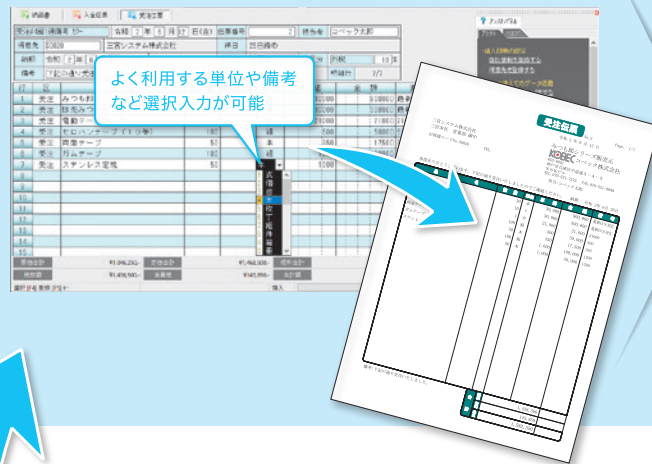


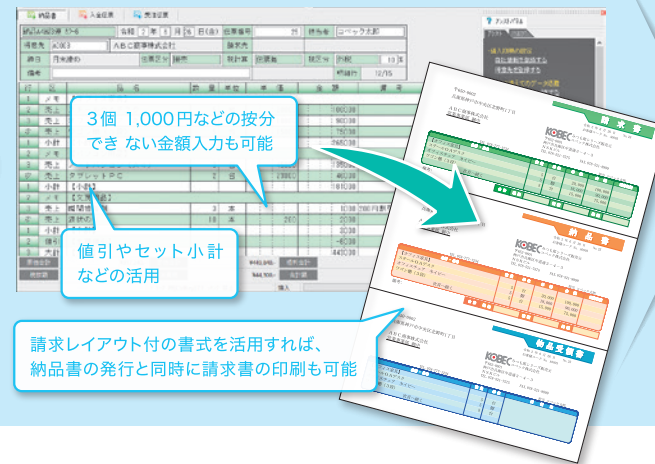
受注から入金管理まで業務の流れに沿ってトータル管理。
受注伝票 → 納品書 → 請求書への自動転記で入力モレ・ミスを回避。



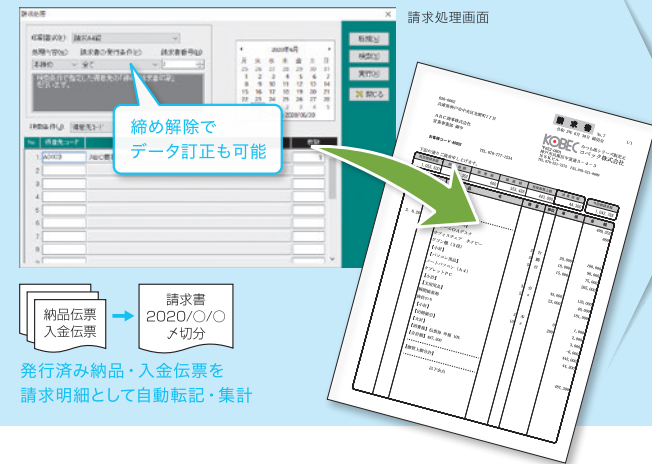
受注伝票



納品書



請求書



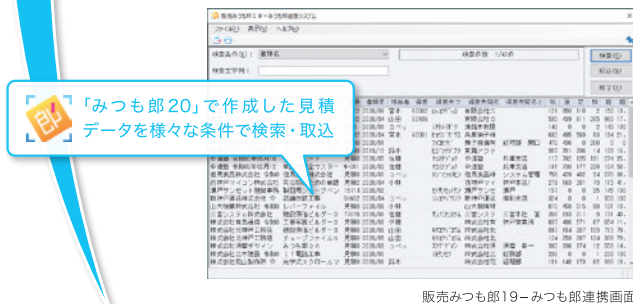
入金伝票



受注

かんたんさと作業効率を最優先。徹底した使いやすさへのこだわり。

- 発行した受注伝票は出荷が決まった時点で納品伝票へ振替可能。振替後の受注伝票には未納品数が記録されますので、納品漏れなどの“うっかりミス”も解消します。
- 受注処理が不要なお客様であれば、受注伝票の発行処理を省略した売上処理（納品書の発行）が可能。取引状況にあわせた運用ができます。

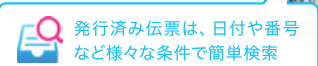


販売みつも郎19-みつも郎連携画面

納品

細やかな入力補助機能と検索機能で伝票発行の作業を効率化。

- 実取引では欠かせない値引やセット小計などの活用が可能。
- 商品マスタには軽減税率のチェック・税抜・税込・非課税の単価登録が可能。マスタ挿入をすると得意先の税設定にあわせて各単価が自動選択されますので、入力ミスも軽減できます。
- マスタ指定の単価も伝票作成時に変更可能。商談でよくある柔軟な取引にも対応しています。
- 都度請求や現金収入扱いの伝票発行も可能。請求レイアウト付の書式を活用すれば、納品書の発行と同時に請求書の印刷も可能ですから、取引状況にあわせた伝票発行が可能です。
- 伝票訂正はもちろん、過去の伝票を参照した新規伝票の作成やマイナス伝票の発行にも対応しています。



伝票検索画面

請求

自動集計で請求書をかんたん発行。入力モレや入力ミスを軽減。

- 日常処理で納品書・入金伝票の登録が完了していれば、得意先・日付などの必要事項を指定するだけの簡単操作で請求書の発行が可能。発行済みの納品・入金伝票を「販売みつも郎19」が請求明細として自動転記しますので、入力モレや入力ミスを軽減できます。正確で漏れのない請求は、取引先との更なる信頼関係を築きます。
- 締め日コードに加え、得意先コードでも請求書発行が可能。例えば、通常は20日締めの得意先に対し、決算期のみ月末指定での請求書を発行することも可能です。
- 合計請求書の印刷や、請求明細に入金明細を出力しない、取引先銀行の出力などの設定が可能です。
- 発行済み請求書の間違いに気づいた場合や請求漏れが発覚した場合でも、締め解除処理で簡単にデータ訂正ができます。
- 軽減税率対応に伴った区分記載合計の印刷設定が可能です。

入金

請求金額を見ながら入金管理。入金伝票や領収書の発行も可能。

- 「販売みつも郎19」の入金伝票入力画面では、請求先別の請求額や繰越額などを確認可能。売掛管理で欠かせない大切な処理を間違いなく行うための工夫が施されています。
- 得意先に喜ばれる領収書や経理部門への入金伝票の印刷が可能。また伝票を印刷しない入金管理も可能です。
- 領収書への但し書き入力ができます。
- 振込処理手数料も調整額で対応でき、端数の残らない処理が可能。次回請求に繰越額の端数を残さない得意先への心配りは、貴社の信頼度アップにも繋がります。
- 複数行でも処理が可能。後日分別したい先々月分と先月分といった入金を区分けして記載することもできますので、お客様に分かりやすい伝票発行を実現します。

強力タグ

見積り作成ソフトの定番

みつも郎20

「みつも郎20」画面

「みつも郎20」とのデータ連携で見積～請求・入金までをトータル管理

別売の見積作成ソフト「みつも郎20」（スタンドアロン版・本体価格30,000円＋消費税）との連携で、見積から請求・入金までの業務をトータルに管理。同一PC※1上の「みつも郎20」で作成された膨大な見積書類を得意先名や書類日付など、様々な条件で検索でき、検索した書類はダブルクリックの簡単操作で取込可能。転記や入力作業の手間を軽減し、データ資産を余さず有効活用できますので、業務効率が格段にアップします。（見積データ取込時に、項目仕様の相違により一部制限があります。）

※1「みつも郎20 LAN製品/15 LAN製品/10 LAN製品」の場合は同一ワークグループまたはドメインに属するPC

販 → 販

みつも郎20 販売みつも郎19

販売支援

豊富な出力機能で貴重なデータ資産を有効活用。効率的な経営戦略を支援。

- 伝票データのテキスト出力機能を搭載。市販の表計算ソフトを活用すれば、得意先別や製品別の集計計算も可能。仕入れや経営判断の資料として活用できます。
- 得意先の売上・入金状況が時系列で確認できる「得意先元帳」の活用で、請求漏れや未請求売上の確認もスピーディに。
- 「売上一覧」「請求一覧」機能を利用すれば、得意先別の集計状況を一覧確認が可能。今後の営業展開などに向けた社内資料として役立ちます。
- 顧客データを活用してタックシールや宛名印刷も可能。季節の挨拶など、ちょっとした顧客へのアプローチにも役立ちます。



売上一覧 (プレビュー画面)