

テラ

# 携帯電話販売管理ソフト 「Telephone Master Ver.9.0」新発売

業界トップシェアを誇る「Telephone Master(テレフォンマスター)」が、より使い易くなり、多くの新機能を追加して株式会社テラ(本社・横浜市)から2月1日に発売された。このソフトの特徴と新バージョンの機能を紹介する

## テレフォンマスターとは

テレフォンマスターは、在庫管理・販売管理だけでなく、事業者(仕入先)からの受取手数料や傘下代理店への支払い手数料を管理し、粗利管理まで行える、携帯電話販売会社向けに開発されたパッケージソフトである。既に1500社以上に導入され業界トップシェアを誇る。テラは、90年代前半から携帯電話販売事業に参画し、自社でキャリアショップ(DoCoMo・au・SoftBank)併売店を運営、業界に精通する強みを生かしたソフト開発を行っている。使い易く、充実したサポート体制もあるため、導入後の定着率も高い。4年前には、ASPサービスによる提供も始めた。ASPでは、ユーザーが自社でサーバーを管理する必要がなく、月額の利用料金を支払う利用方式のため、最近ではASPサービスでの導入を選択する割合が7割を超えているほどだ。

## Ver.9.0の新機能

今回のVer.9.0は、2005年10月にVer.8.8を発売して以来のメジャーバージョンアップになる。実に100項目以上の新機能と500項目以上の機能改善などを行い、2年以上の開発期間を費やし、満を持してのリリースとなる。

追加・強化された機能は、既存のユーザーの声を取り入れた機能が数多く実装されており、テスト導入での前評判はすこぶる良い。しかも、パソコンに不慣れた現場のショップスタッフでも戸

惑わないように、旧バージョンの画面や操作性を継承している点は、多くのユーザーを持つテラならではのことだ。

特に好評なのは、手数料マスタの作成が簡単になったことだ。元々この業界は手数料変動が激しく、マスタ管理者の負担が大きい。今回の新機能により、手数料・販売価格マスタを作成する手間を大幅に軽減することができるようになり、粗利試算機能を使って入力内容の確認が出来るようになった。

また、在庫・販売・手数料・粗利をさまざまな角度から分析できるよう、集計機能が一新され、今までにないカテゴリでの集計が可能になり、より使い易くなった。さらに現場スタッフの入力ミスを軽減することが可能になり、データ改ざんを防止する“締め機能”も実装された。

在庫管理の点からは、昨今キャリアの卸価格が変動することがあるが、商品マスタに日付期間という概念を加えることによって対応可能になったことも注目すべき点だ。

法人客が多いショップにとっても朗報だ。従来は法人客に大量に販売する場合には、1台1台入力しなければならなかったのだが、一括売上機能を使うことにより、大量の販売でも短時間で処理ができるようになった。

物流量が多いショップや物流センターにおいては、オプション機器である

Telephone Master Ver.9.0トップメニュー画面



ハンディターミナルを利用することで、仕入業務を飛躍的に効率化することができる。もちろん出荷処理、移動処理、製造番号の在庫チェック(棚卸)業務にも使えるので、大変役立つオプション機器だ。

## 激動する業界への対応能力

テレフォンマスターが業界トップシェアを誇る最大の理由は、開発スピードの早さだ。この業界は変化が激しい。数年前のSIMカード方式の開始、製造番号のチェックデジット化、個人情報保護法の施行による影響などがあったが、その全てにいち早く対応してきたのが、「Telephone Master」である。今後もSIMロック解除や固定電話との共有化、新事業者の参入、第4世代携帯電話などが予定されており、各キャリアの動向は予測ができない状況である。テレフォンマスターはこれまでもそうであったように、業界の変化に即座に対応するソフトウェアであり続けるだろう。

お問い合わせ先

株式会社テラ 本社営業部  
TEL: 045-412-2233