

●「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。

(株) ●●● 9735/3329, 9735D2122

品目コード	品名	数量	単価	金額	保守費
000150	725-T0A			1,850,000	100,000
001046	5575-W06			120,000	1,000
001105	5575-W06			270,000	
001282	2237			10,000	
002007	5577-F02			575,000	70,000
003110	2AB2256-F			100,000	
005027	290-T0247-2W			5,000	
				2,126,000	171,000
000152	725-T0A			1,826,000	70,000
001046	5575-W06			120,000	1,000
001105	5575-W06			270,000	
001282	2237			10,000	
002007	5577-F02			570,000	70,000
003110	2AB2256-F			100,000	
005027	290-T0247-2W			5,000	
				2,701,000	171,000
				1,826,000	70,000
				1,826,000	70,000



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

コード	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-T08 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.2



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)

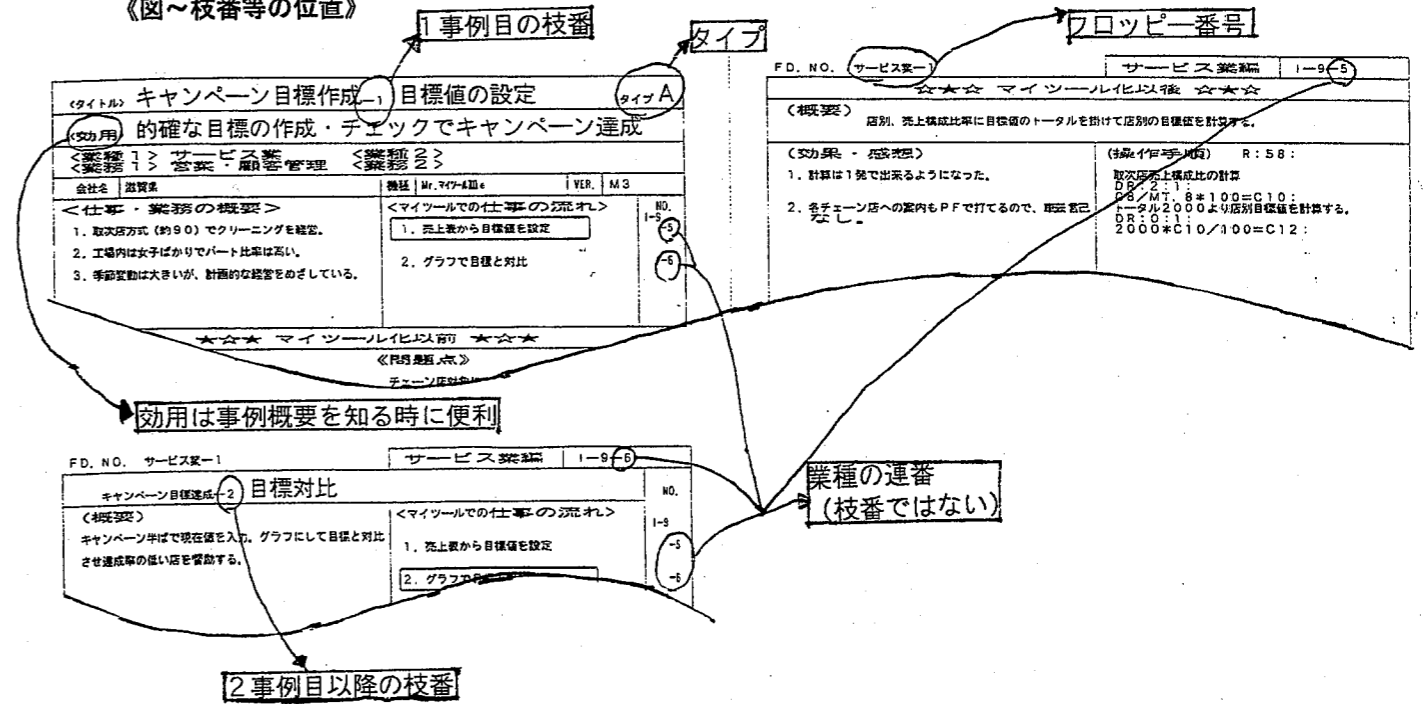
この事例は枝番の最初(-1の事例)から操作を行ってください。(枝番の位置は下図参照)

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す。

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. 2

目次

[NO]	[業種名]	[事例タイトル]	[フロッピー]
E-85-1	労働安全衛生	請求書の発行-1 売上の入力	小売業-4
E-85-2	労働安全衛生	請求書の発行-2 請求書印刷	小売業-4
E-85-3	労働安全衛生	請求書の発行-3 取引先別売上集計	小売業-4
E-86-1	OA機器販売業	価格積み上げ計算-1 データ入力	小売業-4
E-86-2	OA機器販売業	価格積み上げ計算-2 積上一覧の作成(原価付き)	小売業-4
E-86-3	OA機器販売業	価格積み上げ計算-3 積上一覧の作成(提出用)	小売業-4
E-86-4	OA機器販売業	見積金額シミュレーション-1 データの入力	小売業-4
E-86-5	OA機器販売業	見積金額シミュレーション-2 見積書の印刷	小売業-4
E-86-6	OA機器販売業	見積書の作成	小売業-4
E-86-7	OA機器販売業	イベント管理-1 マトリックス集計	小売業-4
E-86-8	OA機器販売業	イベント管理-2 催し内容回数集計	小売業-4
E-86-9	OA機器販売業	イベント管理-3 担当者持ち回数集計	小売業-4
E-86-10	OA機器販売業	タックシール打ち出し	小売業-4
E-86-11	OA機器販売業	アンケート集計のグラフ	小売業-4
E-86-12	OA機器販売業	顧客層の把握	小売業-4
E-86-13	OA機器販売業	見込客管理表	小売業-4
E-86-14	OA機器販売業	ユーザーリスト	小売業-4
E-87-1	機械部品販売	倒産情報管理	小売業-4
E-88-1	靴販売	靴販売業における仕入管理-1 取引先別仕入集計	小売業-4
E-88-2	靴販売	靴販売業における仕入管理-2 商品別集計	小売業-4
E-88-3	靴販売	仕入管理-3 仕入先別比較グラフ	小売業-4
E-88-4	靴販売	仕入台帳の作成	小売業-4
E-88-5	靴販売	売上の集計-1 週報の作成	小売業-4
E-88-6	靴販売	売上の集計-2 月報の作成	小売業-4
E-88-7	靴販売	売上の集計-3 部門別売上比較	小売業-4
E-89-1	教育機器販売	パートさんの給与計算-1 出勤データ入力	小売業-4
E-89-2	教育機器販売	パートさんの給与計算-2 日給計算	小売業-4
E-89-3	教育機器販売	パートさんの給与計算-3 個人別集計	小売業-4
E-89-4	教育機器販売	TELアポイントの集計-1 アポイント毎に集計	小売業-4
E-89-5	教育機器販売	TELアポイントの集計-2 グラフ化	小売業-4

[NO]	[業種名]	[事例タイトル]	[フロッピー]
E-89-6	教育機器販売	アルバイトの給与計算-1 勤務時間の入力	小売業-4
E-89-7	教育機器販売	アルバイトの給与計算-2 勤務時間の計算	小売業-4
E-89-8	教育機器販売	アルバイトの給与計算-3 支払額の集計	小売業-4
E-90-1	教育雑誌販売	データベースの検索(顧客管理)	小売業-4
E-91-1	書道用品店	DM用の宛名ラベル印刷	小売業-4
E-92-1	健康食品販売	顧客別の販売予測-1 売上データの入力	小売業-4
E-92-2	健康食品販売	顧客別の販売予測-2 売上集計	小売業-4
E-92-3	健康食品販売	マネキン(販売員)の人件費計算書	小売業-4
E-92-4	健康食品販売	生産・出荷計画-1 生産計画	小売業-4
E-92-5	健康食品販売	生産・出荷計画-2 部門別・商品別販売実績集計	小売業-4
E-92-6	健康食品販売	生産・出荷計画-3 月別商品別実績集計	小売業-4
E-92-7	健康食品販売	宅配便伝票印刷	小売業-4
E-92-8	健康食品販売	顧客マスターの更新	小売業-5
E-92-9	健康食品販売	DMを出す顧客の絞り込み	小売業-5
E-93-1	ポイラー販売	年賀状の当選番号チェック	小売業-5
E-94-1	建材販売	請求書の発行-1 請求データの入力	小売業-5
E-94-2	建材販売	請求書の発行-2 請求書印刷	小売業-5
E-95-1	インテリア業	売上集計	小売業-5
E-96-1	海産物・海苔販売	売上管理-1 売上入力	小売業-5
E-96-2	海産物・海苔販売	売上管理-2 売上金額の計算	小売業-5
E-96-3	海産物・海苔販売	売上管理-3 納品書の印刷	小売業-5
E-97-1	贈答品販売	店舗別・分野別の売上分析	小売業-5
E-98-1	麻雀卓販売	保証期間終了の案内書作成-1 保証期間終了者検索	小売業-5
E-98-2	麻雀卓販売	保証期間終了の案内書作成-2 通知書の印字	小売業-5
E-98-3	麻雀卓販売	保証期間終了の案内書作成-3 宛名印刷	小売業-5
E-99-1	食肉販売	理想売上と粗利益の計算-1 売上の入力	小売業-5
E-99-2	食肉販売	理想売上と粗利益の計算-2 歩留まり計算	小売業-5
E-99-3	食肉販売	理想売上と粗利益の計算-3 理想売上高の計算	小売業-5
E-99-4	食肉販売	理想売上と粗利益の計算-4 粗利計算	小売業-5
E-100-1	プラモデル販売	3データ中の上位2データのみを集計する	小売業-5
E-101-1	せんべい販売	納品管理で急な注文に備える	小売業-5
E-101-2	せんべい販売	「短冊のし」の差し出し人名の印刷	小売業-5
E-101-3	せんべい販売	送料サービス決定資料	小売業-5
E-101-4	せんべい販売	独自の振替伝票発行	小売業-5
E-102-1	二輪車販売	DMの宛名印刷	小売業-5
E-103-1	化粧品訪問販売	リベートの計算	小売業-5
E-103-2	化粧品訪問販売	営業成績をグラフ化する-1 個人データの検索	小売業-5
E-103-3	化粧品訪問販売	営業成績をグラフ化する-2 グラフの作成	小売業-5
E-103-4	化粧品訪問販売	営業マン別売り上げ集計	小売業-5
E-104-1	木工製材用機器販売	請求書の宛名印刷	小売業-5
E-105-1	かばん販売	アフターカード管理	小売業-5
E-106-1	額縁・絵画販売	額縁・絵画販売の請求書	小売業-5

<タイトル> 請求書の発行-1 売上の入力 タイプ A

<効用> 締め日がきても、余裕をもって請求書を発行

<業種1> 小売業 <業種2> 安全衛生器具販売
 <業務1> 経理 <業務2> 請求書発行

会社名 鹿児島県 機種 Mr. マイツールVe/40 VER. M3.22

<仕事・業務の概要>
 労働安全衛生保護器具（ヘルメット、作業靴など）の卸売を行なっている。締め日ごとに請求書を発行している。

<マイツールでの仕事の流れ>
 NO. E-85
 1. 売上の入力 -1
 2. 請求書の印刷 -2
 3. 取引先別売上集計 -3

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 毎日納品書を手書きして、その納品書を元に締め日に請求書を作成していた。請求書の数字は、得意先元帳に転記する作業もある。

《問題点》
 締め日になると多数の請求書を手書きで作成しなければならないので、多くの時間を無駄にしてしまう。

《手書きの帳票》

納品書											
様											
年 月 日											
品名	数量	単価	金額	消費税	合計	品名	数量	単価	金額	消費税	合計
小計											
消費税											
合計											

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 売上台帳に売り上げデータを入力する。

(効果・感想)
 ・毎日の売上データを入力すれば、締め日が来ても余裕を持って請求書を発行することができ、時間にとりが持てるようになった。
 ・月別に取引先別の売上集計を取り、年間の売上集計なども簡単にできるようになった。

(操作手順)
 R:3:
 W:S1:
 EF:S1:2:1:
 0318:2:軍手:12:200::?E:

(加工前)

[売上台帳書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,4,1,4,1,25,1,25,1,6,1,7,1,10,1,8,1,8,1

月日	NO.	得意先	品名品番	数量	単価	金額	消費税	合計
0305	2	前川酒店	雨靴 26.0	2	4800	9600	288	9888
0305	2	前川酒店	軍手	10	200	2000	60	2060
0307	5	布川島工業㈱	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0308	4	織田商事	軍手	3	200	600	18	618
0309	1	田中商店	標識	1	25000	25000	750	25750
0310	2	前川酒店	雨靴 26.0	1	4800	4800	144	4944
0311	4	織田商事	軍手	5	200	1000	30	1030
0315	5	布川島工業㈱	標識	3	25000	75000	2250	77250
0315	5	布川島工業㈱	雨靴 26.5	5	4900	24500	735	25235
0316	2	前川酒店	軍手	20	200	4000	120	4120
0317	1	田中商店	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0318	2	前川酒店	軍手	12	200	2400	72	2472

(加工後)

[売上台帳書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,4,1,4,1,25,1,25,1,6,1,7,1,10,1,8,1,8,1

月日	NO.	得意先	品名品番	数量	単価	金額	消費税	合計
0305	2	前川酒店	雨靴 26.0	2	4800	9600	288	9888
0305	2	前川酒店	軍手	10	200	2000	60	2060
0307	5	布川島工業㈱	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0308	4	織田商事	軍手	3	200	600	18	618
0309	1	田中商店	標識	1	25000	25000	750	25750
0310	2	前川酒店	雨靴 26.0	1	4800	4800	144	4944
0311	4	織田商事	軍手	5	200	1000	30	1030
0315	5	布川島工業㈱	標識	3	25000	75000	2250	77250
0315	5	布川島工業㈱	雨靴 26.5	5	4900	24500	735	25235
0316	2	前川酒店	軍手	20	200	4000	120	4120
0317	1	田中商店	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0318	2	前川酒店	軍手	12	200	2400	72	2472

請求書の発行-2 請求書印刷

(概要)

売上台帳のデータを請求書に印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売上の入力
2. 請求書の印刷
3. 取引先別売上集計

NO. E-85

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・毎日の売上データを入力すれば、締め日が来ても余裕を持って請求書を発行することができ、時間にゆとりが持てるようになった。
- ・月別に取引先別の売上集計を取り、年間の売上集計なども簡単にできるようになった。

(加工前)

[売上台帳書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,4,1,25,1,25,1,6,1,7,1,10,1,8,1,8,1

月日	NO.	得意先	品名品番	数量	単価	金額	消費税	合計
0305	2	前川酒店	雨靴 26.0	2	4800	9600	288	9888
0305	2	前川酒店	軍手	10	200	2000	60	2060
0307	5	布川島工業㈱	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0308	4	織田商事	軍手	3	200	600	18	618
0309	1	田中商店	標識	1	25000	25000	750	25750
0310	2	前川酒店	雨靴 [請求書タイプページ] 26.0	1	4800	4800	144	4944
0311	4	織田商事	軍手	5	200	1000	30	1030
0315	5	布川島工業㈱	標識	3	25000	75000	2250	77250
0315	5	布川島工業㈱	雨靴 26.5	5	4900	24500	735	25235
0316	2	前川酒店	軍手	20	200	4000	120	4120
0317	1	田中商店	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0318	2	前川酒店	軍手	12	200	2400	72	2472

請求書

日付	品名	数量	単価	消費税	金額
#01.2	#01.8L	#01.10	#01.12	#01.14	#01.18
#02.2	#02.8L	#02.10	#02.12	#02.14	#02.18
#03.2	#03.8L	#03.10	#03.12	#03.14	#03.18
#04.2	#04.8L	#04.10	#04.12	#04.14	#04.18
#05.2	#05.8L	#05.10	#05.12	#05.14	#05.18
#06.2	#06.8L	#06.10	#06.12	#06.14	#06.18
#07.2	#07.8L	#07.10	#07.12	#07.14	#07.18
#08.2	#08.8L	#08.10	#08.12	#08.14	#08.18
#09.2	#09.8L	#09.10	#09.12	#09.14	#09.18
#10.2	#10.8L	#10.10	#10.12	#10.14	#10.18
合計金額	¥ 2472				

(加工後)

請求書

前川酒店 様

日付	品名	数量	単価	消費税	金額
0305	雨靴 26.0	2	4800	9600	9888
0305	軍手	10	200	2000	2060
0310	雨靴 26.0	1	4800	4800	4944
0316	軍手	20	200	4000	4120
0318	軍手	12	200	2400	2472
合計金額	¥ 2472				

(操作手順) (引き続き)

S::4:3:2:3:::
PF:4:::
W:S1:

ワン・ポイント (応用等)

請求書の発行-3 取引先別売上集計

(概要)

売上台帳の売上金額をを得意先別に集計する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売上の入力
2. 請求書の印刷
3. 取引先別売上集計

NO. E-85

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・毎日の売上データを入力すれば、締め日が来ても余裕を持って請求書を発行することができ、時間にゆとりが持てるようになった。
- ・月別に取引先別の売上集計を取り、年間の売上集計なども簡単にできるようになった。

(加工前)

[売上台帳書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,4,1,25,1,25,1,6,1,7,1,10,1,8,1,8,1

月日	NO.	得意先	品名品番	数量	単価	金額	消費税	合計
0305	2	前川酒店	雨靴 26.0	2	4800	9600	288	9888
0305	2	前川酒店	軍手	10	200	2000	60	2060
0307	5	布川島工業㈱	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0308	4	織田商事	軍手	3	200	600	18	618
0309	1	田中商店	標識	1	25000	25000	750	25750
0310	2	前川酒店	雨靴 26.0	1	4800	4800	144	4944
0311	4	織田商事	軍手	5	200	1000	30	1030
0315	5	布川島工業㈱	標識	3	25000	75000	2250	77250
0315	5	布川島工業㈱	雨靴 26.5	5	4900	24500	735	25235
0316	2	前川酒店	軍手	20	200	4000	120	4120
0317	1	田中商店	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0318	2	前川酒店	軍手	12	200	2400	72	2472

(加工後)

[売上台帳書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,4,1,25,1,25,1,6,1,7,1,10,1,8,1,8,1

月日	NO.	得意先	品名品番	数量	単価	金額	消費税	合計
0309	1	田中商店	標識	1	25000	25000	750	25750
0317	1	田中商店	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0305	2	前川酒店	雨靴 26.0	2	4800	9600	288	9888
0305	2	前川酒店	軍手	10	200	2000	60	2060
0310	2	前川酒店	雨靴 26.0	1	4800	4800	144	4944
0316	2	前川酒店	軍手	20	200	4000	120	4120
0318	2	前川酒店	軍手	12	200	2400	72	2472
0308	4	織田商事	軍手	3	200	600	18	618
0311	4	織田商事	軍手	5	200	1000	30	1030
0307	5	布川島工業㈱	ヘルメット	5	5000	25000	750	25750
0315	5	布川島工業㈱	標識	3	25000	75000	2250	77250
0315	5	布川島工業㈱	雨靴 26.5	5	4900	24500	735	25235
総計								204867

(操作手順) (引き続き)

TC::6::11, 18::

ワン・ポイント (応用等)

価格積み上げ計算-2 積み上げ一覧の作成

(概要)

原価計算用の積み上げ一覧を作成する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. データの入力
2. 積み上げ一覧 (原価付き) の作成
3. 積み上げ一覧 (提出用) の作成

NO. E-86

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・社内業務に使われているオフィスコンピュータの商品マスタをマイツールデータに変換し、EFのコード入力用の商品マスタとして使用している。そのため、品種コードの入力のみで機種名、定価、原価、保守料が入力されるので、かなりの省力化となった。
- ・10分以内で資料が作成できるようになり、空いた時間を他の仕事に回せるようになった。

(加工前)

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

コード	機器名	数量	単価	保守単価	金額	搬入設置	保守金額	原価単価	原価金額	搬入原価
000123	5541-P08 システム装置	2	797000	80000		40000				
000151	5571-T08 システム装置	1	1750000	115000		110000				
000160	5551-M02 システム装置	2	707000	67000		40000				
000114	5535-SJ4システム装置	1	623000	60000		30000				
000100	5530-G02 システム装置	1	355000	40000		30000				
000125	5541-PR2 システム装置	1	671000	70000		40000				
000129	5541-T08システム装置	1	875000	85000		70000				
000125	5541-PR2 システム装置	1	671000	70000		40000				
000100	5530-G02 システム装置	1	355000	40000		30000				

(加工後)

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

コード	機器名	数量	単価	保守単価	金額	搬入設置	保守金額	原価単価	原価金額	搬入原価
0001235541-P08	システム装置	2	797000	80000	1,594,000	80,000	160,000		0	32,000
0001515571-T08	システム装置	1	1750000	115000	1,750,000	110,000	115,000		0	88,000
0001605551-M02	システム装置	2	707000	67000	1,414,000	80,000	134,000		0	32,000
0001145535-SJ4	システム装置	1	623000	60000	623,000	30,000	60,000		0	24,000
0001005530-G02	システム装置	1	355000	40000	355,000	30,000	40,000		0	24,000
0001255541-PR2	システム装置	1	671000	70000	671,000	40,000	70,000		0	32,000
0001295541-T08	システム装置	1	875000	85000	875,000	70,000	85,000		0	56,000
0001255541-PR2	システム装置	1	671000	70000	671,000	40,000	70,000		0	32,000
0001005530-G02	システム装置	1	355000	40000	355,000	30,000	40,000		0	24,000
合計					8,308,000	510,000	774,000		0	344,000

(操作手順) (引き続き)

C3 * C4 = C6 : C3 * C5 = C8 :
C3 * C10 = C11 : C7 * 0.8 = C12 :
C7 * C3 = C7 :
TL : L6-T, 6-8, 11, 12 :
SL : 2 : ICM : 6-T :

ワン・ポイント
(応用等)

価格積み上げ計算-3 積み上げ一覧の作成

(概要)

提出用の積み上げ一覧を作成、印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. データの入力
2. 積み上げ一覧 (原価付き) の作成
3. 積み上げ一覧 (提出用) の作成

NO. E-86

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・社内業務に使われているオフィスコンピュータの商品マスタをマイツールデータに変換し、EFのコード入力用の商品マスタとして使用している。そのため、品種コードの入力のみで機種名、定価、原価、保守料が入力されるので、かなりの省力化となった。
- ・10分以内で資料が作成できるようになり、空いた時間を他の仕事に回せるようになった。

(加工前)

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

コード	機器名	数量	単価	保守単価	金額	搬入設置	保守金額	原価単価	原価金額	搬入原価
0001235541-P08	システム装置	2	797000	80000	1,594,000	80,000	160,000			32,000
0001515571-T08	システム装置	1	1750000	115000	1,750,000	110,000	115,000			88,000
0001605551-M02	システム装置	2	707000	67000	1,414,000	80,000	134,000			32,000
0001145535-SJ4	システム装置	1	623000	60000	623,000	30,000	60,000			24,000
0001005530-G02	システム装置	1	355000	40000	355,000	30,000	40,000			24,000
0001255541-PR2	システム装置	1	671000	70000	671,000	40,000	70,000			32,000
0001295541-T08	システム装置	1	875000	85000	875,000	70,000	85,000			56,000
0001255541-PR2	システム装置	1	671000	70000	671,000	40,000	70,000			32,000
0001005530-G02	システム装置	1	355000	40000	355,000	30,000	40,000			24,000
合計					8,308,000	510,000	774,000			344,000

(加工後)

[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

コード	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-T08 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

(操作手順) (引き続き)

DC : 10-12 : DRC : : DRL : T :
SET : 13 : 6 : ESC :
PSET : 1 : 2 : 13 : 6 : ESC :
P :

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 見積金額シミュレーション-1 データの入力 タイプA

<効用> 入力画面上で、粗利益などをシミュレーション可能

<業務1> 小売業 営業・顧客管理 <業務2> OA機器販売 見積書の作成

会社名 愛知県 機種 PS5540 VER. M2

<仕事・業務の概要>

オフィスコンピュータを中心としたOA機器の販売。顧客へ提案するハード構成を決定し、その各機器ごとの価格積み上げをして、お客様に提出する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. データの入力
2. 見積書の印刷

NO. E-86 -4 -5

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<仕事の説明>

積み上げたハード、ソフトの定価、原価を元に各利益率ごとの見積金額を電卓で計算していた。それを手書きで表にまとめ、上司と相談の上で見積金額を決定し、手書きまたはワープロで見積書を作成していた。

<問題点>

手計算のため、計算ミスが生じてしまう。あらかじめ計算しておいた利益率や利益金額とは別の金額を指定された場合、計算のし直しが大変。手書きやワープロでの見積書作成時に、写し間違いが発生し、ケタ落ちなどのミスが生じていた。

<手書きの帳票>

見積書

株式会社

下記の通り御見積り致しますので、御参考用の程お願い申し上げます。

Table with 2 columns: Item, Amount. Includes '御見積り合計金額' and '参考標準リース月額'.

Main pricing table with columns for item name, unit, and price. Includes items like '搬入費' and '倉庫システム'.

見積書有効期間 平成12年2月2日
明交条件 別紙訂合せ
納入場所 貴社御指定場所
納期 60日(御発注後)

年間保守料 - 123,500

印刷機印

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

見積もり用のデータを入力する。

(効果・感想)

- EFでの入力中に画面でのシミュレーションができるので、入力しながら見積金額や利益金額、利益率などを確認できるので便利である。
PFで会社の見積書に直接印刷できるので、とても見易く、わかりやすい見積書が作れるようになった。
短時間で済むので、空いた時間を営業活動に回せるようになった。

(操作手順)

R:10:W:S1:
EF:S1:11:?????:

(加工前)

[ファミ 見積] 91.12.13 混 L=0025 C=0376
F=60,2,2,2,14,3,14,2,2,2,24,3,18,10,24,3,18,10,24,3,18,10,36,3,20,10,36,3

客先名年月日納入場所 納支払条件 年

[入力画面 見積明細式] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
客先名 C1 C2年 C3月 C4日
納入場所 御指定場所 C5 納期 御発注後 C6 日以内
支払条件 C7 有効期間 C8 年C9 月C10日まで

Table with 4 columns: Machine Name, Quantity, Amount, Original Price. Lists items C11 through C50.

(加工後)

[ファミ 見積] 91.12.13 混 L=0025 C=0376
F=60,2,2,2,14,3,14,2,2,2,24,3,18,10,24,3,18,10,3,20,10,36,3

客先名年月日納入場所 納支払条件 年

舞鶴工業株式会社931225 30 ローン9

ワン・ポイント (応用等)

見積金額シミュレーション-2 見積書の印刷

NO.
E-86
-4
-5

(概要)

金額を決定した見積書を印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. データの入力
2. 見積書の印刷

(効果・感想)

- ・ E F での入力中に画面でのシミュレーションができるので、入力しながら見積金額や利益金額、利益率などを確認できるので便利である。
- ・ P F で会社の見積書に直接印刷できるので、とても見易く、わかりやすい見積書が作れるようになった。
- ・ 作業が短時間で済むので、空いた時間を営業活動に回せるようになった。

(加工前)

[カコミ 見積] 91.12.13 混 L=0025 C=0376
 F=60,2,2,2,14,3,14,2,2,2,24,3,18,10,24,3,18,10,3,20,10,36,3

発生年月日 01.12.13 混 L=0025 C=0376
[カコミ 見積]

舞鶴工業材

21.2年01.3月01.4日 01.07

01.1

01.04

01.00

01.00

01.01

01.43

01.11

01,1201,13

21.8年 01.9月 01.10日まで

01.15

01,1601,17

01.19

01,2001,21

01.7

01.31

01,3201,33

01.35

01,3601,37

御指定場所 01.5

01.39

01,4001,41

御発注後 01.6 日以内

01.47

01,4801,49

小 計

01.53

貴社特別割引

▲ 01.57

御見積り合計

01.08

01.23

01.27

(操作手順) (引き続き)

PF:12:::

(加工後)

見積書印刷画面のイメージ。金額が決定された見積書の印刷結果を示している。画面には「見積書印刷」のボタンや金額入力欄、商品リスト、および印刷ボタンが確認できる。



<タイトル> 見積書の作成 タイプA

<効用> 営業マン全員の見積業務が、標準化された

<業種1> 小売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> 事務用品・OA機器販売 <業務2> 見積書作成

会社名 _____ 機種 Mr. マイツールX VER. M2

<仕事・業務の概要>

文房具、事務用品、OA機器の販売。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 見積書データの入力(省略)
2. 見積書の印刷

NO. E-86

-6

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

手書きで見積書を作成していた。

《問題点》

手書きだと時間と手間がかかる。

OA機器を販売しているのに手書きの見積書ではみっともない。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

PFで見積書を印刷する。

(効果・感想)

・計算も早く、見た目もきれいな見積書が簡単に作れるようになった。

(操作手順)

R:14:
SIM:::::ESC:
PF:15:::

(加工前)

[見積書データ 537] 91.12.13 混 L=0075 C=0300
F=1,2,1,26,1,14,1,6,1,8,1,9,1,10,1,10,1,13,1,12,30,1,52,1,4,4,1

NO	品名	規格	数量	単位	単価	金額	消費税額	税込金額	項目名	内容
1	実験セット Aタイプ		1	セット	718,000				【取引先名】 O×研究所 【納期】 12月30日 【納入場所】 第一研究部 【支払条件】 現金払い 【有効期間】 12月20日	現
2	オプション実験台		1	台	250,000					
3	貴社特別値引き		1		-150,000					
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
計										

DR:0:1:C8*C12=C14:L6+L16=L18,14:M18,14*0.03=M18,16:M18,14+M18,16=M18,18:ICM::

平成4年12月31日
見込 額 書
納期 12月30日
納入場所 第一研究部
支払条件 現金払い
有効期間 12月20日

(加工後)

見積書 平成4年12月01日

O×研究所 様 榊理光堂

下記の通り御見積申し上げます。

本通店 代取掛郵便 3300070 太田部
* * 市中央区本通15番地24-33
FAX 222-0000 TEL 251-1111
駅前店 * * 市中央区北町通30番地15-2
FAX 222-0086 TEL 251-5451

納期 12月30日
納入場所 第一研究部
支払条件 現金払い
見積有効期間 12月20日

担当 者 榊

見積金額	消費税率	税込金額
818,000 円	24,540 円	842,540 円

品名	規格	数量	単位	単価	金額
1	実験セット Aタイプ	1	セット	718,000	718,000
2	オプション実験台	1	台	250,000	250,000
3	貴社特別値引き	1		-150,000	-150,000
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
合計					818,000

備考 現在ご使用中の実験装置の残リースは弊社で負担致します

納期	12月30日	印
納入場所	第一研究部	印
支払条件	現金払い	印
見積有効期間	12月20日	印

見積金額	消費税率	税込金額
818,14 円	13,16 円	831,30 円

品名	規格	数量	単位	単価	金額	
1	81,4L	81,6C	81,8R	81,10C	81,12R	81,14R
2	82,4L	82,6C	82,8R	82,10C	82,12R	82,14R
3	83,4L	83,6C	83,8R	83,10C	83,12R	83,14R
4	84,4L	84,6C	84,8R	84,10C	84,12R	84,14R
5	85,4L	85,6C	85,8R	85,10C	85,12R	85,14R
6	86,4L	86,6C	86,8R	86,10C	86,12R	86,14R
7	87,4L	87,6C	87,8R	87,10C	87,12R	87,14R
8	88,4L	88,6C	88,8R	88,10C	88,12R	88,14R
9	89,4L	89,6C	89,8R	89,10C	89,12R	89,14R
10	90,4L	90,6C	90,8R	90,10C	90,12R	90,14R
11	91,4L	91,6C	91,8R	91,10C	91,12R	91,14R
合計					831,30	

ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 イベント管理-1 マトリックス集計 タイプB

〈効用〉 全体の流れや持ち回数などが、一目でわかる

〈業種1〉 小売業 〈業種2〉 事務機販売
 〈業務1〉 総務・人事給与 〈仕事内容〉 イベント管理

会社名 福島県 機種 SP250 VER.

〈仕事・業務の概要〉	〈マイツールでの仕事の流れ〉	NO. E-86
事務機の販売を行なっている。	1. 計画書の作成 (省略)	-7
	2. マトリックス集計	-8
	3. 催し内容の回数集計	-9
	4. 担当者の持ち回数集計	-9

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

クラブで行なうイベントの計画書を作成するが、その都度手書きで作成していた。

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

《見えてきた》

- ・元データを月日順に入力しておき、マトリックスで集計してみると全体の流れなど、色々なことが見えてくる。
- ・催しの回数を集計することによって、どのプログラムを何回行なうかが簡単にわかる。
- ・担当委員会ごとに回数を集計すれば、委員会ごとの持ち回数が把握でき、まんべんなく振り分ける場合に便利である。

《効果・感想》

スケジュールの管理だけでなく、工夫次第で色々なことに応用できそうである。

(概要)

イベントのスケジュールを月日と担当委員会で、マトリックス集計する。

(加工前)

[***クラブ**年度計画(案)上期]
F=4,8,6,6

年月日 委員会プログ

93.0701 会長 挨拶
 93.0708 会計 C協議
 93.0715 幹事 CF
 93.0722 幹事 挨拶
 93.0729 親睦 家族会

93.0805 C奉仕M卓話
 93.0812 会長 職場訪
 93.0819 プログCF
 93.0826 社会奉G卓話

93.0902 国際奉M卓話
 93.0909 職業奉職場訪
 93.0916 幹事 ガバナ
 93.0922 幹事 ガバナ
 93.0930 休会 休会

(加工後)

[***クラブ**年度計画(案)上期] 91.12.13 混 L=0055 C=0170
F=1,8,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1

年月日	会長	会計	幹事	親睦	C奉仕	プログ	社会奉	国際奉	職業奉	休会	RC情	会員選	会員増
93.0701	挨拶												
93.0708		C協議											
93.0715			CF										
93.0722			挨拶										
93.0729				家族会									
93.0805					M卓話								
93.0812						CF							
93.0819							G卓話						
93.0826								M卓話					
93.0902									職場訪				
93.0909			ガバナ										
93.0916			ガバナ										
93.0922										休会			
93.0930										休会			
93.1007													
93.1014					年次大								
93.1021					CF								
93.1026													
93.1104							M卓話		表彰				
93.1113				家族会							G卓話		
93.1118												CF	
93.1125													G卓話
93.1202													
93.1209		C協議		家族会									
93.1216										休会			
93.1223										休会			
93.1230										休会			

(操作手順)

R:17:
TM::2:3:5:4::
DRC::

イベント管理-2 催し内容回数集計

NO.
E-86

(概要)

催し内容ごとに、何回ずつイベントが開催されるかを集計する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 計画書の作成 (省略)
2. マトリックス集計
3. 催し内容の回数集計
4. 担当者の持ち回数集計

-7
-8
-9

(効果・感想)

・スケジュールの管理だけでなく、工夫次第で色々なことに応用できそうである。

(加工前)

[***クラブ**年度計画案]
F=4,8,6,6

年月日委員会プログ

yy.0106 SA 新年会
yy.0113 会計 C協議
yy.0120 会長EG卓話
yy.0127 会員増CF

yy.0203 職業奉M卓話
yy.0210 副幹事CF
yy.0217 C奉仕G卓話
yy.0224 職業奉職場訪

yy.0303 会報 M卓話
yy.0310 出席 G卓話
yy.0317 社会奉事例研
yy.0324 ニコニ職場訪
yy.0331 広報 CF

yy.0407 雑誌 M卓話
yy.0414 親睦 家族会
yy.0421 職業訪G卓話
yy.0428 プログCF

yy.0505 休会 休会
yy.0512 会長E地区協
yy.0519 副幹事地区協
yy.0526 国際奉G卓話

yy.0602 社会奉M卓話
yy.0609 C奉仕G卓話
yy.0616 職業分CF
yy.0623 幹事 M卓話
yy.0630 親睦 CF

0701 会長 挨拶

[***クラブ**年度計画案]
F=6,4

委員会合計

幹事 6
C奉仕 5
休会 5
親睦 5
社会奉 4
職業奉 4
会長E 2
会員増 2
会長 2
プログ 2
副幹事 2
会計 2
国際奉 2
SA 1
雑誌 1
ニコニ 1
職業訪 1
職業分 1
会報 1
出席 1
RC情 1
会員選 1
広報 1

合計 53

(操作手順)

R:18:
TM::4::2::
S::2:4:::
ML:H:T+1:
DRL:T:

ワン・ポイント
(応用等)

イベント管理-3 担当者持ち回数集計

NO.
E-86

(概要)

各委員会が何回イベントを担当しているのかを集計する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 計画書の作成 (省略)
2. マトリックス集計
3. 催し内容の回数集計
4. 担当者の持ち回数集計

-7
-8
-9

(効果・感想)

・スケジュールの管理だけでなく、工夫次第で色々なことに応用できそうである。

(加工前)

[***クラブ**年度計画案]
F=4,8,6,6

年月日委員会プログ

yy.0106 SA 新年会
yy.0113 会計 C協議
yy.0120 会長EG卓話
yy.0127 会員増CF

yy.0203 職業奉M卓話
yy.0210 副幹事CF
yy.0217 C奉仕G卓話
yy.0224 職業奉職場訪

yy.0303 会報 M卓話
yy.0310 出席 G卓話
yy.0317 社会奉事例研
yy.0324 ニコニ職場訪
yy.0331 広報 CF

yy.0407 雑誌 M卓話
yy.0414 親睦 家族会
yy.0421 職業訪G卓話
yy.0428 プログCF

yy.0505 休会 休会
yy.0512 会長E地区協
yy.0519 副幹事地区協
yy.0526 国際奉G卓話

yy.0602 社会奉M卓話
yy.0609 C奉仕G卓話
yy.0616 職業分CF
yy.0623 幹事 M卓話
yy.0630 親睦 CF

[***クラブ**年度計画案]
F=6,4

プログ合計

CF 10
G卓話 9
M卓話 8
休会 5
家族会 4
C協議 3
職場訪 3
挨拶 2
ガバナ 2
地区協 2
事例研 1
新年会 1
年次代 1
表彰 1
職業訪 1

合計 53

(加工後)

(操作手順)

R:18:
TM::3::2::
S::2:4:::
ML:H:T+1:
DRL:T:

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> タックシール打ち出し タイプA

<効用> 余った時間を、他の業務に回せるようになった

<業種1> 小売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> OA機器販売 <業務2> DM発行

会社名 東京都 機種 VER. M3

<仕事・業務の概要>
OA機器の販売。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. ユーザー管理台帳の作成(省略)
2. 宛名印刷

NO. E-86
-10

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

毎月、手書きの請求書を300通以上発行していた。

《問題点》

手書きで宛名を書いていたため、かなりの長い時間が必要になる。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) タックシールにDMの宛名を印刷する。

(効果・感想)

・宛名書きの作業が短時間で済むようになり、あまった時間を他の業務に回せるようになった。

(操作手順)

R:21:
PF:20:::

(加工前)

[ユーザー管理台帳] 91.12.13 混 L=0022 C=0400
F=1.2.1.8.1.4.1.8.1.20.1.10.1.30.1.6.1.4.1.4.1.10.1.8.1.6.1.30.1.20.1.12.1.20.1.4.1.5.1.4.1.4.1.4.1.4.1.4.1.4.1.4.1.4.1.4.1.4.1

NO	納入日	部課	担当SA	販売店	販売店SA	顧客名	刀ガナ	備考	台数	機種	プリンタ	〒	住所
6	86.07.01	4		○×株式会社		111 (株)			1	ｽｰﾈ机A		235	東京
1	84.02.25	城北		○×株式会社		有限会社			1	ｽｰﾈ机A		100	東京
1	84.03.10	城北		○×株式会社					1	ｽｰﾈ机A		211	東京
4	85.09.24	城北		○×株式会社					1	ｽｰﾈ机B		233	東京
5	85.12.17	城北		○×株式会社		123			1	ｽｰﾈ机B		233	東京
5	86.03.28	城北		○×株式会社		456			1	ｽｰﾈ机B		213	東京
6	86.04.11	城北		○×株式会社		789			1	ｽｰﾈ机B		233	東京
6	86.07.11	城北		○×株式会社		456			1	ｽｰﾈ机C		233	東京
6	86.08.00	城北		○×株式会社		258		#	1	ｽｰﾈ机C		373	東京
6	86.09.30	城北		○×株式会社		000			1	ｽｰﾈ机C		372	東京
8	87.04.20	城北		○×株式会社		456			1	ｽｰﾈ机D		372	東京
8	87.08.07	城北		○×株式会社		789			1	ｽｰﾈ机D		235	東京
9	88.02.08	城北		[宛名印刷] 株式会社	91.12.13	混	L=0045 C=0200						
10	88.06.30	城北		〒81.26	〒82.26	〒83.26			〒83.26			〒85.26	
10	88.06.30	城北		〒81.28	〒82.28	〒83.28			〒84.28			〒85.28	
11	88.10.26	城北		〒81.14	〒82.14	〒83.14			〒84.14			〒85.14	

(加工後)

〒 235 東京都渋谷区広尾4-1-26 表取締役 森野 裕二様	〒 100 東京都渋谷区広尾4-1-26 株式会社 課長 駒形 勝也様	〒 211 東京都目黒区大岡山3-1-105 部長 藤巻 二郎様	〒 211 東京都目黒区大岡山3-1-105 主任 吉野 女子様	〒 233 東京都目黒区大岡山3-1-105 主任 林 礼子様
〒 213 東京都渋谷区渋谷2-9-11-901 部長 佐藤 孝男様	〒 233 東京都渋谷区渋谷2-9-11-901 係長 梅野 広子様	〒 233 東京都渋谷区渋谷2-9-11-901 岐阜 康様	〒 233 東京都渋谷区渋谷2-9-11-901 担当課長 古瀬 敏敏様	〒 372 東京都渋谷区渋谷2-9-11-901 川原 泉様
〒 235 東京都港区麻布台1-5-25 課長 江口 かん子様	〒 230 東京都港区麻布台1-5-25 係長 佐藤 博之様	〒 233 東京都港区麻布台1-5-25 猫柳 史子様	〒 233 東京都港区麻布台1-5-25 係長 伊藤 高志様	〒 232 東京都新宿区西新宿4-25-1 表取締役 神崎 旧様
〒 230 東京都新宿区西新宿4-25-1	〒	〒	〒	〒

<タイトル> アンケート集計のグラフ タイプA

<効用> 数字だけでわからなかった傾向が読めてきた

<業種1> 小売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> OA機器販売業 <業務2> アンケート集計

会社名 機種 VER. M4

<仕事・業務の概要>

OA機器の販売を行っている。(取引先は法人が主)
最重要取扱商品はパソコンである。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. アンケート結果を集計・グラフ化する

NO.
E-86
-11

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

パソコンの使用用途についてお客様からアンケートをとった。

《問題点》

・その結果について一目でわかるようにしたい。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

アンケート結果をグラフ化する(今回はパソコンの中で使用している機能について)

(効果・感想)

・表の数値だけではわからなかった比率が良くわかり、
今後、どういうPRをしていけば良いか計画もたてられる。

(操作手順)

R: 82:
TL: L:
DL: 6-39:
XY: 2:
S: : 4: 4: : :
G: 5: : : 4: : : :

(加工前)

[アンケート集計(使用している機能)]

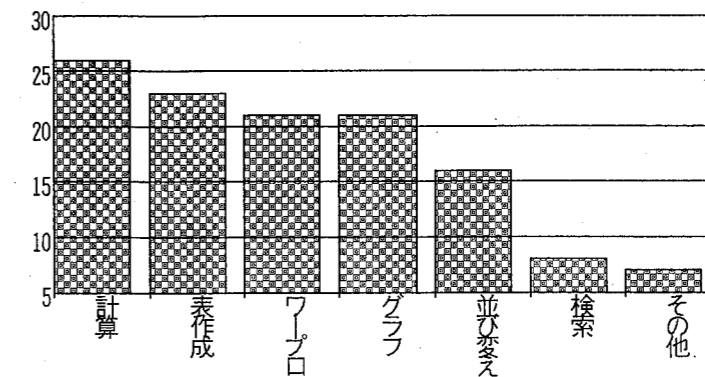
n=1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

氏名	表作成	ワープロ	計算	並び変え	検索	グラフ	その他
A	0	0	1	1	0	1	0
B	0	1	1	0	0	1	0
C	1	1	1	0	0	1	1
D	1	1	1	1	1	0	1
E	1	1	1	0	1	0	0
F	1	0	1	0	1	0	0
G	0	0	1	1	1	0	0
H	1	1	1	1	1	1	0
I	0	1	0	1	0	0	0
J	0	1	1	1	1	1	0
K	1	0	1	1	0	1	0
	1	1					

(加工後)



[アンケート集計(使用している機能)] 割合



<タイトル> **顧客層の把握** タイプA

<効用> **マイツール化でお客様の傾向がはっきり見えてきた**

<業種1> **小売業** <業種2> **OA機器販売業**
 <業務1> **営業・顧客管理** <業務2> **顧客把握・分析**

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> OA機器の販売を行っている。(取引先は法人が主) 最重要取扱商品はパソコンである。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 顧客リストよりグラフ化	
			NO. E-86-12

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》 ・お客様データの管理は各営業マンに任せていた。 ・機械付属の保証書をベースにデータ管理している。	《問題点》 ・お客様の傾向、販売層の把握など全くできていなかった ・仕事の引き継ぎ時、営業マンの記憶を頼りに行っていたため、漏れが生じた。
---	--

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) 顧客を業種で層別・グラフ化する。

(効果・感想)
 ・項目を統一して管理しているので、例えばどんな業種に販売が多いかなどが、営業マンの勤でなく**実際のデータ**として把握できるようになった。

(操作手順)
 R: 83:
 UPD: : 84: 8: 1: R: 2: 8: :
 TM: : 8: : 2: : :
 S: : 2: 4: : : :
 DL: 6:
 G: 4: 業種: 2: 2: : :

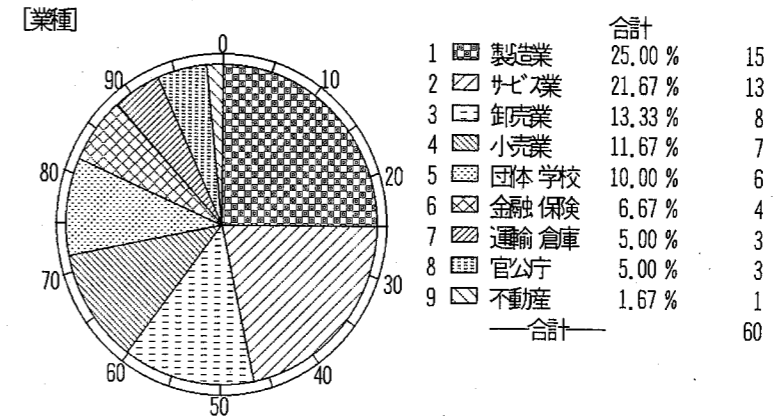
(加工前)

[お客様データ]
 F=6, 9, 4, 4, 20, 10, 6, 10, 6, 6, 6, 6, 6, 6

[業種]
 r=2, 12

商品	機番	納入日	お客様名	営業担当	購入	業種	規模	使用者	理由	切替	セクション	用途	業種
27013202	930120			R	新規	4	1	3	1	1	1	3	
27010592	930216			M	買替	9	1	1	8	5	2	8	1 製造業
27014828	930113			O	新規	1	1	1	1	1	2	4	2 卸売業
36000011	930129			K	新規	2	1	1	1	1	1	2	3 小売業
27000417	930327			H	新規	3	1	3	1	1	3	3	4 サービス業
27014792	930120			H	増設	4	3	2	3	3	3	3	5 金融 保険
27014841	930204			H	新規	2	1	1	4	1	1	2	6 不動産
27014943	930308			K	増設	1	1	2	1	5	2	8	7 運輸 倉庫
27013023	930130			H	新規	2	1	1	1	1	3	4	8 官公庁
27015468	930125			H	買替	4	1	3	2	2	3	3	9 団体 学校
27014832	930122			H	新規	7	2	2	1	2	1	3	10 個人事務所
36010194	930126			H	買替	5	3	1	4	1	3	4	11 その他
27014849	930130			O	新規	6	1	3	1	1	1	3	
27000351	930101			H	増設	1	3	2	4	1	2	4	
27000554	930101			H	新規	2	?	?	?	1	2	2	
27000600	930201			H	新規						1	1	
16010168	930213			H	増設							3	
27015671	930218											1	
	930201											1	

(加工後)



ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 見込客管理表 タイプA

<効用> データベース化で見込客を漏らさず把握

<業務1> 小売業 営業・顧客管理 <業務2> OA機器販売業 見込客管理

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> OA機器の販売を行っている。(取引先は法人が主) 最重要取扱商品はパソコンである。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 見込表からの検索	NO. E-86 -13

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<仕事の説明> ・販売見込のお客様は、各営業マン毎に管理を任せていた。	<問題点> ・そのお客様がその後どうなったかがわからず、チェックできなかった。
--	--

<手書きの帳票>



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

<概要> 見込のお客様の検索 (今回は4月納入でAランクのお客様)

<効果・感想>

- ・リスト化により、地区別、ランク別などいろいろな条件で検索でき、チェックがしやすい。
- ・見込のお客様の漏れが無くなった。

<操作手順>

R: 85:
 SH: 85-87: C30=A: C26=4: : :
 CT: Aランク4月:

<加工前>

[見込先管理表]
F=1.4.1.20.1.6.1.6.1.10.1.8.1.16.1.8.1.12.1.4.1.6.1.8.1.6.1.6.1.6.1.4.1.6.1.8.1

担当	ユーザー名	新追O	担当	代理店	県	地区	利用システム	上位機種	機種構成	台数	単価	提示価格	受注月	納入月	ランク	デモ	競合	コメント
	[見込先管理表]							PC723	PC123	10			7		C			

[見込先管理表] *一名
F=1.4.1.20.1.6.1.6.1.10.1.8.1.16.1.8.1.12.1.4.1.6.1.8.1.6.1.6.1.6.1.4.1.6.1.8.1

担当	ユーザー名	新追O	担当	代理店	県	地区	利用システム	上位機種	機種構成	台数	単価	提示価格	受注月	納入月	ランク	デモ	競合	コメント
N	AS工業		A野	***			棚卸	PC701	PC101	1			4	5	A			
N	DP運輸		B藤	***			入出庫	PC702	PC102	5			6		B			
N	GH 溶材		C長	***			検針	PC703	PC103	7			6		B			
N	JK電工		D口	***			入出庫	PC704	PC104	2			6		C			
N	K.G.S		E原	直			商品	PC705	PC105				9		X			
N	QE貴金属		F谷	***			入出庫	PC706	PC106	10			9		X			
N	XCVBNM電子		G田	直			商品	PC707	PC107	4			9		X			
N	AS無線		H藤	直			MCA無線	PC708	PC108	1								
N	ASメンテナンス		I藤	直			車検システム	PC709	PC109	1			7		B			
N	ASメンテナンス		T藤	直			車検システム	PC710	PC110	10			7		B			

<加工後>



[Aランク4月]
F=1.4.1.20.1.6.1.6.1.10.1.8.1.16.1.8.1.12.1.4.1.6.1.8.1.6.1.6.1.6.1.4.1.6.1.8.1

担当	ユーザー名	新追O	担当	代理店	県	地区	利用システム	上位機種	機種構成	台数	単価	提示価格	受注月	納入月	ランク	デモ	競合	コメント
N	AS工業		A野	***			棚卸	PC701	PC101	1			4	5	A			
K	K電子	O	T岡	直			A資材入出庫	PC714	PC114	38			4		A			
K	QWE電子工業		A.A田	直			N.C	PC728	PC128	10			4		A			

<タイトル> ユーザーリスト タイプA

<効用> 検索のスピードアップで顧客サービス向上

<業種1> 小売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> OA機器販売業 <業務2> 顧客リスト

会社名	機種	VER.	NO.
<仕事・業務の概要> OA機器の販売を行っている。(取引先は法人が主) 最重要取扱商品はパソコンである。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 顧客の検索	E-86 -14

★★★ マイツール化以前 ★★★

<仕事の説明> ・ユーザーリストを作成する際、受注表から手書きで台帳に記入していた。 ・ユーザーからの消耗品注文時などデータを必要とする場面が数多い。	<問題点> ・問合せ、修正に膨大な時間がかかってしまった。 ・面倒なのであまり活用されない。
---	--

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) 顧客の検索 (例として「和光」を検索)

(効果・感想)
 ・お客様の検索が早くなり、電話問合せにも待たせることがなくなった。
 ・更にデータを溜めて、営業活動に役立てたい。

(操作手順)
 R: 88:
 SH: : C2 = *和光* : : :

(加工前) [ユーザーリスト]
 F=3,16,16,11,11,6,30,12,13,13,14,8,6,4,12,8,6

NO	会社名	部課所	役職	担当者	〒	日担当者
1	(株)TUBE森野		代表取締役	森野 裕二	150	東京都渋谷区広尾 405ABC
2	(有)上越工務店	開発設計部	部長	踊場 二郎	107	東京都目黒区大岡山 410ABC
3	システム2001	開発部	部長	佐藤 春男	150	東京都渋谷区渋谷2- 0412ABC
4	伊藤デザイン(株)	営業部営業一課	課長	江口 かな	106	東京都港区麻布 0415ABC
5	(株)神崎建設		代表取締役	神崎 旧	160	東京都新宿区西新宿 0420ABC
6	(株)イースト		常務取締役	大東 登美子	150	東京都渋谷区渋谷 0421ABC
7	東京設備工(株)	営業部二課	課長	清里 九郎	133	東京都江戸川区西小 0430ABC
8	鈴木工務店	システム営業部	係長	晴谷 あやめ	107	東京都港区南 1.0516ABC
9	(株)新敏興行	営業部	係長	安達 美樹	272	千葉県市川市 1.0516ABC
10	(株)T0商会	業務部	課長	新藤 悟	106	東京都台東区 91.0521ABC
11	中原電気(株)	総務部		椎名 元男	242	神奈川県大和市中央 91.0521ABC
12	(株)全日本出版	総務部	係長	浅見 信一	182	東京都調布市 91.0522ABC
13	東京工業(株)	営業部	部長	伊藤 春尚	334	埼玉県川口市 91.0530ABC
14	(有)紅梅物産	経理部		五月雨 銀次	106	埼玉県大宮市 91.0530ABC
15	(株)マジカルフット		代表取締役	家門 大介	150	東京都渋谷区道 91.0603ABC
16	(有)奥町印刷	総務部		森高 千里	100	東京都千代田市 91.0612ABC
17	(株)イメージライター	デザイン部	コピーライター	ピーター・フォント	107	東京都港区 91.0617ABC
18	(株)和光	開発部	課長	駒沢 克彦	167	東京都杉 91.0619ABC
19	井上アルウェア(株)	営業部	係長	広瀬 睦	150	東京都 91.0623ABC



[ユーザーリスト]
 F=3,16,16,11,11,6,30,12,13,13,14,8,6,4,12,8,6

NO	会社名	部課所	役職	担当者	〒	金額	納品日担当者
18	(株)和光	開発部	課長	駒沢 克彦	167	東京	91.0619ABC

<タイトル> 倒産情報管理 タイプA

<効用> 危ない会社が目瞭然。これが健全経営の第一歩

<業種1> 小売業 <業種2> 機械部品販売
 <業務1> 経営(情報管理) <業務2> 倒産情報管理

会社名 埼玉県 機種 Mr.マイツールⅢe/20 VER. M3.05e

<仕事・業務の概要>
 1. 機械部品の販売をしている。
 2. 新規取引をする時に、倒産会社や資金ショート会社と取引を行わないために、情報を見て確認をしている。

<マイツールでの仕事の流れ>
 1. 倒産企業、赤信号点減企業を検索

NO. E-87
-1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 週数回送られてくる情報の中で、関係業種のものだけに印をつけて、本をそのままファイルしていた。

《問題点》
 1. 一定フォームで書かれてないので見づらい。
 2. ファイルが多くなるので探すのが大変。
 3. 見落としがあるかもしれない。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 倒産企業、赤信号点減企業の頭文字を4列目に入力しておき、サーチする。

(効果・感想)
 ・名前のある企業との取引はしない。
 ・今まで本をファイルして持っていたものが、まったくいなくなった。
 ・本に書いてあるものが書式が違ったりするのでとても見つらかったが、フォームが統一できたので見易くなった。
 ・確認作業のために時間がかかったり、見落としがあるかもしれないという不安がなくなった。

(操作手順)
 R:23:
 SH::C4=k:::
 *新規取引ユーザーの頭文字で検索。

(加工前) ※従業員数、資本金の入力済みのものは倒産した企業。空欄のものは、資金ショートの赤信号点減の企業。

[***情報 90.07.12-91.02.13] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,8,1,4,1,20,1,10,1,4,1,6,1,30,1,8,1,10,1

日付	CODE	会社名	代表者	従業員	資本金	住所	負債	業種
90.07.12	k	(株) キュワット	野辺 泰雄			文京区大塚555		機械加工
90.07.12	n	(株) 野中山	中山三郎	78	700	麻生区下麻生99	26億	レーザー
90.08.27	f	(有) 富士精密工業	金子 昭			川崎区田町9122		機械加工
90.08.22	y	ヤジマ工業(株)	椿 国男	53	1000	葛飾区金町3333	10億	産業機械
90.07.31	a	アシナ電子(株)	菅原 久長	16	1800	大阪淀川区西中島7777	2.5億	コンデンサ
90.10.30	w	(有) ワカバ工販	高橋 弘	2	500	足利市八幡町5555	5千	機械工具
90.10.23	m	綿地 機械(株)	百瀬 忠義	15	1000	葛飾区東立石444		梱包機械
90.10.02	k	光和産業(株)	高橋幸之助			南埼玉郡宮代町999-1		部品加工
90.10.05	f	(有) 藤岡 製作所	藤岡 保夫			千代田区麴町111		部品加工
90.10.05	m	武藤 商事(株)	武藤 正勝			福山市柳津町5		機械輸入
90.09.21	s	(有) 湘南精機製作所	金井 義雄			品川区東大井5611		部品加工
90.11.16	k	(有) 和宏 工業	小林 忠雄			藤岡市藤岡1-59		機械加工
90.11.12	m	(有) 松田 製作所	松田 敏夫			群馬県太田市細谷9-9		機械加工
90.11.12						大阪市城東区今福西1525		機械加工

(加工後)

[***情報 90.07.12-91.02.13] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,8,1,4,1,20,1,10,1,4,1,6,1,30,1,8,1,10,1

日付	CODE	会社名	代表者	従業員	資本金	住所	負債	業種
90.07.12	k	(株) キュワット	野辺 泰雄			文京区大塚555		機械加工
90.10.02	k	光和産業(株)	高橋幸之助			南埼玉郡宮代町999-1		部品加工
90.11.16	k	(有) 和宏 工業	小林 忠雄			藤岡市藤岡1-59		機械加工
91.02.12	k	幸和 工機(株)	田中 英雄			新潟県南蒲原郡栄町猪子場新田		産業機械

ワン・ポイント(応用等) 企業名を正確に入力するのは時間、手間共に大変です。頭文字で検索するこのアイディアは単純ながら、実にユニークで応用性に富んでいます。

(概要)

仕入日報から検索した1ヶ月分のデータを、仕入先ごとに集計する。

(加工前)

[取引先仕入日報] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,6,1,22,1,6,1,6,1,6,1,8,1,8,1,8,1

日付	取コード	品名	商コード	数	単価	合計	売価	合計
1021	N04	オカガ 416 ロイヤル	2	1	1500	1500	2500	2500
1021	N04	オカガ 414 シロ/カ	2	2	1500	3000	2500	5000
1021	N04	オカガ 414 シロ/ロイヤル	2	2	1500	3000	2500	5000
1021	N04	POLO-1015 シロ/ネビ-	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N04	POLO-1015 シロ/クリン	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N04	トルビ- 181 ネビ-	21	5	1500	7500	2500	12500
1021	N04	オカガ ミニ 52 カ	2	4	1500	6000	2500	10000
1021	N04	オカガ ミニ 52 ロイヤル	2	4	1500	6000	2500	10000
1021	N04	POLO-1015 シロ/ハ-プル	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N03	コンハ-ス NO13628 OX W/B	9	5	6000	30000	9800	49000
1021	N03	コンハ-ス NO18398 OX W/N	9	4	6000	24000	9800	39200
1021	N03	コンハ-ス プロスタ-HI ネビ-	23	4	4680	18720	7800	31200
1021	N03	コンハ-ス NO14633 HI B/G	9	4	11880	47520	19800	79200
1021	N03	コンハ-ス NO14640 HI W/BP	9	4	11100	44400	18500	74000
1021	N03	コンハ-ス NO14646 BK/RD	9	4	10680	42720	17800	71200
1021	N02	コンハ-ス NO13234 W/M/G	9	4	8280	33120	13800	55200
			21	3	720	2160	1200	3600
			21	2	720	1440	1200	2640

(加工後)

[取引先仕入日報] 93.12.26 混 L=0138 C=0170
F=1,4,1,6,1,22,1,6,1,6,1,6,1,8,1,8,1,8,1

日付	取コード	品名	商コード	数	単価	合計	売価	合計
1021	N01	CLL 152 BR	2	6	1380	8280	2300	13800
1021	N01	CLL 152 ヲカガ	2	6	1380	8280	2300	13800
1021	N01	S/P R-100 YE	2	5	1200	6000	2000	10000
1021	N01	S/P R-100 PK	2	5	1200	6000	2000	10000
1021	N01	ヒナ 656	21	8	2000	16000	4800	38400
1021	N01	ヒナ 655	21	10	2000	20000	4800	48000
1021	N01	アケティ 004	21	9	1200	10800	3000	27000
1021	N01	ウイングルトン 22 W/G	23	4	3480	13920	5800	23200
	= N01					89280		184200

(操作手順)

R:25:
S::4:1:8:3:::
TC::4::PP, 14, 18:S1:

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル>靴販売業における仕入管理-1 取引先別仕入集計タイプB

<効用>正確な仕入管理で、売れ筋が見えてきた

<業種1>小売業 <業種2>靴販売業
<業務1>仕入・在庫管理 <仕事内容>仕入集計

会社名 岐阜県 機種 Mr. マイツールX-IIc/40 VER. M3. 20

<仕事・業務の概要>

靴の販売をしている。
仕入日報から取引先別に仕入を管理し、1ヶ月ごとの集計をとって仕入状況を把握する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 仕入日報の入力(省略)
2. 取引先別仕入集計
3. 商品別仕入集計
4. 仕入先別比較グラフ

NO.
E-88
-1
-2
-3

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

毎日の仕入日報を作ってもなかなか集計がうまくいかず、計算も大変だった。
そのため、仕入状況を正確に把握することができず、曖昧な状況把握しかできていなかった。

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

《見えてきた》

- ・ 毎日の仕入をマイツールへ入力し、TC命令を使って1ヶ月ごとの集計を行なう。
- ・ 仕入管理を正確に行なうことにより、季節ごとの売れ筋商品などが見えてくるようになった。

《効果・感想》

手作業だとどうしてもデータの積み上げのみになってしまうが、マイツールにデータを入力することにより、手軽に集計作業を行なうことができるようになった。

靴販売業における仕入管理-2 商品別集計

NO. E-88

(概要)

1ヶ月分の仕入日報のデータを、商品別に集計する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 仕入日報の入力(省略)
2. 取引先別仕入集計
3. 商品別仕入集計
4. 仕入先別比較グラフ

-1
-2
-3

(効果・感想)

・手作業だとどうしてもデータの積み上げのみになってしまうが、マイツールにデータを入力することにより、手軽に集計作業を行なうことができるようになった。

(加工前)

[取引先仕入日報] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,6,1,22,1,6,1,6,1,6,1,8,1,8,1,8,1

日付	取コード	品名	商コード	数	単価	合計	売価	合計
1021	N04	オルカ 416 ロイヤル	2	1	1500	1500	2500	2500
1021	N04	オルカ 414 シロ/カ	2	2	1500	3000	2500	5000
1021	N04	オルカ 414 シロ/ロイヤル	2	2	1500	3000	2500	5000
1021	N04	POLO-1015 シロ/ネビ-	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N04	POLO-1015 シロ/グリン	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N04	トルビ- 181 ネビ-	21	5	1500	7500	2500	12500
1021	N04	オルカ ミニ 52 カ	2	4	1500	6000	2500	10000
1021	N04	オルカ ミニ 52 ロイヤル	2	4	1500	6000	2500	10000
1021	N04	POLO-1015 シロ/ハ-プ	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N03	コンハ-ス N013628 OX W/B	9	5	6000	30000	9800	49000
1021	N03	コンハ-ス N018398 OX W/N	9	4	6000	24000	9800	39200
1021	N03	コンハ-ス プロスタ-HI ネビ-	23	4	4680	18720	7800	31200
1021	N03	コンハ-ス N014633 HI B/G	9	4	11880	47520	19800	79200
1021	N03	コンハ-ス N014633 HI W/BP	9	4	11100	44400	18500	74000
1021	N03	コンハ-ス N014633 HI W/N	9	4	10680	42720	17800	70500

(加工後)

[取引先仕入日報] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,6,1,22,1,6,1,6,1,6,1,8,1,8,1,8,1

日付	取コード	品名	商コード	数	単価	合計	売価	合計
1021	N03	ビニールパ-	1	20	420	8400	590	11800
			= 1			8400		11800

(操作手順) (引き続き)

R: 25 :
S: : 8 : 3 : 4 : 3 : : :
TC: : 8 : : PP, 14, 18 : S1 :

ワン・ポイント
(応用等)

靴販売業における仕入管理-3 仕入先別比較グラフ

NO. E-88

(概要)

1ヶ月分の仕入金額を、仕入先ごとに集計して、仕入先ごとの比率を調べる。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 仕入日報の入力(省略)
2. 取引先別仕入集計
3. 商品別仕入集計
4. 仕入先別比較グラフ

-1
-2
-3

(効果・感想)

・手作業だとどうしてもデータの積み上げのみになってしまうが、マイツールにデータを入力することにより、手軽に集計作業を行なうことができるようになった。

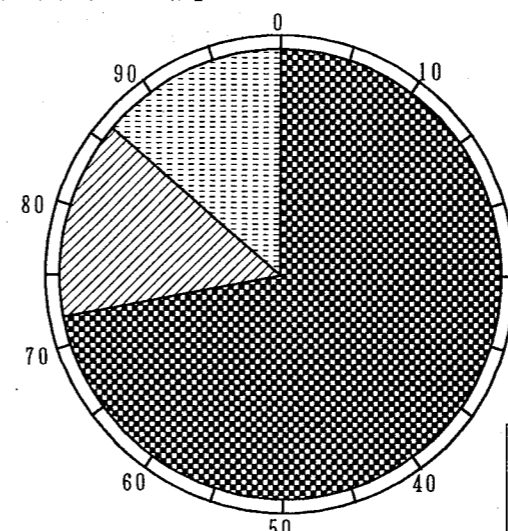
(加工前)

[取引先仕入日報] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,6,1,22,1,6,1,6,1,6,1,8,1,8,1,8,1

日付	取コード	品名	商コード	数	単価	合計	売価	合計
1021	N04	オルカ 416 ロイヤル	2	1	1500	1500	2500	2500
1021	N04	オルカ 414 シロ/カ	2	2	1500	3000	2500	5000
1021	N04	オルカ 414 シロ/ロイヤル	2	2	1500	3000	2500	5000
1021	N04	POLO-1015 シロ/ネビ-	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N04	POLO-1015 シロ/グリン	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N04	トルビ- 181 ネビ-	21	5	1500	7500	2500	12500
1021	N04	オルカ ミニ 52 カ	2	4	1500	6000	2500	10000
1021	N04	オルカ ミニ 52 ロイヤル	2	4	1500	6000	2500	10000
1021	N04	POLO-1015 シロ/ハ-プ	9	4	4740	18960	7900	31600
1021	N03	コンハ-ス N013628 OX W/B	9	5	6000	30000	9800	49000
1021	N03	コンハ-ス N018398 OX W/N	9	4	6000	24000	9800	39200
1021	N03	コンハ-ス プロスタ-HI ネビ-	23	4	4680	18720	7800	31200
1021	N03	コンハ-ス N014633 HI B/G	9	4	11880	47520	19800	79200
1021	N03	コンハ-ス N014633 HI W/BP	9	4	11100	44400	18500	74000
1021	N03	コンハ-ス N014633 HI W/N	9	4	10680	42720	17800	70500

(加工後)

[取引先仕入日報]



取引先	比率 (%)	合計
1 N03	71.90 %	443040
2 N01	14.49 %	89280
3 N04	13.61 %	83880
合計		616200

(操作手順) (引き続き)

R: 25 :
TM: : 4 : : 1 : 14 : :
DL: : T : :
S: : 2 : 4 : : :
G: : : : :

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 仕入台帳の作成 タイプA

<効用> 部門別に分かれた大量の伝票を、確実に集計

<業種1> 小売業 <業務1> 仕入・在庫管理 <業種2> 靴販売 <業務2> 仕入台帳作成

会社名 埼玉県 セブンスシューズ カネコ 機種 Mr.マイツールⅢ VER. M3.22

<仕事・業務の概要>

靴の店頭販売を行なっている。
仕入金額を各伝票から集計して、請求書の確認を行なっている。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 仕入伝票の入力 (省略)
2. 入力データのチェック

NO. E-88
-4

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

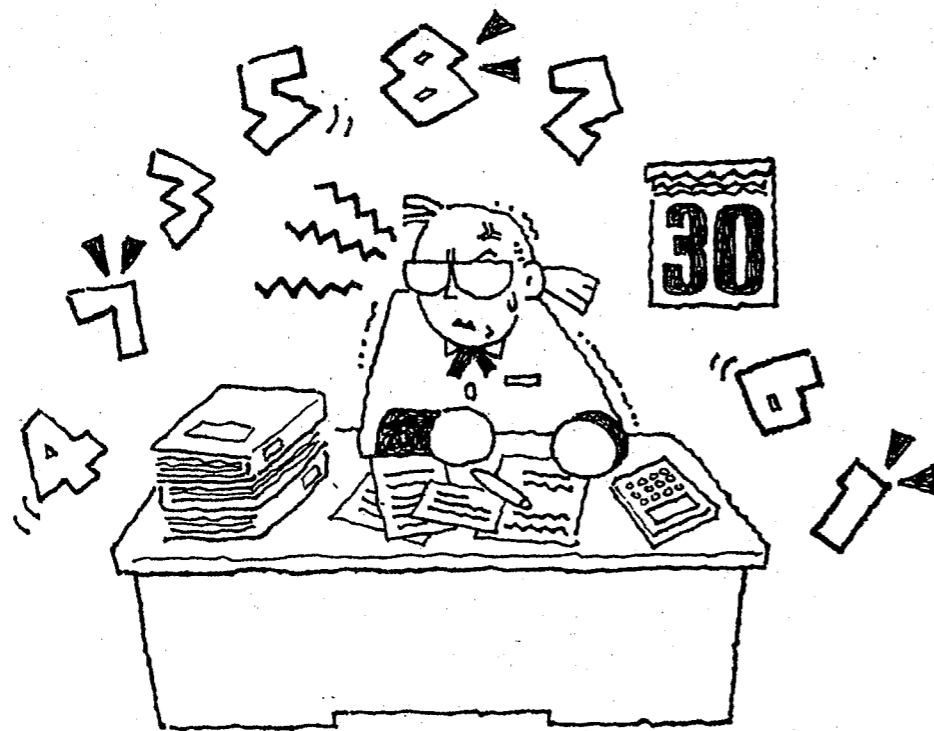
《仕事の説明》

仕入伝票を1枚1枚見て、買掛金の確認をしていた。

《問題点》

伝票が部門別に分かれているので大量になってしまうため、集計の間違いが発生しやすく、チェックが大変だった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

入力された合計金額と計算で求めた合計金額を比較して、入力エラーのチェックを行なう。

(効果・感想)

- ・請求書での計算間違いがなくなった。
- ・入力ミスも発見できるようになった。
- ・いつ仕入れたのか、仕入時を簡単に見られるようになった。

(操作手順)

R:27:
SIM::::ESC:
※入力ミスがあると、8列目に*が入る。

(加工前)

[93年 1月仕入帳] 91.12.13 混 L=0077 C=0102
F=2,2,1,5,1,10,1,1,1,5,1,7,1,5,1,6,1,10,1,5,1,6,1,10,1,10,1,1,1

日付	問屋	伝票番号	部門	商品名	足数	単価	合計金額	売価		上合計	伝票合計
0114	18	05-059301	43	18	1	2000	2000	3500		3500	
0114	18	05-059301	43	16	2	2000	4000	3500		7000	6000
0116	25	09824461	11	23	4	1500	6000	2980		11920	
0116	25	09824461	11	24	5	1500	6000	2980		14900	12000
0116	31	09-125487	48	27	2	3500	10500	6500		13000	
0116	31	09-125487	48	28	3	3500	10500	6500		19500	21000

C14*C16=C22:C14*C20=C24:C22-C18=C8:(C26)-(C18)=(C28):ICM:16,18,24,26,20



(加工後)

[93年 1月仕入帳] 91.12.13 混 L=0077 C=0102
F=2,2,1,5,1,10,1,1,1,5,1,7,1,5,1,6,1,10,1,5,1,6,1,10,1,10,1,1,1

日付	問屋	伝票番号	部門	商品名	足数	単価	合計金額	売価		上合計	伝票合計
0114	18	05-059301	0	43	18	2,000	2,000	3,500	2000	3,500	*
0114	18	05-059301	0	43	16	2,000	4,000	3,500	4000	7,000	6,000 *
0116	25	09824461	0	11	23	1,500	6,000	2,980	6000	11,920	*
0116	25	09824461	*	11	24	1,500	6,000	2,980	7500	14,900	12,000 *
0116	31	09-125487	*	48	27	3,500	10,500	6,500	7000	13,000	*
0116	31	09-125487	0	48	28	3,500	10,500	6,500	10500	19,500	21,000 *

C14*C16=C22:C14*C20=C24:C22-C18=C8:(C26)-(C18)=(C28):ICM:16,18,24,26,20

〈タイトル〉 売上の集計-1 週報の作成 タイプA

〈効用〉 売上傾向がわかり、ニーズに合わせた販促を展開

〈業種1〉 小売業 〈業務1〉 販売・売上管理
〈業種2〉 靴販売業 〈業務2〉 売上集計

会社名 埼玉県 セブンシューズ 蓮田店 機種 Mr.マイツールIII VER. M3.22

Table with 2 columns: <仕事・業務の概要> and <マイツールでの仕事の流れ>. Includes steps like '日報の入力', '週報の作成', '月報の作成', '部門別売上比較'.

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 毎日のレシートから、週報と月報を作成していた。
《問題点》 手計算なので間違いが多かった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 日報のデータを集計して週報の表を更新し、キー(部門)ごとに横ケイ線を引く。

(効果・感想) 今までは集計にかなりの時間をとられていたが、集計したデータを基に分析する時間が使えるようになった。
(操作手順) R:30: UPD:1:29:2:9:R:13:25:R:11:24:: SIM:::ESC: APMC::1:::L::: W:S1:

(加工前) [売上週報] 91.12.13 混 L=0057 C=0146
F=1,2,1,4,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,5,10,1,10,12,1

Table showing sales data by department (部門) and date (2月12日 to 2月18日). Includes columns for '合計', '合計', '月度累計', and 'GT'.

[売上日報] F=1,2,2,2,1,2,1,2,2,1,5,1,9,1

Table showing sales data by date (年月日), department (部門), and amount (金額). Includes columns for '足数' and '金額'.

(加工後) [売上週報] 91.12.13 混 L=0057 C=0146
F=1,2,1,4,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,4,9,1,5,10,1,10,12,1

Table showing processed sales data by department and date, with a large arrow pointing from the '加工前' table to this one. Includes columns for '合計' and '合計'.

ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 パートさんの給与計算-1 出勤データ入力 タイプ A

〈効用〉 個人別に時給や残業時給が違っても、簡単に算出

〈業種1〉 小売業 〔業務1〕 総務・人事給与 〔業種2〕 教材販売 〔業務2〕 給与計算

会社名 愛媛県 機種 PS5523-SV4 VER. M3.50

〈仕事・業務の概要〉

教材の販売を行なっている。
社員の他にパートさんが数人いる。

〈マイツールでの仕事の流れ〉

- 1. 出勤データの入力
2. 日給計算
3. 個人別集計

NO. E-89
-1
-2
-3

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

パートさんの給与計算を行なう。
今までは手計算で行なっていた。

《問題点》

パートさんの時給が18:00までと18:00以降で違っているの、計算が大変だった。
個人によっても時給が違っている。
時間の計算が手作業だと、時間がかかる。

《手書きの帳票》

Table with columns for dates (16-1) and rows for attendance (出勤), departure (退勤), overtime (残業), and summary (摘要).

日数 (年 月 分)

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〔概要〕 パートさんの勤務時間データを入力デザイン画面で入力する。

〔効果・感想〕

- ・計算間違いがなくなった。
・計算が楽に短時間でできるようになった。
・記録として残せるようになった。

〔操作手順〕

R:36:
W:S1:
EF:S1:34:33:
6:0116:15.00:18.00::?E:

〔加工前〕

[給与計算 1月] 93.12.26 混 L=0177 C=0130
F=1,3,1,20,1,4,1,8,1,8,1,8,1,8,1,10,1,10,1,10,1,5,1,5,1,8,1,8,1

Main data table before processing with columns: NO, 氏名, 日付, 開始時刻, 終了時刻, 実働時間, 残業時間, 総支給額, etc.

〔給与計算 コード表〕
F=1,3,1,16,1,4,1,4,1

Summary table showing NO, 氏名, 時給, 残給 for employees like 相田 喜久子, 松田 和子, etc.

〔加工後〕

[給与計算 1月] 93.12.26 混 L=0177 C=0130
F=1,3,1,20,1,4,1,8,1,8,1,8,1,8,1,10,1,10,1,10,1,5,1,5,1,8,1,8,1

Main data table after processing, showing calculated totals and overtime in the final columns.

ワン・ポイント (応用等)

デザイン画面による入力では、コードから氏名を検索することができ、入力の手間が省けます。また、自動的な計算も行なうことができます。

TELアポイントの集計-1 集計表の作成 タイプA

集計が容易になり、的確な個人別指導も可能に

業種1 小売業 業種2 教育機器販売
業務1 営業・顧客管理 業務2 アポイント集計

会社名 埼玉県(株)物か 機種 Mr.マイツールIII/20 VER. M3

仕事・業務の概要
家庭教師の派遣、教材の販売を行なっている。派遣、販売の前に電話でアポイントをとって、営業が訪問している。社員のうち60名がアポインターで、TELコール内容を細かく分析している。現在、支店は3店舗。

マイツールでの仕事の流れ
1. アポイント集計表の作成(省略)
2. アポインターごとに集計
3. グラフ化

NO. E-89 -4 -5

マイツール化以前

仕事の説明

アポインターが、自分のTELコール結果の詳細を手書きで記入していた。集計は、週単位で手計算で行なっていた。

問題点

週末には必ず集計して結果を出さなければならぬが、手計算だと時間がかかり、アポインターごとの集計も大変だった。

手書きの帳票

アポインター集計表 (大宮)支店 平成5年2月6日 part(6)

Table with columns: アポインター, J-FNO, 出社時間, 退社時間, コール時間, コール数(TEL), 対話数(TEL), 商談数(TEL), 指定アポ(TEL), 再TEL(TEL). Includes a summary row at the bottom.

マイツール化以後

概要
アポイント集計表をTCを使ってアポインターごとに集計する。

効果・感想

- 週単位で、タイムリーに結果を把握することができるようになった。
次週への、アポインターへのフォローも的確にできる。
支店ごとにも集計することができるので、会議の資料としても役立っている。

操作手順

R:38:
S:5:3:::
TC:5::TT,13-28::
DC:1-3,7-12:
W:S1:

加工前

アポイント集計表 91.12.13 混 L=0065 C=0124

Table with columns: 月日, コード, 出時, 終時, コール時間, コ数再, 対話再, 商談再, 指ア再, 再t再. Shows data for various dates and codes.

加工後

アポイント集計表 91.12.13 混 L=0065 C=0124

Table with columns: コード, コール時間, コ数再, 対話再, 商談再, 指ア再, 再t再. Shows summarized data for codes 1001 through 1017 and a total row.

ワン・ポイント (応用等)

TELアポイントの集計-2 グラフ化

NO.
E-89

(概要)

アポインターごと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. アポイント集計表の作成 (省略)
2. アポインターごとに集計
3. グラフ化

-4
-5

(効果・感想)

- ・週単位で、タイムリーに結果を把握することができるようになった。
- ・次週への、アポインターへのフォローも的確にできる。
- ・支店ごとにも集計することができるので、会議の資料としても役立っている。

(加工前)

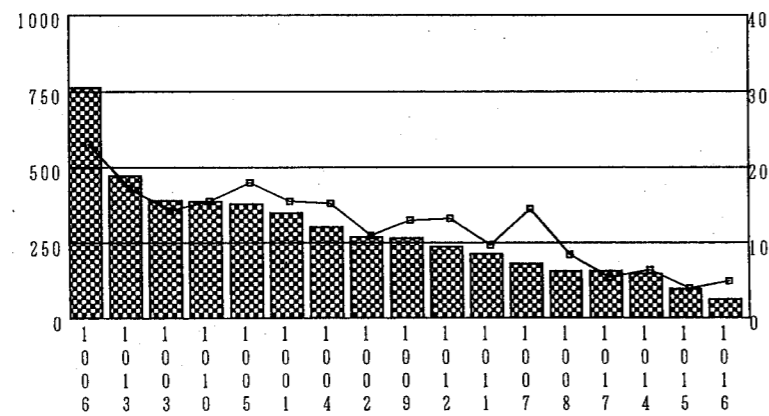
[アポイント 集計表] 91.12.13 混 L=0065 C=0124
F=1,6,1,7,1,4,4,1,4,4,1,4,4,1,4,4,1,4,4,1

コード	コール時間	コ数再	対話再	商談再	指ア再	再t再
1001	15.50	349	1	233	1	66
1002	11.00	270	2	194	2	47
1003	14.25	390	2	261	1	92
1004	15.25	302	3	203	3	73
1005	18.00	378	8	223	4	58
1006	23.00	763	2	433	0	132
1007	14.50	182	5	134	5	33
1008	8.50	158	6	94	3	12
1009	13.00	266	1	152	1	55
1010	15.50	386	3	224	3	39
1011	9.75	214	4	134	2	27
1012	13.25	237	2	159	2	52
1013	17.25	472	1	307	1	85

(加工後)

[アポイント 集計表]

■ コ数
□ コール時間



(操作手順) (引き続き)

DL:T:
S: :6:4: : :
G:12: :2:6:4: : : :



＜タイトル＞ アルバイトの給与計算—1 勤務時間の入力 タイプA

＜効用＞ 出勤・退社時間を入力するだけで、すべてを計算

＜業種1＞ 小売業 ＜業種2＞ 教育機器販売
 ＜業務1＞ 総務・人事給与 ＜業務2＞ パイロット料の計算

会社名 埼玉県株式会社キタカン 機種 Mr.マイツールⅢ/20 VER. M3

<p>＜仕事・業務の概要＞</p> <p>家庭教師の派遣、教材の販売を行なっている。</p> <p>支店が3店舗あり、TELアポインターが約60名おり、支店ごとに1日10名くらいのアポインターがアポイントを取っている。</p>	<p>＜マイツールでの仕事の流れ＞</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">1. 出社、退社時間の入力</div> <p>2. 勤務時間の計算</p> <p>3. 支払額の集計</p>	NO. E-89	-6 -7 -8
---	--	----------	----------------

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<p>《仕事の説明》</p> <p>週単位でアルバイトの給与を集計し、支給している。</p> <p>今まではすべて手作業で週末に計算していた。</p>	<p>《問題点》</p> <p>アルバイトによって時給が違う、出勤時間によって休憩の時間が違う、などの理由から計算するのが大変だった。</p> <p style="text-align: center;">↓</p> <p>出勤時間、退社時間の入力だけで給与計算を行ないたかった。</p>
---	--

《手書きの帳票》

アポインター集計表 (大宮)支店 平成5年2月6日 part(6)

アポインター	ユーFNO	出社時間	退社時間	作業時間	コール数(TEL)	対話数(TEL)	高単数(TEL)	指定アポ(TEL)	再TEL(TEL)
1001		18:00	21:30	3.5h	92()	61()	17()	0()	2()
1002		18:15	21:30	3.25h	123()	80()	6()	0()	1()
1003		18:00	21:00	3h	95()	81()	10()	0()	1()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
		:	:	h	()	()	()	()	()
合計人数					総コール数	総対話数	総高単数	アポ合計	再TEL合計
A	B	A	A		()	()	()	()	()

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

（概要） 毎日、出勤時間と退社時間を出勤表に入力する。

（効果・感想）

- ・コードで入力し、出社・退社時間を入れておくだけで集計できるので、時間帯の区別や計算の手間がすべて省けた。
- ・時給が変わっても、コード表を手直しするだけで済むのでとても楽である。
- ・週単位で集計しなければいけない煩わしい仕事も、数分で済むようになった。

（操作手順）

R:44:W:S1:
 EF:S1:42:41:
 1001:13.00:19.30:?E:

（加工前）

[出勤表] 91.12.13 混 L=0078 C=0100
 F=1,6,1,12,1,6,1,6,1,6,8,1,6,8,1,12,1

コード	氏名	出勤	退社	時間1	時給1	時間2	時給2	日給計
1001	牧瀬 理緒子	13.00	21.30		900		1,100	
1002	菊地 順二	11.00	21.30					
1003	青山 紀夫	16.00	21.30					
1004	志村 建造	16.00	21.30					
1005	板垣 道夫	18.00	21.30					
1006	野村 実	11.00	12.30					
1007	市川 礼治	19.00	21.30					
1008	内藤 俊夫	10.00	13.00					
1009	井上 幸治	18.00	21.30					
1010	逸見 二郎	11.00	14.00					
1011	宮本 直人	18.00	21.30					
1012	小野 義雄	18.00	20.00					
1013	松島 友江	18.00	21.30					

（加工後）

[出勤表] 91.12.13 混 L=0078 C=0100
 F=1,6,1,12,1,6,1,6,1,6,8,1,6,8,1,12,1

コード	氏名	出勤	退社	時間1	時給1	時間2	時給2	日給計
1001	牧瀬 理緒子	13.00	21.30		900		1,100	
1002	菊地 順二	11.00	21.30		1,100		1,300	
1003	青山 紀夫	16.00	21.30		1,100		1,300	
1004	志村 建造	16.00	21.30		1,100		1,300	
1005	板垣 道夫	18.00	21.30		1,000		1,200	
1006	野村 実	11.00	12.30		1,000		1,200	
1007	市川 礼治	19.00	21.30		900		1,100	
1008	内藤 俊夫	10.00	13.00		850		1,050	
1009	井上 幸治	18.00	21.30		900		1,100	
1010	逸見 二郎	11.00	14.00		900		1,100	
1011	宮本 直人	18.00	21.30		900		1,100	
1012	小野 義雄	18.00	20.00		850		1,050	

ワン・ポイント
 (応用等)

<タイトル> DM用の宛名ラベル印刷 タイプA

<効用> 的を絞ったDM発送が容易に。時間も大幅に短縮

<業種1> 小売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> 書道用品店 <業務2> 宛名印刷

会社名 埼玉県 有限会社松島堂 機種 Mr.マイツールVe/80 VER. M4

<仕事・業務の概要>
 書道用具の販売。
 書道塾や書道家などへのルートセールスも行なっている。
 新商品の案内やセールスの案内を郵送でお知らせしている。

<マイツールでの仕事の流れ>
 1. 顧客名簿の作成 (省略)
 2. 宛名ラベルの印刷

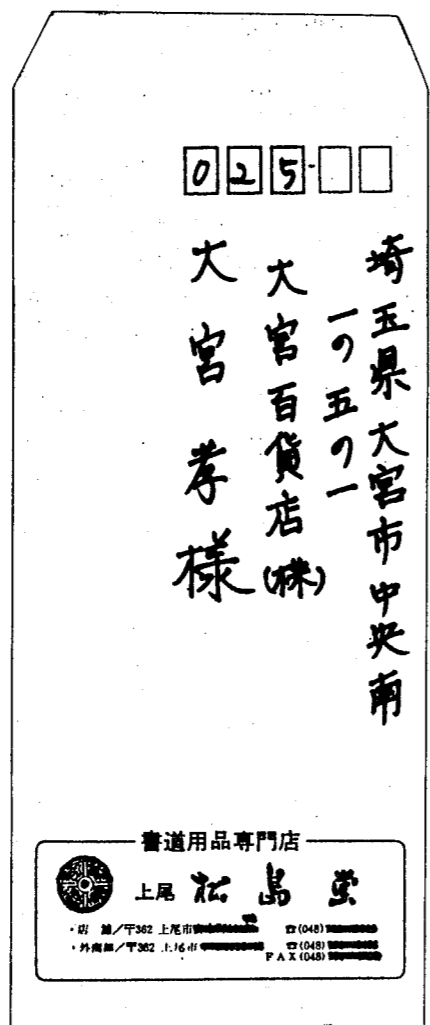
NO. E-91
-1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 新商品の案内を月に300通、セールの案内を4ヶ月に1回2000通ほど手書きで作成していた。

《問題点》
 時間がかかってしまう。
 住所の間違いが発生する。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 顧客名簿のデータを利用して、宛名ラベルの印刷を行なう。

(効果・感想)
 ・手書き時代と比べ、時間が大幅に短縮された。
 ・住所の誤りがなくなった。
 ・部門別DMによる拡販が、容易に行える。

(操作手順)
 R:51:
 W:S1:
 DF:S1:49: ([F1]キーを押す)
 舞鶴商事:マイツ:仕事出来男:123:東京都港区青山:
 30-3210-4321::ESC:
 PF:50:S1:

(加工前)

[顧客名簿] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,20,1,5,1,12,1,6,1,30,1,20,1,8,4,1,30,1

会社名	フリガナ	担当者名	〒	住所1	住所2	電話番号
上尾学習塾書道課	アゲオ	渋谷浩子	061-01	埼玉県上尾市8-5-3	上尾ビル5階	033-585-****
大宮百貨店(株)	オミヤ	大宮 孝	025	埼玉県大宮市中央南1-5-1		095-845-****
大宮書道教室	オミヤ	桑田真弓	022	埼玉県大宮市大宮7-5	町田ビル2階	041-589-****
国際商事(株)	コクサイ	太田一郎	061	東区本町8-5-10		018-645-****
埼玉デパート(株)	サイマ	北島二郎	061	西区元町10-24-101	《会社名》C2	
鈴木学習塾	スズキ	鈴木幸子	022-55	埼玉県元町市中央1-30-		《フリガナ》C4
田中書道教室	タナカ	田中雄一	024	埼玉県本町5-101		
第一小学校	ダイイチ	[宛名印刷 デザイン]				
第五中学校	ダイゴ	&			*2	《担当者名》C6
(株)千代田物産	チヨダ					
デパート田中	デパー	〒#1,8				
百貨店埼玉	ヒヤクカ				《〒》C8	《住所》C10
山田高校	ヤマダ	#1,10				C12
利口商事	リコ					《電話番号》C14
利口商事	リコ	#1,2L				
		#1,12L				
		#1,6L			様	

(加工後)

〒061-01 埼玉県上尾市8-5-3 上尾ビル5階 上尾学習塾書道課 渋谷浩子 様

〒025 埼玉県大宮市中央南1-5-1 大宮百貨店(株) 大宮 孝 様

〒022 埼玉県大宮市大宮7-5 町田ビル2階 大宮書道教室

〒061 東区本町8-5-10 国際商事(株)

ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 顧客別の販売予測-1 売上データの入力 タイプA

〈効用〉 購入日から、次の購入日を予測する

〈業種1〉 小売業 〈業務2〉 健康食品販売
 〈業務1〉 販売・売上管理 〈業務2〉 売上台帳の作成

会社名 愛知県 機種 Mr.マイツールIve/40 VER. M3

<p>〈仕事・業務の概要〉</p> <p>健康食品を販売している。 売上台帳は1回売り上がったごとに、手作業で指定の用紙に記入していた。</p>	<p>〈マイツールでの仕事の流れ〉</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-bottom: 5px;">1. 売上データの入力</div> <p>2. 売上の集計 (食品がなくなる日の算出)</p>	<p>NO. E-92</p> <p>-1</p> <p>-2</p>
---	--	---

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<p>《仕事の説明》</p> <p>売上のたびに手作業で指定の売上台帳に記入していた。</p>	<p>《問題点》</p> <p>どのお客様がどれだけ買ってきているのかを集計したい。 マイツールでデータ入力するとき、商品名を入力するのが面倒、という問題もあった。 お客様が食品を購入してから、その食品がなくなる日を予想しなかった。</p>
---	--

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〈概要〉 EFを使って売上データをコード入力する。

<p>〈効果・感想〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様の数がだいたい決まっており、商品の種類も少ないので、コード入力でも楽に入力できた。 ・お客様が購入した日を入力するだけで、なくなる日をシミュレーションで予想できるようになり、DM発送や商品の仕入のタイミングなどがわかるようになった。 ・売上の集計も簡単に行なうことができる。 	<p>〈操作手順〉</p> <p>R:53: W:S1: EF:S1:56:54-55: T:101:3:2:50130::: ?E:</p>
--	--

(加工前)

[書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,3,1,14,1,2,1,3,1,14,1,4,1,8,1,10,1,6,1,4,1,4,1,3,1,6,1,6,1,10,1

No.	名前	カ	No.	品名	個数	単価	合計	購入日	容量	錠	日	終了日	担当者	備考
1	A	ア	101	クスタニコール [®]	2	27,000	54,000	50128	300	3			加藤	
2	B	イ	104	カルチャー	2	15,000	30,000	50122	400	3			加藤	
8	H	ク	103	エバヤング	2	50,000	100,000	50122	10	4			岩井	
5	E	オ	102	トナリエラ	2	18,000	36,000	50121	300	3			加藤	

DR:0:1:C20/C22=C24: [デザインページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170

No.	氏名	カ	〒	住所1
1	A	アイ	444	愛知県名古屋市中村区椿
2	B	イウ	421	三重県三重郡朝日
3	C	エ	456	愛知県一宮
4	D	エ	485	愛知県名古屋市緑
5	E	オ	410	愛知県名古屋市中村
6	F	カ	413	静岡県焼津
7	G	キ	125	愛知県名古屋市瑞穂
8	H	ク	502	岐阜県本巣郡北方
9	I	ケ	630	愛知県名古屋市港
10	J	コ	489	愛知県名古屋

*終了するときは、コードのところで、?Eといれる。

コード No. C2	お客様名 C4
カナ C6	担当者 C28

コード No. C8	容量 C20
品名 C10	錠 C22
個数 C12	購入日 C18
単価 C14	備考 C30
金額 C16	

(加工後)

No.	品名	個数	単価
101	クスタニコール [®]	300	27,000
102	トナリエラ	300	18,000
103	エバヤング	10	50,000
104	カルチャー	400	15,000

[書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,3,1,14,1,2,1,3,1,14,1,4,1,8,1,10,1,6,1,4,1,4,1,3,1,6,1,6,1,10,1

No.	名前	カ	No.	品名	個数	単価	合計	購入日	容量	錠	日	終了日	担当者	備考
1	A	ア	101	クスタニコール [®]	2	27,000	54,000	50128	300	3			加藤	
2	B	イ	104	カルチャー	2	15,000	30,000	50122	400	3			加藤	
8	H	ク	103	エバヤング	2	50,000	100,000	50122	10	4			岩井	
5	E	オ	102	トナリエラ	2	18,000	36,000	50121	300	3			加藤	
1	A	ア	101	クスタニコール [®]	2	27,000	54,000	50130	300	3			加藤	

DR:0:1:C20/C22=C24:YMD[C18]+C24=C26:

ワン・ポイント (応用等)

顧客別の販売予測-2 売上集計

NO.
E-92

(概要)

商品別の売上集計を行なう。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売上データの入力
2. 売上の集計
(食品がなくなる日の算出)

-1
-2

(効果・感想)

- ・お客様の数がだいたい決まっており、商品の種類も少ないので、コード入力で楽に入力できるようになった。
- ・お客様が購入した日を入力するだけで、なくなる日をシミュレーションで予想できるようになり、DM発送や商品の仕入のタイミングなどがわかるようになった。
- ・売上の集計も簡単に行なうことができる。

(加工前)

[書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,3,1,14,1,2,1,3,1,14,1,4,1,8,1,10,1,6,1,4,1,4,1,3,1,6,1,6,1,10,1

No.	名前	材	No.	品名	個数	単価	合計	購入日	容量	錠	日	終了日	担
1	A	ア	101	クロスニンゴールト	2	27,000	54,000	50128	300	3			
2	B	イ	104	加チャ	2	15,000	30,000	50122	400	3			
8	H	ク	103	エバヤング	2	50,000	100,000	50122	10	4			
5	E	オ	102	トナリエ	2	18,000	36,000	50121	300	3			
1	A	ア	101	クロスニンゴールト	2	27,000	54,000	50130	300	3			

DR:0:1:C20/C22=C24:YMD[C18]+C24=C26:

(加工後)

[書き込みページ] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,3,1,14,1,2,1,3,1,14,1,4,1,8,1,10,1,6,1,4,1,4,1,3,1,6,1,6,1,10,1

No.	名前	材	No.	品名	個数	単価	合計	購入日	容量	錠	日	終了日	担
1	A	ア	101	クロスニンゴールト	2	27,000	54,000	50128	300	3	100	50508	
2	B	イ	104	加チャ	2	15,000	30,000	50122	400	3	133	50604	
8	H	ク	103	エバヤング	2	50,000	100,000	50122	10	4	3	50125	
5	E	オ	102	トナリエ	2	18,000	36,000	50121	300	3	100	50501	
1	A	ア	101	クロスニンゴールト	2	27,000	54,000	50130	300	3	100	50510	

DR:0:1:C20/C22=C24:YMD[C18]+C24=C26:

(操作手順) (引き続き)

SIM:::ESC:

ワン・ポイント
(応用等)



<タイトル> 宅配便伝票印刷 タイプA

<効用> 何百枚もの宛名印刷も、短時間できれいに印刷

<業種1> 小売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> 健康食品製造販売 <業務2> 配送伝票印刷

会社名 徳島県 野田ハニー食品工業株式会社 機種 Mr.マイツールX-II/20 VER. M2&M3

<仕事・業務の概要>
すだち酢（健康果実酢）、すだち調味料、天然ハチミツ、ロ
ーヤルゼリーなどの健康食品の製造と販売。
主にデパート等の催しに出展している。
ユーザーへの通販や業務用の卸しも行なっている。

<マイツールでの仕事の流れ>
NO. E-92

1. 宅配便伝票印刷

-7

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

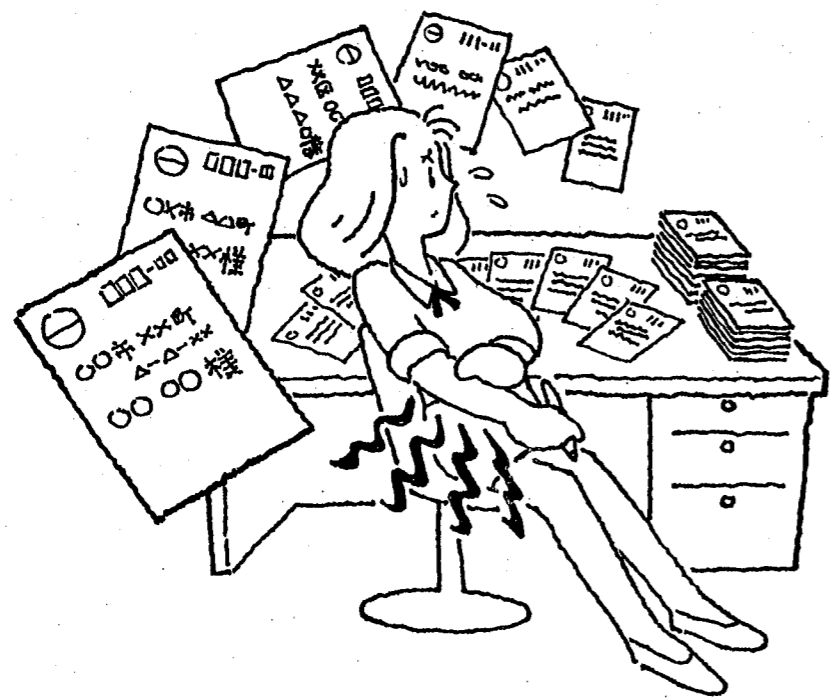
《仕事の説明》

マイツール導入前は手書きで伝票を書
いていた。

《問題点》

何百枚も手書きで書かなければなら
ないので、かなりの労働力と時間がかか
って、大変だった。

《手書き
の
帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 宅配便の伝票をPFで印刷する。

- (効果・感想)
- ・伝票の宛名書きにかかっていた時間を、かなり短縮することができた。
 - ・データをマイツール化したことで、短時間に正確に大量の宛名印刷が可能となった。
 - ・取引先が固定しているので、繰り返し送る所には、あらかじめ宛名伝票を印刷しておくことができる。

(操作手順)
R:80:
PF:81:::

(加工前)

[住所 デパート催事] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,30,30,6,30,30,4,4,4

デパート店名	場所	〒	住所1	住所2	TEL
102 (株) 〇〇 浦和店	6F 催事場 食品〇〇様気付	336	〇〇市〇〇町1-15-1		048 000000
103 (株) 〇〇 立川店	B 1 催事場 〇〇様気付	190	〇〇市〇〇町2-12-2		0425 000000
(株) 〇〇 米子店		683	〇〇県〇〇市〇〇町1-30		0859 000000
(株) 〇〇百貨店 宇都宮店	5 F 催事場	320	〇〇県〇〇市〇〇町5-4		0286 000000
(株) 〇〇百貨店 日本橋店	7階 〇〇食品〇〇様気付	103	〇〇都〇〇区〇〇町1-4-4		03 00000000
(株) 〇〇百貨店 池袋店	館B 2 9 番地 〇〇食品〇〇様気付	171	〇〇都〇〇区〇〇町1-1-25		03 00000000
大宮 〇〇	B 1 催事場 〇〇様気付	331	〇〇県〇〇市〇〇町1-14		048 000000
(株) 〇〇 神戸店	地下中央催事場 食品〇〇様気付		〇〇県〇〇市〇〇区〇〇町40		078 000000
川崎 〇〇〇〇	6階催事場 食品〇〇様気付	210	〇〇県〇〇市〇〇区〇〇町1		044 000000
横浜 〇〇〇	B 2 催事場 食品〇〇様気付	220	〇〇県〇〇市〇〇区〇〇町2丁目	18-1	045 000000
(株) 〇〇 鹿児島店	B 1 催事場 〇〇様気付	892	〇〇県〇〇市〇〇町	8-5	0992 000000
(株) 〇〇 静岡店	地下催事場 食品〇〇様気付	420	〇〇県〇〇市〇〇町1丁目	7番地	0542 000000
〇〇百貨店 聖蹟桜ヶ丘店	B館 7階催事場 鈴木様気付	206	〇〇都〇〇市〇〇町1-10-1		0423 000000
(株) 藤沢 〇〇〇〇	B 1 催事場 〇〇様気付	251	〇〇県〇〇市〇〇555		0468 000000
長崎 〇〇百貨店	B 1 催事場 食品〇〇様気付	850	〇〇県〇〇市〇〇町1-11		0958 000000
広島 〇〇 B 1 催事場	食品 〇〇様気付	730	〇〇県〇〇 [デザインページ ヤマト]		91.12.13 混 L=0078 C=0100
〇〇倉敷店		710	〇〇県〇〇 &F		
下北沢 〇〇〇〇	1階催事場	155	〇〇都〇〇		
〇〇百貨店東横店 第一検品所	東館 7階催事場 食品〇〇様気付	150	〇〇都〇〇	# 1, 5	
〇〇百貨店東横店 第三検品所	B 1 催事場 食品〇〇副長様気付	150	〇〇都〇〇	# 1, 6	
(株) 西新 〇〇〇〇	9 F 催事場 〇〇様気付	814	〇〇県〇〇	# 1, 2	
(株) 〇〇百貨店 静岡店	地下グロッサリー	420	〇〇県〇〇		
(株) 〇〇百貨店 〇〇〇〇	B1 催事場 〇〇様気付	273	〇〇県〇〇	#1,7-#1,8-#1,9	
(株) 〇〇〇〇		960	〇〇県〇〇		
		110	〇〇都〇〇	# 1, 3	

(加工後)

〇〇市〇〇町1-15-1
(株) 〇〇 浦和店
048 - 000-0000
6F 催事場 食品〇〇様気付
野田ハニー食品工業株式会社
776
〇〇県〇〇郡〇〇町喜来100 野田ハニー
0883-00-0000 93 02
野田ハニー食品工業株式会社

<タイトル> 顧客マスターの更新

タイプA

<効用> 顧客の来店状況を正確に把握。販促にも活用

<業種1> 小売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> 健康食品の製造販売 <業務2> 顧客マスターの更新

会社名 徳島県 野田ハニー食品工業株式会社 機種 Mr.マイツールX-II/20 VER. M2&M3

<仕事・業務の概要>

すだち酢（健康果実酢）、すだち調味料、天然ハチミツ、ロ
ーヤルゼリーなどの健康食品の製造と販売。
主にデパート等の催しに出展している。
ユーザーへの通販や業務用の卸しも行なっている。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. DMの戻りはがきのデータ入力
2. 顧客マスターの更新

NO. E-92

-8

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

催し物会場で回収したDMは、手作業
で分類整理していた。

《問題点》

数が多いので分類が大変。
数が多くなると管理しきれず、顧客の
来店状況を正確に把握することができ
ない。

《手書き
の帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

（概要）

回収したDMのデータで、顧客マスターを更新する。

（効果・感想）

・顧客の来店状況が正確に把握で
きるの、DMの絞り込みなどにも、効果的な結果
が得られている。

・将来は、売れ筋商品などのイ
ンプットしておいて、それに基づく効率の良い
DMを発行していく予定です。

（操作手順）

R: 1 :
UPD: 1:2:15:11:R:13:13:R:2:7:R:6:9:R:8:4:R:9:5:
W: S1 :
R: 2 :
UPD: 1:S1:11:15:R:9:4:R:11:6::

（加工前）

[戻りハガキ入力表 〇〇 〇] 91.12.13 混 L=0078 C=0100
F=1,6,1,4,2,1,4,1,4,1,4,1,20,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1,4,1

初回回数	前回回数	今日	氏名	顧客NO.	商品1	商品47	商品6	商品25	商品33	ツツ
1	18	21		335						
1	19	21		15						
1	14	21		505						
1	17	21		462						
1	8	21		9						
1	7	21		381						
1	19	21		272						
1	19	21		442						
2	15	21		99						
2	12	21		451						
2	3	21		237						
2	17	21		291						
2	17	21		10						
2	17	21		517						
2	18	21		264						
2	17	21		71						
2	18	21		516						
2	18	21		8						
2	19	21		250						
2	14	21								
3										

（加工後）

[顧客名簿 〇〇 〇〇] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
F=1,4,1,4,1,4,1,4,2,1,4,1,4,1,20,6,30,30,24,1,4,1,4,1,4,1,4,1

初回回数	前回回数	今日	氏名	顧客NO.	商品1	商品47	商品6	商品25	商品33	ツツ
1	20	21	トク	960-1100						
1	20	21	治平	960-0000						
1	18	21	兆子	960-0000						
1	19	21	ツナ	960-0000						
1	8	10	英	960-1100						
1	7	9	礼	960-0400						
1	20	21	英子	960-0100						
1	20	21	公子	960-0000						
2	15	16	知子	960-0100						
2	12	14	隆雄	969-1100						
2	3	11	邦夫	960-1400						
2	17	20	一夫	969-1400						
2	17	19	節	960-0100						
2	19	21	ツネ	960-0000						
2	20	21	よつこ	960-0000						
2	20	21	正夫	960-0200						
2	20	21	信江	960-0000						
2	18	21	京子	960-0000						
3	8	10	信子	960-0000						
3	13	14	文子	960-0000						
3	20	21	美知子	960-0000						
3	6	11	隆	960-0000						
3	20	21	美知子	960-0000						

ワン・ポイント
（応用等）

<タイトル> 年賀状の当選番号チェック タイプA

<効用> 大量の年賀状を見落としなしで、瞬時にチェック

<業種1> 小売業 <業種2> 生活・設備監視業
 <業務1> 総務・人事給与 <業務2> 年賀状管理

会社名 機種 Mr.マイツールXI VER.

<仕事・業務の概要>

本社はポイラー等の販売をしている。
 電話回線とモデムを使ってパソコンやポケットベルを介して工場などの設備の監視や、その他の生活の監視をするシステムを開発している。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 年賀状リストの作成
2. 当選はがきの検索

NO.
E-93
-1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

受け取った年賀状は、当選番号を見ながら1枚1枚チェックしていた。

《問題点》

枚数が多いため、当選番号のチェックは大変である。
 見落としもあるので、もったいない。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 年賀状の当選番号をチェックする。

(効果・感想)

- ・正確にチェックできるようになった。
- ・チェックする時間が短縮できた。
- ・来年度の年賀状を買う際の、正確な枚数や住所がわかり、大変役に立っている。

(操作手順)

R:58:
 例えば、下2桁をチェックする場合は、
 SH::C10=*04:::
 ↑
 当選番号

(加工前)

[93年賀状受信分] 91.12.13 混 L=0029 C=0300
 F=6,12,40,40,40,30,18,18,8,1

〒	都道府県市	番地	会社名
790	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		道後*****
791	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		*****株式会
799-31	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		*****株式会
790	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		株式会社 **
790	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		
799-26	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇	□□□□□**304号	株式会社 *
060	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇	□□ビル	北海道**
790	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		**
819	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇	□□□□□□□□□□□□□□	
790	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		*****
160	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		**工業株式
160	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		*****株式

(加工後)

[93年賀状受信分] 91.12.13 混 L=0029 C=0300
 F=6,12,40,40,40,30,18,18,8,1

〒	都道府県市	番地	会社名
791	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇		*****株式会
790	東京都杉並区〇〇〇-〇〇-〇	□□□□□**304号	株式会社 **

<タイトル> 請求書の発行-1 請求データの入力 タイプA

<効用> 手書きで3日間の仕事が、半日で終了

<業種1> 小売業
<業務1> 経理

<業種2> 建材販売業
<業務2> 請求業務

会社名 沖縄県 機種 Mr.マイツールVe/20 VER. M3

<仕事・業務の概要> 鉄筋などの加工、販売を行なっている。 事務作業は夫婦ですべてを行なっている。	<マイツールでの仕事の流れ>	NO. E-94
	1. 請求データの入力 2. 請求書印刷	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<仕事の説明> 請求書の発行はすべて手作業で行なっていた。 毎月、3日ぐらいかかってしまっていた。	<問題点> 手作業では面倒である。 計算間違いをしてしまうことがある。 品名が多くなるにつれて、手書きでは大変になってきた。
---	---

請求書 B№ 002001

鉄筋各種・加工販売
結束線・ワイヤーメッシュ
(株) 〇〇〇〇〇〇〇〇
那覇市 〇〇〇〇〇〇〇〇
電話 〇〇〇〇〇〇〇〇(代)
FAX 〇〇〇〇〇〇〇〇

内間工務店様
5年 1月 28日
下記の通り 申し上げます。

合計金額 103000

<手書きの帳票>

月日	品名	数量	単価	金額	摘要
120	1 安里現場			50000	
23	2 "			20000	
26	3 "			30000	
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
	小計			100000	
	消費税			3000	
	合計金額			103000	

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

<概要> EFを使って請求データをコード入力する。

<効果・感想>	<操作手順>
<ul style="list-style-type: none"> 今まで3日間かかっていた作業が、半日で済むようになった。 計算間違いがなくなった。 伝票の見た目が良くなった。 	R:63: W:S1: EF:S1:62:60: 01:03:05:10:01:100000:70000:20000:6000::?E:

(加工前)

[請求書 書込みページ] 91.12.13 混 L=0047 C=0200
F=2,2,2,2,6,6,32,5,32,30,11,11,11,11,11,11

締年月日伝票NO	〒	住所コード	会社名
末050127	01	900	那覇市前島123-4 01 沖縄リコー (株)
末050128	02	901	那覇市字栄原123-4 40 内間工務店
末930129	001	900	那覇市前島123-4 01 沖縄リコー (株)

[コード表] 91.12.13
F=1,6,1,20,1,20,1,4,4,1,35,1,4,1

コード	得意先名	氏名	郵便
01	沖縄リコー (株)	玉城久美	900
02	新城商事	新城和三	902
03	新留工業	新留公哉	902
04	内間工務店	内間幸男	901

↓

(加工後)

[請求書 書込みページ] 91.12.13 混 L=0047 C=0200
F=2,2,2,2,6,6,32,5,32,30,11,11,11,11,11,11

締年月日伝票NO	〒	住所コード	会社名
末050127	01	900	那覇市前島123-4 01 沖縄リコー (株)
末050128	02	901	那覇市字栄原123-4 40 内間工務店
末930129	001	900	那覇市前島123-4 01 沖縄リコー (株)
末051001	03	900	那覇市前島123-4 01 沖縄リコー (株)

ワン・ポイント (応用等)

請求書の発行-2 請求書印刷

NO.
E-94

(概要)

入力された請求データをPFで請求書に印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 請求データの入力

2. 請求書印刷

-1

-2

(効果・感想)

- ・今まで3日間かかっていた作業が、半日で済むようになった。
- ・計算間違いがなくなった。
- ・伝票の見た目が良くなった。

(加工前)

[請求書 書込みページ] 91.12.13 混 L=0047 C=0200
F=2,2,2,2,6,6,32,5,32,30,11,11,11,11,11,11,11

締年月日伝票NO	千	住所コード	会社名
末050127	01 900	那覇市前島123-4 01	沖縄リコー (株)
末050128	02 901	那覇市字栄原123-4 40	内間工務店
末930129	001 900	那覇市前島123-4 01	沖縄リコー (株)
末051001	03 900	那覇市前島123-4 01	沖縄リコー (株)

[請求書 デザインPF] 91.12.13 混 L=0035 C=0170
84 #1.6L #1.1 #1.8L #1.4
#1.7
#1.9
#1.10

(加工後)



900 末 05 01 27 1.14 #1.15 #1.16 #1.17
那覇市前島123-4
沖縄リコー (株)
玉城 久美

(操作手順) (引き続き)

PF:61:::

100000 50000 50000 100000 -5000



<タイトル> 売上管理-1 売上入力 タイプA

<効用> 売上入力・集計・納品書作成が一連の短時間作業に

<業種1> 小売業 <業種2> 海産物、乾海苔問屋
 <業務1> 売上管理 <業務2> 納品書発行

会社名 沖縄県 機種 PS5530-V VER. M3

<仕事・業務の概要> <マイツールでの仕事の流れ> NO. E-96

- 海産物と乾海苔の卸売、販売を行なっている。
- | | |
|----------|----|
| 1. 売上入力 | -1 |
| 2. 売上集計 | -2 |
| 3. 納品書発行 | -3 |

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 《問題点》

売上伝票は手書きで発行していた。 商品数が多い注文の場合、手書きでは
 当然ながら売上管理も手作業で行なっていた。 時間がかかってしまう。
 商品数が少ない注文の時は、手書きでもそれほど面倒ではなかった。 また、計算も面倒でミスも発生しやすい。

納品書 H5年 1月27日 No. _____

焼のり・味付のり
 隆節・海産物削り

うちま家 様 〒110-0001 東京都千代田区千代田

下記のとおり 申し上げます 都 市 (03)

税込合計金額 2,575- 税率 3% 消費税額 75

月日	品名	数量	単価	金額(税抜・税込)	摘要
1	焼のり(特上)	1	2500	2500	
2					
3	税			75	
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
合 計				2,575	

コクヨ W-130N

《手書きの帳票》

FD. NO. 小売業-4

卸売業編

E-96-1

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 売上データを入力する。

(効果・感想)

- ・手で計算をしなくて済み、計算間違いがなくなった。
- ・きれいな伝票が発行できるようになった。

(操作手順)

R:70:W:S1:
 EF:S1:69:67:
 05:01:31:01:01:02:50:2500:枚:
 (文頭キー)?E:

(加工前)

[売上元帳書込ページ] 93.12.06 混 L=0055 C=0152
 F=1,2,1,2,1,2,1,6,1,2,1,27,1,4,1,25,1,4,1,5,1,10,1,10,1,6,1,12,1,14,1,4,1

年	月	日	伝票NO	NO	得意先名	CODE	品名	数量	単価	金額	金額合計	消費税	総合計
05	01	27	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	1	2,500	2,500			
05	01	28	02	03	割烹沖縄	03	焼のり 特上	2	5,000	10,000			
05	01	30	04	02	あらしろ亭	02	焼のり 特上	5	2,500	12,500			
05	01	30	04	02	あらしろ亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000			
05	01	30	04	02	あらしろ亭	04	焼のり 特	10	1,500	15,000			
05	01	30	05	03	割烹沖縄	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000			
05	01	30	05	03	割烹沖縄	02	焼のり 特上	10	2,500	25,000			
05	01	30	05	03	割烹沖縄	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000			
05	01	31	06	04	やんばる亭	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000			
05	01	31	06	04	やんばる亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000			
05	01	31	06	04	やんばる亭	05	焼のり 特	30	1,000	30,000			
05	01	31	06	04	料亭沖縄	06	焼のり 松	50	2,500	125,000			

コード	得意先名	コード	商品名
01	うちま家	01	焼のり 重特上
02	あらしろ亭	02	焼のり 特上
03	割烹沖縄	03	焼のり 特上
04	やんばる亭	04	焼のり 特
05	料亭沖縄	06	焼のり 松

(加工後)

[売上元帳書込ページ] 91.12.13 混 L=0055 C=0152
 F=1,2,1,2,1,2,1,6,1,2,1,27,1,4,1,25,1,4,1,5,1,10,1,10,1,6,1,12,1,14,1,4,1

年	月	日	伝票NO	NO	得意先名	CODE	品名	数量	単価	金額	金額合計	消費税	総合計
05	01	27	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	1	2,500	2,500			
05	01	28	02	03	割烹沖縄	03	焼のり 特上	2	5,000	10,000			
05	01	30	04	02	あらしろ亭	02	焼のり 特上	5	2,500	12,500			
05	01	30	04	02	あらしろ亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000			
05	01	30	04	02	あらしろ亭	04	焼のり 特	10	1,500	15,000			
05	01	30	05	03	割烹沖縄	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000			
05	01	30	05	03	割烹沖縄	02	焼のり 特上	10	2,500	25,000			
05	01	30	05	03	割烹沖縄	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000			
05	01	31	06	04	やんばる亭	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000			
05	01	31	06	04	やんばる亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000			
05	01	31	06	04	やんばる亭	05	焼のり 特	30	1,000	30,000			
05	01	31	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	50	2,500	125,000			

ワン・ポイント (応用等)

売上管理-2 売上金額の計算

NO.
E-96

(概要)

<マイツールでの仕事の流れ>

-1
-2
-3

伝票ごとの売上合計金額を計算する。

1. 売上入力
2. 売上集計
3. 納品書発行

(効果・感想)

- ・手で計算をしなくて済み、計算間違いがなくなった。
- ・きれいな伝票が発行できるようになった。

(加工前)

[売上元帳書込ペ-ジ] 91.12.13 混 L=0055 C=0152
F=1,2,1,2,1,2,1,6,1,2,1,27,1,4,1,25,1,4,1,5,1,10,1,10,1,6,1,12,1,14,1,4,1

年	月	日	伝票NO	NO	得意先名	CODE	品名	数量	単価	金額	金額合計	消費
05	01	27	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	1	2,500	2,500		
05	01	28	02	03	割烹沖繩	03	焼のり 特上	2	5,000	10,000		
05	01	30	04	02	あらしろ亭	02	焼のり 特上	5	2,500	12,500		
05	01	30	04	02	あらしろ亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000		
05	01	30	04	02	あらしろ亭	04	焼のり 特	10	1,500	15,000		
05	01	30	05	03	割烹沖繩	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000		
05	01	30	05	03	割烹沖繩	02	焼のり 特上	10	2,500	25,000		
05	01	30	05	03	割烹沖繩	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000		
05	01	31	06	04	やんばる亭	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000		
05	01	31	06	04	やんばる亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000		
05	01	31	06	04	やんばる亭	05	焼のり 特上	30	1,000	30,000		
05	01	31	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	50	2,500	125,000		

(加工後)

[売上元帳書込ペ-ジ] 91.12.13 混 L=0055 C=0152
F=1,2,1,2,1,2,1,6,1,2,1,27,1,4,1,25,1,4,1,5,1,10,1,10,1,6,1,12,1,14,1,4,1

年	月	日	伝票NO	NO	得意先名	CODE	品名	数量	単価	金額	金額合計	消費
05	01	27	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	1	2,500	2,500	2,500	
05	01	28	02	03	割烹沖繩	03	焼のり 特上	2	5,000	10,000	10,000	3
05	01	30	04	02	あらしろ亭	02	焼のり 特上	5	2,500	12,500	12,500	3
05	01	30	04	02	あらしろ亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000	32,500	
05	01	30	04	02	あらしろ亭	04	焼のり 特	10	1,500	15,000	47,500	1
05	01	30	05	03	割烹沖繩	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000	50,000	1
05	01	30	05	03	割烹沖繩	02	焼のり 特上	10	2,500	25,000	75,000	2
05	01	30	05	03	割烹沖繩	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000	95,000	2
05	01	31	06	04	やんばる亭	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000	50,000	1
05	01	31	06	04	やんばる亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000	70,000	1
05	01	31	06	04	やんばる亭	05	焼のり 特上	30	1,000	30,000	100,000	1
05	01	31	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	50	2,500	125,000	125,000	3

(操作手順) (引き続き)

ACMC::8::C22, 24::+::
 C24*0.03=C26:C24+C26=C28:
 ACMC::10::C28, 30::+::
 ICM:20, 30:
 W:S1:

ワン・ポイント
(応用等)

売上管理-3 納品書の印刷

NO.
E-96

(概要)

<マイツールでの仕事の流れ>

-1
-2
-3

納品書を印刷する。

1. 売上入力
2. 売上集計
3. 納品書発行

(効果・感想)

- ・手で計算をしなくて済み、計算間違いがなくなった。
- ・きれいな伝票が発行できるようになった。

(加工前)

[売上元帳書込ペ-ジ] 91.12.13 混 L=0055 C=0152
F=1,2,1,2,1,2,1,6,1,2,1,27,1,4,1,25,1,4,1,5,1,10,1,10,1,6,1,12,1,14,1,4,1

年	月	日	伝票NO	NO	得意先名	CODE	品名	数量	単価	金額	金額合計	消費
05	01	27	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	1	2,500	2,500	2,500	
05	01	28	02	03	割烹沖繩	03	焼のり 特上	2	5,000	10,000	10,000	
05	01	30	04	02	あらしろ亭	02	焼のり 特上	5	2,500	12,500	12,500	
05	01	30	04	02	あらしろ亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000	32,500	
05	01	30	04	02	あらしろ亭	04	焼のり 特	10	1,500	15,000	47,500	
05	01	30	05	03	割烹沖繩	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000	50,000	
05	01	30	05	03	割烹沖繩	02	焼のり 特上	10	2,500	25,000	75,000	
05	01	30	05	03	割烹沖繩	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000	95,000	
05	01	31	06	04	やんばる亭	01	焼のり 重特上	10	5,000	50,000	50,000	
05	01	31	06	04	やんばる亭	03	焼のり 特上	10	2,000	20,000	70,000	
05	01	31	06	04	やんばる亭	05	焼のり 特上	30	1,000	30,000	100,000	
05	01	31	01	01	うちま家	02	焼のり 特上	50	2,500	125,000	125,000	

(加工後)

05 01 27

海産物問屋
 乾海苔・鰹節
 ○○ 店
 那覇市○○町10-11 印(0.74分)
 電話(***-***-****)

うちま家 御中

焼のり 特上 1 枚 2,500 2,500

(操作手順) (引き続き)

PF:68:::

ワン・ポイント
(応用等)

〈タイトル〉 店舗別・分野別の売上分析 タイプB

〈効用〉 欲しい時に欲しいデータが、すぐに出せる

〈業種1〉 小売業 〈業種2〉 贈答品販売
 〈業務1〉 販売・売上管理 〈仕事内容〉 売上分析

会社名 岐阜県 機種 Mr.マイツールVer/40 VER. M4.00

〈仕事・業務の概要〉

贈答品販売を2店舗で行なっている。

〈マイツールでの仕事の流れ〉

1. 売上表のTMによる集計とグラフ化

NO.
E-97
-1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

毎日の売上や毎月の売上はレジスターの方で確認できたのだが、分野ごとの売上分析などを確認をしたい場合には、すぐできず、しかも正確な数字がなかなか出せない状態であった。

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

《見えてきた》

マイツールの活用で、日々の売上データから店舗別、分野別に集計するだけで、欲しい時に欲しいデータだけ、すぐに出せるようになった。

《効果・感想》

- ・ 2店舗の構成比はさ程変わらないが、品揃えに工夫の余地があることが、分析結果からわかった。
- ・ 店舗別の対策資料を、色々な角度から出せるようになった。
- ・ 売上アップをはかると共に、顧客の維持をしていく為にどのようにマイツールを使っていけばよいかという事を考えるようになった。

(概要)

2つの店舗の売上構成比の違いを調べる。また、2つを合算した場合の構成比もチェックする。

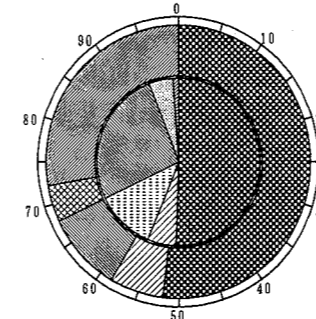
(加工前)

[売上帳 平成5年 2月] 91.12.13 混 L=0062 C=0150
 F=1,5,1,4,2,1,4,1,22,1,13,1,4,1,11,1,7,1,11,1,6,1,9,1,6,1,6,1,25,1

NO.	年月日	店名	氏名	住所	分類	売上金額	消費税	総額	納品日	領収金額	領収日	値引	備考
8	050201	白山	森野 裕二	東京都渋谷区	仏	93,445	2,823	96,268	050209				
8	050201	白山	駒形 勝也	東京都渋谷区	仏	24,925	768	25,693	050226				
19	050201	青山	踊場 二郎	東京都目黒区	仏	28,125	864	28,989	050206				
19	050201	青山	吉野 友子	東京都目黒区	祝	1,950	78	2,028	050210				
19	050202	青山	林 礼子	東京都渋谷区	七夜	156,475	4,714	161,189	050204				
19	050202	青山	佐藤 春男	東京都渋谷区	快気	8,925	288	9,213	050204				
19	050202	青山	海野 広子	東京都渋谷区	七夜	35,725	1,092	36,817	050204				
20	050202	青山	岐阜 康	東京都渋谷区	祝	6,325	210	6,535	050207				
20	050202	青山	古瀬 綾敏	東京都渋谷区	快気	39,325	1,200	40,525	050204				
8	050202	白山	川原 泉	東京都港区	仏	72,825	2,205	75,030	050305				
8	050203	白山	江口 かな	東京都港区	麻	15,525	486	16,011	050206				
19	050203	青山	佐藤 博之	東京都港区	麻	33,725	1,032	34,757	050215				
19	050203	青山	猪柳 史子	東京都港区	麻	4,925	168	5,093	050205				
19	050203	青山	伊藤 高志	東京都新宿区	仏	11,725	372	12,097	050206				
20	050203	青山	神崎 田	東京都新宿区	仏	44,125	1,344	45,469	050202				
20	050203	青山	森 恒昭	東京都新宿区	仏	55,825	1,695	57,520	050319				
19	050204	青山	安森 夏美	東京都渋谷区	仏	47,925	1,458	49,383	050313				
20	050204	青山	佐藤 睦代	東京都渋谷区	寿	49,725	1,512	51,237	050210				
8	050205	白山	大東 登美子	東京都渋谷区	寿	45,125	1,374	46,499	050212				
8	050205	白山	日上 由美子	東京都渋谷区	仏	128,925	3,888	132,813	050305				
8	050205	白山	中臣 高次	東京都江戸川	七夜	29,725	912	30,637	050218				
8	050205	白山	桃井 安一	東京都江戸川	仏	52,125	1,584	53,709	050217				
19	050205	青山	清里 九郎	東京都港区南	快気	23,825	729	24,554	050210				
19	050205	青山	細木 泰司	東京都港区南	七夜	18,525	576	19,101	050206				
19	050206	青山	晴谷 あやめ	千葉県市川市	祝	39,285	1,198	40,483	050220				
20	050206	青山	堀江 明	東京都渋谷区	七夜	18,125	564	18,689	050210				
20	050207	青山	安達 美樹	東京都港区南	祝	31,325	960	32,285	050206				
8	050207	白山	新藤 梧	東京都港区南	全快	54,275	1,648	55,923	050212				
8	050207	白山	豊田 香織	千葉県市川市	仏	95,325	2,880	98,205	050305				
8	050207	白山						98,932	050302				

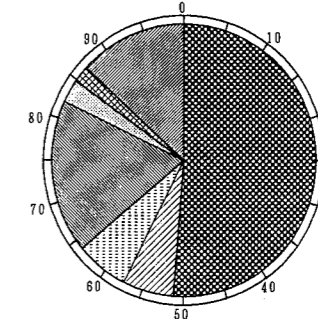
(加工後)

[売上帳 平成5年 2月]



	◎白山	○青山
1 仏	648745	766255
2 寿	81375	83450
3 祝		177225
4 七夜	116900	400740
5 快気		71875
6 全快	54275	
7 香典	346575	15325
---合計---	1247870	1514870

[売上帳 平成5年 2月]



	合計
1 仏	51.22% 1415000
2 寿	5.97% 164825
3 祝	6.41% 177225
4 七夜	18.74% 517640
5 快気	2.60% 71875
6 全快	1.96% 54275
7 香典	13.10% 361900
---合計---	2762740

(操作手順)

R:72:
 TM:::13:7:1:15::
 DL:T:
 G:4:::2:2-3::
 G:4:::2:4:::

<タイトル> 保証期間終了の案内書作成 タイプA

<効用> 業務は早くなり、印刷物で顧客の信頼もアップ

<業種1> 小売業 <業種2> 麻雀卓販売
 <業務1> 営業・顧客管理 <業務2> 通知書の作成

会社名 機種 PS55ノト VER. M3

<仕事・業務の概要>

麻雀卓の販売、保証業務。
 1年間の保証通知案内書を作成している。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 保証期間終了者の検索
2. はがきに通知書を印字
3. タックシールに宛名印刷

NO. E-98

- 1
- 2
- 3

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

毎月、1年間のデータを出してきて、
 保証期間終了者を探し出し、通知書を送付する。手書きの顧客台帳を使い、宛名も手書きで書いていた。

《問題点》

お知らせ文を手書きしていると、時間と手間がかかってしまう。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要)

顧客台帳から、保証期間満了者を検索する。
 (例)ここでは、1991年1月のお客様を検索します。

(効果・感想)

- ・短時間で仕事が終わり、楽になった。
- ・ミスがなくなった。
- ・お客様の信頼度が増した。

(操作手順)

R:75:
 SH::C2=199101*::S1:

(加工前)

[麻雀卓管理表] 94.01.08 混 L=0147 C=0156
 F=1,8,1,28,1,10,1,12,1,6,1,40,1,20,1,23,1

日付	名前	機番	電話番号	郵便	住所	品名	備考
19910108	麻雀 PP	***9304	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910108	麻雀 PP	***9305	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910110	麻雀 CC	***9370	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910111	麻雀 HH	***9383	***-***-****	###	**〇〇郡〇〇村〇〇〇〇〇*	★★★☆☆	
19910112	*****	***9382	***-***-****	###-##	**〇〇町〇〇〇〇〇〇*****	★★★☆☆	
19910112	麻雀 LL	***9385	***-***-****	###	**市区○○町*-*-*-*	★★★☆☆	
19910112	*****	***9384	***-***-****	###	**市区○○町〇〇*-*	★★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9371	***-***-****	###	**市区○○町** 〇〇ビル3F	★★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9373	***-***-****	###	**市区○○町** 〇〇ビル3F	★★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9374	***-***-****	###	**市区○○町** 〇〇ビル3F	★★★☆☆	
19910114	麻雀 GG	***9374	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9279	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9266	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9372	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910118	麻雀 II	***9445	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910118	麻雀 TT	***9448	***-***-****	###	**市区○○町***** 〇〇〇〇〇〇地下	★★★☆☆	****-****
19910118	麻雀 DD	***9452	***-***-****	###	**市区○○町〇〇〇〇〇〇丁目**** 〇〇ビル*	★★★☆☆	
19910118	麻雀 DD	***9450	***-***-****	###	**市区○○町〇〇〇〇〇〇丁目**** 〇〇ビル*	★★★☆☆	
19910121	◇◇工業	***9451	***-***-****	###	DD市〇〇町〇〇*****	★★★☆☆	
19910122	麻雀 EE	***0023	***-***-****	###	DD市〇〇町*丁目****	◆◆▲▲	
19910123	麻雀 VV	***9443	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910123	*****	***1728	***-***-****	###	**〇市	○●◎●	
19910123	麻雀 SS	***9447	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910124	●●○○会社	***6619	***-***-****	###	〇〇郡〇〇町〇〇〇〇〇〇〇〇*****	○●◎●	
19910124	*****	***0024	***-***-****	###	**市区○○町*****	◆◆▲▲	
19910124	*****	***6610	***-***-****	###	**市区○○町*****	○●◎●	
19910124	*****	***6610	***-***-****	###	**市区○○町*****	○●◎●	

(加工後)

[麻雀卓管理表] 94.01.08 混 L=0147 C=0156
 F=1,8,1,28,1,10,1,12,1,6,1,40,1,20,1,23,1

日付	名前	機番	電話番号	郵便	住所	品名	備考
19910108	麻雀 PP	***9304	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910108	麻雀 PP	***9305	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910110	麻雀 CC	***9370	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910111	麻雀 HH	***9383	***-***-****	###	**〇〇郡〇〇村〇〇〇〇〇*	★★★☆☆	
19910112	*****	***9382	***-***-****	###-##	**〇〇町〇〇〇〇〇〇*****	★★★☆☆	
19910112	麻雀 LL	***9385	***-***-****	###	**市区○○町*-*-*-*	★★★☆☆	
19910112	*****	***9384	***-***-****	###	**市区○○町〇〇*-*	★★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9371	***-***-****	###	**市区○○町** 〇〇ビル3F	★★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9373	***-***-****	###	**市区○○町** 〇〇ビル3F	★★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9374	***-***-****	###	**市区○○町** 〇〇ビル3F	★★★☆☆	
19910114	麻雀 GG	***9374	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9279	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9266	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9372	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910118	麻雀 II	***9445	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910118	麻雀 TT	***9448	***-***-****	###	**市区○○町***** 〇〇〇〇〇〇地下	★★★☆☆	****-****
19910118	麻雀 DD	***9452	***-***-****	###	**市区○○町〇〇〇〇〇〇丁目**** 〇〇ビル*	★★★☆☆	
19910118	麻雀 DD	***9450	***-***-****	###	**市区○○町〇〇〇〇〇〇丁目**** 〇〇ビル*	★★★☆☆	
19910121	◇◇工業	***9451	***-***-****	###	DD市〇〇町〇〇*****	★★★☆☆	
19910122	麻雀 EE	***0023	***-***-****	###	DD市〇〇町*丁目****	◆◆▲▲	
19910123	麻雀 VV	***9443	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910123	*****	***1728	***-***-****	###	**〇市	○●◎●	
19910123	麻雀 SS	***9447	***-***-****	###	**市区○○町*****	★★★☆☆	
19910124	●●○○会社	***6619	***-***-****	###	〇〇郡〇〇町〇〇〇〇〇〇〇〇*****	○●◎●	
19910124	*****	***0024	***-***-****	###	**市区○○町*****	◆◆▲▲	
19910124	*****	***6610	***-***-****	###	**市区○○町*****	○●◎●	
19910124	*****	***6610	***-***-****	###	**市区○○町*****	○●◎●	

ワン・ポイント (応用等)

納品先 ○●◎●

保証期間終了の案内書作成-2 通知書の印字

NO. E-98

(概要)

はがきに通知書の文面を印字する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 保証期間終了者の検索
2. はがきに通知書を印字
3. タックシールに宛名印刷

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・短時間で仕事が終わるので、楽になった。
- ・ミスがなくなった。
- ・お客様の信頼度が増した。

(加工前)

【麻雀卓管理表】 94.01.08 混 L=0147 C=0156
F=1,8,1,28,1,10,1,12,1,6,1,40,1,20,1,23,1

日付	名前	機番	電話番号	郵便	住所	品名	備考
19910108	麻雀 PP	***9304	***-***-****	###	**市〇区〇〇町****	★★☆☆	
19910108	麻雀 PP	***9305	***-***-****	###	**市〇区〇〇町****	★★☆☆	
19910110	麻雀 CC	***9370	***-***-****	###	**市〇区〇〇町****	★★☆☆	
19910111	麻雀 HH	***9383	***-***-****	###	*〇〇〇郡〇〇村〇〇〇〇*	★★☆☆	
19910112	****	***9382	***-***-****	###	*〇〇〇町〇〇〇〇〇〇****	★★☆☆	
19910112	麻雀 LL	***9385	***-***-****	###	**市〇〇町****	★★☆☆	
19910112	****	***9384	***-***-****	###	**市〇〇町****	★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9371	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9373	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9374	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910114	麻雀 GG	***9374	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9279	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9266	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9372	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910118	麻雀 TT	***9445	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910118	麻雀 TT	***9448	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910118	麻雀 TT	***9452	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	

毎度お引立ありがとうございます。
さて、当社よりお買い上げいただきました麻雀卓「***」
(下記記載の製造番号のもの)は、お買い上げ日より1ケ年を
過ぎましたので、保証期間が終了致しましたことをご通知申
上げます。つきましては、大変恐縮でございますが、今後は
は、修理、点検、部品交換等、有料となりますので、何卒ご
了承くださいますよう、お願い申し上げます。

平成5年12月31日
有限会社 〇〇商會
市〇区〇〇丁目*番号
TEL (***)-***-****(代)

該当する麻雀卓「***」の製造番号

	品名	製造番号	お買上日
1	#1,14c	#1,6	#1,2
2	#2,14c	#2,6	#2,2
3	#3,14c	#3,6	#3,2
4	#4,14c	#4,6	#4,2
5	#5,14c	#5,6	#5,2

(操作手順)

PF:74:::

	品名	製造番号	お買上日
1	★★☆☆	***9304	19910108
2			
3			

(加工後)

保証期間終了のご通知

毎度お引立ありがとうございます。
さて、当社よりお買い上げいただきました麻雀卓「***」
(下記記載の製造番号のもの)は、お買い上げ日より1ケ年を
過ぎましたので、保証期間が終了致しましたことをご通知申
上げます。つきましては、大変恐縮でございますが、今後は
は、修理、点検、部品交換等、有料となりますので、何卒ご
了承くださいますよう、お願い申し上げます。

平成5年12月31日
有限会社 〇〇商會
市〇区〇〇丁目*番号
TEL (***)-***-****(代)

該当する麻雀卓「***」の製造番号

ワン・ポイント (応用等)

保証期間終了の案内書作成-3 宛名印刷

NO. E-98

(概要)

タックシールに、宛名を印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 保証期間終了者の検索
2. はがきに通知書を印字
3. タックシールに宛名印刷

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・短時間で仕事が終わるので、楽になった。
- ・ミスがなくなった。
- ・お客様の信頼度が増した。

(加工前)

【麻雀卓管理表】 94.01.08 混 L=0147 C=0156
F=1,8,1,28,1,10,1,12,1,6,1,40,1,20,1,23,1

日付	名前	機番	電話番号	郵便	住所	品名	備考
19910108	麻雀 PP	***9304	***-***-****	###	**市〇区〇〇町****	★★☆☆	
19910108	麻雀 PP	***9305	***-***-****	###	**市〇区〇〇町****	★★☆☆	
19910110	麻雀 CC	***9370	***-***-****	###	**市〇区〇〇町****	★★☆☆	
19910111	麻雀 HH	***9383	***-***-****	###	*〇〇〇郡〇〇村〇〇〇〇*	★★☆☆	
19910112	****	***9382	***-***-****	###	*〇〇〇町〇〇〇〇〇〇****	★★☆☆	
19910112	麻雀 LL	***9385	***-***-****	###	**市〇〇町****	★★☆☆	
19910112	****	***9384	***-***-****	###	**市〇〇町****	★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9371	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9373	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910114	麻雀 BB	***9374	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910114	麻雀 GG	***9374	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9279	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9266	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910117	麻雀 WW	***9372	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910118	麻雀 II	***9445	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910118	麻雀 TT	***9448	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	
19910118	麻雀 TT	***9452	***-***-****	###	**市〇〇町*	★★☆☆	

(加工後)

【あて名印刷デザインページ】
&
〒#1,10
#1,121
#1,41
御中

〒###
市〇区〇〇町**
麻雀 PP
御中

〒###
市〇〇町
麻雀 CC
御中

(操作手順)

PF:76:::

ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 理想売上と粗利益の計算-1 売上の入力 タイプA

〈効用〉 歩留まり原価も算出、どんぶり経営から脱皮

〈業種1〉 小売業 〈業種2〉 食肉卸・販売
 〈業務1〉 販売・売上管理 〈業務2〉 歩留・売上・粗利計算

会社名 福岡県 機種 Mr.マイツールVe/20 VER. M3

<p>〈仕事・業務の概要〉</p> <p>食肉製造・販売業。</p>	<p>〈マイツールでの仕事の流れ〉</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. EFで売上入力 -1 2. CNCで歩留まり計算 -2 3. SIMで理想売上高の計算 -3 4. 粗利計算 -4
------------------------------------	---

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<p>《仕事の説明》</p> <p>全て手書きで、決算の時点でしか、 儲けているのか、損をしているか わからない。</p>	<p>《問題点》</p> <p>どんぶり勘定になっていた。</p>
---	-----------------------------------

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 仕入台帳にEF入力、売上は店毎に集計する。

<p>(効果・感想)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・仕入台帳を入力しながら、その重量、単価を入れることで、その時点の理想売上高、歩留まりに直した場合は原価も同時に見られるので、どんぶり勘定にならなくなった。 ・日ごろの仕入台帳から、転記によって、各店舗ごとの粗利がすぐ見える。 	<p>(操作手順)</p> <p>R:36: W:S1: EF:S1:37:35: O1:10:3:1:101-1:10:5:200: ここで [文頭] キーを押下して、複数回入力を終了します。 ?E:</p>
---	--

(加工前)

[肉屋の売上計算書 (仕入明細)]
 P=1,2,2,1,2,1,8,1,3,1,14,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1,4,1,4,1,6,1,8,1,10,1

日付	CD	店舗名	NO	仕入先	CD	品名	重量	数量	単価	仕入金額	歩留	数量	原単価	売価	理想売上高
0611	1	高円寺	2	杉並商店	100-1	肩ロース	10	0						200	
0611	1	高円寺	2	杉並商店	101-1	牛の肉	5	0							
0618	1	高円寺	1	中野商店	100-1	肩ロース	10	0							
0618	1	高円寺	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0							
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-2	牛の肉	10	0							
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	100-1	肩ロース	10	0							
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0							
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中!											
0525	4	荻窪	3	武蔵 P											
0626	4	荻窪	1	中!											
0626	4	荻窪	1	中!											

日付 C2 月 C3 日

CD C5 店舗名 C7

理想売上高 C33

C27*C31*100=C33:1CM:
 * 単価/歩留*100=原単価

NO C9 仕入先 C11
 P=1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1

* 理想売上高=数量(歩留)*売価

品名CD	品名	重量	数量	単価	歩留	数量	原単価	売価
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31
C13	C15	C17	C19	C21	C25	C27	C29	C31

(加工後)

[肉屋の売上計算書 (仕入明細)]
 P=1,2,2,1,2,1,8,1,3,1,14,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1,4,1,4,1,6,1,8,1,10,1

日付	CD	店舗名	NO	仕入先	CD	品名	重量	数量	単価	仕入金額	歩留	数量	原単価	売価	理想売上高
0611	1	高円寺	2	杉並商店	100-1	肩ロース	10	0	150		80	8	188	200	
0611	1	高円寺	2	杉並商店	101-1	牛の肉	5	0	200		40	2	500	300	
0618	1	高円寺	1	中野商店	100-1	肩ロース	10	0	100		80	8	125	200	
0618	1	高円寺	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0	150		40	4	375	300	
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-2	牛の肉	10	0	200		38	3	526	380	
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	100-1	肩ロース	10	0	100		80	8	125	200	
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0	150		40	4	375	300	
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-2	牛の肉	10	0	100		38	4	263	380	
0525	4	荻窪	3	武蔵野商店	100-1	肩ロース	10	0	100		80	8	125	200	
0626	4	荻窪	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0	120		40	4	300	300	
0626	4	荻窪	1	中野商店	999	焼き肉のたれ	0	2	100		2	2	100	200	
0110	3	中野	1	中野商店	101-1	牛ロース	10	5	200		40	4	500	300	1200

ワン・ポイント (応用等)

理想売上と粗利益の計算-2 歩留まり計算

NO. E-99

(概要) CNCで肉の歩留まりを計算する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. EFで売上入力
2. CNCで歩留まり計算
3. SIMで理想売上高の計算
4. 粗利計算

-1
-2
-3
-4

(効果・感想)

仕入帳を入力しながら、その重量、単価を入れることで、その時点の理想売上高、歩留まりになおした場合の原価も同時に見られるので、どんぶり勘定にならなくなった。
日ごろの仕入帳から転記によって、各店舗ごとの粗利がすぐ見える。

(加工前)

[肉屋の売上計算書 (仕入明細)]

F=1,2,2,1,2,1,8,1,3,1,14,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1,4,1,4,1,6,1,8,1,10,1

Table with columns: 日付, CD, 店舗名, NO, 仕入先, CD, 品名, 重量, 数量, 単価, 仕入金額, 歩留, 数量, 原単価, 売価, 理想売上高. Includes sub-tables for CNC1 and CNC2.

(加工後)

[肉屋の売上計算書 (仕入明細)]

F=1,2,2,1,2,1,8,1,3,1,14,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1,4,1,4,1,6,1,8,1,10,1

Table with columns: 日付, CD, 店舗名, NO, 仕入先, CD, 品名, 重量, 数量, 単価, 仕入金額, 歩留, 数量, 原単価, 売価, 理想売上高. Includes sub-tables for CNC1 and CNC2.

C27*C31*100=C33:ICM::

* 単価/歩留*100=原単価

* 理想売上高=数量(歩留)*売価

(操作手順) (引き続き)

R:S1:
CNC:::38:
CNC:::39:
W:S1:

理想売上と粗利益の計算-2 理想売上高の計算

NO. E-99

(概要) SIMで理想売上高を計算する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. EFで売上入力
2. CNCで歩留まり計算
3. SIMで理想売上高の計算
4. 粗利計算

-1
-2
-3
-4

(効果・感想)

仕入帳を入力しながら、その重量、単価を入れることで、その時点の理想売上高、歩留まりになおした場合の原価も同時に見られるので、どんぶり勘定にならなくなった。
日ごろの仕入帳から転記によって、各店舗ごとの粗利がすぐ見える。

(加工前)

[肉屋の売上計算書 (仕入明細)]

F=1,2,2,1,2,1,8,1,3,1,14,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1,4,1,4,1,6,1,8,1,10,1

Table with columns: 日付, CD, 店舗名, NO, 仕入先, CD, 品名, 重量, 数量, 単価, 仕入金額, 歩留, 数量, 原単価, 売価, 理想売上高.

C27*C31*100=C33:ICM::

* 単価/歩留*100=原単価

* 理想売上高=数量(歩留)*売価

(加工後)

[肉屋の売上計算書 (仕入明細)]

F=1,2,2,1,2,1,8,1,3,1,14,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1,4,1,4,1,6,1,8,1,10,1

Table with columns: 日付, CD, 店舗名, NO, 仕入先, CD, 品名, 重量, 数量, 単価, 仕入金額, 歩留, 数量, 原単価, 売価, 理想売上高.

C27*C31*100=C33:ICM::

* 単価/歩留*100=原単価

* 理想売上高=数量(歩留)*売価

(操作手順) (引き続き)

R:S1:
SIM:::ESC:
W:S1:

肉屋の売上計算書-3 粗利計算

NO. E-99

(概要)

採算計算表に、UPDで実際の売上高と理想売上高を転記後SIMで粗利益を計算する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. EFで売上入力
2. CNCで歩留まり計算
3. SIMで理想売上高の計算
4. 粗利計算

-1
-2
-3
-4

(効果・感想)

- ・仕入台帳を入力しながら、その重量、単価を入れることで、その時点の理想売上高、歩留まりになおした場合の原価も同時に見られるので、どんぶり勘定にならなくなった。
- ・日ごろの仕入台帳から転記によって、各店舗ごとの粗利がすぐ見える。

(加工前)

[肉屋の売上計算書 (仕入明細)]

F=1,2,2,1,2,1,8,1,3,1,14,1,6,1,14,1,4,1,4,1,6,1,8,1,4,1,4,1,6,1,8,1,10,1

日付	CD	店舗名	NO	仕入先	CD	品名	重量	数量	単価	仕入金額	歩留	数量	原単価	売価	理想売上高
0611	1	高円寺	2	杉並商店	100-1	肩ロース	10	0	150	150,000	80	8	188	200	160,000
0611	1	高円寺	2	杉並商店	101-1	牛の肉	5	0	200	100,000	40	2	500	300	60,000
0618	1	高円寺	1	中野商店	100-1	肩ロース	10	0	100	100,000	80	8	125	125	100,000
0618	1	高円寺	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0	150	150,000	40	4	375	150	150,000
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-2	牛の肉	10	0	200	200,000	38	3	526	200	180,000
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	100-1	肩ロース	10	0	100	100,000	80	8	125	125	100,000
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0	150	150,000	40	4	375	150	150,000
0618	2	阿佐ヶ谷	1	中野商店	101-1	牛の肉	10	0	100	100,000	38	4	263	100	100,000

[肉屋の売上計算書 (粗利表)]

F=1,2,2,1,2,1,8,1,8,1,10,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

日付	CD	店舗名	仕入金額	理想売上高	売上金額	ロス	ロス率	粗利額	粗利率
0626									
0626									
0626									
0110									
C27*	1	高円寺							
* 理	2	阿佐ヶ谷							
	3	中野							
	4	荻窪							

C11-C13=C15:C15/C11*100=C17:C13-C9=C19:C19/C13*100=C21:ICM::



[肉屋の売上計算書 (粗利表)]

F=1,2,2,1,2,1,8,1,8,1,10,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

日付	CD	店舗名	仕入金額	理想売上高	売上金額	ロス	ロス率	粗利額	粗利率
	1	高円寺	500,000	500,000	570,000	-70,000	-14	70,000	12
	2	阿佐ヶ谷	550,000	546,000	525,000	21,000	4	-25,000	-5
	3	中野	200,000	150,000	150,000	150,000	100	-200,000	
	4	荻窪	220,200	320,000	355,000	-35,000	-11	134,800	38

(操作手順) (引き続き)

R:40:
UPD:1:S1:5:5:+:23:9:
+:33:11::
UPD:1:34:5:5:+:9:13::
SIM:::ESC

ワン・ポイント (応用等)



〈タイトル〉 3データ中の上位2データのみを集計する タイプB	
〈効用〉 ラジコンレースの集客、商品販促に効果を発揮	
〈業種1〉 小売業 〈業務1〉 営業・顧客管理	〈業種2〉 プラモデル販売 〈仕事内容〉 集計と順位付け
会社名 東京都	機種 Mr.マイツールVα/40
	VER. M4.00
〈仕事・業務の概要〉 プラモデルを販売している。 集客のため、定期的にラジコンのレースを行なっている。	〈マイツールでの仕事の流れ〉 NO. E-100 -1 1. レース結果入力 (省略) 2. 集計と順位付け
★★★ マイツール化以前 ★★★	
《仕事の説明》 レースの結果はノートの記入して電卓で計算していた。 3レースの内、タイムの良い2レースの結果だけを足して得点として競うが、その計算がマイツールでできるとは思っていなかった。	
★★★ マイツール化以後 ★★★	
《見えてきた》 ・ 即座に順位が出せるため、手間がかからず、参加者を待たせることもなくなった。 ・ 計算間違いが起こらない。	
《効果・感想》 今回は数字の少ない2データを使ったが、多いデータ2つを使う場合は、MIN関数を使えばいい。	

(概要)

MIN関数を使ったSIM式で、上位2データだけを集計する。

(加工前)

[ラジコンレース結果] 91.12.13 混 L=0070 C=0114
 F=1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,5,1

氏名	1回目	2回目	3回目	最大値	得点	順位
A	12.25	11.58	11.35			
B	12.02	11.35	11.32			
C	11.40	12.00	12.15			
D	11.58	11.12	12.58			
E	10.56	10.59	11.42			

DR:2::MAX[C4-8]=C10:TIM[C4+C6+C8-C10]=C12:DR:0::

(加工後)

[ラジコンレース結果] 91.12.13 混 L=0070 C=0114
 F=1,10,1,10,1,10,1,10,1,10,1,5,1

氏名	1回目	2回目	3回目	最大値	得点	順位
C	11.40	12.00	12.15	12.15	23.40	5
A	12.25	11.58	11.35	12.25	23.33	4
D	11.58	11.12	12.58	12.58	23.10	3
B	12.02	11.35	11.32	12.02	23.07	2
E	10.56	10.59	11.42	11.42	21.55	1

DR:2::MAX[C4-8]=C10:TIM[C4+C6+C8-C10]=C12:DR:0::

(操作手順)

R:6:
 SIM:::::ESC:
 RANK:C12:2:1:C14:
 S::14:4::::

<タイトル> **納品管理で急な注文に備える** タイプB

<効用> **商品情報の提供で、急ぎの注文も減り売上もアップ**

<業種1> 小売業 <業種2> 米菓子製造販売
 <業務1> 営業・顧客管理 <仕事内容> 商品管理

会社名 神奈川県 機種 Mr. マイツール/20 VER. M3

<仕事・業務の概要>
 せんべい、あられなどの米菓の製造、販売を行なっている。直売が中心ではあるが、デパート等に卸売販売もしている。

<マイツールでの仕事の流れ>
 1. 納品台帳の作成 (省略)
 2. 納品台帳の集計

NO. E-101
-1

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》
 直売店では、商品の注文や納品は毎日行なっているのですが、デパート等への卸売りの場合は注文が毎日来るわけではない。そのため、欠品してしまうことがしばしばあり、急ぎの注文が入る場合がある。商品が少なくなったり、欠品してしまってから注文されるので間に合わない場合もあった。

★★★ マイツール化以後 ★★★

《見えてきた》
 納品伝票をマイツールに入力しておいて、売れ筋または季節による商品の構成などを卸し先に渡すようにした。すると、急ぎの注文の減り、売上もアップさせることができた。

《効果・感想》

- ある一定の期間で集計すれば、売れ筋商品が納品の期間でわかる。
- 売れなくなってきた商品もわかるので、新しい商品との入れ替え等、戦略的な見方ができてくる。

(概要)

納品台帳から日付、商品別に納品数を集計する。

(加工前)

[卸売納品 書き込みページ] 91.12.13 混 L=0078 C=0100
 F=5,8,5,10,5,25,6

No	年月日	CD	取引	CD商品名	数量
1	930114	11	納品 1022	松が岡煎餅無地 17枚	3000
1	930114	11	納品 1019	いなかむじ	3000
1	930114	11	納品 2024	ザラメあられ	3000
2	930113	12	特注 3091	おかき九助	4500
3	930108	11	納品 0006	あられいろいろ	450
3	930108	11	納品 0002	青松の漣	600
3	930108	11	納品 0005	の味	1800
3	930108	11	納品 0002	青松の漣	900
3	930108	11	納品 0005	の味	900
4	930108	11	納品 3008	チーズおかき 550	3000
4	930108	11	納品 3012	年輪白	3000
4	930108	11	納品 9013	松月 (8)	450
4	930108	11	納品 0003	アカト	450
5	930108	11	納品 0003	アカト	750
5	930108	11	納品 0002	青松の漣	450
5	930108	11	納品 0005	の味	450
6	930108	11	納品 2048	うすば 大袋	3000
6	930108	11	納品 2021	五色あられ	3000
7	921228	11	納品 2004	のり丹	6000

(加工後)

[卸売納品 書き込みページ] 91.12.14 混 L=0062 C=0150
 F=25,8,8,8,8,8,8,8

商品名	930114	930113	930108	921228	921225	921224	921221	合計
松が岡煎餅無地 17枚	3000							3000
いなかむじ	3000							3000
ザラメあられ	3000						3000	6000
おかき九助		4500						4500
あられいろいろ			450					450
青松の漣			1950	2700	750			5400
の味			3150			750		3900
チーズおかき 550			3000					3000
年輪白			3000					3000
松月 (8)			450					450
アカト			1200	450	1200			2850
うすば 大袋			3000					3000
五色あられ			3000				3000	6000
のり丹				6000				6000
えび丹				6000				6000
生姜あられ				3000				3000
のりあらびき				3000				3000
豆むちくん				3000				3000
松が岡煎餅ごま 17枚				3000				3000
梅の里 8枚								
梅ピー 8枚ミックス								
落花煎 8枚								
松柏の歌								
合計	9000	4500						

(操作手順)

R: 8 :
 TM: : : 6 : 2 : 1 : 7 : 150 :

ワン・ポイント (応用等)

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

PFで「短冊のし」の印刷を行なう。

(効果・感想)

- ・一度に20~30枚頼まれても、簡単に作れるようになった。
- ・ただし、倍角機能が3種類しかないのも、もっと色々選べるとさらに便利になる。
- ・短冊以外ののしには、字が小さすぎて使えない。

(操作手順)

R:10:
PSET:0:ESC:
PL:5:4:ESC:
DL:1,19,21:
P:

(加工前)

[短冊名入れ 2字姓]

91.12.13 混 L=0050 C=0170

井

上

(加工後)

短冊のしをセットして“用紙セット”を3回繰り返す

PSET:0:ESC:PL:5:4:ESC:DL:1,19,21:

井
上ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 「短冊のし」の差し出し人名の印刷

タイプA

<効用> きれいな印刷で、お客様サービスに効果絶大

<業種1> 小売業 <業種2> 菓子製造販売
<業務1> 営業・顧客管理 <業務2> 短冊(のし)への名入

会社名 神奈川県

機種

VER.

<仕事・業務の概要>

煎餅、あられの製造・販売。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 「のし」の印刷

NO.
E-101

-2

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

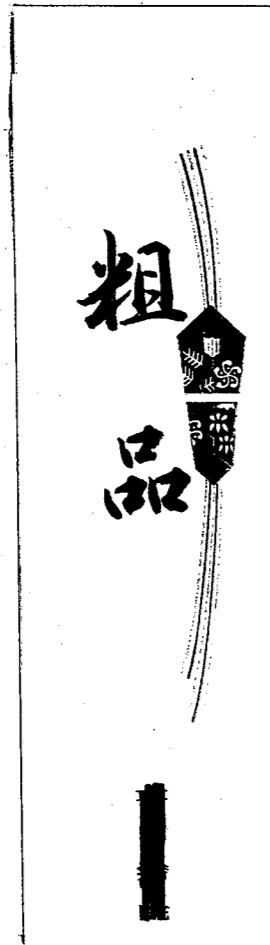
《仕事の説明》

お客様から贈答用に短冊のしの名入れを頼まれることがよくある。

《問題点》

筆文字がうまく書けないとちょっと困ってしまう。
数が多い場合などは時間がかかっていた。

《手書きの帳票》



〈タイトル〉 **送料サービスの算出** タイプ B

〈効用〉 **勘と経験に頼っていたサービスが、根拠ある内容に**

〈業種1〉 **小売業** 〈業種2〉 **和菓子製造・販売**
 〈業務1〉 **営業・顧客管理** 〈仕事内容〉 **送料の予測、算出**

会社名 **神奈川県** 機種 **Mr.マイツール** VER. **M3**

〈仕事・業務の概要〉
 高級干菓子を製造販売している。

〈マイツールでの仕事の流れ〉
 1. 宅配便の地区別単価を入力
 2. 地区別ブロックにまとめて運賃を計算

NO. E-101
-3

★★★ **マイツール化以前** ★★★

《仕事の説明》

4年ほど前から、中元や歳暮の送料サービスを行なっている。4年前は3000円以上のお買い上げで全国無料サービスにしていたが、その間運賃の急な値上げにより、最近では半額にしたりしていた。しかし、大手デパートなどは無料の地域があっりして、どの地域をどのくらいサービスするかが問題になった。昔は深く考えずに決めていた。

★★★ **マイツール化以後** ★★★

《見えてきた》

マイツールを使うことによって、簡単にいろいろな状況をシミュレーションできるので、経費の予測がたて易くなった。と同時に、勘だけでなく、根拠のあるサービス内容を決定することができるようになった。

《効果・感想》

- ・ チョットしたことでも、K(勘) K(経験) D(度胸) + K(科学)らしさが入るのは、少し進化した気がしてうれしいものである。
- ・ 先がある程度読めるといふことは、仕事にとってとても大事な要素だと思う。

(概要) 送料サービスのパターンを4つ想定して、それぞれのケースについての費用を計算、比較してサービスの内容を決める際の参考にした。

(加工前) [送りリスト県別発送数SIM] 91.12.14 混 L=0060 C=0138
 F=3,8,4,8,8,8,12,12,12

NO	県名	合計	地区	60金額	半額	全国半額	関=半/全=無	関=無/全=半	全国無料
1	神奈川県	968	関東	720	360				
2	東京都	834	関東	720	360				
3	千葉県	166	関東	720	360				
4	北海道	136	北海道	1130	565				
5	静岡県	126	中部	720	360				
6	埼玉県	109	関東	720	360				
7	大阪府	104	関西	820	410				
8	茨城県	82	関東	720	360				
9	兵庫県	81	関西	820	410				
10	栃木県	78	関東	720	360				
11	愛知県	75	中部	720	360				
12	長野県	63	信越	720	360				
13	京都府	61	関西	820	410				
14	福岡県	53	九州	1130	565				
15	広島県	52	中国	930	465				
16	群馬県	40	関東	720	360				
17	宮城県	34	南東北	720	360				
18			中国	930	465				

(加工後)

[送りリスト県別発送数SIM] 91.12.13 混 L=0060 C=0138
 F=3,8,4,8,8,8,12,12,12

NO	県名	合計	地区	60金額	半額	全国半額	関=半/全=無	関=無/全=半	全国無料
1	神奈川県	968	関東	720	360	348,480	348,480	696,960	696,960
2	東京都	834	関東	720	360	300,240	300,240	600,480	600,480
3	千葉県	166	関東	720	360	59,760	59,760	119,520	119,520
4	北海道	136	北海道	1,130	565	76,840	153,680	76,840	153,680
5	静岡県	126	中部	720	360	45,360	90,720	45,360	90,720
6	埼玉県	109	関東	720	360	39,240	39,240	78,480	78,480
7	大阪府	104	関西	820	410	42,640	85,280	42,640	85,280
8	茨城県	82	関東	720	360	29,520	29,520	59,040	59,040
9	兵庫県	81	関西	820	410	33,210	66,420	33,210	66,420
10	栃木県	78	関東	720	360	28,080	28,080	56,160	56,160
11	愛知県	75	中部	720	360	27,000	54,000	27,000	54,000
12	長野県	63	信越	720	360	22,680	45,360	22,680	45,360
13	京都府	61	関西	820	410	25,010	50,020	25,010	50,020
14	福岡県	53	九州	1,130	565	29,945	59,890	29,945	59,890
15	広島県	52	中国	930	465	24,180	48,360	24,180	48,360
16	群馬県	40	関東	720	360	14,400	14,400	28,800	28,800
17	宮城県	34	南東北	720	360	12,240	24,480	12,240	24,480
					465	14,880	29,760	14,880	

(操作手順)

R: 12:
 C3 * C6 = C7: * 全国半額
 C3 * C5 = C8, C4 <> 関東: * 全国無料 関東半額
 C3 * C6 = C8, C4 = 関東: * 全国無料 関東半額
 C3 * C6 = C9, C4 <> 関東: * 全国半額 関東無料
 C3 * C5 = C9, C4 = 関東: * 全国半額 関東無料
 C3 * C5 = C10: * 全国無料
 ICM: : TL: L, 7-T:

ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> **独自の振替伝票発行** タイプA

<効用> **振替伝票がきれいに見やすくなり、加工も簡単**

<業種1> **小売業** <業種2> **餅菓子製造販売**
 <業務1> **経理** <業務2> **振替伝票発行**

会社名 神奈川県 機種 VER.

<仕事・業務の概要>
せんべい、あられの製造販売を行なっている。

<マイツールでの仕事の流れ>
1. 振替伝票のフォーム印刷

NO. E-101
-4

☆☆☆ **マイツール化以前** ☆☆☆

《仕事の説明》

月々の振替伝票で、独自の記入フォームなので、全て手書きで行っていた。

《問題点》

多少規定と異なるフォームなので、パッケージソフトでは印刷できない。
手書きでは書き直しが面倒。

《手書きの帳票》

振替伝票 No. _____

92年 8月 23日

金額	借方科目	摘要	貸方科目	金額
86034	137-1 普通	517 売上益子焼	516 売上	86034
1523	742 諸会費	8/11 136 343		1523
4290	736 水道光熱費	8/12 1037 408		4290
		8/13 660 479		
		8/14 335 412		
		8/15 155 275		
		8/16 437 149		
		8/20 379 179		
		517 売上		5621
128	仮払消費税		仮受消費税	3871
91978	合	計		2669
				91978

コクヨ テ-2010

☆☆☆ **マイツール化以後** ☆☆☆

(概要) 振替伝票のデータをヒサゴのGB209フォームに印刷する。

(効果・感想)

- ・作業が早くなった。
- ・データをためておく事ができるので、データページから、振替だけでなく、他にも加工して活用したいと思う。

(操作手順)

R:14:
PF:15:::

(加工前)

[ピア振替GB209 92 8/11-8/20] 93.11.29 混 L=0053 C=0176
 F=6,2,2,2,2,2,2,6,12,11,11,11,5,6,6,12,10,10,11,10,10

NO.	発生日	処理日	コード	NO	借方科目	金額	消費税	借方合計	DATE	益子焼	消費税	貸方科目	金額
45920823				137-1	普通 LT	86034	0	86034	8/11	136	343		1
45920823				742	諸会費	1523	0	87558	8/12	1037	408		1
45920823				736	水道光熱費	4290	128	91978	8/13	660	479		
45920823							128	91978	8/14	335	412		
45920823							128	91978	8/15	155	275		
46920823							12						
46920823							12						
46920823							12						
46920823							12						
46920823							12						



(加工後)

92 08 23							45							
	137-1	普通	LT	8/11	136	343	517売上	11356						
	742	諸会費		8/12	1037	408		11356						
	736	水道光熱費		8/13	660	479		11356						
				8/14	335	412		11356						
				8/15	155	275		11356						
				8/16	437	149		11356						
92 08 23														

<タイトル> **DMの宛名印刷** タイプA

<効用> **新製品も、簡単楽々短時間操作で一気に紹介**

<業種1> **小売業** <業種2> **二輪車販売**
 <業務1> **営業・顧客管理** <業務2> **DM発行**

会社名 栃木県 モトショップ アダチ 機種 Mr.マイツールX-IIc/40 VER. M3

<仕事・業務の概要>

二輪車の販売、修理を行なっている。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 顧客名簿の作成(省略)
2. DM発行

NO.
E-102
-1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

新製品紹介のために、手書きでダイレ
クトメールを出している。

《問題点》

お客様が次第に増えてきて、手書きだ
と時間がかかりすぎて間に合わなくな
ってきた。

《手書き
の
帳票》



(加工前)

[顧客管理] 91.12.13 混 L=0050 C=0170
 F=1,4,1,20,1,30,1,12,1,6,1

カナ	氏名	住所	TEL	〒
イヤマ	飯山 博昭	今市市今市1000	0288-11-0000	321-11
イノ	井田野 章浩	今市市今市2000	0288-22-0001	321-11
イムラ	市村 浩二	鹿沼市鹿沼町2000-5	66-6611	322
イカ	市川 聡	鹿沼市太田山2-300	55-5758	322
イカダ	川田 五郎	鹿沼市十手町5000	60-7777	322
イザワ	伊沢 幸雄	鹿沼市森山5000	44-0000	322
イシカ	石川 容子	鹿沼市森山2000-3 [デザインページ]		
イシ	磯 信夫	鹿沼市大島町800-1		
イスマ	沼田 広之	鹿沼市森山2481-1	#1. 10	
イワ	岩田 彰	鹿沼市上沢827-1	#1. 6	

91.12.13 混 L=0050 C=0170

*2

#1. 4 様

(加工後)

&E

〒321-11

今市市今市1000

飯山 博昭 様

〒321-11

今市市今市2000

井田野 章浩 様

〒322

鹿沼市鹿沼町2000-5

市村 浩二 様

〒322

鹿沼市太田山2-300

市川 聡 様

<タイトル> **レポートの計算** タイプA

<効用> **レポートの計算、請求書作成が楽になった**

<業務1> **小売業** <業務2> **化粧品販売**
 <業務1> **経理** <業務2> **レポート計算**

会社名 滋賀県 機種 Mr.マイツールIVe/20 VER. M3.22

<仕事・業務の概要>
化粧品の訪問販売。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売上データの入力
2. レポートの計算

NO.
E-103
-1

☆☆☆ **マイツール化以前** ☆☆☆

《仕事の説明》

1人1人のレポート計算を電卓で行なっていた。

《問題点》

約70名ほどの計算をしなければなら
ないので、時間もかかり、ミスも多か
った。

《手書き
の
帳票》

12月度 計算書

(期間: / ~ /)

様

〒920-01

¥

上記金額ご請求申し上げます

TEL 0775-
FAX 0775-

	小計金額	率	レポート	請求金額
MYBOUL		%		
CERONE		%		
FAMIAN		%		
合計		-		

☆☆☆ **マイツール化以後** ☆☆☆

(概要) 1人1人の売上金額から個別のレポートを計算する。

(効果・感想)

- ・計算の時間が短縮され、楽になった。
- ・ミスがなくなった。

(操作手順)

R:20:
|L:10:24:60000:::2000:ESC:
SIM:::ESC:

(加工前)

[滋賀 花子様 計算書] 91.12.13 混 L=0100 C=0074
F=1,6,1,10,1,10,1,10,1,12,1

滋賀 花子様 12月度 計算書 11/21-12/20					
日付	商品群A	商品群B	商品群C	雑品	日計
小計					
率%	30	20	15	10	
レポート					
金額					

DR:0:1:
LH+L(T-8)=L(T-6),N2:
L(T-6)*L(T-4)/100=L(T-2),N2:
L(T-6)-L(T-2)=LT,N2:
C4+C10=/C12,NL(T-4):
ICM::

(加工後)

[滋賀 花子様 計算書] 91.12.13 混 L=0100 C=0074
F=1,6,1,10,1,10,1,10,1,12,1

滋賀 花子様 12月度 計算書 11/21-12/20					
日付	商品群A	商品群B	商品群C	雑品	日計
小計 24	60,000			2,000	62,000
率%	30	20	15	10	
レポート	18,000	0	0	200	18,200
金額	42,000	0	0	1,800	43,800

DR:0:1:
LH+L(T-8)=L(T-6),N2:
L(T-6)*L(T-4)/100=L(T-2),N2:
L(T-6)-L(T-2)=LT,N2:
C4+C10=/C12,NL(T-4):
ICM::

ワン・ポイント
(応用等)

実際にはカラープリンタで印刷しているので、見易く個性的な計算書に仕上がっている。

<タイトル> 営業成績をグラフ化する-1 個人データの検索 タイプA

<効用> 推移がわかり、販売意欲の意識付けに役立った

<業務1> 小売業 販売・売上管理 <業務2> 化粧品販売 売上分析

会社名 滋賀県 機種 Mr.マイツールIVe/20 VER. M3. 22

<仕事・業務の概要> 化粧品の訪問販売業。スタッフは約70名。

<マイツールでの仕事の流れ> NO. E-103

- 1. 月別売上表の作成 (省略)
- 2. 個人データの検索
- 3. 年間売上高をグラフ化

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 販売成績の推移を本人に知らせるため、各営業スタッフに直接手渡せる資料を作成している。

《問題点》 手作業だと転記に時間がかかり、スタッフ全員分の資料なども作れない。

《手書きの帳票》

Handwritten ledger with columns for employee name, month, and sales figures. Includes circled numbers and handwritten notes.

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 営業成績順位表から、1人分のデータを検索する。

(効果・感想) 1年間の営業成績の推移がわかりやすく、販売成績の意識づけに役立った。

(操作手順) R: 22: SH: 22-24: C5=三木祐子::: W: S1:

- 1年間の営業成績の推移がわかりやすく、販売成績の意識づけに役立った。
- 1位獲得者リストを出したり、分析資料などを作って役立っている。

(加工前) [営業成績順位表 1月度] 91.12.13 混 L=0085 C=0090

順位	名前	所属	売上	売上累計A	セットポイント	セット累計B	月
1位	三木祐子	南大津	240,850	240,850	20	20	1
2位	服部彩子	大津					
3位	土田由理	大津					
4位	上野久美子	大津					
5位	小島一世	大津					
6位	柳原保子	大津					
7位	谷 百合枝	大津					
8位	舟木優子	大津					
9位	高木道子	大津					
10位	森 友美	大津					
11位	寺尾悠子	大津					
12位	山田紀子	大津					
13位	福田りえ	大津					
14位	水谷律子	大津					
15位	矢萩妙子	大津					
16位	田辺みなみ	大津					
17位	土田圭子	大津					
18位	森本良美	大津					
19位	馬場久美	大津					
20位	木村佳子	大津					
21位							

加工後

順位	名前	所属	売上	売上累計A	セットポイント	セット累計B	月
1位	三木祐子	南大津	240,850	240,850	20	20	1
10位	三木祐子	南大津	107,700	348,550	10	30	2
2位	三木祐子	南大津	217,400		10		3

[営業成績順位表 1月度] 91.12.14 混 L=0085 C=0090

順位	名前	所属	売上	売上累計A	セットポイント	セット累計B	月
1位	三木祐子	南大津	240,850	240,850	20	20	1
10位	三木祐子	南大津	107,700	348,550	10	30	2
2位	三木祐子	南大津	217,400		10		3

注) この例では3ヶ月分のデータで行なっているが、実際には12ヶ月分のデータを使って行なっている。

ワン・ポイント (応用等)

営業成績をグラフ化する-2 **グラフの作成**

NO.
E-103

(概要)

検索した1年分のデータをグラフ化する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 月別売上表の作成 (省略)
2. 個人データの検索
3. 年間売上高をグラフ化

-2
-3

(効果・感想)

- ・ 1年間の営業成績の推移がわかりやすく、販売成績の意識づけに役立った。
- ・ 1位獲得者リストを出したり、分析資料などを作って役立っている。

(加工前)

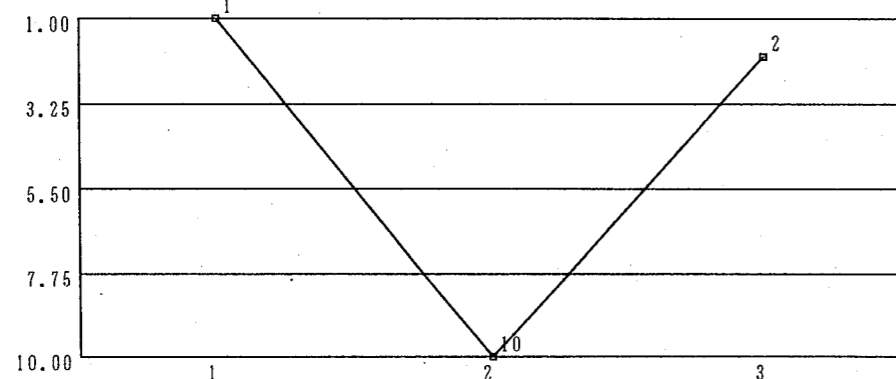
[営業成績順位表 1月度] 91.12.14 混 L=0085 C=0090
F=1,2,2,1,10,1,10,1,9,1,10,1,1,8,1,8,1,1,2,1

順位	名前	所属	売上	売上累計A	ポイント	ポイント累計B	月
1位	三木祐子	南大津	240,850	240,850	20	20	1
10位	三木祐子	南大津	107,700	348,550	10	30	2
2位	三木祐子	南大津	217,400		10		3



(加工後)

[営業成績順位表 1月度] □ 順



(操作手順) (引き続き)

MC: 19: 1:
G: 6: : 2: 3: 1: 10: V (値表示):
ESC:

※この例では3ヶ月分のデータで行なっているが、実際には12ヶ月分のデータを使って行なっている。

ワン・ポイント
(応用等)



〈タイトル〉 営業マン別売り上げ集計 タイプA

〈効用〉 売上ランキング表作りも、マイツールなら簡単

〈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〉 売上集計

会社名 滋賀県 機種 Mr.マイツールVe/20 VER. M3.22

〈仕事・業務の概要〉

化粧品の訪問販売業。スタッフは約70名。

〈マイツールでの仕事の流れ〉

1. 月別売上表の作成 (省略)
2. 売上累計を計算
3. 上位10位の算出

NO. E-103
-4

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

売上金額及び累計金額を電卓で計算し、金額の多い順に紙の上で並べ替えていた。
月次売上の上位10人を販社に報告している。

《問題点》

人数が多いため、計算に時間がかかる。並べ換えの作業も、一人見落とすとやり直しに時間がかかってしまっていた。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〈概要〉 営業マン別売上の1月~3月の累計を計算し、累計金額の多い順に並べ替え、上位10人を算出する。

〈効果・感想〉

- ・計算ミスがなくなった。
- ・集計の時間が短くなった。
- ・ランキング表も簡単にできて、助かっている。

〈操作手順〉

R:22:
 UPD:1:22-24:5:5:+:9:11:+:14:16::
 C9+C11=C11:
 C14+C16=C16:
 S::C11:4:::

(加工前)

[営業成績順位表 1月度] 91.12.13 混 L=0085 C=0090
 F=1,2,2,1,10,1,10,1,9,1,10,1,1,8,1,8,1,1,2,1

順位	名前	所属	売上	売上累計A	セトポイント	セト累計B	月
1位	三木祐子	南大津	240,850	240,850	20	20	1
2位	服部彩子	びわこ	236,075	476,925	10	30	1
3位	土田由理	大津中央	229,150	706,075	10	40	1
4位	上野久美子	大津第二	220,350	926,425	10	50	1
5位	小島一世	南大津	186,250	1,112,675	20	70	1
6位	柳原保子	びわこ	165,000	1,277,675	0	70	1
7位	谷 百合枝	びわこ	93,000	1,370,675	0	70	1
8位	舟木優子	大津中央	92,000	1,462,675	0	70	1
9位	高木道子	大津中央	92,000	1,554,675	0	70	1
10位	藤本弘美	南大津	98,000	1,652,675	0	70	1

[営業成績順位表 2月度] 91.12.13 混 L=0085 C=0090
 F=1,2,2,1,10,1,10,1,9,1,10,1,1,8,1,8,1,1,2,1

順位	名前	所属	売上	売上累計A	セトポイント	セト累計B	月
1位	上野久美子	大津第二	330,000	1,982,675	10	80	2
2位	中山政美	大津中央	232,800	2,215,475	0	80	2
3位	谷 百合枝	びわこ	217,400	2,432,875	10	90	2
4位	舟木優子	大津中央	165,000	2,597,875	20	110	2
5位	福田りえ	大津中央	163,400	2,761,275	10	120	2
6位	小島一世	南大津	159,400	2,920,675	20	140	2
7位	中村喜美子	大津中央	158,800	3,079,475	10	150	2
8位	服部彩子	びわこ	142,400	3,221,875	0	150	2
9位	柳原保子	南大津	125,200	3,347,075	0	150	2
10位	上野久美子	大津第二	123,200	3,470,275	20	170	2

[営業成績順位表 3月度] 91.12.13 混 L=0085 C=0090
 F=1,2,2,1,10,1,10,1,9,1,10,1,1,8,1,8,1,1,2,1

順位	名前	所属	売上	売上累計A	セトポイント	セト累計B	月
1位	福田りえ	大津中央	232,800	3,703,075	0	150	3
2位	三木祐子	南大津	217,400	3,920,475	10	160	3
3位	山本美樹	北大津	165,000	4,085,475	20	180	3
4位	服部彩子	びわこ	163,400	4,248,875	10	190	3
5位	中山政美	大津中央	159,400	4,408,275	20	210	3
6位	松田頼子	北大津	158,800	4,567,075	10	220	3
7位	谷 百合枝	びわこ	152,000	4,719,075	10	230	3
8位	石田寛子	びわこ	142,400	4,861,475	0	230	3
9位	柳原保子	南大津	125,200	5,036,675	0	230	3
10位	上野久美子	大津第二	123,200	5,159,875	20	250	3

(加工後)

[営業成績順位表 1月度] 91.12.13 混 L=0085 C=0090
 F=1,2,2,1,10,1,10,1,9,1,10,1,1,8,1,8,1,1,2,1

順位	名前	所属	売上	売上累計A	セトポイント	セト累計B	月
計			3,733,775	7,467,550	80	160	
4位	上野久美子	大津第二	220,350	893,900	10	30	1
1位	三木祐子	南大津	240,850	1,134,750	20	60	1
2位	服部彩子	びわこ	236,075	1,370,825	10	70	1
3位	土田由理	大津中央	229,150	1,600,000	10	80	1
5位	小島一世	南大津	186,250	1,786,250	20	100	1
7位	谷 百合枝	びわこ	93,000	1,879,250	0	100	1
14位	福田りえ	大津中央	80,000	1,959,250	0	100	1
32位	中山政美	大津中央	44,000	2,003,250	0	100	1
8位	舟木優子	大津中央	92,000	2,095,250	0	100	1
9位	高木道子	大津中央	92,000	2,187,250	0	100	1

ワン・ポイント (応用等) マイツールM4であれば、累計金額をキーにBEST命令で即、上位10人を算出できます。

<タイトル> **アフターカード管理** タイプA

<効用> **マイツールで、カード活用のシステムができた**

<業種1> **小売業** <業種2> **カバン販売**
 <業務1> **営業・顧客管理** <業務2> **顧客カード活用**

会社名 **新潟県** 機種 **Mr.マイツールII, III** VER. **M3**

<仕事・業務の概要>

柏崎商店街でカバン店を営んでいる。
 商品購入客に、アフターサービスカードを発行している。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売り上げの入力(省略)
2. 顧客順に並べ替える
3. 顧客ごとに集計

NO.
E-105
-1

☆☆☆ **マイツール化以前** ☆☆☆

《仕事の説明》

アフターサービスカードを手書きで記入していた。

《問題点》

アフターサービスカードが活用しきれない。
 お客様の来店情報を利用して、3回目の来店で記念品をプレゼントするなどのアフターサービスを実施したい。

《手書きの帳票》



☆☆☆ **マイツール化以後** ☆☆☆

(概要) 売上票のデータから、お客様の来店回数を集計する。

(効果・感想)

- ・3回目の来店で記念品を渡す制度が実施でき、お客様に大変喜ばれている。
- ・来店回数だけでなく、お客様別の**売上金額の集計も簡単**にできる。
- ・カードで管理するより、**短時間で仕事が終わる**ようになった。

(操作手順)

R:29:
 S::@名前:1:::
 TC::@名前::TT, @入金額, @整::

(加工前)

[顧客名簿] 91.12.13 混 L=0084 C=0110
 F=8,7,9,10,10,5,14,9,4,9,3,3,3

名前	〒	住所	TEL	性別	品名	入金額	注	来店日	BR	NE	整
青木	945	柏崎市		LE	キ	36,200	G	83.0211			1
内藤	945	柏崎市	23.1286	JULE	RDRｼﾝﾎﾞ	29,800	14	85.0924			1
田口	949-41	刈羽郡	22.9846	LE	KJ	14,000	G	86.0301			1
坂口	945	柏崎市	23.1988	LE	ﾊﾞﾚｯﾄﾞ	19,800	G	87.0920			1
上田	945	柏崎市	23.8270			26,000	G	88.0211			♪ 1
西川	945-13	柏崎市	23.4778	LE	ﾊﾞﾚｯﾄﾞ	18,000	G	88.0228			1
小菅	945	柏崎市	23.2570	JULE		35,000	G	89.0102			1
内藤	945	柏崎市	23.1286	JULE		35,000	14	89.0103			1
天道	945	柏崎市			RD	33,000	AX	89.0103			1
川口	945	柏崎市		JULE		24,800	AX	89.0204			1
菅篠	945-03	柏崎市	23.0810	JULE		24,800	G	89.0211			1
木村	945	柏崎市	23.0796	JULE		35,000	14	89.0213			1
添田	945	柏崎市		LE	ﾓｰｽﾄ 06	40,000	G	89.0819			1
津村	945	柏崎市	35.5506		RDRｼﾝﾎﾞ	29,800	G	90.0113			1
近田	945-04	柏崎市	47.3046		RD	24,800	G	90.0113			♪ 1
天道	945	柏崎市			HMﾓｰﾄﾞHD&SD	29,000	AX	90.0908			1
津村	945	柏崎市	35.5506			24,800	G	90.0908			1
緒方	945	柏崎市			RD	15,000	G	90.1231			1
杉田					RD	24,800	G	91.0202			♪ 1
						49,800	G	91.0202			♪ 1

(加工後)

[顧客名簿] 91.12.13 混 L=0084 C=0110
 F=8,7,9,10,10,5,14,9,4,9,3,3,3

名前	〒	住所	TEL	性別	品名	入金額	注	来店日	BR	NE	整
井上	945	柏崎市	23.6338	LE	ﾊﾞﾚｯﾄﾞ	41,800	AX	91.0203			♪ 2
近田	945-04	柏崎市	47.3046		RD	57,800	G	91.0224			♪ 2
栗田	945	柏崎市			RD	79,600	G	91.0202			♪ 2
坂口	945	柏崎市	23.1988	LE	ﾊﾞﾚｯﾄﾞ	19,800	G	87.0920			1
緒方	945	柏崎市			RD	15,000	AX	90.1231			1
小菅	945	柏崎市	23.2570	JULE		35,000	G	89.0102			1
上田	945	柏崎市	23.8270		M&A	90,800	G	92.0210			♪ 3
杉田	949-41	刈羽郡	26.7350		RD	24,800	G	91.0202			♪ 1
西川	945-13	柏崎市	23.4778	LE	ﾊﾞﾚｯﾄﾞ	18,000	G	88.0228			1
青木	945	柏崎市		LE	キ	53,200	G	83.0211			2
川口	945	柏崎市		JULE		24,800	AX	89.0204			1
津村	945	柏崎市	35.5506			54,600	G	90.0908			2
天道	945	柏崎市			RD	62,000	AX	89.0103			2
添田	945	柏崎市		LE	ﾓｰｽﾄ 06	40,000	G	89.0819			1
田口	949-41	刈羽郡	22.9846	LE	KJ	14,000	G	86.0301			1
菅篠	945-03	柏崎市	23.0810	JULE		24,800	G	89.0211			1
内藤	945	柏崎市	23.1286	JULE		64,800	14	89.0103			2
木村	945	柏崎市	23.0796	JULE		35,000	14	89.0213			1
総計						755,800					27

ワン・ポイント (応用等)

@指定を使ったセミオートにしておけば、列番号の変更があっても修正せずに使える。

<タイトル> 額縁・絵画販売の請求書 タイプA

<効用> きちんとした請求書で回収早期化

<業務1> 小売業 <業務2> 額縁・絵画販売
 <業務1> 経理 <業務2> 請求書発行

会社名 長野県 機種 Mr. マイツールX-II C VER.

<仕事・業務の概要> 額縁、及び絵画の販売を行なっている。
 <マイツールでの仕事の流れ> 1. 売掛金一覧表より請求書発行
 NO. E-106
 -1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 <各店> 手書き納品書（4枚複写）を作成。
 ↓
 日報記入
 ↓ 経理提出
 <経理> 日報チェック
 納品書（請求明細書）を得意先別に仕分。
 ↓
 締日に請求書の表書きを手書きで作成。（3～4日要）

《問題点》
 同じ得意先でも、3店にまたがって売掛が発生する事があり、また入金方法や、場所もまちまちなので、店ごとの売掛の管理は手作業ではまったく限界であったし、複雑な作業になり、間違いも少なくなかった。
 従って顧客の信用度も低かったに違いない。

《手書きの帳票》

請求書

年 月 日

様

毎度お引立てに預り厚く御礼申し上げます
 本月分下記の通りになりますのでお調べの上御支払下さる様お願い申し上げます

本店・工場
 支店

摘要	金額	備考
前回請求高		
御支払高		
繰越残高		
当月分請求高(明細書 枚)		
差引ご請求高		

取引銀行 (普通) (当座) (普通)

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 売掛金一覧表より、請求書を発行する。

(効果・感想)
 ・売掛金一覧表の作成や、請求書の発行が短時間でできるようになった。（締日翌日発行が可能になった）
 ・計算間違いがなくなった。
 ・売掛金の店別残高も簡単にできるのでよい。
 ・3店にまたがった売掛の発生や入金なども、きちんとつかめるのでお客様の信用度も上がったように思う。
 ・きちんとした書類で、店の担当者に渡せるので、売掛金回収も以前より早くできるようになった。

(操作手順)
 R: 31 :
 S: 4 : 1 : : :
 TC: 4 : : T-T, N2 : :
 DL: T : : :
 SHD: C20 <> 0 : : :
 PF: 32 : : : :

(加工前) [伝票売上帳11月分] 93.12.02 混 L=0077 C=0120
 F=1,2,2,2,1,20,1,4,1,8,1,10,1,10,1,10,1,8,1,8,1,10,1,10,1

年月日	得意先氏名	よみ	店別	前月残高	当月納品高	当月入金高	値引き	手数料	当月残高	備考
931015	AZ末B	あお	A堂店	41,097					41,097	
930911	AZレB野C本*	あざ	A田店	30,282					30,282	
931009	AZ貞B	あま	A島店	6,592					69,592	
931016	AZ利B	あら	A島店	9,785					9,785	
931019	AZ医B	あり	A島店	98,447					98,446	
930817	AZ歌B	いし	A田店	8,300					8,300	
931020	AZ-ユC	いま	A島店	71,569					71,569	
930930	AZタBレCプ*	いん	A田店	19,055						
931017	AZ絵B教C	うち	A島店	35,468						
931015	AZ書B	おう	A島店	254,109						
930831	AZ) BカC	おか	A島店	1,483						
930920	AZ) BカC	おか	A田店	93,482						
931005	AZこB児	おち	A島店	175,884						
931012	AZ施B教C委**	あぶ	A島店	33,527						
931020	AZ施B教C委**	あぶ	A田店	37,492						
931013	AZテBク	あぶ	A島店	13,905						
930921	AZビBネCセ***	かし	A島店	11,691						
931019	AZ...	かち	A田店	27,810						

(加工後)

請求書

93年1月20日

01 様

毎度お引立てに預り厚く御礼申し上げます。
 今月分下記の通りご請求申し上げます。
 尚、本書と行き違いにお支払の節は何とぞご容赦下さい。

AAA産業株式会社
 (額縁のエーエーエー)
 381-22 長野市長野町長野 12345-1
 TEL 0262(98-7654)

前月残高	当月納品高	御入金高	値引	振込料	差引御請求高
¥A島店	¥367,710	¥	¥	¥	¥

お振込先
 AAA銀行 ●●支店 ●●支店 ●●支店 郵便振替
 (普通) 12345 (当座) 987654 (普通) 4567890 長野1-23456

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

マイツール生き生き事例1000

小売業編 VOL. 2

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.