

日本塗料商業組合 賛助会員  
大阪塗料商業協同組合 賛助会員  
東京塗料商業協同組合 推奨システム

塗料販売業様向け

利益追求型・販売管理システム

スーパー塗料

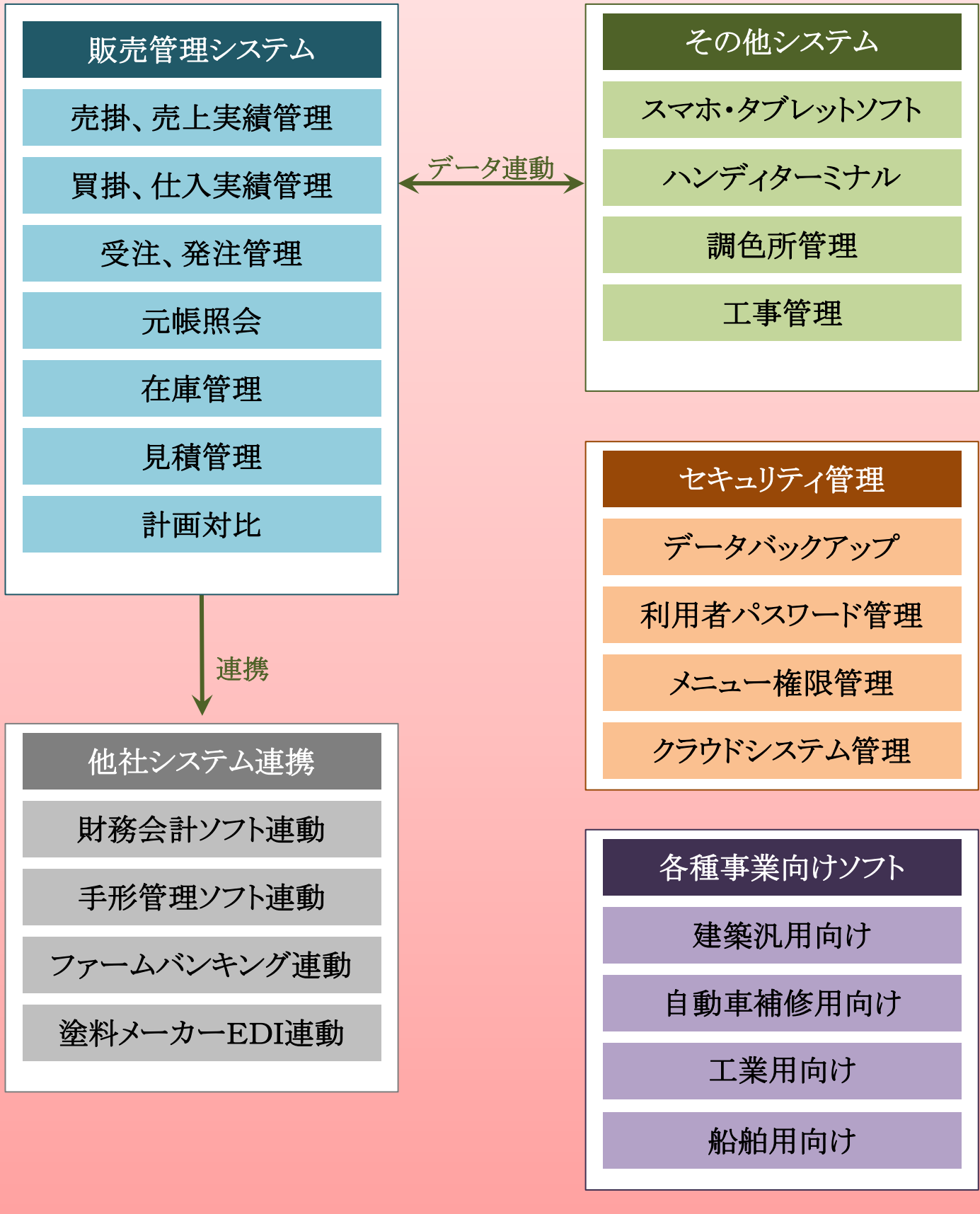
製品案内



開発元:ニューマネジメントシステム株式会社

# スーパー塗料 システム概念図

貴社の業務内容に合わせた機能構成でご導入頂けます

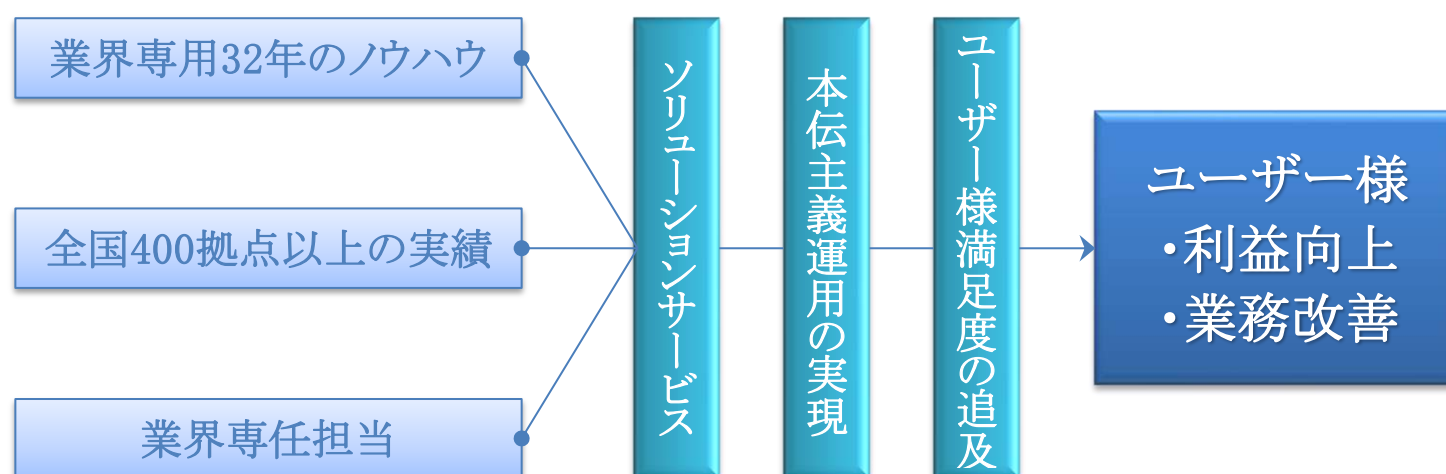


充実のサポート体制

業務改善 提案

ソリューションサービス提供

## 弊社システムの特徴



### 塗料販売店様のご要望をお聞きして34年のノウハウ

塗料業界の販売管理システム一筋34年

市販の「販売管理システム」では対応できない数万点に及ぶ商品の個別単価管理や簡単・迅速な履歴検索、仕入れ価格上昇による価格改定機能、調色品の問合せにも即座に対応できる優れた検索機能etc、塗料業界に特化してきたノウハウが凝縮された利益追求・問題解決型の販売管理システムです

### 全国400拠点以上の導入実績

全国のユーザー様にお使いいただいているため、地域特有の商慣習に対応していることに加え、業界団体にも加盟しているため、業界動向をいち早くキャッチ時代のニーズに合った機能をシステムに反映させています

### 業界専任の担当が対応

業界知識のある専任担当が貴社を担当

貴社業務の全容を把握したうえでシステム提案をさせていただきます

システムを最大限活用するための業務フローの改善提案を、ご導入までだけでなくご導入後の業務効率改善に向けたフォローアップを致します

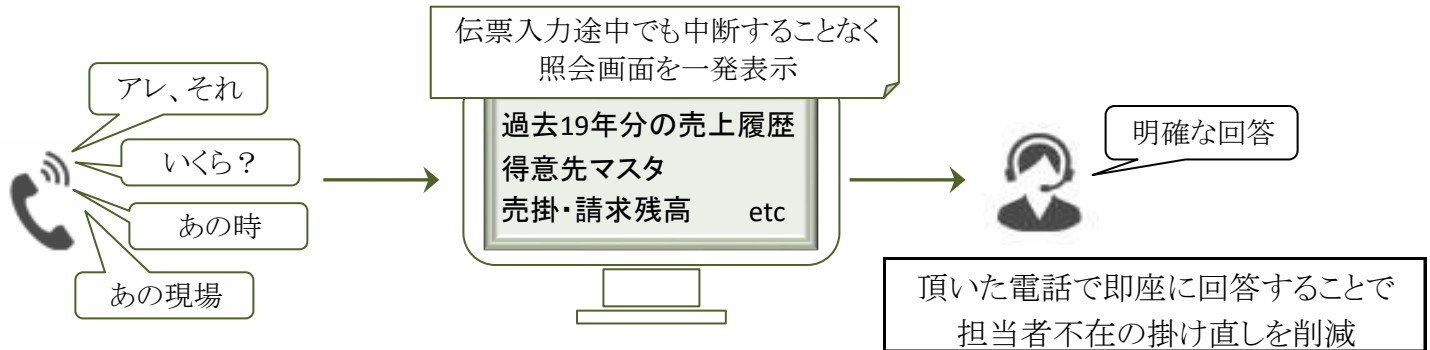
### 本伝主義の運用を実現

「手書きの仮伝は諸悪の根源」となり、伝票の誤入力、請求漏れ、在庫の不一致に繋がりますこれらの無駄な利益損失を廃止できるよう、スーパー塗料では『本伝主義運用』を掲げ、簡単かつ迅速な伝票発行が行える、利益向上を目指したシステムとなっております

# 販売管理システム 機能の概要

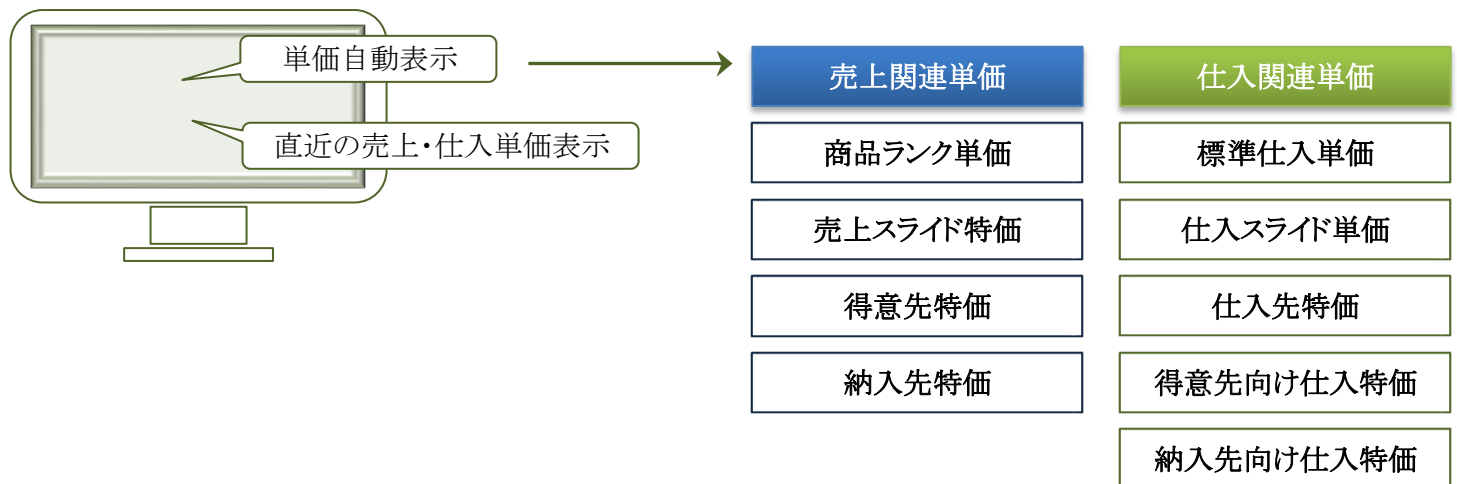
## 1. 業界特有の問い合わせに対応できる履歴検索

「この前のアレちょうだい」「アノ現場のはいくらだっけ」など曖昧な問い合わせに対しても充実した絞り込み機能で様々なワードから迅速に過去の履歴検索が行えます  
また、ボタンひとつで当時の注文内容が伝票丸ごとイメージとして確認できたり、得意先マスタや残高の表示、過去19年分データを年度毎に切り替えて表示などが行えます



## 2. 業界に特化した強力な単価管理機能

得意先特価や現場特価など個別に単価を記憶し、伝票入力時に自動表示します  
そのため、いちいち単価を調べて入力する手間と入力ミスがなくなります  
また、直近5回分の売上／仕入単価情報も表示されるので、すぐに確認ができます



## 3. 単価未決定での納品書発行・請求漏れ防止

新商品や取寄商品で売上単価が決まっていない場合でも納品書の発行ができます  
単価欄に「後日ご連絡」「単価未決定」などの文言が出力できるうえ、請求書発行の際に、単価未決定があった場合は警告が表示されるため請求漏れが防止できます

## 4. 用途に合わせた様々な形式の伝票発行

現場配達時は「単価なし」の納品書、得意先事務所入れには「単価あり」の納品書、送り状、現金客用領収書、毒劇物受領書など、用途に合わせた様々な伝票が発行できます  
あらかじめ特定の得意先には特定パターンで出力するよう設定できるほか、都度発行時にパターンを選択して発行することもできます

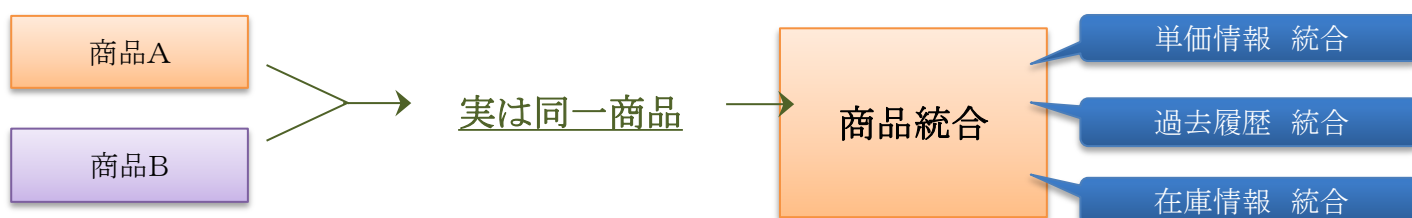
## 5. コード不要のらくらく伝票入力

得意先名や商品名の一部で検索ができるので、コードを覚えたり調べる必要はありません  
「かな/カナ」、「半角/全角」、「小文字/大文字」、「-(ハイフン)/ー(長音記号)」等、担当者によって使用する文字が異なっても、区別する事なく検索ができます  
また、商品名検索では同意語での検索もできます  
スピーディー且つ確実に行えるので、売上・仕入投入の作業効率がグンと高まります



## 6. 二重登録商品の統合機能

既に登録のある商品マスタをさらに登録してしまい、両方のマスタで運用してしまうと  
単価情報、在庫情報等が別々の運用となり、正しい単価管理、在庫管理ができなくなります  
このような重複商品の履歴、単価、在庫情報の統合ができます



## 7. 現場毎納入内訳・現場毎請求書の発行

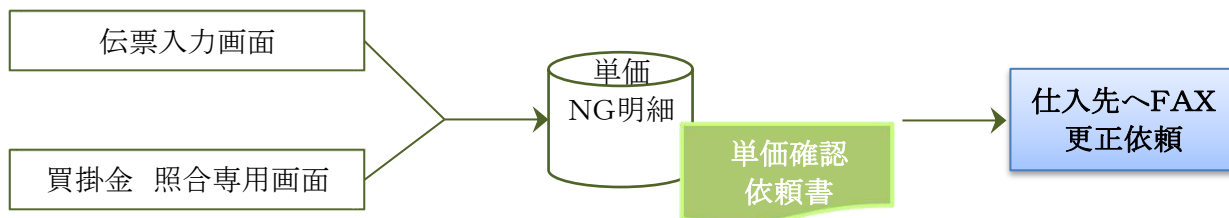
現場毎の納入明細、現場毎の請求書を発行する事ができます  
また、過去の売上履歴を現場名で絞り込み検索する事もできます

## 8. 回収状況の確認・管理

回収状況の悪い得意先だけを一覧で確認する事ができます  
その他、領収書の発行、回収予定表、回収状況などの詳細把握が迅速に行えます  
回収率がネックになっている販売店様には有効に活用いただける機能です

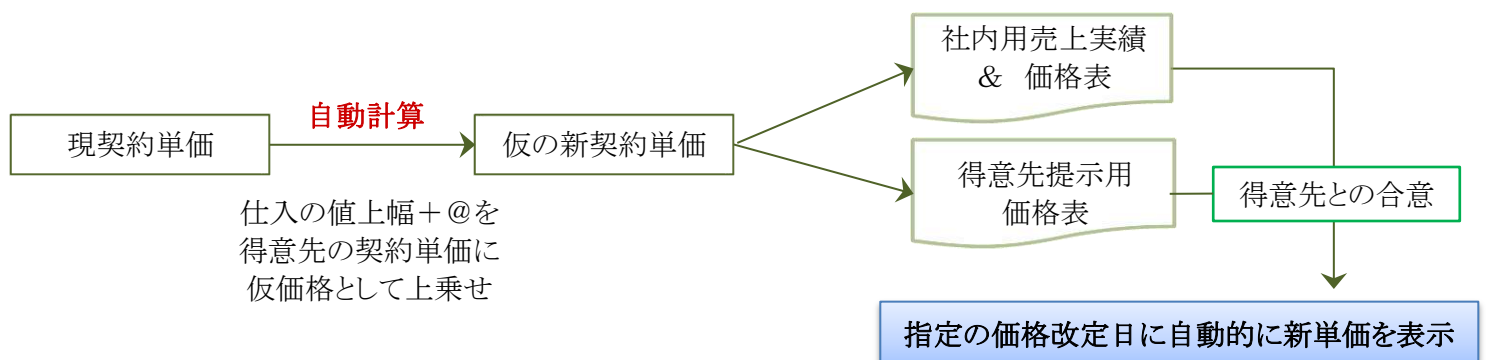
## 9. 買掛金照合・差額明細の発行

仕入伝票を入力しながら買掛金の照合ができ、買掛金照合専用の画面での照合もできます  
単価照合で差異があった商品は、『単価確認依頼書』を発行し  
そのまま仕入先へFAXすることができるので、単価の照合作業が大幅に省力化できます



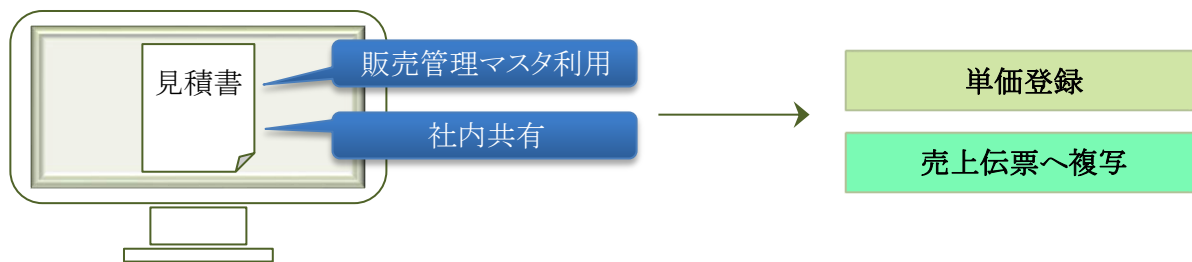
## 10. 自動計算による価格改定サポート

新仕入単価と改定日を入力し、値上げ率・掛率を使用して売上単価を自動計算します  
今まで多大な労力をかけていた部分の無駄な利益損失や作業時間の短縮に繋がります  
また、個別に値上げ交渉が必要なお客様には『価格表』を発行する事ができます



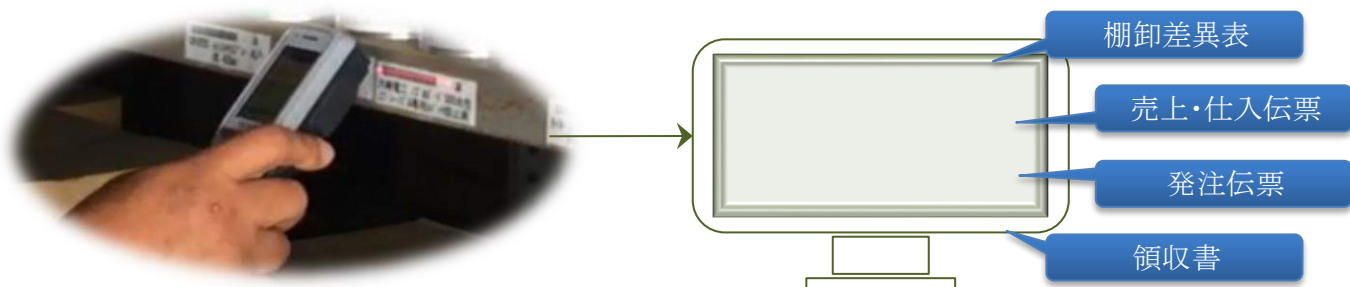
## 11. 見積作成／見積・売上連動

登録されているマスタや単価を使用して見積書を作成する事ができます(エクセル出力対応)  
受注後は作成した見積内容を、そのまま売上傳票に複写する事ができ、  
見積の現場特価などの単価登録作業も行えるので一括で管理する事ができます  
また、見積を作成した担当者が不在の場合でも、見積検索により詳細がすぐに確認できるため、  
全社で見積情報を共有し把握する事ができます



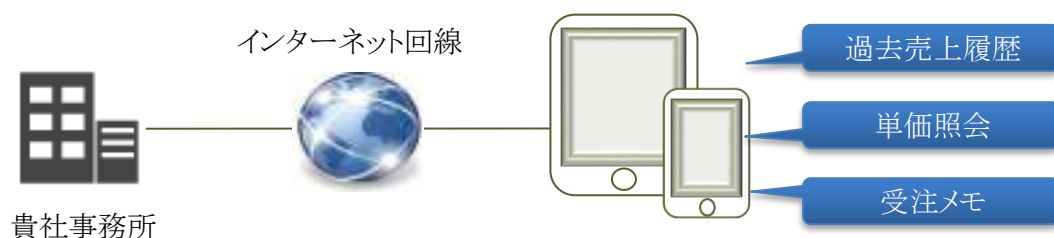
## 12. バーコード利用 (棚卸、入出荷、発注、店売)

ハンディターミナルを使用して、バーコードラベルを読むことにより、  
棚卸・売上仕入・発注伝票を作成する事ができるので、時間短縮や誤入力防止となります  
店売りでもバーコードを利用してシステムに読み込み、その場で領収書の発行ができます



## 13. 外出先からスマホ・タブレットでの履歴照会

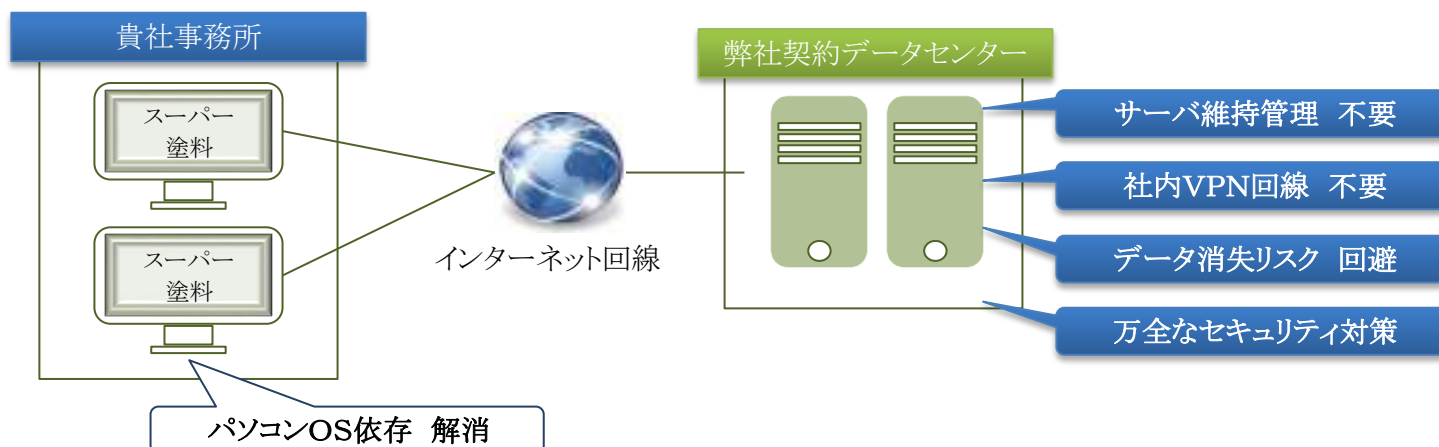
外出先でも、スマホやタブレット端末から過去履歴や商品単価の照会が行えます  
「今すぐに調べたい!」「業務に電話して聞かなきゃ分からない...」等、  
今までの非効率的な流れを一新し、迅速な営業活動を行う事ができます  
特に、終日外回りの営業マンにとっては頼もしい味方となる新機能です



# 新機能のご紹介

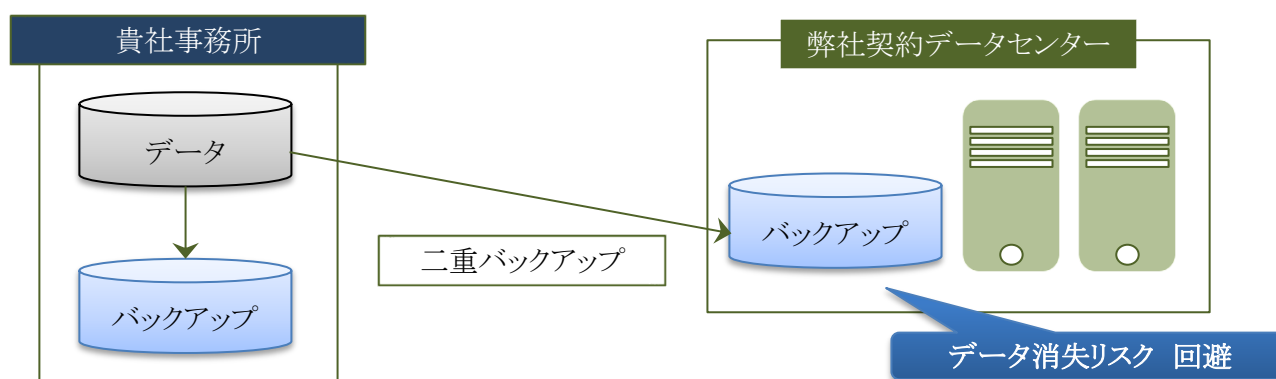
## 1. クラウドサービス

インターネット環境があれば、どこからでもスーパー塗料を動かす事ができます  
社内VPN回線を別途用意する必要もありません  
サーバの維持管理が不要・パソコンOS依存を解消・データ消失のリスク回避など  
危機管理を高め、且つ、セキュリティ対策も万全な体制をとる事ができます



## 2. リモートバックアップサービス

火災や震災等、不測の事態に備え、弊社契約データセンターに  
バックアップデータを保存することができます  
複数の場所にバックアップデータを取ることで、データ消失リスクを回避できます



## 3. 権限管理

ログインするオペレータによって、使用できる機能を制限できます  
不要な操作を防止できるほか、社外へのデータ持出しリスクなどを軽減することができます



# 会社概要



社名	ニューマネジメントシステム株式会社
設立	1987年3月1日
本社	〒120-0035 東京都足立区千住仲町40-11 朝日生命北千住ビル3F TEL:03-3881-1703 FAX:03-3881-1891
青森支店	〒031-0081 青森県八戸市柏崎1-11-18 シエナビル5F TEL:0178-47-9750 FAX:0178-72-1128
代表者	代表取締役 青木 文雄
URL	<a href="http://www.nmsc.co.jp/">http://www.nmsc.co.jp/</a>
事業内容	各業種向けソフトウェアパッケージの開発および販売 システム導入に関するコンサルタント、教育、研修指導
主要商品	塗料卸売会社向け『スーパー塗料』 高圧ガス溶材商社向け『スーパーぼん兵衛』 魚介卸売会社向け『スーパー鮮流』 衣料品卸売会社向けシステム その他システム
主要取引先	塗料卸売各社 高圧ガス溶材商各社 魚介卸売各社 衣料品卸売各社 ソレキア 株式会社 リコージャパン 株式会社
所属団体	東京都高圧ガス溶材協同組合(TKYK) 賛助会員 日本塗料商業組合 賛助会員

最後までご覧いただきありがとうございます。  
デモンストレーションのご依頼をお待ちしております。

TEL:03-3881-1703 担当:栗原、高橋