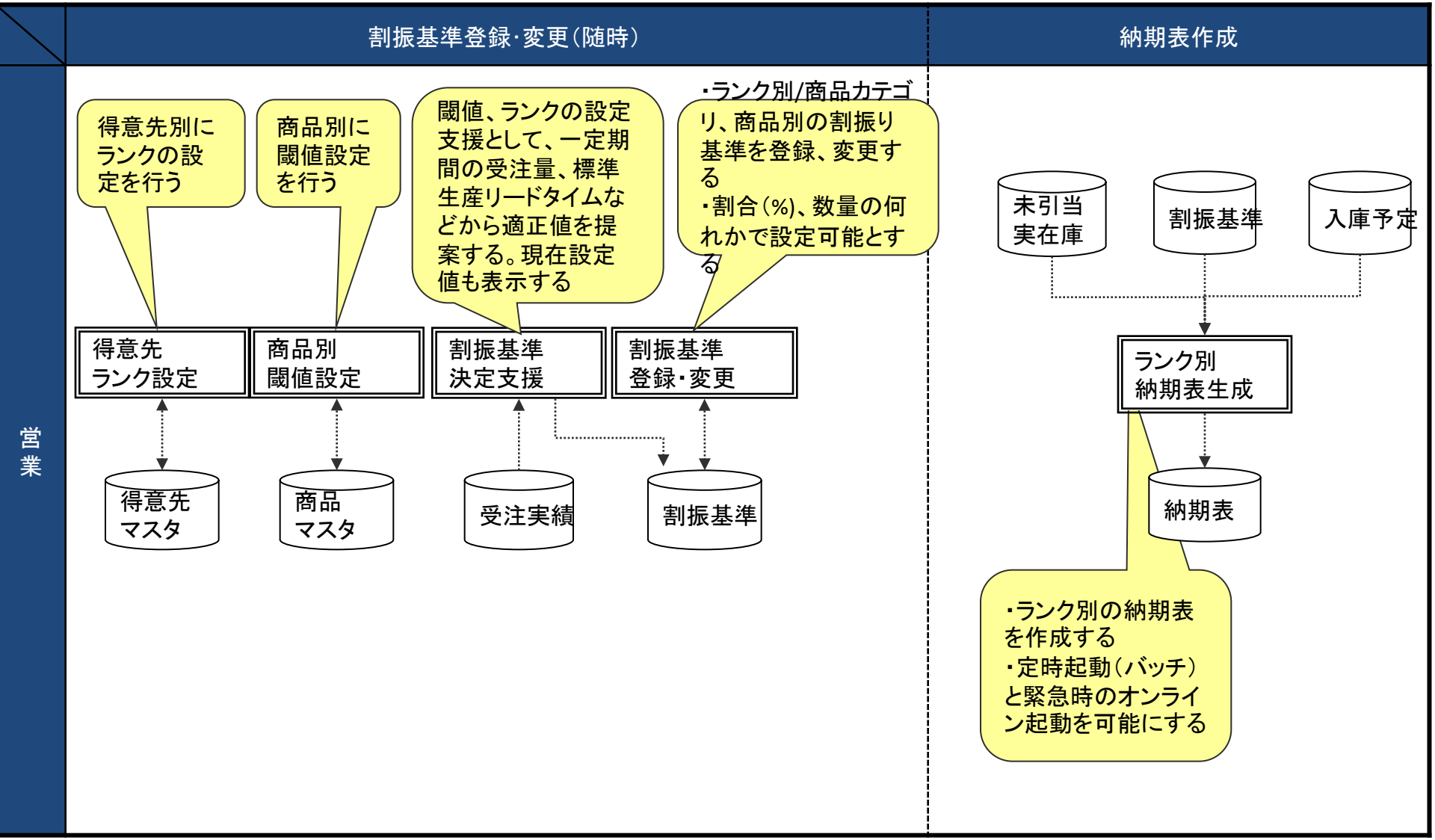
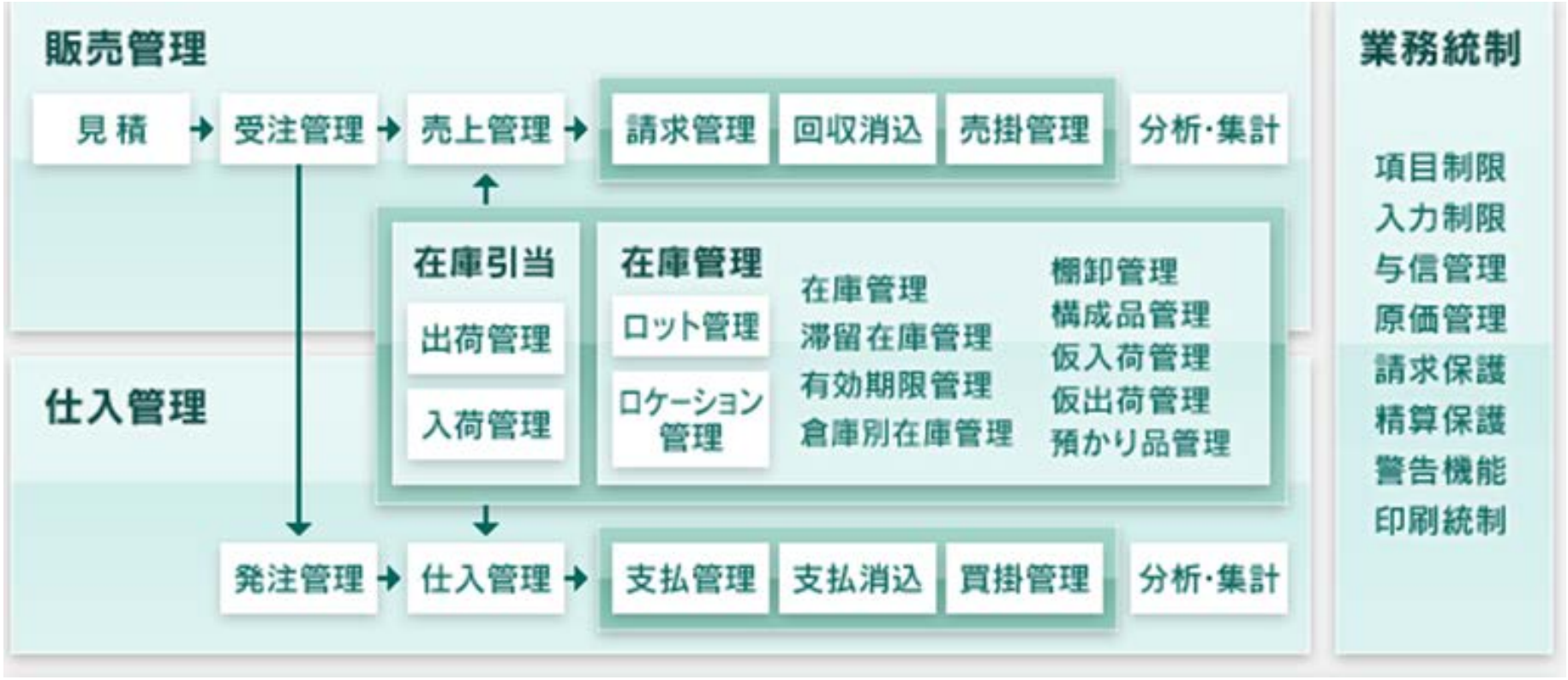
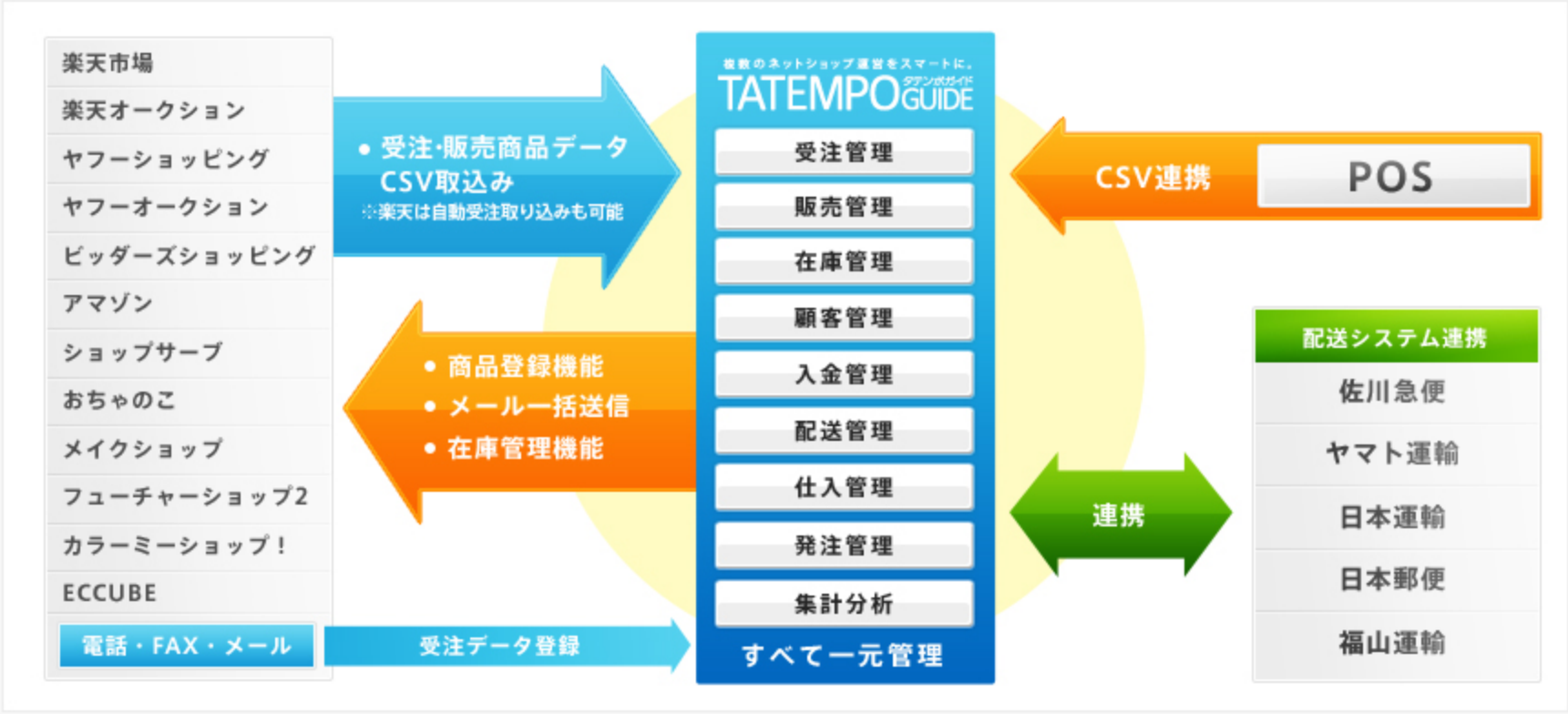
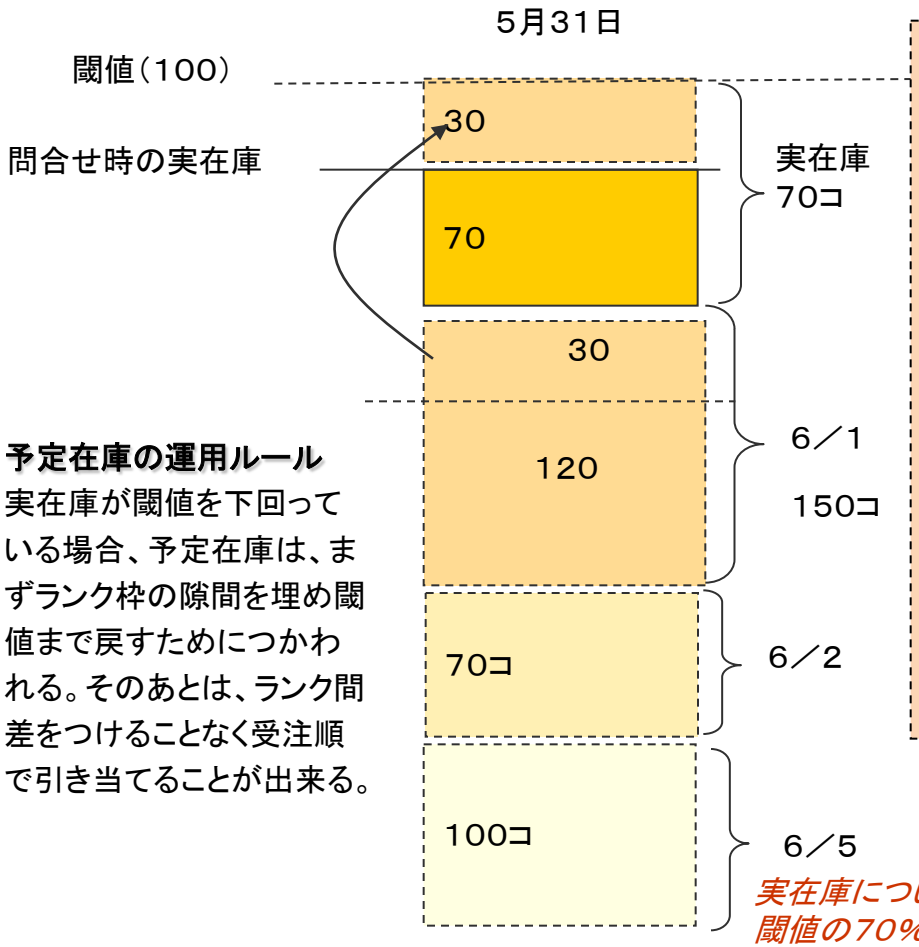

営業
割振基準登録･変更（随時）
納期表作成
得意先別にランクの設定を行う
商品別に閾値設定を行う
閾値、ランクの設定支援として、一定期間の受注量、標準生産リードタイムなどから適正値を提案する。現在設定値も表示する
･ランク別/商品カテゴリ、商品別の割振り基準を登録、変更する
･割合（%）、数量の何れかで設定可能とする
得意先ランク設定
商品別閾値設定
割振基準決定支援
割振基準登録･変更
得意先マスタ
商品マスタ
受注実績
割振基準
未引当実在庫
割振基準
入庫予定
ランク別納期表生成
納期表
･ランク別の納期表を作成する
･定時起動（バッチ）と緊急時のオンライン起動を可能にする


販売管理
見積
受注管理
売上管理
請求管理
回収消込
売掛管理
分析・集計
在庫引当
出荷管理
入荷管理
在庫管理
ロット管理
ロケーション管理
在庫管理
滞留在庫管理
有効期限管理
倉庫別在庫管理
棚卸管理
構成品管理
仮入荷管理
仮出荷管理
預かり品管理
仕入管理
発注管理
仕入管理
支払管理
支払消込
買掛管理
分析・集計
業務統制
項目制限
入力制限
与信管理
原価管理
請求保護
精算保護
警告機能
印刷統制

ひとつのシステムで複数のネットショップをまとめて管理！ 受注後のメール対応、商品一括登録、在庫自動同期もカンタンに！



閾値を割っている商品に対する納期回答ルール：このルールをシステムに実装する



予定在庫の運用ルール
実在庫が閾値を下回っている場合、予定在庫は、まずランク枠の隙間を埋め閾値まで戻すためにつかわれる。そのあとは、ランク間差をつけることなく受注順で引き当てることが出来る。

1、6月1日の予定在庫のうち30コはランク得意先用として確保する
2、一般得意先が6月1日入庫の予定在庫で使えるのは120に減っている
3、この状態で、一般用の納期表を作る。6月1日なら120コまでOK
6月2日なら190コまでOK，6月5日なら、290コまでOK
4、一般店から200個の引合いがきた
今発注してくれれば120コまでなら6月1日出荷OKと答える
6月2日なら更に残りの70コOK，残り10コは6月5日OK
5、200コ発注してくれる。受注即引当（予定在庫への引当機能）

6．握り先から100コの引合い。
7．納期表には実在庫70コx0．7＝49がランク1の枠として確保されている。残り51コのうち30コは6月1日分からあとの残り21コは6月5日入庫分の残り90個から引き当てる
8．但し、こうなる前に閾値変更を行い握り先要として確保する

シナリオサンプル

実在庫については、閾値を下った場合、下った数値に70%を掛けるのではなく閾値の70%までの数量をランク1に割振る（実在庫が閾値の70%を割っていたらランク2以下への割振りはない）