

2012年2月29日

報道関係各位

株式会社インテック

販売管理システム「社長の右手」電材卸業界向けテンプレート発売

販売管理システム

社長の右手

ITホールディングスグループの株式会社インテック（本社：富山県富山市、代表取締役社長：金岡克己、以下当社）は、販売管理ソリューションパッケージ「社長の右手」の電材卸業界向けテンプレートを、3月から販売開始することをお知らせ致します。

「社長の右手」は、1996年の発売以来、主に中堅企業向けシステムとして数多くのお客さまにご利用いただいております。長年、販売管理システムを提供してきた実績をもとに、販売管理業務に必要な種々の機能だけではなく、財務会計や生産管理システムなど他の業務システムとのインターフェースや内部統制対応に証跡管理機能なども標準装備しております。

電材卸業界向けテンプレートでは、電材卸業界の特徴である多商品、多頻度取引に対応するための機能や在庫管理機能を強化しています。見積から実績まで一貫した物件管理を実現することにより、業務のスピード化、サービス向上に貢献します。

販売管理ソリューション「社長の右手」の業種特化テンプレートとしては、医薬業界向け、建材卸業界向けに続く3つ目のラインナップとなります。

◆機能構成



◆電材卸業界向けテンプレートにおける特徴的な機能

1) 電線の単価、在庫管理機能の強化

銅相場変動に対応した販売単価の設定機能を用意しています。条長（電線の長さ）での在庫管理や切出しにも対応しています。エコ素材を使った電線に対する増値設定も可能です。

2) 見積入力機能の強化

見積のバージョン管理および成約状況の管理を含む見積情報の統合管理機能を用意しています。また、値引処理を実施する際は入力明細への一括掛率値引および伝票単位での一括値引計算を実行することが可能です。

3) 商品単価の EXCEL 取込機能

多品種商品の単価改定に対応するため、EXCEL 連携機能を用意しています。

4) 納期回答フォーマットの対応

得意先への納期回答をより迅速に行えるよう回答手段としては FAX 送信と e-mail 送信に対応しています。

5) 売上自動作成機能／一括仕入自動作成機能

在庫品においては、受発注入力時に売上傳票を自動作成し、手配品に関しては、仕入一括計上時に自動作成できます。

また、当日入荷予定の発注明細をリスト表示し、仕入数量、仕入単価の修正を行い実行することで選択された明細の仕入伝票を自動で作成することも可能です。

6) 発注点管理機能の強化

現在庫、受注残、発注残を加味して発注点を管理し、発注点を下回った商品に関しては、リストから一括発注が可能です。

7) 売上仕入同時修正機能の強化

手配品の売上データに関しては、売上の情報だけでなく、原価に該当する仕入情報も同時に修正できます。

◆株式会社インテックについて

インテックは1964年創立の独立系総合IT企業です。ITコンサルティング、システムインテグレーション、ソフトウェア、アウトソーシング、ネットワークを柱に、製造や流通、金融、行政、医療など様々な分野のお客さまに最適なトータルサービスを提供しています。

経営戦略に沿った情報化戦略の立案から、情報システムの設計・開発、ネットワークの構築や基盤システムの運用保守まで、お客さまのITパートナーとして幅広く事業を展開しています。

参考) インテックホームページ <http://www.intec.co.jp/>

◆ITホールディングスグループについて

ITホールディングスグループは、さまざまなお客さまをITで支援するITエキスパート集団です。
進化し続ける企業グループとして、グループ各社の個性を活かし総合力で応えます。

*社長の右手は、株式会社インテックの登録商標です。

*本文中の商品名または会社名は、各社の商標または登録商標です。

<お問い合わせ先>

➤ 報道関係者からのお問い合わせ先

秘書・広報室 五十嵐

電話：076-444-8008 / E-mail：press@intec.co.jp

➤ お客さまからのお問い合わせ先

北陸地区本部 産業システムサービス部 篠田

電話：076-444-8010 / E-mail：migite_info@intec.co.jp