

原価管理
工程管理
特集

“物販”業以外の業種に最適 ありそうでなかった販売管理ソフト 「売上原価Pro」

アイ・ジェイ・エスは、販売管理業務と同時に発注・仕入・原価処理ができる「売上原価Pro」を2009年1月に発売した。現在市販されているパッケージソフトの大半は、「仕入して販売する」、いわゆる「物販」業を基本コンセプトとしている。そのため、導入しても業務処理が一向に効率化されず、Excelなどを駆使するしかなかった。「売上原価Pro」のコンセプトは、『今までにありそうでなかった販売管理ソフト』。「今までのノウハウを生かし、ユーザー企業が要望していた機能を盛り込むことができた」と池永代表取締役は力説する。

「売上原価Pro」の機能の例を上げると、「見積書・受注伝票画面で、売上明細行に対し、複数行の原価明細の入力がボタン1つで切替処理ができる」「売上と売上計上を分けて処理ができるので、保守などの前受金管理が可能」「定期的に発生する売上をアラームで知らせ、請求書発行忘れ防止」「見積書など

に関連ファイルが添付できるので、関連データを一元管理」「納品書、請求書はもちろん、集計表も自由にレイアウト」など、便利機能を上げたら枚挙にいとまがない。

受発注業務や債権管理などは、営業や経理など他部門間のコミュニケーションを必要とすることが多い。そこで、「仕入先を受注伝票の原価明細単位で登録し、どの受注に対する原価かを判別」「個別消込や前受金の処理による債権管理」などの機能も搭載した。コミュニケーションの円滑化や業務運用ルールを整備するツールとしても大いに期待ができる。

さらに、「顧客管理オプションは、1取引先を串刺しで、基本情報、見積履歴、販売履歴、入金履歴、サポート履歴などが1画面で参照できるので、これも業務効率UPに貢献できます」と、池永代表取締役はアピールする。

生産管理オプションも見逃せない機

能だ。製造業や食品加工業などの業種で使えるロット別の在庫管理と製品の原価管理にも対応できる。

製品構成は、「見積管理」のM版、「売上管理」U版、「仕入原価管理」のG版の3種類+オプションとして顧客管理、保守管理、リース管理、生産管理を揃えており、ユーザー企業が望む機能を選択して導入することができる。

同社は拡販に向け、販売パートナー制度を刷新。「ASA（エリア・スペシャル・エージェント）」と称する販社支援策を打ち立てた。全国の都道府県ごとに1社を1次代理店として確保し、その1次代理店を軸に販売網を構築するというものだ。すでに7エリアで販売代理店を獲得している。

東京エリアを担当するビジネスポイントの新坂満代表取締役は、「主要会計パッケージソフトと仕訳連動できることは、ビジネス上で大きなメリットと捉えています。これまでに会計ソフトを



アイ・ジェイ・エス
池永昭彦代表取締役

導入して頂いたユーザー企業様に対して、積極的に提案していきます」としている。

価格は各機能によって異なるが、「スタンドアロン版」で「M版」「U版」「G版」を合わせて42万円と低価格に設定している。中堅企業を対象に、販売目標として30本/月、ユーザー企業400社/年程度の獲得を目指している。基本はクライアント/サーバー型だが、将来的な展開としてSaaS/ASPも視野に入れ、まずはホスティングベンダーと動作検証を確認し、協業を実現している。

IJS

欲しかった。そして、「売上原価Pro」生まれました。



販売管理業務と同時に原価処理ができます。^{※1}

そして、会計パッケージソフト連動型。^{※2}

便利に、実用的で、安価に導入。

伝票はもちろん集計表も自由レイアウト。

※1同時処理は受注伝票から入力をお願いします。売上伝票から入力の場合は仕入伝票で紐付けを行います。

※2会計連動が可能なパッケージメーカー様 敬称略

■弥生株式会社(弥生会計プロフェッショナル、弥生会計ネットワーク) ■ピーシーエー株式会社(PCA会計、Dream21) ■株式会社オビックビジネスコンサルタント(勘定奉行、個別原価管理編、Vシリーズ)
■応研株式会社(大蔵大臣) ■エプソン販売株式会社(財務応援)