）



[発送リスト　]　93.12.22　湿　L=0093　C=0246
F=7,8,12,14,6,36,26,12,14,36,26,6,14,6,14,8

日付	読み	送り主	☎	〒	住所１	住所２	送り主		品名コード		用途	金額
931001	ちば	千葉太郎	****-**-****	123	千葉県千葉市中央区１−２−３		宮城鳴子	**	銚子アムス	060	御霊前	
931001	とうきょ	東京二郎	****-**-****	123	東京都千代田区有楽町３−２−１		千葉太郎	**	種無しデラ	060	御霊前	
931001	いばらき	茨城三郎	****-**-****	123	茨城県水戸市大栄町２−３−４		東京二郎	**	種無しデラ	064	御祝	
931001	さいたま	埼玉花子	****-**-****	123	埼玉県大宮市北大宮１１２３		茨城三郎	**	みかん他	061	お見舞い	
931001	かながわ	神奈川洋子	****-**-****	123	神奈川県横浜市緑区３３３		埼玉花子	**	みかん他	060	御霊前	
931001	やまなし	山梨一郎	****-**-****	123	山梨県甲府市竜王町４５６−１		神奈川洋子	**	ペリーユ	061	お見舞い	
931001	ぐんま	群馬四郎	****-**-****	123	群馬県高崎市瀬音山２１０３		山梨一郎	**	伊予柑	061	お見舞い	
931002	とちぎ	栃木五郎	****-**-****	123	栃木県宇都宮市宇都宮９８７−２３		群馬四郎	**	みかんM	061	お見舞い	
931002	ふくしま	福島七郎	****-**-****	123	福島県郡山市猪苗代町湖畔		栃木五郎	**	みかんM	063	お祝事	
931002	ながの	長野良子	****-**-****	123	長野県松本市浅間温泉３４−５６		福島七郎	**	熊本みかん	035	御仏前	
931002	にいがた	新潟信濃	****-**-****	123	新潟県新潟市湊町１１１１		長野良子	**	グレープ（白）	015	お祝事	
931002	とやま	富山黒部	****-**-****	123	富山県黒部市ダム町５６		新潟信濃	**	スターキング	026	御祝	
931002	いしかわ	石川能登	****-**-****	123	石川県金沢市金沢５６		富山黒部	**	スイング	011	お見舞い	
931002	みやぎ	宮城鳴子	****-**-****	123	宮城県仙台市駅前		石川能登	**	アレキ	019	御仏前	
931004	りこー	株式会社リコー	03-123-4567	123	東京都港区青山		山田太郎	**	夕張メロン	062	お中元	4000

ワン・ポイント（応用等）

中元・歳暮期の顧客管理―2　DMの発行

NO. E-39
-1
-2
-3

（概要）

顧客台帳から、中元、歳暮期にDMを発行する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客台帳の作成
2．DMの発送
3．宅配便の伝票印刷

（効果・感想）

・DMに配送料割引の期間をPRしておけば、反応の出る時期が分かるので、あらかじめ品揃えしておける。
・適当な時期にDMを打てば、売り上げが倍増する。
・水平プリンタで、宅配便の伝票もラクラク印刷。

（加工前）

［発送リスト　　　　　　］　　93.12.22　　混　　L=0093　C=0246
F=7,8,12,14,6,36,26,12,14,36,26,6,14,6,14,8

日付	読み	送り主	☎	〒	住所１	住所２	送り主	☎	住所１
931001	ちば	千葉太郎	****-**-****	123	千葉県千葉市中央区１－２－３		宮城鳴子	****-**-****	宮城県仙台市駅前
931001	とうきょ	東京二郎	****-**-****	123	東京都千代田区有楽町３－２－１		千葉太郎	****-**-****	千葉県千葉市中央区１－２－３
931001	いばらき	茨城三郎	****-**-****	123	茨城県水戸市大栄町２－３－４		東京二郎	****-**-****	東京都千代田区有楽町３－２－１
931001	さいたま	埼玉花子	****-**-****	123	埼玉県大宮市北大宮１１２３		茨城三郎	****-**-****	茨城県水戸市大栄町２－３－４
931001	かながわ	神奈川洋子	****-**-****	123	神奈川県横浜市緑区３３３		埼玉花子	****-**-****	埼玉県大宮市北大宮１１２
931001	やまなし	山梨一郎	****-**-****	123	山梨県甲府市竜王町４５６－１		神奈川		区３３
931001	ぐんま	群馬四郎	****-**-****	123	群馬県高崎市観音山２１０３		山梨		５６－
931002	とちぎ	栃木五郎	****-**-****	123	栃木県宇都宮市宇都宮９８７－２３		群馬	*4	２１０
931002	ふくしま	福島七郎	****-**-****	123	福島県郡山市猪苗代町湖畔		栃木		７－
931002	ながの	長野良子	****-**-****	123	長野県松本市浅間温泉３４－５６		福島		代町
931002	にいがた	新潟信濃	****-**-****	123	新潟県新潟市湊町１１１１		長野		４－
931002	とやま	富山黒部	****-**-****	123	富山県黒部市ダム町５６		新潟		１１
931002	いしかわ	石川能登	****-**-****	123	石川県金沢市金沢５６		富山		ム町５
931002	みやぎ	宮城鳴子	****-**-****	123	宮城県仙台市駅前		石川		金沢５
931004	りこー	株式会社りこ	03-123-4567	123	東京都港区青山		山田		区道玄

［顧客リストDM．DP　　　］
&1
〒#1,8L
#1,10L
#1,12L
#1,4R　　　　様

&P
&E

PSET:0:ESC:

（加工後）

［宅急便 DP］　　　　93.12.24　　混　　L=0148　C=0170

&1

〒#1,5L
#1,10L　　　　#1,6L
#1,11　　　　#1,7
#1,8⇔　　様⇔　　#1,3⇔
#1,9　　　　#1,4

（操作手順）（引き続き）

R：13：
PF：12：：6―8：

ワン・ポイント（応用等）

中元・歳暮期の顧客管理―3　送り状の印刷

NO. E-39
-1
-2
-3

（概要）

顧客台帳のデータを使って、宅配便の送り状を印刷する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客台帳の作成
2．DMの発送
3．宅配便の伝票印刷

（効果・感想）

・DMに配送料割引の期間をPRしておけば、反応の出る時期が分かるので、あらかじめ品揃えしておける。
・適当な時期にDMを打てば、売り上げが倍増する。
・水平プリンタで、宅配便の伝票もラクラク印刷。

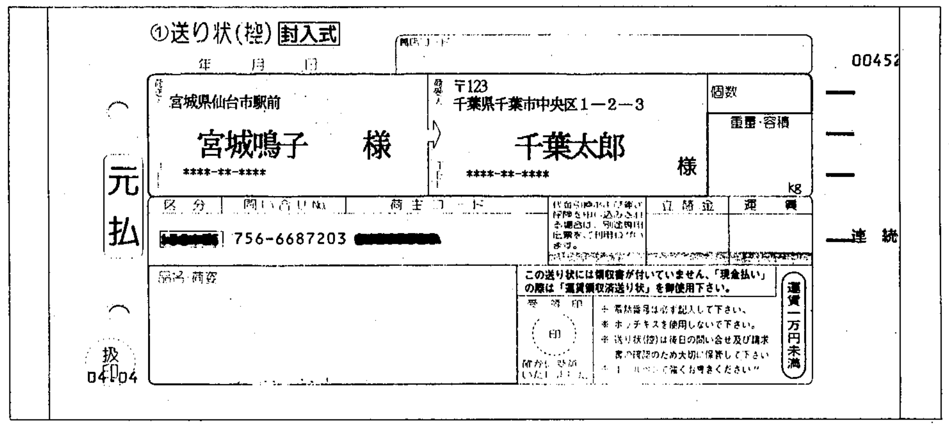
（加工前）

［発送リスト　　　　　　］　　93.12.22　　混　　L=0093　C=0246
F=7,8,12,14,6,36,26,12,14,36,26,6,14,6,14,8

日付	読み	送り主	☎	〒	住所１	住所２	送り主		品名	コード	用途	金額
931001	ちば	千葉太郎	****-**-****	123	千葉県千葉市中央区１－２－３		宮城鳴子	**	銚子アムス	060	御霊前	
931001	とうきょ	東京二郎	****-**-****	123	東京都千代田区有楽町３－２－１		千葉太郎	*7	種無しデラ	060	御霊前	
931001	いばらき	茨城三郎	****-**-****	123	茨城県水戸市大栄町２－３－４		東京二郎	*17	種無しデラ	064	御祝	
931001	さいたま	埼玉花子	****-**-****	123	埼玉県大宮市北大宮１１２３		茨城三郎	50	みかん他	061	お見舞い	
931001	かながわ	神奈川洋子	****-**-****	123	神奈川県横浜市緑区３３３		埼玉花子	050	みかん他	060	御霊前	
931001	やまなし	山梨一郎	****-**-****	123	山梨県甲府市竜王町４５６－１		神奈川洋子	021	ベリーA	061	お見舞い	
931001	ぐんま	群馬四郎	****-**-****	123	群馬県高崎市観音山２１０３		山梨一郎	054	伊予柑	061	お見舞い	
931002	とちぎ	栃木五郎	****-**-****	123	栃木県宇都宮市宇都宮９８７－２３		群馬四郎	038	みかん則L	061	お見舞い	
931002	ふくしま	福島七郎	****-**-****	123	福島県郡山市猪苗代町湖畔		栃木五郎	038	みかん則L	063	お歳暮	
931002	ながの	長野良子	****-**-****	123	長野県松本市浅間温泉３４－５６		福島七郎	035	熊本みかんM	059	御仏前	
931002	にいがた	新潟信濃	****-**-****	123	新潟県新潟市湊町１１１１		長野良子	015	グレープ（白）	063	お歳暮	
931002	とやま	富山黒部	****-**-****	123	富山県黒部市ダム町５６		新潟信濃	026	スターキング	064	御祝	
931002	いしかわ	石川能登	****-**-****	123	石川県金沢市金沢５６		富山黒部	011	スイング	061	お見舞い	
931002	みやぎ	宮城鳴子	****-**-****	123	宮城県仙台市駅前		石川能登	019	アレキ	059	御仏前	
931004	りこー	株式会社りこ	03-123-4567	123	東京都港区青山		山田太郎	001	夕張メロン	062	お中元	4000

〒宮城鳴子	〒千葉太郎	〒東京二郎
宮城県仙台市駅前	千葉県千葉市中央区１－２－３	東京都千代田区有楽町３－２－１
007	017	017
****-**-****　様	****-**-****　様	****-**-****　様

（加工後）


①送り状（控）封入式
年　月　日
宮城県仙台市駅前
宮城鳴子　様
****-**-****
〒123
千葉県千葉市中央区１－２－３
千葉太郎　様
****-**-****
個数
重量・容積
kg
元払
区分　問い合せNo.　荷主コード
立替金　運賃
[redacted] 756-6687203 [redacted]
品名・荷姿
この送り状には領収書が付いていません、「現金払い」の際は「運賃領収済送り状」を御使用下さい。
受領印
運賃一万円未満
00452
連続

（操作手順）（引き続き）

PF：14：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 次回配達日の算出　　タイプA

〈効用〉 お客様ごとに異なるの配達周期を、簡単に計算

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 燃料販売
＜業務１＞ 営業・顧客管理　＜業務２＞ 次回配達一覧表作成

会社名	茨城県	機種	Mr. マイツール	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

プロパンガス、石油など燃料の販売をしている。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．YMDによる次回配達日の計算

NO. E-42 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

固定客が殆どで定期的に配達しているが、お客様毎に配達周期が異なる。今までは主人の経験と勘に頼って配達していた 。

《問題点》

そろそろ代替わりを考えているが、息子が配達周期を覚えるのは容易なことではない。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業―2　　小売業編　E―42―1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

前回配達日にＹＭＤで配達周期を足すと、簡単に次回配達日が得られる。

（効果・感想）

・プリントアウトして店頭のカレンダーの隣に貼っておけば、配達日が一目瞭然。

・主人も安心して息子に任せられそうだ。

（操作手順）

Ｒ：６９：
ＹＭＤ［Ｃ８］＋Ｃ１０＝Ｃ１２：

（加工前）

［配達サービスの向上］　94.01.08　混　L=0174　C=0150
F=1,8,1,16,1,6,1,10,1,10,1,10,1,4,1

得意先	商品	数量	前回配達日	周期	次回配達日	チェック
A	プロパン１号	2	930510	15		
B	灯油ドラム	10	930421	25		
C	プロパン３号	2	930501	20		
D	重油ドラム	5	930418	30		
E	プロパン１号	2	930401	50		
F	灯油	5	930510	20		
G	プロパン２号	3	930515	30		
H	プロパン２号	5	930423	40		

ＹＭＤ［Ｃ８］＋Ｃ１０＝Ｃ１２：

（加工後）

［配達サービスの向上］　94.01.08　混　L=0174　C=0150
F=1,8,1,16,1,6,1,10,1,10,1,10,1,4,1

得意先	商品	数量	前回配達日	周期	次回配達日	チェック
A	プロパン１号	2	930510	15	930525	
B	灯油ドラム	10	930421	25	930516	
C	プロパン３号	2	930501	20	930521	
D	重油ドラム	5	930418	30	930518	
E	プロパン１号	2	930401	50	930521	
F	灯油	5	930510	20	930530	
G	プロパン２号	3	930515	30	930614	
H	プロパン２号	5	930423	40	930602	

ＹＭＤ［Ｃ８］＋Ｃ１０＝Ｃ１２：

ワン・ポイント（応用等）	配達済みのものは、チェック欄に「済」を入力。その後、ＣＮＣで更新できます。

〈タイトル〉 **厨房器具の発注先管理－1 台帳印刷** タイプA

〈効用〉 **顧客からの問い合わせにも、待たせず即座に検索**

＜業種１＞小売業　＜業種２＞厨房器具販売
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞メンテナンス管理

会社名	埼玉県 有限会社高野厨房設備	機種	Mr.マイツールVe/40	VER.	M3．51e

＜仕事・業務の概要＞

各業者の器具販売を元にした納入先の修理管理、および厨房器具の販売を行なっている。
修理やメンテナンスの依頼があった時の確認データとして、各店舗別の器具リストをつけていた。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上台帳の作成（省略）
2．ユーザー別台帳の印刷
3．修理依頼時の検索

NO. E-46
-1
-2

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

販売を行なった時点で、得意先ごとに手書きの台帳を作成していた。
修理の依頼があったら、台帳をめくってどこのメーカーのものかを調べていた。

《問題点》

台帳を何度もめくらなければならないので、わかりづらくなってしまう。
台帳への記入の仕方がまちまちなので探すのが大変で、お客様を長く待たせてしまうことがあった。

《手書きの帳票》

厨房設備 TAKANO 店舗内装　No.
平成 3年 9月 30日 搬入
洗浄コーナー　市

No.	器具名	寸法	台	型式	発注先	備考
4	コールドテーブル	1000×600×800	1	冷凍キ.別置. 冷媒.その他.		既存品.
11	ガスブースター	1045×670×660	1	DW-B50.		ガス 13A済
12	食器洗浄機	2500×820×1585	1	DW-2000L		〃済.
	冷凍冷蔵庫	1200×800×1912	1	SRR-S1281.		既存品 倉庫内
	〃		1			〃 〃
	〃		1	冷凍キ.別置.		〃 〃
	製氷機.		1			〃 〃
	レーバンラック	各種.	6			済.

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
販売台帳から得意先別台帳を印刷する。

（効果・感想）

・手書きで整理し直そうと思って購入しておいたファイルに入る用紙に、入力したデータをそのまま印刷することができて無駄にせずに済んだ。

・顧客別の台帳がきれいに印刷できて見易くなった。

・問い合わせ時の検索が早くできるので、待たせる時間が短くなった。

（操作手順）

R：16；
PF：17：：：

（加工前）

[厨房設備 注文書]　93.12.21 混 L=0117 C=0200
F=1,6,1,16,1,16,1,15,1,2,1,20,1,20,1,40,1,40,1,12,1

日付	器具名		型式	台	発注先	備考	ユーザー名	住所	TEL
041005	瞬間湯沸器	PH-125A		1	タカコーユー（有）				3-3333-3333
041005	ガスレンジ	MGRX-096B	900*600*800	1	マルモト				3-3333-3333
041005	中華レンジ		1750*750*800	2	サン電気				3-3333-3333
041010	コールドテーブル	冷凍キ、別置	1000*600*800	1	サンヨー冷熱	既存品			48-600-0000
041010	ガスブースター	DW-B50	1045*670*660	1	サンコー	ガス１３.			48-600-0000
041010	食器洗浄器	DW-2000L	2500*820*1585	1	サンコー	ガス１３.			48-600-0000
041010	冷凍冷蔵庫	SRR-S1281	1200*800*1912	1	サンコー	既存品			48-600-0000
041010	冷凍冷蔵庫	冷凍キ、別置	1200*800*1912	1	サンヨー冷熱	既存品			48-600-0000
041010	製氷器			1	サンヨー冷熱	既存品			48-600-0000
041010	レーバンラック		各種	6	サンコー	済			48-600-0000
041015	瞬間湯沸器	PH-125A		1	タカコーユー（有）				3-4444-4444
041015	ガスレンジ	MGRX-096B	900*600*800	1	マルモト				3-4444-4444
041015	中華レンジ		1750*750*800	2	サン電気				3-4444-4444
041015	コールドテーブル	冷凍キ、別置	1000*600*800	1	サンヨー冷熱	既存品			3-4444-4444
041015	ガスブースター	DW-B50	1045*670*660	1	サンコー	ガス１３.			3-4444-4444
041020	食器洗浄器	DW-2000L	2500*820*1585	1	サンコー	ガス１３.			18-600-0000
041020	冷凍冷蔵庫	SRR-S1281	1200*800*1912	1	サンコー	既存品			18-600-0000
041020	冷凍冷蔵庫	冷凍キ、別置	1200*800*1912	1	サンヨー冷熱	既存品			18-600-0000
041020	製氷器			1	サンヨー冷熱	既存品			18-600-0000
041020	レーバンラック		各種	6	サンコー	済			18-600-0000

[各店舗機具リスト表デザイン]　93.12.21 混 L=0111 C=0200
F=1,8,1,20,20,1,20,1,6,1,20,1,20,1
&

住所：#1,18　TEL：#1,20

日付	器具名		型式	台数	発注先	備考
#1,2	#1,4	#1,6	#1,8	#1,10	#1,12	#1,14
#2,2	#2,4	#2,6	#2,8	#2,10	#2,12	#2,14
#3,2	#3,4	#3,6	#3,8	#3,10	#3,12	#3,14
#4,2	#4,4	#4,6	#4,8	#4,10	#4,12	#4,14
#5,2	#5,4	#5,6	#5,8	#5,10	#5,12	#5,14
#6,2	#6,4	#6,6	#6,8	#6,10	#6,12	#6,14
#7,2	#7,4	#7,6	#7,8	#7,10	#7;12	#7,14
#8,2	#8,4	#8,6	#8,8	#8,10	#8,12	#8,14
#9,2	#9,4	#9,6	#9,8	#9,10	#9,12	#9,14
#10,2	#10,4	#10,6	#10,8	#10,10	#10,12	#10,14
#11,2	#11,4	#11,6	#11,8	#11,10	#11,12	#11,14
#12,2	#12,4	#12,6	#12,8	#12,10	#12,12	#12,14
#13,2	#13,4	#13,6	#13,8	#13,10	#13,12	#13,14
#14,2	#14,4	#14,6	#14,8	#14,10	#14,12	#14,14
#15,2	#15,4	#15,6	#15,8	#15,10	#15,12	#15,14
#16,2	#16,4	#16,6	#16,8	#16,10	#16,12	#16,14
#17,2	#17,4	#17,6	#17,8	#17,10	#17,12	#17,14
#18,2	#18,4	#18,6	#18,8	#18,10	#18,12	#18,14
#19,2	#19,4	#19,6	#19,8	#19,10	#19,12	#19,14
#20,2	#20,4	#20,6	#20,8	#20,10	#20,12	#20,14
#21,2	#21,4	#21,6	#21,8	#21,10	#21,12	#21,14
#22,2	#22,4	#22,6	#22,8	#22,10	#22,12	#22,14
#23,2	#23,4	#23,6	#23,8	#23,10	#23,12	#23,14
#24,2	#24,4	#24,6	#24,8	#24,10	#24,12	#24,14
#25,2	#25,4	#25,6	#25,8	#25,10	#25,12	#25,14
#26,2	#26,4	#26,6	#26,8	#26,10	#26,12	#26,14

#11,16
&E

（加工後）

住所：渋谷区道玄坂11111 渋谷ビル2F　TEL：03-3333-3333

日付	器具名		型式	台数	発注先	備考
041005	瞬間湯沸器	PH-125A		1	タカコーユー（有）	
041005	ガスレンジ	MGRX-096B	900*600*800	1	マルモト	
041005	中華レンジ		1750*750*800	2	サン電気	

熊谷商店２Ｆ 洗浄コーナー

ワン・ポイント（応用等）	

厨房器具の発注先管理－2

データ検索

NO. E-46
-1
-2

（概要）

修理依頼があった時に、顧客名や器具名から発注先を検索する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．売上台帳の作成（省略）
2．ユーザー別台帳の印刷
3．修理依頼時の検索

（効果・感想）

・手書きで整理し直そうと思って購入しておいたファイルに入る用紙に、入力したデータをそのまま印刷することができて無駄にせずに済んだ。

・顧客別の台帳がきれいに印刷できて見易くなった。

・問い合わせ時の検索が早くできるので、待たせる時間が短くなった。

（加工前）

[厨房設備　注文書　　]　　93.12.21　混　L=0117　C=0200
F=1,6,1,16,1,16,1,15,1,2,1,20,1,20,1,40,1,40,1,12,1

日付	器具名		型式	台	発注先	備考	ユーザー名	住所	TEL
041005	瞬間湯沸器	PH-125A		1	タカコーユー（有）		熊谷商店２Ｆ　洗浄コーナー	渋谷区道玄坂11111 渋谷ﾋﾞﾙ2F	03-3333-3333
041005	ガスレンジ	MGRX-096B	900*600*800	1	マルモト		熊谷商店２Ｆ　洗浄コーナー	渋谷区道玄坂11111 渋谷ﾋﾞﾙ2F	03-3333-3333
041005	中華レンジ		1750*750*800	2	サン電気		熊谷商店２Ｆ　洗浄コーナー	渋谷区道玄坂11111 渋谷ﾋﾞﾙ2F	03-3333-3333
041010	コールドテーブル	冷凍キ、別置	1000*600*800	1	サンヨー冷熱	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041010	ガスブースター	DW-B50	1045*670*660	1	サンコー	ガス１３Ａ済	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041010	食器洗浄器	DW-2000L	2500*820*1585	1	サンコー	ガス１３Ａ済	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041010	冷凍冷蔵庫	SRR-S1281	1200*800*1912	1	サンコー	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041010	冷凍冷蔵庫	冷凍キ、別置	1200*800*1912	1	サンヨー冷熱	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041010	製氷器			1	サンヨー冷熱	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041010	レーパンラック		各種	6	サンコー	済	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041015	瞬間湯沸器	PH-125A		1	タカコーユー（有）		熊谷商店　渋谷店内	渋谷区道玄坂22222	03-4444-4444
041015	ガスレンジ	MGRX-096B	900*600*800	1	マルモト		熊谷商店　渋谷店内	渋谷区道玄坂22222	03-4444-4444
041015	中華レンジ		1750*750*800	2	サン電気		熊谷商店　渋谷店内	渋谷区道玄坂22222	03-4444-4444
041015	コールドテーブル	冷凍キ、別置	1000*600*800	1	サンヨー冷熱	既存品	熊谷商店　渋谷店内	渋谷区道玄坂22222	03-4444-4444
041015	ガスブースター	DW-B50	1045*670*660	1	サンコー	ガス１３Ａ済	熊谷商店　渋谷店内	渋谷区道玄坂22222	03-4444-4444
041020	食器洗浄器	DW-2000L	2500*820*1585	1	サンコー	ガス１３Ａ済	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041020	冷凍冷蔵庫	SRR-S1281	1200*800*1912	1	サンコー	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041020	冷凍冷蔵庫	冷凍キ、別置	1200*800*1912	1	サンヨー冷熱	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041020	製氷器			1	サンヨー冷熱	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000
041020	レーパンラック		各種	6	サンコー	済	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000

（加工後）

[厨房設備　注文書　　]　　93.12.21　混　L=0117　C=0200
F=1,6,1,16,1,16,1,15,1,2,1,20,1,20,1,40,1,40,1,12,1

日付	器具名		型式	台	発注先	備考	ユーザー名	住所	TEL
041010	コールドテーブル	冷凍キ、別置	1000*600*800	1	サンヨー冷熱	既存品	文化センター	大宮市宮原2222	048-600-0000

（操作手順）（引き続き）

例えば、文化センター様からコールドテーブルの修理依頼があった場合は、
Ｒ：１６
SH::C16=文化センター:C4=コールドテーブル::

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 顧客管理・DM発送　　タイプA

〈効用〉 2日がかりの業務が、半日業務になった

＜業種１＞小売業　＜業種２＞翻訳・出版業
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞顧客管理・DM発送

会社名	和歌山県 有限会社日ソ通信社	機種	Mr.マイツールIV	VER.	M3.20

＜仕事・業務の概要＞

ロシアの学術図書の翻訳、出版。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 顧客名簿の作成（省略）
2. 顧客の検索
3. DMの発行（省略）

NO. E-48 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

新素材関係の書籍を翻訳し、3000人くらいの顧客をベースに、関係する分野ごとにDMを発行し、本を紹介して注文を取る。

《問題点》

本の種類が多く、本の分野、研究テーマに合う顧客を検索するのが大変である。

《手書きの帳票》

番号	氏　名	読み	〒	住　所 1	住　所 2	住　所 3	分野
2568							98
2138							12
295							4042
690							1293
549							54
2784							63
1247							95
2126							5152
846							4041
2261							95
860							43
1421							4041
1306							96
961							5497
1228							95
819							95
1198							46
1092							5488
1103							46
887							23
2623							29
1031							95

★★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要） 顧客名簿から、本のテーマに関係する顧客を検索する。

（効果・感想）

・今までは１日から２日かかっていたDMの発行業務が、半日くらいでできるようになり、かなりの時間短縮になった。

（操作手順）

R：19：

①あるテーマに関係する本（151、207、208）のうち、151と207を購入した顧客を検索する。

SH：：＝151，207：：S1：

②今回208の本の紹介をするため、もうすでに購入済みの顧客を削除する。

SHD：S1：＝208：：：

（加工前）

[顧客管理表総覧　1　　　]　　93.12.21　混　L=0102　C=0226
F=1,1,1,1,2,1,4,14,5,6,40,30,30,30,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4

顧客番号	氏名	読み	〒住所	所属機関	部課役職	摘要	購入図書
16608410002	和歌山　花子	ﾜｶﾔﾏ	567茨木市阿佐ヶ谷１１−１	大小大学　溶接工学研究所			161 173
70008440003	上田　秋男	ｳｴﾀﾞ	350川越市新宿町５−１３−１	新東西製鉄（株）	社長		193 202 213 197
70008440003	富士　三郎	ﾌｼﾞ	350川越市新宿町５−１３−１	新東西製鉄（株）	社長		86 131 136 138 139 141 145 150 157 172 173 174 177 179 181
17308430004	水谷　瑞子	ﾐｽﾞﾀ	152東京都目黒区２−１２−１	東西工業大学	工学部工学科		116 136 141 160 163 175 198
76318410005	高橋　高子	ﾀｶﾊｼ	779-13徳島県阿木市波町幸野６２−１	北国電工（株）研究所	第１研究室	翻訳注文	110 165
76018430006	木村　今子	ｷﾑﾗ	573枚方市池之旗４−１７−１	南国精錬（株）	商品開発部		62 102 106 108 134 171 176 190 201 206
70708410007	図書室	ﾄｼｮｼ	737呉市宝設町６−９	パブコック日の出（株）	紅工場		156
13608440008	渡辺　輪子	ﾜﾀﾅﾍﾞ	567茨木市阿佐ヶ谷１１−１	大小大学　溶接工学研究所	溶接部機械課	金属材料，溶接工学，表面処理	78 84 90 91 116 126 136 138 139 140 141 143 153 156 157
13608440008	渡辺　林子	ﾜﾀﾅﾍﾞ	567茨木市阿佐ヶ谷１１−１	大小大学　溶接工学研究所	溶接部機械課	金属材料，溶接工学，表面処理	161 164 171 173 193 198
11208400009	吉村　良男	ﾖｼﾑﾗ	281千葉市砂台３−２−２１			南町大学教養学部物理学	
76408410012	原　最仁	ﾊﾗ	210川崎市川崎区小町４−２	日本成金工業（株）	研究開発部　機械研究所		118 167 173
42408410013	石川　石介	ｲｼｶﾜ	536大阪市城東区１−６−５０	大小市工業研究所	無化学課	めっき，金属表面処理，電気化学	151 167
72808410014	技術管理課長	ｷﾞｼﾞ	617長岡京市天空神２−２６−１０	（株）村町製作所	技術管理部	電子部品，セラミックス	154
75408400015	芹野　セリカ	ｾﾘﾉ	673明石市川町１−１	西国重工業（株）	技術研究所　工業研究室	熱処理　表面処理	
16408410016	芝　徹阿	ｼﾊﾞ	790松山市文京町３	恋愛大学　工学部	金属科	塑性加工，表面処理，腐食	151 169 171
72208400017	西尾　松見	ﾆｼｵﾏ	455名古屋市港区３−１−１２	親友軽金属工業（株）	技術研究所東西研究部	化学分析　電気化学	
73408410018	横井　ノック	ﾖｺｲ	616京都市当京区嵯峨往生院町１８	（株）草村精器　研究所	技術部	電子部品，信頼性関係	158 214
75408400020	中野　浩	ﾅｶﾉ	424清水市村松町９０	（株）東国製作所	検査部　南西検査課	材料　腐食	
76408400022	土井　いつき	ﾄﾞｲ	561豊中市千成村１−６−６４	東西新金属（株）	技術開発部	非鉄金属，無機化学，表面硬化	
70008410023	図書担当者	ﾄｼｮﾀ	100千代田区丸の宮１−１−２	南北鋼管（株）	機械技術部　管理室		117
72408400024	小川　しおり	ｵｶﾞﾜ	664伊丹市瑞原四つ峰４−１	北東電機（株）　伊丹製作所	アイ技部　２課	電子部品のめっき	
12208400025	福富　順	ﾌｸﾄﾐ	700岡山市津島中村潮干５−１−１	南西大学　理学部	化学科	無機化学，物理，原子力	
22408410026	荒川　広大	ｱﾗｶﾜ	820飯塚市柏の森	西北大学　第２工学部	工業科	物理化学，電気化学，分析化学	151 166 207 208
72108410028	高橋　リツ	ﾀｶﾊｼ	123足立区西荒井１−１８−１	和風紡績（株）	西北化成工場　研究課	物理化学　摩擦	140
70008410029	図書室	ﾄｼｮｼ	516三重県伊勢市竹が鼻１００	洋風電機（株）	技術開発本部　研究部	電気工学，金属材料，機械工学	176 211
15408420030	稲葉　泰吉	ｲﾅﾊﾞ	770徳島市南常三町２−１	島国大学　工学部	精密機械科	腐食防食，腐食割れ	118 138 145 161
75508400031	尾高　高洋	ｵﾀﾞｶ	237横須賀市夏島	北南自動車（株）中央研究所	材料研究所	セラミックス，磁性材料	
76419140033	星野　英吉	ﾎｼﾉﾋ	350川越市芳野台２−８−３２	太郎工業（株）		鉄鋼材料	54 61 79 91 116 164 173 193 194 197 213 201 215 217
76408430035	阿部　正一	ｱﾍﾞﾀ	031川越市芳町中邑丁２−８−３２	西東南金属（株）　八戸工場	Ａ２検査課		35 88 109 142 151 156 177
70008440036	徳島　光	ﾄｸｼﾏ	438-01静岡県松の木島２０３	アイウ（株）　技術研究所		金属，セラミックス	81 129 145 155 156 167 176 178 184 191
15608400037	大阪　太郎	ｵｵｻｶ	113文京区本町７−３−１	有名大学　工学部	機械科	機械工学	

（加工後）

[顧客管理表総覧　1　　　]　　93.12.22　混　L=0102　C=0226
F=1,1,1,1,2,1,4,14,5,6,40,30,30,30,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4

顧客番号	氏名	読み	〒住所	所属機関	部課役職	摘要	購入図書
42408410013	石川　石介	ｲｼｶﾜ	536大阪市城東区１−６−５０	大小市工業研究所	無化学課	めっき，金属表面処理，電気化学	151 167
16408410016	芝　徹阿	ｼﾊﾞ	790松山市文京町３	恋愛大学　工学部	金属科	塑性加工，表面処理，腐食	151 169 171
22408410026	荒川　広大	ｱﾗｶﾜ	820飯塚市柏の森	西北大学　第２工学部	工業科	物理化学，電気化学，分析化学	151 166 207 208
76408430035	阿部　正一	ｱﾍﾞﾀ	031川越市芳町中邑丁２−８−３２	西東南金属（株）　八戸工場	Ａ２検査課		35 88 109 142 151 156 177

[顧客管理表総覧　1　　　]　　93.12.24　混　L=0102　C=0226
F=1,1,1,1,2,1,4,14,5,6,40,30,30,30,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4,4

顧客番号	氏名	読み	〒住所	所属機関	部課役職	摘要	購入図書
42408410013	石川　石介	ｲｼｶﾜ	536大阪市城東区１−６−５０	大小市工業研究所	無化学課	めっき，金属表面処理，電気化学	151 167
16408410016	芝　徹阿	ｼﾊﾞ	790松山市文京町３	恋愛大学　工学部	金属科	塑性加工，表面処理，腐食	151 169 171
76408430035	阿部　正一	ｱﾍﾞﾀ	031川越市芳町中邑丁２−８−３２	西東南金属（株）　八戸工場	Ａ２検査課		35 88 109 142 151 156 177

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **顧客台帳からＤＭ発行−1 顧客名簿の更新** タイプA

〈効用〉 **来店日検索が簡単になり、固定客化に直結**

＜業種１＞小売業 ＜業種２＞貴金属、時計の販売
＜業務１＞営業 − 顧客管理 ＜業務２＞ＤＭ発行

会社名	愛知県	機種	Mr. マイツールLX−Ⅱc/40	VER.	M3

＜仕事 − 業務の概要＞

貴金属、時計、メガネの販売。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客名簿の更新
2．最近来店した顧客の検索
3．ＤＭの宛名印刷

NO. E−52
−1
−2
−3

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

手書きのカードで顧客を管理していた。来店日をカードの裏面に記入し、手書きで年間５～６回のＤＭを発送。

《問題点》

ＤＭ発行は、最近の来店者から送りたいが、カードの裏を見て来店日を検索するのはとても大変だった。

《手書きの帳票》

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

顧客名簿の来店日を、売上台帳のデータを使って最新の来店日に更新する。

（効果 − 感想）

・カードの日付を確認して顧客を検索する手間が省け、とても楽になった。

（操作手順）

```
R:21:
UPD:1:22:2:3:M:1:1::
W:S1:
```

（加工前）

[顧客名簿0] 93.12.21 混 L=0138 C=0170
F=7,12,5,12,6,30,30,10,2,12,2,1,2,1,2,1,30,1

日付	コード	読み	名前	〒	住所1	住所2 生年月日歳TEL(自宅)貴VメVWV	備考
890530	000001	ﾊｯﾄﾘ	服部 寿子	451	名古屋市****区******町1234		
900712	000002	ｷﾑﾗ	木村 義晴	451	名古屋市****区******町5678		
910727	000003	ｵｵﾆｼﾀ	大仁田 康之	451	名古屋市****区******町9012		
920502	000004	ﾋﾗﾉ	平野 つや子	451	名古屋市****区******町3456		
930724	000005	ﾊｯﾄﾘ	服部 竜己	451	名古屋市****区****橋1234		
920429	000006	ｵｵﾔ	大矢 裕子	451	名古屋市****区****橋5678		
910724	000007	ﾋﾛﾀ	広田 真弓	451	名古屋市****区****橋9012		
900814	000008	ｳｴﾏﾂ	上松 陽子	451	名古屋市****区****町**田10		
890513	000009	ﾀﾅｶ	田中 清逸	451	名古屋市****区****町**田20		
880429	000010	ｵｵﾆｼ	大西 早苗	451	名古屋市****区****町**田30		
870429	000011	ｶｼﾞﾉ	梶野 政代	451	名古屋市****区**橋1234		
860614	000012	ｸﾘﾓﾄ	栗本 英二	451	名古屋市****区**橋5678		
860425	000013	ｻﾄｳ	佐藤 千鶴子	451	名古屋		
870422	000014	ﾀｷｶﾜ	滝川 広行	451	名古屋		
880612	000015	ｶｼﾞﾊ	梶原 千春	451	名古		
910607	000016	ｼﾊﾞﾀ	柴田 昭人	451			
920607	000017	ｼﾗｲｼ	白石 昌代	451			
930801	000018	ｶﾄｳ	加藤 有輝子	451	名古		
910502	000019	ｶﾜﾊﾀ	川端 峰子	451	名古		
920731	000020	ｲﾜﾅｶ	岩永 美代子	451	名		
930523	000021	ﾀｶﾊｼ	高橋 一守	451	名		
910508				451	名古		

[売上台帳] 93.12.21 混 L=0144 C=0160
F=7,2,10,5,12,2,10,16,3,3,2,6,6,2,8,8,8,8,7,3,20

日付	曜	コード	読み	名前	当	品名コード	品名	品	材石	S	C数	原価	原価計	売価	金額	差益	%	備考
920802	1	000001	ﾊｯﾄﾘ	服部 寿子	E	45451	ｾﾌｲﾔ ｼﾞﾆｱｽ	45			P1 1	12,300		31,000				
920802	1	000005	ﾊｯﾄﾘ	服部 竜己	E	43451		43			GX 1	6,600		17,000				
920802	1	000007	ﾋﾛﾀ	広田 真弓	B	14943	F/SI1/VG	14	2 D	#	.561 1	174,000		248,000				
920802	1	000009	ﾀﾅｶ	田中 清逸	E	45381	CH111BR	45		58	GXP1 1	24,200		58,800				
920803	2	000050	ｵｵﾉ	大野 すえ子	E	45381	HE2198PK	45		56	P1DM 1	22,000		52,000				
920803	2	000004	ﾋﾗﾉ	平野 つや子	E	23305	ﾀﾞｲﾔﾄﾘﾏｷ	23	2 D		1.06 1	65,000		88,000				
920803	2	000040	ｱﾗｶﾜ	荒川 初江	E	23305	贈り物	23	1 A	40	2	13,300		22,600				
920803	2	000016	ｼﾊﾞﾀ	柴田 昭人	B	26701	ﾒｲﾌﾟﾙ	26	1		1/4 1	25,800		35,000				
920803	2	000025	ｶﾜｲ	河合 弘子	E	12212		12	2	#14	7.99 1	19,800		30,000				
920804	3	000022	ｲﾏｴﾀ	今枝 梨恵	D	17791	12956	17	1 A	#10	3	10,600		16,800				
920804	3	000033	ﾔﾑﾚ	八牟礼 真由美	D	23305	D-0.12	23	2 G	40	1	27,000		39,800				
920804	3	000044	ﾔﾏﾀﾞ	山田 健也	E	43381	HU319	43		52	DC 1	9,400		19,800				
920804	3	000018	ｶﾄｳ	加藤 有輝子	D	18791	24580	18	1		2	6,100		11,800				
920804	3	000027	ﾊｯﾄﾘ	服部 ルミ	D	12791	13054	12	2	#12	1	8,400		14,800				

（加工後）

[顧客名簿0] 93.12.21 混 L=0138 C=0170
F=7,12,5,12,6,30,30,10,2,12,2,1,2,1,2,1,30,1

日付	コード	読み	名前	〒	住所1	住所2 生年月日歳TEL(自宅)貴VメVWV	備考
920802	000001	ﾊｯﾄﾘ	服部 寿子	451	名古屋市****区******町1234		
900712	000002	ｷﾑﾗ	木村 義晴	451	名古屋市****区******町5678		
910727	000003	ｵｵﾆｼﾀ	大仁田 康之	451	名古屋市****区******町9012		
920803	000004	ﾋﾗﾉ	平野 つや子	451	名古屋市****区******町3456		
930724	000005	ﾊｯﾄﾘ	服部 竜己	451	名古屋市****区****橋1234		
920429	000006	ｵｵﾔ	大矢 裕子	451	名古屋市****区****橋5678		
920802	000007	ﾋﾛﾀ	広田 真弓	451	名古屋市****区****橋9012		
900814	000008	ｳｴﾏﾂ	上松 陽子	451	名古屋市****区****町**田10		
920802	000009	ﾀﾅｶ	田中 清逸	451	名古屋市****区****町**田20		
880429	000010	ｵｵﾆｼ	大西 早苗	451	名古屋市****区****町**田30		
870429	000011	ｶｼﾞﾉ	梶野 政代	451	名古屋市****区**橋1234		
860614	000012	ｸﾘﾓﾄ	栗本 英二	451	名古屋市****区**橋5678		
860425	000013	ｻﾄｳ	佐藤 千鶴子	451	名古屋市****区****町****路		
870422	000014	ﾀｷｶﾜ	滝川 広行	451	名古屋市****区****町**田40		
880612	000015	ｶｼﾞﾊ	梶原 千春	451	名古屋市****区****12364		
920803	000016	ｼﾊﾞﾀ	柴田 昭人	451	名古屋市****区****12		
920607	000017	ｼﾗｲｼ	白石 昌代	451	名古屋市****区****35		
930801	000018	ｶﾄｳ	加藤 有輝子	451	名古屋市****区****南5678		
910502	000019	ｶﾜﾊﾀ	川端 峰子	451	名古屋市****区****南5612		
920731	000020	ｲﾜﾅｶ	岩永 美代子	451	名古屋市****区****南12		
930523	000021	ﾀｶﾊｼ	高橋 一守	451	名古屋市****区****南89		
920804	000022	ｲﾏｴﾀ	今枝 梨恵	451	名古屋市****区****南001		
920723	000023	ｵｵﾔ	大矢 栄子	451	名古屋市****区****南456		
920812	000024	ｺﾊﾞﾔ	小林 修也	451	名古屋市****区****南789		
930812	000025	ｶﾜｲ	河合 弘子	451	名古屋市****区****南123		
930613	000026	ﾊﾔｼ	林 秀彦	451	名古屋市****区****南963		
920804	000027	ﾊｯﾄﾘ	服部 ルミ	451	名古屋市****区****町858	20	

ワン・ポイント（応用等）

DMの発行−2

顧客の検索

NO. E−52 −1 −2 −3

（概要）

来店日を更新した顧客台帳から、今年になって来店している顧客を検索する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客名簿の更新
2．最近来店した顧客の検索
3．DMの宛名印刷

（効果 - 感想）

・カードの日付を確認して顧客を検索する手間が省け、とても楽になった。

（加工前）

[顧客名簿0]　93.12.21　混　L=0138　C=0170
F=7,12,5,12,6,30,30,10,2,12,2,1,2,1,2,1,30,1

日付	コード	読み	名前	〒	住所1	住所2　生年月日歳TEL(自宅)貴¥メ¥WV	備考
920802	000001	ﾊｯﾄﾘ	服部　寿子	451	名古屋市****区******町1234		
900712	000002	ｷﾑﾗ	木村　義晴	451	名古屋市****区******町5678		
910727	000003	ｵｵﾆｼﾀﾞ	大仁田　康之	451	名古屋市****区******町9012		
920803	000004	ﾋﾗﾉ	平野　つや子	451	名古屋市****区******町3456		
930724	000005	ﾊｯﾄﾘ	服部　竜己	451	名古屋市****区****橋1234		
920429	000006	ｵｵﾔ	大矢　裕子	451	名古屋市****区****橋5678		
920802	000007	ﾋﾛﾀ	広田　真弓	451	名古屋市****区****橋9012		
900614	000008	ｳｴﾏﾂﾞ	上松　陽子	451	名古屋市****区****町**田10		
920802	000009	ﾀﾅｶ	田中　清逸	451	名古屋市****区****町**田20		
880429	000010	ｵｵﾆｼ	大西　早苗	451	名古屋市****区****町**田30		
870429	000011	ｶﾉｳﾉ	梶野　政代	451	名古屋市****区**橋1234		
860614	000012	ｸﾘﾓﾄ	栗本　英二	451	名古屋市****区**橋5678		
860425	000013	ｻﾄｳ佐藤	千鶴子	451	名古屋市****区****町****路		
870422	000014	ﾀｷｶﾜ	滝川　広行	451	名古屋市****区****町**田40		
880612	000015	ｶｼﾞﾊﾗ	梶原　千春	451	名古屋市****区****12364		
920803	000016	ｼﾊﾞﾀ	柴田　昭人	451	名古屋市****区****12		
920607	000017	ｼﾗｲｼ	白石　昌代	451	名古屋市****区****35		
930801	000018	ｶﾄｳ加藤	有輝子	451	名古屋市****区****南5678		
910502	000019	ｶﾜﾉﾀﾞ	川畑　峰子	451	名古屋市****区****南5612		
920731	000020	ｲﾜﾅｶ岩永	美代子	451	名古屋市****区****南12		
930523	[illegible]	[illegible]	[illegible]	451	名古屋市****区****南89		
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	名古屋市****区****南001		

（加工後）

[顧客名簿0]　93.12.22　混　L=0138　C=0170
F=7,12,5,12,6,30,30,10,2,12,2,1,2,1,2,1,30,1

日付	コード	読み	名前	〒	住所1	住所2　生年月日歳TEL(自宅)貴¥メ¥WV	備考
920802	000001	ﾊｯﾄﾘ	服部　寿子	451	名古屋市****区******町1234		
920803	000004	ﾋﾗﾉ平野	つや子	451	名古屋市****区******町3456		
920429	000006	ｵｵﾔ	大矢　裕子	451	名古屋市****区****橋5678		
920802	000007	ﾋﾛﾀ	広田　真弓	451	名古屋市****区****橋9012		
920802	000009	ﾀﾅｶ	田中　清逸	451	名古屋市****区****町**田20		
920603	000016	ｼﾊﾞﾀ	柴田　昭人	451	名古屋市****区****12		
920607	000017	ｼﾗｲｼ	白石　昌代	451	名古屋市****区****35		
920731	000020	ｲﾜﾅｶ岩永	美代子	451	名古屋市****区****南12		
920804	000022	ｲﾏｴﾀﾞ	今枝　梨恵	451	名古屋市****区****南001		
920723	000023	ｵｵﾔ	大矢　栄子	451	名古屋市****区****南456		
920812	000024	ｺﾊﾞﾔｼ	小林　修也	451	名古屋市****区****南789		
920804	000027	ﾊｯﾄﾘ	服部　ルミ	451	名古屋市****区****町858		
920804	000033	ﾔﾅﾑﾗ八牟礼	真由美	451	名古屋市****区****南13		
920504	000039	ｽｽﾞｷ	鈴木　明美	451	愛知県丹羽郡**町********79		
920803	000040	ｱﾗｶﾜ	荒川　初江	451	愛知県丹羽郡**町********46		
920804	000044	ﾔﾏﾀﾞ	山田　健也	451	名古屋市****区****南738		

20

（操作手順）（引き続き）

SH：：C1＝92*：：：
W：S2：

ワン・ポイント（応用等）

DMの発行−3

DMの宛名印刷

NO. E−52 −1 −2 −3

（概要）

検索された顧客の宛名を印刷する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客名簿の更新
2．最近来店した顧客の検索
3．DMの宛名印刷

（効果 - 感想）

・カードの日付を確認して顧客を検索する手間が省け、とても楽になった。

（加工前）

[顧客名簿0]　93.12.21　混　L=0138　C=0170
F=7,12,5,12,6,30,30,10,2,12,2,1,2,1,2,1,30,1

日付	コード	読み	名前	〒	住所1	住所2　生年月日歳TEL(自宅)貴¥メ¥WV	備考
920802	000001	ﾊｯﾄﾘ	服部　寿子	451	名古屋市****区******町1234		
900712	000002	ｷﾑﾗ	木村　義晴	451	名古屋市****区******町5678		
910727	000003	ｵｵﾆｼﾀﾞ	大仁田　康之	451	名古屋市****区******町9012		
920803	000004	ﾋﾗﾉ平野	つや子	451	名古屋市****区******町3456		
930724	000005	ﾊｯﾄﾘ	服部　竜己	451	名古屋市****区****橋1234		
920429	000006	ｵｵﾔ	大矢　裕子	451	名古屋市****区****橋5678		
920802	000007	ﾋﾛﾀ	広田　真弓	451	名古屋市****区****橋9012		
900614	000008	ｳｴﾏﾂﾞ	上松　陽子	451	名古屋市****区****町**田10		
920802	000009	ﾀﾅｶ	田中　清逸	451	名古屋市****区****町**田20		
880429	000010	ｵｵﾆｼ	大西　早苗	451	名古屋市****区****町**田30		
870429	000011	ｶﾉｳﾉ	梶野　政代	451	名古屋市****区**橋1234		
860614	000012	ｸﾘﾓﾄ	栗本　英二	451	名古屋市****区**橋5678		
860425	000013	ｻﾄｳ佐藤	千鶴子	451	名古屋市****区****町****路		
870422	000014	ﾀｷｶﾜ	滝川　広行	451	名古屋市****区****町**田40		
880612	000015	ｶｼﾞﾊﾗ	梶原　千春	451	名古屋市****区****12364		
920803	000016	ｼﾊﾞﾀ	柴田　昭人	451	名古屋市****区****12		
920607	000017	ｼﾗｲｼ	白石　昌代	451	名古屋市****区****35		
930801	000018	ｶﾄｳ加藤	有輝子	451	名古屋市****区****南5678		
910502	000019	ｶﾜﾉﾀﾞ	川畑　峰子	451	名古屋市****区****南5612		
920731	000020	ｲﾜﾅｶ岩永	美代子	451	名古屋市****区****南12		
930523	[illegible]	[illegible]	[illegible]	451	名古屋市****区****南89		
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	名古屋市****区****南001		

[顧客ﾃﾞｻﾞｲﾝﾍﾟｰｼﾞ　]　93.12.21
&　*3
〒 #1,5L
#1,6L
#1,7R
#1,4L⇔　様

（加工後）

&E

〒 451
名古屋市****区******町1234
服部 寿子　様

〒 451
名古屋市****区******町3456
平野 つや子 様

〒 451
名古屋市****区****橋5678
大矢 裕子　様

〒 451
名古屋市****区****橋9012
広田 真弓　様

〒 451
名古屋市****区****町**田20
田中 清逸　様

〒 451
名古屋市****区****12
柴田 昭人　様

〒 451
名古屋市****区****35
白石 昌代　様

〒 451
名古屋市****区****南12
岩永 美代

〒 451
名古屋市****区****南001

〒 451

〒 451

（操作手順）（引き続き）

PF：23：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 パートさんの給与計算　　タイプA

〈効用〉 時給などが変わっても、修正が簡単なので大助かり

＜業種１＞小売業　＜業種２＞宝石、時計販売
＜業務１＞総務・人事給与　＜業務２＞給与計算

会社名	長野県 株式会社ヤジマ	機種	Mr.マイツールLX　Mr.マイツールⅢe	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

ジュエリー、時計の販売。

上田市で２店舗、社員数は約２０名です。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

１．給与計算

NO. E-52 -4

★☆★　マイツール化以前　★☆★

《仕事の説明》

パートさんの給与計算は、以前は電卓で計算していた。

《問題点》

計算にとても時間がかかる。

変更があった場合に、計算し直すのが大変だった。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業―2　　小売業編　E―52―4

☆★☆　マイツール化以後　☆★☆

（概要）

パートさんの給与計算をＳＩＭで行なう。

（効果・感想）

・データがフロッピーで残るので便利。

・計算が早くできるようになった。

・時給の変更などがあった場合にも簡単に直すことができる。

（操作手順）

Ｒ：２５：
ＳＩＭ：：：ESC：

（加工前）

[上田　雅子　　]　93.12.21　混　L=0136　C=0170
F=2,3,4,8,8,8,8,8,8,8,8,8,8,8
テ

月	日	曜	出社	退社	実働	十進	削除 1.00	削除後	時給	実働額	交通費 ナシ	支給額
1	23	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	24	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	30	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	31	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
2	6	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	7	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	13	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	14	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	20	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
					0.00	0.00		0.00		0	0	0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	74.25		65.25		61992	0	61992
					0.00	0.00		0.00		0		0

（加工後）

[上田　雅子　　]　93.12.21　混　L=0136　C=0170
F=2,3,4,8,8,8,8,8,8,8,8,8,8,8
テ

月	日	曜	出社	退社	実働	十進	削除 1.00	削除後	時給	実働額	交通費 ナシ	支給額
1	23	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	24	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	30	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	31	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
2	6	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	7	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	13	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	14	日	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
	20	土	9.45	18.00	8.15	8.25	1.00	7.25	950	6888	0	6888
					0.00	0.00		0.00		0	0	0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	0.00		0.00		0		0
					0.00	74.25		65.25		61992	0	61992
					0.00	0.00		0.00		0		0

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 マイツールでの正札の印刷　　タイプA

〈効用〉 書き間違いによる棚卸しの誤差が減少した

<業種１> 小売業　<業種２> 宝石、時計販売
<業務１> 販売・売上管理　<業務２> 正札印刷

会社名	長野県 株式会社ヤジマ	機種	Mr.マイツールⅢe Mr.マイツールLX	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

上田市でジュエリー、ウオッチ等の小売をしている。
店舗数は２店舗。社員は約２０名。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 正札印刷

NO. E-52 -5

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

システムからの出力と手書きの併用で
正札を作っていた。

《問題点》

システムからの出力だと、自由にフォーマットを変えることができない。
手書きだと、書き間違いや読み間違いなどのミスがあり、トラブルの原因にもなっていた。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業ー2　　小売業編　E−52−5

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
商品につける正札をＰＦコマンドで印刷する。

（効果・感想）

・正札がきれいになった。また、時に応じて自由にフォーマットを変化させることができるようになった。

・手書き時のコード番号のミスにより生じていた棚卸しの誤差を減らすことができた。

（操作手順）
R：27：
PF：28：：：

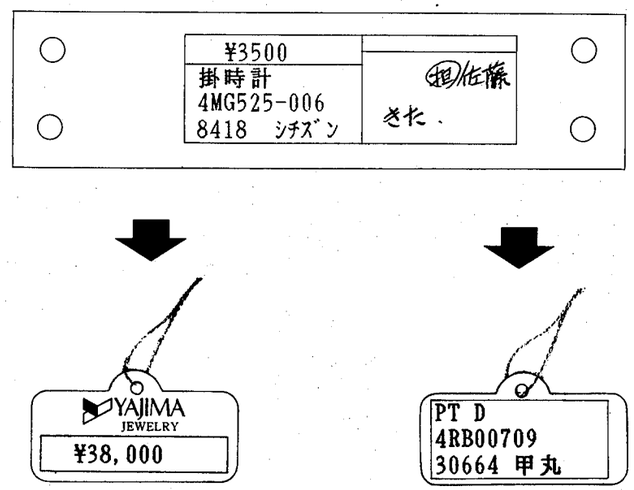
（加工前）

[クロック在庫]　93.10.21　混　L=0138　C=0170
F=4,2,2,8,8,2,15,14,14,2,15,9,9,15,8,9,9,6

仕入日区	コード伝票NO	Q	メーカー	商品名	商品コード店	商社名	P	M	備考	売上日	P	M	担当
930208	8418 055736	1	ｼﾁｽﾞﾝ	掛時計	4MG525-006	1 リトミック	3500		きた				
930212	8419 48105	1	SEIKO	掛時計	RC505M	1 東京セイコー	15000		ﾌｧﾝﾀｼﾞｱ				
930212	8420 2673	1	ｼﾁｽﾞﾝ	置時計	4SG631-042	1 リトミック	61000		ﾛｰｴﾝA				
930219	8421 55706	1	SEIKO	掛時計	FW687B	1 東京セイコー	10000		ﾃﾞｨｽﾞﾆｰﾀｲﾑ				

[正札 ﾃﾞｻﾞｲﾝ 画面]
&2
¥#1,12L
#1,8L
#1,9L
#1,4L #1,7L

（加工後）



ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 花屋さんの顧客管理−1 ギフトデータ入力　タイプA

〈効用〉 マイツールで新規客を着実にリピーターに出来た

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 生花店
＜業務１＞ 営業・顧客管理　＜業務２＞ ＤＭ・ハガキ発送

会社名	福岡県	機種	Mrマイツール Ve	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月３０件以上の新規の配達先がある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．ギフトデータ入力

2．ＤＭラベル印字

3．ハガキ印字

NO. E−56 −1 −2 −3

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

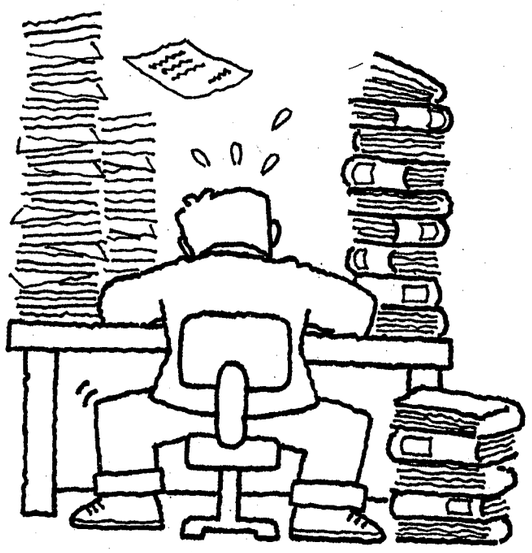
《仕事の説明》

・新規顧客を維持継続するためには、
　顧客リストの整備はぜひ必要。
　（例）１回配達したお客様に
　　１年後の誕生日に「花を送っては？」
　　といった継続戦略が必要なため

《問題点》

・手作業では、顧客が増えてくると不可能だった。
・又、ＤＭを出すにも手書きだとどうしても
　きたなくなり、イメージダウンしてしまう。

《手書きの帳票》



FD．NO.　小売業−2　　小売業編　E−56−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
配達データを入力。

（効果・感想）

・顧客データを元に翌年、申込者にご案内のＤＭを
　送るが、効果は大きい。
・忘れがちな人の誕生日を思いださせてくれたと好評。
・固定客化に多大な効果があった。

（操作手順）

Ｒ：３３：
Ｗ：Ｓ１：
ＥＦ：Ｓ１：３２：（例）以下のように１行入力
930629:A:000:::::930705:B::::::10000:花束::
誕生日:::?E:

（加工前）

[9006]　93.11.27　混　L=0069　C=0350
F=1,6,1,20,1,6,1,16,20,24,1,12,1,6,1,20,1,6,1,16,20,24,1,12,1,12,1,8,1,40,1,10,1,30,1

年月日	お届け先名前	〒	住所		
900604	☆藤★治	816	大野城市	**********	
900604	○繁●	818-01	太宰府市大字	**********	
900604	★岡☆信	811-22	粕屋郡須恵町	**********	**
900606	◇◆◇◆◇販売（株）	812	福岡市博多区	**********	
900607	◎○★科医院	816	福岡市博多区	**********	
900609	☆口◇子	811-21	粕屋郡志免町	**********	**********
900611	◆上○子	810	福岡市中央区	**********	*****
900612	（株）◎●ゎ	816	大野城市御笠川	**********	
900616	（株）☆シ★ー◆ド○	811-21	粕屋郡宇美町	**********	
900616	☆島●三◎	815	福岡市南区	**********	
900612	●田◇春	816	春日市若葉台東	**********	
900617	錦◆◆夫	818	筑紫野市	**********	******
900622	◆村◎二	816	春日市	**********	
900622	木☆政★	810	福岡市中央区	**********	
900623	★斐★理●	814	福岡市西区	**********	
900625	●田○	818-01	太宰府市梅香苑	**********	
900625	◇富◆実	816	福岡市博多区	**********	
900627	§の●		福大病院	**********	
900629	○住□ゆ■	812	福岡市博多区	**********	

[配達伝票　デザイン]　91.08.30　混　L=0288　C=0074
P

配達伝票

年月日　Ｃ２
お届先名前　Ｃ４
〒　Ｃ６
住所　Ｃ８　Ｃ９　Ｃ１０
℡　Ｃ１２
お届日　Ｃ１４
お申込者　Ｃ１６
〒　Ｃ１８
住所　Ｃ２０　Ｃ２１　Ｃ２２
℡　Ｃ２４
金額　Ｃ２６
形態　Ｃ２８
内容　Ｃ３０
目的　Ｃ３２
特記事項　Ｃ３４

＊Ｆ
Ｃ２＝NNNNNN:
Ｃ４＝YYYYYYYYYYYYYYYYYY:
Ｃ６＝YYYYYY:
Ｃ８＝YYYYYYYYYYYYYYYY:
Ｃ９＝YYYYYYYYYYYYYYYYYY:
Ｃ１０＝YYYYYYYYYYYYYYYYYYYYY:
Ｃ１２

（加工後）

[9006]　93.12.22　混　L=0069　C=0350
F=1,6,1,20,1,6,1,16,20,24,1,12,1,6,1,20,1,6,1,16,20,24,1,12,1,12,1,8,1,40,1,10,1,30,1

年月日	お届け先名前	〒	住所			℡	お届日	お申込者	〒
900604	☆藤★治	816	大野城市	**********		504-****	900603	※原▼由▽	816
900604	○繁●	818-01	太宰府市大字	**********		923-****	900605	▲機　業▽	816
900604	★岡☆信	811-22	粕屋郡須恵町	**********	******	932-****	900605	□上　三△	816
900606	◇◆◇◆◇販売（株）	812	福岡市博多区	**********			900607	本人	
900607	◎○★科医院	816	福岡市博多区	**********		581-****	900607	本人	
900609	☆口◇子	811-21	粕屋郡志免町	**********	********** 1	936-****	900611	御主人	
900611	◆上○子	810	福岡市中央区	**********	**********		900612	▲田▲雄	816
900612	（株）◎●ゎ	816	大野城市御笠川	**********		504-****	900613	▲※	816
900616	（株）☆シ★ー◆ド○	811-21	粕屋郡宇美町	**********	****	932-****	900616	本人	
900616	☆島●三◎	815	福岡市南区	**********		541-****	900616	▲上□■	
900612	●田◇春	816	春日市若葉台東	**********		574-****	900616	▽　▲恵■	81
900617	錦◆◆夫	818	筑紫野市	**********	**********	092-923-****	900618	□戸▽保	81
900622	◆村◎二	816	春日市	**********		581-****	900622	〒上▽木	81
900622	木☆政★	810	福岡市中央区	**********		771-****	900623	□岡■太△	81
900623	★斐★理●	814	福岡市西区	**********		811-****	900624	△▲政□	81
900625	●田○	818-01	太宰府市梅香苑	**********		923-****	900625	▽タ▲品	81
900625	◇富◆実	816	福岡市博多区	**********		501-****	900627	▲島▽義	81
900627	§の●		福大病院	**********			900628	※庭▼子	81
900629	○住□ゆ■	812	福岡市博多区	**********	*******	411-****	900629	■藤■之	81
0	A	000					930705	B	

ワン・ポイント（応用等）

花屋さんの顧客管理−2　DMラベル印字

NO. E−56 −1 −2 −3

（概要）

1年後のお客様にハガキを出すが、
オモテ書きをラベルに印字。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．ギフトデータ入力
2．DMラベル印字
3．ハガキ印字

（効果・感想）

・顧客データを元に翌年、申込者にご案内のDMを送るが、効果は大きい。
・忘れがちな人の誕生日を思いださせてくれたと好評。
・固定客化に多大な効果があった。

（加工前）

```
[9006]                                  93.11.27    混    L=0069  C=0350
F=1,6,1,20,1,6,1,16,20,24,1,12,1,6,1,20,1,6,1,16,20,24,1,12,1,12,1,8,1,40,1,10,1,30,1
```

年月日	お届け先名前	〒	住所			TEL	お届日	お申込者	〒		
900604	☆藤★治	816	大野城市	**********		504-****	900603	※原▼由▽	816	大野城市	**
900604	○繁●	818-01	太宰府市大字	**********		923-****	900605	▲機　業▽	816	福岡市博多区	**
900604	★岡☆信	811-22	粕屋郡須恵町	**********	******	932-****	900605	□上　三△	816	福岡市博多区	**
900606	◇◆◇◆◇販売（株）	812	福岡市博多区	**********			900607	本人			
900607	◎○★科医院	816	福岡市博多区	**********		581-****	900607	本人			
900609	☆口◇子	811-21	粕屋郡志免町	**********	********** 1	936-****	900611	御主人			
900611	◆上○子	810	福岡市中央区	**********	**********						
900612	（株）◎●外	816	大野城市御笠川	**********		504					
900616	（株）☆シ★一◆ド○	811-21	粕屋郡宇美町	**********	****	932					
900616	☆島●三◎	815	福岡市南区	**********		541					
900612	●田◇春	816	春日市若葉台東	**********		574					
900617	鈴◆◆夫	818	筑紫野市	**********	**********	092-923					
900622	◆村◎二	816	春日市	**********		581					
900622	木☆政★	810	福岡市中央区	**********		771					
900623	★斐★理●	814	福岡市西区	**********		811					
900625	●田○	818-01	太宰府市梅香苑	**********		923					
900625	◇富◆実	816	福岡市博多区	**********		501					
900627	§の●		福大病院	**********							
900629	○住口ゆ■	812	福岡市博多区	**********	*******	411					

[通販伝票 DM]
&　　*2

〒#1,6
#1,8
#1,9
#1,10

#1,4　　様

&E

（加工後）

〒 816
大野城市
****
☆藤★治様

〒818-01
太宰府市大字
****
○繁●様

〒811-22
粕屋郡須恵町
****
******
★岡☆信様

〒 812
福岡市博多区
****
◇◆◇◆◇販売（株）様

〒 816
福岡市博多区
****
◎○★科医院様

〒811-21
粕屋郡志免町
****
********** 1
☆口◇子様

〒 810
福岡市

〒 816
大野城市御笠川

（操作手順）（引き続き）

```
R:33:
PF:30:::
```

ワン・ポイント（応用等）

花屋さんの顧客管理−3　ハガキにダイレクト印字

NO. E−56 −1 −2 −3

（概要）

1年後のお客様にハガキを出すが、
ウラ書きをハガキにダイレクト印字。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．ギフトデータ入力
2．DMラベル印字
3．ハガキ印字

（効果・感想）

・顧客データを元に翌年、申込者にご案内のDMを送るが、効果は大きい。
・忘れがちな人の誕生日を思いださせてくれたと好評。
・固定客化に多大な効果があった。

（加工前）

```
[御礼と御案内　ハガキデザイン]                    93.12.24
&
```

御⇔礼⇔と⇔御⇔案⇔内⇔

年　月　日に
#1,16　　様より
#1,4　　様に
#1,32　の　#1,28　を、
贈らせて頂きありがとうございました。
今年も当店では、季節の花や鉢物を
たくさんとりそろえております。
私どもは、贈られる方のお気持ちを花
に託して、速やかに、スマートに、新鮮
な花をお届けするように努めております
。今後とも、御利用のほどお願い申し上
げます。

福岡市＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊番地
（株）＊＊＊＊＊＊＊店内
フラワーショップ　エ⇔ン⇔ゼ⇔ル⇔
TEL (092)***-****

&F
&E
PSET 1=2 6=4 13=8

（加工後）

御礼と御案内

年　月　日に
△▲政□ 様より
★斐★理● 様に
誕生日の　鉢物　を、
贈らせて頂きありがとうございました。
今年も当店では、季節の花や鉢物を
たくさんとりそろえております。
私どもは、贈られる方のお気持ちを花
に託して、速やかに、スマートに、新鮮
な花をお届けするように努めております
。今後とも、御利用のほどお願い申し上
げます。

福岡市＊＊＊＊＊＊＊＊＊＊番地
（株）＊＊＊＊＊＊＊店内
フラワーショップ　エンゼル
TEL (092)***-****

（操作手順）（引き続き）

```
R:33:
PSET:13:8:1:2:ESC:
PF:31:::
PSET:13:6:ESC:
```

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 花屋さんの売上集計表−1 日次集計　　タイプA

〈効用〉 前年同月比が簡単に。月中でも良い悪いがすぐ判明

<業種１> 小売業　<業種２> 生花店
<業務１> 販売・売上管理　<業務２> 売上集計

会社名	福岡県	機種	Mrマイツールｖe	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月３０件以上の新規の配達先がある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

	NO.
1．日次の売上集計（週単位の表）	E-56
2．月次売上集計	-4
3．前年同月比較（色付け）	-5
4．前年同月比較（グラフ化）	-6
	-7

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・毎日の売上を集計する。（週単位の表）
　月末に月間集計して儲かったかどうか
　判明する。

《問題点》

・手作業では、毎日集計しきれない。（時間がかかる）
・月中で儲かっているかどうかが分からない。
・前年比などの統計は取れなかった。

《手書きの帳票》

FD．NO.　小売業−2　　小売業編　E−56−4

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
第４週最終日の売上データを集計する。（日次作業）

（効果・感想）

・月中でも経費のかかりすぎ、売上不足などの
　サインが見えてきた。
・又、前年同月比などいろいろな角度でデータ分析が
　でき、便利である。
・いろいろとデータ加工しているうちに何をすれば
　良いかが見えてくる。

（操作手順）

Ｒ：３５：
（第４週データ集計）
ＳＩＭ：：：ＥＳＣ：

（加工前）

[910?月収支]　93.10.23　混　L=0134　C=0170
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

第４週	月	火	水	木	金	土	日	合計	累計
年月日									
現金売上 掛け売上 売上合計	93020 1998	58616 1998	318147 13184	382818 36633	402655 34711	263694 17980	390315 66037		
現金仕入 掛け仕入 仕入れ合計	26585 182670	24251 290685	23761 249234	-31450 39463	32734 261101	119830			
租税公課 荷造り運賃 車輌維持費 車償却 その他 経費合計			800 144	194	78980 10300		9500		
利益									

DR:0:1:L8+L9=/L10:L12+L13=/L14:L16+L34=/L35:L10−L14−L35=L37:C4+C16=/C18:

（加工後）

[910?月収支]　93.10.23　混　L=0134　C=0170
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

第４週	月	火	水	木	金	土	日	合計	累計
年月日									
現金売上 掛け売上 売上合計	93020 1998 95018	58616 1998 60614	318147 13184 331331	382818 36633 419451	402655 34711 437366	263694 17980 281674	390315 66037 456352	1909265 172541 2081806	
現金仕入 掛け仕入 仕入れ合計	26585 182670 209255	24251 290685 314936	23761 249234 272995	-31450 39463 8013	32734 261101 293835	119830 119830		75881 1142983 1218864	
租税公課 荷造り運賃 車輌維持費 車償却 その他 経費合計			800 144 79025	194 125366	78980 10300 407564	7301	9500 52847	994 78980 3557 958233	
利益	-365654	-289035	-20689	286072	-264033	154543	403505	-95291	

DR:0:1:L8+L9=/L10:L12+L13=/L14:L16+L34=/L35:L10−L14−L35=L37:C4+C16=/C18:

ワン・ポイント（応用等）

花屋さんの売上集計表−2　週報の月末集計

NO. E-56 −4 −5 −6 −7

（概要）

第１週〜第４週までの売上データを合計する。

（月次の月計）

<マイツールでの仕事の流れ>

1．日次の売上集計（週単位の表）
2．月次売上集計
3．前年同月比較（色付け）
4．前年同月比較（グラフ化）

（効果 - 感想）

・月中でも経費のかかりすぎ、売上不足などのサインが見えてきた。
・又、前年同月比などいろいろな角度でデータ分析ができ、便利である。
・いろいろとデータ加工しているうちに何をすれば良いかが見えてくる。

（加工前）

[910?]　93.10.23　混　L=0134　C=0170
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

第１週	月	火	水	木	金	土	日	合計	累計
年月日									
現金売上	130000	100000	80000	141000	113416	156040	330021	1049477	
掛け売上		4120		16068	8240	9888	115772	154088	
売上合計	130000	104120	80000	157068	121656	164928	445793	1203565	
現金仕入		7970	3090	30000				41060	
掛け仕入	129368	32012	87550	33372	6922	86520		375744	
仕入れ合計	129368	39982	90640	63372	6922	86520		416804	
租税公課				400				400	
荷造り運賃									
車償却									
その他					5000			5000	
経費合計	4558	61274	30000	52750	35608	5100	58700	247990	
利益	-3926	2864	-40640	40946	79126	73308	387093	538771	

DR:0:1:L8+L9=/L10:L12+L13=/L14:L16+L34=/L35:L10-L14-L35=L37:C4+C16=/C18:

（加工後）

[910?]　93.10.23　混　L=0134　C=0170
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

第１週	月	火	水	木	金	土	日	合計	累計
年月日									
現金売上	457158	210116	594976	722568	656292	567330	973996	4182436	
掛け売上	8240	8240	13184	60976	65920	32960	241432	430952	
売上合計	465398	218356	608160	783544	722212	600290	1215428	4613388	
現金仕入	37190	36326	46528	14000	33998			168042	
掛け仕入	476582	464488	491104	90022	271588	250908		2044692	
仕入れ合計	513772	500814	537632	104022	305586	250908		2212734	
租税公課			800	800				1600	
荷造り運賃									
車償却									
その他			594		10988			11582	
経費合計	258322	101794	254362	188610	473344	15028	141778	1433238	
利益	-306696	-384252	-183834	490912	-56718	334354	1073650	967416	

DR:0:1:L8+L9=/L10:L12+L13=/L14:L16+L34=/L35:L10-L14-L35=L37:C4+C16=/C18:

（操作手順）（引き続き）

```
R：36：
TP：36−39：+：：
W：S1：
```

ワン・ポイント（応用等）

花屋さんの売上集計表−3　前年同月比をとり色付け

NO. E-56 −4 −5 −6 −7

（概要）

第１週〜第４週集計データと前年同月を比較し、
前年同月よりオーバーしたものに色を付ける。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．日次の売上集計（週単位の表）
2．月次売上集計
3．前年同月比較（色付け）
4．前年同月比較（グラフ化）

（効果 - 感想）

・月中でも経費のかかりすぎ、売上不足などのサインが見えてきた。
・又、前年同月比などいろいろな角度でデータ分析ができ、便利である。
・いろいろとデータ加工しているうちに何をすれば良いかが見えてくる。

（加工前）

[910?]　93.10.23　混　L=0134　C=0170
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

第１週	月	火	水	木	金	土	日	合計	累計
年月日									
現金売上	457158	210116	594976	722568	656292	567330	973996	4182436	
掛け売上	8240	8240	13184	60976	65920	32960	241432	430952	
売上合計	465398	218356	608160	783544	722212	600290	1215428	4613388	
現金仕入	37190	36326	46528	14000	33998			168042	
掛け仕入	476582	464488	491104	90022	271588	250908		2044692	
仕入れ合計	513772	500814	537632	104022	305586	250908		2212734	
租税公課			800	800				1600	
荷造り運賃									
車償却									
その他			594		10988			11582	
経費合計	258322	101794	254362	188610	473344	15028	141778	1433238	
利益	-306696	-384252	-183834	490912	-56718	334354	1073650	967416	

DR:0:1:L8+L9=/L10:L12+L13=/L14:L16+L34=/L35:L10-L14-L35=L37:C4+C16=/C18:

[前年同月比91-0?]　93.10.23　混　L=0138
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

0	90	91	前年比	縦棒ｸﾞﾗﾌ	差額
現金売上	3853366				
掛け売上	614704				
売上合計	4468070				
現金仕入	118858				
掛け仕入	2047860				
仕入れ合計	2166718				
租税公課	32000				
荷造り運賃	4520				
水道光熱費	58722				
旅費交通費	10300				
通信費	47840				
広告宣伝費	31978				
接待交際費					
損害保険料	16380				
修繕費	24720				
消耗品費	509100				
福利厚生費	48782				
家賃	268344				
リース代	216334				
理事会費	2200				
アルバイト費	140000				
専従者給与	154000				
車輌維持費					
車償却	60376				
その他	45462				
経費合計	1671058				
利益	630294				

DR:1:1:C6/C4*100=C8:C8-100=C10:DR:0:1:C6-C4=C12:

（加工後）

[前年同月比91-0?]　93.10.23　混　L=0138　C=0170
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

0	90	91	前年比	縦棒ｸﾞﾗﾌ	差額	
現金売上	3853366	4182436	108.5	8.5	329070	←
掛け売上	614704	430952	70.1	-29.9	-183752	
売上合計	4468070	4613388	103.3	3.3	145318	←
現金仕入	118858	168042	141.4	41.4	49184	←
掛け仕入	2047860	2044692	99.8	-0.2	-3168	
仕入れ合計	2166718	2212734	102.1	2.1	46016	←
租税公課	32000	1600	5.0	-95.0	-30400	
荷造り運賃	4520		0.0	-100.0	-4520	
水道光熱費	58722	78980	134.5	34.5	20258	←
旅費交通費	10300	21400	207.8	107.8	11100	←
通信費	47840	67132	140.3	40.3	19292	←
広告宣伝費	31978	101360	317.0	217.0	69382	←
接待交際費		11514		-100.0	11514	←
損害保険料	16380	16200	98.9	-1.1	-180	
修繕費	24720		0.0	-100.0	-24720	
消耗品費	509100	226024	44.4	-55.6	-283076	
福利厚生費	48782	37736	77.4	-22.6	-11046	
家賃	268344	293802	109.5	9.5	25458	←
リース代	216334	236332	109.2	9.2	19998	←
理事会費	2200	3200	145.5	45.5	1000	←
アルバイト費	140000	158000	112.9	12.9	18000	←
専従者給与	154000	160000	103.9	3.9	6000	←
車輌維持費				-100.0		
車償却	60376	34126	56.5	-43.5	-26250	
その他	45462	11582	25.5	-74.5	-33880	
経費合計	1671058	1433238	85.8	-14.2	-237820	
利益	630294	967416	153.5	53.5	337122	←

DR:1:1:C6/C4*100=C8:C8-100=C10:DR:0:1:C6-C4=C12:

（操作手順）（引き続き）

```
R：S1：
X：R：40：
CPRB：8−T：18：6：6：
SIM：：：：ESC：
SHU：：C12>=0：：Y：#：6：：：
W：S2：
```

ワン・ポイント（応用等）

上記加工後表の「←」の付いた行に色が付いています。

花屋さんの売上集計表−4

前年同月比のグラフ化

NO. E−56

（概要）

第１週〜第４週集計データと前年同月を比較・グラフ化し、よりはっきり判明させる。

<マイツールでの仕事の流れ>

1．日次の売上集計（週単位の表）　−4
2．月次売上集計　−5
3．前年同月比較（色付け）　−6
4．前年同月比較（グラフ化）　−7

（効果 - 感想）

・月中でも経費のかかりすぎ、売上不足などのサインが見えてきた。
・又、前年同月比などいろいろな角度でデータ分析ができ、便利である。
・いろいろとデータ加工しているうちに何をすれば良いかが見えてくる。

（加工前）

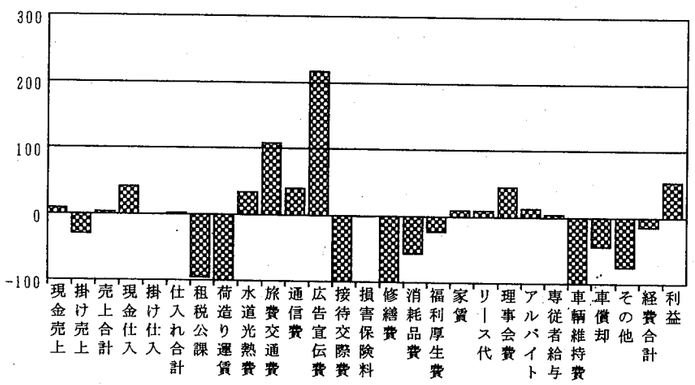
[前年同月比91-0?]　93.10.23　混　L=0138　C=0170
F=1,12,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

0	90	91	前年比	縦棒ｸﾞﾗﾌ	差額
現金売上	3853366	4182436	108.5	8.5	329070
掛け売上	614704	430952	70.1	-29.9	-183752
売上合計	4468070	4613388	103.3	3.3	145318
現金仕入	118858	168042	141.4	41.4	49184
掛け仕入	2047860	2044692	99.8	-0.2	-3168
仕入れ合計	2166718	2212734	102.1	2.1	46016
租税公課	32000	1600	5.0	-95.0	-30400
荷造り運賃	4520		0.0	-100.0	-4520
水道光熱費	58722	78980	134.5	34.5	20258
旅費交通費	10300	21400	207.8	107.8	11100
通信費	47840	67132	140.3	40.3	19292
広告宣伝費	31978	101360	317.0	217.0	69382
接待交際費		11514		-100.0	11514
損害保険料	16380	16200	98.9	-1.1	-180
修繕費	24720		0.0	-100.0	-24720
消耗品費	509100	226024	44.4	-55.6	-283076
福利厚生費	48782	37736	77.4	-22.6	-11046
家賃	268344	293802	109.5	9.5	25458
リース代	216334	236332	109.2	9.2	19998
理事会費	2200	3200	145.5	45.5	1000
アルバイト費	140000	158000	112.9	12.9	18000
専従者給与	154000	160000	[illegible]	[illegible]	6000
車輌維持費					
車償却	60376	34126			
その他	45462	11582			
経費合計	1671058	1433238			
利益	630294	967416			

DR:1:1:C6/C4*100=C8:C8-100=C10:DR:(

（加工後）

[前年同月比91-0?]　縦棒ｸﾞﾗﾌ



（操作手順）（引き続き）

R：S2：
G：5：：：10：：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 Ｚチャートで売上分析　　タイプB

〈効用〉 売上データより即座に分析出来経営に安心感がでた

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 生花店
＜業務１＞ 経営　＜業務２＞ 売上分析

会社名	福岡県	機種	Mrマイツール Ve	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月３０件以上の新規の配達先がある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上データのＺチャート作成

NO. E-56 -8

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・１２月，５月に売上のピークが来るが、
中々全体の売上傾向がつかめない。
（上昇しているのかどうか分からない）

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・季節変動を除去することで確かに
売上が上昇していることが分かった。

《効果・感想》

・右上り線が少しでも下がってきたら、早めに手を
打つことが出来るので安心である。
（３か月連続上昇・下降するとその傾向は続く）
（１か月，２か月ならばまだ十分回復出来る）

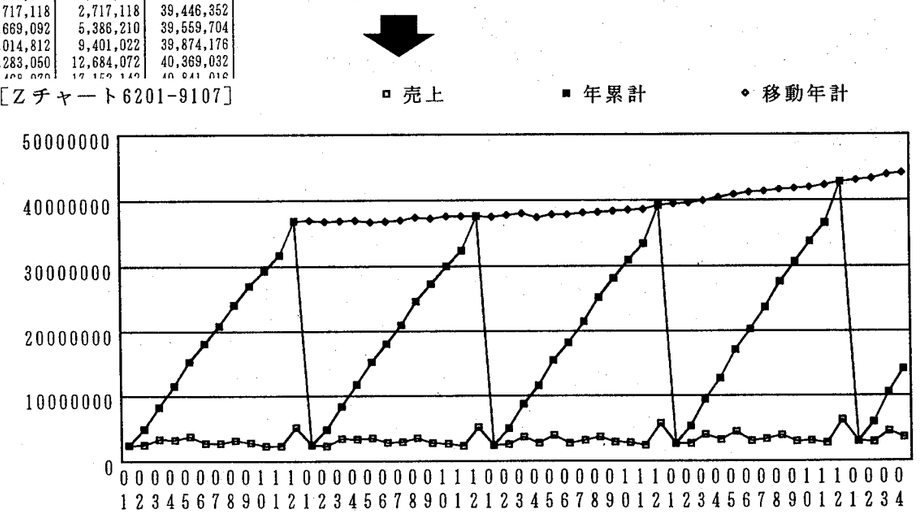
（概要）　５年間月次売上データよりＺチャート作成。

（加工前）

[Ｚチャート6201-9107]　91.12.11
F=2,2,1,12,1,12,1,12,1

	売上	年累計	移動年計
0162	2,430,840	2,430,840	
0262	2,484,720	4,915,560	
0362	3,352,740	8,268,300	
0462	3,274,540	11,542,840	
0562	3,797,920	15,340,760	
0662	2,804,560	18,145,320	
0762	2,759,480	20,904,800	
0862	3,158,760	24,063,560	
0962	2,896,960	26,960,520	
1062	2,372,600	29,333,120	
1162	2,352,080	31,685,200	
1262	5,183,980	36,869,180	36,869,184
0163	2,529,260	2,529,260	36,967,608
0263	2,324,340	4,853,600	36,807,216
0363	3,461,440	8,315,040	36,915,912
0463	3,361,640	11,676,680	37,003,032
0563	3,538,440	15,215,120	36,743,544
0663	2,835,840	18,050,960	36,774,816
0763	2,935,060	20,986,020	36,950,400
0863	3,577,320	24,563,340	37,368,960
0963	2,730,040	27,293,380	37,202,040
1063	2,718,400	30,011,780	37,547,832
1163	2,378,140	32,389,920	37,573,896
1263	5,183,980	37,573,900	37,573,896
0189	2,448,740	2,448,740	37,493,376
0289	2,555,740	5,004,480	37,724,784
0389	3,700,340	8,704,820	37,963,680
0489	2,788,194	11,493,014	37,390,224
0589	3,996,086	15,489,100	37,847,880
0689	2,785,978	18,275,078	37,798,008
0789	3,204,514	21,479,592	38,067,480
0889	3,699,738	25,179,330	38,189,880
0989	2,899,594	28,078,924	38,359,440
1089	2,898,544	30,977,468	38,539,584
1189	2,442,650	33,420,118	38,604,096
1289	5,757,860	39,177,978	39,177,984
0190	2,717,118	2,717,118	39,446,352
0290	2,669,092	5,386,210	39,559,704
0390	4,014,812	9,401,022	39,874,176
0490	3,283,050	12,684,072	40,369,032
0590	[illegible]	[illegible]	[illegible]
0690	[illegible]		
0790	[illegible]		
0890	[illegible]		
0990	[illegible]		
1090	[illegible]		
1190	[illegible]		
1290	[illegible]		
0191	[illegible]		
0291	[illegible]		
0391	[illegible]		
0491	[illegible]		
0591	[illegible]		
0691	[illegible]		
0791	[illegible]		

（加工後）



※右上がりの「Ｚ」の形になっているので
売上上昇傾向が続いているのがわかる。

（操作手順）

```
R：42：
ACMC：：2：：C4，6：＋：：
DR：2：1：
MAV：：C4，8：12：
C8＊12＝C8：
BR：6－16：8：
G：6：：：4，6，8：：：：
DR：0：1：
```

ワン・ポイント（応用等）	Ｚチャートについて詳しくお知りになりたいは専門書籍をご覧下さい。

〈タイトル〉 **花屋さんの売上の問合せ** タイプA

〈効用〉 **日毎の売上の検索作業がラクラク**

<業種1> 小売業 <業種2> 生花店
<業務1> 販売・売上管理 <業務2> 売上問合せ

会社名	福岡県	機種	Mrマイツール Ve	VER.	M4.0

<仕事・業務の概要>

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月30件以上の新規の配達先がある。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売上データの問合せ

NO. E-56 -9

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・売上集計は月末に行うので
特に日毎の集計は行っていなかった。

《問題点》

・毎日いくら売上たか分からない。

・いつ、いくら売上げ、その時天気はどうだったか
わからない。

《手書きの帳票》

FD. NO. 小売業—2

小売業編 E—56—9

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

(概要)
日毎の問合せ画面で問合せ。

(効果・感想)

・いつ、どういう曜日・天気・売上だったかなど
一瞬で分かる。

・楽しいデザイン画面で
仕事にハリがでた。

(操作手順)

R:44:
(1日のデータを見る)
EF:44:45:44:
1:ESC:
(書き込みません)

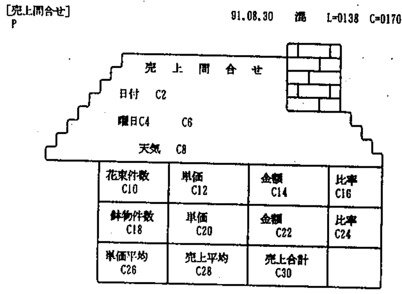
(加工前)

[売上データ分析9107]　91.08.30　混　L=0189　C=0120
F=1,4,1,6,1,6,1,6,1,8,1,5,1,6,1,4,1,8,1,5,1,6,1,4,1,8,1,8,1,8,1,8,1

日付	曜日		天気	花束件数	単価	金額	比率	鉢物件数	単価	金額	比率	単価平均	売上平均	売上合計	売上累計
1	木	友引	晴	14	3047	42668	37	2	2060	4120	3	2792	4374	113748	113748
2	金	先負	晴	12	2756	33072	33	2	8000	16000	16	3200	4426	97336	211084
3	土	仏滅	雨	20	3160	63200	28	6	16412	98472	44	6208	9246	221866	432950
4	日	大安	晴	8	3658	29270	33	4	1133	4532	5	2634	4576	86936	519886
5	月	赤口	曇り	22	5097	112140	74	2	824	1648	1	4278	5560	160114	670000
6	火	先勝	晴	12	2017	24210	15	22	1267	27890	18	3328	4256	153152	823152
7	水	友引	晴	8	2695	21560	33	6	2403	14420	22	2178	2954	64976	888128
8	木	先負	晴	8	2560	20480	16	16	2518	40300	33	2782	3784	121034	1009162
9	金	仏滅	雨	18	2127	38300	29	6	4120	24720	19	4876	5826	128142	1137304
10	土	先勝	雨	40	1341	53640	24	10	4200	42000	19	4168	6380	216908	1354212
11	日	友引	晴	16	2760	44170	18	12	2994	35930	14	4740	5960	244332	1598544
12	月	先負	晴	14	2765	38720	12	2	1000	2000	0	3784	7428	311916	1910460
13	火	仏滅	晴	14	4374	61240	19	4	3500	14000	4	4380	8998	314884	2225344
14	水	大安	晴	10	3275	32754	20	10	3353	33532	20	3670	5352	160510	2385854
15	木	赤口	晴	14	4116	57628	43	8	875	7004	5	4364	5824	133936	2519790
16	金	先勝	晴	16	4049	64796	61	10	1277	12772	12	4600	4982	104596	2624386
17	土	友引	晴	10	2681	26814	33	8	1981	15852	20	2636	3758	78900	2703286
18	日	先負	晴	30	2195	65852	44	4	5309	21236	14	3820	4656	148980	2852266
19	月	仏滅	晴	4	3045	12180	11	8	1907	15260	14	4548	5342	106824	2959090
20				0		0		0		0		0	0	0	2959090
21	水	赤口	曇り	14	1742	24400	30	8	849	6796	8	2388	3104	80690	3039780
22	木	先勝	台風	6	1650	9900	9	0		0	0	6136	6600	105572	3145352
23	金	友引	雨	10	4618	46180	30	14	3007	42102	27	5060	5612	151600	3296852
24	土	先勝	晴	14	4788	67040	51	10	1297	12978	9	5736	6900	131090	3427942
25	日	仏滅	曇り	14	2255	31570	42	6	1680	10084	13	3688	4594	73494	3501436
26				0		0		0		0		0	0	0	3501436
27				0		0		0		0		0	0	0	3501436
28				0		0		0		0		0	0	0	3501436
29				0		0		0		0		0	0	0	3501436
30				0		0		0		0		0	0	0	3501436
31				0		0		0		0		0	0	0	3501436

dr:0:2:C14/C30*100=C16:C22/C30*100=C24:C14/C10=C12:C22/C18=C20:ACM:C30,32:+:

[売上問合せ]　91.08.30　混　L=0138　C=0170
P




```
*F
C2=NN:C4=PP:C6=PPPP:C8=PPPP:C10=PP:C12=PPPPP:C14=PPPPPP:
C16=PP:C18=PP:C20=PPPPP:C22=PPPPPP:C24=PP:C26=PPPPP:
C28=PPPPP:C30=PPPPPP:

*A
CODE[C2,2,4,S3]=C4:CODE[C2,2,6,S3]=C6:CODE[C2,2,8,S3]=C8:
CODE[C2,2,10,S3]=C10:CODE[C2,2,12,S3]=C12:CODE[C2,2,14,S3]=C14:
C14/C30*100=C16:CODE[C2,2,18,S3]=C18:CODE[C2,2,20,S3]=C20:
CODE[C2,2,22,S3]=C22:C22/C30*100=C24:CODE[C2,2,26,S3]=C26:
CODE[C2,2,28,S3]=C28:CODE[C2,2,30,S3]=C30:
```

(加工後)

[売上データ分析9107]　91.08.30　混　L=0189　C=0120
F=1,4,1,6,1,6,1,6,1,8,1,5,1,6,1,4,1,8,1,5,1,6,1,4,1,8,1,8,1,8,1,8,1

日付	曜日		天気	花束件数	単価	金額	比率	鉢物件数	単価	金額	比率	単価平均	売上平均	売上合計	売上累計
1	木	友引	晴	14	3047	42668	37	2	2060	4120	3	2792	4374	113748	113748
2	金	先負	晴	12	2756	33072	33	2	8000	16000	16	3200	4426	97336	211084
3	土	仏滅	雨	20	3160	63200	28	6	16412	98472	44	6208	9246	221866	432950
4	日	大安	晴	8	3658	29270	33	4	1133	4532	5	2634	4576	86936	519886
5	月	赤口	曇り	22	5097	112140	74	2	824	1648	1	4278	5560	150114	670000
6	火	先勝	晴	12	2017	24210	15	22	1267	27890	18	3328	4256	153152	823152
7	水	友引	晴	8	2695	21560	33	6	2403	14420	22	2178	2954	64976	888128
8	木	先負	晴	8	2560	20480	16	16	2518	40300	33	2782	3784	121034	1009162
9	金	仏滅	雨	18	2127	38300	29	6	4120	24720	19	4876	5826	128142	1137304
10	土	先勝	雨	40	1341	53640	24	10	4200	42000	19	4168	6380	216908	1354212
11	日	友引	晴	16	2760	44170	18	12	2994	35930	14	4740	5960	244332	1598544
12	月	先負	晴	14	2765	38720	12	2	1000	2000	0	3784	7428	311916	1910460
13	火	仏滅	晴	14	4374	61240	19	4	3500	14000	4	4380	8998	314884	2225344
14	水	大安	晴	10	3275	32754	20	10	3353	33532	20	3670	5352	160510	2385854
15	木	赤口	晴	14	4116	57628	43	8	875	7004	5	4364	5824	133936	2519790
16	金	先勝	晴	16	4049	64796	61	10	1277	12772	12	4600	4982	104596	2624386
17	土	友引	晴	10	2681	26814	33	8	1981	15852	20	2636	3758	78900	2703286
18	日	先負	晴	30	2195	65852	44	4	5309	21236	14	3820	4656	148980	2852266
19	月	仏滅	晴	4	3045	12180	11	8	1907	15260	14	4548	5342	106824	2959090
20				0		0		0		0		0	0	0	2959090
21	水	赤口	曇り	14	1742	24400	30	8	849	6796	8	2388	3104	80690	3039780
22	木	先勝	台風	6	1650	9900	9	0		0	0	6136	6600	105572	3145352
23	金	友引	雨	10	4618	46180	30	14	3007	42102	27	5060	5612	151600	3296852
24	土	先勝	晴	14	4788	67040	51	10	1297	12978	9	5736	6900	131090	3427942
25	日	仏滅	曇り	14	2255	31570	42	6	1680	10084	13	3688	4594	73494	3501436
26				0		0		0		0		0	0	0	3501436
27				0		0		0		0		0	0	0	3501436
28				0		0		0		0		0	0	0	3501436
29				0		0		0		0		0	0	0	3501436
30				0		0		0		0		0	0	0	3501436
31				0		0		0		0		0	0	0	3501436
1	木	友引	晴	14	3047	42668	38	2	2060	4120	4	2792	4374	113748	

dr:0:2:C14/C30*100=C16:C22/C30*100=C24:C14/C10=C12:C22/C18=C20:ACM:C30,32:+:

ワン・ポイント(応用等)	

〈タイトル〉 **売上帳から売れ筋を見る** タイプB

〈効用〉 **売上帳から、簡単に様々な角度の分析が可能**

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 生花店
＜業務１＞ 経営　＜業務２＞ 売上分析

会社名	福岡県	機種	MrマイツールVe	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月３０件以上の新規の配達先がある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上帳を売上順に円グラフ化

NO. E-56 -10

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・売上帳データを元に曜日毎、大安吉日毎、天気毎など分析したかった。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・売上帳を様々に加工することで問題点・対策が分かってきた。
（クリスマスシーズンにはいつごろ、何を仕入たら良いか？など）

《効果・感想》

・マイツールでいろいろ加工して行く中で何をしたら良いか見えてくる。
まさに経営者のパソコンである。

（概要）
１２．２３ー２６日間のデータを商品別グラフ化。

（加工前）

[売上帳]　93.10.31　混　L=0127 C=0200
V1=[7,2]:V2=[T1,2]:CT:売上帳 V1-V2:STOP:
F=1,6,1,4,1,3,1,5,1,10,1,12,1,40,1,4,1,7,1,10,1,12,1,4,1,20,1,20,1,20,1

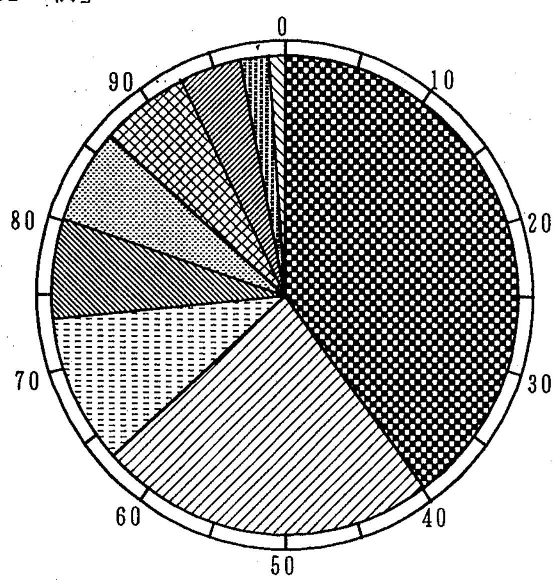
年月日	天気	曜		目的	形態	商品	個数	単価	金額	累計	現掛
901223	曇り	日	大安		アレンジ	ネリネ，カーネーション	1	3090	3090		1
901223	曇り	日	大安	Xマス	鉢物	ユッカ	1	12000	12000		1
901223	曇り	日	大安		花	白ばら，	1	970	970		1
901223	曇り	日	大安		シキビ	シキビ	1	824	824		1
901223	曇り	日	大安		300円束花		9	309	2781		1
901223	曇り	日	大安	Xマス	花束	赤ばら，カスミソウ	1	4120	4120		1
901223	曇り	日	大安		花束	カスミソウ	1	2060	2060		1
901223	曇り	日	大安	Xマス	鉢物	ポインセチア	1	2060	2060		1
901223	曇り	日	大安		鉢物	ゴールドクレスト	1	2163	2163		1
901223	曇り	日	大安		花	赤ばら	1	257	257		1
901223	曇り	日	大安	プレゼント	花束	スイトピー，カスミソウ	1	3605	3605		1
901224	晴れ	月	赤口		花束	[illegible]	1	1442	1442		1
901224	晴れ	月	赤口	発表会	花束						
901224	晴れ	月	赤口		花束						
901224	晴れ	月	赤口		鉢物						
901224	晴れ	月	赤口	新車納入	花束						
901224	晴れ	月	赤口		花						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	鉢物						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	鉢物						
901224	晴れ	月	赤口	御祝	花束						
901224	晴れ	月	赤口		花						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口	お見舞い	花束						
901224	晴れ	月	赤口		鉢物						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口	新車納入	花束						
901224	晴れ	月	赤口		花						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	鉢物						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口		シキビ						
901224	晴れ	月	赤口		300円束花						
901224	晴れ	月	赤口		ドライフラワ						
901224	晴れ	月	赤口		ドライフラワ						
901224	晴れ	月	赤口	御祝	鉢物						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束						

[売上帳]　93.10.31　混　L=0127 C=0200
V1=[7,2]:V2=[T1,2]:CT:売上帳 V1-V2:STOP:
F=1,6,1,4,1,3,1,5,1,10,1,12,1,40,1,4,1,7,1,10,1,12,1,4,1,20,1,20,1,20,1

年月日	天気	曜		目的	形態	商品	個数	単価	金額	累計	現掛	顧客
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	アレンジ	ピンクバラ，デンファーレ	1	2884	2884		1	
901224	晴れ	月	赤口		アレンジ	デンファーレ，カスミソウ	1	3600	3600		1	
901224	晴れ	月	赤口		花	赤ばら，カスミソウ	1	3760	3760		1	
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束	白ばら，ヌリツツジ，カスミソウ	1	3000	3000		1	
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束	ピンクバラ，カスミソウ	1	3000	3000		1	
901224	晴れ	月	赤口	Xマス	花束	赤ばら	1	1030	1030		1	
901224	晴れ	月	赤口		花束	ピンクバラ，カスミソウ	1	3600	3600		1	
901224	晴れ	月	赤口		花	ピンクバラ	1	2850	2850		1	
901226	晴れ	火	先勝	御仏前	花束	百合，ストック，スプレーキク	1	3000	3000		1	
901225	晴れ	火	先勝	新車納入	花束	デンファーレ	1	1030	1030		2	
901225	晴れ	火	先勝	プレゼント	アレンジ	ピンクバラ，フリージャ，スプレーキク	1	3090	3090		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	鉢物	シクラメン	1	3900	3900		1	
901225	晴れ	火	先勝		花	デンファーレ	1	309	309		1	
901225	晴れ	火	先勝		盛花	オモト，ナンテン，菊	2	3000	6000		1	
901225	晴れ	火	先勝		盛花	梅，松，ストレッチャ，千両	1	10500	10500		1	
901225	晴れ	火	先勝		花	千両	1	1500	1500		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	花束	赤ばら，カスミソウ	1	3600	3600		1	
901225	晴れ	火	先勝	お見舞い	花束	ピンクバラ，カスミソウ	1	2060	2060		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	花束	ピンクバラ，カスミソウ	1	3600	3600		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	花束	ピンクバラ，カスミソウ	1	3000	3000		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	鉢物	シクラメン	1	5150	5150		1	
901225	晴れ	火	先勝		鉢物	シクラメン	1	2060	2060		1	
901225	晴れ	火	先勝		花束	白ばら，カスミソウ	1	2000	2000		1	
901225	晴れ	火	先勝		鉢物	松竹梅	1	4500	4500		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	花束	ピンクバラ，カスミソウ	1	6180	6180		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	アレンジ	ピンクバラ，カスミソウ，スプレーキク	1	3090	3090		1	
901225	晴れ	火	先勝	開店	スタンド	ストック，ばら	1	25000	25000		1	
901225	晴れ	火	先勝	Xマス	花束	ピンクバラ，カスミソウ	1	3500	3500		1	
901225	晴れ	火	先勝		サカキ	サカキ	1	309	309		1	
901225	晴れ	火	先勝		300円束花		3	309	927		1	
901225	晴れ	火	先勝		ドライフラワ	ドライフラワ	3	390	1170		1	
901225	晴れ	火	先勝		ドライフラワ	ドライフラワ	6	1030	6180		1	

（加工後）

[売上帳]



			合計	
1	花束	40.08 %	96587
2	鉢物	22.90 %	55176
3	スタンド	10.37 %	25000
4	盛花	6.85 %	16500
5	アレンジ	6.54 %	15754
6	花	5.92 %	14275
7	ドライフラワ	4.39 %	10580
8	300円束花	1.80 %	4326
9	シキビ	1.03 %	2472
10	サカキ	0.13 %	309
	----合計----		240979

（操作手順）

R：47：
TM：47ー48：12：：1：20：：
S：：2：4：：：
DL：6：
G：4：：：：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 **商品のポートフォリオ分析** タイプB

〈効用〉 **商品群別の成長・不成長が一目瞭然**

<業種１> 小売業　<業種２> 生花店
<業務１> 経営　<業務２> 売上分析

会社名	福岡県	機種	Mrマイツール Ve	VER.	M4.0

＜仕事・業務の概要＞

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月３０件以上の新規の配達先がある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 前年同月比較表よりグラフ化

NO. E-56 -11

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・商品群毎にどの程度粗利額があるかなかなかつかみづらかった。
（商品群別貢献度合）

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・どの商品群がどれくらい貢献しているかが一目瞭然で見えてきた。

《効果・感想》

・毎月、継続して分析することで、どの商品群に力を入れ、どの商品群を儲け筋にしていくかが見えてきそうである。

FD. NO.　小売業—2　　小売業編　E—56—11

（概要）
前年同月比較表よりポートフォリオグラフ化。

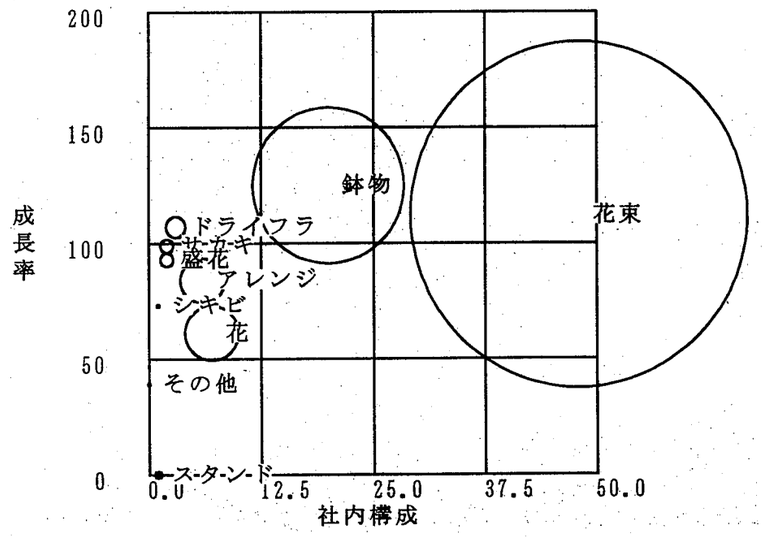
（加工前）

[910?ポートフォリオ分析]　91.09.03　混　L=0117　C=0200
F=1,12,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1

形態	90	91	成長率	社内構成	粗利額
花束	1809974	2024266	112	48	1012134
鉢物	663386	831560	125	20	415780
花	510246	309756	61	7	154878
アレンジ	292286	246610	84	6	123306
サカキ	90978	90084	99	2	45042
スタンド	0	46000		1	23000
盛花	92040	85300	93	2	42650
束花	175830	382244	217	9	191122
シキビ	42848	31312	73	1	15656
ドライフラワ	118800	126828	107	3	63414
その他	46770	18452	39	0	9226
造花	16150	41694	258	1	20848

（加工後）

[910?ポートフォリオ分析]　重み：粗利額　・9226　○92260



※やはり、花束、鉢物が一番稼いでいる。
今後、第３の柱としてドライフラワーを検討すべき？

（操作手順）
R：50：
G：11：：2：8：10：12：1：
200：0：50：0：：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 粗利の絶対額（目標値）算出　　タイプB

〈効用〉 経営の基本である粗利絶対額を簡単算出可能

〈業種１〉 小売業　〈業種２〉 生花店
〈業務１〉 経営　〈業務２〉 売上分析

会社名	福岡県	機種	Mrマイツール Ve	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月３０件以上の新規の配達先がある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．粗利額の算出と両軸グラフ化

NO. E-56 -12

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・当月、いくらの粗利が必要かは毎月の問題。
　しかし、中々これへの目安が無く、勘で決めていた。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・前月、前年とデータを累積、分析することで、
　当月の粗利絶対額（目標額）が見えてきた。

《効果・感想》

・粗利の絶対額が科学的に見えてきて、
　安心して経営出来る。

（概要）

粗利額の算出と両軸グラフ化。

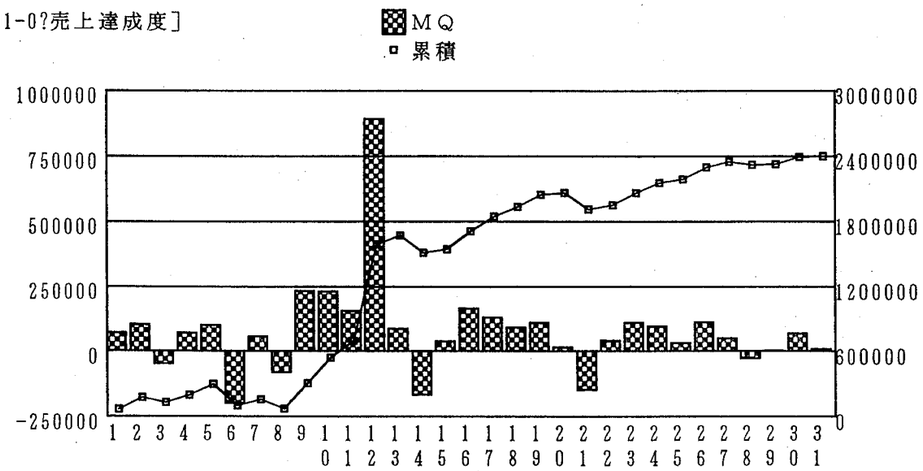
（加工前）

[91-0?売上達成度]　91.12.11　混　L=0138　C=0170
F=1,6,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1

年月日	９１実績	累積	90実績	累積	８９実績	累積	６３実績	累積	VQ	MQ	累積	通売上
1	132030	132030	131538	131538	183,176	183,176	101,100	101,100	61380			
2	103070	235100	91796	223334	157,380	340,556	101,100	202,200				
3	120008	355108	161826	385160	115,184	455,740	80,500	282,700	174998			8240
4	66070	421178	80044	465204	88,938	544,678	80,600	363,300				4944
5	100400	521578	96266	561470	98,204	642,882	101,200	464,500				
6	60556	582134	90040	651510	85,686	728,568	141,600	606,100	258736			
7	128062	710196	85572	737082	108,740	837,308	200,400	806,500	79964			8240
8	100610	810806	152754	889836	86,780	924,088	365,000	1,171,500	181280			
9	282000	1092806	180022	1069858	49,290	973,378	116,800	1,288,300	80744			32136
10	226832	1319638	127266	1197124	95,716	1,069,094		1,288,300	13844			16480
11	310080	1629718	100100	1297224	103,926	1,173,020	103,600	1,391,900	173040			19776
12	660042	2289760	280312	1577536	86,310	1,259,330	100,500	1,492,400				231544
13	220710	2510470	653800	2231336	200,464	1,459,794	100,820	1,593,220	143266			8240
14		2510470	201500	2432836	406,440	1,866,234	101,540	1,694,760	165418			
15	205450	2715920		2432836	308,036	2,174,270	60,860	1,755,620	168076			
16	166514	2882434	161600	2594436		2,174,270	81,960	1,837,580				
17	108002	2990436	66126	2660562	128,400	2,302,670		1,837,580	1668			24720
18	90760	3081196	49210	2709772	84,668	2,387,338	101,120	1,938,700				
19	110494	3191690	88658	2798430	76,590	2,463,928	71,000	2,009,700				
20	71268	3262958	65000	2863430	80,268	2,544,196	63,460	2,073,160	57180			
21	0	3262958	120018	2983448	121,486	2,665,682	80,200	2,153,360	146878			
22	100880	3363838		2983448	86,654	2,752,336	67,520	2,220,880	61594			
23	104720	3468558	93492	3076940		2,752,336	36,400	2,257,280	17098			21424
24	100050	3568608	64298	3141238	98,042	2,850,378	101,400	2,358,680	20534			16480
25	100420	3669028	101440	3242678	61,800	2,912,178	63,000	2,421,680	77868			8240
26	103060	3772088	100354	3343032	84,052	2,996,230	62,200	2,483,880				9888
27	104624	3876712	101160	3444192	79,156	3,075,386	61,300	2,545,180	54590			
28	82054	3958766	100506	3544698	93,254	3,168,640	61,300	2,606,480	108554			
29	56006	4014772	81334	3626032	62,194	3,230,834	101,800	2,708,280	65302			13184
30	66264	4081036	126274	3752306	188,326	3,419,160	89,860	2,798,140	6180			7416
31	101400	4182436	66452	3818758	104,126	3,523,286	218,300	3,016,440	94542			

G:11::2:6:10::2:達成:未達成:5000000:0:5000000:0
G:12::2:22:24:::3000000:0

（加工後）



（操作手順）

R：52：
C4−C20＋C26＝C22：
ACM：C22，24：＋：
G：12：：2：22：24：：：
　3000000：0：：

ワン・ポイント（応用等）	表中でVQ＝仕入，MQ＝粗利　のことです。

〈タイトル〉 月間売上達成度グラフ　　タイプB

〈効用〉 売上達成度合いがビジュアルに一目瞭然

＜業種１＞ 小売業　　＜業種２＞ 生花店
＜業務１＞ 経営　　＜業務２＞ 売上分析

会社名	福岡県	機種	Mrマイツール Ve	VER.	M4．0

＜仕事・業務の概要＞

生花販売

花のアレンジも行い、付加価値をつけている。

通販ネットワーク加盟。

毎月３０件以上の新規の配達先がある。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上達成度グラフ作成

NO. E-56 -13

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・月末にならないと売上達成したかどうか見えてこない。
（月中ではわからなかった）

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・毎日の達成度、累計の達成度がすぐさま見える。

《効果・感想》

・月中での軌道修正、月末対策など細かい戦術がとれるようになった。

FD．NO．　小売業—2　　小売業編　E—56—13

（概要）

売上達成度グラフ作成。

（加工前）

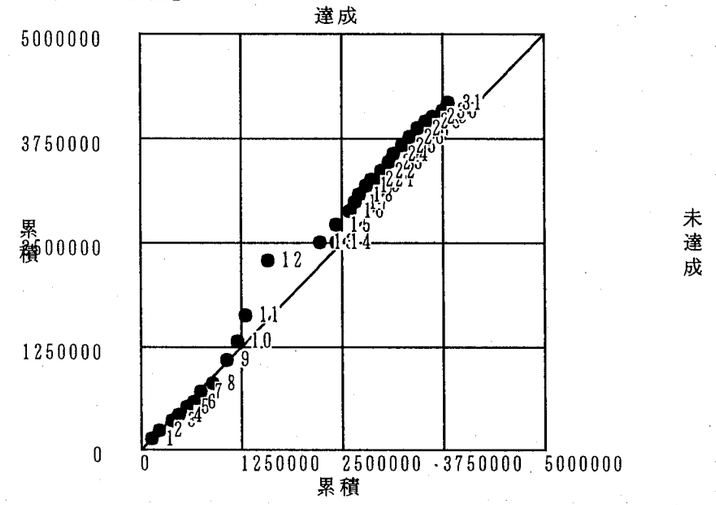
[91-0?売上達成度]　　91.12.11　混　L=0138　C=0170
F=1,6,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1

年月日	９１実績	累積	90実績	累積	８９実績	累積	６３実績	累積	VQ	MQ	累積	達売上
1	132030	132030	131538	131538	183,176	183,176	101,100	101,100	61380	70650	70650	
2	103070	235100	91796	223334	157,380	340,556	101,100	202,200		103070	173720	
3	120008	355108	161826	385160	115,184	455,740	80,500	282,700	174998	-46750	126970	8240
4	66070	421178	80044	465204	88,938	544,678	80,600	363,300		71014	197984	4944
5	100400	521578	96266	561470	98,204	642,882	101,200	464,500		100400	298384	
6	60556	582134	90040	651510	85,686	728,568	141,600	606,100	258736	-198180	100204	
7	128062	710196	85572	737082	108,740	837,308	200,400	806,500	79964	56338	156542	8240
8	100610	810806	152754	889836	86,780	924,088	365,000	1,171,500	181280	-80670	75872	
9	282000	1092806	180022	1069858	49,290	973,378	116,800	1,288,300	80744	233392	309264	32136
10	226832	1319638	127266	1197124	95,716	1,069,094		1,288,300	13844	229468	538732	16480
11	310080	1629718	100100	1297224	103,926	1,173,020	103,600	1,391,900	173040	156816	695548	19776
12	660042	2289760	280312	1577536	86,310	1,259,330	100,500	1,492,400		891586	1587134	231544
13	220710	2510470	653800	2231336	200,464	1,459,794	100,820	1,593,220	143266	85684	1672818	8240
14		2510470	201500	2432836	406,440	1,866,234	101,540	1,694,760	165418	-165418	1507400	
15	205450	2715920		2432836	308,036	2,174,270	60,860	1,755,620	168076	37374	1544774	
16	166514	2882434	161600	2594436		2,174,270	81,960	1,837,580		166514	1711288	
17	108002	2990436	66126	2660562	128,400	2,302,670		1,837,580	1668	131054	1842342	24720
18	90760	3081196	49210	2709772	84,668	2,387,338	101,120	1,938,700		90760	1933102	
19	110494	3191690	88658	2798430	76,590	2,463,928	71,000	2,009,700		110494	2043596	
20	71268	3262958	65000	2863430	80,268	2,544,196	63,460	2,073,160	57180	14088	2057684	
21	0	3262958	120018	2983448	121,486	2,665,682	80,200	2,153,360	146878	-146878	1910806	
22	100880	3363838		2983448	86,654	2,752,336	67,520	2,220,880	61594	39286	1950092	
23	104720	3468558	93492	3076940		2,752,336	36,400	2,257,280	17098	109046	2059138	21424
24	100050	3568608	64298	3141238	98,042	2,850,378	101,400	2,358,680	20534	95996	2155134	16480
25	100420	3669028	101440	3242678	61,800	2,912,178	63,000	2,421,680	77868	30792	2185926	8240
26	103060	3772088	100354	3343032	84,052	2,996,230	62,200	2,483,880		112948	2298874	9888
27	104624	3876712	101160	3444192	79,156	3,075,386	61,300	2,545,180	54590	50034	2348908	
28	82054	3958766	100506	3544698	93,254	3,168,640	61,300	2,606,480	108554	-26500	2322408	
29	56006	4014772	81334	3626032	62,194	3,230,834	101,800	2,708,280	65302	3888	2326296	13184
30	66264	4081036	126274	3752306	188,326	3,419,160	89,860	2,798,140	6180	67500	2393796	7416
31	101400	4182436	66452	3818758	104,126	3,523,286	218,300	3,016,440	94542	6858	2400654	

（加工後）

G:11::2:6:10::2:達成:未達成:5000000:0:5000000:0
G:12::2:22:24:::3000000:0

[91-0?売上達成度]



※売上のポイントが、左上の達成ゾーン（緑色）になっている。安心だ。

（操作手順）

R：54：
G：11：：2：6：10：：2：達成：未達成：
5000000：0：5000000：0：：

ワン・ポイント（応用等）	ここでは月末までのデータでグラフ化していますが、当然、月中でも同様にグラフ化できます。又、ここでは達成かどうかは前年を超えたかで判断しています。（基準はいろいろあります）

〈タイトル〉 在庫量の把握で適正在庫を知る　　タイプA

〈効用〉 多品種の在庫でも、マイツールで確実管理

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ アートフラワー販売
＜業務１＞ 仕入・在庫管理　＜業務２＞ 在庫管理

会社名		機種	Mr. マイツールⅢ	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

アートフラワーショップを経営している。
在庫する１品種ごとの量は少ないが、品種が多数あり、店舗に出すごとにカードに記入していた。
自社店舗以外とも販売店契約を結んでおり、受注・発注の量が増してきている。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．在庫問合せ処理

NO. E-56 -14

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

店舗から注文書のＦＡＸが来ると、倉庫に行って在庫量を確認し、必要量を配達する。
在庫されている棚ごとに置かれた用紙に、出荷数と残数を手書きしていた。

《問題点》

保管されている棚ごとにカードが置いてあるので、出荷の都度カードを取りだして、記入しなければならず、多種類の出荷のあるときは面倒だった。
店舗から在庫を聞かれると、倉庫まで見に行かなければならなかった。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業―2　　小売業編　E―56―14

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
在庫問合せの対応。

（効果・感想）

・自社店舗以外からの注文に対しても、スムーズに在庫引当ができるようになった。
・在庫金額を即座に出せるようになった。
・仕事の継のステップ（適正在庫数、発注点管理、売れ筋分析等）への移行が簡単になった。

（操作手順）

R：71：

コード番号［8210008］の商品の在庫数を調べます。

SH：71―73：C1＝8210008：：：

（加工前）

［商品マスター　001］　94.01.08　混　L=0219　C=0100
F=10,30,4,8,8,8,8,8,10,6

商品コード	品名	単位	月首在庫	当月入庫	当月出庫	月末在庫	仕入単価	月末在庫額
			15	1		16		6341
712725ﾆｯﾄﾘｱﾌﾟﾗﾝﾀｰW		個	2			2		6701
712792高級磁器―輪差		個	9	14	17	6		2971
1310600ﾐﾆﾎﾞｯｸｽｱﾚﾝｼﾞ(VN-006)		個	16			16		4280
1322300ﾃﾞｯｶｰﾊﾞｽｹｯﾄ大F(DE400-F)		個	14			14		7916
1411100ﾊﾞｲﾅｯﾌﾟﾙｾｰｼﾞ		束	7			7		2113
1712217かしわの葉		袋	3			3		2140
1716442ｺﾛﾗﾄﾞﾚｰｽ		袋	37	12	1	48		2087
1720613ｻﾝﾊﾞｰﾑﾘｰﾌﾞｽ		束	32			32		5976
1730211ﾀｹﾀﾘｶ		袋	4			4		5944
2120412ｻﾝﾛｰｽﾞ(中)		P	37			37		6591
2130171ｶﾗｰ		P	15	20	2	33		2262
2140141ﾊﾞﾚｽﾃﾞｰｼﾞｰ		P	5			5		4001
2140391豆ﾛｰｽﾞ		P	14	21	2	33		1118
2140451ﾌﾞﾊﾞﾘｱ		P	12	9	9	12		5405
2140683ｽﾌﾟﾚｰｶｽﾐ		P	15	4		19		2946
2150691ﾗｲﾝﾊﾟｰﾙ(大)		P	37			37		8634
2206014押型ｶｽﾐ ｻﾃﾝ		袋	19	5		24		1077
2206016押型ｶｽﾐ ｻﾃﾝ		袋	8	7		15		3881
2210508ﾁｭｰﾙﾊｰﾄﾞ		袋	1			1		7208
2300104素玉 1mm		袋	27			27		7272
2300153ｽﾌﾟｼ		袋	17	16	5	28		7096
2300268ﾎﾞﾝﾃﾝ 15mm		袋	27	21	14	34		8063
2300503#781		袋	24			24		5865
2300510#12		袋	19	2		21		4403
2301057ｶｽﾋﾟｱﾍﾟｯﾌﾟ		袋	2	6		8		2715
2460351ﾊﾞﾗﾘｰﾌ		袋	14			14		468
2460601ﾗﾋﾞｱﾝﾘｰﾌ		袋	36	14	15	35		4354
2460621ｽｲｰﾄﾛｰｽﾞﾘｰﾌ		袋	9			9		8557
2602101BK210 ｶﾗｰ		個	25	6		31		7916
2603332BK333 ｺｰﾁｬﾘｽ		個	11			11		7823
2607012BK701 ﾋﾞﾊﾞﾌｧﾚﾉ		個	36			36		4303
3100300ｶﾚﾝﾌﾟﾟﾟﾟﾟﾟﾟﾟ		反	2	5		7		3233
[illegible]		[illegible]	13	16	12	17		5536
[illegible]		[illegible]	[illegible]	15	15	22		22[illegible]
[illegible]		[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	10		[illegible]

（加工後）

［商品マスター　001］　94.01.08　混　L=0219　C=0100
F=10,30,4,8,8,8,8,8,10,6

商品コード	品名	単位	月首在庫	当月入庫	当月出庫	月末在庫	仕入単価	月末在庫額
8210008ﾌﾛｰﾗﾃｰﾌﾟ		個	16	6		22		546

ワン・ポイント（応用等）	直送商品と合わせての請求書発行も楽になった。

〈タイトル〉 **商品別売上・粗利のグラフ化** タイプB

〈効用〉 **どの商品が粗利益、売上に貢献してるか一目瞭然**

＜業種１＞小売業　＜業種２＞ケーキ等販売
＜業務１＞経営　＜仕事内容＞売上分析

会社名	神奈川県	機種	Mr.マイツールII	VER.	

＜仕事・業務の概要＞

ショッピングセンターの中のコーナーで、ケーキ、たこ焼き、大判焼、ジュース類およびタバコを販売している。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上、利益をグラフ化して分析

NO. E-58 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

タバコの売上が大きいので、仲間から「お前んちはケーキ屋じゃなくタバコ屋だ」とか「楽している」と言われていた。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・粗利のデータも集計し、なおかつグラフで表現してみると、焼き物やケーキ類、アイスクリーム類も地道に粗利額を稼いでいることが分かった。

・タバコは楽をしていても売れるが、品揃えを良くすることでカートン単位での販売が増えて、販売を伸ばすことができた。

《効果・感想》

売上と粗利の金額だけでなく、「仕事のおいしさ」として作業の比率を入れてグラフ化したため、焼き物などが作業は大変だが、良く儲かる商品であることなどを知ることができた。

（概要） 売上と粗利、仕事の大変さを回帰グラフで表してみる。

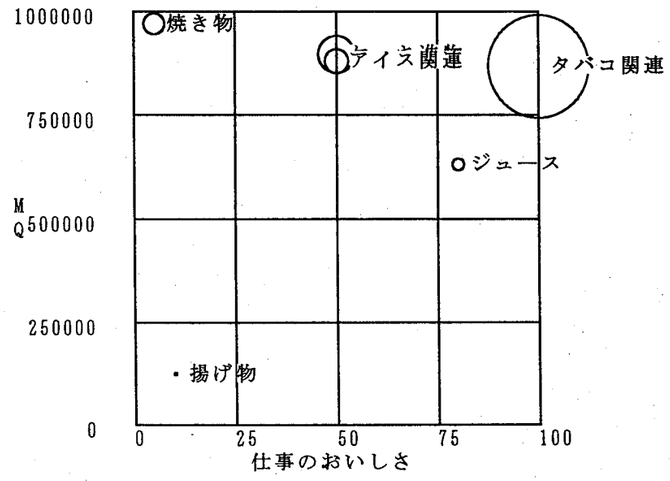
（加工前）

[　回帰２グラフ]　93.10.21　混　L=0288　C=0074
F=10,5,14,10,20

部門		PQ	MQ	仕事のおいしさ
タバコ関連	6	8,275,930	867,223	100
ケーキ進物	5	2,986,117	895,835	50
アイス関連	1	2,198,632	879,453	50
焼き物	3	1,939,960	969,980	5
ジュース	2	1,158,870	631,435	80
揚げ物	4	247,300	123,650	10

（加工後）

[　回帰２グラフ]　重み：PQ　・247300　○2473000



（操作手順）

R：56：
G：11：：2：4：5：3：1：：：：：：

ワン・ポイント（応用等）	グラフの種類を変えて、売上や粗利の円グラフ、積棒グラフなどを作成するなど、角度を変えての分析もできます。

〈タイトル〉 **顧客層別に的確な販売戦略**　　タイプA

〈効用〉 **取引年数で層別し、販売戦略にデータ活用**

＜業種１＞ 小売業　＜業種２＞ 家具販売
＜業務１＞ 営業・顧客管理　＜業務２＞ 販売データ活用

会社名	福島県	機種	Mr. マイツールⅣe/20	VER.	M3．06

＜仕事・業務の概要＞

家具販売。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上件数の集計
2．売下金額の集計
3．件数・金額の合体

NO. E-66 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

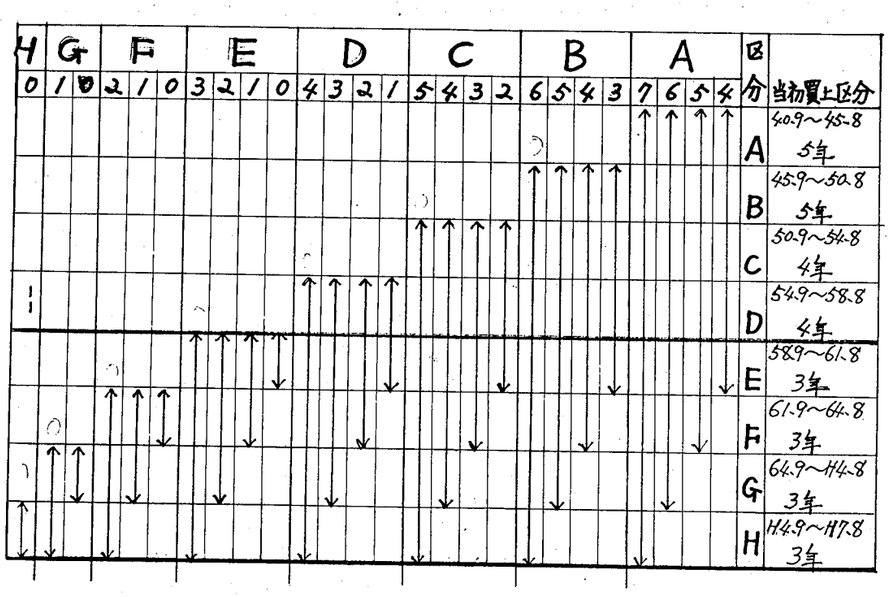
《仕事の説明》

顧客管理は、一人一人の顧客カードを作り、それぞれで管理する。

《問題点》

顧客データが思うように活用できない。で困った。

《手書きの帳票》



FD．NO．　小売業―2　　小売業編　E―66―1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

売上件数・金額の集計と合体。

（効果・感想）

・顧客名簿を作るときに、顧客No．、地区コード、取引年数などの項目も入れておくと、何かと役に立つ名簿になる。

・配達が多いので、地図のページ番号を入れておくと、地図を開いて捜すときに便利。

・その都度売上を入力していくと、１日の合計、または月の合計を出すのに手間がかからない。

（操作手順）

R：58：
TM：：4：26：2：：
W：S1：
R：58：
TM：：4：26：1：19：：
W：S2：
S：S2，1：1：3：T：3：：：
DRC：：
DRL：8，10，12：

（加工前）

[01,22金―]　93.12.01　混　L=0133　C=0190
F=1,2,2,2,1,5,1,11,1,3,2,1,1,4,1,8,1,1,8,1,1,8,1,1,2,3,1,3,1,1,7,1,7,1,4,1,11,8,1,1,4,1,18,1,8,1,4,1,8,2,1,4,1,4,1,8,1

日付	伝票NO	買上者氏名	地区	顧客NO	本日売掛	現金売上入金，他	本日売掛回収入金	S販頻	取順	地区買S	売上原合計	利益額合計	益率	現金支払先氏名	本日現金出金	区分	支払い内訳	本日現金入金残高	発注N仕入先名在庫O及びNO	発注日	入荷日	発注金額
金0122									4	B												
金0122									6	B												
金合22					-4,899	61,573	252,767		3		61,486	-4,812	8.4	福島　銀行	40,000	H1107	普通　預金					
土0123	80280	奥平　N次	B-1 サ			85,078			6	Y	66,038	19,040	22.3			R3001	本日の現金残高	167,524				
土0123	80281	銭形　M勇	A-3 シ		54,013				7	Y	46,249	7,764	14.3	本日出金計	340,812	R3000	本日の入金合計	314,340				
土0123	80281	銭形　M勇					D		7	Y												
土0123	80282	上　様					U 4,013		2	Y												
土0123	80282	上　様				5,150			3	B	3,130	2,020	39.2									
土0123	80282	上　様				5,232			5	M	4,062	1,170	22.3									
土0123	80282	上　様				6,901			7	Y	4,501	2,400	34.7									
土0123	80283	O森　K幸	A-3 オ		62,603		D		7	F	45,770	16,833	26.6									
土0123	80284	桃本　T男	B-1 サ			92,494			4	M	6,694	22,800	24.6									
土0123	80285	土居　M孝	B-2 ト	4442	152,440		R	1	4	F	114,440	38,000	24.9									
土0123	80286	柴田　K平	A-2 ク	3643	59,925		D	2	6	99M	46,717	11,208	18.7									
土0123	80287	S藤　太郎	B-1 ク	3446	316,210			1 2	3	69B	200,210	116,000	36.7									
土0123	80288	S木　H美	D-4 モ		18,334		D		2	Y	14,134	4,200	22.9									
土0123	80010	S藤　次郎					100,000		1	M												
土0123									4	E				梅本　商店		5105	計算違いTAX分戻し	7				
土0123														横井　商店	10,000	4430	収入　印紙					
土0123															110	4428	缶ジュース					

（加工後）

[01,22金―]
F=2,3,3,3,3,3,3,3,3

日	4	6	3	7	2	5	1	計
22	1	1	1					3
23	3	2	4	3	3	2	1	18
24	3		4	3	2		5	17
計	7	3	9	6	5	2	6	38

[01,22金―]　93.12.22　混　L=0133　C=0190
F=2,10,10,10,10,10,10,10,10

日	4	6	3	7	2	5	1	合計
22			61,573					61,573
23	92,494	85,078	200,005	6,901		5,232		389,710
24	131,428		148,459	116,523	79,814		58,710	534,934
計	223,922	85,078	410,037	123,424	79,814	5,232	58,710	986,217

[01,22金―]　93.12.22　混　L=0135　C=0190
F=1,2,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1

日	4	6	3	7	2	5	1	合計
22 22	1 1 1		3 61,573					61,573
23 23	3 2 4 92,494	3 3 2 85,078	1 18 200,005	6,901		5,232		389,710
24 24	3 4 131,428	3 2	5 17 148,459	116,523	79,814		58,710	534,934
計 計	7 3 9 223,922	6 5 2 85,078	6 38 410,037	123,424	79,814	5,232	58,710	986,217

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 顧客管理（ＤＭ作成）　タイプＡ

〈効用〉 検索機能で、顧客カードが宝の山に

＜業種１＞小売業　＜業種２＞眼鏡販売
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞ＤＭ印刷

会社名	東京都	機種	Mr.マイツール	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

・眼鏡店をやっている。

・顧客に関する情報はすべてカードに記入してアイウエオ順にケースに入れていた。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客名簿検索→ＤＭ発行

NO. E-72 -1

★☆★　マイツール化以前　★☆★

《仕事の説明》

眼鏡を注文されるお客様のかなりは、自動車の免許の更新の直前に店に来られる。更新は３年毎だから最新の注文日から３年後にＤＭを出すか、電話で連絡するとリピートの注文が来る確率はきわめて高い。

《問題点》

顧客カードが宝の山とわかっていても、検索ができなかった。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業―2　　小売業編　E―72―1

☆★☆　マイツール化以後　☆★☆

（概要）

眼鏡の度を計りながら注文の目的が免許の更新のためかどうか聞き出し、もしそうならば名簿の免許欄にＭとマークを入れて、３年後の同じ来店月に検索してＤＭを出す。

（効果・感想）

・リピートオーダーを増やす事ができた。

・免許の更新の時期を忘れていたお客様から感謝された。

（操作手順）

Ｒ：４９：
ＳＨ：：Ｃ４＝９００５＊：Ｃ６＝Ｍ：：Ｓ１：
ＰＦ：５０：Ｓ１：

※ここでは９０年５月を検索します。
６列目の［Ｍ］は「免許」の略です。

（加工前）

[顧客名簿]　93.07.01　混　L=0129　C=0200
F=1,16,1,6,1,4,1,6,1,30,1,30,1,12,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

氏名	来店日	免許	〒	住所１	住所２	電話	レンズ	金額	ふち	金額	合計金額
A	900608		167	東京都杉並区松庵							
B	900512	M	158	東京都世田谷区奥沢							
C	900305		166	東京都杉並区和田							
D	910406	M	158	東京都世田谷区玉川							
E	900605		157	東京都世田谷区喜多見							
F	910505	M	155	東京都世田谷区代田							
G	900402		166	東京都杉並区下高井戸							
H	900406		157	東京都世田谷区成城							
I	920404		154	東京都世田谷区上馬							
J	920406		158	東京都世田谷区深沢							
K	900504	M	156	東京都世田谷区大原							
L	900702	M	168	東京都杉並区浜田山							
M	920304		168	東京都杉並区浜田山							
N	900106		168	東京都杉並区下高井戸							
O	900506	M	156	東京都世田谷区上北沢							
P	900501		167	東京都杉並区荻窪							
Q	900604	M	167	東京都杉並区本天沼							
R	900405		157	東京都世田谷区喜多見							
S	900604	M	157	東京都世田谷区宇奈根							
T	900402		157	東京都世田谷区成城							

（加工後）

[顧客名簿]　94.01.08　混　L=0129　C=0200
F=1,16,1,6,1,4,1,6,1,30,1,30,1,12,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

氏名	来店日	免許	〒	住所１	住所２	電話	レンズ	金額	ふち	金額	合計金額
B	900512	M	158	東京都世田谷区奥沢							
K	900504	M	156	東京都世田谷区大原							
O	900506	M	156	東京都世田谷区上北沢							

［顧客管理（ＰＦ）］

&

```
〒#1,8
#1,10
#1,12

#1,2          様
```

&E

*2

〒158
東京都世田谷区奥沢

Ｂ　様

〒156
東京都世田谷区大原

Ｋ　様

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 尺貫法による材積計算と売上計算　　タイプA

〈効用〉 計算ミスもなくなり、取引先の信頼度もアップ

<業種１> 小売業　<業種２> 木材販売
<業務１> 販売・売上管理　<業務２> 売上計算（請求業務）

会社名	滋賀県	機種	Mr.マイツールIVe/20	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

建築用木材の販売。（小売店への販売が中心となっている）
従業員は十数名。
一般の小売りと違い、売上を計算するためには、この業界独特の尺貫法による計算をしなければならない。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上台帳の作成（省略）
2．売上の計算

NO. E-73 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

尺貫法の場合は単位によって計算法が変わってくる。
今までは手計算で行なっていた。
例）石、坪、本、m3 などの単位がある。

《問題点》

尺貫法による特殊な計算のため、不慣れから来る計算ミスが発生しやすい。
そこで、そのミスをなくし、売上金額を計算できないものかと思っていた。

《手書きの帳票》

請求内訳書

No.

●● 工務店　様

有限会社 [redacted] 製材所
滋賀県●●郡●●町大字●
電話（[redacted]番夜間

平成 4 年 12 月 19 日

No.	樹種	品名	品等	サイズ 長	厚	巾	数量	材積	単価	金額
	杉	屋根裏板	ムジ	6.6	03		1坪		8,500	8,500
	松	大引	一ト	10.0	30	30	2石	0.180	18,500	3,330
	松	床タルキ	一ト	13.2	15	17	45石	1.530	18,500	28,305

上記の通り請求申し上げます

甲賀郡分　¥40,135

FD. NO.　小売業―2　　小売業編　E―73―1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）
尺貫法による計算で材積を計算し、売上金額を求める。

（効果・感想）

・計算ミスがなくなった。

・取引先の信頼度も高くなり、評判も上がった。

・計算時間が大幅に短縮され、請求書の発行もスムースになった。

（操作手順）
R：60：
CNC：：61：

（加工前）

[売上帳　計算前　]　93.12.21　混　L=0138　C=0170
F=1,8,1,12,1,12,1,4,1,6,1,11,1,2,1,8,1,6,1,4,1,4,1,5,1,4,1,7,1,1,1,7,1,10,1,10,1,3,1,6

年.月.日	得意先	納入先	番号	樹種	品名	種	等級	長さ	厚	幅	数量	単位	材積		単価	売上金額	備考	締	計算用
92.12.19	近江　びわこ	近江　びわこ		杉	腰ぶち	1	一ト	13.2	7	15	10	石		1	26,000			20	
92.12.19	近江　びわこ	近江　びわこ		米松	タルキ	1	一ト	13.2	15	17	8	石		1	21,000			20	
92.12.19	水口　理子	水口　理子		ピーラ	敷居	1	ムジ	13.2	20	40	2	石		1	63,000			20	
92.12.19	水口　理子	水口　理子		ピーラ	タルキ	1	ムジ	10.0	15	17	8	石		1	28,000			20	
92.12.19	琵琶工務店	緑邸.	追加	杉	屋根裏板	1	ムジ	6.6	03		1	坪		2	8,500			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	1	カラ松	大引	1	一ト	13.2	35	35	16	石		1	18,500			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	2	カラ松	大引	1	一ト	10.0	30	30	2	石		1	18,500			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	3	カラ松	床タルキ	1	一ト	13.2	15	17	45	石		1	18,500			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	4	カラ松	床タルキ	1	一ト	10.0	15	17	45	石		1	18,500			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	5	カラ松	床タルキ	1	一ト	4.0	15	17	30	石		1	18,500			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	6	カラ松	床タルキ	1	一ト	3.2	15	17	30	石		1	18,500			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	7	杉	床板	1	一ト	6.6	5		7				26,000			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	8	米松	床タルキ	1	一ト	10.0	15	15	40	石		1	21,000			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	9	米松	２Ｆ床板	1	一ト	10.0	6	85	20	石		1	26,000			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	返品	米松	ヌキ	5	一ト	13.2	6	35	-20	石		1	21,000			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	返品	米松	ヌキ	5	一ト	10.0	6	35	-13	石		1	21,000			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	返品	米松	スジ[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]		[illegible]	[illegible]			[illegible]	
92.12.19	滋賀左官店	滋賀左官店		杉	ヌキ														
92.12.19	琵琶　花子	琵琶　花子		米松															
92.12.19	琵琶　花子	琵琶　花子		米松															
92.12.19	琵琶　花子	琵琶　花子		米松															
92.12.19	近江　太郎	近江　太郎			製品														
92.12.19	近江　太郎	近江　太郎			クレ														
92.12.19	理工工務店	甲賀邸.			クレ														
92.12.19	理工工務店	甲賀邸.			製品														
					クレ														
					上塗														

[CNC（売上）　]　93.12.21　混　L=0142　C=0170
F=30,30,30

C30=1	C30=2	C30=3
DR:3:1: C18*C20*C22/100000=C40 C40*C24=C28 DR:0:1: C28*C32=C34 ICM:C32,C34	C24*C32=C34 ICM:C32,C34	DR:4:1: C18*C20*C22/1000000=C40 C40*C24=C28 DR:0:1: C28*C32=C34 ICM:C32,C34

（加工後）

[売上帳　計算前　]　93.12.21　混　L=0138　C=0170
F=1,8,1,12,1,12,1,4,1,6,1,11,1,2,1,8,1,6,1,4,1,4,1,5,1,4,1,7,1,1,1,7,1,10,1,10,1,3,1,6

年.月.日	得意先	納入先	番号	樹種	品名	種	等級	長さ	厚	幅	数量	単位	材積		単価	売上金額	備考	締	計算用
92.12.19	近江　びわこ	近江　びわこ		杉	腰ぶち	1	一ト	13.2	7	15	10	石	0.140	1	26,000	3,640		20	0.014
92.12.19	近江　びわこ	近江　びわこ		米松	タルキ	1	一ト	13.2	15	17	8	石	0.272	1	21,000	5,712		20	0.034
92.12.19	水口　理子	水口　理子		ピーラ	敷居	1	ムジ	13.2	20	40	2	石	0.212	1	63,000	13,356		20	0.106
92.12.19	水口　理子	水口　理子		ピーラ	タルキ	1	ムジ	10.0	15	17	8	石	0.208	1	28,000	5,824		20	0.026
92.12.19	琵琶工務店	緑邸.	追加	杉	屋根裏板	1	ムジ	6.6	03		1	坪		2	8,500	8,500		20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	1	カラ松	大引	1	一ト	13.2	35	35	16	石	2.592	1	18,500	47,952		20	0.162
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	2	カラ松	大引	1	一ト	10.0	30	30	2	石	0.180	1	18,500	3,330		20	0.090
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	3	カラ松	床タルキ	1	一ト	13.2	15	17	45	石	1.530	1	18,500	28,305		20	0.034
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	4	カラ松	床タルキ	1	一ト	10.0	15	17	45	石	1.170	1	18,500	21,645		20	0.026
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	5	カラ松	床タルキ	1	一ト	4.0	15	17	30	石	0.300	1	18,500	5,550		20	0.010
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	6	カラ松	床タルキ	1	一ト	3.2	15	17	30	石	0.240	1	18,500	4,440		20	0.008
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	7	杉	床板	1	一ト	6.6	5		7				26,000			20	
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	8	米松	床タルキ	1	一ト	10.0	15	15	40	石	0.920	1	21,000	19,320		20	0.023
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	9	米松	２Ｆ床板	1	一ト	10.0	6	85	20	石	1.020	1	26,000	26,520		20	0.051
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	返品	米松	ヌキ	5	一ト	13.2	6	35	-20	石	-0.560	1	21,000	-11,760		20	0.028
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	返品	米松	ヌキ	5	一ト	10.0	6	35	-13	石	-0.273	1	21,000	-5,733		20	0.021
92.12.19	滋賀　太郎	湖水邸.	返品	米松	スジカイ	5	一ト	10.0	10	35	-25	石	-0.875	1	21,000	-18,375		20	0.035
92.12.19	滋賀左官店	滋賀左官店		杉	ヌキ	1	一ト	13.2	5	30	40	石	0.800	1	22,500	18,000		20	0.020
92.12.19	琵琶　花子	琵琶　花子		米松		1	一ト	13.2	20	50	3	石	0.396	1	26,500	10,494		20	0.132
92.12.19	琵琶　花子	琵琶　花子		米松		1	一ト	13.2	8	15	21	石	0.336	1	26,500	8,904		20	0.016
92.12.19	琵琶　花子	琵琶　花子		米松		1	一ト	8.0	15	30	35	石	1.260	1	26,500	33,390		20	0.036
92.12.19	近江　太郎	近江　太郎			製品運送費	2											11/21	20	
92.12.19	[illegible]	[illegible]			クレーン車	4					2	日		2	34,000	68,000	11/22,23	20	
					クレーン車	4					0.5	日		2	34,000	17,000	11/25	[illegible]	
						2					2	日		2	[illegible]				

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 宅急便の送り状の印刷　　タイプA

〈効用〉 マイツール任せで、省力・短時間化を実現

＜業種１＞小売・卸売業　＜業種２＞干芋の製造、販売
＜業務１＞販売・売上管理　＜業務２＞送り状の印刷

会社名	静岡県 有限会社福田商店	機種	Mr.マイツールLX	VER.	M2

NO. E-79 -1

＜仕事・業務の概要＞

干芋の製造、販売。
全国へ発送している。各百貨店へも卸しているため、発送数がとても多い。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客名簿の入力（省略）
2．宅配便の送り状の印刷

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

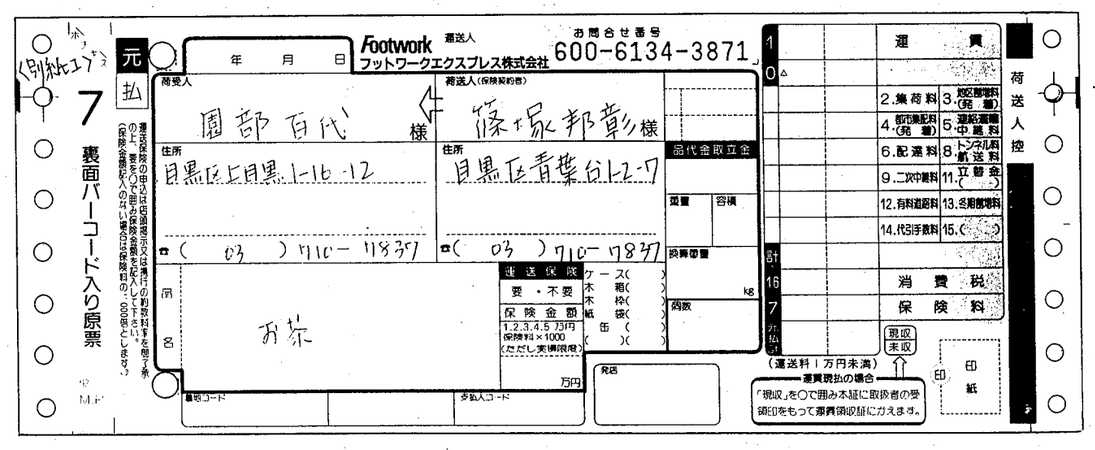
《仕事の説明》

発送１件に対して１枚ずつ伝票を手書きしていた。１日に何枚も書かなければならなかった。

《問題点》

伝票が複写式なので、手書きだと強く書かねばならず、疲れてしまう。
間違えると書き直さなければならない。
繁盛期には発送数が増えて、人の手では処理しきれない。また、１ヶ所に何箱も同時に発送する時などは、同じ伝票を何枚も書かなければならず、無駄なことをしているな、と感じることもあった。

《手書きの帳票》



☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

FD. NO.　小売業―2　　小売業編　E―79―1

（概要）

顧客名簿のデータを使って、宅配便の発送伝票を印刷する。

（効果・感想）

・手書きよりきれいになった。

・処理が短時間で済み、仕事がラクになった。

・一度登録しておけば、郵便用の宛名印刷など他にもいろいろと活用できる。また、顧客管理にも利用できる。

（操作手順）

R：64：
PF：63：：：

（加工前）

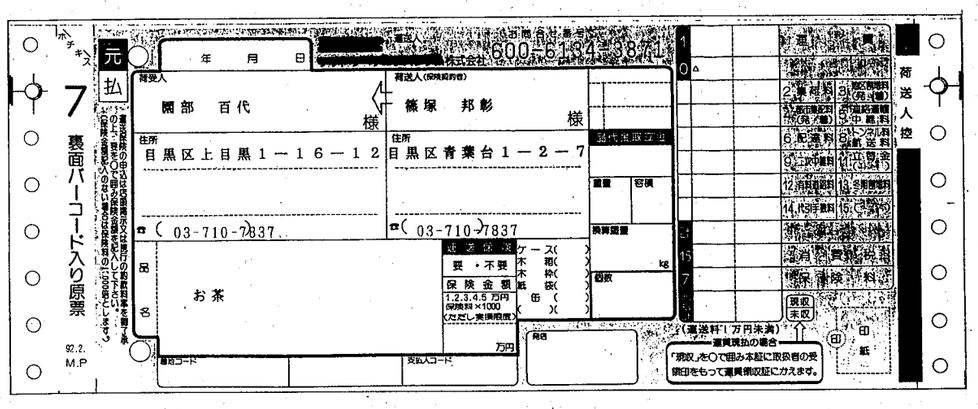
[顧客名簿　野村　　]　93.12.21　混　L=0123　C=0190
F=1,16,1,8,1,26,1,14,1,12,1,16,1,8,1,27,1,14,1

届け先名	〒	住所	TEL	品名	ご依頼主	〒	住所	TEL
園部　百代	１５３	目黒区上目黒１－１６－１２	03-710-7837	お茶	篠塚　邦彰	１５		
佐藤　則康	１５３	目黒区中目黒２－４－８	03-710-5259	みかん	河合　真寿美	１５		
西脇　優介	１５３	目黒区青葉台１－２３－２	03-710-1684	りんご	石崎　昌平	１５		
平井　英子	１５３	目黒区上目黒３－５－３６	03-710-4682	会社員	野村　省吾	１５		
篠塚　邦彰	１５３	目黒区上目黒２－１５－１４	03-710-9874	地方公務員	立川　智子	１５		
河合　真寿美	１５３	目黒区青葉台１－３－２５	03-710-8900	自営業	吉田　馨子	１５		
石崎　昌平	１５３	目黒区上目黒２－９－５	03-710-0012	調理師	日比野　利文	１５		
野村　省吾	１５３	目黒区上目黒３－６－４７	03-710-4567	国家公務員	堺　豊成	１５		
立川　智子	１５３	目黒区上目黒２－１２－１５	03-710-1867	大学勤務	田口　浩美	１５		
吉田　馨子	１５３	目黒区青葉台１－５－２９	03-710-2151	サービス業	中島　香	１５		
日比野　利文	１５３	目黒区中目黒３－５－９	03-710-6661	会社員	広瀬　美香	１５		
堺　豊成	１５３	目黒区上目黒３－７－８	03-710-4865	学生	杉田　正一	１５		
田口　浩美	１５３	目黒区青葉台１－７－２３	03-710-1953	主婦	古田　洋一	１５		
中島　香	１５３	目黒区上目黒１－８－１９	03-710-2017	会社員	高橋　秀子	１５		
広瀬　美香	１５３	目黒区中目黒１－１１－８	03-710-3741	○L	橘詰　護	１５		
杉田　正一	１５３	目黒区祐天寺１－１０－１０	03-710-2203	建築技師	安藤　俊夫	１５		
古田　洋一	１５３	目黒区中目黒３－８－９	03-710-5156	会社員	栗本　かおる	１５		
高橋　秀子	１５３	目黒区中目黒１－１－６	03-710-7624	○L	片桐　尚美	１５		
橘詰　護	１５３	目黒区中目黒２－８－９	03-710-1577	地方公務員	桑原　純	１５		
安藤　俊夫	１５３	目黒区上目黒１－８－９	03-710-5408	医師	真壁　佳世	１５		
栗本　かおる	１５３	目黒区祐天寺１－５－７	03-710-6929	整備士	渡辺　道男	１５		
片桐　尚美	１５３	目黒区中目黒４－２－３	03-710-5843	○L	小川　雅美	１５		
桑原　[illegible]	１５３	[illegible]	[illegible]	[illegible]	大久保　肇	１６		

[FOOTWORK　青　野村　　]　93.12.21
&
#1,2L　#1,12L
#1,6L　#1,16L
#1,8　#1,18
#1,10L

（加工後）

&e



ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 展示会案内状の印刷　　タイプA

〈効用〉 対象顧客を見落とすことなく、確実に発送

＜業種１＞小売業　＜業種２＞かつら販売
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞展示会案内書作成

会社名	長野県	機種	Mr.マイツールIII	VER.	M3

＜仕事・業務の概要＞

かつらの販売業。販売地域は、富山、石川、山梨、長野などの県内外で、各地区で展示会を行っている。展示会を知らせるため、顧客に案内状を送付している。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．展示会実施地区のお客様の検索
2．案内状の印刷

NO. E-80 -1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

顧客名簿が地区ごとに分かれているので、展示会の前にそれを見て手書きで案内状を書き、実施地区のお客様へ発送していた。

《問題点》

手書きなのでとても時間がかかる。
間違いが多い。
顧客名簿から見落としてしまい、実施地区のお客様に案内状が届かない場合がある。

《手書きの帳票》

郵便はがき

000-□□

長野県長野市長野町123

理光 長野 様

高級洋かつら 製造一直販
展示会のご案内
ハガキご持参下さい

日時　12/9(水)～12/10(木)
午前10時～午後5時　2日間限り

会場　長野市東京会館
長野市長野町　TEL 12-3456

[redacted]

FD. NO.　小売業―2　　小売業編　E―80―1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

展示会実施地区のお客様を検索し、展示会の案内状印刷を行なう。

（効果・感想）

・お客様を見落とすことがなくなり、正確に発送できるようになった。

・きれいに打ち出しができる。

・なんと言っても早くできるのがうれしい。

（操作手順）

R：66：
SH：：C2＝2：：S1：
PF：67：S1：

（加工前）

[顧客名簿　77]　93.10.01　混　L=0222　C=0100
F=1,8,1,16,1,2,1,6,1,30,1,10,1,2,1,5,1

会場	氏名	M	〒	住所	TEL
1	宮沢えり		123	長野市長野町１２３	
2	長野太郎		321	新潟市新潟３２１	
1	理光長野		456	長野市長野町１２３４５	
1	関東利己		789	新潟市新潟３２１０	
1	東京花子		987-12	長野市長野町１２３９	
1	山梨京子		321-12	新潟市新潟３２１８	
2	長野花子		000-12	新潟市新潟３２１７	
2	上田利己		325-62	長野市長野町１２３５	
2	松本太郎		456	長野市長野町１２３０	
5	新潟太郎		789	新潟市新潟３２１５	
5	埼玉一郎		321	長野市長野町１２３４	

[デザインページ(長野市)　77]　93.10.01　混
&
〒#1，8
#1，10
#1，4　様
(#1,14，#1,16)
今⇔年⇔最⇔後⇔の⇔展⇔示⇔会⇔で⇔す⇔
１⇔２⇔月９⇔日（水）～１⇔０⇔日（木）
午前１０時～午後５時　２⇔日⇔間⇔限⇔り⇔
長⇔野⇔市⇔東⇔京⇔会⇔館⇔
長野市長野町　TEL12-3456
!
&E

（加工後）

郵便はがき

□□□-□□

[redacted]

高級洋かつら 製造一直販
展示会のご案内
ハガキご持参下さい

日時　12月9日(水)～10日(木)
午前10時～午後5時　2日間限り

会場　長野市東京会館
長野市長野町　TEL12-3456

[redacted]

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 顧客名簿の作成　　タイプA

〈効用〉 配達用に、顧客名簿に地図帳のページ数を加える

<業種１> 小売業　<業種２> 人形販売
<業務１> 営業・顧客管理　<業務２> 顧客管理

会社名	長野県	機種	Mr.マイツールV/40	VER.	M3．51

＜仕事・業務の概要＞

節句人形（鯉のぼり、ひな人形）や羽子板などの小売を行なっている。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．顧客台帳の作成

NO. E-81-1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

通常と同じように、顧客名、住所、電話番号等が記載されている顧客名簿を使っていた。

《問題点》

配達の時に、地図のどのページに載っているのか分からない。

《手書きの帳票》

FD．NO．　小売業―3　　小売業編　E―81―1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

配達用に、地図を見るのに便利な顧客台帳を作成する。

（効果・感想）

・年末や繁忙期の配達にはとてもたくさんの人手が必要になるが、住宅地図の番号と郵便番号順にページ分けしてデータを入れてあるので、配達が初めての人でもわかりやすくなった。

（工夫した点）

配達の時に、誰が行ってもわかりやすいように、地図帳のページ、ページ内のマトリックス記号を顧客台帳に加えた。

（操作手順）

R：1：
IC：：12：地図：90P：ESC：
IC：：10：No：J-3：ESC：
W：S1：

（加工前）

[顧客登録表　　]　93.12.21　混　L=0162　C=0142
F=6,16,6,8,30,30,12

コード	顧客名	郵便	住所1	住所2	住所 3	Tel
0001	ｻｲﾄｳｹｲｺ	381	長野市		長野市高田２５９	昭和ビル５F0262-28-6511

（加工後）

[顧客登録表　　]　93.12.21　混　L=0162　C=0142
F=6,16,6,8,30,30,12,12,10

コード	顧客名	郵便	住所1	住所2	住所 3	Tel	地図	No
0001	ｻｲﾄｳｹｲｺ	381	長野市		長野市高田２５９	昭和ビル５F0262-28-6511	90P	J-3

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 日別社員別売上集計−1　売上の集計　　タイプB

〈効用〉 単価が異なる商品の集計表も、短時間で作成

＜業種１＞小売業　＜業種２＞ＪＲ線車内販売
＜業務１＞販売・売上管理　＜仕事内容＞売上集計

会社名	長野県 長野車内販売株式会社	機種	Mr.マイツールⅣe/20	VER.	M3．20e

＜仕事・業務の概要＞

ＪＲ行路長野地区で、飲食物の車内販売を行なっている。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上個数の入力（省略）
2．売上の集計
3．グラフ化

NO. E-82 −1 −2 −3

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

・６つの営業所から約１週間単位で売上伝票が上がってくるが、かなりの枚数になるので手作業だと集計が大変だった。

・また、弁当の種類や単価も各営業所ごとに違っているので、一括で同じ計算ができなかった。

★☆★ マイツール化以後 ★☆★

《見えてきた》

・あらかじめ伝票から転記する表はあるのだが、それと同じ表をマイツールで作って利用している。

・かなりの量の伝票でも、データを入力するだけで計算は自動的に行なうので、かなり楽になった。
計算間違いなどもなくすことができた。

・また、集計した結果をグラフ化して分析することによって、商品別、社員別の売上も簡単に比較することができるようになった。

《効果・感想》

商品別の売上高の集計も、簡単に行なうことができる。

FD．NO．　小売業−3　　小売業編　E−82−1

（概要）

売り上げた弁当の個数と売上金額を集計する。

（加工前）

[売上集計４年１２月　　]　　93.12.21　混　L=0142　C=0180
F=1,2,1,2,1,2,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,7,1,10,1,10,1,10,1,10,1

氏名	行路	月	日	Aセット 800	Bセット 1030	Cセット 800	Dセット 720	Eセット 800	Fセット 1000	Gセット 900	Hセット 720	Iセット 820	Jセット 820	弁当計 個数	弁当金額 合計	お茶金額 合計	雑貨金額 合計	収入金額 総計
斎			1	18	6	13	9	12	4	9	21	16	13					
垂			2	14	5	14	12	13	4	7	16	13	14					
山			3	14	8	11	14	14	4	8	11	17	10					
轟			4	17	9	7	11	12	2	7	19	12	11					
斎			5	9	4	12	10	10	4	10	11	10	14					
垂			6	17	3	8	14	12	2	7	11	13	10					
山			7	13	2	10	8	14	4	6	14	14	11					
轟			8	12	8	8	13	10	2	10	20	14	10					
斎			9	11	9	10	11	14	3	10	21	14	14					
垂			10	10	11	9	13	13	3	9	18	14	12					
			小計															
山			11	19	10	9	14	11	4	6	14	10	13					
轟			12	15	5	9	11	10	3	7	12	13	11					
斎			13	16	5	13	11	11	2	8	17	14	12					
垂			14	21	4	10	9	13	4	8	21	17	14					
山			15	13	6	13	12	10	2	10	12	16	10					
轟			16	17	9	8	12	10	2	6	13	10	11					
斎			23	10	4	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	7	17	16	10	103	84,410			[illegible]
轟			24	17	5	8	12	10	4	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	88,000			[illegible]
斎			25	14	8	12	12	13	3	10	12	14	13	[illegible]	[illegible]			90,860
垂			26	13	6	8	11	12	2	6	15	13	10	96	77,560			77,560
山			27	10	10	15	13	11	2	9	14	17	12	113	92,420			92,420
轟			28	19	5	13	12	13	3	8	14	12	12	111	89,750			89,750
斎			29	11	8	8	14	12	3	7	16	17	10	106	86,080			86,080
垂			30	15	4	15	14	12	2	9	21	17	11	120	95,980			95,980
山			31	17	9	12	11	10	4	10	19	13	14	119	97,210			97,210
			小計															
地区	臨	12	合計															

C10+C28=/C30:(C10*800)+(C12*1030)+(C14*800)+(C16*720)+(C18*800)+(C20*1000)=C32:
C32+(C22*900)+(C24*720)+(C26*820)+(C28*820)=C32:C32+C34+C36=C38:
L7+L16=/L18,N2-8:L20+L29=/L31,N2-8:L33+L43=/L45,N2-8:L18+L31+L45=L48,N2-8:1CM:32-38:

（加工後）

[売上集計４年１２月　　]　　93.12.21　混　L=0142　C=0180
F=1,2,1,2,1,2,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,7,1,10,1,10,1,10,1,10,1

氏名	行路	月	日	Aセット 800	Bセット 1030	Cセット 800	Dセット 720	Eセット 800	Fセット 1000	Gセット 900	Hセット 720	Iセット 820	Jセット 820	弁当計 個数	弁当金額 合計	お茶金額 合計	雑貨金額 合計	収入金額 総計
斎			1	18	6	13	9	12	4	9	21	16	13	121	98,060			98,060
垂			2	14	5	14	12	13	4	7	16	13	14	112	90,550			90,550
山			3	14	8	11	14	14	4	8	11	17	10	111	90,780			90,780
轟			4	17	9	7	11	12	2	7	19	12	11	107	86,830			86,830
斎			5	9	4	12	10	10	4	10	11	10	14	94	76,720			76,720
垂			6	17	3	8	14	12	2	7	11	13	10	97	77,850			77,850
山			7	13	2	10	8	14	4	6	14	14	11	96	77,400			77,400
轟			8	12	8	8	13	10	2	10	20	14	10	107	86,680			86,680
斎			9	11	9	10	11	14	3	10	21	14	14	117	95,270			95,270
垂			10	10	11	9	13	13	3	9	18	14	12	112	91,670			91,670
			小計	135	65	102	115	124	32	83	162	137	119	1074	871,810			871,810
山			11	19	10	9	14	11	4	6	14	10	13	110	89,920			89,920
轟			12	15	5	9	11	10	3	7	12	13	11	96	77,890			77,890
斎			13	16	5	13	11	11	2	8	17	14	12	109	87,830			87,830
垂			14	21	4	10	9	13	4	8	21	17	14	121	97,540			97,540
山			15	13	6	13	12	10	2	10	12	16	10	104	84,580			84,580
轟			16	17	9	8	12	10	2	6	13	10	11	98	79,890			79,890
斎			23	10	4	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	7	17	16	10	103	84,410			[illegible]
轟			24	17	5	8	12	10	4	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]			[illegible]
斎			25	14	8	12	12	13	3	10	12	14	13	[illegible]	[illegible]			90,860
垂			26	13	6	8	11	12	2	6	15	13	10	96	77,560			77,560
山			27	10	10	15	13	11	2	9	14	17	12	113	92,420			92,420
轟			28	19	5	13	12	13	3	8	14	12	12	111	89,750			89,750
斎			29	11	8	8	14	12	3	7	16	17	10	106	86,080			86,080
垂			30	15	4	15	14	12	2	9	21	17	11	120	95,980			95,980
山			31	17	9	12	11	10	4	10	19	13	14	119	97,210			97,210
			小計	156	72	122	129	132	33	93	180	149	127	1193	967,660			967,660
地区	臨	12	合計	441	201	335	354	364	94	253	498	427	362	3329	2,701,150			2,701,150

C10+C28=/C30:(C10*800)+(C12*1030)+(C14*800)+(C16*720)+(C18*800)+(C20*1000)=C32:
C32+(C22*900)+(C24*720)+(C26*820)+(C28*820)=C32:C32+C34+C36=C38:
L7+L16=/L18,N2-8:L20+L29=/L31,N2-8:L33+L43=/L45,N2-8:L18+L31+L45=L48,N2-8:1CM:32-38:

（操作手順）

R：3：
S｜M：：：ESC：
W：S1：

ワン・ポイント（応用等）

日別社員別売上集計−2

社員別売上集計

NO. E-82 -1 -2 -3

（概要）

社員別の売上金額を集計する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上個数の入力（省略）
2．売上の集計
3．社員別売上集計
4．グラフ化

（効果 ・ 感想）

・商品別の売上高の集計も、簡単に行なうことができる。

（加工前）

[売上集計４年１２月　　]　　93.12.21　混　L=0142　C=0180
F=1,2,1,2,1,2,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,7,1,10,1,10,1,10,1,10,1

氏名	行路	月	日	Aセット 800	Bセット 1030	Cセット 800	Dセット 720	Eセット 800	Fセット 1000	Gセット 900	Hセット 720	Iセット 820	Jセット 820	弁当計 個数	弁当金額 合計	お茶金額 合計	雑貨金額 合計	収入金額 総計
斎			1	18	6	13	9	12	4	9	21	16	13	121	98,060			98,060
垂			2	14	5	14	12	13	4	7	16	13	14	112	90,550			90,550
山			3	14	8	11	14	14	4	8	11	17	10	111	90,780			90,780
轟			4	17	9	7	11	12	2	7	19	12	11	107	86,830			86,830
斎			5	9	4	12	10	10	4	10	11	10	14	94	76,720			76,720
垂			6	17	3	8	14	12	2	7	11	13	10	97	77,850			77,850
山			7	13	2	10	8	14	4	6	14	14	11	96	77,400			77,400
轟			8	12	8	8	13	10	2	10	20	14	10	107	86,680			86,680
斎			9	11	9	10	11	14	3	10	21	14	14	117	95,270			95,270
垂			10	10	11	9	13	13	3	9	18	14	12	112	91,670			91,670
			小計	135	65	102	115	124	32	83	162	137	119	1074	871,810			871,810
山			11	19	10	9	14	11	4	6	14	10	13	110	89,920			89,920
轟			12	15	5	9	11	10	3	7	12	13	11	96	77,890			77,890
斎			13	16	5	13	11	11	2	8	17	14	12	109	87,830			87,830
垂			14	21	4	10	9	13	4	8	21	17	14	121	97,540			97,540
山			15	13	6	13	12	10	2	10	12	16	10	104	84,580			84,580
轟			16	17	9	8	12	10	2	6	13	10	11	98	79,890			79,890
斎			17	10	9	9	9	12	4	7	17	16	10	103	84,410			84,410
垂			18	11	8	15	10	11	2	8	15	17	11	108	88,000			88,000
山			19	15	3	10	8	10	3	10	19	11	13	102	82,210			82,210
轟			20	13	5	15	14	10	3	7	16	17	11	111	89,410			89,410
・			小計	150	64	111	110	108	29	77	156	141	116	1062	861,680			861,680
斎			21	11	7	12	8	14	3	6	18	10	10	99	80,330			80,330
垂			22	13	6	8	8	12	4	9	22	13	11	106	85,960			85,960
山			23	16	4	11	14	13	3	10	17	13	11	112	90,120			90,120
轟			24	17	5	8	12	10	4	9	12	10	13	100	81,390			81,390
斎			25	14	8	12	12	13	3	10	12	14	13	111	90,860			90,860
垂			26	13	6	8	11	12	2	6	15	13	10	96	77,560			77,560
山			27	10	10	15	13	11	2	9	14	17	12	113	92,420			92,420
轟			28	19	5	13	12	13	3	8	14	12	12	111	89,750			89,750
斎			29	11	8	8	14	12	3	7	16	17	10	106	86,080			86,080
垂			30	15	4	15	14	12	2	9	21	17	11	120	95,980			95,980
山			31	17	9	12	11	10	4	10	19	13	14	119	97,210			97,210
			小計	156	72	122	129	132	33	93	180	149	127	1193	967,660			967,660
地区	臨	12	合計	441	201	335	354	364	94	253	498	427	362	3329	0 2,701,150			0 2,701,150

C10+C25=/C30:(C10*800)+(C12*1030)+(C14*800)+(C16*720)+(C18*800)+(C20*1000)=C32:
C32+(C22*900)+(C24*720)+(C26*820)+(C28*820)=C32:C32+C34+C36=C38:
L7+L16=/L18,N2-8:L20+L29=/L31,N2-8:L33+L43=/L45,N2-8:L18+L31+L45=L48,N2-8:ICM:32-38:

（加工後）

[売上集計４年１２月　　]
F=2,12

名	合計
斎	699,560
垂	705,110
山	704,640
轟	591,840
計	2,701,150

（操作手順）（引き続き）

DL：17−19，30−32，44−T：
TM：：2：：1：38：：
W：S2：

ワン・ポイント（応用等）

日別社員別売上集計−3

グラフ化

NO. E-82 -1 -2 -3

（概要）

社員別に集計したデータをグラフ化する。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．売上個数の入力（省略）
2．売上の集計
3．社員別売上集計
4．グラフ化

（効果 ・ 感想）

・商品別の売上高の集計も、簡単に行なうことができる。

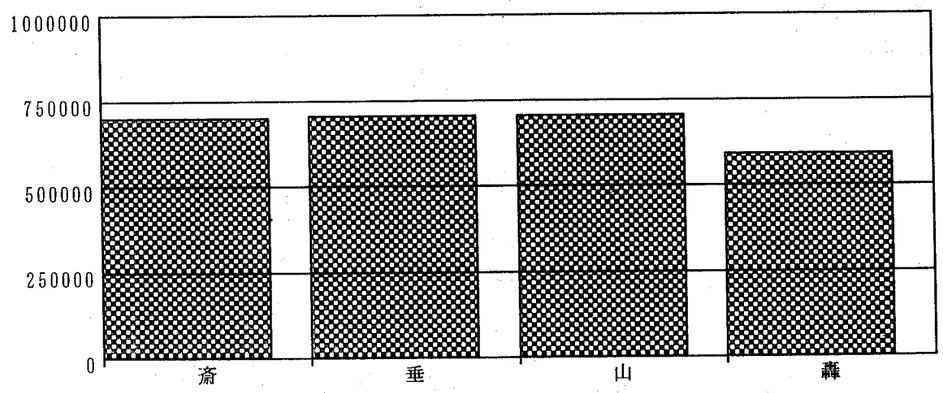
（加工前）

[売上集計４年１２月　　]
F=2,12

名	合計
斎	699,560
垂	705,110
山	704,640
轟	591,840
計	2,701,150

（加工後）

[売上集計４年１２月　　]　合計



（操作手順）（引き続き）

DL：T：
G：5：：：：1000000：0：

ワン・ポイント（応用等）

〈タイトル〉 積算を含む見積書の作成　　タイプA

〈効用〉 リピートの要尺計算が簡単、楽になった

＜業種１＞小売業　＜業種２＞内装品販売
＜業務１＞営業・顧客管理　＜業務２＞見積書作成

会社名	和歌山県 カーテン・ハウス	機種	Mr.マイツールVe/40	VER.	M4．10

＜仕事・業務の概要＞

カーテンやブラインドなどの内装品の販売。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1．見積書の作成
2．見積書の印刷

NO. E-83-1

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

自社の見積書に手書きで記入していた。リピート（柄模様の場合、柄から柄までの寸法）の計算は、その都度手計算で行なっていた。

《問題点》

リピートのある布の場合、要尺を計算するのが面倒だった。

《手書きの帳票》

FD．NO．　小売業ー3　　小売業編　E−83−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

ＣＮＣで要尺を計算し、見積書を作成する。

（効果・感想）

・要尺の計算が、非常に楽になった。

（操作手順）

R：5：
CNC：：6：
L13+L27=／L28，24：
DRL：：
ED：（合計金額を記入）
PE：：3−44：1−27：N：Y：：

（加工前）

[御見積書(枠)]　93.12.21　混　L=0148　C=0142
F=1,16,1,20,1,4,1,10,1,10,1,4,1,4,1,5,1,4,1,4,1,10,1,14,1,10,1
ﾌﾞﾗﾗｲﾝﾄﾞ・ｼｬｯﾄﾞ（ｲﾝﾄﾞｱ）

様⇔

¥　　－

C⇔U⇔R⇔T⇔A⇔I⇔N⇔　H⇔O⇔U⇔S⇔E⇔
＊⇔＊⇔カ⇔ー⇔テ⇔ン⇔ハ⇔ウ⇔ス⇔＊⇔＊⇔
〒640 和歌山市[redacted]
Phone (0734)[redacted]
Fax (0734)[redacted]

	品名	巾数	W	H	取付	個所	ﾘﾋﾟｰﾄ	数量	要尺	単価	金額
居間	KT−3684	4	1820	2200		2	28.5		21	3,500	
	KT−5681	4	1820	2200		2	0		20.4		
子供室	ﾌﾞﾗｲﾝﾄﾞ		1660	1780		4		4			
ｶｰﾃﾝﾚｰﾙ	ﾛｰﾚｯﾄ EAST		2.1m					2			
房掛金物								4			
取付け費								1			
	**** 合	計 ****									

[CNC]　93.10.20　混　L=0138　C=0170
F=30,30,30

リピートあり	リピートなし	他
C16>0	C16=0	C16=" "
DR:0:3: (C10+300)/(C16*10)=C28 C28*(C16*10)*C6=C29 C29/100=C29 C29*100=C29 ((C29+200)/1000)*C14=C20 DR:0:1: C20*C22=C24	DR:0:3: (C10+300)*C6=C29 DR:1:3: ((C29+200)/1000)*C14=C20 DR:0:1: C20*C22=C24	C18*C22=C24

（加工後）

プラン・シート（お見積書）

様

¥　227，980　－

CURTAIN HOUSE
＊＊カーテンハウス＊＊
〒640 和歌山市[redacted]
Phone (0734)[redacted]
Fax (0734)[redacted]

	品名	巾数	W	H	取付	個所	ﾘﾋﾟｰﾄ	数量	要尺	単価	金額
居間	KT−3684	4	1820	2200		2	28.5		21	3,500	73,500
	KT−5681	4	1820	2200		2	0		20.4	1,200	24,480
子供室	ﾌﾞﾗｲﾝﾄﾞ		1660	1780		4		4		25,800	103,200
ｶｰﾃﾝﾚｰﾙ	ﾛｰﾚｯﾄ EAST		2.1m					2		7,800	15,600
房掛金物								4		300	1,200
取付け費								1		10,000	10,000
	**** 合	計 ****									227,980

ワン・ポイント（応用等）	一連の作業をセミオートにして、ＳＥＴＭでプルダウンメニューに登録して使っています。タブレットに登録して使っても便利でしょう。

〈タイトル〉 クレジットカードによる販売の集計　　タイプA

〈効用〉 金額と伝票枚数が簡単にわかるようになった

＜業種１＞小売業　＜業種２＞ガラス製品販売
＜業務１＞経理　＜業務２＞売上集計

会社名	北海道	機種	Mr.マイツールIVe/40	VER.	M4.00

NO. E-84-1

＜仕事・業務の概要＞

ガラス製品を販売している。

＜マイツールでの仕事の流れ＞

1. 伝票金額の入力
2. 集計

★☆★ マイツール化以前 ★☆★

《仕事の説明》

電卓を使ってクレジットカードの伝票の金額を集計し、その枚数を手で数えて書いていた。

《問題点》

計算が面倒である。

伝票枚数の数え間違いなども起こりやすかった。

《手書きの帳票》

FD. NO.　小売業ー3　　小売業編　E−84−1

☆★☆ マイツール化以後 ☆★☆

（概要）

クレジットカードによる売上を、伝票の金額を入力するだけで集計する。

（効果・感想）

・金額を入力するだけで集計ができてしまうので、とても楽になった。

・ひとつの表で金額と伝票枚数がわかるのでとても便利。

（操作手順）

R：8：
EL：：：（入力）：
SIM：：：ESC：

※伝票枚数は、上の数字（1～10）と左の数字（0～140）を足すことによって、わかるようになっている。
例えば、ある交差する箇所の上の数字が3で、左の数字が20なら、伝票枚数は23枚、という見方をするようになっている。

（加工前）

[カード集計表　　]　　93.12.21　混　L=0189　C=0120
F=1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,10,1

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	合計
0	5500	1000	1000	80000	1660	85000	1400	6000	8000	9000	
10	16000	28000	5000	6000	8000	98000	1120	8800	6500	100	
20	8000	6000									
30											
120											
130											
140											
合計											

C4＋C22＝／C24
L6＋L34＝／L36，N2

（加工後）

[カード集計表　　]　　93.12.21　混　L=0189　C=0120
F=1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,10,1

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	合計
0	5500	1000	1000	80000	1660	85000	1400	6000	8000	9000	198560
10	16000	28000	5000	6000	8000	98000	1120	8800	6500	100	177520
20	8000	6000									14000
30											
40											
50											
120											
130											
140											
合計	29500	35000	6000	86000	9660	183000	2520	14800	14500	9100	390080

C4＋C22＝／C24
L6＋L34＝／L36，N2

ワン・ポイント（応用等）

無断転載を禁止します。

１９９４年１月　初版発行

全員で支える会社のパワー

マイツール活き活き事例１０００

小売業編　ＶＯＬ．１

株式会社リコー
システム販売計画室　マイツール販売推進課

東京都港区南青山１―１５―５　リコービル〒１０７
ＴＥＬ：０３―５４１１―４５７０（直通）

©１９９４　ＲＩＣＯＨ ＣＯ.，ＬＴＤ.