実務者向けの帳票作成ツール
卸の交渉力アップ
都築電気の「インテリジェント・レポート」

都築電気（富士通グループ、本社＝東京都港区）では、生鮮卸売業者に特化した高性能のレポート作成ツール「インテリジェント・レポート」（iR）を発売した。データ分析や商談のための帳票を、あらかじめ組み込まれたパターンではなく、営業員など実務担当者がその場で縦軸、横軸ともに出力条件を自由に指定し、思う通りに作り出す。取引先との交渉力を高めることに寄与することが期待される。

出力条件がその場で自在に設定可能に

同社の代表的なツールには、「マネージング・マスター」（MM）がある。これは、経営トップ向けの情報分析ツールで、短時間で傾向を的確に把握し、判断を下すもの。これに対しiRは、経営トップの判断に沿ってアクションする実務者向け。

帳票のパターンは、市販のソフトでも通常延べ一〇〇～二〇〇種類が組み込まれているが、それでも足りないことが多い。その理由は、データを全て羅列するのではなく、商談や分析に必要な部分だけを、わかりやすいように取り出すことが求められるため。取引先の業態も多様化する中、積極的に商談する会社ほど、「必要なデータをピンポイントで示す帳票が必要になっている」（青果卸）という。ただ、電算担当者がいちいち新たなパターンを作成するのは負担だった。

この点、iRは、「パソコンと会話しながら条件を指定して、可変型の書式をその場で作る」というスタイル。

選択項目は、時系列、担当部署、販売担当者、品目、原産地、出荷者、販売先など（下表参照）。エクセルでの出力イメージを確認しながら作成できるうえ、帳票パターンの登録も可能（上表参照）。

また、使用するパソコンにインストールされているエクセルのバージョン（2003、2007）を自動判別して拡張子を設定するため、いわゆるオーバーフロー（数値演算の結果が扱える数値の最大値を超えること）もない。

MMとの連動性も確保。すでにMMを導入している場合は、データベースをそのまま活用できる。導入していなくても、インターフェースを設置すれば、利用可能。販売価格はオープンだが、実勢は一〇ライセンス付きで一〇〇万円程から（インターフェース設定など別途）。

すでに一部の取引先に納入しているが、様々な帳票を作成できることだけでなく、「どのような帳票を作成してどのように商談していくか、またはその逆に、どのように商談を進めたいからどのような帳票を作るという〝戦略〟を、営業員が自分で考えるようになってきたことも大きい」と評価されている。

マネージング・マスターもバージョンアップ

iRの開発だけでなく、MMのバージョンを今年から「V．6」にアップした。iRとは連動し、MMのライセンスでiRに入っていける。

大きな特徴は、バーチャルの「販売原票」の管理・分析。仕切書と連動した個々の販売原票まで照会できるため、経営トップは「この取引のどこが問題だったか」を、いちいち担当者を呼び出さずに把握できる。

さらに、卸が最終実需者と直接商談し、間に帳合業者を置いている場合は、帳合業者だけでなく、最終実需者に対する売上げや利益なども把握できる。

（問合せ＝都築電気・販売推進部販売推進課、TEL〇三―六八三三―七七〇九）