

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)

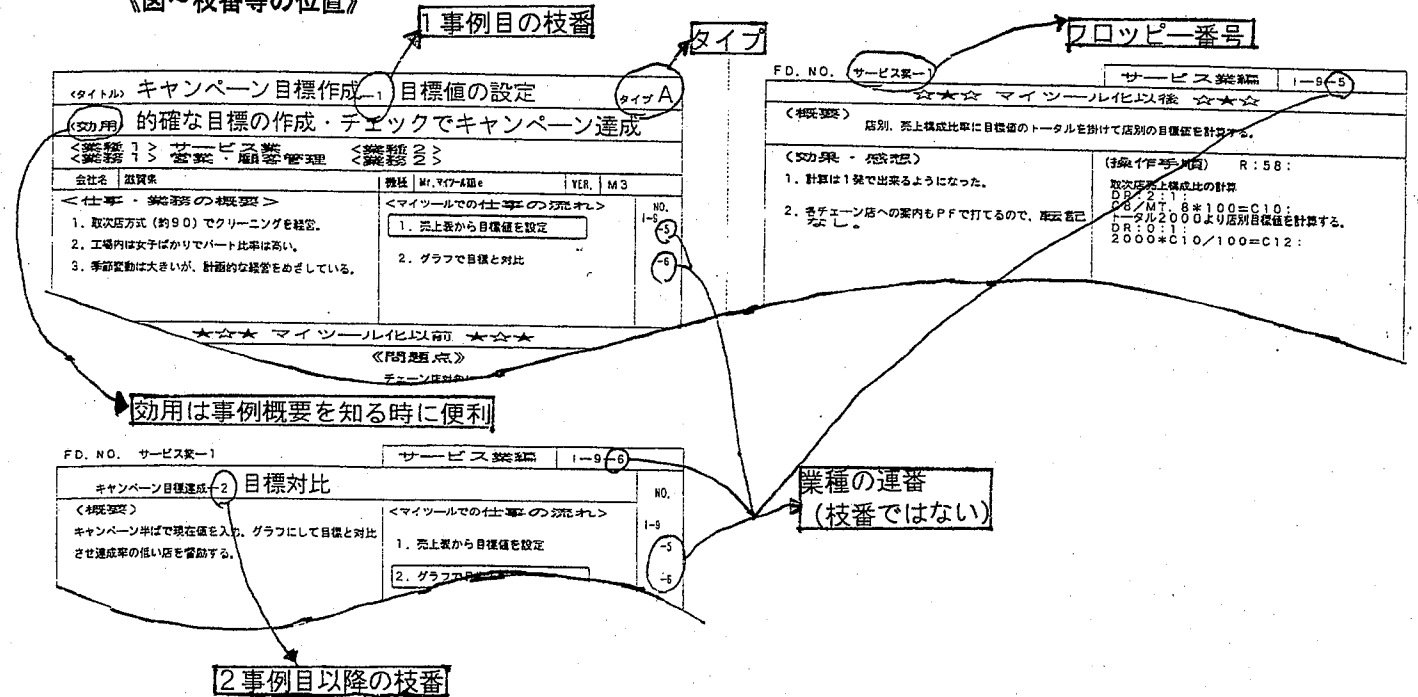
この事例は枝番の最初(-1の事例)から操作を行ってください。(枝番の位置は下図参照)

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

卸売業編

目次

[NO]	[業種名]	[事例タイトル]	[フロッピー]
D- 3- 1	卸売業	適正在庫を常に持つ	卸売業-1
D- 3- 2	卸売業	納品書の発行と集計-1 売上傳票入力	卸売業-1
D- 3- 3	卸売業	納品書の発行と集計-2 納品書発行	卸売業-1
D- 3- 4	卸売業	納品書の発行と集計-3 売上の集計	卸売業-1
D- 3- 5	卸売業	給与明細書の作成-1 給与額の計算	卸売業-1
D- 3- 6	卸売業	給与明細書の作成-2 給与明細書の印刷	卸売業-1
D- 3- 7	卸売業	社長スケジュール	卸売業-1
D- 3- 8	卸売業	担当者別日程表管理	卸売業-1
D- 3- 9	卸売業	訪問先別スケジュール管理	卸売業-1
D- 3-10	卸売業	商品別売上着地見込表	卸売業-1
D- 3-11	卸売業	展示会機械手配	卸売業-1
D- 3-12	卸売業	展示会準備リストの作成	卸売業-1
D- 3-13	卸売業	貸出機管理台帳	卸売業-1
D- 3-14	卸売業	在庫の管理	卸売業-1
D- 3-15	卸売業	在庫問合せへの対応	卸売業-1
D- 3-16	卸売業	適正在庫回転期間の計算	卸売業-1
D- 3-17	卸売業	商品台帳の作成	卸売業-1
D- 3-18	卸売業	年齢別マーケット分析	卸売業-1
D- 3-19	卸売業	経営計画のシミュレーション	卸売業-1
D- 3-20	卸売業	問合せデータを商品別集計-1 商品別集計	卸売業-1
D- 3-21	卸売業	問合せデータを商品別集計-2 時間帯別分析	卸売業-1
D- 3-22	卸売業	問合せデータを商品別集計-3 応答者別分析	卸売業-1
D- 3-23	卸売業	代理店数の推移のグラフ化	卸売業-1
D- 3-24	卸売業	業績推移	卸売業-1
D- 3-25	卸売業	代理店別予実績、進捗状況	卸売業-1
D- 3-26	卸売業	代理店別売上推移グラフ	卸売業-1
D- 3-27	卸売業	売上見込集計	卸売業-1
D- 3-28	卸売業	ユーザー管理表	卸売業-1
D- 3-29	卸売業	社長用現金出納帳	卸売業-1
D- 3-30	卸売業	経費節減運動実施状況	卸売業-1

[NO]	[業種名]	[事例タイトル]	[フロッピー]
D- 3-31	卸売業	部門損益予実績	卸売業-1
D- 3-32	卸売業	経費予算の勘定別集計	卸売業-1
D- 3-33	卸売業	簡易P/L及び経営指標	卸売業-1
D- 3-34	卸売業	経営指標のグラフ化	卸売業-1
D- 3-35	卸売業	経費予実績差の月次計算	卸売業-1
D- 3-36	卸売業	経費予算中間見込表作成	卸売業-1
D- 3-37	卸売業	経費の月次及び累計グラフ	卸売業-1
D- 3-38	卸売業	経費の予実績管理	卸売業-1
D- 3-39	卸売業	伝票管理・検索	卸売業-1
D- 3-40	卸売業	勘定項目の集計	卸売業-1
D- 3-41	卸売業	経費予実績表	卸売業-1
D- 3-42	卸売業	経費予実績累計	卸売業-1
D- 3-43	卸売業	販売計画のグラフ化	卸売業-1
D- 3-44	卸売業	商品別売上	卸売業-1
D- 3-45	卸売業	商品売上金額推移	卸売業-1
D- 3-46	卸売業	支店別売上予実績	卸売業-1
D- 3-47	卸売業	キャンペーン達成状況	卸売業-1
D- 3-48	卸売業	キャンペーン実績一覧	卸売業-1
D- 3-49	卸売業	キャンペーン集計表(代理店別)	卸売業-1
D- 3-50	卸売業	キャンペーン集計表(営業マン別)	卸売業-1
D- 3-51	卸売業	経費予実績差異分析	卸売業-1
D- 9- 1	化粧品卸売業	商品別売上帳を作成-1 売上の入力	卸売業-2
D- 9- 2	化粧品卸売業	商品別売上帳を作成-2 商品別集計	卸売業-2
D- 9- 3	化粧品卸売業	商品別売上帳を作成-3 売上構成比グラフの作成	卸売業-2
D- 9- 4	化粧品卸売業	顧客名簿からDM宛名印刷	卸売業-2
D- 9- 5	化粧品卸売業	マウスでのEF入力	卸売業-2
D- 9- 6	化粧品卸売業	ご販売店毎の売上予算表	卸売業-2
D- 20- 1	食品卸売業	商品戦略を立てる-1 商品管理表の計算	卸売業-2
D- 20- 2	食品卸売業	商品戦略を立てる-2 売上対粗利の分析	卸売業-2
D- 20- 3	食品卸売業	商品戦略を立てる-3 商品貢献度分析	卸売業-2
D- 20- 4	食品卸売業	商品戦略を立てる-4 利益貢献度分析	卸売業-2
D- 20- 5	食品卸売業	商品戦略を立てる-5 在庫の把握・分析	卸売業-2
D- 20- 6	食品卸売業	戦略会計シミュレーション(売上高)	卸売業-2
D- 20- 7	食品卸売業	戦略会計シミュレーション(変動費)	卸売業-2
D- 20- 8	食品卸売業	戦略会計シミュレーション(固定費)	卸売業-2

[NO]	[業種名]	[事例タイトル]	[フロッピー]
D- 20- 9	食品卸売業	損益分岐点比率シミュレーショングラフ	卸売業-2
D- 20-10	食品卸売業	担当者別の売上高月別実績表の指数化	卸売業-2
D- 20-11	食品卸売業	売上高の月別/担当者別の計画配分	卸売業-2
D- 20-12	食品卸売業	個人別実績管理表(予算比)	卸売業-2
D- 20-13	食品卸売業	社員のスケジュール管理	卸売業-2
D- 20-14	食品卸売業	売上台帳作成-1 台帳入力	卸売業-2
D- 20-15	食品卸売業	売上台帳作成-2 集計・小計	卸売業-2
D- 20-16	食品卸売業	売上台帳作成-3 グラフ化	卸売業-2
D- 22- 1	水産物卸売業	売掛金管理と請求書発行-1 売上入力	卸売業-2
D- 22- 2	水産物卸売業	売掛金管理と請求書発行-2 売掛金明細表の作成	卸売業-2
D- 22- 3	水産物卸売業	売掛金管理と請求書発行-3 請求書の印刷	卸売業-2
D- 22- 4	水産物卸売業	支払い経費の集計	卸売業-2
D- 22- 5	水産物卸売業	売上一覧表の作成	卸売業-2
D- 22- 6	水産物卸売業	仕入帳をEFを使わずにコード入力	卸売業-2
D- 22- 7	水産物卸売業	納品台帳の作成-1 納品伝票の入力	卸売業-2
D- 22- 8	水産物卸売業	納品台帳の作成-2 金額の集計	卸売業-2
D- 22- 9	水産物卸売業	決済別内訳明細書の作成	卸売業-2
D- 23- 1	スポーツ用品卸売業	売掛金の集計	卸売業-2
D- 24- 1	青果卸売業	他社との野菜・果実売上比較	卸売業-2
D- 24- 2	青果卸売業	株主配当金の書類作成	卸売業-2
D- 38- 1	洋品卸売業	経費内訳月次決算	卸売業-2
D- 38- 2	洋品卸売業	かんたん給与明細表印刷	卸売業-2
D- 41- 1	木材卸売業	木材の素材販売計算-1 得意先別売上集計	卸売業-2
D- 41- 2	木材卸売業	木材の素材販売計算-2 得意先別一覧表	卸売業-2
D- 41- 3	木材卸売業	木材の素材販売計算-3 得意先別売上比率グラフ	卸売業-2
D- 42- 1	寝具製造販売	重複データを確認しながら顧客名簿入力	卸売業-2
D- 43- 1	靴卸売	特定客の検索(顧客管理)	卸売業-2
D- 44- 1	仏具卸売	棚卸表の作成	卸売業-2
D- 45- 1	衣類卸・販売	営業マン別売上・粗利管理-1 個人別集計	卸売業-2
D- 45- 2	衣類卸・販売	営業マン別売上・粗利管理-2 全体データの集計	卸売業-2
D- 46- 1	貴金属卸売	展示会委託伝票作成-1 在庫表のデータを転記 ..	卸売業-2
D- 46- 2	貴金属卸売	展示会委託伝票作成-2 委託先への卸し金額の計算	卸売業-2
D- 47- 1	雑誌卸売	納品書の発行-1 取引先別売り上げ集計	卸売業-2
D- 47- 2	雑誌卸売	納品書の発行-2 納品書印刷	卸売業-2
D- 48- 1	合成樹脂販売	仕入・売上金額を分析-1 会社別集計	卸売業-2
D- 48- 2	合成樹脂販売	仕入・売上金額を分析-2 グラフ化	卸売業-2

〈タイトル〉 適正在庫を常に持つ タイプA

〈効用〉 経験のデータ化で、適切な発注日を算出

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉
 〈業務1〉 仕入・在庫管理 〈業務2〉 適正在庫管理

会社名 東京都 機種 Mr. マイツール VER. M3.

<p>〈仕事・業務の概要〉 医薬品の卸売をしている。取り扱い品目は約3000。</p>	<p>〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 適切な発注日の算出</p>
------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------

NO.
D-3
-1

★★★ マイツール化以前 ★★★

<p>《仕事の説明》 経験的に各商品の1日あたりの出荷数はつかめていたし、発注から入荷までの日数（リードタイム）もわかっていたが、適正在庫を保つのは至難の技だった。</p>	<p>《問題点》 品切れを起こすまいとすれば過剰在庫となり、過剰在庫を避けようとする品切れの原因となるのが店主の悩みだった。</p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

（概要） 1日あたりのおよその出荷数から在庫切れまでの日数とその日付を算出し、リードタイムを折り込んで発注日を算出する。

（効果・感想） 在庫のバランスが、かなり改善された。

（操作手順）
 R: 1:
 C6/C8=C10:
 YMD [C4]+C10=C12:
 YMD [C12]-C14=C16:
 YMD [C16-C4]=C18:
 SHU::C18<=3::Y:20:急げ::

*話を簡単にするために、ここではこの日の朝の在庫はどの商品も1000個とした。

（加工前） [発注管理]
 F=1, 6, 1, 8, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1, 7, 1, 10, 1, 4, 1, 4, 1

品名	本日	在庫	出荷/日	在庫切日数	在庫切日	リードタイム	発注日	日数	アラーム
A	930401	1,000	70			10			
B	930401	1,000	60			8			
C	930401	1,000	40			15			
D	930401	1,000	65			10			
E	930401	1,000	30			15			
F	930401	1,000	50			20			
G	930401	1,000	90			10			
H	930401	1,000	80			10			
I	930401	1,000	55			12			
J	930401	1,000	45			20			

（加工後） [発注管理]
 F=1, 6, 1, 8, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1, 7, 1, 10, 1, 4, 1, 4, 1

品名	本日	在庫	出荷/日	在庫切日数	在庫切日	リードタイム	発注日	日数	アラーム
A	930401	1,000	70	14	930415	10	930405	4	
B	930401	1,000	60	17	930418	8	930410	9	
C	930401	1,000	40	25	930426	15	930411	10	
D	930401	1,000	65	15	930416	10	930406	5	
E	930401	1,000	30	33	930504	15	930419	18	
F	930401	1,000	50	20	930421	20	930401	0	急げ
G	930401	1,000	90	11	930412	10	930402	1	急げ
H	930401	1,000	80	13	930414	10	930404	3	急げ
I	930401	1,000	55	18	930419	12	930407	6	
J	930401	1,000	45	22	930423	20	930403	2	急げ

※商品F、G、Hは在庫切れが近そうだ。至急手配しよう。

ワン・ポイント (応用等) YMDを使うと、このように日付計算が簡単に可能です。SHUを使って至急の商品に色付けしてマーキングも可能です。

納品書の発行と集計-2 納品書印刷

(概要)
入力された売上データの納品書を印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 売上傳票の入力
2. 納品書発行
3. 売上の集計

NO.
D-3
-2
-3
-4

(効果・感想)

- 個人別の成績が正確にわかるようになったので、目標値も最適なものを設定できるようになった。
納品書がすぐに発行できるので、忙しい時でも困らなくなった。

(加工前)

[売上傳票]
F=6,3,4,6,14,20,20,0,2,4,20,0,2,8,10,9,8,10,9,0,8,0,0,0,0,0,0,0,0,6

Table with columns: 年月日, 担 No, コード, お客様名, 住所1, 住所2, 区品番, 品名, 数, 売単価, 売上金額, 売上合計, 仕単価, 仕入金額, 仕入合計, 荒利荒利率

(加工後)

Output form for printing, including address (A区), contact info (TEL, FAX), and item list (パソコン本体, プリンタ, CRT) with quantities and prices.

(操作手順) (引き続き)

R:5:
PF:6:::

納品書の発行と集計-3 売上の集計

(概要)
売上データを集計し、粗利を計算する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 売上傳票の入力
2. 納品書発行
3. 売上の集計

NO.
D-3
-2
-3
-4

(効果・感想)

- 個人別の成績が正確に分かるようになったので、目標値も最適なものを設定できるようになった。
納品書がすぐに発行できるので、忙しい時でも困らなくなった。

(加工前)

[売上傳票]
F=6,3,4,6,14,20,20,0,2,4,20,0,2,8,10,9,8,10,9,0,8,0,0,0,0,0,0,0,0,6

Table with columns: 年月日, 担 No, コード, お客様名, 住所1, 住所2, 区品番, 品名, 数, 売単価, 売上金額, 売上合計, 仕単価, 仕入金額, 仕入合計, 荒利荒利率

(加工後)

[売上傳票]
F=6,3,4,6,14,20,20,0,2,4,20,0,2,8,10,9,8,10,9,0,8,0,0,0,0,0,0,0,0,6

Table with columns: 年月日, 担 No, コード, お客様名, 住所1, 住所2, 区品番, 品名, 数, 売単価, 売上金額, 売上合計, 仕単価, 仕入金額, 仕入合計, 荒利荒利率

(操作手順) (引き続き)

R:5:
S:::2:3:9:1:::
TC:::2:9:::|, 15, 18, 21:::

<タイトル> 給与明細書の作成 タイプA

<効用> 全員分を短時間で印刷。月末のあわただしさも解消

<業種1> 卸売業 <業種2> 給与計算
 <業務1> 総務・人事給与 <業務2> 給与計算

会社名	機種	VER.	M3.
<仕事・業務の概要>		<マイツールでの仕事の流れ>	
・OA用品の卸売を行っている（主得意先は法人） ・主な扱い商品はパソコンである。 ・給与業務は2名の女性で行っている		1. 勤務データ入力、給与額計算する 2. 給与明細の印刷	
		NO. D-3	-5
			-6

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

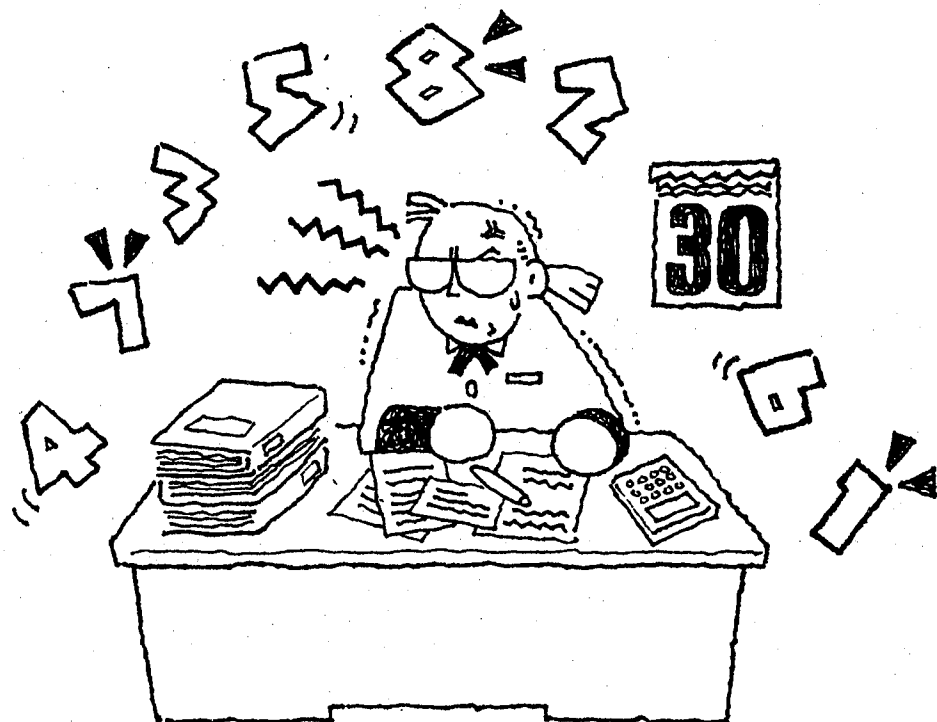
《仕事の説明》

手書き時代は賃金台帳に手書きで記入し、電卓でいちいち計算していた。

《問題点》

月給・日給・時給と分かれているので計算がとても面倒だった（毎回源泉税などを調べなければならないため）。そのためにかかり時間がかかる。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

（概要）

従業員の勤務データを入力（操作省略）後、支給額を算出する。

（効果・感想）

- ・命令1つで全員分の給与がすぐに計算できるので、とても便利になった。
- ・計算ミスもなくなり、時間も短縮できるので、月末の忙しい時には助かる。

（操作手順）

R: 8 : 日時/所定時間/欠時/給食のデータを入力する（省略）
 SIM: : : ESC:
 W: S1: :

※翌月使う場合は、上記のデータ列をBCして最初から同じ操作を行なう。

（加工前）

[賃金台帳]

F=1,10,1,5,1,4,1,2,1,4,1,4,1,4,1,9,1,6,1,6,1,6,1,6,1,9,1,6,1,7,1,6,1,7,1

氏名	日給	時給	日時	欠時	所定時間	時外	基本給	時間外手当	皆勤精勤	交通費	差引支払額	銀行振込	現金支給額
AAAAA							300,000		5,000	4,000		10,226	
BBBBB							280,000		5,000	5,000			
CCCCC	8,000	875	21	2	168				5,000	5,000		10,119	
DDDDD		780	21		161				5,000	5,000		10,744	
EEEEE	7,500	875	21	2	168				5,000	5,000		31,089	
FFFFF		800	20		160								
GGGGG		850	20		159								
HHHHH		780	21		162								
計													

c6*c12-(c6*c10)=c16:c6*c14=c18:c16+c18+c20+c22+c24=c26:c26*0.004

（加工後）)=/1t,n4,6,8,10,12,14,48:icm::

[賃金台帳]

F=1,10,1,5,1,4,1,2,1,4,1,4,1,4,1,9,1,6,1,6,1,6,1,6,1,9,1,6,1,7,1,6,1,7,1

氏名	日給	時給	日時	欠時	所定時間	時外	基本給	時間外手当	皆勤精勤	交通費	差引支払額	銀行振込	現金支給額
AAAAA							300,000		5,000	4,000	234,539	10,226	224,313
BBBBB							280,000		5,000	5,000	213,887		213,887
CCCCC	8,000	875	21	2	168		145,250	0	5,000	5,000	125,811	10,119	115,692
DDDDD		780	21		161		125,580	0	5,000	5,000	106,401	10,744	95,657
EEEEE	7,500	875	21	2	168		145,250	0	5,000	5,000	105,939	31,089	74,850
FFFFF		800	20		160		128,000	0		5,000	83,062		83,062
GGGGG		850	20		159		135,150	0		7,850	112,300		112,300
HHHHH		780	21		162		126,360	0		41,978	89,382		89,382
計							1,385,590	0	15,000	88,269	1,071,321	62,178	1,009,143

給与明細書-2 明細書印刷

(概要)

PF命令で、給与明細を印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 勤務データを入力し、給与額を計算する
2. PF命令で給与明細を印刷する

NO.
D-3
-5
-6

(効果 - 感想)

- ・命令1つで、全員分の給与がすぐに計算できるので、とても便利になった。
- ・計算ミスもなくなり、時間も短縮できて、月末の忙しい時には助かっている。

(加工前) [賃金台帳]

F=1,10,1,5,1,4,1,2,1,4,1,4,1,4,1,9,1,6,1,6,1,6,1,6,1,9,1,6,1,7,1,

氏名	日給	時給	日時	欠時	所定時間	時外	基本給	時間外手当	皆勤 精算	差引 支払額	銀行振込	現金 支給額
AAAAA							300,000		5,031	234,539	10,226	224,313
BBBBB							280,000		13	213,887		213,887
CCCCC	8,000	875	21	2	168		145,250	0	5,139	125,811	10,119	115,692
DDDDD		780	21		161		125,580	0	179	106,401	10,744	95,657
EEEEE	7,500	875	21	2	168		145,250	0	311	105,939	31,089	74,850
FFFFF		800	20		160		128,000	0	1,938	83,062		83,062
GGGGG		850	20		159		135,150	0	7,850	112,300		112,300
HHHHH		780	21		162		126,360	0	11,978	89,382		89,382
計							1,385,590	0	88,269	1,071,321	62,178	1,009,143

(加工後)

9 4 0 1

AAAAA

300,000	時間外	皆精勤	交通費	役付手当
		5,000	4,000	10,000
				4,000
				財形預金
14,750	34,075		3,000	
給食				

(操作手順) (引き続き)
R:S1:
PF:9::7-14:



<タイトル> **社長スケジュール表** タイプA

<効用> **社長のスケジュールが見やすくなった**

<業種1> **卸売業** <業種2> **スケジュール管理**

会社名 _____ 機種 _____ VER. _____

<仕事・業務の概要>
 食品の製造・卸売りをやっている。
 社員は、60名。
 社長自ら商談に赴くことも多く、不在がちである。

<マイツールでの仕事の流れ>
 NO. D-3-7
 1. 表データから工程グラフを作る

★★★ マイツール化以前 ★★★

<仕事の説明>
 多忙な社長のスケジュールを、総務の社員
 (女性) ノートに手書きで書き込み
 管理していた。

<問題点>
 ・手書きのため時々間違いがあった。
 ・スケジュール表が見つらい。
 ・担当女性が休み、所在が分からないことがあった。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

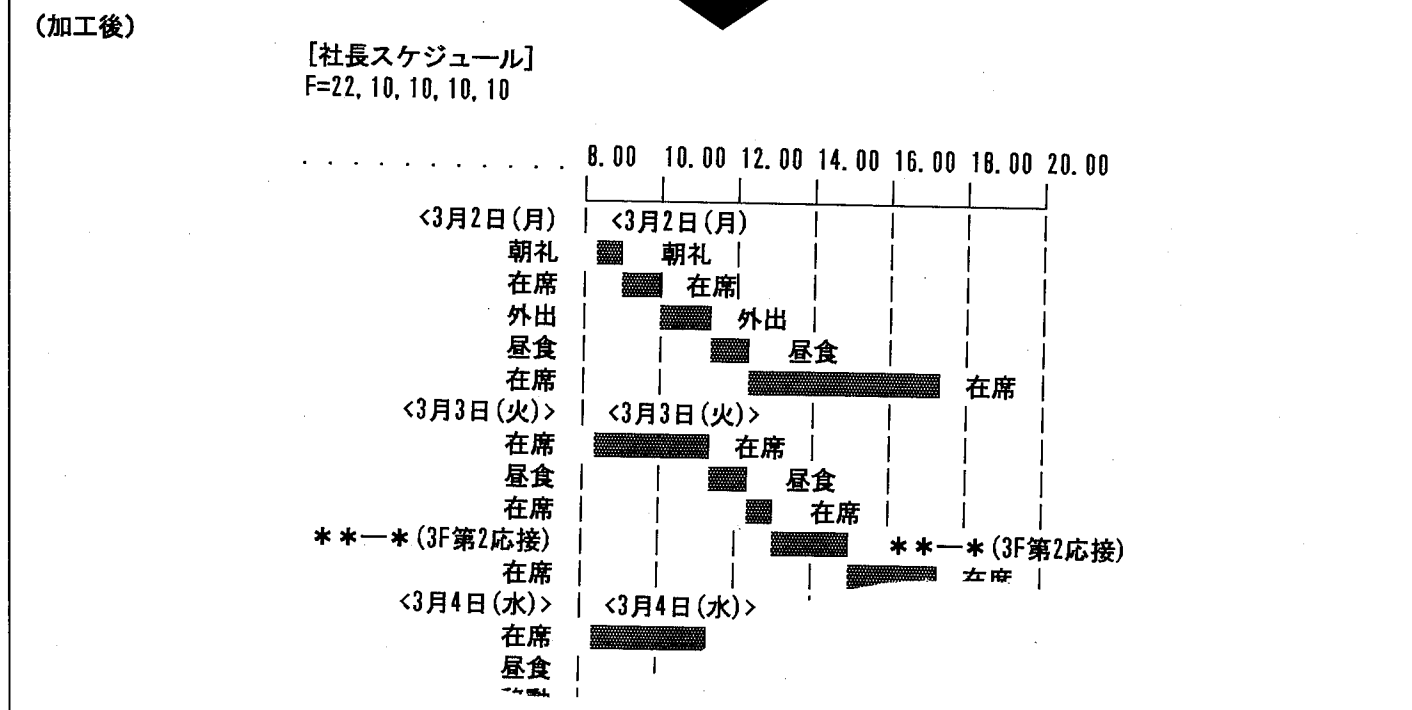
(概要) スケジュール表を工程グラフにする

(効果・感想)
 ・社長自身も見やすいと喜んだ。
 ・間違いが少なくなった。
 ・一覧表になっているので、社長のスケジュールを知りたい人にコピーで渡せるようになった。

(操作手順)
 ・R:21:
 ・G:21::1::1:2:3:20.00:8.00::
 ESC:

(加工前) [社長スケジュール] F=20, 8, 8

社長	作業名	開始	終了
<3月2日(月)>			
	朝礼	8.30	9.00
	在席	9.00	10.00
	外出	10.00	11.45
	昼食	11.45	12.30
	在席	12.30	17.20
<3月3日(火)>			
	在席	8.30	11.45
	昼食	11.45	12.30
	在席	12.30	13.00
	*** (3F第2応接)		



ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 訪問先別スケジュール管理 タイプA

<効用> マイツールでらくらくスケジュール管理

<業種1> 卸売業 <業務1> スケジュール他 <業種2> <業務2> スケジュール管理

会社名	機種	VER.	NO. D-3-9
<仕事・業務の概要> ・オフィス用品を中心とした卸売。 ・販売代理店が十数店舗ある。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 作業別日程表から担当別日程表を作る	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

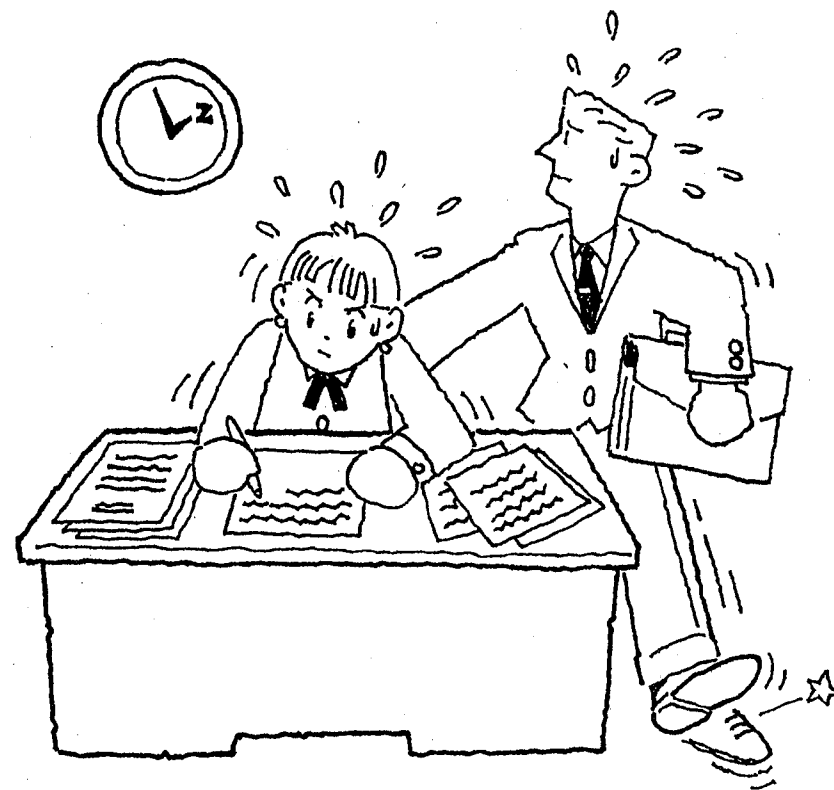
《仕事の説明》

- ・手帳あるいは上に書いたスケジュール表に記入し、管理していた。
- ・時間が許す限りイベントに出席する予定である。

《問題点》

- ・手書きだと、追加でイベントがあった時には追加で記入するスペースが小さかったり、なかったりして、表が見にくくなっていた。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

日付別・訪問先別に並べ替えをし、マトリックス表を作る

(効果・感想)

- ・追加のスケジュールを元データに追加しさえすれば、きれいな表をつくることができ、どこで何を行っているかが、良くわかるようになった。
- ・スケジュール表がそのまま実施状況表になるので、どの代理店がどのような動きをしたかもわかるようになった。またこれを元に結果を聞いていくことによって成功事例も集め易くなった。

(操作手順) R:23:

S::1:3:2:1:::

TM::1:2:5:4:250:

(加工前)

[スケジュール 3月]
F=8, 8, 14, 18

日付	販社	分類	実施事項
3.18	A代理店	セミナー	***** セミナー
3.12	A代理店	研修会	研修会
3.27	B代理店	セミナー	セミナー
3.17	B代理店	セミナー	セミナー
3.18	B代理店	セミナー	セミナー
3.10	B代理店	セミナー	***** セミナー
3.042	B代理店	セミナー	***** セミナー
3.09	B代理店	セミナー	***** セミナー
3.12	B代理店	研修会	***** セミナー
3.05	B代理店	研修会	***** セミナー
3.04	B代理店	研修会	***** セミナー
3.06	C代理店	セミナー	***** セミナー

(加工後)

[スケジュール 3月]
F=8, 10, 10, 10, 10, 10, 10, 10, 10, 10

日付	J代理店	E代理店	H代理店	B代理店	D代理店	C代理店	I代理店	A代理店	F代理店	G代理店
3.00	***** セミナー									
3.02	***** セミナー									
3.03	***** セミナー									
3.04	***** セミナー			***** セミナー	***** セミナー					
3.042	***** セミナー			***** セミナー	***** セミナー					
3.05				***** セミナー						
3.06					***** セミナー	***** セミナー				
3.07						***** セミナー				
3.09				***** セミナー	***** セミナー					
3.10				***** セミナー	***** セミナー					
3.11	***** セミナー					***** セミナー				
3.12				***** セミナー	***** セミナー			***** セミナー	***** セミナー	***** セミナー
3.122				***** セミナー	***** セミナー					
3.123				***** セミナー	***** セミナー					
3.13	***** セミナー				***** セミナー					
3.132	***** セミナー									
3.16										***** セミナー
3.17				***** セミナー	***** セミナー					
3.18				***** セミナー	***** セミナー			***** セミナー		***** セミナー
3.182				***** セミナー	***** セミナー					***** セミナー
3.183				***** セミナー	***** セミナー					
3.19				***** セミナー	***** セミナー					
3.192				***** セミナー	***** セミナー					
3.20				***** セミナー	***** セミナー					
3.24				***** セミナー	***** セミナー					
3.27				***** セミナー	***** セミナー					

<タイトル> **商品別売上着地見込表** タイプA

<効用> **会議資料作成時間が短縮された**

<業務1> **卸売業** ジュール他 <業務2> **会議資料作成**

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> ・オフィス用品を中心とした卸売業。			NO. D-3 -10
<マイツールでの仕事の流れ> 1. 商品別売上着地見込表を作成する			

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 ・毎月初に管理課から受け取る分野別・得意先別の販売予実績表を元に手書きで「商品別売上着地見込表」を作成していた。 月初会議資料となるため、短時間で作成する必要があり、又、毎月同じ作業である。	《問題点》 ・短時間で作成しなければならず、大変な作業だった。特に数字のひろいだし、転記に時間がかかった。 ・毎月のことなので簡素化したい。
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) オフコンから持ってきたデータを計算・加工する。

(効果・感想) ・アウトプット資料をめくりながら数字をひろい出す必要がなくなり、 集計時間も短縮 された。	(操作手順) R:24: IC:6:15:金額:ESC: C4*C5=C6: S::3:1:::
-----------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------

(加工前)

[WK. DAT]
F=6, 30, 16, 14, 12

┆┆┆ お客様名	商品名	単価	数量
005571A 電気工業 (株)	G614-03	1,900	300
005686B 電気工業 (株)	G003-36	200,000	1,700
005687C 電気工業 (株)	G003-33	200,000	2,300
005790D 電気工業 (株)	PLP-P1	30,000	20,000
005894E 電気工業 (株)	G707-03	30,000	4,500
005895F 電気工業 (株)	G707-13	14,500	4,500
011015A 計算機 (株)	8018-15	14,500	45
012113A 計算機 (株)	5497-13	500,000	

(加工後)

[WK. DAT]
F=6, 30, 16, 14, 12, 15

┆┆┆ お客様名	商品名	単価	数量	金額
012113A 計算機 (株)	5497-13	500,000		0
011015A 計算機 (株)	8018-15	14,500	45	652,500
005687C 電気工業 (株)	G003-33	200,000	2,300	460,000,000
005686B 電気工業 (株)	G003-36	200,000	1,700	340,000,000
005571A 電気工業 (株)	G614-03	1,900	300	570,000
005894E 電気工業 (株)	G707-03	30,000	4,500	135,000,000
005895F 電気工業 (株)	G707-13	14,500	4,500	65,250,000
005790D 電気工業 (株)	PLP-P1	30,000	20,000	600,000,000

ワン・ポイント (応用等)

タイプA

〈タイトル〉 展示会機械手配

〈効用〉 展示会時、機械借りだしがスムーズに

〈業種1〉 卸売業
〈業務1〉 作業管理

〈業種2〉 スケジュール管理
〈業務2〉

会社名 機種 VER.

〈仕事・業務の概要〉
・オフィス用品を中心とした卸売業。

〈マイツールでの仕事の流れ〉
1. 機械借り出し数の計算

NO. D-3 -11

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
・展示会がしばしばあるが、多くの機械が必要。その都度、各営業所、代理店等から借り出している。

《問題点》
・展示会直前に変更が出るため、足りなくなった機械は別にすぐ手配しなければならない。
・現在、何台不足かを常に把握していないと、搬入当日に不足が判明したこともあった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〈概要〉 現在手配数と必要数の差を求める。

〈効果・感想〉
・常に現在の状況がわかるため、機械を借りる時に、確認しながらできる。
・機械返却の際も、どこから何を借りたかすぐにわかるため、返却ミスもなくなった。

〈操作手順〉 R:25:
SIM::::ESC:

(加工前) [展示会機械手配]
F=1, 16, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1

	A代理店	A営業所	B営業所	総務課	販促課	社長室	合計	必要数	差
A機械	1	1	2		2	1		8	
B機械		1						2	
C機械		1						1	
D機械					3			3	
E機械					3			3	
F機械	2			1				5	

DR:0:1:C4+C14=/C16:C16-C18=C20

(加工後)

[展示会機械手配]
F=1, 16, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1

	A代理店	A営業所	B営業所	総務課	販促課	社長室	合計	必要数	差
A機械	1	1	2		2	1	7	8	-1
B機械		1					1	2	-1
C機械		1					1	1	0
D機械					3		3	3	0
E機械					3		3	3	0
F機械	2			1			3	5	-2

〈タイトル〉 展示会準備リスト作成 タイプA

〈効用〉 展示会時、準備物で困らなくなった

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 〈業務1〉 スケジュール他 〈業務2〉 スケジュール管理

会社名	機種	VER.	
〈仕事・業務の概要〉 ・オフィス用品を中心とした卸売業。		〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 準備リストの入力(省略) 2. 随時、リストから検索	
		NO. D-3-12	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

・展示会がしばしばあるが、必要なものの品名と数量を手書きで記入していた。

《問題点》

・記入する時間がかかりかかっていた。
・展示会当日、会場で必要なものが無くて(リスト漏れ)困ったことがあった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〈概要〉

データ入力された表より搬入された機械を検索する。

〈効果・感想〉

- ・展示会の必要なものの所在がすぐわかり、不足で困らなくなった。
- ・転記時間もかからない。

〈操作手順〉 R:26:

SH::C6>0:::

(加工前)

[準備品]

F=1, 30, 1, 8, 1, 8, 1, 15, 1

品名	予定台数	搬入台数	備考
A商品	10	10	
A商品付属品-1	10	10	
A商品付属品-2	10		
A商品付属品-3	10	10	
B商品	5	5	
B商品付属品-1	5	5	
C商品	8		
C商品付属品-1	8		
C商品付属品-2	8		
C商品付属品-3	8		
D商品	5		
D商品付属品-1	5		
E商品	12	12	
E商品付属品-1	12	12	
E商品付属品-2	12		
E商品付属品-3	12	12	

(加工後)

[準備品]

F=1, 30, 1, 8, 1, 8, 1, 15, 1

品名	予定台数	搬入台数	備考
A商品	10	10	
A商品付属品-1	10	10	
A商品付属品-3	10	10	
B商品	5	5	
B商品付属品-1	5	5	
E商品	12	12	
E商品付属品-1	12	12	
E商品付属品-3	12	12	

〈タイトル〉 貸出機械管理台帳 タイプA

〈効用〉 機械の紛失がなくなった

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 備品管理・チェック
 〈業務1〉 総務・人事給与 〈業務2〉 備品管理・チェック

会社名 機種 VER.

〈仕事・業務の概要〉 NO.
 ・オフィス用品を中心とした卸売業。 D-3
-13

〈マイツールでの仕事の流れ〉
 1. 期限切れリスト作成

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 ・営業上、お客様に商品を見て頂くため、しばしば機械貸出を行っている。預かり証をお客様からもらい、それを見ながら管理していた。

《問題点》
 ・数が多く、戻る予定・次の予定がつかめない。機械が、無くなる事があった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

（概要） 期限切れ貸出の検索

（効果・感想）
 ・期限切れの貸出が一目でわかり、管理が容易になった。

（操作手順） R:27:
 SH::C12<93.03.16:::
 CT:期限切れリスト:

〔貸出機械管理台帳〕
 F=20, 1, 1, 1, 18, 7, 20, 15, 11, 5, 9, 9, 5, 9, 5, 11

機種名	機種番	担当者	貸出先	目的	保管場所	処理	貸出日	返却予定	延数	返却日	処理	備考
A商品 本体	25100111	K方	H株式会社		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.15				
A商品 付属品1	25290304	K方	H株式会社		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.15				
A商品 付属品2		K方	H株式会社		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.15				
C商品		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.01.30	93.03.28				
B商品 本体		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.01.30	93.03.05				
B商品 付属品1		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
B商品 付属品1		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
ケーブル *****		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
ケーブル //////////////		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
ケーブル *****		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
A商品 付属品1		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
A商品 付属品2		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
A商品 付属品6		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
D商品		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
D商品		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
A商品 本体		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
A商品 付属品1		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
ケーブル*****		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.28				
E商品		O藤	仙台支店		ユーザー	備品	93.02.10	93.03.31				
E商品 付属品		O藤	仙台支店		ユーザー	備品	85.02.10	93.03.31				
D商品		K田	K電子		ユーザー	備品	93.02.10	93.03.20				
D商品		N川	Nコンピュータ		ユーザー	備品	86.12.18	93.02.15				
A商品 本体		N川	S生命		ユーザー	備品	93.01.10	93.02.30				
A商品 付属品1		N川	S生命		ユーザー	備品	93.01.05	93.02.30				
A商品 付属品5		N川	S生命		ユーザー	備品	93.01.05	93.02.30				

（加工後）

〔期限切れリスト〕
 F=20, 1, 1, 1, 18, 7, 20, 15, 11, 5, 9, 9, 5, 9, 5, 11

機種名	機種番	担当者	貸出先	目的	保管場所	処理	貸出日	返却予定	延数	返却日	処理	備考
A商品 本体	25100111	K方	H株式会社		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.15				
A商品 付属品1	25290304	K方	H株式会社		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.15				
A商品 付属品2		K方	H株式会社		ユーザー	備品	93.02.06	93.03.15				
B商品 本体		K子	Mシステムズ		ユーザー	備品	93.01.30	93.03.05				
D商品		N川	Nコンピュータ		ユーザー	備品	86.12.18	93.02.15				
A商品 本体		N川	S生命		ユーザー	備品	93.01.10	93.02.30				
A商品 付属品1		N川	S生命		ユーザー	備品	93.01.05	93.02.30				
A商品 付属品5		N川	S生命		ユーザー	備品	93.01.05	93.02.30				

ワン・ポイント
 （応用等）

〈タイトル〉 在庫管理

タイプA

〈効用〉 商品の補給時期がはっきりした

〈業種1〉 卸売業 卸売業 卸売業
〈業務1〉 仕入・在庫管理 在庫管理 在庫管理

会社名	機種	VER.	NO.
〈仕事・業務の概要〉 ・オフィス用品を中心とした卸売業。		〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 在庫数計算・グラフ化	
			D-3 -14

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

・商品の補給計画は、現在在庫を見ながら見当で行っていた。

《問題点》

・在庫のダブツキや、動かない商品をさらに仕入れるようなこともあった。
・補給時期を計画的に行いたかった。

《手書きの帳票》



FD. NO. 卸売業-1

卸売業編

D-3-14

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〈概要〉

出庫量の繰り越し計算とグラフ化

〈効果・感想〉

・一目で在庫量がわかるようになった。
・折れ線グラフで、補給時期が推定できる。

〈操作手順〉 R:28:

ACM:C2, 2:-:
ACM:C3, 3:-:
ACM:C4, 4:-:
G:6:::180:-60::

(在庫0となる時期がはっきりわかる)

(加工前)

[在庫管理]
F=10, 8, 8, 8

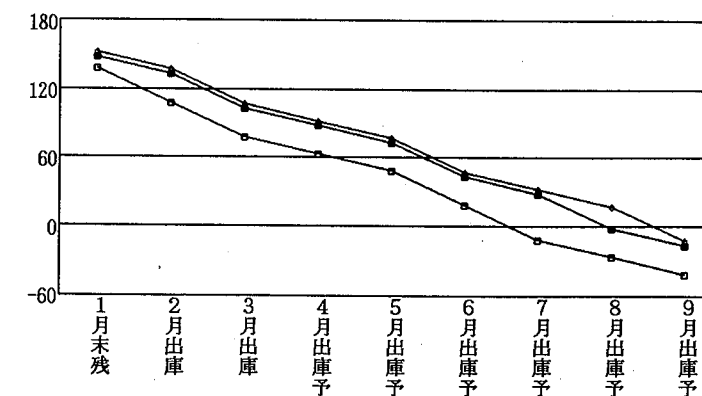
月次	商品A	商品B	商品C
1月末残	138	148	152
2月出庫	30	15	15
3月出庫	30	30	30
4月出庫予	15	15	15
5月出庫予	15	15	15
6月出庫予	30	30	30
7月出庫予	30	15	15
8月出庫予	15	30	15
9月出庫予	15	15	30

(加工後)

月次	商品A	商品B	商品C
1月末残	138	148	152
2月出庫	108	133	137
3月出庫	78	103	107
4月出庫予	63	88	92
5月出庫予	48	73	77
6月出庫予	18	43	47
7月出庫予	-12	28	32
8月出庫予	-27	-2	17
9月出庫予	-42	-17	-13

[在庫管理]

○ 商品A ● 商品B ◦ 商品C



ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 在庫問合せへの対応 タイプA

<効用> 煩雑な在庫問合せが楽になった

<業種1> 卸売業 <業種2> <業務1> 仕入・在庫管理 <業務2> 在庫問合せ

会社名 機種 VER.

<仕事・業務の概要>
・オフィス用品を中心とした卸売業。

<マイツールでの仕事の流れ>
1. 在庫の検索
NO. D-3-15

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
・代理店からの在庫問合せが毎日、5件程度入ってくる。
今までは台帳、電話確認などで在庫を調べて答えていた。

《問題点》
・即答できない。時間がかかる。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 在庫の問い合わせ・検索

(効果・感想)
・毎月在庫 毎日の入出庫のデータ入力をする事で
問合せのスピードアップがはかれた。

(操作手順) R:29:
(商品コード 702, 704, 705のものを検索)
SH::C2=702, 704, 705:::

(加工前) [在庫状況表]
F=1, 3, 1, 28, 1, 8, 1, 5, 1, 8, 1, 8, 1, 5, 1, 1, 6, 1, 6, 1, 6, 1

CD	品名	月初在庫	入庫	当日出荷	累計出荷	在庫	当月入	翌月	翌々月
661	商品-01	3				3			
662	商品-02	25			1	24			
663	商品-03	4				4			
664	商品-04	3			1	2			
665	商品-05	4				4			
668	商品-06	663				663			
671	商品-07	31			2	29			
672	商品-08	1			1	0			
679	商品-09	1				1			
682	商品-10	1				1			
684	商品-11	4			4	0			
685	商品-12	22				22			
686	商品-13	4			2	2			
688	商品-14	16	20		32	4			
691	商品-15	2	5		2	5	5		
692	商品-16	6			3	3			
701	商品-17	200			77	178			
702	商品-18	31		1					
	商品-19	666	900						300
	商品-20	198	205						
	商品-21	61							

(加工後)

[在庫状況表]
F=1, 3, 1, 28, 1, 8, 1, 5, 1, 8, 1, 8, 1, 5, 1, 1, 6, 1, 6, 1, 6, 1

CD	品名	月初在庫	入庫	当日出荷	累計出荷	在庫	当月入	翌月	翌々月
702	商品-18	31		1	4	27			
704	商品-20	198	205	2	28	375			
705	商品-21	61	30	2	10	81	30		

ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 商品台帳の作成

タイプA

〈効用〉 台帳が速やかに作成できた

〈業種1〉 卸売業 売上管理 〔業種2〕 売上台帳作成

会社名	機種	VER.	NO.
			D-3-17
〈仕事・業務の概要〉 ・オフィス用品を中心とした卸売業。		〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 台帳と特別値引分の照合	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

・今まで、バラバラに管理していた出荷機械番号と保証書データを照合、さらに特別値引機分を照合させて台帳を作成していた。

《問題点》

・作成が大変。
 ・モレ、ミスの発生が多く、問合せにもなかなか答えられなかった。

《手書きの帳票》



FD. NO. 卸売業-1

卸売業編

D-3-17

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 本体機番台帳と特別値引分の照合

(効果・感想) どの機械がどのお客様に納入されたか、特別値引はどれかなど、導入状況が速やかにわかった。

(操作手順) R:31:
 MAT::32:2:3:1-4:6-9:*5:
 10:*6:

(加工前)

【機械番号台帳】
 F=8, 10, 20, 9, 7, 9, 10, 10, 20, 2

受注NO.	機械番号	品名	出荷日	返品日	納入日	代理店名	納入代理店	お客様名
78402	27014075	商品-A 19931013			19931219	E	E	北海道株式会社 H
72716	27014861	商品-A 19931027				E		
72716	27014930	商品-A 19931027				E		
72716	27014740	商品-A 19931027				E		
72716	27014788	商品-A 19931027			19931217	E	E	青森株式会社 H
45991	27014943	商品-A 19931017			19931208	A	K	秋田株式会社 H
45991	27014999	商品-A 19931017				A		
45991	27014852	商品-A 19931017				A		
49695	27014948	商品-A 19931027				A		
49695	27014734	商品-A 19931027				A		
49695	27014936	商品-A 19931027				A		
78756	27015020	商品-A 19931015			19940107	H	H	岩手株式会社 H
78756	27014857	商品-A 19931015				H		
79924	27014947	商品-A 19931020				H		
79924	27014807	商品-A 19931020				H		
48381	27014744	商品-A 19931027						
	27015067	商品-A 19931030						
	27000417	商品-B 19931020						
		商品-B 19931020						

【特別値引機番台帳】
 F=7, 10, 10, 10, 20, 2

日付	代理店名	機械番号	歩引額	設置場所
931029	H	27014857	116800	特別会社-01 D
931029	H	27014947	108000	特別会社-02 D
931029	H	27014807	116800	特別会社-03 D
931029	H	26010016	108000	特別会社-04 D
931029	H	27013210	116800	特別会社-05 D
931029	H	27013547	116800	特別会社-06 D
931029	H	27013213	116800	特別会社-07 D
931029	H	26017634	108000	特別会社-08 D
931029	H	27010595	116800	特別会社-09 D
931029	H	27010824	116800	特別会社-10 D
931013	K	27014933	119900	特別会社-11 D
931031	E	27014861	125500	特別会社-12 D
931028	E	27014930	111500	特別会社-13 D
931029	E	27014584	111500	特別会社-14 D
931027	E	27004003	137700	特別会社-15 D
931020	F	27012594	111500	特別会社-16 D
931007	S	27012744	111500	特別会社-17 D
931007	S	27013406	111500	特別会社-18 D

+

(加工後)

【機械番号台帳】
 F=8, 10, 20, 9, 9, 10, 10, 20, 2, 2

受注NO.	機械番号	品名	出荷日	納入日	代理店名	納入代理店	お客様名	設置場所
78402	27014075	商品-A 19931013		19931219	E	E	北海道株式会社	H
72716	27014861	商品-A 19931027			E			特別会社-12 D
72716	27014930	商品-A 19931027			E			特別会社-13 D
72716	27014740	商品-A 19931027			E			
72716	27014788	商品-A 19931027		19931217	E	E	青森株式会社	H
45991	27014943	商品-A 19931017		19931208	A	K	秋田株式会社	H
45991	27014999	商品-A 19931017			A			
45991	27014852	商品-A 19931017			A			
49695	27014948	商品-A 19931027			A			
49695	27014734	商品-A 19931027			A			
49695	27014936	商品-A 19931027			A			
78756	27015020	商品-A 19931015		19940107	H	H	岩手株式会社	H
78756	27014857	商品-A 19931015			H			特別会社-01 D
79924	27014947	商品-A 19931020			H			特別会社-02 D
79924	27014807	商品-A 19931020			H			特別会社-03 D
48381	27014744	商品-A 19931027						
	27015067	商品-A 19931030						
	27000417	商品-B 19931020						
		商品-B 19931020						

ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 年齢別マーケット分析 タイプB

<効用> 購買層の動向が公的資料からはっきりわかった

<業種1> 卸売業 <業種2>
 <業務1> 経営管理 <業務2>

会社名	機種	VER.								
<仕事・業務の概要> ・オフィス用品を中心とした卸売業。					<マイツールでの仕事の流れ> 1. 在庫・回転期間の計算とグラフ化					NO. D-3 -18

★★★ マイツール化以前 ★★★

<仕事の説明>

- 大きな視野で青年層の年代比率を調べ、動向比較をしたかったが、公的資料だけではうまくいかなかった。

★★★ マイツール化以後 ★★★

<見えてきた>

- 青年層比率の高い県、低い県が一目でわかった。地域戦略に応用できそうだ。

<効果・感想>

- 公的データの展開・活用をいろいろ工夫して行きたい。

(概要) 年齢別県別データを加工・グラフ化

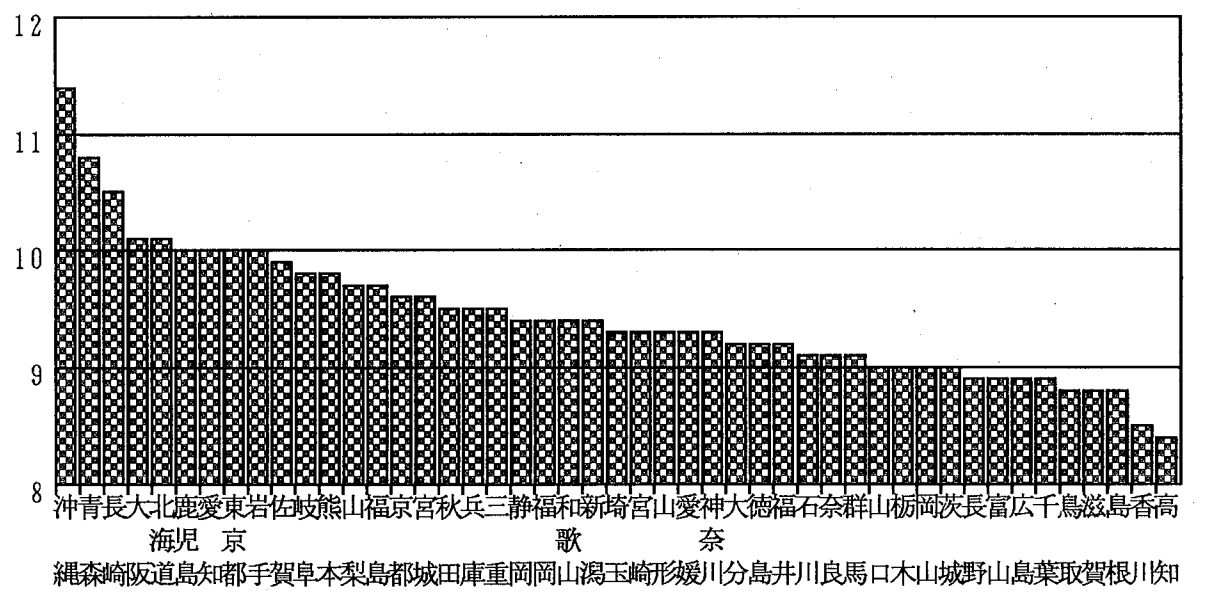
(加工前)

[マーケット・セグメンテーション] 年齢別
 (データはすべて作りかえてあります) 単位:千人(全人口:人)
 F=1, 2, 1, 6, 1, 6, 1, 6, 1, 6, 1, 6, 1, 6, 1, 6, 1, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 0, 6, 1, 6, 1, 10, 1

TC	都道府県	ベビー	幼児	学童	中学	高校	青年	高齢者		'XX年度 <国勢調査> 全人口(人)
		マーケット 0-1歳	マーケット 2-5	マーケット 6-11	マーケット 12-14	マーケット 15-17	マーケット 18-24	(65歳以上) 男	女	
0	全国	3266	6866	12184	6738	6322	12952	7198	9692	135705986
1	北海道	154	329	580	312	295	641	337	409	6367211
2	青森	43	93	158	87	87	184	91	125	1709051
3	岩手	40	84	144	75	76	160	99	132	1607215
4	宮城	64	136	221	113	105	235	124	168	2439838
5	秋田	32	69	118	60	60	133	91	123	1405870
6	山形	34	72	119	60	58	131	98	134	1414453
7	福島	62	128	213	108	103	227	144	196	2332216
8	茨城	77	160	283	116	142	274	161	216	3055001
9	栃木	53	113	198	106	96				2092045
	群馬	52	109	197	109					159336
	群馬	154	330	642						

(加工後)

[マーケット・セグメンテーション] 年齢別 ■ 青年比率%



(操作手順)
 (青年比率欄作成, 計算, グラフ化)
 R: 33:
 IC: 30: 10: 青年比率%: ESC:
 DR: 1: 1:
 C16 * 1000 / C28 * 100 = C30:
 DL: 9:
 S: 30: 4: ::
 DC: 1-3:
 G: 5: :: 27: 12: 8: ::

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 経営計画のシミュレーション タイプB

<効用> 将来の設定目標の精度が格段に上がった

<業種1> 卸売業 <業種2>
 <業務1> 経営管理 <業務2>

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> ・オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;">1. 予想利益の計算とグラフ化</div>	NO. D-3 -19

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

- 経営計画は損益計算書のシミュレーションを何度も繰り返して目標値を決定する。
- 目標値の妥当性を判断するために、種々のグラフ化が必要となる。

★★★ マイツール化以後 ★★★

《見えてきた》

- 数字が変更になっても簡単に再計算・グラフ化ができるようになった。
- 繰り返してできるので精度の高い数字を出せるようになった。

《効果・感想》

- 利益からの逆算などさらにいろいろとチャレンジしたい

(概要) 経営計画シミュレーションとグラフ化

(加工前)

[経営計画シミュレーション]
 F=1, 22, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1, 10, 1

年度	93上	93下	94上	94下	95上	95下	96上	96下
仕入台数	5000	5025	5600	5925	6120	6450	6750	7052
販売必要人員	65	63	70	74	75	75	85	84
売上金額 (A)	8950	9010	10350	10380	11200	11980	12480	13210
仕入金額 (B)	6150	6150	7280	7310	7550	8130	8550	8930
経費A (C)	1620	1680	1830	1740	2170	2260	2310	2490
経費B (D)	-230	-240	-260	-270	-280	-300	-310	-330
限界利益 (A-B-C-D)=(E)	1410	1420	1500	1600	1760	1890	1930	2120
付加価値 (A-B-D)=(F)	3030	3100	3330	3340	3930	4150	4240	4610
固定経費 (G)	1020	1030	1130	1190	1290	1360	1410	1470
経常利益 (E-G)=(H)	390	390	370	410	470	530	520	650

L9-L10-L11-L12=L14:L9-L10-L12=L16:L14-L16=L20:

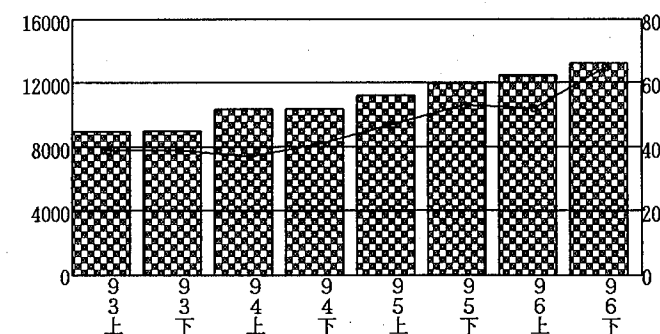


(加工後)

年度	93上	93下	94上	94下	95上	95下	96上	96下
仕入台数	5000	5025	5600	5925	6120	6450	6750	7052
販売必要人員	65	63	70	74	75	75	85	84
売上金額 (A)	8950	9010	10350	10380	11200	11980	12480	13210
仕入金額 (B)	6150	6150	7280	7310	7550	8130	8550	8930
経費A (C)	1620	1680	1830	1740	2170	2260	2310	2490
経費B (D)	-230	-240	-260	-270	-280	-300	-310	-330
限界利益 (A-B-C-D)=(E)								
付加価値 (A-B-D)=(F)								
固定経費 (G)	1020	1030	1130	1190	1290	1360	1410	1470
経常利益 (E-G)=(H)								



[経営計画シミュレーション] ■ 売上金額 (A)
□ 経常利益 (E-G)=(H)



(操作手順)

R: 34 :
 SIM: : : : ESC :
 G: 12 : : : 1:9:20:16000:0:800:0 : :

<タイトル> 問合せデータの集計-1 商品別集計 タイプA

<効用> 問合せの効率化でお客様サービス向上

<業種1> 卸売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> <業務2> 商品問合せ集計

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> ・オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ>	
	1. 商品別集計	NO. D-3	-20
	2. 時間帯別集計		-21
	3. 応答者別集計		-22

★★★ マイツール化以前 ★★★

<p>《仕事の説明》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・お客様からの商品に関する問合せ（操作、価格等）が多い。 ・問合せ窓口を設置して対応している。 	<p>《問題点》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今後の営業上の参考にしたかったので統計を取りたい。 ・頻度の多い問合せは誰でも答えられるようにしたい。
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) 問合せ台帳から商品別二次元集計

(効果・感想) お客様からの問合せ傾向がつかめ、次回、同じ問合せがあったときに速やかに対応でき、喜ばれた。

(操作手順)
R: 35:
TM: : 18: : 2: :
S: : 2: 4: : :
ML: 6: 20:
DRC: :

(加工前) [問合せ台帳]
F=1, 6, 1, 6, 1, 8, 1, 6, 1, 22, 1, 10, 1, 12, 1, 4, 1, 10, 1

日時	時刻	所要時間	対応者	お客様会社名	お客様名	TEL	性別	商品名
931109	13.30	20	スウ				6	A商品
931110	13.50	4	バー				1	H商品
931110	10.25	20	バー				3	A商品
931110	11.15	15	バー				1	K商品
931110	14.30	3	ア				1	K商品
931110	12.35	10	ド				1	D商品
931110	16.59	20	ゾ				1	D商品
931110	13.40	10	バー				2	A商品
931110	18.40	3	ア				1	D商品
931110	16.10	5	ア				3	K商品
931110	18.25	1	ド				1	D商品
931110	18.25	10	ゾ				1	A商品
931110	18.25	10	バー				1	A商品

(加工後) [問合せ台帳]
F=1, 10, 1, 6, 1

商品名	合計
D商品	12
K商品	9
C商品	7
A商品	7
E商品	5
F商品	4
M商品	3
H商品	3
J商品	3
I商品	1
B商品	1
L商品	1
G商品	1
合計	57

問合せデータの集計-2 時間帯別集計		NO.
(概要) 問合せ台帳から時間帯別に集計	<マイツールでの仕事の流れ>	D-3
	1. 商品別集計	-20
	2. 時間帯別集計	-21
	3. 応答者別集計	-22

問合せデータの集計-3 応答者別集計		NO.
(概要) 問合せ台帳から応答者別に集計	<マイツールでの仕事の流れ>	D-3
	1. 商品別集計	-20
	2. 時間帯別集計	-21
	3. 応答者別集計	-22

(効果・感想)
 ・お客様からの問合せ傾向がつかめ、次回、同じ問合せがあったときに速やかに
 対応でき、喜ばれた。

(効果・感想)
 ・お客様からの問合せ傾向がつかめ、次回、同じ問合せがあったときに速やかに
 対応でき、喜ばれた。

(加工前) [問合せ台帳]
 F=1, 6, 1, 6, 1, 8, 1, 6, 1, 22, 1, 10, 1, 12, 1, 4, 1, 10, 1

日時	時刻	所要時間	対応者	お客様会社名	お客様名	TEL	バ	商品名
931109	13.30	20	ｽｺｯﾄ				6	A商品
931110	13.50	4	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				1	H商品
931110	10.25	20	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				3	A商品
931110	11.15	15	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				1	K商品
931110	14.30	3	ﾌﾗﾝ				1	K商品
931110	12.35	10	ｼﾞｰｼﾞ				1	D商品
931110	16.59	20	ｼﾞｰｼﾞ				1	D商品
931110	13.40	10	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				2	A商品
		3	ﾌﾗﾝ				1	D商品

(加工前) [問合せ台帳]
 F=1, 6, 1, 6, 1, 8, 1, 6, 1, 22, 1, 10, 1, 12, 1, 4, 1, 10, 1

日時	時刻	所要時間	対応者	お客様会社名	お客様名	TEL	バ	商品名
931109	13.30	20	ｽｺｯﾄ				6	A商品
931110	13.50	4	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				1	H商品
931110	10.25	20	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				3	A商品
931110	11.15	15	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				1	K商品
931110	14.30	3	ﾌﾗﾝ				1	K商品
931110	12.35	10	ｼﾞｰｼﾞ				1	D商品
931110	16.59	20	ｼﾞｰｼﾞ				1	D商品
931110	13.40	10	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				2	A商品
931110	18.40	3	ﾌﾗﾝ				1	D商品
931110	16.10	5	ﾌﾗﾝ				3	K商品
931110	18.25	1	ｼﾞｰｼﾞ				1	D商品
931110	18.00	10	ｼﾞｰｼﾞ				1	A商品
931110	11.18	10	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				1	A商品
931110	17.35	2	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				1	F商品
		10	ｼﾞｰｼﾞ				3	F商品
		3	ﾊﾞｰｼﾞﾙ				3	F商品

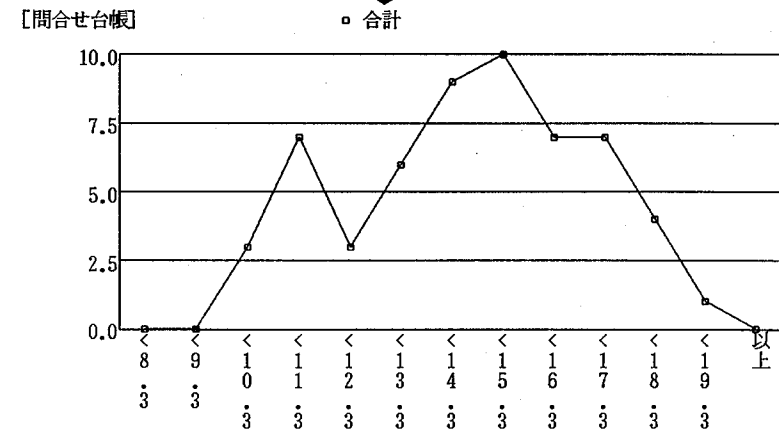
(加工後)

<8.3	<9.3	<10.3	<11.3	<12.3	<13.3	<14.3	<15.3	<16.3	<17.3	<18.3	<19.3	以上	合計
0	0	3	7	3	6	9	10	7	7	4	1	0	57

(加工後)

[問合せ台帳]
 F=6, 6, 10, 12

対応者	合計	合計一件当たり時間	
ｽｺｯﾄ	8	67	8.4
ﾊﾞｰｼﾞﾙ	18	185	10.3
ﾌﾗﾝ	19	115	6.1
ｼﾞｰｼﾞ	2	11	5.5
合計	57	458	8.0



(操作手順) (引き続き)
 R: 35:
 TM: : : 4 : 3 : 8.30, 13.1.00 : 300 :
 DC: 15:
 G: 6 : : 1 : : : : :

(操作手順) (引き続き)
 R: 35:
 TM: : 8 : : 2 : :
 W: S1 : RV : : : :
 TM: : 8 : : 1 : 6 : :
 MAT: : S1 : 1 : 1 : 1 : * 2 : 2 : :
 IC: 4 : 12 : 一件当たり時間 : ESC : :
 DR: 1 : 1 : : : :
 C3/C2=C4 : DR : 0 : 1 :

<タイトル> 代理店数の推移のグラフ化 タイプA

<効用> グラフ化により事業計画資料がわかりやすくなった

<業種1> 卸売業 <業務1> 販売・売上管理 <業種2> 戦力分析 <業務2> 戦力分析

会社名 _____ 機種 _____ VER. _____

<仕事・業務の概要>
・オフィス用品を中心とした卸売業。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 代理店数の推移をグラフ化

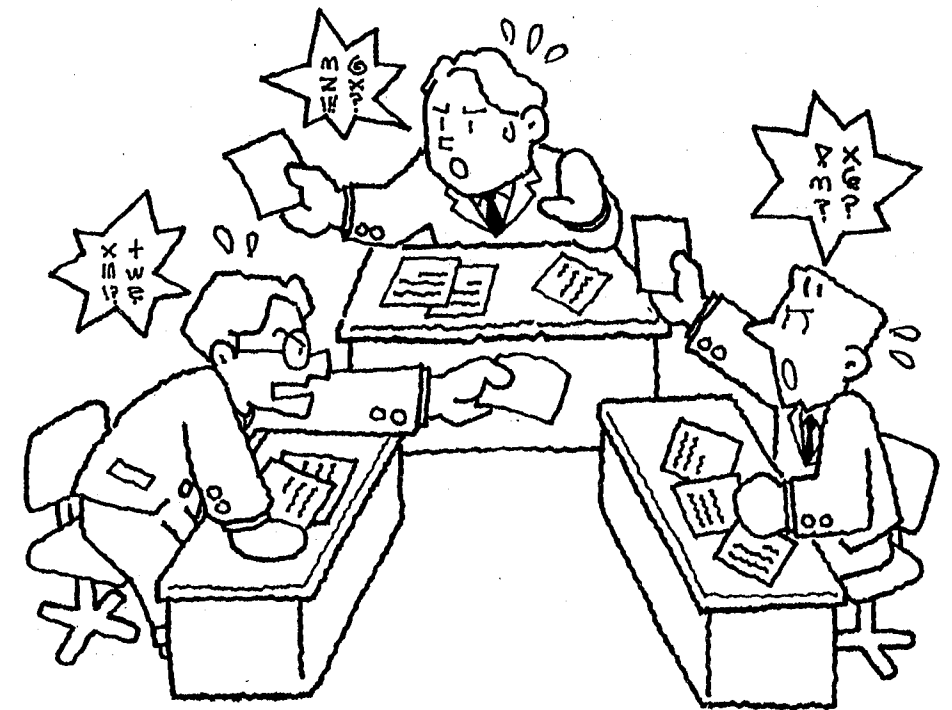
NO.
D-3
-23

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》
・毎年、販売代理店調査をしており、今まで数字はつかんでいた。

《問題点》
・数字だけでは、推移状況などわかりにくい。
・一目でわかるグラフにしたい。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) 年度別代理店数表より、グラフ化

(効果・感想)
・一目で、年間取扱高別代理店数の推移がわかり、事業計画構成資料として活用できた。
・今後、地域別など別の角度でも分析したい。

(操作手順)
R: 38:
G: 9::1::120:0::

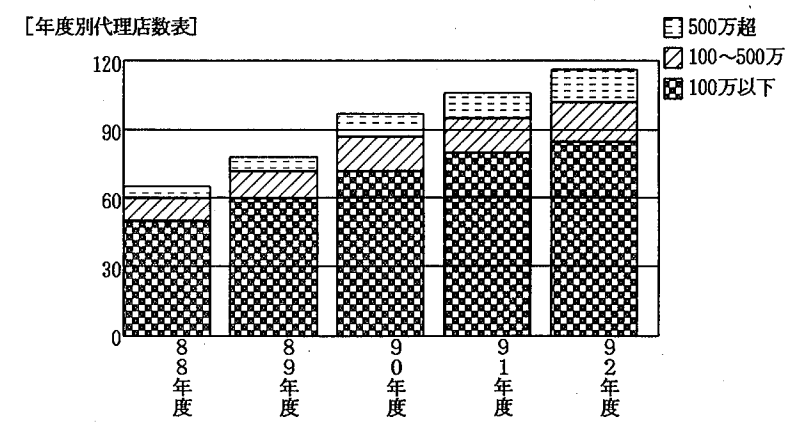
(加工前)

[年度別代理店数表]
F=1, 14, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1, 8, 1

年間取扱高	88年度	89年度	90年度	91年度	92年度
100万以下	50	60	72	80	85
100~500万	10	12	15	15	17
500万超	5	6	10	11	14



(加工後)



ワン・ポイント (応用等)

タイプA

<タイトル> **業績推移**

<効用> **グラフ化で売上・粗利・経常利益が一目でわかった**

<業種1> **卸売業** <業務1> **経営管理**

<業種2> **業績管理**

会社名 _____ 機種 _____ VER. _____

<仕事・業務の概要> <マイツールでの仕事の流れ> NO. _____

・オフィス用品を中心とした卸売業。 1. 業績推移グラフ作成 D-3
-24

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 《問題点》

・業績の推移は毎月、数字で把握している。 ・売上、粗利、経常利益などバラバラな数字になっており
・統計資料などは、必要の都度、計算していた。 相互の関係を一覧にしたかった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 業績推移表よりグラフ化

(効果・感想) (操作手順)

・売上高、粗利、経常利益を一つのグラフにしたので R: 39:
業績の推移が一目でわかるようになった。 G: 9::2:2-4:6000:-2000::

・きれいで早い。

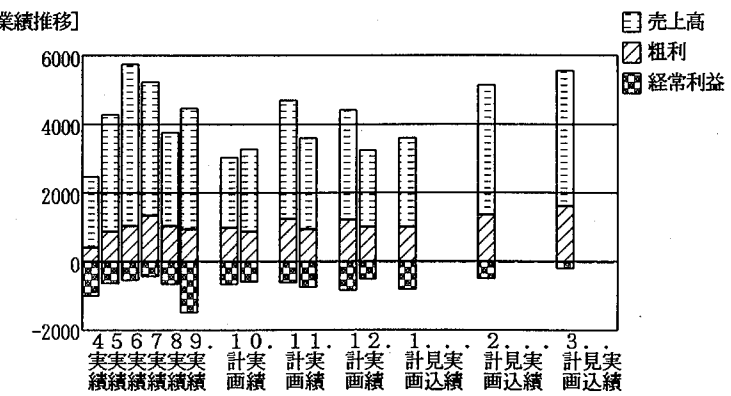
(加工前)

[業績推移]
F=10, 10, 10, 10

月日	経常利益	粗利	売上高
4 実績	-999.4	425.4	2048.5
5 実績	-642.3	879.6	3398.7
6 実績	-533.1	1043.7	4698.4
7 実績	-429.5	1348.6	3889.0
8 実績	-660.5	1053.5	2712.0
9 実績	-1487.1	961.5	3494.1
1 計画	-665.3	999.8	2025.5
0 実績	-580.8	872.2	2391.7
1 計画	-621.9	1252.0	3444.2
1 実績	-740.4	943.9	2649.1
1 計画	-835.5	1236.3	3184.3
2 実績	-512.8	1022.4	2221.4
1 計画	-827.0	1033.4	2562.5
見込			
実績			
2 計画	-484.7	1373.7	3765.1
見込			
実績			
3 計画	-181.2	1640.1	3925.2
見込			
実績			

(加工後)

[業績推移]



ワン・ポイント
(応用等)

〈タイトル〉 代理店別予実績、進捗状況 タイプA

〈効用〉 進捗チェックがたいへん楽になった

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉
 〈業務1〉 営業・顧客管理 〈業務2〉 進捗状況チェック

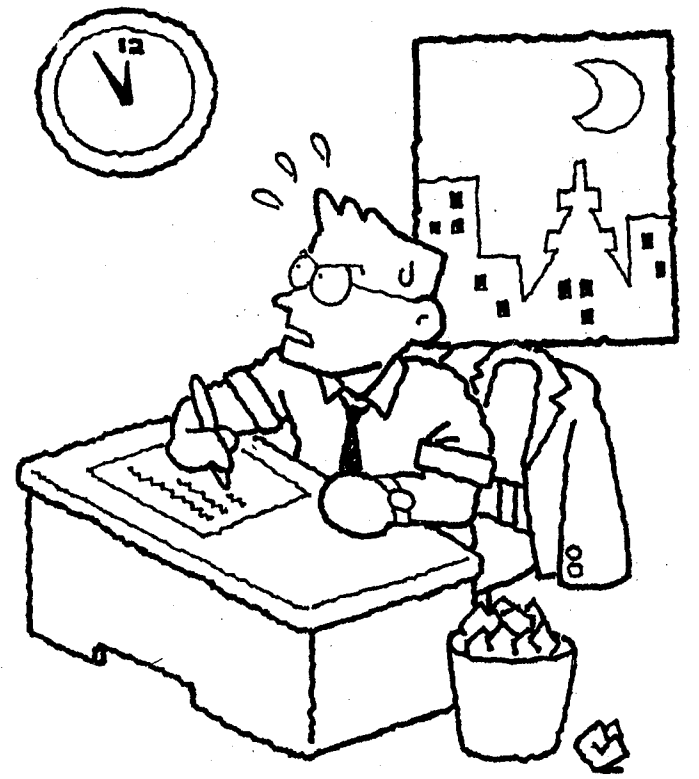
会社名	機種	VER.	
〈仕事・業務の概要〉 ・オフィス用品を中心とした卸売業。		〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 予実績表の計算	NO. D-3 -25

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 ・代理店別に毎月、販売目標達成の予実績を手作業で集計していた。

《問題点》
 ・達成率、ランキング表だけでなく、前年同月比・進捗状況・残予算を出そうとすると大変な努力が必要だった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〈概要〉 予実績表を計算し、達成率の高い順に並べかえる。

〈効果・感想〉
 ・データを入力しておけば SIM, Sの命令のみですぐにランク表ができた。
 これをもとに早急な対策が打てるようになった。

〈操作手順〉
 R: 40:
 SIM: : : : ESC:
 DL: 18:
 S: : 24: 4: : :
 DRL: 11, 12:

(加工前)

[下期代理店売上予実績表]
 F=1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,5,1,6,1,6,1,6,1,7,1,6,1,7,1,5,1,6,1,6,1,6,1,6

92	8	9	10	11	12	1	92	2 月			前年同月実績	前年比	累計実績	今期予算	進捗状況	残予算
								下期	計画	実績						
A	1250	1375	1000	1625	1500	1625	A	1875	1625		1750		2375	10000		2625
B	2500	4750	3250	4125	4250	4625	B	5375	5000		3000		21250	31875		10625
C	2375	1875	1125	1750	1250	1750	C	1875	2125		1625		8000	11125		3125
D	5125	6250	4125	5000	6500	5250	D	6875	8875		2000		29750	41250		11500
E	2125	2875	1875	2375	2000	1750	E	3500	3125		1750		11125	20625		9500
F	125	375	500	375	500	1875	F	500	1875		375		5125	3125		-2000
G	2125	3625	2250	2750	3000	2375	G	2250	2250		1875		12625	18125		5500
H	2000	1375	1125	2125	1375	1875	H	1625	1750		1625		8250	10750		2500
I	2875	3750	1750	2125	2750	3250	I	4250	5750		2250		15625	22250		6625
J	1000	1875	1875	2250	2375	1625	J	1625	1625		1500		9750	10875		1125
合計	21500	28125	18875	24500	25500	26000	合計	29750	34000		17750		128875	180000		51125

dr:0:1:c32+c22=c32:c34-c32=c38
 dr:1:1:c22/c20*100=c24:c22/c26*100=c28:c32/c34*100=c36
 dr:0:1

(加工後)

[下期代理店売上予実績表]
 F=1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,5,1,6,1,6,1,6,1,7,1,6,1,7,1,5,1,6,1,6,1,6,1,6,1

92	8	9	10	11	12	1	92	2 月			前年同月実績	前年比	累計実績	今期予算	進捗状況	残予算
								下期	計画	実績						
F	125	375	500	375	500	1875	F	500	1875	375.0	375	500.0	7000	3125	224.0	-3875
I	2875	3750	1750	2125	2750	3250	I	4250	5750	135.3	2250	255.6	21375	22250	96.1	875
D	5125	6250	4125	5000	6500	5250	D	6875	8875	129.1	2000	443.8	38625	41250	93.6	2625
合計	21500	28125	18875	24500	25500	26000	合計	29750	34000	114.3	17750	191.5	162875	180000	90.5	17125
C	2375	1875	1125	1750	1250	1750	C	1875	2125	113.3	1625	130.8	10125	11125	91.0	1000
H	2000	1375	1125	2125	1375	1875	H	1625	1750	107.7	1625	107.7	10000	10750	93.0	750
J	1000	1875	1875	2250	2375	1625	J	1625	1625	100.0	1500	108.3	11375	10875	104.6	-500
G	2125	3625	2250	2750	3000	2375	G	2250	2250	100.0	1875	120.0	14875	18125	82.1	3250
B	2500	4750	3250	4125	4250	4625	B	5375	5000	93.0	3000	166.7	28250	31875	82.4	5625
E	2125	2875	1875	2375	2000	1750	E	3500	3125	89.3	1750	178.6	14250	20625	69.1	6375
A	1250	1375	1000	1625	1500	1625	A	1875	1625	86.7	1750	92.9	9000	10000	90.0	1000

ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 代理店別売上推移グラフ タイプA

<効用> グラフ化で月別の推移が一目で分かった

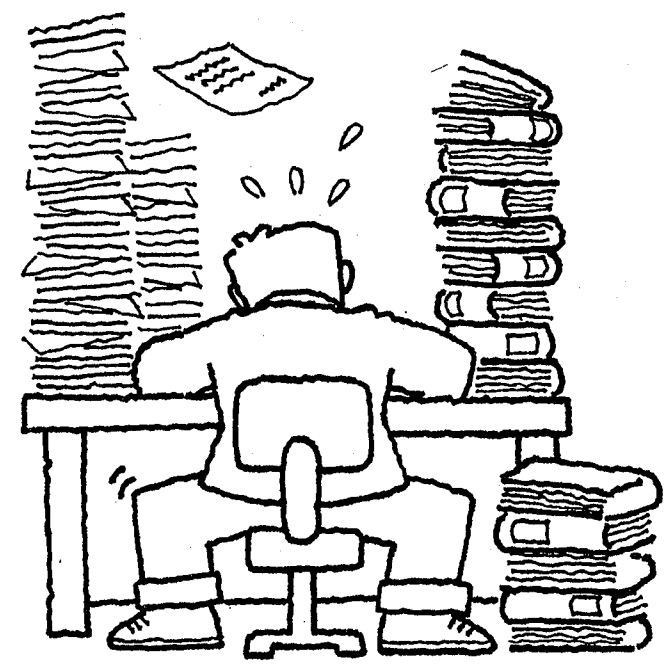
<業種1> 卸売業 <業種2> 売上管理
 <業務1> 販売・売上管理 <業務2> 売上推移状況

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> ・オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 売上推移をグラフ化	NO. D-3 -26

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 ・従来は毎月の売上を台帳に付けている だけだった。	《問題点》 ・グラフ化など、分析は考えていなかった。 (余裕がなかった)
-----------------------------------------	--------------------------------------------

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 売上推移表から上位5件、下位5件をグラフ化する。

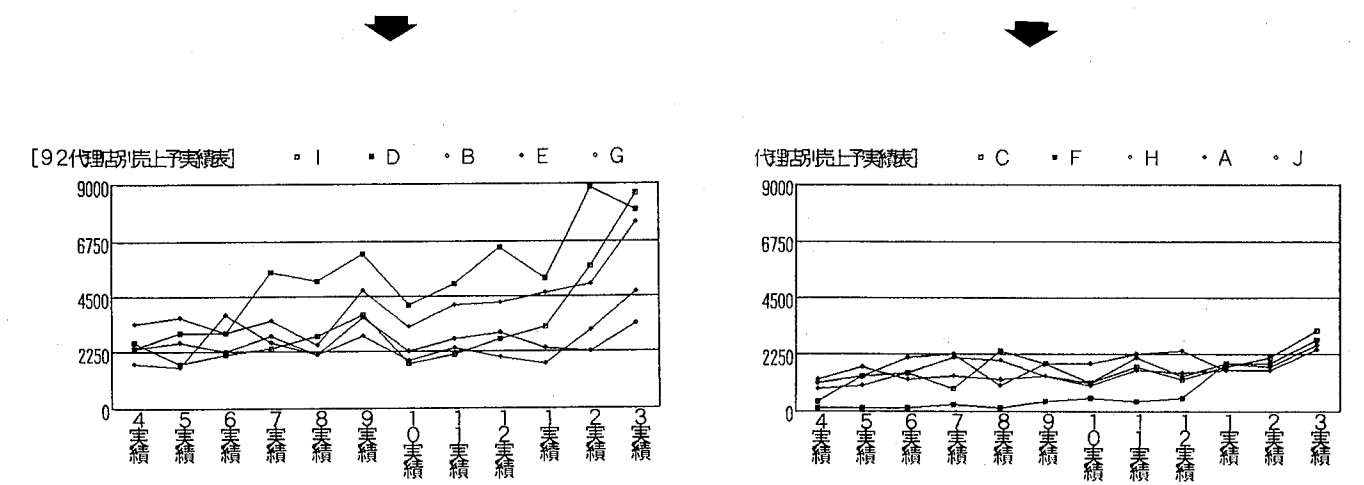
(効果・感想) ・マイツールにデータを蓄積しておくだけで、当月の売上ランク作成し、その推移をグラフ化することができるようになった。 ・手書きでは無理だったことが実現できた。	(操作手順) R: 4:1: S: :T: 4: : : <上位5件のグラフ化と印刷> G: 6: : : 1: 6-10: 9000: 0: 2: : : <上位5件のグラフ化と印刷> G: 6: : : 1: 11-15: 9000: 0: 2: : :
----------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

(加工前)

[92代理店別売上予実績表]
 F=6,10,8,8,8,8,6,8,8,8,8,8

	4実績	5実績	6実績	7実績	8実績	9実績	10実績	11実績	12実績	1実績	2実績	3実績
A	1250	1750	1250	1375	1250	1375	1000	1625	1500	1625	1625	2438
B	3375	3625	3000	3500	2500	4750	3250	4125	4250	4625	5000	7500
C	375	1375	1500	875	2375	1875	1125	1750	1250	1750	2125	3188
D	2375	3000	3000	5500	5125	6250	4125	5000	6500	5250	8875	8000
E	1750	1625	3750	2625	2125	2875	1875	2375	2000	1750	3125	4688
F	125	125	125	250	125	375	500	375	500	1875	1875	2813
G	2375	2625	2250	2875	2125	3625	2250	2750	3000	2375	2250	3375
H	875	1000	1500	2125	2000	1375	1125	2125	1375	1875	1750	2625
I	2625	1750	2125	2375	2875	3750	1750	2125	2750	3250	5750	8625
J	1125	1375	2125	2250	1000	1875	1875	2250	2375	1625	1625	2438

(加工後)



ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 売上見込集計

タイプA

〈効用〉 毎回1日費やしていた集計が10分でできた

〈業務1〉 販売・売上管理 〈業務2〉 集計作業

会社名	機種	VER.	NO.
〈仕事・業務の概要〉 ・オフィス用品を中心とした卸売業。		〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 売上見込表の集計	
		D-3 -27	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

・数箇所の代理店にファックスで、毎月2回
(15, 25) 売上見込台数と金額をもらい、
転記し、電卓で計算して途中経過を
報告していた。

《問題点》

・転記・電卓計算で毎回1日を費やしていた。
時間がかりすぎる。

《手書きの帳票》



FD. NO. 卸売業-1

卸売業編

D-3-27

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

売上見込表の集計計算

(効果・感想)

・転記・集計作業が毎回10分で済んだ。
・計算ミスの心配が無く、**検算の必要が無くなった。**

(操作手順)

R:42:
SIM:::ESC:

(加工前)

[*月度販売見込み集計表]
F=1,10,1,5,8,1,5,8,1,5,8,1

代理店名	計画台数	金額	15日台数	金額	25日台数	金額
A代理店	180	120.9	180	120.9	177	115.3
B代理店	360	256.5	378	261.8	360	256.5
C代理店	390	283.2	422	308.5	409	297.6
D代理店	180	196.8	159	119.4	147	129.0
E代理店	60	55.8	67	58.1	65	57.3
F代理店	120	89.1	132	97.6	125	92.6
G代理店	180	138.3	162	123.6	162	123.6
H代理店	444	357.0	444	357.0	444	357.0
I代理店	60	53.4	60	53.4	60	53.4

(加工後)

[*月度販売見込み集計表]
F=1,10,1,5,8,1,5,8,1,5,8,1

代理店名	計画台数	金額	15日台数	金額	25日台数	金額
A代理店	180	120.9	180	120.9	177	115.3
B代理店	360	256.5	378	261.8	360	256.5
C代理店	390	283.2	422	308.5	409	297.6
D代理店	180	196.8	159	119.4	147	129.0
E代理店	60	55.8	67	58.1	65	57.3
F代理店	120	89.1	132	97.6	125	92.6
G代理店	180	138.3	162	123.6	168	123.6
H代理店	444	357.0	455	369.0	448	361.2
O代理店	60	53.4	55	53.0	58	54.1
I群合計	1974	1551.0	2010	1521.5	1957	1487.2
D代理店	945	729.9	954	733.9	951	730.8
E代理店	468	370.5	498	380.7	519	393.6
F代理店	669	528.9	669	528.9	687	533.8
T代理店	42	46.5	35	40.2	38	44.2
II群合計	2124	1675.8	2156	1683.7	2195	1702.4
総合計	4098	3226.8	4166	3205.2	4152	3189.6
前年比						

D代理店	1125	926.7	1113	853.3	1098	859.8
E代理店	528	426.3	565	438.8	584	450.9
F代理店	789	618.0	801	626.5	812	626.4

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 社長用現金出納帳 タイプA

<効用> 社長の小口現金の内訳が明確になった

<業種1> 卸売業 <業種2>
 <業務1> スケジュール他 <業務2> 社長用小口現金管理

会社名	機種	VER.	NO.
<仕事・業務の概要> ・オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 出納帳データ入力(省略) 2. 小口出納帳の計算	
		D-3-29	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<仕事の説明> 社長の昼食代、書籍代など小口現金はその都度、もらっていた。
 <問題点> 小口の頻度が多く、もらいすぎや、もらい忘れがあったタイミングを逸するともらいづらい。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) データ入力された出納帳残高の計算

(効果・感想)

- ・その都度かかったお金をもらわなくて済む。
- ・出納帳の残高が一目で分かる。
- ・計算が楽にできる。
- ・社長も納得してお金を払ってくれた。

(操作手順)

R:44:
 C4-C6-C8-C10-C12=C14:
 ACM:C14, 14:+:

(加工前)

[社長用現金出納帳]
 F=1,10,1,10,1,8,1,8,1,10,1,10,1,10,1

日付	入金	パン代	牛乳	本代	課内費	残高
9/29		250	100			
9/30	10,000					
10/1		230	100			
10/1					2,500	
10/6				1,216		
10/29		230	100		1,000	
10/31		210	100			
11/5	3,500	230	100			
11/6		260	100	3,772		
11/7		250	100			
11/10		260	100			
11/11		260	100			
11/12		280	100			
11/15		250	100			
11/20		230	100			
11/25		250	100			
11/27		230	100			
11/28						
11/28	10,000					

(加工後)

[社長用現金出納帳]
 F=1,10,1,10,1,8,1,8,1,10,1,10,1,10,1

日付	入金	パン代	牛乳	本代	課内費	残高
9/29		250	100			-350
9/30	10,000					9,650
10/1		230	100			9,320
10/1					2,500	6,820
10/6				1,216		5,604
10/29		230	100		1,000	4,274
10/31		210	100			3,964
11/5	3,500	230	100			7,134
11/6		260	100	3,772		3,002
11/7		250	100			2,652
11/10		260	100			2,292
11/11		260	100			1,932
11/12		280	100			1,552
11/15		250	100			1,202
11/20		230	100			872
11/25		250	100			522
11/27		230	100			192
11/28						-2,308
11/28	10,000					692

〈タイトル〉 部門損益予実績

タイプA

〈効用〉 部門別の状況が明確になった

〈業種1〉 卸売業
〈業務1〉 経理

〈業種2〉
〈業務2〉 部門別損益管理

会社名 機種 VER.

〈仕事・業務の概要〉

・オフィス用品を中心とした卸売業。

〈マイツールでの仕事の流れ〉

1. 予実績表の計算とグラフ化

NO.
D-3
-31

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

・各部門の損益の計画と実績・差を手作業で集計していた。

《問題点》

・時間がかかった。急ぎのときに間に合わなかった。

《手書きの帳票》



FD. NO. 卸売業-1

卸売業編

D-3-31

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

損益予実績表の計算とグラフ化

(効果・感想)

・計画と実績を入力すれば、累計や差が簡単に正確に集計できる。
・比較、推移グラフなどの分かりやすいアウトプットにできる。

(操作手順)

R: 47:
C2+C5= / C15:
C8+C11= / C16:
C11-C5=C17:
C16-C15=C18:
DC: 2-7, 14-18:
G: 5::1:6, 19, 21:120000:0::

(加工前)

[損益予実績 | A部門]

F=10,10,8,8,8,8,8,10,8,8,8,8,8,8,8,8,8

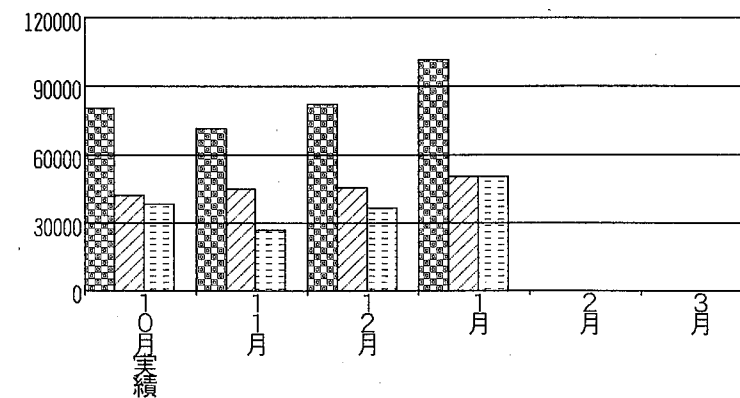
Table with columns for 10月計画, 11月, 12月, 1月, 2月, 3月, 10月実績, 11月, 12月, 1月, 2月, 3月, 合計計画, 累計計画, 累計実績, 差異当月, 差異累計. Rows include items like 出来高, 給与, 残業代, etc.

(加工後)

Table with columns for 10月計画, 11月, 12月, 1月, 2月, 3月, 10月実績, 11月, 12月, 1月, 2月, 3月, 合計計画, 累計計画, 累計実績, 差異当月, 差異累計. Rows include items like 出来高, 給与, 残業代, etc.

[損益予実績 | A部門]

■ 出来高 期 □ 経費合計 □ 経常利益



ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 経費予算の勘定別集計 タイプA

〈効用〉 縦横計がピッタリ正確に合った

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 〈業務2〉 経費予算管理

〈業務1〉 経理

会社名 機種 VER.

〈仕事・業務の概要〉 〈マイツールでの仕事の流れ〉 NO.

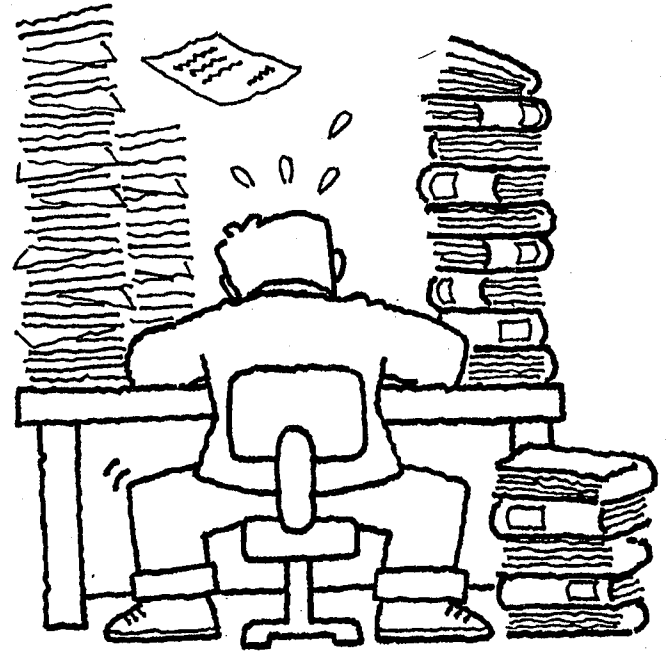
・オフィス用品を中心とした卸売業。 1. 勘定別集計 D-3
-32

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 《問題点》

・経費予算は手作業で転記し、電卓で計算していた。 ・縦計と横計が何度やり直しても合わなかった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 経費予算の集計

(効果・感想) (操作手順)

・データチェックだけで済むようになった。
・各部門のデータを同じフォームで登録しておき、TP (ページ串刺し計算) で簡単に全部門の合計が出るようになった。

R: 48:
L6+L12= / L14, N2-4:
L16+L26= / L28, N2-4:
L30+L33= / L35, N2-4:
L37+L43= / L45, N2-4:
L14+L28+L35+L45=L47:
C9+C19= / C6:

(加工前) [管理部経費予算表]

F=1,4,1,10,1,8,1,1,7,1,7,1,7,1,7,1,7,1,7,1

勘CD	勘定	上期合計	4月	5月	6月	7月	8月	9月
800	減価償却費		586	586	586	586	586	586
801	賃借料		681	678	1461	679	679	679
802	工器備品費		10	91	30	0	60	0
803	修繕費		83	30	71	70	65	75
804	保険料		12	12	13	13	15	15
805	租税課金		52	48	48	56	56	56
806	光熱水道費		20	20	20	18	18	18
**	能力費							
	賃金		1983					



(加工後) [管理部経費予算表]

F=1,4,1,10,1,8,1,1,7,1,7,1,7,1,7,1,7,1,7,1

勘CD	勘定	上期合計	4月	5月	6月	7月	8月	9月
800	減価償却費	3516	586	586	586	586	586	586
801	賃借料	4857	681	678	1461	679	679	679
802	工器備品費	191	10	91	30	0	60	0
803	修繕費	394	83	30	71	70	65	75
804	保険料	80	12	12	13	13	15	15
805	租税課金	316	52	48	48	56	56	56
806	光熱水道費	114	20	20	20	18	18	18
**	能力費	9468	1444	1465	2229	1422	1479	1429
811	給料賃金	11973	1983	1998	1998	1998	1998	1998
812	残業代	150	30	20	20	20	25	35
813	賞与手当	4320	720	720	720	720	720	720
814	退職金	654	109	109	109	109	109	109
	法定福利費	1461	228	231			231	231
	生費	265	35				34	88
	費	147						8
								72

ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 簡易P/L及び経営指標 タイプA

<効用> 限られた時間の中で迅速に計算できた

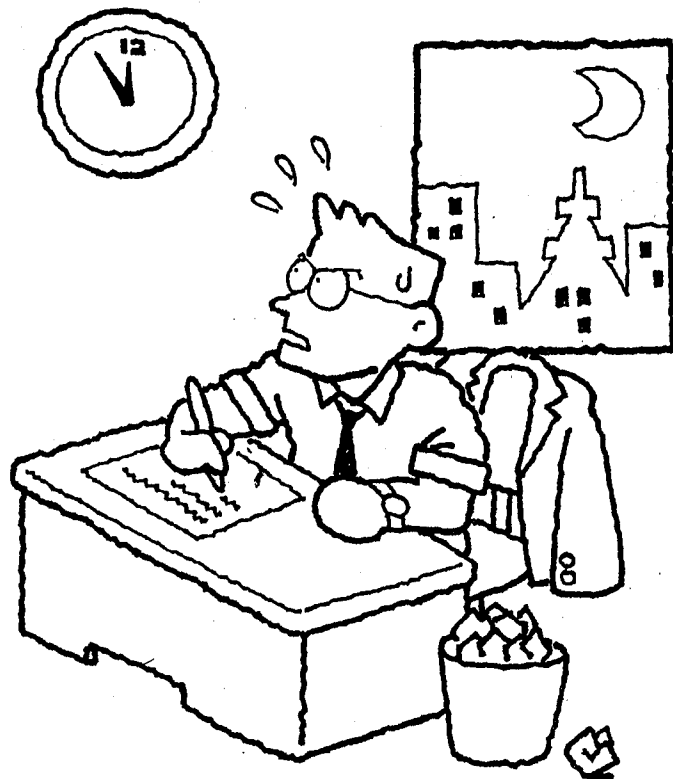
<業種1> 卸売業 <業種2>
 <業務1> 経営管理 <業務2> 経営指標計算

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> ・食品の製造・卸売りをしている。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. P/L, 経営指標計算	
			NO. D-3 -33

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 ・電卓で計算をしていた。	《問題点》 ・何度も修正が入り、その都度最初から計算をやり直していた。 ・途中でまちがいがもあり、たいへんな作業だった。
-------------------------	--------------------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 損益, 経営指標計算

(効果・感想)
 ・簡単なコマンドで必要とする指標の計算がすぐできるようになった。

(操作手順)
 R:49:
 SIM:::ESC:

(加工前)

[損益及び経営指標推移]
 F=1,12,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

項目	90(上)	90(下)	91(上)	91(下)	92(上)	92(下)
売上高						
A群売上	959	914	934	979	1000	1012
B群売上	475	614	647	522	474	573
計						
製造原価	910	963	970	910	925	938
限界利益						
経費	292	299	323	334	346	384
経常利益						
売上伸率						
原価伸率						
経費伸率						

DR:0:1:L6+L7=L9:L9-L11=L13:L13-L15=L17:L9=L20:L11=L21:L15=L22:
 DR:1:1:C6/C4*100=C6,20-22:C8/C4*100=C8,20-22:C10/C4*100=C10,20-22:
 C12/C4*100=C14,20-22:100=C4,20-22:DR:0:1:

(加工後)

[損益及び経営指標推移]
 F=1,12,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

項目	90(上)	90(下)	91(上)	91(下)	92(上)	92(下)
売上高						
A群売上	959	914	934	979	1000	1012
B群売上	475	614	647	522	474	573
計	1434	1528	1581	1501	1474	1585
製造原価	910	963	970	910	925	938
限界利益	524	565	611	591	549	647
経費	292	299	323	334	346	384
経常利益	232	266	288	257	203	263
売上伸率	100.0	106.6	110.3	104.7	147.4	102.8
原価伸率	100.0	105.8	106.6	100.0	92.5	101.6
経費伸率	100.0	102.4	110.6	114.4	34.6	118.5

〈タイトル〉 経営指標のグラフ化 タイプA

〈効用〉 自分の思ったようなグラフが短時間でできた

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 経営指標グラフ化
 〈業務1〉 経営管理 〈業務2〉

会社名	機種	VER.	
〈仕事・業務の概要〉 ・食品の製造・卸売りをやっている。		〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 経営指標グラフ化	
			NO. D-3 -34

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<p>《仕事の説明》</p> <p>・経営指標を見やすくするため、手書きでグラフを書いていた</p>	<p>《問題点》</p> <p>・思ったようなグラフが書けなかったり、数字の変更による作り直しも多かった。</p>
----------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 経営指標のグラフ化

(効果・感想)
・何度も簡単にやり直しができるため、自分の思ったように、簡単にグラフ化できた。

(操作手順)
R: 50:
G: 6::1:6, 7, 11, 12:160:80::

(加工前)

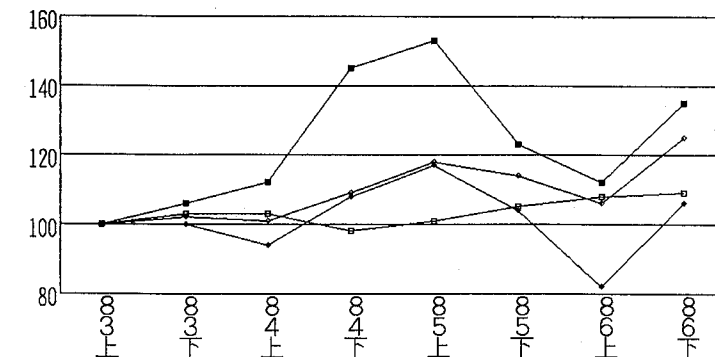
[経営指標推移グラフ]
F=1,12,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1,8,1

項目	83上	83下	84上	84下	85上	85下	86上	86下
A群売上伸率	100	103	103	98	101	105	108	109
B群売上伸率	100	106	112	145	153	123	112	135
売上伸率	100	104	106	113	117	111	109	117
原価伸率	100	105	109	116	116	109	111	113
経費伸率	100	104	108	110	119	123	128	142
限界利益伸率	100	102	101	109	118	114	106	125
経常利益伸率	100	100	94	108	117	104	82	106

(加工後)



[経営指標値多グラフ] □ A群売上 □ B群売上 □ 限界利益 □ 経常利益



ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 経費予算中間見込表作成 タイプA

<効用> 縦横計算がピッタリ合い、スッキリした

<業種1> 卸売業 <業種2> <業務2> 経費管理

会社名 機種 VER.

<p><仕事・業務の概要></p> <ul style="list-style-type: none"> ・食品の製造・卸売りをやっている。 	<p><マイツールでの仕事の流れ></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;">1. 経費中間見込表計算</div>	NO. D-3 -36
---------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------

★★★ マイツール化以前 ★★★

<p>《仕事の説明》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経費予算の前半実績分析と後半見込を毎半期の期中に行っている。 ・電卓で計算していた。 	<p>《問題点》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・縦横計算がどういうわけかどうしても合わない。何度も計算をやり直していた。
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) 差額・見込額などの計算

<p>(効果・感想)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・大きな表でも簡単に計算できた。 ・縦横計算が合うので、検算しなくても良い。 	<p>(操作手順)</p> <p>R: 52:</p> <p>SIM: :: : ESC:</p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------

(加工前) [予算実績見込勘定別集計表]
F=1,3,1,10,1,9,9,1,9,1,8,8,8,1,8,8,1,9,1,9,1,9,1

CD	勘定	前半(4-6)予実		前	後半(7-9)予算			後半(7-9)見込			後	通期(4-9)予実		通
		予算	実績		半	7月	8月	9月	7月	8月		9月	差	
800	減価償却費	1616	1652		539	539	539	550	550	550				
801	賃借料	476	432		159	159	159	144	144	144				
802	工器備品費	575	552		195	195	195	180	192	183				
803	修繕費	912	851		300	310	320	285	285	285				
804	保険料	11	12		5	5	5	6	6	6				
805	租税課金	148	148		50	50	50	49	49	49				
806	光熱水道費	125	122		45	45	40	40	40	40				
***	能力費													
811	給料	553	553		184	184	184	183	183	183				
812	賃金	166	185		55	56	56	56	56	56				
813	退職金	221	229		74	74	74	74	74	74				
814	退職手当	13	13		4	4	4	5	5	5				
815	法定福利費	82	80		28	28	28	30	30	30				
816	厚生費	110	95		37	37	37	35	35	35				
817	教育費	6	6		2	2	2	2	2	2				
818	旅費交通費	32	30		11	11	10	10	10	10				
	通信費	25	15		8	9	9	8	8	8				
	用品費	14	16		5	5	5	5	5	5				
	雑費	13	14		4	4	4	4	4	4				



(加工後) [予算実績見込勘定別集計表]
F=1,3,1,10,1,9,9,1,9,1,8,8,8,1,8,8,1,9,1,9,1,9,1

CD	勘定	前半(4-6)予実		前	後半(7-9)予算			後半(7-9)見込			後	通期(4-9)予実		通
		予算	実績		半	7月	8月	9月	7月	8月		9月	差	
800	減価償却費	1616	1652	-36	539	539	539	550	550	550	-559	3233	3302	-69
801	賃借料	476	432	44	159	159	159	144	144	144	-101	953	864	89
802	工器備品費	575	552	23	195	195	195	180	192	183	-152	1160	1107	53
803	修繕費	912	851	61	300	310	320	285	285	285	-232	1842	1706	136
804	保険料	11	12	-1	5	5	5	6	6	6	5	26	30	-4
805	租税課金	148	148	0	50	50	50	49	49	49	-34	298	295	3
806	光熱水道費	125	122	3	45	45	40	40	40	40	-17	255	242	13
***	能力費	3863	3769	94	1293	1303	1308	1254	1266	1257	-1168	7767	7546	221
811	給料	553	553	0	184	184	184	183	183	183	-168	1105	1102	3
812	賃金	166	185	-19	55	56	56	56	56	56	-44	333	353	-20
813	退職金	221	229	-8	74	74	74	74	74	74	-61	443	451	-8
814	退職手当	13	13	0	4	4	4	5	5	5	6	26	28	-2
815	法定福利費	82	80	2	28	28	28	30	30	30	-21	166	170	-4
816	厚生費	110	95	15	37	37	37	35	35	35	22	221	200	21
	教育費	6	6	0	2	2	2	2	2	2	-11	12	12	0
	旅費交通費	32	30	2	11	11	10	10	10	10	8	82	80	2
	通信費	25	15	10	8	9	9	124	125	127	-89	822	60	762
	用品費	14	16	-2	5	5	5	5	5	5	0	14	16	-2
20	経費合計	5676	5483	193	1984	1942	1857	1899	1922	1785	-1677	11514	11145	369
859	営業外収益	55			20	20	20	20	20	20	-7	115	114	1
869	営業外費用	30	28	2	10	10	10	10	10	10	3	60	58	2
**	営業外収支	25	26	-1	10	10	10	10	10	10	3	55	56	-1
***	合計	5676	5483	193	1984	1942	1857	1899	1922	1785	-1677	11459	11089	370

L7+L13=L15:L17+L27=L29:L31+L34=L36:L38+L44=L46:N2:L15+L29+L36+L46=L48:N2:L50-L52=L54,N2:L48-L54=L56,N2:
C6-C7=C9:C11+C12+13-C15-C18-C17=C19:C6+C11+C12+C13=C21:C7+C15+C16+C17=C22:C21-C22=C24:

ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 経費の月次及び累計グラフ タイプA

〈効用〉 見やすいグラフで経費状況がハッキリ

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉
 〈業務1〉 経理 〈業務2〉 経費管理

会社名 機種 VER.

<p>〈仕事・業務の概要〉</p> <ul style="list-style-type: none"> ・食品の製造・卸売りをやっている。 	<p>〈マイツールでの仕事の流れ〉</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px;"> 1. 経費の月次と累計をグラフ化 </div>
---------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

NO. D-3-37

★★★ マイツール化以前 ★★★

<p>《仕事の説明》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経費発生は時期のずれがあるため、月次と累計の両方で管理する必要がある。 ・数字よりグラフのほうが管理上、見やすいのでグラフを作成していた。 	<p>《問題点》</p> <ul style="list-style-type: none"> ・作業がたいへん。 ・数字の修正が入ると作り直しだった。
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) 月次と累計経費のグラフ化

<p>(効果・感想)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・月次のデータを入力するだけで、簡単にできた。 ・修正作業も簡単にでき、非常に助かっている。 	<p>(操作手順)</p> <p>R: 53:</p> <p>ACM: L6, 8: +:</p> <p>ACM: L7, 9: +:</p> <p>G: 5: : 1: : 240: 0: :</p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------

(加工前) [経費予実績(交通費)グラフ] F=1,8,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1

内訳	4月	5月	6月	7月	8月	9月
予算月額	30	30	40	40	35	35
実績月額	28	34	43	39	36	38
予算累計						
実績累計						

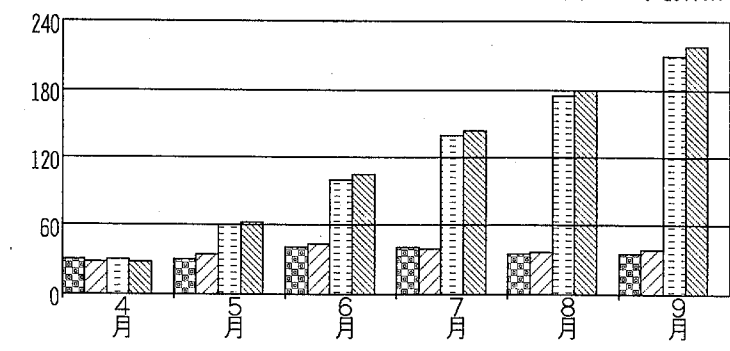


(加工後) [経費予実績(交通費)グラフ] F=1,8,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1

内訳	4月	5月	6月	7月	8月	9月
予算月額	30	30	40	40	35	35
実績月額	28	34	43	39	36	38
予算累計	30	60	100	140	175	210
実績累計	28	62	105	144	180	218



[経費予実績(交通費)グラフ] ■ 予算月額 □ 実績月額 ▨ 予算累計 ▩ 実績累計



ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 勘定項目の集計

タイプA

〈効用〉 大変だった集計作業が一瞬で終わった

〈業種1〉 卸売業
〈業務1〉 経理

〈業種2〉 経費管理
〈業務2〉 経費管理

会社名 機種 Mr. マイツールXⅡC VER. M4

〈仕事・業務の概要〉

・食品の製造・卸売りをしている。

〈マイツールでの仕事の流れ〉

1. 勘定帳の集計

NO.
D-3
-40

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

・勘定表に手書きで新しく発生した金額を記入後、
電卓で計算していた。

《問題点》

・貸方・借方・残高の集計方法がまちまちで
大変面倒だった。計算ミスが起こっても、
原因を突き止めるのに時間がかかっていた。

《手書き
の
帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

勘定項目の集計計算

(効果・感想)

・経費項目毎に違うさまざまな計算を瞬時に
行ってくれる。
・数字の修正が入っても簡単に直せた。

比較が容易にできた。

(操作手順)

R:56:
SIM::::ESC:

(加工前)

[経費集計. 3]
F=1,14,1,6,1,12,1,12,1,12,1

経費項目	コード	繰越	借方	貸方	残高
減価償却費	800	645000			
賃借料	801	13400		287835	
工具器具備品費	802	31200			
修繕費	803	13780		15000	
保険料	804	22430			
租税課金	805	-1200			
光熱水費	806	3120	1045969		
小計	—				
役員報酬	810	320			
給料	811	132230			
残業代	812	312000			
賞与	813	7510			
退職金	814	978111			
法定福利費	815				
厚生費	816	97811			
教育費	817				
旅費	818				
交通費	819				
通信費	820				
その他	821				

(加工後)

[経費集計. 3]
F=1,14,1,6,1,12,1,12,1,12,1

経費項目	コード	繰越	借方	貸方	残高
減価償却費	800	645,000			645,000
賃借料	801	13,400		287,835	-274,435
工具器具備品費	802	31,200			31,200
修繕費	803	13,780		15,000	-1,220
保険料	804	22,430			22,430
租税課金	805	-1,200			-1,200
光熱水費	806	3,120	1,045,969		1,049,089
小計	—	727,730	1,045,969	302,835	1,470,864
役員報酬	810	320			320
給料	811	132,230			132,230
残業代	812	312,000			312,000
賞与	813	7,510			7,510
退職金	814	978,111			-3,521,889
法定福利費	815			4,500,000	
厚生費	816	97,810	35,000		132,810
教育費	817	34,500			123,500
旅費	818	9,830			730
交通費	819	3,310			
通信費	820				
その他	821				

〈タイトル〉 経費予実績比較 タイプA

〈効用〉 経費の使われ方が一目でわかるようになった

〈業種1〉 卸売業 〈業務2〉 経費管理

会社名	機種	VER.					
〈仕事・業務の概要〉 ・食品の製造・卸売りをやっている。				〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 表データから比較棒グラフ作成			NO. D-3 -41

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

〈仕事の説明〉 重点施策項目である経費削減を実施する為に、毎月の予算、目標額、実績(使った金額)を集計していた。	〈問題点〉 ・データを数値のまま管理していたため、目標値と実績の関係が見づらかった。
-------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------

〈手書きの帳票〉



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 経費予実績表をグラフ化する

(効果・感想) ・月々の経費の使われ方が設定した目標値を越えていないか、目標値と比較してどの位なのか、一目で分かり経費管理に役立つ。 ・月間報告書を提出する際の資料としても利用できた。	(操作手順) R: 57: G: 5::1::120:0::
----------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------

(加工前)

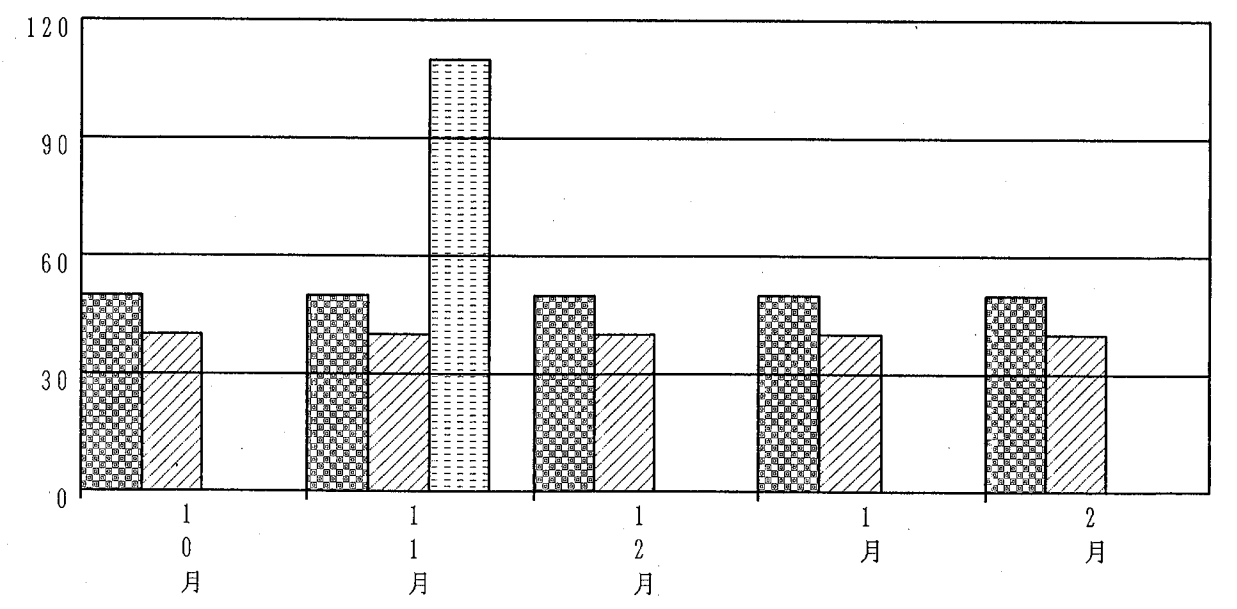
[経費予算/目標/実績比較]
F=14,5,5,5,5,5

	10月	11月	12月	1月	2月
計画	50	50	50	50	50
目標	40	40	40	40	40
実績	0	110	0	0	0



(加工後) [経費予算/目標/実績比較]

計画
 目標
 実績



ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 **経費予実績累計** タイプA

〈効用〉 **グラフ化により経費の進捗状況がはっきりした**

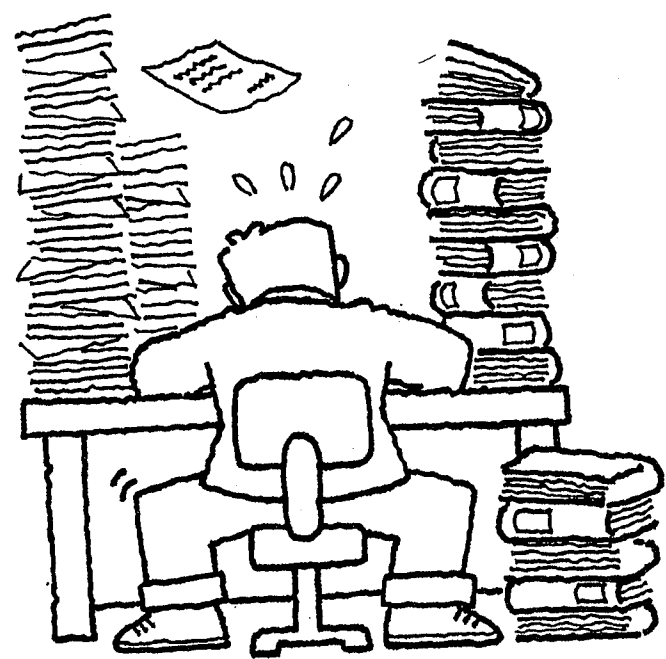
〈業種1〉 **卸売業** 〈業種2〉 **経費管理**
 〈業務1〉 **経理**

会社名	機種	VER.	
〈仕事・業務の概要〉 ・食品の製造・卸売りをやっている。		〈マイツールでの仕事の流れ〉 1. 表データからグラフ作成	
		NO. D-3-42	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 重点施策項目である経費削減を実施する為に、毎月の予算、目標額、実績(使った金額)の累計を明確にすることが必要であった。	《問題点》 ・データを数値のまま管理していたため、目標額に対して現在どれくらい使っているのか等、分かりにくかった。
------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 経費予実績累計をグラフ化する

(効果・感想)

- ・月々の経費の使われ方が設定した目標値や当初の計画値と比べて、累計でどれ位使っているか、現状であとどれ位使えるのか(節減が必要なのか)一目瞭然となった。
- ・月間報告書の資料としても利用できた。

(操作手順)
 R: 58:
 G: 6::1::300:0::

(加工前)

[経費予算/目標/実績累計]
 F=14,5,5,5,5,5

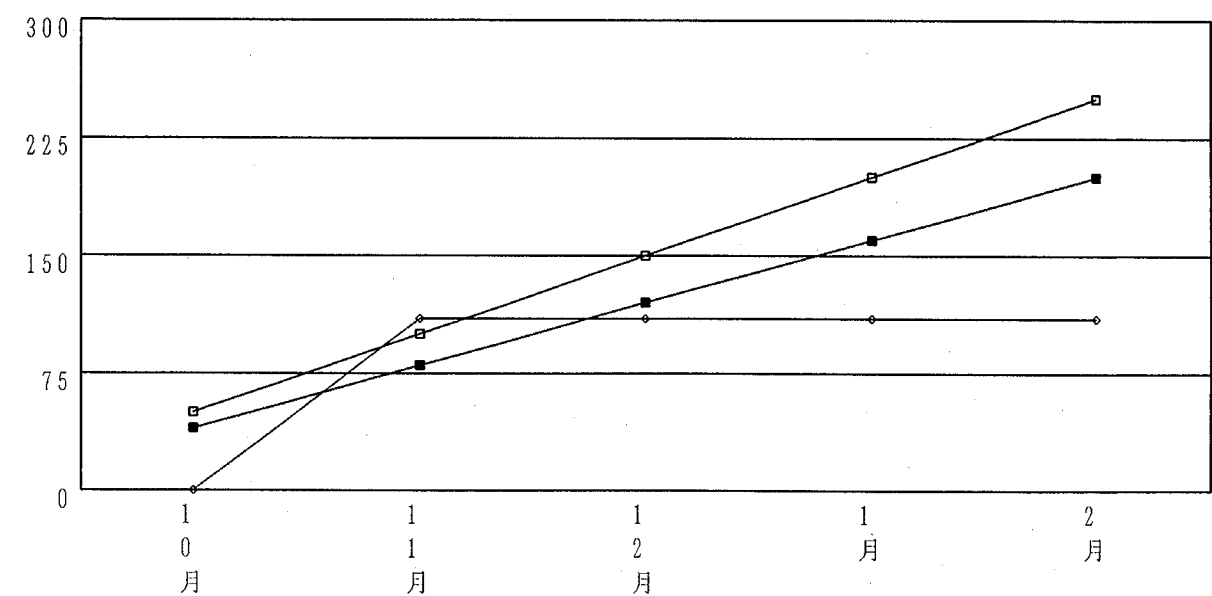
	10月	11月	12月	1月	2月
計画	50	100	150	200	250
目標	40	80	120	160	200
実績	0	110	110	110	110



(加工後)

[経費予算/目標/実績累計]

□ 計画 ■ 目標 ◇ 実績



ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 販売計画のグラフ化 タイプB

<効用> グラフ作成時間が短縮・修正も簡単

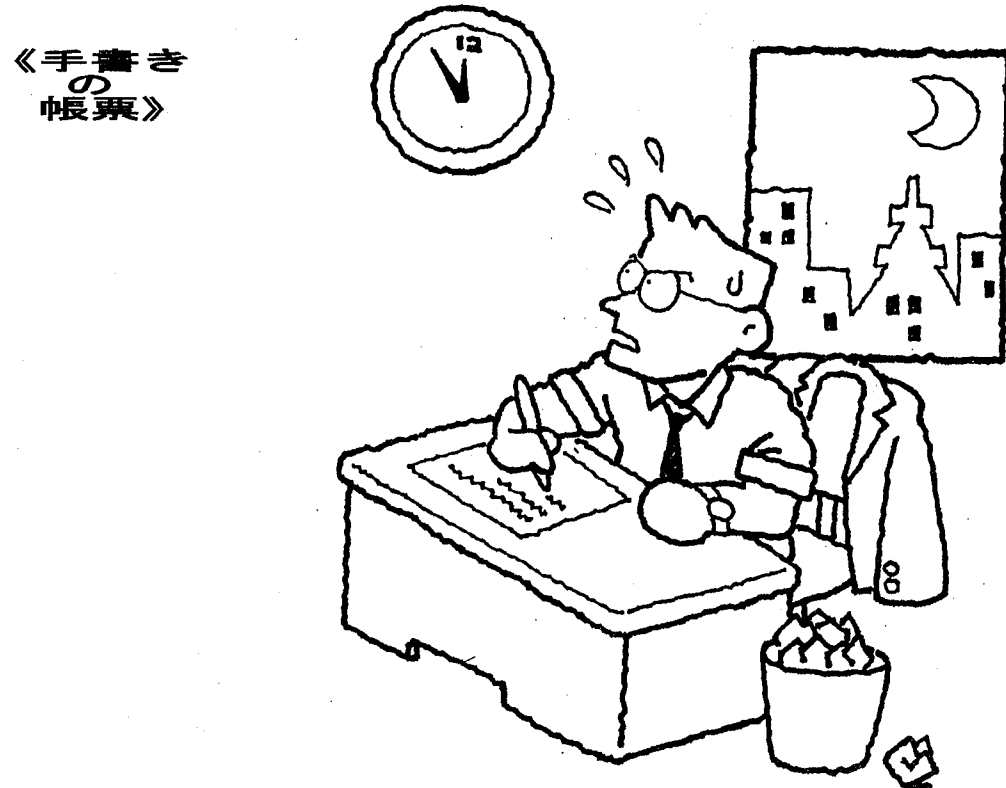
<業務1> 卸売業 経営管理 <業務2> 販売計画作成

会社名 機種 VER.

<p><仕事・業務の概要> オフィス用品を中心とした卸売業。</p>	<p><マイツールでの仕事の流れ></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 5px 0;">1. 販売状況表のグラフ化</div>	<p>NO. D-3 -43</p>
----------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<p>《仕事の説明》 販売計画の作成において、グラフを作成していた。</p>	<p>《問題点》 ・手書きでグラフを書いていたため、時間がかかっていた。 ・数値の修正・変更等があると、一から書き直さなくてはならなかった。</p>
--------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------



《手書きの帳票》

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 販売計画をグラフ化する

(効果・感想)

- ・表やグラフの修正が従来の10分の1程度に短縮された。
- ・計画値に変更が生じた場合でも、すぐに修正し、グラフを作成することができる。

(操作手順)

R: 59 :
SL: 1 :
C3+C6= / C7 :
S: 7:4:::

(93上期のグラフ化と印刷)
G: 4:::2:2:2:::

(93下期のグラフ化と印刷)
G: 4:::2:7:2:::

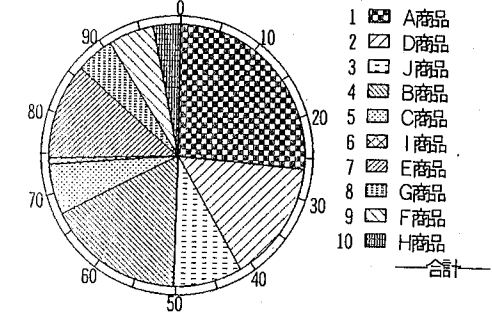
(加工前)

[商品別販売状況]
F=12,12,12,12,12,12

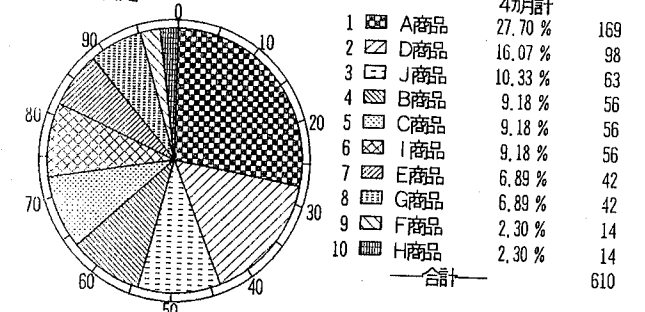
名称	'93上	'93.10	'93.11	'93.12	'94.01	4ヵ月計
A商品	230	48	35	59	27	
B商品	147	21	21	7	7	
C商品	56	0	28	21	7	
D商品	133	14	28	42	14	
E商品	105	7	14	21	0	
F商品	49	0	0	7	7	
G商品	42	7	7	7	21	
H商品	28	0	7	0	7	
I商品	7	14	7	21	14	
J商品	77	14	14	14	21	

(加工後)

[商品別販売状況]



[商品別販売状況]



<タイトル> **商品別売上集計**

タイプ **A**

<効用> **集計を速く、ミスもなく行うことができる**

<業種1> **卸売業** <業種2> **売上管理**
 <業務1> **販売** <業務2> **売上集計**

会社名	機種	VER.	NO.
<仕事・業務の概要> オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 売上個数を入力・計算	
		D-3 -44	

☆☆☆ **マイツール化以前** ☆☆☆

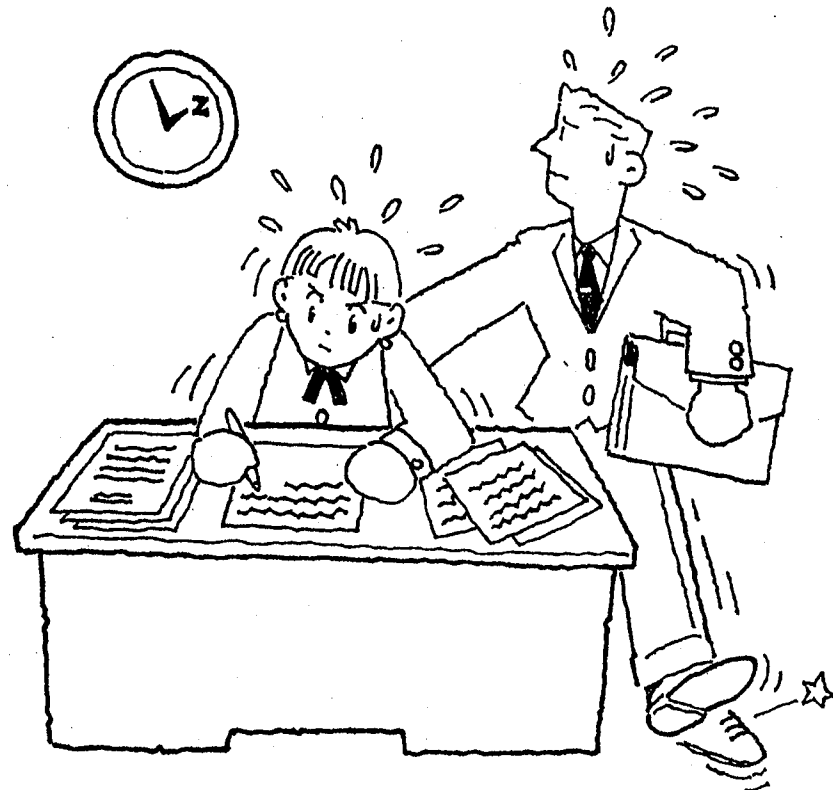
《仕事の説明》

各商品の売上個数と金額を、集計していた。
 (手作業で行っていた)

《問題点》

・地区毎に商品の価格が異なるため、集計が大変で、
 ミスも発生しやすかった。。

《手書きの帳票》



☆☆☆ **マイツール化以後** ☆☆☆

(概要)

入力された売上個数をもとに入力・集計

(効果・感想)

- ・売上金額の集計が正確にできるようになった。
- ・計算式を表の下に明記してあるため、わかりやすい。
- ・累計を計算するのが大変だったが、これも速く行えるようになった。(割愛)

(操作手順)

R:60:
 SIM::::ESC:
 CT:4月度売上:

(加工前)

[商品売上表]
 F=1,8,1,6,8,1,6,8,1,1,12,1,14,1

商品名	関東地区		関西地区		個数計	売上計
	個数	単価	個数	単価		
商品 A	20	2,000	11	2,100		
商品 B	19	4,500	12	4,600		
商品 C	18	3,200	13	3,300		
合計						

C4*C5+C7*C8=C13
 C4+C7=C11
 L7+L9=/L11,4,7,11,13

(加工後)



[4月度売上]
 F=1,8,1,6,8,1,6,8,1,1,12,1,14,1

商品名	関東地区		関西地区		個数計	売上計
	個数	単価	個数	単価		
商品 A	20	2,000	11	2,100	31	63,100
商品 B	19	4,500	12	4,600	31	140,700
商品 C	18	3,200	13	3,300	31	100,500
合計	57		36		93	304,300

C4*C5+C7*C8=C13
 C4+C7=C11
 L7+L9=/L11,4,7,11,13

〈タイトル〉 商品別売上金額推移 タイプA

〈効用〉 売上傾向がつかみやすくなった

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 〈業務2〉
 〈業務1〉 販売・売上管理 〈業務2〉 売上分析

会社名 機種 VER.

〈仕事・業務の概要〉
 オフィス用品を中心とした卸売業。

〈マイツールでの仕事の流れ〉
 1. 表データから折れ線グラフ作成

NO.
D-3
-45

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 商品毎の売上金額を集計し、その推移の管理を行っていた。

《問題点》
 ・データが数字の表のままでは、視覚的に把握することができなかった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

〈概要〉 売上実績表よりグラフを作成する

〈効果・感想〉
 ・折れ線グラフを作成することにより、上昇・下降傾向を一目でつかむことができ、次期の予測もつけやすい。→販売計画に過去の実績を生かす事ができる。

〈操作手順〉
 R: 61:
 G: 6::1::: : :

(加工前)

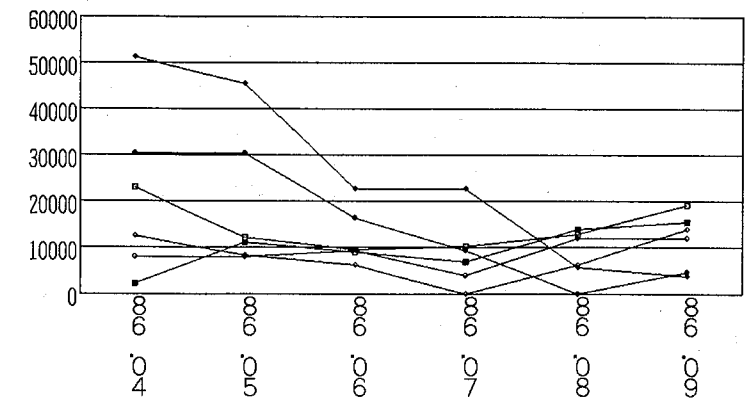
[商品別売上金額推移]
 F=1,10,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1,9,1

品名	86.04	86.05	86.06	86.07	86.08	86.09
A商品	23,040	12,160	9,600	10,240	12,800	19,200
B商品	2,106	11,093	9,013	6,933	13,866	15,475
C商品	12,480	8,320	6,240	0	6,240	13,866
D商品	51,200	45,511	22,755	22,755	5,688	3,688
E商品	8,000	8,000	9,333	4,000	12,000	12,000
F商品	30,333	30,333	16,333	9,333	0	4,666



(加工後)

[商品別売上金額推移] ◯A商 ◻B商 ◼C商 ◽D商 ◾E商 ◿F商



ワン・ポイント
 (応用等)

<タイトル> キャンペーン達成状況

タイプA

<効用> 進捗状況の把握が速く正確にできる

<業種1> 卸売業 <業種2> 販売促進
 <業務1> 営業・顧客管理 <業務2> 販売促進

会社名	機種	VER.	NO.
<仕事・業務の概要> オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 実績を集計・グラフ化	
		D-3 -47	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

これまで、キャンペーン実施中は進捗状況を知るための資料を作成していたが、実績表を作成するだけだった。

《問題点》

- ・作業が大変で時間がかかっていた。
- ・一覧表のままのため、状況判断がしづらかった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

キャンペーン実績集計後、グラフ作成(例として2月度)

(効果・感想)

- ・代理店毎の進捗状況がすぐに計算でき、時間の短縮ができた。
- ・並べかえにより、進捗状況の良い順、悪い順に見ることが可能になった。
- ・グラフ化ができるので、状況が一度にわかるようになり、促進策が迅速に打てた。

(操作手順)

R:63:X:
 R:64:
 DC:8,9,12-19:
 ICB:11:
 DR:1:1:
 C10/C6*100=C12:
 C10/C5*100=C14:
 DR:0:1:
 G:1::2:12:100:0::

(加工前)

[キャンペーン実績]
 F=1,6,6,2,9,9,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1

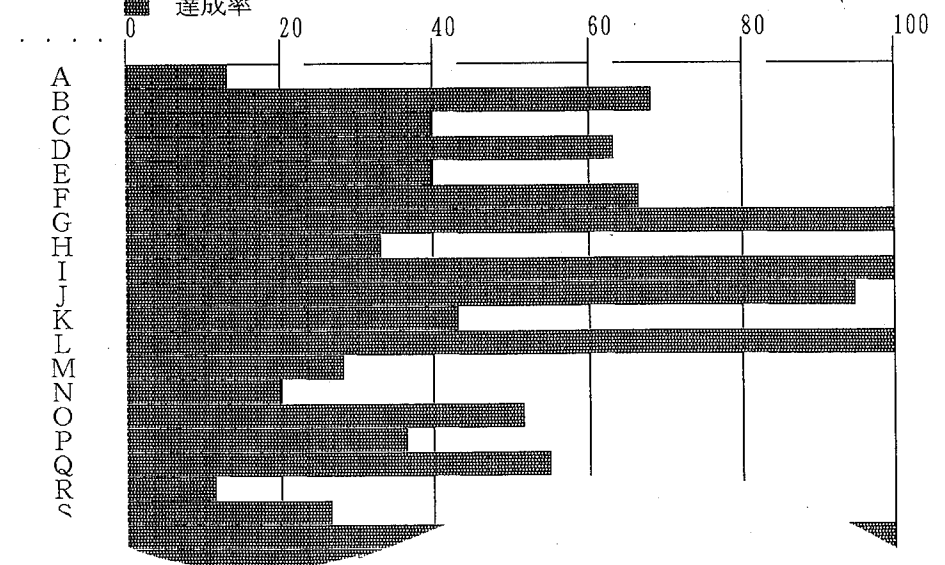
代理店名	CODE	前回実績	今回目標	1月実績	2月実績	3月実績	4月実績	5月実績	6月実績	累計実績
A	8501 K	18530	16440	1135	1150					2285
B	8504 S	3970	3510	1362	1014					2376
C	8505 S	1800	1820	376	355					731
D	8506 S	1330	1150	549	170					719
E	8509 S	6460	4590	1321	527					1848
F	8510 S	4690	4130	1686	1088					2774
G	8513 S	4140	3620	4346	609					4955
H	8502 S	8160	6330	1046	1044					2090
I	8503 S	4730	4180	4070	353					4423
J	8512 B	4970	3940	2982	734					3716
K	8507 B	1890	1910	320	491					811
L	8514 B	2080	1970	1717	1262					2979
M	8520 B	970	990	279						279
N	8516 B	3190	3130	291	333					624
O	8517 B	1260	1130	320						587
P	8522 B	930	1000	243						367
Q	8508 B	1220	1250							681
R		1220	1160							

[挿入用カラム]
 F=1,7,1,7

評価点	前年比
達成率	

(加工後)

[キャンペーン実績]
 F=8,10,10,10,10,10,10,10



<タイトル> キャンペーン実績一覧表 タイプA

<効用> 期間を通しての状況把握が行えるようになった

<業種1> 卸売業 <業種2> 販売促進
 <業務1> 営業・顧客管理 <業務2> 販売促進

会社名	機種	VER.	
<仕事・業務の概要> オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 売上データから一覧表を作成	NO. D-3 -48

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》
 キャンペーン期間中の、販売代理店の実績を一覧表にする。

《問題点》
 ・販売代理店の売上データはあったが、活用できていなかった。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) 売上実績データより一覧表へ集計・累計金額を計算する。

(効果・感想)
 ・実績を一覧表にしたことにより、期間を通して、いつ、どの位の実績が出たのか、累計ではどうなのか、といった形でとらえることが出来る。

(操作手順)
 R:65:
 UPD:1:66:3:1:R:2:10::
 C8+C10=/C20:

(加工前) [キャンペーン実績] 94.01.09 混 L=0148 C=0154
 F=1,6,6,2,9,9,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1

代理店名	CODE	前回実績	今回目標	1月実績	2月実績	3月実績	4月実績	5月実績	6月実績	累計実績
A	8501 K	18530	16440	1135						
B	8504 S	3970	3510	1362						
C	8505 S	1800	1820	376						
D	8506 S	1330	1150	549						
E	8509 S	6460	4590	1321						
F	8510 S	4690	4130	1686						
G	8513 S	4140	3620	4346						
H	8502 S	8160	6330	1046						
I	8503 S	4730	4180	4070						
J	8512 B	4970	3940	2982						
K	8507 B	1890	1910	320						
L	8514 B	2080	1970	1717						
M	8520 B	970	990	279						
N	8516 B	3190	3130	291						
O	8517 B	1260	1130	320						
P	8522 B	930	1000	243						
	8508 B	1220	1250	681						
	8518 B	1220	1160	102						
	8521 B	6030	2140	487						
	8524 G	770	840	100						
	8534 G	570	650							
		1970	1510							

[2月度実績]
F=5,6

CODE	実績
8501	1150
8502	1044
8503	353
8504	1014
8505	355
8506	170
8507	491
8509	527
8510	1088
8512	1262
8516	333
8511	178
8512	734
8513	609
8517	267
8518	43
8519	113
8521	99
8522	124
8523	
8524	

(加工後) [キャンペーン実績]
 F=1,6,6,2,9,9,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1,6,1

代理店名	CODE	前回実績	今回目標	1月実績	2月実績	3月実績	4月実績	5月実績	6月実績	累計実績
A	8501 K	18530	16440	1135	1150					2285
B	8504 S	3970	3510	1362	1014					2376
C	8505 S	1800	1820	376	355					731
D	8506 S	1330	1150	549	170					719
E	8509 S	6460	4590	1321	527					1848
F	8510 S	4690	4130	1686	1088					2774
G	8513 S	4140	3620	4346	609					4955
H	8502 S	8160	6330	1046	1044					2090
I	8503 S	4730	4180	4070	353					4423
J	8512 B	4970	3940	2982	734					3716
K	8507 B	1890	1910	320	491					811
L	8514 B	2080	1970	1717	1262					2979
M	8520 B	970	990	279						279
N	8516 B	3190	3130	291	333					624
O	8517 B	1260	1130	320	267					587
P	8522 B	930	1000	243	124					367
Q	8508 B	1220	1250	681						681
R	8518 B	1220	1160	102						145
S	8521 B	6030	2140	487						586
	8524 G	770	840	100						634
	8534 G	570	650							
		1970	1510							

<タイトル> キャンペーン集計表 (代理店別) タイプA

<効用> 代理店の販売状況が良くわかるようになった

<業種1> 卸売業 <業務1> 営業・顧客管理 <業種2> <業務2> 販売促進

会社名 _____ 機種 _____ VER. _____

<仕事・業務の概要> NO. _____

オフィス用品を中心とした卸売業。 D-3-49

<マイツールでの仕事の流れ>

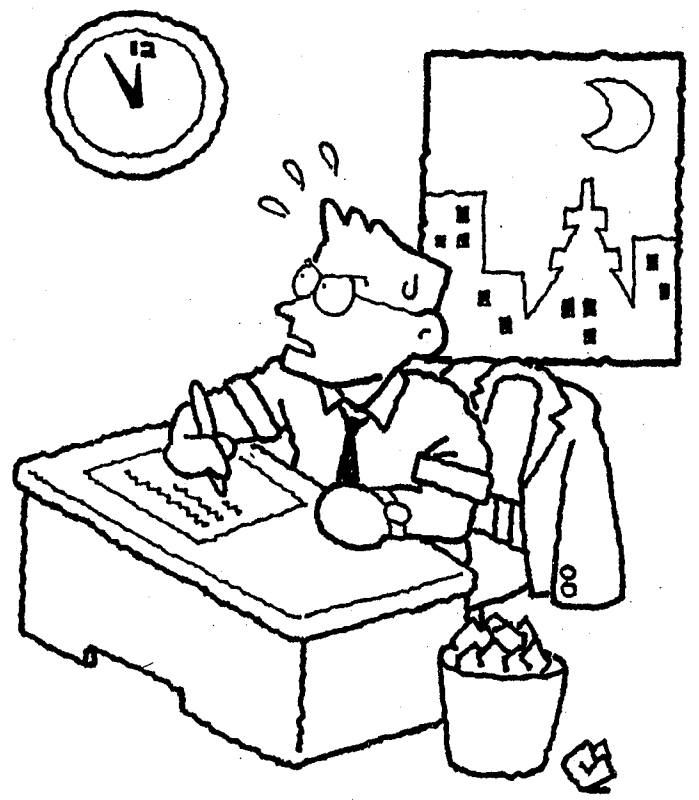
1. 代理店毎に二次元集計後、グラフ作成

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》 《問題点》

代理店毎に毎月送られてくるキャンペーンの報告結果を集計する。 ・報告の中の内納月等がばらばらのため、集計に大変時間がかかっていた。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要) キャンペーン報告結果から二次元集計し、グラフを作成する。

(効果・感想)
 ・代理店別の月ごとの集計が1つのコマンドで出来るのでとても簡単である。
 ・グラフにすることにより、どの代理店が良く販売しているか、良くわかる。

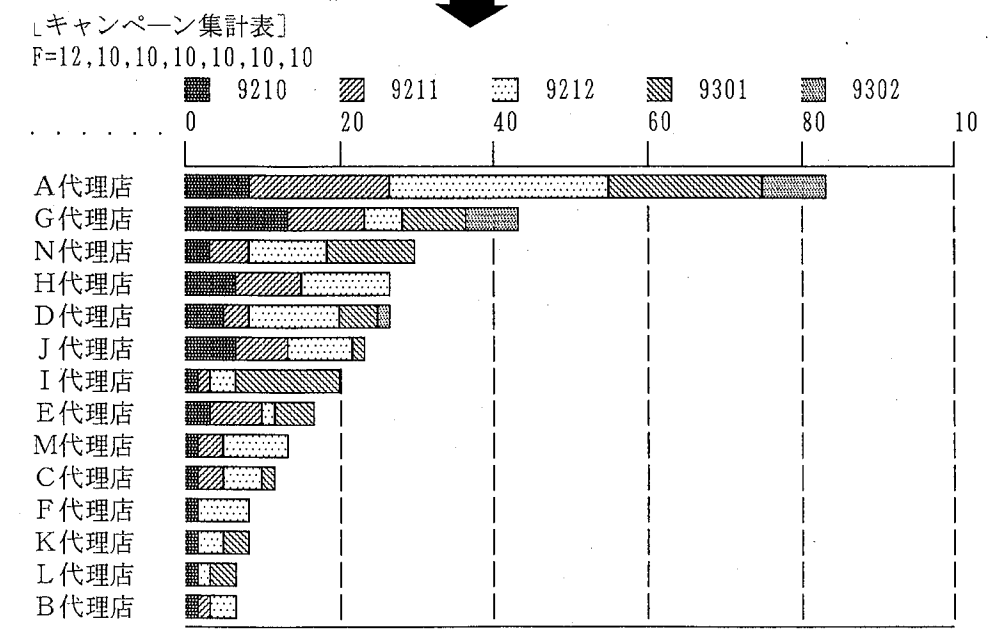
(操作手順)
 R:67:
 TM:67-70:1:3:2::
 S::T:4:::
 DL:6:
 DC:T:
 G:1::2::100:0::

(加工前)

「キャンペーン集計表」
 「キャンペーン集計表」
 「キャンペーン集計表」
 F=10,6,6,2

営業所	セールス名	納入日	入日	入日	入日
I代理店	原田	930117	1204	1120	1026
N代理店	高橋	930129	1220	1120	1030
I代理店	植田	930119	1227	1105	1029
I代理店	高木	930113	1227	1128	1011
I代理店	山岡	930120	1212	1125	1006
N代理店	浜田	930120	1205	1115	1027
N代理店	織田	930130	1215	1129	1001
N代理店	通山	930131	1209	1117	1013
N代理店	越智	930129	1204	1129	1031
D代理店	田中	930113	1226	1129	1028
G代理店	村上	930116	1202	1118	1017
K代理店	五味	930129	1212	1115	1021
N代理店	赤谷	930106	1225	1128	1007
G代理店	谷	930125	1208	1126	1007
K代理店	田	930110	1217	1130	1014
K代理店	尾	930130	1226	1101	1029
E代理店	桑	930130	1202	1126	1031
E代理店	桑	930130	1202	1126	1030
N代理店	伊	930113	1202	1117	1007
G代理店		930128	1229	1126	1030
G代理店		930120	1204	1120	1026

(加工後)



ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> キャンペーン集計表 (営業マン別) タイプA

<効用> グラフ化によりキャンペーンの推進を図れた

<業種1> 卸売業 <業種2> <業務1> 営業・顧客管理 <業務2> 販売促進

会社名	機種	VER.	NO. D-3-50
<仕事・業務の概要> オフィス用品を中心とした卸売業。		<マイツールでの仕事の流れ> 1. 個人別実績集計・グラフ作成	

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

キャンペーンの集計を毎月個人毎に集計し
上位者を表彰、記念品を進呈していた。

《問題点》

・大勢の販売代理店営業マン全員について、
集計しなくては行けないので、大変時間が
かかっていた。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

代理店営業マン別の実績を集計し、2台以上販売者をグラフ化する。

(効果・感想)

- ・簡単な操作で複数ページにまたがる膨大な量のデータでも、販売数の多いもの順に集計出来る。
- ・グラフを公表することにより、各人の競争心が生まれ、キャンペーンの推進にもつながった。

(操作手順)

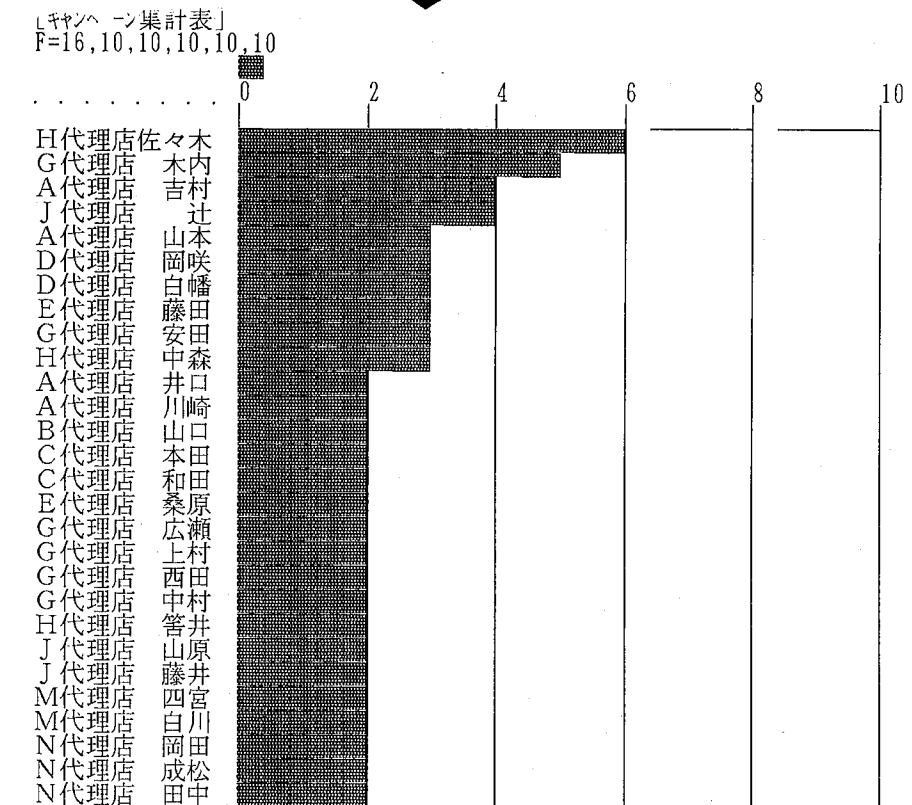
R:71:
S:71-72:1:1::S1:
TC:S1-2:1::T,3:S4:
S:S4-5:3:4:1:1::S6:
SH:S6-7:C3>1:::
DL:6:
G:1::2::10:0::

(加工前)

「キャンペーン集計表」
F=14,8,4

会社名	氏名	納入日	納入日
G代理店	高野	931001	31118
M代理店	阿部	931001	31118
D代理店	樽井	931001	31118
J代理店	梶中	931002	31119
G代理店	梶中	931003	31120
M代理店	福井	931005	31120
H代理店	佐々木	931006	31120
G代理店	上村	931007	31120
N代理店	高橋	931007	31120
代理店	上村	931007	31120
代理店	小西	931007	31120

(加工後)



ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 経費予実績差異分析 タイプA

<効用> 細目別に予算の管理を行えるようになった

<業務1> 卸売業 <業務2> 経費管理

会社名 機種 VER.

<仕事・業務の概要>

・食品の製造・卸売りをしている。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 細目毎の集計

NO.
D-3
-51

★★★ マイツール化以前 ★★★

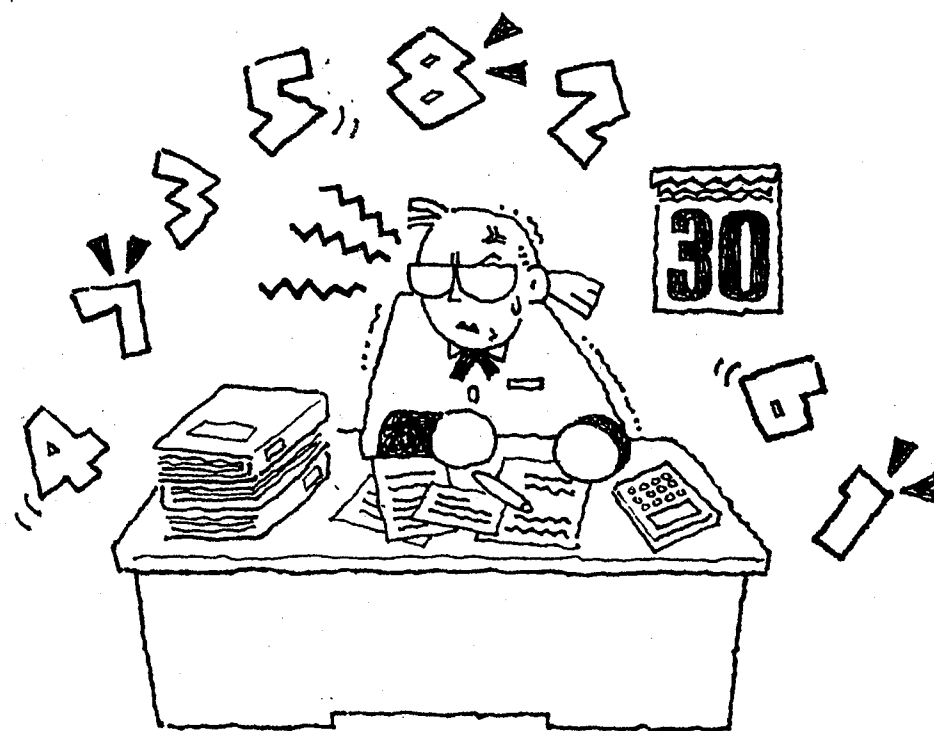
《仕事の説明》

毎月チェックリストを元に差異分析を行っていた

《問題点》

・チェックリストから細目別に拾い出して集計するため作業が大変で、時間もかかった。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要)

細目コード順にデータを並べかえ・集計する

(効果・感想)

・細目別に、その月にいくらかかったかが把握でき、予算の管理がしやすくなった。

(操作手順)

R:73:
S::12:3:::
TC::12::1,18::
ICM:18:

(加工前)

[経費予実績差異分析]

F=1,5,1,8,1,10,1,10,1,10,1,9,1,10,1,6,1,10,1,4,1,21,1

月日	証ひょう	大分類	中分類	小分類	細目コード	相手先	処理法	金額	扱者	詳細
0402	5291401	会議費	会議飲食費		8210606**			6500	大野	
0405	5291501	会議費	会議飲食費		8210606**			3200	大野	
0408	5291601	運送費	宅急便		840**90**			4070	2課	
0406	5291701	会議費	会議会場費		8210909**			12000	大野	
0407	5291801	販売促進費	その他		8340329**			6492	東宮	
0412	5291901	通信費	郵便料		8190111**			18699	2課	
0415	5295701	販売促進費	その他		8340329**			8780	東宮	
0418	5295801	手数料	*****		8410033**			47000	降旗	
0416	5295901	手数料	*****		8410033**			2200	降旗	



(加工後)

[経費予実績差異分析]

F=1,5,1,8,1,10,1,10,1,10,1,9,1,10,1,6,1,10,1,4,1,21,1

月日	証ひょう	大分類	中分類	小分類	細目コード	相手先	処理法	金額	扱者	詳細
0412	5291901	通信費	郵便料		8190111**			18,699	2課	
					=====			18,699		
0402	5291401	会議費	会議飲食費		8210606**			6,500	大野	
0405	5291501	会議費	会議飲食費					3,200	大野	
					=====			9,700		
0406	5291701	会議費	会議会場費		8210909**			12,000	大野	
					=====			12,000		
0415	5295701	販売促進費	その他		8340329**			8,780	東宮	
0407	5291801	販売促進費	その他					6,492	東宮	
					=====			15,272		
0408	5291601	運送費	宅急便		840**90**			4,070	2課	
					=====			4,070		
0418	5295801	手数料	*****		8410033**			47,000	降旗	
0416	5295901	手数料	*****					2,200	降旗	
					=====			49,200		
					総計			108,941		

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 日報から商品別売上帳を作成-1 売上の入力 タイプA

<効用> リアルタイムな販売管理で、状況を的確に把握

<業務1> 卸売管理 <業務2> 化粧品卸売業

会社名 岡山県 ユー・アピール株式会社 機種 Mr.マイツールV/40 VER. M3

<仕事・業務の概要>

基礎化粧品の卸売業。
商品の管理はすべて手作業で行なっていた。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売上の入力	NO. D-9
2. 商品ごとの売上集計	-1
3. 売上構成比グラフ	-2
	-3

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

<仕事の説明>

伝票の類はすべて手書きで作成していた。

<問題点>

会社が大きくなるにつれて、手作業では間に合わなくなってきた。
計算ミスや記入ミスなども多かった。

納品書 年 月 日 No. ユー・アピール株式会社

<手書きの帳票>

下記のとおり納品いたしました

税込合計金額 税率 消費税額

品名	数量	単価	金額(税抜・税込)	摘要
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
合計				

コクヨ W-1132

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

入力した売上データを商品別に集計する。

(効果・感想)

- ・自分で計算しなくていいので、処理が早くなった。
- ・計算ミスがなくなった。
- ・コード入力にしたため、記入ミスがなくなった。
- ・商品ごと、担当者ごとの売上を見ることができて便利である。

(操作手順)

R:7:W:S1:
EF:S1:5:6:
92.1003:104:1:109:...?E:

(加工前)

[EPF*インポート] 93.12.06 混 L=0050 C=0170

日付 C2
 コード C4 商品名 C6
 数量 C8 単価 C10 合計金額 C12
 コード C14 氏名 C16
 紹介者 C18
 使用者 C20

[売上日報*1*表] 93.12.06 混 L=0050 C=0170
F=1.4.1.14.1.8.1.4.1.16.1

コード	商品名	単価	コード	氏名
100	A7*セット	114,500	001	(販) 竹本亜子
101	7*ノ	10,000	002	(販) 芳田信子
102	クレンジング	8,000	003	(販) 長谷田美恵
103	アイブ	8,000	004	(販) 山本洋子
104	トランス	1,500	005	(販) 長谷田美恵
105	パフ	7,500	006	(販) 三島幸子
106	トランス	2,500	007	(販) 川上舞子
107	ファン	10,000	008	(販) 三島幸子
108	初代	10,000	009	(販) 入鹿明夫
109	リベ	12,000	010	(販) 小野賢一
110	ペン	40	011	(販) 江藤孝一
			012	(販) 森尾ゆかり
			013	(販) 丸元真也
			014	(販) 山田保
			015	(販) 若林新一
			016	(代) 安藤朱実

(加工後)

[売上日報] 93.12.06 混 L=0055 C=0150
F=1.8.1.4.1.12.1.4.1.10.1.10.1.4.1.16.1.12.1.12.1.8.1.8.1.8.1.8.1

日付	コード	商品名	数量	単価	合計金額	コード	氏名	紹介者	使用者	10%	30%	45%	55%
04.0807	100	A7*セット	1	114,500	114,500	001	(販) 竹本亜子						
92.1001	101	7*ノ	1	10,000	10,000	001	(販) 竹本亜子						
92.1002	103	クレンジング	1	8,000	8,000	002	(販) 芳田信子						
92.1003	104	アイブ	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
04.0807	100	A7*セット	1	114,500	114,500	012	(販) 森尾ゆかり						
92.1001	101	7*ノ	1	10,000	10,000	015	(販) 若林新一						
92.1002	103	クレンジング	1	8,000	8,000	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	006	(販) 山本洋子						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	010	(販) 小野賢一						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	012	(販) 森尾ゆかり						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫						
92.1003	104	トランス	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫						

ワン・ポイント (応用等)

商品別売上帳を作成-2 商品別集計

NO. D-9

(概要)

売上帳のデータを、商品別に集計する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 売上の入力
- 2. 商品ごとの売上集計
- 3. 売上構成比グラフ

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・自分で計算しなくていいので、処理が早くなった。
- ・計算ミスがなくなった。
- ・コード入力にしたため、記入ミスがなくなった。
- ・商品ごと、担当者ごとの売上を見ることができて便利である。

(加工前)

[売上日報] 93.12.07 混 L=0055 C=0150
F=1.8.1.4.1.12.1.4.1.10.1.10.1.4.1.16.1.12.1.12.1.8.1.8.1.8.1.8.1

日	付	コード	商品名	数量	単価	合計金額	コード	氏名	紹介者	使用者	10%	30%	45%	55%
04.0907	100	A7#セット	1	114,500	114,500	001	(販) 竹本亜子							
92.1001	101	アノ	1	10,000	10,000	001	(販) 竹本亜子							
92.1002	103	ディーブ	1	8,000	8,000	002	(販) 芳田信子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
04.0907	100	A7#セット	1	114,500	114,500	012	(販) 森尾ゆかり							
92.1001	101	アノ	1	10,000	10,000	015	(販) 若林新一							
92.1002	103	ディーブ	1	8,000	8,000	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	006	(販) 山本洋子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	010	(販) 小野賢							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	012	(販) 森尾ゆかり							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	109								

(加工後)

[売上日報] 93.12.07 混 L=0055 C=0150
F=1.8.1.4.1.12.1.4.1.10.1.10.1.4.1.16.1.12.1.12.1.8.1.8.1.8.1.8.1

日	付	コード	商品名	数量	単価	合計金額	コード	氏名	紹介者	使用者	10%	30%	45%	55%
04.0907	100	A7#セット	1	114,500	114,500	001	(販) 竹本亜子							
04.0907	100	A7#セット	1	114,500	114,500	012	(販) 森尾ゆかり							
92.1001	101	アノ	1	10,000	10,000	015	(販) 若林新一							
92.1001	101	アノ	1	10,000	10,000	001	(販) 竹本亜子							
92.1002	103	ディーブ	1	8,000	8,000	002	(販) 芳田信子							
92.1002	103	ディーブ	1	8,000	8,000	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	006	(販) 山本洋子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	109								
合計						290,500								

(操作手順) (引き続き)

S::6:1:::
TC::6::1, C12::

商品別売上帳を作成-3 売上構成比グラフの作成

NO. D-9

(概要)

商品別売上金額を集計して、円グラフで売上構成比を見る。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 売上の入力
- 2. 商品ごとの売上集計
- 3. 売上構成比グラフ

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・自分で計算しなくていいので、処理が早くなった。
- ・計算ミスがなくなった。
- ・コード入力にしたため、記入ミスがなくなった。
- ・商品ごと、担当者ごとの売上を見ることができて便利である。

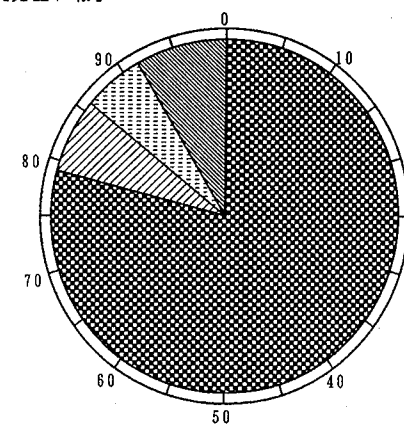
(加工前)

[売上日報] 93.12.07 混 L=0055 C=0150
F=1.8.1.4.1.12.1.4.1.10.1.10.1.4.1.16.1.12.1.12.1.8.1.8.1.8.1.8.1

日	付	コード	商品名	数量	単価	合計金額	コード	氏名	紹介者	使用者	10%	30%	45%	55%
04.0907	100	A7#セット	1	114,500	114,500	001	(販) 竹本亜子							
92.1001	101	アノ	1	10,000	10,000	001	(販) 竹本亜子							
92.1002	103	ディーブ	1	8,000	8,000	002	(販) 芳田信子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
04.0907	100	A7#セット	1	114,500	114,500	012	(販) 森尾ゆかり							
92.1001	101	アノ	1	10,000	10,000	015	(販) 若林新一							
92.1002	103	ディーブ	1	8,000	8,000	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	006	(販) 山本洋子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
04.0907	100	A7#セット	1	114,500	114,500	012	(販) 森尾ゆかり							
92.1001	101	アノ	1	10,000	10,000	015	(販) 若林新一							
92.1002	103	ディーブ	1	8,000	8,000	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	006	(販) 山本洋子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	010	(販) 小野賢							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	012	(販) 森尾ゆかり							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	005	(販) 長谷田美恵							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	008	(販) 三島幸子							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	009	(販) 入鹿明夫							
92.1003	104	トラヘ#セット	1	1,500	1,500	010	(販) 小野賢							

(加工後)

[売上日報]



(操作手順) (引き続き)

R:7:
TM::6::1:12::
DL:T:
G::::

<タイトル> 顧客名簿からDM宛名印刷 タイプA

<効用> お客様の住所等が変わっても、訂正は簡単楽々

<業務1> 卸売業 顧客管理 <業務2> 化粧品卸売業 顧客名簿の作成

会社名 岡山県 ユー・アピール株式会社 機種 Mr.マイツールV/40 VER. M3

<仕事・業務の概要>

基礎化粧品の卸売業。
商品の管理はすべて手作業で行っていた。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 顧客名簿の作成
2. DM宛名印刷

NO. D-9
-4

★★★ マイツール化以前 ★★★

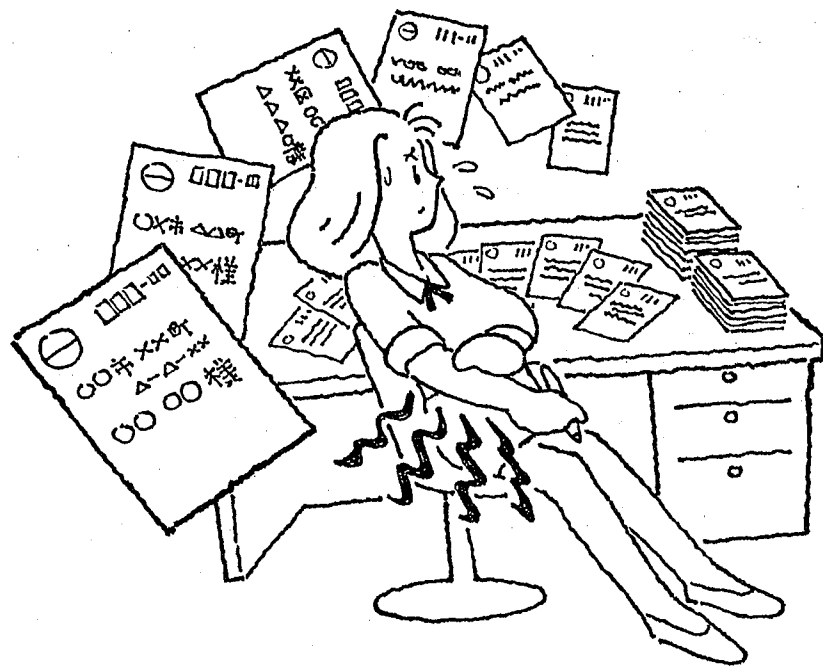
《仕事の説明》

大学ノートに顧客名簿を作り、お客様が増えるたびに手書きで記入していた。
化粧品の販売のため、会員が増えれば売上も増えてくる。

《問題点》

毎日、会員が増えていくため顧客管理がなかなかできない。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要)

顧客名簿にEFでデータを入力し、DMの宛名印刷を行なう。

(効果・感想)

- ・お客様のデータがすぐに見られるため、時間の短縮につながる。
- ・お客様のデータに変更があった場合、すぐに訂正できるので使い易い。
- ・DMを出す時に手書きで宛名を書かなくてもいいので、仕事が早く、きれいにできる。

(操作手順)

R:10:W:S1:
EF:S1:9:116:本城雄二:S33.01.01:
01-234-5678:123:東京都千代田区有楽町:愛用者:::?:E:
SL::PF:11:::

(加工前)

[顧客名簿] 93.12.06 混 L=0063 C=0130
F=1.4.1.13.1.9.1.12.1.6.1.40.1.6.1.11.1.12.1

コード	名前	生年月日	TEL	〒	住所	ランク	ライセンス	紹介者
100	小泉京子	S31.10.10	0865-22-3682	716	北海道旭川市五条通12丁目1412	愛用者		
101	阿川靖子	S17.01.15	086-243-5082	700	埼玉県熊谷市箱田5-4-5	愛用者		ユー7ビ-ル
102	瀧美二朗	086-425-6091	710	奈良県北葛城郡大寺町4-23	愛用者			ユー7ビ-ル
103	安倍利津子	S38.12.16	086-244-2753	700	千葉県千葉市富士見1-14-1	愛用者		ユー7ビ-ル

[顧客名簿デザイン] 93.12.06 混 L=0050 C=0170

コード番号 C2

氏名 C4

生年月日 C6

TEL C8

〒 C10

住所 C12

ランク C14

ライセンス C16

紹介者 C18

*F C2=YYYYYYYYYY

(加工後)

[宛名印刷デザイン] 93.12.07 混 L=0050 C=0170 *2

〒#1.10		〒716		〒700
#1.12		北海道旭川市五条通12丁目1412		埼玉県熊谷市箱田5-4-5
#1.4	御中	小泉京子	御中	阿川靖子
&E				御中
		〒710		〒700
		奈良県北葛城郡大寺町4-23		千葉県千葉市富士見1-14-1
		瀧美二朗	御中	安倍利津子
				御中
		〒710		〒702
				和歌山県和歌山市八番丁5番地

ワン・ポイント (応用等)

商品戦略を立てる-2 売上対粗利の分析

(概要)

売上額と粗利額の比率を見る。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 商品管理表計算
2. 売上対粗利の分析
3. 商品貢献度分析
4. 利益貢献度分析
5. 在庫の把握・評価

NO. D-20

-1
-2
-3
-4
-5

(効果・感想)

・商品の稼ぎ具合、貢献度などが見え、商品に対する優先順位が見えてきた。
今後、更に育てて行く新規商品戦略にも役立てたい。

(加工前)

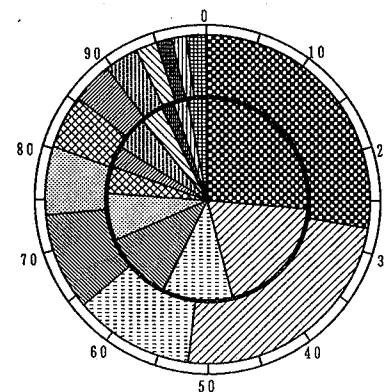
[商品管理表] 93.12.06 混 L=0092 C=0100
F=1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1

商品名	売上	構成比	仕入	在庫	粗利益	粗利率	商品回転率	交差比率	貢献度比率
A商品	3105	7.5	2391	535	714	23.0	5.8	133.4	10.0
B商品	8125	19.7	5533	1332	2592	31.9	6.1	194.6	38.3
C商品	1566	3.8	1339	626	227	14.5	2.5	36.3	1.4
D商品	4689	11.4	3657	586	1032	22.0	8.0	176.0	20.1
E商品	2142	5.2	1782	1339	360	16.8	1.6	26.9	1.4
F商品	254	0.6	219	27	35	13.8	9.4	129.7	0.8
G商品	855	2.1	700	117	155	18.1	7.3	132.1	2.8
H商品	1332	3.2	900	325	432	32.4	4.1	132.8	4.2
I商品	567	1.4	495	73	72	12.7	7.8	99.1	1.4
J商品	10877	26.4	7929	1600	2948	27.1	6.8	184.3	48.7
K商品	1944	4.7	1384	540	560	28.8	3.6	103.7	4.9
L商品	4554	11.0	3297	490	1257	27.6	9.3	256.7	28.2
M商品	765	1.9	600	333	165	21.6	2.3	49.7	0.9
N商品	485	1.2	381	115	104	21.4	4.2	89.9	1.1
合計	41260	100.0	30607	8038	10653	25.8	5.1	131.6	131.6

C4-C8=C12:DR:1:1:C12/C4*100=C14:C4/C10=C16:C14*C16=C18:C4/MT.4*100=C6:C6*C18/100=C20:DR:0:1

(加工後)

[商品管理表]



番号	商品名	粗利益	売上
1	J商品	2948	10877
2	B商品	2592	8125
3	L商品	1257	4554
4	D商品	1032	4689
5	A商品	714	3105
6	K商品	560	1944
7	H商品	432	1332
8	E商品	360	2142
9	C商品	227	1566
10	M商品	165	765
11	G商品	155	855
12	その他	211	1306
---	合計	10653	41260

(操作手順)(引き続き)

R:S1:
S::12:4:::
DL:7:
G:4:::12,4::

商品戦略を立てる-3 商品貢献度分析

(概要)

商品貢献度比率より貢献度を見る。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 商品管理表計算
2. 売上対粗利の分析
3. 商品貢献度分析
4. 利益貢献度分析
5. 在庫の把握・評価

NO. D-20

-1
-2
-3
-4
-5

(効果・感想)

・商品の稼ぎ具合、貢献度などが見え、商品に対する優先順位が見えてきた。
今後、更に育てて行く新規商品戦略にも役立てたい。

(加工前)

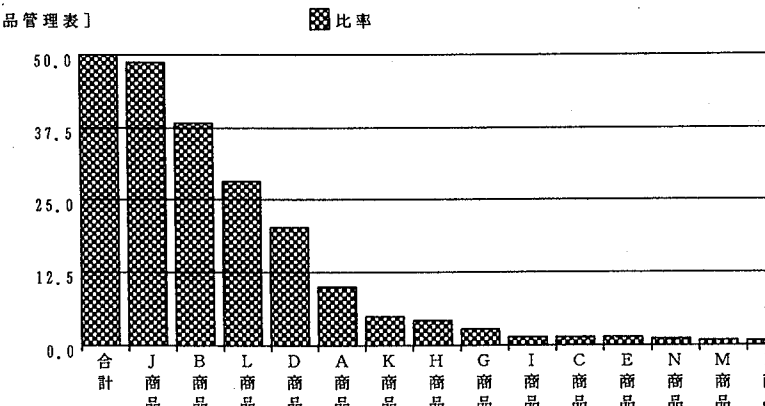
[商品管理表] 93.12.06 混 L=0092 C=0100
F=1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1

商品名	売上	構成比	仕入	在庫	粗利益	粗利率	商品回転率	交差比率	貢献度比率
A商品	3105	7.5	2391	535	714	23.0	5.8	133.4	10.0
B商品	8125	19.7	5533	1332	2592	31.9	6.1	194.6	38.3
C商品	1566	3.8	1339	626	227	14.5	2.5	36.3	1.4
D商品	4689	11.4	3657	586	1032	22.0	8.0	176.0	20.1
E商品	2142	5.2	1782	1339	360	16.8	1.6	26.9	1.4
F商品	254	0.6	219	27	35	13.8	9.4	129.7	0.8
G商品	855	2.1	700	117	155	18.1	7.3	132.1	2.8
H商品	1332	3.2	900	325	432	32.4	4.1	132.8	4.2
I商品	567	1.4	495	73	72	12.7	7.8	99.1	1.4
J商品	10877	26.4	7929	1600	2948	27.1	6.8	184.3	48.7
K商品	1944	4.7	1384	540	560	28.8	3.6	103.7	4.9
L商品	4554	11.0	3297	490	1257	27.6	9.3	256.7	28.2
M商品	765	1.9	600	333	165	21.6	2.3	49.7	0.9
N商品	485	1.2	381	115	104	21.4	4.2	89.9	1.1
合計	41260	100.0	30607	8038	10653	25.8	5.1	131.6	131.6

C4-C8=C12:DR:1:1:C12/C4*100=C14:C4/C10=C16:C14*C16=C18:C4/MT.4*100=C6:C6*C18/100=C20:DR:0:1

(加工後)

[商品管理表]



(操作手順)(引き続き)

R:S1:
S::20:4:::
G:5:::20:50:0::

<タイトル> **戦略会計シミュレーション (売上高)** タイプ B

<効用> **マイツールで売上高と利益の相関関係を正確に把握**

<業種1> 卸売業 <業種2> 酒類・食品総合卸
 <業務1> 経営 <業務2> 経営計画作成

会社名 山梨県 機種 Mr. マイツールX-II C VER. M3

<p><仕事・業務の概要></p> <p>酒類、食品の総合卸。アイテム数は9000~10000。 年商約60億。</p>	<p><マイツールでの仕事の流れ></p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> 1. SIMによる経営シュミレーション </div>
------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

NO. D-20
-6

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

経営計画作成の際の売上計画は、マイツール導入前は手間がかかって大変だった。
しかも、シミュレーションはほとんど無理だった。

★★★ マイツール化以後 ★★★

《見えてきた》

売上の0.1%アップが経常利益の1.5倍を生むことなどがわかり、ヤル気が起きてくる。

《効果・感想》

当社は卸売業のため、利幅が狭く、計画を一つ間違えると大変なことになる。
それがマイツールで正確に把握でき、大変助かっている。

(概要)

戦略会計 (STRAC) の計算式を利用し、売上高の変化が利益に及ぼす影響を調べた。

(加工前)

[X年度 STRACシミュレーション 売上]
F=1,18,1,10,1,15,20,1,10,1,10,1,10,1

条件	基礎年度 (3年度)	売上高UPが変化する場合	算式	PQ 1 (1.20%UP)	PQ 2 (1.25%UP)	PQ 3 (1.30%UP)
売上高 (百万円)	PQ 5,342.9	A 1.20%UPの場合 B 1.25 " " C 1.30 " "	1.0120 1.0125 1.0130			
変動費 (百万円)	VQ 4,925.3	A 1.20%UPの場合 B " " C " "	1.0120 1.0120 1.0120			
付加価値 (百万円)	MQ 417.6	A B C				
固定費 (百万円)	F 409.2	A 0.50%UPの場合 B " " C " "	1.0050 1.0050 1.0050			
(百万円)						
VQ/PQ %	92.18					
	7.82					



(加工後)

[X年度 STRACシミュレーション 売上]
F=1,18,1,10,1,15,20,1,10,1,10,1,10,1

条件	基礎年度 (3年度)	売上高UPが変化する場合	算式	PQ 1 (1.20%UP)	PQ 2 (1.25%UP)	PQ 3 (1.30%UP)
売上高 (百万円)	PQ 5,342.9	A 1.20%UPの場合 B 1.25 " " C 1.30 " "	1.0120 1.0125 1.0130	5,407.0	5,409.7	5,412.4
変動費 (百万円)	VQ 4,925.3	A 1.20%UPの場合 B " " C " "	1.0120 1.0120 1.0120	4,984.4	4,984.4	4,984.4
付加価値 (百万円)	MQ 417.6	A B C		422.6	425.3	428.0
固定費 (百万円)	F 409.2	A 0.50%UPの場合 B " " C " "	1.0050 1.0050 1.0050	411.2	411.2	411.2
(百万円)	8.4			11.4	14.1	16.8
変動費 VQ/PQ %	92.18			92.18	92.14	92.09
付加価値率 MQ/PQ %	7.82			7.82	7.86	7.91
損益分岐点比率 F/MQ %	97.99			97.30	96.68	96.07
利益分配率 G/MQ %	2.01			2.70	3.32	3.93

※基礎年度の売上高 (L7, C4) が算式 (L7-9, C7) を変更してシミュレーションします。

(操作手順)

R : 87 :
SIM : : : ? :

* 7行目の売上高をいろいろと変えて、経常利益の変化を調べる (?の箇所、数値を入力する)。

ワン・ポイント (応用等)

〈タイトル〉 損益分岐点比率シミュレーショングラフ タイプ B

〈効用〉 経営計画策定時の最適目標値を自分で発見する

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 酒類・食品総合卸
 〈業務1〉 経営 〈業務2〉 経営計画作成

会社名 山梨県 機種 Mr. マイツールX-ⅡC VER. M3

〈仕事・業務の概要〉
 酒類、食品の総合卸。アイテム数は9000~10000。
 年商約60億。

〈マイツールでの仕事の流れ〉
 1. シミュレーション数値のグラフ化

NO. D-20
-9

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

経営計画策定時、目標売上高、仕入経費、固定費を各3案ずつ出し、グラフ化し、ポジショニングを図る。

★★★ マイツール化以後 ★★★

《見えてきた》

最終的にA、B、C、3案のポジショニングから判断するが、「A案が損益分岐点比率が最も良く、安全と思えるので、A案を採用したい」などが、グラフ化により一目でわかるようになった。

《効果・感想》

売上をむやみに増やしても変動費も増え、損益分岐点比率が悪化するので、このようにグラフ化し、シミュレーションすることにより、最適目標値を自分で発見できるようになった。

(概要)

戦略会計 (STRAC) のシミュレーションの結果をまとめてこれをグラフ化し、経営戦略の意思決定とした。

(加工前)

[X年度STRACシミュレーション損益分岐点]
 F=16.5,10,10,10,10,10,10,10,10,10,10,10

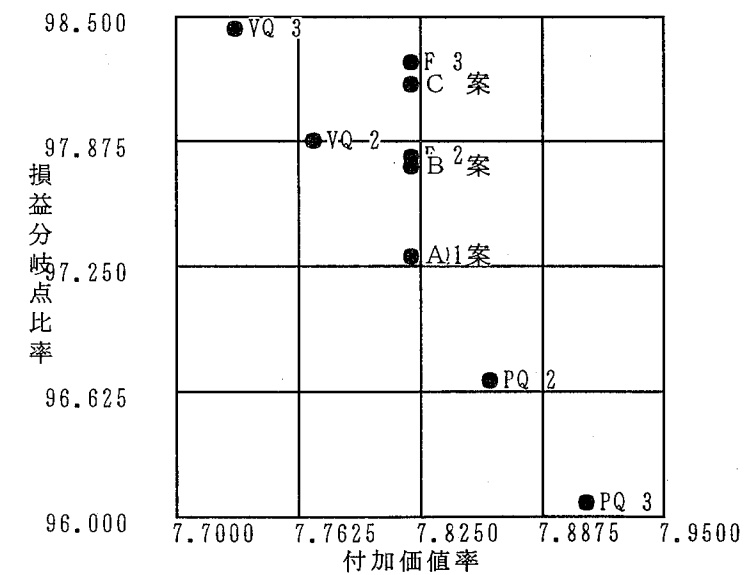
項目	PQ 1	PQ 2	PQ 3	VQ 1	VQ 2	VQ 3	F 1	F 2	F 3	A 案	B 案	C 案
売上高 PQ	5,407.0	5,409.7	5,412.4	5,407.0	5,407.0	5,407.0	5,407.0	5,407.0	5,407.0	5,407.0	5,409.7	5,412.4
変動費 VQ	4,984.4	4,984.4	4,984.4	4,984.4	4,986.9	4,989.3	4,984.4	4,984.4	4,984.4	4,984.4	4,986.9	4,989.3
付加価値 MQ	422.6	425.3	428.0	422.6	420.1	417.7	422.6	422.6	422.6	422.6	422.8	423.1
固定費 F	411.2	411.2	411.2	411.2	411.2	411.2	411.2	413.3	415.3	411.2	413.3	415.3
経常利益 G	11.4	14.1	16.8	11.4	8.9	6.5	11.4	9.3	7.3	11.4	9.5	7.8
変動费率 v%	92.18	92.14	92.09	92.18	92.23	92.27	92.18	92.18	92.18	92.18	92.18	92.18
付加価値率 m%	7.82	7.86	7.91	7.82	7.77	7.73	7.82	7.82	7.82	7.82	7.82	7.82
損益分岐点比率 f/m%	97.30	96.68	96.07	97.30	97.88	98.44	97.30	97.80	98.27	97.30	97.75	98.16
経常利益率 g/m%	2.70	3.32	3.93	2.70	2.12	1.56	2.70	2.20	1.73	2.70	2.25	1.84

DR:1:1:G:11::1:14:13::1:98.5:96.0:7.95:7.70:DR:0:1:

(加工後)



[X年度STRACシミュレーション損益分岐点]



(操作手順)

R:90:
 G:11::1:14:13::1:98.5:96.0:7.95:7.70::

ワン・ポイント (応用等)

あなたならA、B、C案の中でどれを選択しますか?

〈タイトル〉 担当者別の売上高月別実績表の指数化 タイプA

〈効用〉 担当者別構成比を見て、今後の販売計画に役立てる

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 酒類・食品総合卸
 〈業務1〉 販売・売上管理 〈業務2〉 販売計画作成

会社名 山梨県 機種 Mr.マイツールX-II C VER. M3

〈仕事・業務の概要〉

1. 酒類、食品の総合卸。
2. アイテム数は9000~10000。
3. 年商 約60億円。

〈マイツールでの仕事の流れ〉

1. 各人の目標値を構成比として指数化

NO.
D-20
-10

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

各担当毎の売上高実績を見て、構成比による、販売計画を立てたかった。

《問題点》

1. 構成比を いちいち電卓で計算しきれない。
2. タテヨコ集計の計算間違いで、時間がかかっていた。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要)

タテ計、ヨコ計を出し、総合計との構成比を取る。

(効果・感想)

一瞬で構成比がわかる。また、今後の計画を練る時の参考になる。

(操作手順)

R:95:
DR:1:1:
TL:L:TL:C:
DR:5:MTR/MT,T:
CT:XX年度売上高月別指数化表:
DR:0:1:

(加工前)

[売上高月別実績表の指数化]
P=10,12,12,12,12,12,12,12,12,12,12,12,12

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
A 担当	50.3	48.2	60.6	75.1	47.3	47.3	50.3	59.1	72.6	30.8	39.2	52.1
B 担当	32.4	35.7	44.9	45.6	39.5	34.4	32.1	36.8	52.5	21.6	32.3	36.0
C 担当	27.7	27.9	35.0	34.7	28.2	27.2	26.2	32.3	41.4	19.2	21.0	29.4
D 担当	13.2	15.5	20.5	17.0	17.0	15.2	14.2	17.7	21.0	10.4	13.3	14.1
E 担当	13.7	13.6	15.7	15.7	15.5	14.1	13.5	13.7	19.9	8.0	13.0	14.6
F 担当	15.8	15.0	18.3	20.9	18.4	13.0	15.3	15.6	24.2	8.3	13.7	16.7
G 担当	31.6	29.9	34.2	36.2	29.9	27.3	26.6	28.3	39.3	19.3	21.7	29.5
H 担当	27.3	28.4	36.6	39.2	33.1	26.9	27.9	31.9	47.5	17.7	27.7	28.4
I 担当	19.4	19.4	24.1	28.0	24.4	20.2	18.8	23.3	31.9	12.7	11.1	20.0
J 担当	22.9	23.8	29.0	31.9	26.5	20.6	19.2	26.5	35.8	13.8	16.9	23.0
K 担当	38.4	36.2	38.4	41.1	43.8	29.8	26.5	27.2	41.2	16.4	24.8	34.4
L 担当	15.1	11.9	20.9	26.0	14.3	10.8	14.6	19.7	35.4	8.6	13.5	17.0
M 担当	14.2	13.1	17.9	56.3	15.4	11.0	11.4	24.8	31.9	4.1	9.0	10.4
N 担当	80.3	77.5	75.6	98.1	85.8	62.7	69.4	64.5	96.1	27.5	59.5	70.6
O 担当	8.4	8.0	8.8	9.9	9.1	7.6	7.3	9.7	9.9	5.2	6.6	7.8
P 担当	10.7	11.3	11.8	11.6	11.7	11.0	9.9	9.4	12.3	8.9	9.7	9.5
Q 担当	7.1	6.3	5.7	9.3	4.8	4.5	2.9	3.7	14.1	3.7	4.5	6.0

(加工後)

[XX年度売上高月別指数化表]
P=10,12,12,12,12,12,12,12,12,12,12,12,12,8

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
A 担当	0.00959	0.00919	0.01156	0.01432	0.00902	0.00902	0.00959	0.01127	0.01385	0.00587	0.00748	0.00994	0.12072
B 担当	0.00818	0.00881	0.00856	0.00870	0.00753	0.00856	0.00812	0.00702	0.01001	0.00412	0.00616	0.00687	0.08465
C 担当	0.00528	0.00532	0.00668	0.00662	0.00538	0.00519	0.00500	0.00616	0.00790	0.00386	0.00401	0.00561	0.06680
D 担当	0.00252	0.00296	0.00391	0.00324	0.00324	0.00290	0.00271	0.00338	0.00401	0.00198	0.00254	0.00269	0.03607
E 担当	0.00261	0.00259	0.00299	0.00299	0.00296	0.00269	0.00258	0.00261	0.00360	0.00153	0.00248	0.00278	0.03262
F 担当	0.00301	0.00286	0.00349	0.00399	0.00351	0.00248	0.00292	0.00298	0.00462	0.00158	0.00261	0.00319	0.03723
G 担当	0.00603	0.00570	0.00652	0.00690	0.00570	0.00521	0.00507	0.00540	0.00750	0.00368	0.00414	0.00563	0.0749
H 担当	0.00521	0.00542	0.00698	0.00746	0.00631	0.00513	0.00532	0.00608	0.00906	0.00338	0.00528	0.00542	0.07107
I 担当	0.00370	0.00370	0.00460	0.00534	0.00465	0.00385	0.00359	0.00425	0.00608	0.00242	0.00212	0.00381	0.04812
J 担当	0.00437	0.00454	0.00553	0.00608	0.00505	0.00393	0.00366	0.00505	0.00683	0.00263	0.00322	0.00439	0.05330
K 担当	0.00732	0.00690	0.00732	0.00784	0.00835	0.00658	0.00505	0.00519	0.00786	0.00313	0.00473	0.00556	0.07595
L 担当	0.00288	0.00227	0.00399	0.00496	0.00273	0.00206	0.00278	0.00376	0.00675	0.00164	0.00258	0.00324	0.03864
M 担当	0.00271	0.00250	0.00341	0.01074	0.00294	0.00210	0.00217	0.00473	0.00608	0.00078	0.00172	0.00198	0.04187
N 担当	0.01532	0.01478	0.01442	0.01871	0.01637	0.01196	0.01324	0.01230	0.01833	0.00525	0.01135	0.01347	0.16549
O 担当	0.00160	0.00153	0.00168	0.00189	0.00174	0.00145	0.00139	0.00185	0.00189	0.00099	0.00126	0.00149	0.01875
P 担当	0.00204	0.00216	0.00225	0.00221	0.00223	0.00210	0.00189	0.00179	0.00235	0.00170	0.00185	0.00181	0.02438
Q 担当	0.00135	0.00120	0.00109	0.00177	0.00092	0.00086	0.00055	0.00071	0.00269	0.00071	0.00086	0.00114	0.01385
合計	0.08173	0.08044	0.09499	0.11380	0.08864	0.07317	0.07365	0.08454	0.11960	0.04505	0.06438	0.08002	1.00000

<タイトル> 売上高の月別/担当別の計画配分 タイプA

<効用> 月別/個人別の、具体的な売上目標が設定できる

<業種1> 卸売業 <業種2> 酒類・食品総合卸
 <業務1> 販売・売上管理 <業務2> 販売計画作成

会社名 山梨県 機種 Mr.マイツールX-II C VER. M3

<仕事・業務の概要>

1. 酒類、食品の総合卸。
2. アイテム数は、9000~10000。
3. 年商 約60億円。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 全体の比率から個人別・月別の販売計画を作成する

NO. D-20
-11

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

経営計画、販売計画策定時に各指数化表より、年間売上計画を個人別、月別に立てたかった。

《問題点》

1. 電卓計算では非常に面倒。
2. 時間がかかる。
3. 売上高目標総額が変化すると全部やり直しになる。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

全体の目標値より、月別/担当別に予算を配分する。

(効果・感想)

- ・一瞬にして計算できるので、計画の変更、修正があっても大丈夫。
- ・各個人別/月別に、納得させられる目標設定ができた。

(操作手順)

R:96:
DR:1:::
MTR*5407:
DR:0:::

* 年間売上目標金額5407で配分した例

(加工前)

[XX年度売上高月別実績割当表]
F=10,10,10,10,10,10,10,10,10,10,8

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
A 担当	0.00959	0.00919	0.01156	0.01432	0.00902	0.00902	0.00959	0.01127	0.01385	0.00587	0.00748	0.00984	0.12072
B 担当	0.00618	0.00681	0.00656	0.00870	0.00753	0.00656	0.00612	0.00702	0.01001	0.00412	0.00616	0.00687	0.08465
C 担当	0.00528	0.00532	0.00668	0.00662	0.00538	0.00519	0.00500	0.00616	0.00790	0.00386	0.00401	0.00561	0.06880
D 担当	0.00252	0.00296	0.00391	0.00324	0.00324	0.00290	0.00271	0.00338	0.00401	0.00198	0.00254	0.00289	0.03807
E 担当	0.00281	0.00259	0.00299	0.00299	0.00296	0.00269	0.00258	0.00261	0.00380	0.00153	0.00248	0.00278	0.03262
F 担当	0.00301	0.00286	0.00349	0.00399	0.00351	0.00248	0.00292	0.00298	0.00462	0.00158	0.00261	0.00319	0.03723
G 担当	0.00603	0.00570	0.00652	0.00690	0.00570	0.00521	0.00507	0.00540	0.00750	0.00368	0.00414	0.00583	0.06749
H 担当	0.00521	0.00542	0.00698	0.00748	0.00631	0.00513	0.00532	0.00608	0.00606	0.00336	0.00528	0.00542	0.07107
I 担当	0.00370	0.00370	0.00460	0.00534	0.00465	0.00385	0.00359	0.00425	0.00608	0.00242	0.00212	0.00381	0.04812
J 担当	0.00437	0.00454	0.00553	0.00608	0.00505	0.00393	0.00366	0.00505	0.00683	0.00263	0.00322	0.00439	0.05530
K 担当	0.00732	0.00690	0.00732	0.00784	0.00835	0.00568	0.00505	0.00519	0.00786	0.00313	0.00473	0.00656	0.07595
L 担当	0.00288	0.00227	0.00399	0.00496	0.00273	0.00206	0.00278	0.00376	0.00675	0.00164	0.00258	0.00324	0.03964
M 担当	0.00271	0.00250	0.00341	0.01074	0.00294	0.00210	0.00217	0.00473	0.00608	0.00078	0.00172	0.00198	0.04187
N 担当	0.01532	0.01478	0.01442	0.01871	0.01637	0.01196	0.01324	0.01230	0.01833	0.00525	0.01195	0.01347	0.16549
O 担当	0.00180	0.00153	0.00168	0.00189	0.00174	0.00145	0.00139	0.00185	0.00189	0.00099	0.00126	0.00149	0.01875
P 担当	0.00204	0.00216	0.00225	0.00221	0.00223	0.00210	0.00189	0.00179	0.00235	0.00170	0.00185	0.00181	0.02438
Q 担当	0.00135	0.00120	0.00109	0.00177	0.00092	0.00086	0.00055	0.00071	0.00269	0.00071	0.00086	0.00114	0.01385
合計	0.08173	0.08044	0.09499	0.11380	0.08864	0.07317	0.07365	0.08454	0.11960	0.04505	0.06438	0.08002	1.00000

(加工後)

[XX年度売上高月別実績割当表]
F=10,10,10,10,10,10,10,10,10,10,8

項目	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	合計
A 担当	51.9	49.7	62.5	77.4	48.8	48.8	51.9	60.9	74.9	31.7	40.4	53.7	652.7
B 担当	33.4	36.8	46.3	47.0	40.7	35.5	33.1	38.0	54.1	22.3	33.3	37.1	457.7
C 担当	28.5	28.8	36.1	35.8	29.1	28.1	27.0	33.3	42.7	19.8	21.7	30.3	361.2
D 担当	13.6	16.0	21.1	17.5	17.5	15.7	14.7	18.3	21.7	10.7	13.7	14.5	195.0
E 担当	14.1	14.0	16.2	16.2	16.0	14.5	14.0	14.1	20.5	8.3	13.4	15.0	176.4
F 担当	16.3	15.5	18.9	21.6	19.0	13.4	15.8	16.1	25.0	8.5	14.1	17.2	201.3
G 担当	32.6	30.8	35.3	37.3	30.8	28.2	27.4	29.2	40.6	19.9	22.4	30.4	364.9
H 担当	28.2	29.3	37.7	40.4	34.1	27.7	28.8	32.9	49.0	18.3	28.5	29.3	384.3
I 担当	20.0	20.0	24.9	28.9	25.1	20.8	19.4	23.0	32.9	13.1	11.5	20.6	260.2
J 担当	23.6	24.5	29.9	32.9	27.3	21.2	19.8	27.3	36.9	14.2	17.4	23.7	299.0
K 担当	39.6	37.3	39.6	42.4	45.1	30.7	27.3	28.1	42.5	16.9	25.6	35.5	410.7
L 担当	15.6	12.3	21.6	26.8	14.8	11.1	15.0	20.3	36.5	8.9	14.0	17.5	214.3
M 担当	14.7	13.5	18.4	58.1	15.9	11.4	11.7	25.6	32.9	4.2	9.3	10.7	226.4
N 担当	82.8	79.9	78.0	101.2	88.5	64.7	71.6	66.5	99.1	28.4	61.4	72.8	894.8
O 担当	8.7	8.3	9.1	10.2	9.4	7.8	7.5	10.0	10.2	5.4	6.8	8.1	101.4
P 担当	11.0	11.7	12.2	11.9	12.1	11.4	10.2	9.7	12.7	9.2	10.0	9.8	131.8
Q 担当	7.3	6.5	5.9	9.6	5.0	4.7	3.0	3.8	14.5	3.8	4.7	6.2	74.9
合計	441.9	434.9	513.6	615.3	479.3	395.6	398.2	457.1	646.7	243.6	348.1	432.7	5407.0

ワン・ポイント
(応用等)

SIMとはひと味違った計算方法で、用途は広いと思います。

<タイトル> **社員のスケジュール管理** タイプA

<効用> **グラフ化で全社的かつ各人の時間調整が実現できた**

<業種1> 卸売業 <業種2> 食品卸・小売業
 <業務1> 総務・人事給与 <業務2> スケジュール管理

会社名 東京都 機種 Mr.マイツール VER. M3

<仕事・業務の概要>

食品の販売をしている。社員は20人。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 工程グラフで、社員のスケジュールを管理

NO. D-20
-13

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

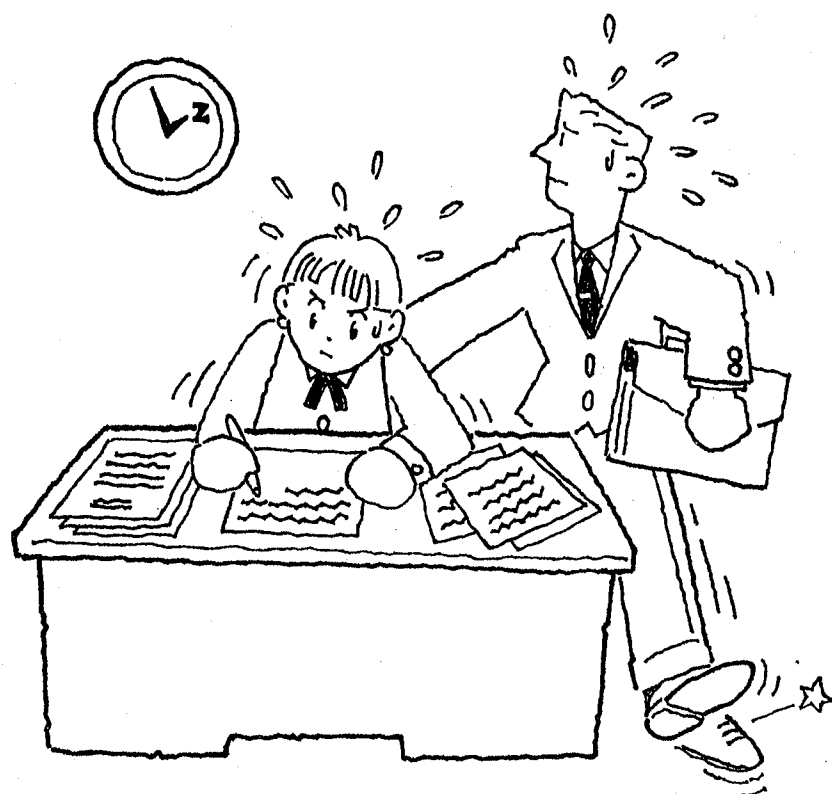
《仕事の説明》

毎朝朝礼で各人のその日の行動予定を報告させ黒板に記入していた。

《問題点》

- ・なぐり書きが多く見づらかった。
- ・各人の空いている時間帯がわからず、ミーティングもままならなかった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

各人の行動予定をマイツールに入力させて、グラフ化する。

(効果・感想)

- ・視覚化されたため予定が掴み易くなった。ミーティングの時間帯が取れなかったが、グラフ化によって調整ができるようになった。
- ・各人の時間帯調整にも便利である。
- ・ことにフレックスタイム導入検討中の当社にとっては、真剣な問題である。

(操作手順)

R: 82:
G: 21::1::4:6:8:17:9:1::

(加工前)

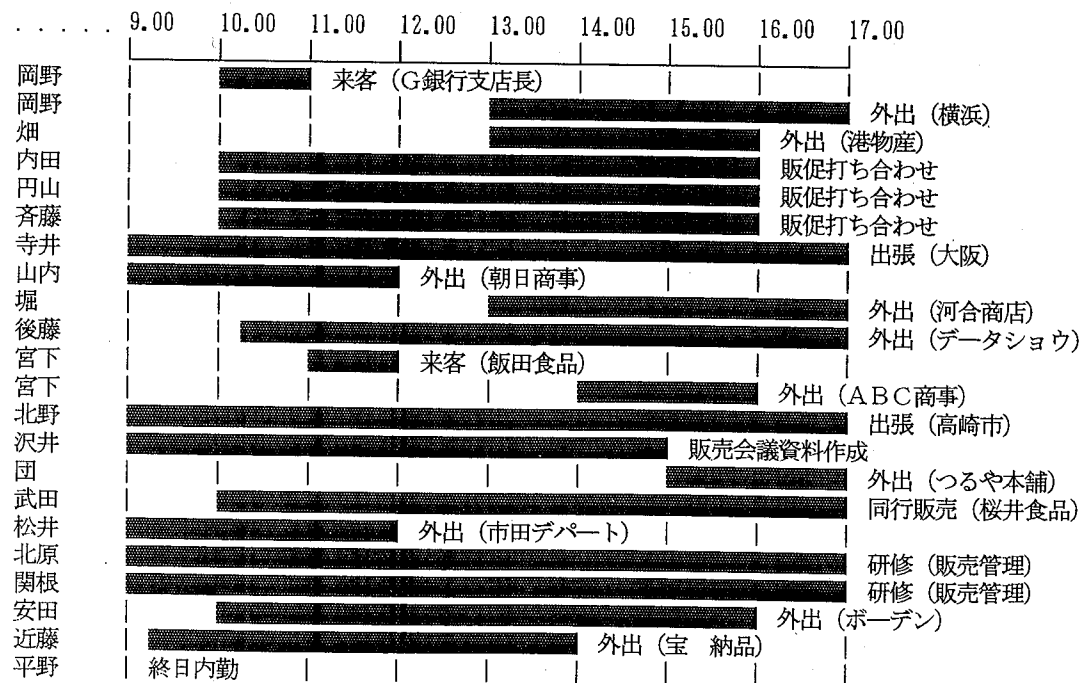
[個別スケジュール管理表]
F=1,8,1,22,1,10,1,10,1

氏名	予定	開始	終了
岡野	来客 (G銀行支店長)	10.00	11.00
岡野	外出 (横浜)	13.00	17.00
畑	外出 (港物産)	13.00	16.00
内田	販促打ち合わせ	10.00	16.00
円山	販促打ち合わせ	10.00	16.00
斉藤	販促打ち合わせ	10.00	16.00
寺井	出張 (大阪)	9.00	17.00
山内	外出 (朝日商事)	9.00	12.00
堀	外出 (河合商店)	9.00	17.00
	外出 (データ)	9.00	17.00



(加工後)

[個別スケジュール管理表]
F=10,10,10,10,10,10,10,10



ワン・ポイント (応用等)

工程グラフの典型的な応用例だと思います。工程グラフは敬遠されがちですが、スケジュールの視覚化という点では、非常に優れています。

<タイトル> 売上台帳作成-1 EF入力 タイプA

<効用> 大量の伝票をスピード集計

<業種1> 卸売業 <業種2> 食品卸売業
 <業務1> 経理 <業務2> 売上台帳作成

会社名 機種 Mr.マイツール VER. M3.

<仕事・業務の概要>

・食品製造・卸売業
 得意先はスーパーなど十数社。
 納品先数は約30。

<マイツールでの仕事の流れ>

- | | |
|-----------|--------------|
| 1. 売上台帳入力 | NO. D-20 -14 |
| 2. 集計・小計 | -15 |
| 3. グラフ化 | -16 |

★★★ マイツール化以前 ★★★

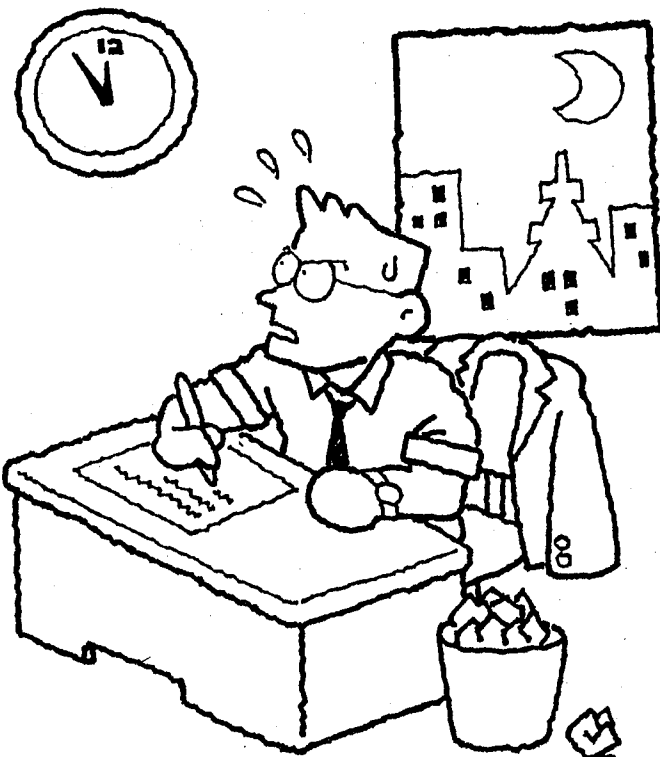
《仕事の説明》

大量の伝票を1品毎に発行して得意先毎、商品毎に手作業で仕分け、伝票の束毎に集計して、全体の合計を電卓で出していた。

《問題点》

- ・時間がかかる上、特定の社員でないと出来なかった。
- ・商品の特質上、年末に集中するが、集計作業を年内に終了させることが難しく、年を越したこともあった。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要)

売上台帳をデザイン画面でデータ入力する

(効果・感想)

1. 伝票の並べ替えの手間が減った。データ入力時間が削減された。
2. 実績の把握が容易になった。
3. 年末でも以前ほど苦勞しなくなった。

(操作手順)

R:85:
 W:S1:
 (1行だけサンプル入力します)
 EF:S1:83:84:
 7:050315:01:AA:BB:121:1::10:400:
 「文頭キー」:
 ?E:

(加工前)

[売上台帳EF]
 P

伝票No	C2	日付	C4	得意先名	C28 C6	担当者	C8	納品先名	C10
				商品名	内容量	外	数量	単価	金額
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		
C24C12				C26C14	C16 C18	C20	C22		

[売上台帳作成(コード表)]
 F=1,4,1,24,1,3,1,6,1,4,1,14,1

コード	商品名	CD	内容量	No	得意先名
100	きんとん	1		01	A得意先
101	くろまめ	2		02	B得意先
102	たつくり	3		06	C得意先
103	おにがら	4		09	D得意先
104	まめきん	5		10	E得意先
105	おたふく	6		13	G得意先
106	うぐいす	7			
107	さんしょくまめ	8			
108	たからまめ	9			
109	ねりものA	10			
110	ねりものB	11			
111	ねりものC	12			
112	こぶまき	13			
113	くりきんとん	14			

(加工後)

[売上台帳]
 F=1,8,1,6,1,20,1,8,1,10,1,20,1,6,1,4,1,5,1,8,1,8,1,4,1,2,1,2,1

伝票番号	日付	得意先名	担当者	納品先	商品名	内容量	単位	数量	単価	金額	品No	CD	CD
1	050301	A		店	つくだに			10	625.0	6,250.0	126	01	01
1	050301	A		店	セリ			5	125.0	625.0	109	01	01
1	050301	A		店	おたふく			20	312.5	6,250.0	116	01	01
1	050301	A		店	ねりものA			15	1,875.0	28,125.0	105	01	01
1	050301	A		店	ねりものB			10	1,500.0	15,000.0	112	01	01
1	050301	A		店	ねりものC			8	106.3	850.4	109	01	01
1	050301	A		店	おたふく			30	62.5	1,875.0	120	01	01
1	050301	A		店	うぐいす			25	81.3	2,033.3	114	01	01
1	050301	A		店	さんしょくまめ			10	187.5	1,875.0	119	01	01
2	050302	A		店	たからまめ			10	125.0	1,250.0	115	01	01
2	050302	A		店	ねりものA			22	125.0	2,750.0	118	01	01
2	050302	A		店	ねりものB			10	125.0	1,250.0	115	01	01
2	050302	A		店	ねりものC			30	62.5	1,875.0	108	01	01
2	050302	A		店	おたふく			25	125.0	3,125.0	103	01	01
2	050302	A		店	うぐいす			30	187.5	5,625.0	102	01	01
2	050302	A		店	さんしょくまめ			40	250.0	10,000.0	106	01	01
2	050302	A		店	たからまめ			20	187.5	3,750.0	126	01	01
2	050302	A		店	ねりものA			10	125.0	1,250.0	120	01	01
2	050302	A		店	ねりものB			15	125.0	1,875.0	107	01	01
3	050303	A		店	ねりものC			5	187.5	938.0	115	01	01
3	050303	A		店	くりきんとん			10	225.0	2,250.0	113	01	01
3	050303	A		店	おたふく			10	250.0	2,500.0	104	01	01
3	050303	A		店	うぐいす			10	262.5	2,625.0	103	01	01
3	050303	A		店	さんしょくまめ			5	275.0	1,375.0	122	01	01
3	050303	A		店	たからまめ			8	287.5	2,300.0	111	01	01
3	050303	A		店	ねりものA			5	125.0	625.0	102	01	01
3	050303	A		店	ねりものB			5	312.5	1,562.5	111	01	01
3	050303	A		店	ねりものC			5	375.0	1,875.0	116	01	01
4	050305	B		店	おたふく			10	125.0	1,250.0	114	02	02
4	050305	B		店	うぐいす			15	150.0	2,250.0	105	02	02
5	050306	B		店	さんしょくまめ			15	250.0	3,750.0	105	02	02
5	050306	B		店	たからまめ			15	125.0	1,875.0	112	02	02
5	050306	B		店	ねりものA			10	100.0	1,000.0	100	02	02
6	050307	B		店	ねりものB			8	68.8	550.4	118	02	02
6	050307	B		店	ねりものC			10	125.0	1,250.0	106	02	02
7	050315	A	得意先	併	くりきんとん			10	400.0	4,000.0	121	1	01

ワン・ポイント
 (応用等)

売上台帳作成-2 集計・小計

(概要)

入力した伝票を元に集計・小計をとる。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 売上台帳入力
- 2. 集計・小計
- 3. グラフ化

NO. D-20 -14 -15 -16

(効果・感想)

- ・伝票の並べ替えの手間が減った。
- ・実績の把握が容易になった。
- ・年末でも以前ほど苦勞しなくなった。

(加工前) [売上台帳] F=1,8,1,6,1,20,1,8,1,10,1,20,1,6,1,4,1,5,1,8,1,8,1,4,1,2,1,2,1

伝票番号	日付	得意先名	担当者	納品先	商品名	内容量	単位	数量	単価	金額	品No	CD	CD
1	050301	A	得意先	△△店	つくだに	セリウ		10	625.0	6,250	126	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		5	125.0	625	109	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		20	312.5	6,250	116	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		15	125.0	1,875	105	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		10	150.0	1,500	112	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		8	106.3	850	109	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		30	62.5	1,875	120	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		25	81.3	2,033	114	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		10	187.5	1,875	119	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		22	125.0	2,750	118	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		10	125.0	1,250	115	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		30	62.5	1,875	108	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		25	125.0	3,125	103	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		30	187.5	5,625	102	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		40	250.0	10,000	106	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		20	187.5	3,750	126	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		10	125.0	1,250	120	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		15	125.0	1,875	107	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		202	187.5	31,500	115	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	187.5	938	115	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	225.0	2,250	113	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	250.0	2,500	104	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	262.5	2,625	103	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	275.0	1,375	122	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	287.5	2,300	111	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	125.0	625	102	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	312.5	3,125	111	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	312.5	3,125	111	01	01
4	050305	B	得意先	◆店									
4	050305	B	得意先	◆店									
5	050306	B	得意先	★★★店									
5	050306	B	得意先	★★★店									
5	050306	B	得意先	★★★店									
6	050307	B	得意先	◆店									
6	050307	B	得意先	◆店									
総計													

(操作手順) (引き続き)

R:85: TC::2::11, 18, 22::

※伝票番号毎に小計

(加工後)

伝票番号	日付	得意先名	担当者	納品先	商品名	内容量	単位	数量	単価	金額	品No	CD	CD
1	050301	A	得意先	△△店	つくだに	セリウ		10	625.0	6,250	126	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		5	125.0	625	109	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		20	312.5	6,250	116	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		15	125.0	1,875	105	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		10	150.0	1,500	112	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		8	106.3	850	109	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		30	62.5	1,875	120	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		25	81.3	2,033	114	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		10	187.5	1,875	119	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		22	125.0	2,750	118	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		10	125.0	1,250	115	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		30	62.5	1,875	108	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		25	125.0	3,125	103	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		30	187.5	5,625	102	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		40	250.0	10,000	106	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		20	187.5	3,750	126	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		10	125.0	1,250	120	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		15	125.0	1,875	107	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		202	187.5	31,500	115	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	187.5	938	115	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	225.0	2,250	113	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	250.0	2,500	104	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	262.5	2,625	103	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	275.0	1,375	122	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	287.5	2,300	111	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	125.0	625	102	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	312.5	3,125	111	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	312.5	3,125	111	01	01
4	050305	B	得意先	◆店									
4	050305	B	得意先	◆店									
5	050306	B	得意先	★★★店									
5	050306	B	得意先	★★★店									
5	050306	B	得意先	★★★店									
6	050307	B	得意先	◆店									
6	050307	B	得意先	◆店									
総計													

ワン・ポイント (応用等)

売上台帳作成-3 グラフ化

(概要)

入力データの集計をとり、グラフ化する (どの商品がどの程度売れているか?)

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 売上台帳入力
- 2. 集計・小計
- 3. グラフ化

NO. D-20 -14 -15 -16

(効果・感想)

- ・伝票の並べ替えの手間が減った。
- ・実績の把握が容易になった。
- ・年末でも以前ほど苦勞しなくなった。

(加工前) [売上台帳] F=1,8,1,6,1,20,1,8,1,10,1,20,1,6,1,4,1,5,1,8,1,8,1,4,1,2,1,2,1

伝票番号	日付	得意先名	担当者	納品先	商品名	内容量	単位	数量	単価	金額	品No	CD	CD
1	050301	A	得意先	△△店	つくだに	セリウ		10	625.0	6,250	126	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		5	125.0	625	109	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		20	312.5	6,250	116	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		15	125.0	1,875	105	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		10	150.0	1,500	112	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		8	106.3	850	109	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		30	62.5	1,875	120	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		25	81.3	2,033	114	01	01
1	050301	A	得意先	△△店	ねよ	セリウ		10	187.5	1,875	119	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		22	125.0	2,750	118	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		10	125.0	1,250	115	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		30	62.5	1,875	108	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		25	125.0	3,125	103	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		30	187.5	5,625	102	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		40	250.0	10,000	106	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		20	187.5	3,750	126	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		10	125.0	1,250	120	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		15	125.0	1,875	107	01	01
2	050302	A	得意先	△△店	だてま	きま		202	187.5	31,500	115	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	187.5	938	115	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	225.0	2,250	113	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	250.0	2,500	104	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	262.5	2,625	103	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	275.0	1,375	122	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	287.5	2,300	111	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		5	125.0	625	102	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	312.5	3,125	111	01	01
3	050303	A	得意先	◎◎◎店	くりき	にんま		10	312.5	3,125	111	01	01
4	050305	B	得意先	◆店	</								

売掛金明細表の作成

NO. D-22

(概要)

売上台帳のデータを集計して、売掛金明細表を作成する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 売上の入力
- 2. 売掛金明細表の作成
- 3. 請求書の印刷

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・請求書がきれいに印刷できるようになった。
- ・処理が早いので仕事が楽になった。また、社長も喜んでいる。

(加工前)

[売掛金明細表 5月分魚伊太] 93.12.06 混 L=0174 C=0132
F=1,5,1,20,1,13,1,10,1,13,1,13,1,8,1,6,1,6,1,13,1,13,1

NO.	得意先名簿	前月残高	入金	繰越金額	税抜御買上額	消費税	送料	値引	当月売上	当月残高
10010	松山旅館	100,000	100,000							
10020	舞鶴会館	100,000	100,000							
10030	まるこめ寿司	100,000	0							
10031	うずまき寿司	100,000	0							
10032	鈴木鮮魚店	100,000	100,000							
10033	日本旅館	100,000	100,000							
10034	リコーホテル	100,000	100,000							
10040	あけぼの旅館	100,000	50,000							
10050	日の出旅館	100,000	50,000							
10060	朝日会館	100,000	0							
10070	ホテルプリンス	100,000	100,000							
10080	ホテルプリンス喫茶部	100,000	100,000							
10090	ホテルプリンス 中華	100,000	0							
10100	山本魚店	100,000	100,000							
10110	吉本鮮魚店	100,000	100,000							
10120	まるまろ寿司	100,000	100,000							
10130		100,000	0							

(加工後)

[売掛金明細表 5月分魚伊太] 93.12.06 混 L=0174 C=0132
F=1,5,1,20,1,13,1,10,1,13,1,13,1,8,1,6,1,6,1,13,1,13,1

NO.	得意先名簿	前月残高	入金	繰越金額	税抜御買上額	消費税	送料	値引	当月売上	当月残高
10010	松山旅館	100,000	100,000	0	28,577	571			29,148	29,148
10020	舞鶴会館	100,000	100,000	0	34,595	1,037			35,632	35,632
10030	まるこめ寿司	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10031	うずまき寿司	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10032	鈴木鮮魚店	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10033	日本旅館	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10034	リコーホテル	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10040	あけぼの旅館	100,000	50,000	50,000	24,746	742			25,488	75,488
10050	日の出旅館	100,000	50,000	50,000	214,914	6,447			221,361	271,361
10060	朝日会館	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10070	ホテルプリンス	100,000	100,000	0	97,812	2,934			100,746	100,746
10080	ホテルプリンス喫茶部	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10090	ホテルプリンス 中華	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10100	山本魚店	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10110	吉本鮮魚店	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10120		100,000	0	0	33,442	1,003			34,445	0
10130		100,000	0	100,000	10,035	301			10,336	0
10140		100,000	0	0	2,056	91			2,147	0

(操作手順) (引き続き)

R:21:
UPD:1:S1:2:4:+:18:12::
SIM::::ESC:
W:S2:

請求書の印刷

NO. D-22

(概要)

得意先ごとに集計した売掛金明細表のデータを、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. 売掛金明細表の作成
- 3. 請求書の印刷

-1
-2
-3

(効果・感想)

- ・請求書がきれいに印刷できるようになった。
- ・処理が早いので仕事が楽になった。また、社長も喜んでいる。

(加工前)

[売掛金明細表 5月分魚伊太] 93.12.06 混 L=0174 C=0132
F=1,5,1,20,1,13,1,10,1,13,1,13,1,8,1,6,1,6,1,13,1,13,1

NO.	得意先名簿	前月残高	入金	繰越金額	税抜御買上額	消費税	送料	値引	当月売上	当月残高
10010	松山旅館	100,000	100,000	0	28,577	571			29,148	29,148
10020	舞鶴会館	100,000	100,000	0	34,595	1,037			35,632	35,632
10030	まるこめ寿司	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10031	うずまき寿司	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10032	鈴木鮮魚店	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10033	日本旅館	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10034	リコーホテル	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10040	あけぼの旅館	100,000	50,000	50,000	24,746	742			25,488	75,488
10050	日の出旅館	100,000	50,000	50,000	214,914	6,447			221,361	271,361
10060	朝日会館	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10070	ホテルプリンス	100,000	100,000	0	97,812	2,934			100,746	100,746
10080	ホテルプリンス喫茶部	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10090	ホテルプリンス 中華	100,000	0	100,000	0	0			0	100,000
10100	山本魚店	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10110	吉本鮮魚店	100,000	100,000	0	0	0			0	0
10120		100,000	0	0	33,442	1,003			34,445	0
10130		100,000	0	100,000	10,035	301			10,336	0
10140		100,000	0	0	2,056	91			2,147	0

(加工後)

10010



4 6 30

株式会社 魚伊太

本店 〒790 〇〇〇〇丁目2-5

☎ 0899-**-****(代)

〇〇〇〇町〇丁目 (〇〇〇〇内)

☎ 0899-**-****

取引銀行

伊豫銀行南支店当座 ***-**** 魚伊太

第一勧業銀行松山支店 普通 ***** //

その他

100,000 100,000 0 28,577 571 29,148

(操作手順) (引き続き)

PF:19:S2:

<タイトル> 支払い経費の集計 タイプA

<効用> 手作業時代の忙しさが、遠い日のことのように..

<業種1> 卸売業 <業種2> 海産物卸売
 <業務1> 経理 <業務2> 支払い経費の集計

会社名 北海道 機種 Mr.マイツール VER. M2

<仕事・業務の概要>
毛ガニなどの海産物を卸売りしている。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 支払い経費一覧表の作成 (省略)
2. 集計

NO.
D-22
-4

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

集計表の作成はすべて手作業で行なっていた。

《問題点》

書き間違いや計算ミスなどに気を遣わなければならない。
時間もかなりかかっていた。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要)

経費の一覧表を作成し、合計を求める。

(効果・感想)

- ・気を遣う計算業務から開放されて大助かりである。
- ・その分、他の仕事に余裕を持って取り組めるようになった。
- ・手作業時代の締め日前の忙しさが、嘘みたいに思える。

(操作手順)

R:46:
TL:L:
DRL:T:

(加工前)

[6月度 支払経費一覧表] 93.12.06 漢 L=0055 C=0150
F=1, 10, 1, 5, 1, 10, 1

支払先名	仕分科目	金額
トマト運輸	運賃	71,964
沢手便利屋	運賃	30,700
太陽銀行	支払手数料	7,112
仙台郵便局	租税公課	12,840
神奈川屋	雑費	3,365
神奈川屋	福利厚生費	55,873
マネダイ本田商店	雑費	15,065
我路商店	雑費	1,942
我路商店	雑費	3,323
田村その	家賃	41,500
金町園茶舗	雑費	4,076
田島商店	雑費	2,180
電気送信共済会	雑費	4,373
東西商事	荷造包装費	10,770
榊野商会	荷造包装費	7,500
六輝紙店	事務用品費	26,899
地方法務局	租税公課	2,000
十勝ガス	水道光熱費	3,883
大白屋	福利厚生費	28,177
沖繩郵便局	運賃	9,056
函館和商(協)	雑費	8,150
石谷ホーム	雑費	4,229
田原書店	事務用品費	3,164
NCC印刷	雑費	2,324



(加工後)

[6月度 支払経費一覧表] 93.12.06 漢 L=0055 C=0150
F=1, 10, 1, 5, 1, 10, 1

支払先名	仕分科目	金額
トマト運輸	運賃	71,964
沢手便利屋	運賃	30,700
太陽銀行	支払手数料	7,112
仙台郵便局	租税公課	12,840
神奈川屋	雑費	3,365
神奈川屋	福利厚生費	55,873
マネダイ本田商店	雑費	15,065
我路商店	雑費	1,942
我路商店	雑費	3,323
田村その	家賃	41,500
金町園茶舗	雑費	4,076
田島商店	雑費	2,180
電気送信共済会	雑費	4,373
東西商事	荷造包装費	10,770
榊野商会	荷造包装費	7,500
六輝紙店	事務用品費	26,899
地方法務局	租税公課	2,000
十勝ガス	水道光熱費	3,883
大白屋	福利厚生費	28,177
沖繩郵便局	運賃	9,056
函館和商(協)	雑費	8,150
石谷ホーム	雑費	4,229
田原書店	事務用品費	3,164
NCC印刷	雑費	2,324
合計		360,465

ワン・ポイント
(応用等)

<タイトル> 売上一覧表の作成 タイプA

<効用> 月中の集計も簡単で、営業面でも威力を発揮

<業種1> 卸売業 <業種2> 海産物卸売
 <業務1> 経理 <業務2> 売上一覧表の作成

会社名 北海道 機種 Mr.マイツール VER. M2

<仕事・業務の概要> 毛ガニなどの海産物を卸売している。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 売上一覧表の作成 (省略)
 2. 集計

NO. D-22
-5

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 《問題点》

集計表の作成はすべて手作業で行なっていた。

書き間違いや計算ミスなどに気を使わなければならない。
 時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) 毎日の売上データを入力し、集計を行なう。

(効果・感想)

- ・月次集計が簡単にできて、わかりやすい一覧表ができるので、上司への報告も短時間で済むようになった。
- ・中途集計も見られるので、便利である。

(操作手順)

R:48:
 C4+C18=C22:
 C22*0.03=C20:
 C20+C22=C22:
 TL:L,N2:
 DRL:T:
 CTP:1:::1:

(加工前)

[7月度 売上一覧表] 93.12.06 混 L=0050 C=0170
 F=1.4.1.18.1.18.1.14.1.14.1.14.1.14.1.14.1.14.1.14.1.20.1

日付	毛蟹	花咲蟹	たらば	毛足	栗蟹	特売品	ギフト	送料	消費税	当日売上
1	65,413	63,439	5,707	15,381		33,091		14,460		
2	1,000	6,500	1,330	2,950		35,661		1,800		
3	30,374	33,300	1,330	3,150		18,697		14,140		
4	19,253	16,000	1,330	2,650		8,920		9,100		
5	24,505	31,204	5,830	14,578		1,230		6,040		
6	22,189	36,690	5,630	17,092		1,230		8,170		
7	14,600	22,500	1,330	2,150		1,230		2,020		
8	243,700	218,180	10,330	9,950		1,230		50,360		
9	127,091	46,000	9,330	1,150	5,000	3,530		24,700		
10	15,000	24,000	1,330	4,150		1,230		1,800		
11	42,151	24,350	20,330	6,635		1,230		11,820		
12	97,000	71,500	8,330	2,150		1,230		31,260		
13	34,000	97,527	18,330	3,286		1,230		23,140		
14	176,962	99,000	2,330	2,950		37,117	15,000	60,520		
15	182,336	160,455	6,530	20,263		97,805	4,855	70,460		
16	98,107	68,719	1,330	10,850		1,230	7,691	33,020		
17	17,000	79,942	1,330	2,950		1,230		10,480		
18	72,850	77,961	1,330	1,150		1,230		20,520		
19	50,837	87,000	1,330	5,750		1,230		32,980		
20	10,500	25,500	1,330	11,950		20,027		7,340		
21	47,500	51,496	1,330	6,607		11,449		24,230		
22	111,735	167,695	1,330	2,650		56,070	20,000	35,310		
23	25,500	90,182	1,330	5,316		5,969		23,400		
24	22,431	62,808	1,330	2,650		1,230		14,400		
25	24,297	39,384	1,330	4,150		1,230		6,760		
26	50,267	65,942	1,330	1,150		1,230		17,620		
27	100,500	101,033	1,330	1,150		29,174	4,500	58,600		
28	20,000	103,708	1,330	1,150		30,503		27,340		
29	184,671	177,324	1,330	4,064		30,173	6,000	41,760		
30	84,800	70,819	1,330	1,150		22,959		21,260		
31	82,797	108,560	6,730	1,150		24,154		38,350		

総送料 ¥137,228 売上合計 ¥6,219,177

(加工後)

[7月度 売上一覧表] 93.12.06 混 L=0050 C=0170
 F=1.4.1.18.1.18.1.14.1.14.1.14.1.14.1.14.1.14.1.14.1.20.1

日付	毛蟹	花咲蟹	たらば	毛足	栗蟹	特売品	ギフト	送料	消費税	当日売上
1	65,413	63,439	5,707	15,381		33,091		14,460	5,925	203,416
2	1,000	6,500	1,330	2,950		35,661		1,800	1,477	50,718
3	30,374	33,300	1,330	3,150		18,697		14,140	3,030	104,021
4	19,253	16,000	1,330	2,650		8,920		9,100	1,718	58,971
5	24,505	31,204	5,830	14,578		1,230		6,040	2,502	85,889
6	22,189	36,690	5,630	17,092		1,230		8,170	2,730	93,731
7	14,600	22,500	1,330	2,150		1,230		2,020	1,315	45,145
8	243,700	218,180	10,330	9,950		1,230		50,360	16,013	549,763
9	127,091	46,000	9,330	1,150	5,000	3,530		24,700	6,504	223,305
10	15,000	24,000	1,330	4,150		1,230		1,800	1,425	48,935
11	42,151	24,350	20,330	6,635		1,230		11,820	3,195	109,711
12	97,000	71,500	8,330	2,150		1,230		31,260	6,344	217,814
13	34,000	97,527	18,330	3,286		1,230		23,140	5,325	182,838
14	176,962	99,000	2,330	2,950		37,117	15,000	60,520	11,816	405,695
15	182,336	160,455	6,530	20,263		97,805	4,855	70,460	16,281	558,985
16	98,107	68,719	1,330	10,850		1,230	7,691	33,020	6,628	227,575
17	17,000	79,942	1,330	2,950		1,230		10,480	3,388	116,320
18	72,850	77,961	1,330	1,150		1,230		20,520	5,251	180,232
19	50,837	87,000	1,330	5,750		1,230		32,980	5,374	184,501
20	10,500	25,500	1,330	11,950		20,027		7,340	2,299	78,946
21	47,500	51,496	1,330	6,607		11,449		24,230	4,278	146,890
22	111,735	167,695	1,330	2,650		56,070	20,000	35,310	11,844	406,634
23	25,500	90,182	1,330	5,316		5,969		23,400	4,551	156,248
24	22,431	62,808	1,330	2,650		1,230		14,400	3,145	107,934
25	24,297	39,384	1,330	4,150		1,230		6,760	2,315	79,466
26	50,267	65,942	1,330	1,150		1,230		17,620	4,126	141,665
27	100,500	101,033	1,330	1,150		29,174	4,500	58,600	8,889	305,176
28	20,000	103,708	1,330	1,150		30,503		27,340	5,521	189,552
29	184,671	177,324	1,330	4,064		30,173	6,000	41,760	13,360	458,682
30	84,800	70,819	1,330	1,150		22,959		31,260	6,376	218,688
31	82,797	108,560	6,730	1,150		24,154		38,350	7,852	269,593

総送料 ¥137,228 売上合計 ¥6,219,177

ワン・ポイント (応用等)

<タイトル> 仕入帳をEFを使わずにコード入力 タイプA

<効用> デザインページ不要。初心者でも簡単活用可能

<業種1> 卸売業 <業務2> 海産物卸売
 <業務1> 経理 仕入れ帳の作成

会社名 北海道 機種 Mr.マイツル VER. M2

<仕事・業務の概要>

毛ガニなどの海産物を卸売りしている。

<マイツルでの仕事の流れ>

1. 商品コードの入力
2. コードとデータの置き換え

NO. D-22

-6

☆☆☆ マイツル化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

集計表の作成はすべて手作業で行なっていた。

《問題点》

データ入力の際に商品名、単価などを
 入力するのはたいへんである。
 EFを使う場合、デザインページを作
 らなければならない。



「簡単にコード入力したい！」と常々
 考えていた。

《手書き
 の
 帳票》



☆☆☆ マイツル化以後 ☆☆☆

(概要)

商品名にコードだけを入力し、UPDで商品名や単価などを入力する。

(効果・感想)

- ・単価が変わった場合でも、コード表だけ変更しておけば間違いなく入力できる。
- ・EFのデザインページを作らなくていいので、初心者でも簡単に入力ができる。

(操作手順)

R:50:
 EL::051012::3:ESC
 UPD::49:4:2:R:4:4:R:6:8::
 SIM::::ESC:

(加工前)

[仕入れ帳] 93.12.06 混 L=0094 C=0080
 F=1,6,1,20,1,12,1,10,1,12,1

年月日	品名	数量(kg)	単価	金額
		1		
		2		
		3		
		4		
		5		
		6		
		7		
		1		
		2		
		3		
		4		
		5		
		6		
		7		

[コード仕入れ]
 F=1,6,1,20,1,10,1

コード	品名	単価
1	毛蟹	5,000
2	花咲かに	6,000
3	たらば	7,000
4	毛足	2,000
5	栗蟹	3,500
6	内子	2,800
7	ギフトセット	6,800

DR:0:1
 C6*C8=C10
 LH+LT=/L(T+1),12



(加工後)

[仕入れ帳] 93.12.06 混 L=0094 C=0080
 F=1,6,1,20,1,12,1,10,1,12,1

年月日	品名	数量(kg)	単価	金額
051012	毛蟹	3	5,000	15,000
	花咲かに		6,000	0
	たらば		7,000	0
	毛足		2,000	0
	栗蟹		3,500	0
	内子		2,800	0
	ギフトセット		6,800	0
	毛蟹		5,000	0
	花咲かに		6,000	0
	たらば		7,000	0
	毛足		2,000	0
	栗蟹		3,500	0
	内子		2,800	0
	ギフトセット		6,800	0

DR:0:1
 C6*C8=C10
 LH+LT=/L(T+1),12

<タイトル> 納品台帳の作成-1 納品伝票の入力 タイプA

<効用> 見た目の悪さ、転記や計算のミスも心配無用

<業種1> 卸売業 <業種2> 水産物製造・卸売り
<業務1> 販売管理 <業務2> 納品台帳作成

会社名 福岡県 機種 Mr.マイツールⅢe VER. M3

<仕事・業務の概要> 水産物加工品（辛子明太子など）の製造、卸売り。	<マイツールでの仕事の流れ>		NO. D-22	
	1. 納品伝票の入力			-7
	2. 金額の集計			-8

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 《問題点》

今までは納品書を手書きで発行していた。納品台帳の手書きだったため、台帳からマイツール化して、納品書も印刷できるようにした。

手計算で集計していると、計算間違いなどをおこしてしまう。手書きの伝票だと見た目が悪い。記入時のミスも多い。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 納品書のフォーマットと同じデザインで伝票入力を行なう。

(効果・感想)

- ・コード表を使って入力できるので、作業が早くできるようになった。
- ・デザインページを納品書の形と同じにしているため、誰でも簡単に入力できる。

(操作手順)

R:56:W:S1:
EF:S1:55:54:
1001:5:3:5:501:2001:1:10:250:501:5:3:10::

(加工前)

[納品伝票書込みページ] 93.12.06 混
F=4,6,30,30,30,3,3,3,4,10,4,16,3,7,6,8,10,7,11,13,3,2,2,25,2

CD	郵便No	住所1	住所2	累計	年月日	摘要	CD	備考	No
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		5 310			003520	魚水支社 0	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		5 310			003520	魚水支社-0	
1001	777	長崎県長崎市南区1-5-10		5 310			003		
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		5 310			501	辛子明太子	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		5 310			501	辛子明太子	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		5 310			502	明太子	

CD	郵便No	住所1	住所2	累計	年月日	摘要	CD	備考	No
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		5 310			003520	魚水支社 0	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		5 310			003520	魚水支社-0	
1001	777	長崎県長崎市南区1-5-10		5 310			003		
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		5 310			501	辛子明太子	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		5 310			501	辛子明太子	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		5 310			502	明太子	

(加工後)

[納品伝票書込みページ] 93.12.07 混 L=0090 C=0260
F=4,6,30,30,30,3,3,3,4,10,4,16,3,7,6,8,10,7,11,13,3,2,2,25,3,15,2

CD	郵便No	住所1	住所2	会社名	年月日	CD	商品名	CD
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 1 1	501	辛子明太子2001	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 1 1	501	辛子明太子2002	
1001	777	長崎県長崎市南区1-5-10		山田食品	5 1 15	501	辛子明太子2005	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	502	明太子2002	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	502	明太子2001	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	503	たらこ2003	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 3 5	501	辛子明太子2001	

商品名(規格)	CD	内容	個数	数量	単価	金額	累計	年月日	摘要	CD	備考	No
R1111 1	50x2	100	5	100	250	25,000	5 310			003520	魚水支社 0	
R2222 1	50x2	100	5	100	250	25,000	5 310			003520	魚水支社 0	
辛子バラコ 5	5kx3	15	3	50	300	15,000	5 310			003		
R2222 2	60x2	120	8	960	280	268,800	5 310			501	辛子明太子	
R1111 1	50x2	100	10	1000	300	300,000	5 310			501	辛子明太子	
辛子バラコ 1	50x2	100	5	500	250	125,000	5 310			502	明太子	
R1111 1	50x2	100	10	1000.00	250	250,000	5 310			501	辛子明太子	

納品台帳の作成-2 金額の集計

(概要)

入力された納品台帳の金額を、取引先ごとに集計する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 納品伝票の入力

2. 金額の集計

NO.
D-22

-7

-8

(効果・感想)

- ・コード表を使って入力できるので、作業が早くできるようになった。
- ・デザインページを納品書の形と同じにしているので、誰でも簡単に入力できる。

(加工前)

[納品伝票書込みページ] 93.12.07 混 L=0090 C=0260
F=4,6,30,30,30,3,3,3,4,10,4,16,3,7,6,8,10,7,11,13,3,2,2,25,3,15,2

CD	郵便No	住所1	住所2	会社名	年月日	CD	商品名	CD
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 1 1	501	辛子明太子2001	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 1 1	501	辛子明太子2002	
1001	777	長崎県長崎市南区1-5-1 0		山田食品	5 1 15	501	辛子明太子2005	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	502	明太子2002	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	502	明太子2001	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	503	たらこ2003	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 3 5	501	辛子明太子2001	

商品名(規格)	CD	内容	個数	数量	単価	金額	累計	年月日	摘要	CD	備考	No
R1111 1	50x2	100	5	100	250	25,000		5 310		003520	魚水支社 0	
R2222 1	50x2	100	5	100	250	25,000		5 310		003520	魚水支社 0	
辛子バラコ 5	5kx3	15	3	50	300	15,000		5 310		003		
R2222 2	60x2	120	8	960	280	268,800		5 310		501	辛子明太子	
R1111 1	50x2	100	10	1000	300	300,000		5 310		501	辛子明太子	
辛子バラコ 1	50x2	100	5	500	250	125,000		5 310		502	明太子	
R1111 1	50x2	100	10	1000.00	250	250,000		5 310		501	辛子明太子	

(加工後)

[納品伝票書込みページ] 93.12.07 混 L=0090 C=0260
F=4,6,30,30,30,3,3,3,4,10,4,16,3,7,6,8,10,7,11,13,3,2,2,25,3,15,2

CD	郵便No	住所1	住所2	会社名	年月日	CD	商品名	CD
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 1 1	501	辛子明太子2001	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 1 1	501	辛子明太子2002	
1001	777	長崎県長崎市南区1-5-1 0		山田食品	5 1 15	501	辛子明太子2005	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	502	明太子2002	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	502	明太子2001	
1002	666	佐賀県佐賀郡佐賀町8-5-2		仲山水産	5 3 3	503	たらこ2003	
1001	888	福岡県福岡市北区2-2-2		福岡屋 株式会社	5 3 5	501	辛子明太子2001	

商品名(規格)	CD	内容	個数	数量	単価	金額	累計	年月日	摘要	CD	備考	No
R1111 1	50x2	100	5	100	250	25,000	25,000	5 310		003520	魚水支社 0	
R2222 1	50x2	100	5	100	250	25,000	50,000	5 310		003520	魚水支社 0	
辛子バラコ 5	5kx3	15	3	50	300	15,000	65,000	5 310		003		
R2222 2	60x2	120	8	960	280	268,800	268,800	5 310		501	辛子明太子	
R1111 1	50x2	100	10	1000	300	300,000	568,800	5 310		501	辛子明太子	
辛子バラコ 1	50x2	100	5	500	250	125,000	693,800	5 310		502	明太子	
R1111 1	50x2	100	10	1000.00	250	250,000	250,000	5 310		501	辛子明太子	

(操作手順)(引き続き)

ACMC::1::C19, 20::+::



<タイトル> 決済別内訳明細書の作成 タイプA

<効用> 決済日別の集計で、資金繰りにも活用

<業種1> 卸売業 <業種2> 水産物製造・卸売
 <業務1> 経理 <業務2> 決済内訳明細管理

会社名 福岡県 機種 Mr.マイツールIIIe/20 VER. M3

<仕事・業務の概要>
 水産物加工品（辛子明太子など）の製造、卸売り。

<マイツールでの仕事の流れ>
 1. 売上、手形金額の入力（省略）
 2. 決済日ごとに集計

NO. D-22
-9

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 伝票を見ながら手計算で集計していた。

《問題点》
 商品取引の一つ一つに決済の期日があるので、同じ期日ごとの金額を集計したい。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 決済期日が同じ売上の金額を集計する。

(効果・感想)
 ・明細と集計した表を同じ表にして見やすくするため、一度サブページに書き込んで、UPDで売上金額を集計している。
 ・検索したり、期日ごとの集計をとるより、この方法が簡単に使える。
 ・集計したデータは、資金繰りなどに活用している。

(操作手順)
 R:58:
 SIM:::ESC:
 次に、マウスで2行目をクリックしてセミオートを走らせる

(加工前)

[決済別内訳明細書] 93.12.06 混 L=0050 C=0170
 W:S1:UPD:1:S1:3:8::+7:4::DR:2:1:LH+L(T-1)=/LT,6:C6=C6:DR:0:1:LH+L(T-1)=/LT,N1,6:
 F=6,6,6,12,16,10,12,6,12,10,12,12

年月日	決済	期日	手形金額	品名	KGS	売上金額	期日	商品代	保管料	消費税	立替金利代	金利代
050310	約手	03.03		たらこ1	1.00	03.03	100,000	10,000	3,000	10,000	5,000	
050310	約手	03.05		たらこ2	2.00	03.05	150,000	10,000	4,000	12,000	6,000	
050310	約手	03.06		たらこ3	3.00	03.06	120,000	10,000	3,500	15,000	7,000	
				助子	1.00	03.03	50,000	5,000	1,000	10,000	3,000	
				助子	2.00	03.05	60,000	7,000	2,000	10,000	4,000	
TOTAL												

DR:0:1:C9+C13=/C7:ICM:C4,C6-C7,C9-C13:



(加工後)

[決済別内訳明細書] 93.12.06 混 L=0050 C=0170
 W:S1:UPD:1:S1:3:8::+7:4::DR:2:1:LH+L(T-1)=/LT,6:C6=C6:DR:0:1:LH+L(T-1)=/LT,N1,6:
 F=6,6,6,12,16,10,12,6,12,10,12,12

年月日	決済	期日	手形金額	品名	KGS	売上金額	期日	商品代	保管料	消費税	立替金利代	金利代
050310	約手	03.03	197,000	たらこ1	1.00	128,000	03.03	100,000	10,000	3,000	10,000	5,000
050310	約手	03.05	265,000	たらこ2	2.00	182,000	03.05	150,000	10,000	4,000	12,000	6,000
050310	約手	03.06	155,500	たらこ3	3.00	155,500	03.06	120,000	10,000	3,500	15,000	7,000
				助子	1.00	69,000	03.03	50,000	5,000	1,000	10,000	3,000
				助子	2.00	83,000	03.05	60,000	7,000	2,000	10,000	4,000
TOTAL 9 617,500 9.00 617,500 15 480,000 42,000 13,500 57,000 25,000												

DR:0:1:C9+C13=/C7:ICM:C4,C6-C7,C9-C13:

〈タイトル〉 **売掛金の集計** タイプA

〈効用〉 **締め日の煩雑さも、簡単操作で解決**

〈業種1〉 **卸売業** 〈業種2〉 **スポーツ用品卸**
 〈業務1〉 **経理** 〈業務2〉 **売掛金集計**

会社名 北海道 スポーツナックス 機種 Mr.マイツールIIIe VER. M3.12

〈仕事・業務の概要〉 〈マイツールでの仕事の流れ〉 NO. D-23

スポーツ用品の卸売をしている。 1. データの入力 (省略) -1
 2. 売上、入金額などの集計
 3. 学校名、売上先ごとに集計

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》 《問題点》

得意先ごとに台帳があり、それに手書きで記入していた。全体集計を行なう場合は、各台帳からひろい集めて集計していた。

時間がかかってしまう。
集計ミスが起きてしまう。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 学校、取引先ごとの売掛金の集計を行なう。

(効果・感想)

- ・計算が早くなり、間違いもなくなった。
- ・データを入力しておくだけで、いつでも後からいろいろな集計がとれて便利になった。

(操作手順)

R: 44 :
 SIM: : : : ESC :
 S : 2 : 1 : 3 : 1 : : :
 TC : : 2 : 3 : : 1 : : :
 DC : 1, 4-6, 11-12 :

(加工前)

【売掛帳】 93.12.06 混 L=0067 C=0120
 F=6,10,10,20,4,6,10,10,10,10,10,10

日付	学校名	売上先	品名	数量	単価	売上金額	売上原価	売掛入金	売上利益	売上累計	入金累計
0121	A	バス	サモ上げ	3	1,000	3,000	2,800				
0122	B	山田	靴	2	2,000	4,000	4,000				
0123	C	田中	靴	1	3,000	3,000	3,000				
0125	D	中野	L-10LL-10	20	1,500	30,000	30,000	32,000			
0125	D	AAA	サモ上げ	1	1,000	1,000	600				
0128	E	個人	ジャージ	112	90	10,080	10,000				
0128	F	個人	ジャージ	2	5,000	10,000	8,000				
0201	G	ジャージ	KB051A*サマ	2	6,000	12,000	10,000				
0202	G	BBB	シューズTBF535	1	8,000	8,000	7,000				
0202	D	個人	シューズPW5445,5435	1	7,000	7,000	6,800				
0202	H	学販	ジャージ	6	6,000	36,000	33,000	36,000			
0202	H	バドミントン	シューズ	1	4,000	4,000	3,000				
0202	H	個人福祉	シューズ	115	120	13,800	115,000	14,000			
0204	H	女子バス	SFSR	1	1,000	1,000	1,000				
0205	I	バス	アサヒ	1	8,000	8,000	7,800				
0205	H	野球部	帽子BR27	1	1,500	1,500	1,400				
0205	C	AAA	シューズ	6	1,420	8,520	8,000				
0205	C	個人	シューズ	110	360	39,600	10,000				
0205	J	バス	シューズ	1	1,500	1,500	1,340				
0209	C	山本	シューズPW5435	1	9,000	9,000	8,000				
0209	K	バス	ジャージ	115	200	23,000	15,000				
0212	B	体育	シューズ	112	90	10,080	10,626	12,000	1,374		
0212	C	大沢	ジャージ	1	8,500	8,500	6,695				
0212	H	木島	ジャージ	1	8,500	8,500	6,695				

C6=C5:C7-C8=C10:ACM:C7,C11:ACM:C9,C12:ICM:N1:

(加工後)

【売掛帳】 93.12.06 混 L=0067 C=0120
 F=10,10,10,10,10,10

学校名	売上先	売上金額	売上原価	売掛入金	売上利益
A	バス	3,000	2,800		200
B	山田	4,180	4,000		180
体育		12,000	10,626	12,000	1,374
バス		3,000	3,000		600
野球部		1,500	1,400		100
バドミントン		4,000	3,000		1,000
I	バス	8,000	7,800	36,000	6,995
J	バス	1,500	1,340		260
K	バス	15,200	15,000		200
総計		232,550	208,756	80,000	23,804

〈タイトル〉 他社との野菜・果実売上比較 タイプ B

〈効用〉 データのグラフ化で、現状が一目瞭然になった

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 青果物卸売業
 〈業務1〉 売上管理 〈仕事内容〉 売上分析

会社名 山形県 機種 Mr.マイツールⅢe VER. M3.22e

〈仕事・業務の概要〉
 野菜、果実などの生鮮食料品卸売（公設）。
 生産者の委託品を買参人にセリ販売する。

〈マイツールでの仕事の流れ〉
 1.) 上合計表のグラフ化

NO. D-24
-1

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

- ・手書きの伝票などのデータを集め、ソロバンで集計していた。
- ・同業他社と比較して、今後の仕入れ計画の判断材料としていた。（ここでは南社、北社の名前で表示）

★★★ マイツール化以後 ★★★

《見えてきた》

- ・必要なデータが多いので、手作業では時間のかかり過ぎることが解消できた。
- ・グラフ化がすぐできるので、一目でどこに手を打てばよいか判明する。

《効果・感想》

（概要）

北社と南社の野菜・果実の月別売上を、グラフ化して比較する。

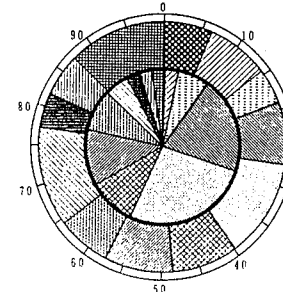
（加工前）

[南社・北社の野菜、果実売上合計] 93.12.06 混 L=0050 C=0170
 F=1.14.1.11.1.11.1.11.1.11.1

売上	南社野菜	南社果実	北社野菜	北社果実
平成1年 4月	9,177	9,713	9,296	46,863
5月	12,144	111,035	68,118	11,958
6月	6,709	211,623	154,518	8,846
7月	11,998	432,601	502,674	13,351
8月	18,707	644,224	657,192	22,197
9月	12,787	258,947	240,619	9,185
10月	13,068	347,782	291,626	9,242
11月	10,202	273,749	222,424	7,605
12月	19,062	162,740	122,405	16,126
平成2年 1月	6,543	69,050	65,571	7,574
2月	8,189	73,874	62,680	10,949
3月	18,731	85,601	61,012	14,896
合計	147,317	2,680,939	2,458,135	178,792

（加工後）

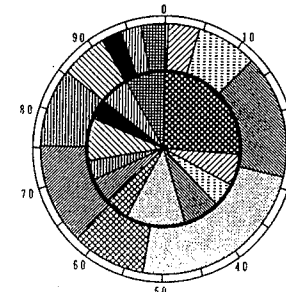
[南社・北社の野菜、果実売上合計]



◎南社野菜 ○北社野菜

1	平成1年 4	9177	9296
2	5月	12144	68118
3	6月	6709	154518
4	7月	11998	502674
5	8月	18707	657192
6	9月	12787	240619
7	10月	13068	291626
8	11月	10202	222424
9	12月	19062	122405
10	平成2年 1	6543	65571
11	2月	8189	62680
12	3月	18731	61012
合計		147317	2458135

[南社・北社の野菜、果実売上合計]



◎南社果実 ○北社果実

1	平成1年 4	9713	46863
2	5月	111035	11958
3	6月	211623	8846
4	7月	432601	13351
5	8月	644224	22197
6	9月	258947	9185
7	10月	347782	9242
8	11月	273749	7605
9	12月	162740	16126
10	平成2年 1	69050	7574
11	2月	73874	10949
12	3月	85601	14896
合計		2680939	178792

（操作手順）（引き続き）

R:15:
 DL:T:
 G:4::2:4, 8::
 *野菜のグラフ化
 G:4::2:6, 10::
 *果実のグラフ化

<タイトル> 株主配当金の書類作成 タイプA

<効用> 短時間で関係書類を作成。株主の信頼もアップ

<業種1> 卸売業 <業種2> 青果物卸売
 <業務1> 総務・人事給与 <業務2> 株主配当金計算等

会社名 栃木県 機種 Mr.マイツールX-N20, LX VER. M3. 23

<仕事・業務の概要>
 ・地方卸売市場として生鮮野菜並びに果実、その加工を受託販売している。
 ・株主数が約200名いるので、配当金の計算並びにその通知書と領収書を作成している。

<マイツールでの仕事の流れ>
 1. 配当金計算・領収書印刷

NO. D-24 -2

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

株主総会の開催のお知らせを出し、また、総会により株主配当が確定する。その確定した率により、配当金通知書、並びに領収書を作成する計算、および記入を手作業で行っていた。

《問題点》

記帳ミス及び計算ミスがあった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

配当金をSIMで計算し、PFで書式印刷する。

(効果・感想)

- ・記帳ミスがなくなった。
- ・手書きをしなくてすむので、所要時間が短縮でき、楽である。
- ・プリンタ印刷だと信頼性がある。

(操作手順)

R:98:SIM:::ESC
 CTP:1:2:6-T:1:SL:6-T:
 PF:99::

(加工前)

[第XX期株主配当金明細書]
 F=1,8,1,24,1,13,1,18,1,17,1,13,1,16,1,16,1

順位NO	株主名	持株数	持株数*一株単価	配当金額	税金	支払金額	支払月日
1	OOOOO	86,000					
2	OOOOO	17,200					
3	OOOOO	15,250					
4	△△△△△	12,320					
5	XXXXXX	8785					
6	XXXXXX	8500					
7	AAAAAA	7330					
8	CCCCC	6020					
9	TTTTT	5990					
10	YYYYY	5800					
11	IIIII	4820					
12	UUUUU	4600					
13	OOOOO	5000					
14	PPPPP	3920					
15	WWWWW	3680					
16	EEEEEE	3550					
17	MMMMM	3385					
18	VVVVV	3160					
19	IIIII	2930					
20	QQQQQ	2800					
21	SSSSS	2500					
22	DDDDD	2460					
23	HHHHH	2340					
24	FFFFF	2330					
25	LLLLL	2010					
26	ZZZZZ	2020					
27	BBBBB	1985					
28	IIIII	1915					
29	IIIII	1880					
30	IIIII	1870					
31	IIIII	1880					
32	IIIII	1700					
33	IIIII	1789					

(加工後)

株式会社 TTTTTT市場 No. 1
 代表取締役社長 ○○○○ 殿

第XX期配当金領収証

一金 516,000 円也

内	持株数	配当金 (年15%)	配当所得税 (20%)	差引配当金
訳	86,000株	645,000円	29,000円	516,000円

上記正に領収致しました。

平成 年 月 日 株主名

<タイトル> **かんたん給与明細表印刷** タイプ A

<効用> **給与明細を簡単に処理**

<業種 1> 卸売業 <業種 2> 洋品卸売
 <業務 1> 総務・人事給与 <業務 2> 給与明細書

会社名 _____ 機種 _____ VER. M3

<仕事・業務の概要>
 洋品の卸売
 正社員数は5名。

<マイツールでの仕事の流れ>
 1. 給与明細表入力(省略)
 給与明細書印刷

NO. D-38
-2

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

給与計算は20日すぎにあわてて
 手作業で行っていた。

《問題点》

計算ミスが多く、何度もやり直しがあった。
 パッケージソフトを入れるのも人数が少ないので
 もったいない。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

入力された給与明細表より、給与明細書を印字する。

(効果・感想)

- ・限られた時間の中でも余裕をもって
仕事ができるようになった。
- ・やり直しの手間が大幅に省けた。
- ・パッケージソフトを
買わなくて済んだ。

(操作手順) R:94:

PF:93:::

(加工前)

[賃金台帳 正社員(原本)]

F=1,10,1,2,1,2,1,2,1,2,1,4,1,4,1,7,1,6,1,6,1,6,1,6,1,5,1,5,1,5,1,5,1,6,1,4,1,8,1,6,1,6,1,5,1,6,1.

氏名	出勤	早残	有休	特休	早退遅刻	欠勤日数	基本給賞与	時間外手当	職務手当	調整手当	役付手当	家族手当	休日手当	食事手当	祝祭手当	欠勤
◎○麻奈美	22	1	1	1	3	1	129,000	5	3	10	400	1	5,000	1,000	1,000	5,000

C16+C32=/C40:C40-C34-C36-C38=C40:C40+C42=C40:C40-C42=C44:C46+C48+C50=C52:C54+C56+C58+C60=C62:C52+

厚生年金	雇用保険	社保計	所得税	住民税	財形	旅行積立	控除合計	年調過不足額	差引支給額	社員コード
0	1,000	1,000	3,000	5,000	3,000	100	3,000	14,100	138,319	1,015

(加工後)

給与明細表

株式会社 後藤朝美商店
 県郡**町****
 ☎(0****-****)

1,015 ◎○麻奈美

129,000	残業手当 5	職務手当 3	調整手当 10	役付手当 400	家族手当 1	休日手当 5,000	食事手当 1,000
祝祭手当 1,000	交通費 25,000				課税給与 127419	25,000	152,419
1,000	1,000	1,000	3,000		5,000	3,000	財形貯蓄 100
旅行積立 3,000	欠勤 5,000	遅刻早退 2,000			控除計額 14,100		138,319

出有特早遅欠
 22 1 1 1 3

<タイトル> 木材の素材販売計算-1 得意先別売上集計 タイプ B

<効用> 担当者の手書きの伝票から、各種の帳票を作成

<業種1> 卸売業 <業種2> 木材販売業
 <業務1> 売上管理 <仕事内容> 得意先別売上集計

会社名 茨城県 機種 Mr. マイツールVe/20 VER. M3.51e

<p><仕事・業務の概要></p> <p>木材を製材所や建築業者などに卸売販売している。</p>	<p><マイツールでの仕事の流れ></p> <p>NO. D-41</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 得意先別の売上を集計 2. 得意先別の売上一覧の作成 3. 得意先別売上比率グラフ
--------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

- ・担当者から上がってきた伝票を、得意先ごと、トラックNoごとに表に手書きで作成していた。
- ・売上金額の集計は、電卓で手計算していた。
- ・しかし、伝票がその日に上がってこない、記入が面倒で集計に時間がかかる等の理由から、コンピュータ処理にできなかった。

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

《見えてきた》

- ・伝票がその日に上がってこなくても、後から並べ替えるだけで大丈夫になった。
- ・1つの表を作成しておけば、色々な表に加工して使うことができる。
- ・伝票ごとの集計や、月ごと、得意先ごとの集計も簡単にできるようになった。

《効果・感想》

- ・伝票の転記ミスがなくなった。
- ・締め日になると残業が多かったが、だいぶ楽になった。
- ・伝票が見易くなり、相手側の印象も良くなった。

(概要) 売上を得意先別に集計する。

(加工前)

[素材販売計算] 93.12.06 混 L=0062 C=0132
 F=1.6.1.6.1.2.1.14.1.2.1.4.1.2.1.8.1.2.1.8.1.3.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.8.1.6.1.10.1

日付	伝票No	No	得意先	No	トラック	No	引渡係員	No	土場名	No	樹種	長さ	末口径	材積	総本数	総材積	単価	金額
050223	1	1	〇〇林産製材所	2	5635	3	大内	4	静岡	5	スギ	4.65	2.2	0.225	6	1.350	24,000	32,400
050223	1	1	〇〇林産製材所	2	5635	3	大内	4	静岡	7	スギ	4.65	2.6	0.314	10	3.140	26,000	81,640
050224	2	3	××木材備	5	4860	2	木村	4	静岡	10	スギ	4.65	3.2	0.476	20	9.520	34,000	323,680
050224	2	3	××木材備	5	4860	2	木村	4	静岡	9	スギ	4.65	3.0	0.419	25	10.475	34,000	356,150
050224	2	3	××木材備	5	4860	2	木村	4	静岡	6	スギ	4.65	2.4	0.268	10	2.680	26,000	69,680
050225	3	4	△△興業	6	3961	3	大内	2	栃木	8	スギ	4.65	2.8	0.365	4	1.460	26,000	37,960
050225	3	4	△△興業	6	3961	3	大内	2	栃木	7	スギ	4.65	2.6	0.314	40	12.560	26,000	326,560
050225	3	4	△△興業	6	3961	3	大内	2	栃木	2	スギ	4.65	1.6	0.119	5	0.595	22,000	13,090
050225	3	4	△△興業	6	3961	3	大内	2	栃木	1	スギ	4.65	1.4	0.091	53	4.823	22,000	106,106
050225	3	4	△△興業	6	3961	3	大内	2	栃木	3	スギ	4.65	1.8	0.151	36	5.436	22,000	119,592
050226	4	2	□□木材	7	5714	2	木村	2	栃木	5	スギ	4.65	2.2	0.225	21	4.725	24,000	113,400
050226	5	1	〇〇林産製材所	1	3700	1	鈴木	1	山形	1	スギ	4.65	1.4	0.091	22	2.002	22,000	44,044
050226	5	1	〇〇林産製材所	1	3700	1	鈴木	1	山形	8	スギ	4.65	2.8	0.365	9	3.285	26,000	85,410
050226	5	1	〇〇林産製材所	1	3700	1	鈴木	1	山形	3	スギ	4.65	1.8	0.151	44	6.644	22,000	146,168
050227	6	2	□□木材	2	5635	2	木村	2	栃木	2	スギ	4.65	1.6	0.119	33	3.927	22,000	86,394
050227	7	2	□□木材	3	6117	3	大内	2	栃木	9	スギ	4.65	3.0	0.419	11	4.609	34,000	156,706
050228	8	4	△△興業	4	1123	2	木村	1	山形	10	スギ	4.65	3.2	0.476	33	15.708	34,000	534,072
050228	8	4	△△興業	4	1123	2	木村	1	山形	6	スギ	4.65	2.4	0.268	52	13.936	26,000	362,336
050228	8	4	△△興業	4	1123	2	木村	1	山形	2	スギ	4.65	1.6	0.119	23	2.737	22,000	60,214
050228	8	4	△△興業	4	1123	2	木村	1	山形	3	スギ	4.65	1.8	0.151	11	1.661	22,000	36,542
050228	9	1	〇〇林産製材所	3	6117	2	木村	2	栃木	5	スギ	4.65	2.2	0.225	23	5.175	24,000	124,200
050228	10	3	××木材備	2	5635	1	鈴木	1	山形	4	スギ	4.65	2.0	0.186	22	4.092	24,000	98,208
050228	10	3	××木材備	2	5635	1	鈴木	1	山形	7	スギ	4.65	2.6	0.314	36	11.304	26,000	293,904
050228	10	3	××木材備	2	5635	1	鈴木	1	山形	6	スギ	4.65	2.4	0.268	7	1.876	26,000	48,776
050228	10	3	××木材備	2	5635	1	鈴木	1	山形	7	スギ	4.65	2.6	0.314	46	14.444	26,000	375,544

(加工後)



[素材販売計算] 93.12.06 混 L=0062 C=0132
 F=1.6.1.6.1.2.1.14.1.2.1.4.1.2.1.8.1.2.1.8.1.3.1.6.1.6.1.6.1.6.1.6.1.8.1.6.1.10.1

日付	伝票No	No	得意先	No	トラック	No	引渡係員	No	土場名	No	樹種	長さ	末口径	材積	総本数	総材積	単価	金額
			〇〇林産製材所															513,862
			□□木材															356,500
			××木材備															1,565,942
			△△興業															1,596,472
			総計															4,032,776

(操作手順)(引き続き)

R:13:
 S::6:3:::
 TC::8:::T, C38:::
 W:S1:

木材の素材販売計算-2 得意先別一覧表

NO. D-41

(概要)

売上台帳から特定の顧客への売上だけを検索して、得意先別売上一覧表を作成する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 得意先別の売上を集計
2. 得意先別の売上一覧の作成
3. 得意先別売上比率グラフ

-1
-2
-3

(効果・感想)

- 伝票の転記ミスがなくなった。
締め日になると残業が多かったが、だいぶ楽になった。
伝票が見やすくなり、相手側の印象も良くなった。

(加工前)

[素材販売計算] 93.12.06 混 L=0062 C=0132
F=1.6.1.6.1.2.1.14.1.2.1.4.1.2.1.8.1.2.1.8.1.3.1.6.1.6.1.6.1.6.1.8.1.6.1.10.1

Table with columns: 日付, 伝票No, No, 得意先, No, トラック, No, 引渡係員, No, 土場名, No, 樹種, 長さ, 末口径, 材積, 総本数, 総材積, 単価, 金額

(加工後)

[素材販売計算] 93.12.07 混 L=0062 C=0132
F=1.6.1.6.1.2.1.14.1.2.1.4.1.2.1.8.1.2.1.8.1.3.1.6.1.6.1.6.1.6.1.8.1.6.1.10.1

Table with columns: 日付, 伝票No, No, 得意先, No, トラック, No, 引渡係員, No, 土場名, No, 樹種, 長さ, 末口径, 材積, 総本数, 総材積, 単価, 金額

(操作手順)(引き続き)

R:13:
SH::C6=4:::

木材の素材販売計算-3 得意先別売上比率グラフの作成

NO. D-41

(概要)

集計した得意先別の売上をグラフ化して、売上比率を視覚的に確認する。

<マイツールでの仕事の流れ>

- 1. 得意先別の売上を集計
2. 得意先別の売上一覧の作成
3. 得意先別売上比率グラフ

-1
-2
-3

(効果・感想)

- 伝票の転記ミスがなくなった。
締め日になると残業が多かったが、だいぶ楽になった。
伝票が見やすくなり、相手側の印象も良くなった。
売上比率を視覚的に確認でき、対策が立てやすくなった。

(加工前)

[素材販売計算] 93.12.06 混 L=0062 C=0132
F=1.6.1.6.1.2.1.14.1.2.1.4.1.2.1.8.1.2.1.8.1.3.1.6.1.6.1.6.1.6.1.8.1.6.1.10.1

Table with columns: 日付, 伝票No, No, 得意先, No, トラック, No, 引渡係員, No, 土場名, No, 樹種, 長さ, 末口径, 材積, 総本数, 総材積, 単価, 金額

(加工後)

[素材販売計算]

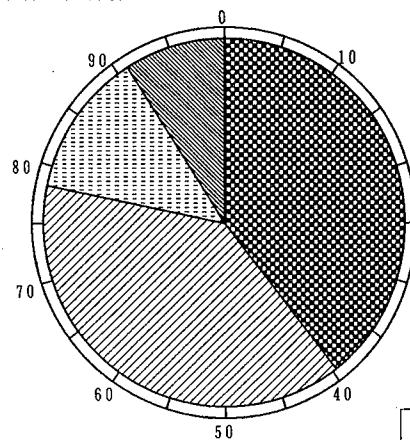


Table with columns: 金額, 得意先, 比率, 金額

(操作手順)(引き続き)

R:S1:
DC:1-6, 9-36:
DL:T:
S::4:4:::
G::::

<タイトル> 重複データを確認しながら顧客名簿入力 タイプA

<効用> マイツールは、常に最新の顧客名簿を作成します

<業務1> 卸売業 <業務2> 顧客名簿作成

会社名 北海道 機種 Mr.マイツールXII/40 VER.

<仕事・業務の概要>
ふとんわた製造、綿ふとん、羊毛ふとん製造、寝具・寝装品の販売を行なっている。

<マイツールでの仕事の流れ>
1. 顧客名簿入力 NO. D-42 -1

★★★ マイツール化以前 ★★★

《仕事の説明》

顧客名簿に新しい顧客のデータを入力する。

《問題点》

すでに登録されているお客様かどうかを確認するのが難しく、同じお客様をダブって入力してしまうことがある。

《手書きの帳票》



★★★ マイツール化以後 ★★★

(概要)

入力済の顧客名簿をコード表にして、入力済の顧客を確認しながら新規顧客のEF入力を行う

(効果・感想)

- ・電話番号をコードにしているので、別なコードを管理する必要がない。
- ・すでに登録されているお客様かどうかの確認作業が、すぐにできるようになった。
- ・すでに登録されている場合は、カーソルで戻して次の入力に進む。

(操作手順)

R:38:W:S1:
EF:S1:37:36:
9320257:(登録されているデータが表示)
1234567:(登録されていないのでデータは表示しない)

(加工前)

【お客様名簿】 93.12.08 混 L=0060 C=0136
F=8,6,30,2,24,12,12,40
TEL+フリガナ お客様名性 お客様名干

住所市区住所番地

住所市区住所番地	氏名	性別	年齢	職業	電話番号
00000000	山田 太郎	男	30	会社員	03-1234-5678
00000000	田中 花子	女	25	主婦	03-1234-5678
00000000	佐藤 一郎	男	40	会社員	03-1234-5678
00000000	鈴木 美穂	女	28	会社員	03-1234-5678
00000000	高橋 健二	男	35	会社員	03-1234-5678
00000000	渡辺 真理	女	22	学生	03-1234-5678
00000000	中村 隆夫	男	45	会社員	03-1234-5678
00000000	小林 千恵	女	32	会社員	03-1234-5678
00000000	加藤 誠	男	38	会社員	03-1234-5678
00000000	山崎 由美	女	27	会社員	03-1234-5678
00000000	佐々木 浩一	男	42	会社員	03-1234-5678
00000000	松本 真由	女	24	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	33	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	29	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	31	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	26	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	41	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	23	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	36	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	28	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	34	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	30	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	32	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	27	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	43	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	25	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	37	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	29	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	35	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	31	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	33	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	28	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	44	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	26	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	38	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	30	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	36	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	32	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	34	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	29	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	45	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	27	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	39	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	31	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	37	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	33	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	35	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	30	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	46	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	28	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	40	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	32	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	38	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	34	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	36	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	31	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	47	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	29	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	41	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	33	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	39	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	35	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	37	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	32	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	48	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	30	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	42	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	34	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	40	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	36	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	38	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	33	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	49	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	31	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	43	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	35	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	41	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	37	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	39	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	34	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	50	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	32	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	44	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	36	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	42	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	38	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	40	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	35	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	51	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	33	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	45	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	37	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	43	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	39	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	41	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	36	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	52	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	34	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	46	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	38	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	44	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	40	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	42	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	37	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	53	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	35	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	47	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	39	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	45	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	41	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	43	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	38	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	54	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	36	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	48	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	40	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	46	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	42	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	44	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	39	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	55	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	37	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	49	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	41	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	47	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	43	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	45	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	40	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	56	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	38	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	50	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	42	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	48	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	44	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	46	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	41	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	57	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	39	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	51	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	43	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	49	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	45	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	47	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	42	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	58	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	40	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	52	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	44	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	50	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	46	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	48	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	43	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	59	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	41	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	53	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	45	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	51	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	47	会社員	03-1234-5678
00000000	水野 健太	男	49	会社員	03-1234-5678
00000000	森田 美咲	女	44	会社員	03-1234-5678
00000000	高木 隆夫	男	60	会社員	03-1234-5678
00000000	斎藤 千恵	女	42	会社員	03-1234-5678
00000000	山本 誠	男	54	会社員	03-1234-5678
00000000	松田 由美	女	46	会社員	03-1234-5678
00000000	石川 大輔	男	52	会社員	03-1234-5678
00000000	木村 愛子	女	48	会社員	03-1234-5678
00000000					

<タイトル> **特定客の検索 (顧客管理)** タイプA

<効用> **膨大な数の中からの特定客の検索も簡単、短時間に**

<業種1> **卸売業 顧客管理** <業種2> **靴卸売業 顧客管理 (DM発行)**

会社名 _____ 機種 Mr.マイツールLXC-40 VER. _____

<仕事・業務の概要>
靴の卸売りをしている。
買い上げ金額に応じて、お客様のサービスカードにスタンプを押して、カードの枚数によって顧客の管理をしています。

<マイツールでの仕事の流れ>
1. 顧客台帳の作成 (省略)
2. カード枚数による検索
3. DM発行 (省略)

NO. D-43
-1

☆☆☆ **マイツール化以前** ☆☆☆

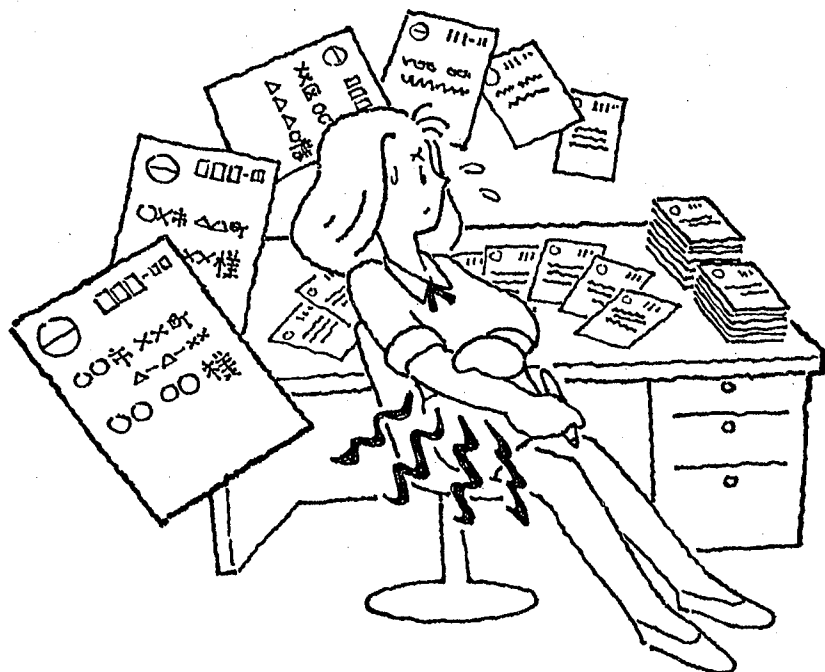
《仕事の説明》

買い上げ金額に応じてカードにスタンプを押す。
カードがいっぱいになったら新しいカードを渡し、古いカードを顧客台帳のデータとしてとっておく。
顧客台帳は手書きで作成していた。

《問題点》

大量にある手書きの顧客台帳から特定の顧客を探し出すのは不可能に近い。
DMを手書きで作成するには手間がかかり、仕事の能率が悪い。

《手書きの帳票》



☆☆☆ **マイツール化以後** ☆☆☆

(概要) カードを持っている顧客のリストから3回以上カードを切り替えた顧客を検索し、DMを発行する。

(効果・感想)

- ・大量にある顧客データの中から、目的の顧客を簡単に短時間で検索することができ、また、検索したデータをDMの発行の対象にすることで、効率的なDMを出せるようになった。
- ・DMの発行が楽になり、仕事の効率が良くなった。

(操作手順)

R:3:
SH::C15=*/*:::

(加工前)

[カード使用者リスト] 93.12.06 混 L=0050 C=0170
F=1,6,1,4,8,1,4,1,6,26,1,13,1,5,5,5,5,5,5,5,1

NO	*氏名*	〒	*住所*	TEL (x-t*)	*カード切替月日*
1	田中	〇〇	岐阜市AA〇-18	0582-36-****	9/05
2	山田	〇〇	岐阜市AA●-20-●	0582-36-****	
3	鈴木	〇〇	岐阜市AA東〇-〇1-●-◇	0582-36-****	1/10 3/02 5/20 8/10
4	佐藤	〇〇	岐阜市BB〇◇★-22	0582-32-****	2/14 7/12
5	井上	〇〇	岐阜市CC1丁目2◎-◎	0582-35-****	
6	川田	〇〇	岐阜市CC■◇8◎	0582-35-****	
7	河合	〇〇	岐阜市AADD町〇-〇▲-★-◇	0582-36-****	
8	上田	〇〇〇	岐阜市FF町〇-□-★	0582-36-****	
9	木村	〇〇	岐阜市GG町2◆-■	0582-27-****	
10	竹田	〇〇	岐阜市HH町●-◎□	0582-22-****	6/30
11	大木	〇〇〇	岐阜市KK町3■●-3	0582-32-****	
12	近藤	〇〇	岐阜市KK町東5丁目★〇-□	0582-32-****	9/15
13	武藤	〇〇	岐阜市LLL〇◎-1	0582-39-****	3/03 7/15 9/25
14	林	〇〇	岐阜市LLL東●丁目◎-◇	0582-39-****	
15	小松	〇〇	岐阜市M条3丁目●-2★-■	0582-37-****	
16	加藤	〇〇	岐阜市M条★丁目★1-■	0582-37-****	4/09 7/25 9/30
17	小林	〇〇	岐阜市M条東●丁目◎-◎-〇	0582-37-****	
18	大林	〇〇	岐阜市PPP東◇-■-★◇	0582-39-****	8/09
19	山口	〇〇	岐阜市RRR東●丁目■▲■	0582-39-****	8/25

(加工後)

[カード使用者リスト] 93.12.07 混 L=0050 C=0170
F=1,6,1,4,8,1,4,1,6,26,1,13,1,5,5,5,5,5,5,5,1

NO	*氏名*	〒	*住所*	TEL (x-t*)	*カード切替月日*
3	鈴木	〇〇	岐阜市AA東〇-〇1-●-◇	0582-36-****	1/10 3/02 5/20 8/10
4	佐藤	〇〇	岐阜市BB〇◇★-22	0582-32-****	2/14 7/12
13	武藤	〇〇	岐阜市LLL〇◎-1	0582-39-****	3/03 7/15 9/25
16	加藤	〇〇	岐阜市M条★丁目★1-■	0582-37-****	4/09 7/25 9/30

<タイトル> 棚卸表の作成 タイプA

<効用> データの加工で、新しい帳票の作成が可能に

<業務1> 卸売業 在庫管理 <業務2> 仏具販売 棚卸表の作成

会社名 滋賀県 有限会社吉田松蔵商店 機種 Mr. マイツールIIIe/20, LX-N20 VER. M3

<仕事・業務の概要>
仏具の卸売。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 棚卸表の作成

NO. D-44

-1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

棚卸表が必要になるたびに、はじめから作成し直していた。

《問題点》

商品コードを入力してある表がせっかくなのに、利用しないのはもったいない。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要)

いつも売上データを入力する時に利用しているコード表を加工して、棚卸表を作成する。

(効果・感想)

・「元データを生かして表を作り変える」というのも、マイツールの融通性の高さ、素晴らしさである。

(操作手順)

R:1:
DC:14-T:
BC:10,12:
EP:4:10:数量:
EP:4:12:小計:

(加工前)

[商品コード表] 93.12.06 混 L=0100 C=0074
F=1,5,1,21,1,6,1,8,1,8,1,8,1,8,1

コード	商品名	サイズ	原価	売価1	売価2	売価3
s0008	AAA	8	3,200	4,000	4,200	3,920
s0009	BBB	9	3,400	4,250	4,460	4,170
s0010	CCC	10	3,600	4,500	4,730	4,410
s0012	DDD	12	4,550	5,690	5,980	5,580
s0014	EEE	14	5,400	6,750	7,090	6,620
s0016	FFF	16	6,350	7,940	8,340	7,780
s0018	GGG	18	7,500	9,380	9,850	9,190
s0020	HHH	20	10,000	12,500	13,130	12,250
s0114	III	14	6,850	8,560	8,990	8,390
s0116	JJJ	16	8,300	10,380	10,900	10,170
s0118	KKK	18	9,800	12,250	12,860	12,010
s0210	LLL	10	11,000	13,750	14,440	13,480
s0212	MMM	12	13,000	16,250	17,060	15,930
s0214	NNN	14	15,800	19,750	20,740	19,360
s0216	OOO	16	17,000	21,250	22,310	20,830
s0218	PPP	18	18,200	22,750	23,890	22,300
s0318	QQQ	18	30,200	37,750	39,640	37,000
s0418	RRR	18	33,600	42,000	44,100	41,160
s0610	SSS	10	18,700	23,380	24,550	22,910
s0612	TTT	12	21,300	26,630	27,960	26,100
s0614	UUU	14	22,000	27,500	28,880	26,950
s0616	VVV	16	24,200	30,250	31,760	29,650
s0618	WWW	18	28,300	35,380	37,150	34,670
s0705	XXX	5	3,400	4,250	4,460	4,170

(加工後)

[商品コード表] 93.12.06 混 L=0100 C=0074
F=1,5,1,21,1,6,1,8,1,8,1,8,1

コード	商品名	サイズ	原価	数量	小計
s0008	AAA	8	3,200		
s0009	BBB	9	3,400		
s0010	CCC	10	3,600		
s0012	DDD	12	4,550		
s0014	EEE	14	5,400		
s0016	FFF	16	6,350		
s0018	GGG	18	7,500		
s0020	HHH	20	10,000		
s0114	III	14	6,850		
s0116	JJJ	16	8,300		
s0118	KKK	18	9,800		
s0210	LLL	10	11,000		
s0212	MMM	12	13,000		
s0214	NNN	14	15,800		
s0216	OOO	16	17,000		
s0218	PPP	18	18,200		
s0318	QQQ	18	30,200		
s0418	RRR	18	33,600		
s0610	SSS	10	18,700		
s0612	TTT	12	21,300		
s0614	UUU	14	22,000		
s0616	VVV	16	24,200		
s0618	WWW	18	28,300		
s0705	XXX	5	3,400		

ワン・ポイント
(応用等)

〈タイトル〉 営業マン別売上・粗利管理-1 個人別集計 タイプB

〈効用〉 半日かかっていた全員分の集計が、5分足らずに

〈業種1〉 卸売業 〈業種2〉 衣類卸販売業
 〈業務1〉 販売売上管理 〈仕事内容〉 売上・粗利管理

会社名 新潟県 株式会社トンボ繊維 機種 Mr. マイツールX, Mr. マイツールX-N VER.

〈仕事・業務の概要〉	〈マイツールでの仕事の流れ〉	NO.
主として学校制服、企業制服を販売している。	1. 個人別売上・粗利集計	D-45
	2. 全データの集計	-1
		-2

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

- ・集計用紙に手書きで、各セールスマンの実績を記入し、電卓（もしくはソロバン）で計算していた。
- ・計算にはかなりの時間がかかり、セールス全員（6～7人）分の集計には半日がかかりになっていた。

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

《見えてきた》

- ・数字を一部変更しても、すぐに計算、集計ができる。
- ・個人のデータも統一したフォーマットを使っているので月次だけでなく年次データや期間データなどの集計もすぐにできる。
- ・全員分の集計が、5分足らずでできるようになった。

《効果・感想》

- ・セールス全員が個別に売り上げデータを入力でき、しかも各自で集計もしているため、意識付けにつながる。
- ・経営者は各セールスが入力したデータを集めるだけで済むので、楽である。

（概要）

営業マン個人の売上・粗利の集計を行なう。

（加工前）

[営業課報告書(江口洋輔)] 93.12.06 混 L=0060 C=0138

● 各分類の計画・実績(修正)のみに数値をINPUTして → SIM
 PQは売上 MQは粗利
 F=1,8,6,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1

分類	1月 長期計画	実績 (達成%)	(7-1月) 長期計画	実績 (達成%)	2月 長期計画	月次修正	累計 (差異)
男学 PQ	3,350	1,969	10,400	8,713	7,350	7,000	
男学 MQ	670	479	2,080	1,899	1,470	1,500	
スクール PQ	500	458	1,200	969	250	340	
スクール MQ	100	107	240	218	50	70	
シャツ PQ	650	283	2,900	2,791	2,400	2,470	
シャツ MQ	130	68	580	539	480	480	
女学 PQ	3,000	2,869	7,050	8,638	10,300	7,930	
女学 MQ	600	738	1,410	1,952	2,060	1,750	
コート PQ	1,000	216	4,300	2,966	600	600	
コート MQ	200	54	860	774	120	120	
Pマリ		16	200	464	600	630	
P			40	111	120	140	

（加工後）

[営業課報告書(江口洋輔)] 93.12.06 混 L=0060 C=0138

● 各分類の計画・実績(修正)のみに数値をINPUTして → SIM
 PQは売上 MQは粗利
 F=1,8,6,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1

分類	1月 長期計画	実績 (達成%)	(7-1月) 長期計画	実績 (達成%)	2月 長期計画	月次修正	累計 (差異)		
男学 PQ	3,350	1,969	58.8	10,400	8,713	83.8	7,350	7,000	-2,037
男学 MQ	670	479	71.5	2,080	1,899	91.3	1,470	1,500	-151
スクール PQ	500	458	91.6	1,200	969	80.8	250	340	-141
スクール MQ	100	107	107.0	240	218	90.8	50	70	-2
シャツ PQ	650	283	43.5	2,900	2,791	96.2	2,400	2,470	-39
シャツ MQ	130	68	52.3	580	539	92.9	480	480	-41
女学 PQ	3,000	2,869	95.6	7,050	8,638	122.5	10,300	7,930	-782
女学 MQ	600	738	123.0	1,410	1,952	138.4	2,060	1,750	232
コート PQ	1,000	216	21.6	4,300	2,966	69.0	600	600	-1,334
コート MQ	200	54	27.0	860	774	90.0	120	120	-86
Pマリ		16	32.0	200	464	232.0	600	630	
P				40	111	277.5	120	140	

（操作手順）(引き続き)

R:60:
SIM:::ESC:

売上・粗利管理-2 全体データの集計

NO.
D-45-1
-2

(概要)

各セールスが入力したデータを集めて、全体の売上・粗利の集計を行なう。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 個人別売上・粗利集計
2. 全体データの集計

(効果・感想)

- ・セールス全員が個別に売り上げデータを入力でき、しかも各自で集計もしているので、意識付けにつながる。
- ・経営者は各セールスが入力したデータを集めるだけで済むので、楽である。

(加工前)

[営業課報告書(江口洋輔)] 93.12.06 混 L=0060 C=0138

- 各分類の計画・実績(修正)のみに数値をINPUTして → SIM

PQは売上 MQは粗利

F=1,8,6,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1

分類	1月 長期計画	実績 (達成%)	(7-1月) 長期計画	実績 (達成%)	2月 長期計画	月次修正	累計 (差異)
男学 PQ	3,350	1,969	10,400	8,713	7,350	7,000	
男学 MQ	670	479	2,080	1,899	1,470	1,500	
スクール PQ	500	458	1,200	969	250	340	
スクール MQ	100	107	240	218	50	70	
シャツ PQ	650	283	2,900	2,791	2,400	2,470	
シャツ MQ	130	68	580	539	480	480	
			7,050	8,638	10,300	7,920	

(加工後)

[営業課報告書(江口洋輔)] 93.12.06 混 L=0060 C=0138

- 各分類の計画・実績(修正)のみに数値をINPUTして → SIM

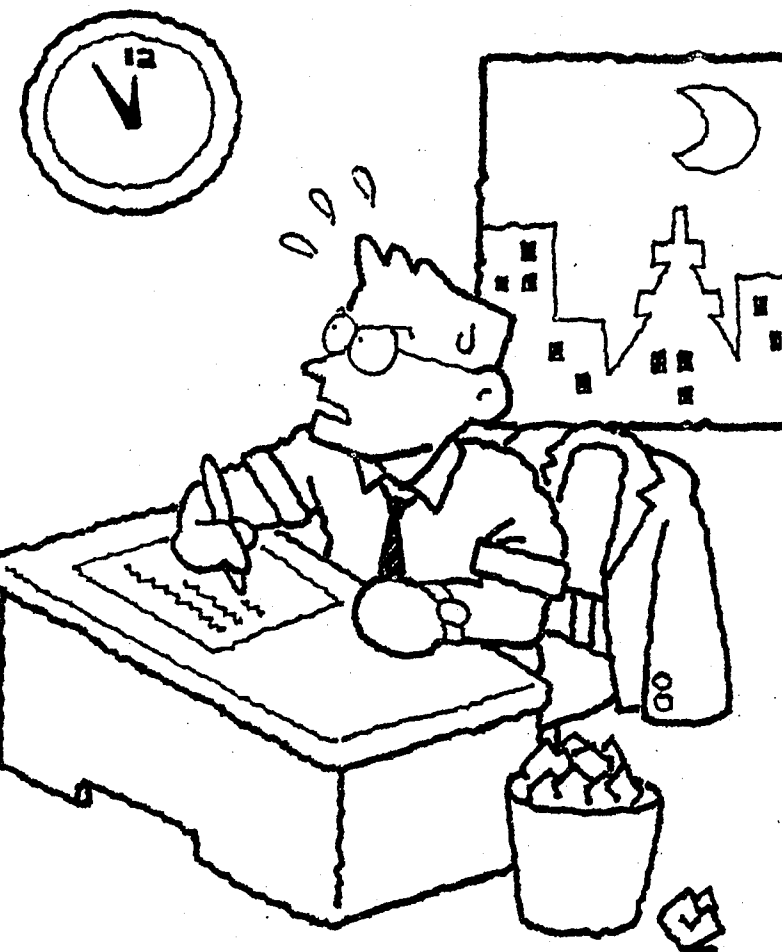
PQは売上 MQは粗利

F=1,8,6,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1,1,10,1,10,1,8,1

分類	1月 長期計画	実績 (達成%)	(7-1月) 長期計画	実績 (達成%)	2月 長期計画	月次修正	累計 (差異)
男学 PQ	17,050	16,793	39,770	37,852	33,200	35,500	382
男学 MQ	3,567	4,305	8,252	8,868	6,830	7,394	1,180
スクール PQ	1,340	969	4,458	3,412	2,022	2,812	-256
スクール MQ		114	892	720	404	584	

(操作手順)(引き続き)

TP:60-65::+::
SIM::::ESC

ワン・ポイント
(応用等)

〈タイトル〉展示会委託伝票の作成-1 在庫表のデータを転記タイプA

〈効用〉3人で2日がかりの業務が、1人で半日に

〈業務1〉卸売業 在庫促進 〈業務2〉貴金属販売 委託伝票の作成

会社名 北海道 機種 Mr.マイツールIⅤe/40 VER. M3

〈仕事・業務の概要〉

宝石、貴金属の卸販売を行なっている。
毎月1~3回の展示会が開かれ、業者に委託して出展、販売している。

〈マイツールでの仕事の流れ〉

1. 委託する商品の入力(省略)
2. 在庫表から委託表への転記
3. 委託先への卸し金額の計算

NO. D-46
-1

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》

自社の在庫を展示会に出品する際、業者に委託するため、委託伝票を書かなければならない。
以前は手書きで作成していた。

《問題点》

1回の展示会への出品点数が1000~2000点にもなり、書き出すだけでも3人がかりで丸1~2日はかかってしまう。
さらに、業者に対する卸値も電卓で1点1点計算していたので、時間がかかり、ロスが大きい。

《手書きの帳票》

【委託伝票】 93.12.07 流 L=0065 C=0142
F=1,4,1,4,1,8,1,5,4,1,14,15,1,6,1,10,1,10,1,6,1,15,1

検品	検品	品番	品番	品名	計量	A価格	B価格	C価格	販売日	摘要
			1							
			5							
			6							
			7							
			10							
			15							
			20							
			39							
			41							
			43							
			45							
			48							
			50							
			51							
			73							
			86							
			87							
			88							
			90							
			100							
			101							
			102							
			103							
			113							
			114							
			115							
			116							
			117							
			118							

☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 委託する商品の番号を入力し、在庫表にある商品データを使って委託伝票を作成する。

(効果・感想)

- ・作業が早く終わるため、時間が有効に使えるようになった。
- ・1人で全部の作業ができるようになった。

(操作手順)

R:42:
UPD:1:40-41:8:2:R:4:9:R:6:11:R:7:12:R:9:14:R:17:18:
W:S1:

(加工前)

【委託伝票】
F=1,4,1,4,1,8,1,5,4,1,14,15,1,6,1,10,1,10,1,6,1,15,1

検品	検品	品番	品番	品名	計量	A価格	B価格	C価格	販売日	摘要
			1							
			5							
			6							
			7							
			10							
			15							
			20							
			39							
			41							



(加工後)

【委託伝票】
F=1,4,1,4,1,8,1,5,4,1,14,15,1,6,1,10,1,10,1,6,1,15,1

検品	検品	品番	品番	品名	計量	A価格	B価格	C価格	販売日	摘要
			1	RR Ptリング 腕-	2.08		190,000			
			5	RD Ptリング ダイヤ	1.109		850,000			
			6	F2 K18ファッションリング ダイヤ	0.81		80,800			
			7	RP Ptリング パール	9.1		23,300			
			10	P Ptペンダント 腕-	0.54		48,960			
			15	N K/Pネックレス	7.04		15,275			
			20	E2 K18ピアス サファイアダイヤ			71,000			
			39	P K18ペンダント ダイヤ	0.18		35,700			
			41	E2 K18ピアス ミニ			1,575			
			43	F2 K18ファッションリング 腕-	0.22		10,710			
			45	F2 K18ファッションリング ラブス			20,400			
			48	F2 K18ファッションリング トロコ						
			50	E2 K18ピアス シリントピアス						
			51	E2 K18ピアス ファッション						

展示会委託伝票作成—2 委託先への卸し金額の計算

NO.

(概要)

原価を元に、委託先への卸値を計算する。

(例 20%の上乗せの場合)

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 委託する商品の入力 (省略)
2. 在庫表から委託表への転記
3. 委託先への卸し金額の計算

D-46

-1

-2

(効果・感想)

・作業が早く終わるため、時間が有効に使えるようになった。

・一人で全部の作業ができるようになった。

(加工前)

[委託伝票] 93.12.07 混 L=0065 C=0142
F=1,4,1,4,1,8,1,5,4,1,14,15,1,6,1,10,1,10,1,10,1,10,1,6,1,15,1

検品	検品	品番	品番	品名	計量	A価格	B価格	C価格	販売日	摘要
		1	RR	Ptリング	2.08		190,000			
		5	RD	Ptリング	1,109		850,000			
		6	F2	K18ファッションリング	0.81		80,800			
		7	RP	Ptリング	9.1		23,300			
		10	P	Ptペンダント	0.54		48,960			
		15	N	K/Pネックレス	7.04		15,275			
		20	E2	K18ピアス			71,000			
		39	P	K18ペンダント	0.18		35,700			
		41	E2	K18ピアス			1,575			
		43	F2	K18ファッションリング	0.22		10,710			
		45	F2	K18ファッションリング			20,400			
							16,300			

(加工後)

[委託伝票] 93.12.07 混 L=0065 C=0142
F=1,4,1,4,1,8,1,5,4,1,14,15,1,6,1,10,1,10,1,10,1,10,1,6,1,15,1

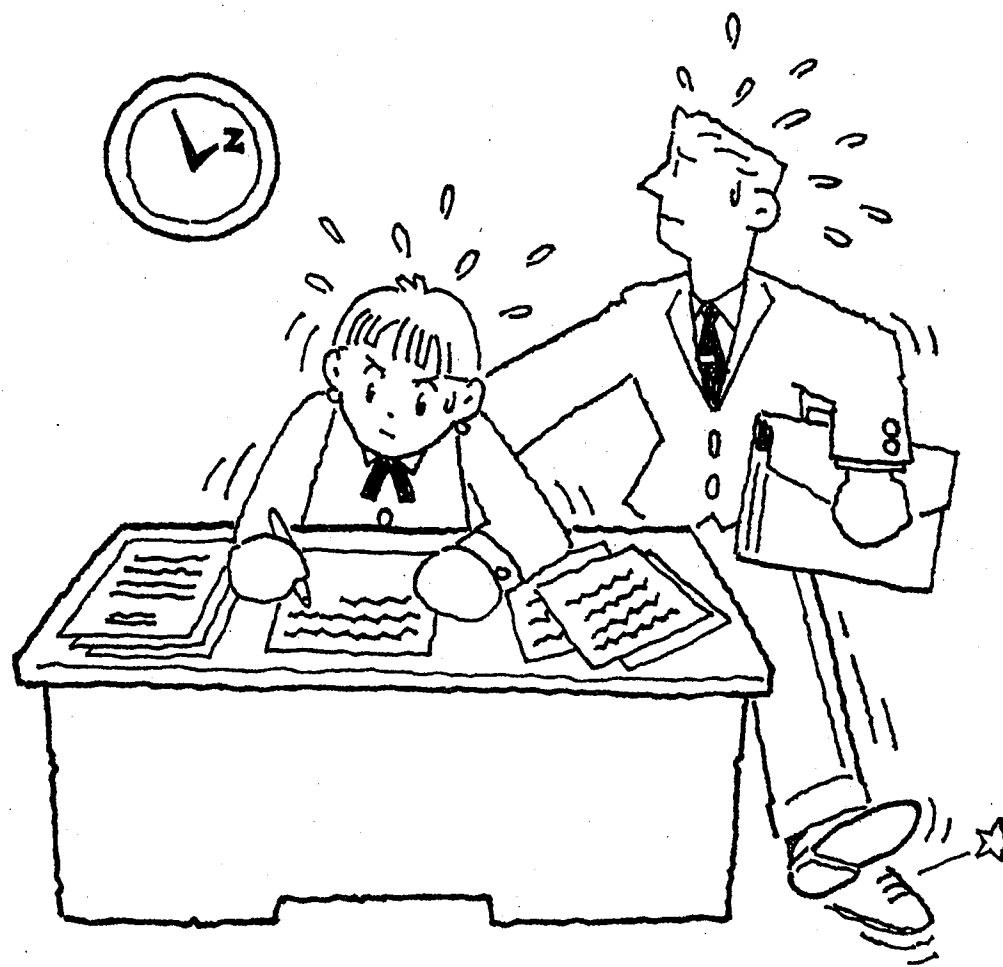
検品	検品	品番	品番	品名	計量	A価格	B価格	C価格	販売日	摘要
		1	RR	Ptリング	2.08		228,000			
		5	RD	Ptリング	1,109		1,020,000			
		6	F2	K18ファッションリング	0.81		96,960			
		7	RP	Ptリング	9.1		27,960			
		10	P	Ptペンダント	0.54		58,752			
		15	N	K/Pネックレス	7.04		18,330			
		20	E2	K18ピアス			85,200			
		39	P	K18ペンダント	0.18		42,840			
		41	E2	K18ピアス			1,890			
		43	F2	K18ファッションリング	0.22		12,852			
		45	F2	K18ファッションリング			24,480			
		48	F2	K18ファッションリング			19,560			
		50	E2	K18ピアス			2,472			
		51	E2	K18ピアス			2,472			
							29,376			

(操作手順) (引き続き)

R:S1:
DR:0::

20%上乗せする場合なら

C18*1.2=C18:



納品書の発行-2 納品書印刷

(概要)

得意先別に集計した納品データを、納品書に印刷する。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 雑誌コード、冊数を入力する (省略)
2. コード表から雑誌名、単価を持ってきて、納品表を作成
3. 納品書を印刷する

NO. D-47

-1

-2

(効果 - 感想)

- ・コンピュータの伝票であるため卸先からの信頼度が増して、新たな得意先を紹介してもらえた。
- ・帳票も専用のものを印刷して、きれいに出来上がって満足している。売上業務がスムーズになり、売上も増加している。

(加工前)

得意先	雑誌コード	冊数	単価	金額	合計金額
001	少年ジャンプ	65	200	13,000	13,000
001	週刊現代	4	280	1,120	14,120
001	週刊ポスト	5	280	1,400	15,520
001	週刊大衆	5	300	1,500	17,020
001	ピタパタ	4	220	880	17,900
001	少年マガジン	15	200	3,000	20,900
001	週刊プレイボーイ	12	280	3,360	24,260
001	女性自身	3	270	810	25,070
001	週刊女性	2	270	540	25,610
001	アサヒ芸能	4	300	1,200	26,810
001	サンデー	4	250	1,000	27,810
001	実業オタク	3	250	750	28,560
001	少年チャンピオン	5	210	1,050	29,610
001	サンデー	15	210	3,150	32,760
001	週刊誌	5	300	1,500	34,260
001	週刊ベースボール	2	200	400	34,660
001	週刊文庫	2	200	400	35,060
001	週刊文庫	2	200	400	35,460
001	週刊文庫	2	200	400	35,860
001	週刊文庫	2	200	400	36,260
001	週刊文庫	2	200	400	36,660
001	週刊文庫	2	200	400	37,060
001	週刊文庫	2	200	400	37,460
001	週刊文庫	2	200	400	37,860
001	週刊文庫	2	200	400	38,260
001	週刊文庫	2	200	400	38,660
001	週刊文庫	2	200	400	39,060
001	週刊文庫	2	200	400	39,460
001	週刊文庫	2	200	400	39,860
001	週刊文庫	2	200	400	40,260
001	週刊文庫	2	200	400	40,660
001	週刊文庫	2	200	400	41,060
001	週刊文庫	2	200	400	41,460
001	週刊文庫	2	200	400	41,860
001	週刊文庫	2	200	400	42,260
001	週刊文庫	2	200	400	42,660
001	週刊文庫	2	200	400	43,060
001	週刊文庫	2	200	400	43,460
001	週刊文庫	2	200	400	43,860
001	週刊文庫	2	200	400	44,260
001	週刊文庫	2	200	400	44,660
001	週刊文庫	2	200	400	45,060
001	週刊文庫	2	200	400	45,460
001	週刊文庫	2	200	400	45,860
001	週刊文庫	2	200	400	46,260
001	週刊文庫	2	200	400	46,660
001	週刊文庫	2	200	400	47,060
001	週刊文庫	2	200	400	47,460
001	週刊文庫	2	200	400	47,860
001	週刊文庫	2	200	400	48,260
001	週刊文庫	2	200	400	48,660
001	週刊文庫	2	200	400	49,060
001	週刊文庫	2	200	400	49,460
001	週刊文庫	2	200	400	49,860
001	週刊文庫	2	200	400	50,260
001	週刊文庫	2	200	400	50,660
001	週刊文庫	2	200	400	51,060
001	週刊文庫	2	200	400	51,460
001	週刊文庫	2	200	400	51,860
001	週刊文庫	2	200	400	52,260
001	週刊文庫	2	200	400	52,660
001	週刊文庫	2	200	400	53,060
001	週刊文庫	2	200	400	53,460
001	週刊文庫	2	200	400	53,860
001	週刊文庫	2	200	400	54,260
001	週刊文庫	2	200	400	54,660
001	週刊文庫	2	200	400	55,060
001	週刊文庫	2	200	400	55,460
001	週刊文庫	2	200	400	55,860
001	週刊文庫	2	200	400	56,260
001	週刊文庫	2	200	400	56,660
001	週刊文庫	2	200	400	57,060
001	週刊文庫	2	200	400	57,460
001	週刊文庫	2	200	400	57,860
001	週刊文庫	2	200	400	58,260
001	週刊文庫	2	200	400	58,660
001	週刊文庫	2	200	400	59,060
001	週刊文庫	2	200	400	59,460
001	週刊文庫	2	200	400	59,860
001	週刊文庫	2	200	400	60,260
001	週刊文庫	2	200	400	60,660
001	週刊文庫	2	200	400	61,060
001	週刊文庫	2	200	400	61,460
001	週刊文庫	2	200	400	61,860
001	週刊文庫	2	200	400	62,260
001	週刊文庫	2	200	400	62,660
001	週刊文庫	2	200	400	63,060
001	週刊文庫	2	200	400	63,460
001	週刊文庫	2	200	400	63,860
001	週刊文庫	2	200	400	64,260
001	週刊文庫	2	200	400	64,660
001	週刊文庫	2	200	400	65,060
001	週刊文庫	2	200	400	65,460
001	週刊文庫	2	200	400	65,860
001	週刊文庫	2	200	400	66,260
001	週刊文庫	2	200	400	66,660
001	週刊文庫	2	200	400	67,060
001	週刊文庫	2	200	400	67,460
001	週刊文庫	2	200	400	67,860
001	週刊文庫	2	200	400	68,260
001	週刊文庫	2	200	400	68,660
001	週刊文庫	2	200	400	69,060
001	週刊文庫	2	200	400	69,460
001	週刊文庫	2	200	400	69,860
001	週刊文庫	2	200	400	70,260
001	週刊文庫	2	200	400	70,660
001	週刊文庫	2	200	400	71,060
001	週刊文庫	2	200	400	71,460
001	週刊文庫	2	200	400	71,860
001	週刊文庫	2	200	400	72,260
001	週刊文庫	2	200	400	72,660
001	週刊文庫	2	200	400	73,060
001	週刊文庫	2	200	400	73,460
001	週刊文庫	2	200	400	73,860
001	週刊文庫	2	200	400	74,260
001	週刊文庫	2	200	400	74,660
001	週刊文庫	2	200	400	75,060
001	週刊文庫	2	200	400	75,460
001	週刊文庫	2	200	400	75,860
001	週刊文庫	2	200	400	76,260
001	週刊文庫	2	200	400	76,660
001	週刊文庫	2	200	400	77,060
001	週刊文庫	2	200	400	77,460
001	週刊文庫	2	200	400	77,860
001	週刊文庫	2	200	400	78,260
001	週刊文庫	2	200	400	78,660
001	週刊文庫	2	200	400	79,060
001	週刊文庫	2	200	400	79,460
001	週刊文庫	2	200	400	79,860
001	週刊文庫	2	200	400	80,260
001	週刊文庫	2	200	400	80,660
001	週刊文庫	2	200	400	81,060
001	週刊文庫	2	200	400	81,460
001	週刊文庫	2	200	400	81,860
001	週刊文庫	2	200	400	82,260
001	週刊文庫	2	200	400	82,660
001	週刊文庫	2	200	400	83,060
001	週刊文庫	2	200	400	83,460
001	週刊文庫	2	200	400	83,860
001	週刊文庫	2	200	400	84,260
001	週刊文庫	2	200	400	84,660
001	週刊文庫	2	200	400	85,060
001	週刊文庫	2	200	400	85,460
001	週刊文庫	2	200	400	85,860
001	週刊文庫	2	200	400	86,260
001	週刊文庫	2	200	400	86,660
001	週刊文庫	2	200	400	87,060
001	週刊文庫	2	200	400	87,460
001	週刊文庫	2	200	400	87,860
001	週刊文庫	2	200	400	88,260
001	週刊文庫	2	200	400	88,660
001	週刊文庫	2	200	400	89,060
001	週刊文庫	2	200	400	89,460
001	週刊文庫	2	200	400	89,860
001	週刊文庫	2	200	400	90,260
001	週刊文庫	2	200	400	90,660
001	週刊文庫	2	200	400	91,060
001	週刊文庫	2	200	400	91,460
001	週刊文庫	2	200	400	91,860
001	週刊文庫	2	200	400	92,260
001	週刊文庫	2	200	400	92,660
001	週刊文庫	2	200	400	93,060
001	週刊文庫	2	200	400	93,460
001	週刊文庫	2	200	400	93,860
001	週刊文庫	2	200	400	94,260
001	週刊文庫	2	200	400	94,660
001	週刊文庫	2	200	400	95,060
001	週刊文庫	2	200	400	95,460
001	週刊文庫	2	200	400	95,860
001	週刊文庫	2	200	400	96,260
001	週刊文庫	2	200	400	96,660
001	週刊文庫	2	200	400	97,060
001	週刊文庫	2	200	400	97,460
001	週刊文庫	2	200	400	97,860
001	週刊文庫	2	200	400	98,260
001	週刊文庫	2	200	400	98,660
001	週刊文庫	2	200	400	99,060
001	週刊文庫	2	200	400	99,460
001	週刊文庫	2	200	400	99,860
001	週刊文庫	2	200	400	100,260
001	週刊文庫	2	200	400	100,660
001	週刊文庫	2	200	400	101,060
001	週刊文庫	2	200	400	101,460
001	週刊文庫	2	200	400	101,860
001	週刊文庫	2	200	400	102,260
001	週刊文庫	2	200	400	102,660
001	週刊文庫	2	200	400	103,060
001	週刊文庫	2	200	400	103,460
001	週刊文庫	2	200	400	103,860
001	週刊文庫	2	200	400	104,260
001	週刊文庫	2	200	400	104,660
001	週刊文庫	2	200	400	105,060
001	週刊文庫	2	200	400	105,460
001	週刊文庫	2	200	400	105,860
001	週刊文庫	2	200	400	106,260
001	週刊文庫	2	200	400	106,660
001	週刊文庫	2	200	400	107,060
001	週刊文庫	2	200	400	107,460
001	週刊文庫	2	200	400	107,860
001	週刊文庫	2	200	400	108,260
001	週刊文庫	2	200	400	108,660
001	週刊文庫	2	200	400	109,060
001	週刊文庫	2	200	400	109,460
001	週刊文庫	2	200	400	109,860
001	週刊文庫	2	200	400	110,260
001	週刊文庫	2	200	400	110,660
001	週刊文庫	2	200	400	111,060
001	週刊文庫	2	200	400	111,460
001	週刊文庫	2	200	400	111,860
001	週刊文庫	2	200	400	112,260
001	週刊文庫	2	200	400	112,660

<タイトル> 仕入、売上金額を分析-1 会社別集計 タイプA

<効用> グラフで視覚化した情報を、先手の経営に活かす

<業種1> 卸売業 <業種2> 合成樹脂等の販売
 <業務1> 経営計画 <業務2> 得意先別売上分析等

会社名 愛知県 機種 Mr.マイツールIVE/20MB VER.

<仕事・業務の概要>
 合成樹脂等の材料及び成型品・型の販売。

<マイツールでの仕事の流れ>

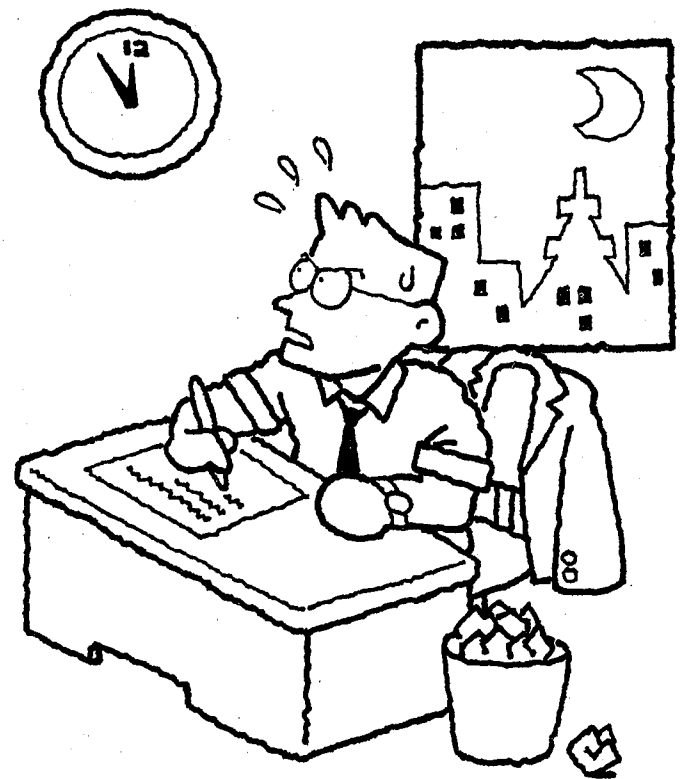
1. 仕入・売上台帳の作成 (省略)	NO. D-48
2. 取引先ごとの集計	-1
3. グラフ化	-2

☆☆☆ マイツール化以前 ☆☆☆

《仕事の説明》
 既製の台帳に、会社別の仕入・売上金額を手書きで記入。
 そのデータを、手計算で月別、会社別の集計して目標額を決めていた。

《問題点》
 台帳への記入、台帳からの選り出し、並べ換え、計算など面倒な作業ばかりであった。

《手書きの帳票》



☆☆☆ マイツール化以後 ☆☆☆

(概要) 月間の売上を、会社別に集計する。

(効果・感想)
 ・短時間で月間の会社別の集計が処理できるようになり、他の仕事に時間を回せるようになった。
 ・台帳を見ながらのリストアップを必要とせず、グラフも簡単に作成できるので、一目瞭然で売り上げ状況等を把握することができるようになった。

(操作手順)
 R:34:
 TM::10::1:18::
 W:S1:

(加工前)

[総合売上台帳 49] 93.12.06 混 L=0070 C=0114
 F=1,4,1,6,1,5,1,2,1,5,1,5,1,4,1,5,1,12,1,3,1,12,1,5,1

コード	日付	品名	社名	数量	単位	単価	金額	累計金額	備考
654	050106		C		k		75,000	75,000	
519	050106		C		マイ		36,500	111,500	
653	050106		C		k		21,250	132,750	
479	050106		C		k		12,500	145,250	
492	050106		C		m		51,000	196,250	
563	050107		Z		コ		53,040	249,290	
564	050107		Z		コ		70,720	320,010	
566	050107		Z		コ		87,486	407,496	
565	050107		Z		コ		87,486	494,982	
567	050107		Z		コ		34,560	529,542	
640	050111		W		マイ		35,000	564,542	
574	050111		W		コ		4,000	568,542	
440	050111		W		k		132,000	700,542	
654	050111		W		k		75,000	775,542	
433	050111		W		k		19,440	794,982	
							34,560	829,542	
							140,475	970,017	

(加工後)

[総合売上台帳 49] 93.12.07 混 L=0070 C=0114
 F=5,14

社名	合計
C	621,632
Z	430,042
W	265,440
A	507,160
E	38,300
H	115,400
K	28,000
合計	2,005,974

ワン・ポイント (応用等)

仕入・売上金額を分析—2 グラフ化

NO.
D-48

(概要)

会社ごとの集計した売上データをグラフ化して、売上げ比率を見る。

<マイツールでの仕事の流れ>

1. 仕入・売上台帳の作成 (省略)
2. 取引先ごとの集計
3. グラフ化

-1
-2

(効果・感想)

- ・短時間で月間の会社別の集計が処理できるようになり、他の仕事に時間を回せるようになった。
- ・台帳を見ながらのリストアップを必要とせず、グラフも簡単に作成できるので、一目瞭然で売り上げ状況等を把握することができるようになった。

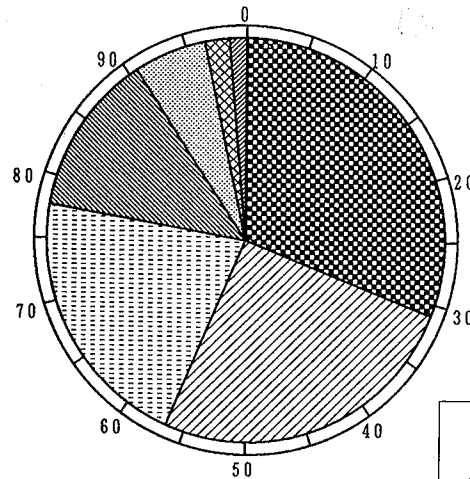
(加工前)

[総合売上台帳 49] 93.12.06 混 L=0070 C=0114
F=1,4,1,6,1,5,1,2,1,5,1,5,1,4,1,5,1,12,1,3,1,12,1,5,1

コード	日付	品名	社名	数量	単位	単価	金額	累計金額	備考
654	050106		C		k		75,000	75,000	
519	050106		C		マイ		36,500	111,500	
653	050106		C		k		21,250	132,750	
479	050106		C		k		12,500	145,250	
492	050106		C		m		51,000	196,250	
563	050107		Z		コ		53,040	249,290	
564	050107		Z		コ		70,720	320,010	
566	050107		Z		コ		87,486	407,496	
565	050107		Z		コ		87,486	494,982	
567	050107		Z		コ		34,560	529,542	
640	050111		W		マイ		35,000	564,542	
574	050111		W		コ		4,000	568,542	
440	050111		W		k		132,000	700,542	
654	050111		W		k		75,000	775,542	
433	050111		W		k		19,440	794,982	
							34,560	829,542	
							10,475	840,017	

(加工後)

[総合売上台帳 49]



コード	社名	割合	累計金額
1	C	30.99%	621632
2	A	25.28%	507160
3	Z	21.44%	430042
4	W	13.23%	265440
5	H	5.75%	115400
6	E	1.91%	38300
7	K	1.40%	28000
---合計---			2005974

(操作手順)(引き続き)

S : 2 : 4 : : :
DL : 6 : : : :
G : 4 : : 2 : 2 : : :



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

卸売業編

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.