「出版ERP」システム 「Publishing ERP」 株式会社 日本看護協会出版会 様 （新文化 2006/12/14掲載）

出版システム Publishing ERP

■データの販売戦略への活用が日常業務化！ （システム改革から始まる企業革新）

「出版ERP」システム

Shinbunka ONLINE
【出版業界唯一の専門紙 新文化】

日本看護協会出版会

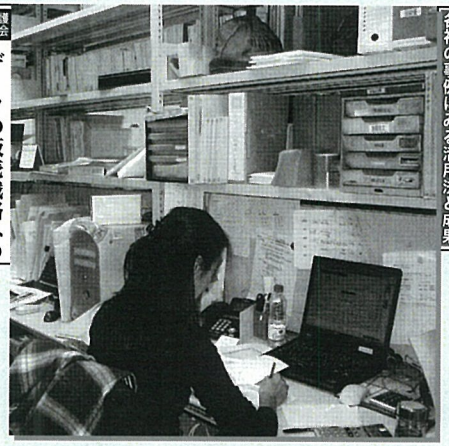
日本看護協会ビル

■商号　株式会社日本看護協会出版会
所在地　（本社）東京都渋谷区神宮前5-8-2
　　日本看護協会ビル4F
設立　昭和48年3月8日（1973年）
代表　代表取締役社長　日野原　重明
資本金　5000万円
従業員　35名

代表取締役社長
日野原 重明

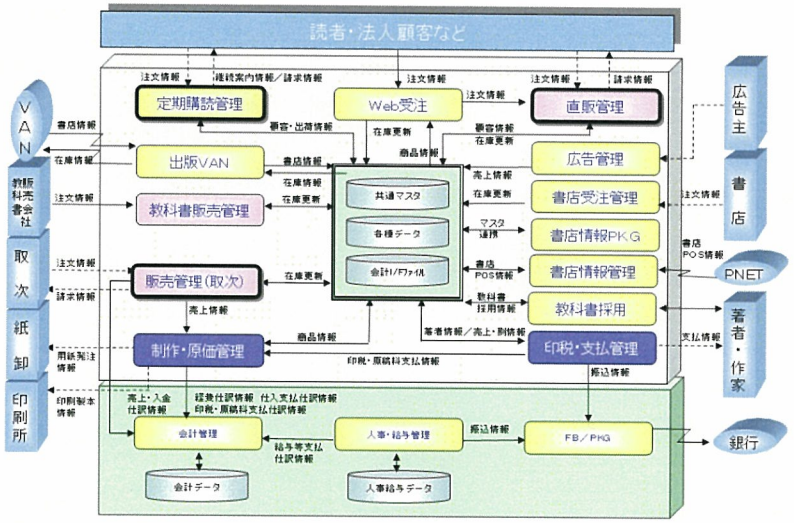
事業内容
- ●看護関係の書籍・雑誌および視聴覚教材の出版並びに販売
- ●看護師向けセミナーの企画運営
- ●看護系学会誌の発行・販売
- ●看護研究助成金の交付
- ●損害保険代理業
- ●広告代理業

日本看護協会出版会は、過去32年の歴史をもつ株式会社。この設立目的は日本の有資格の看護業務に携わる専門職への情報提供や卒前卒後の継続教育の資料提供、国内だけでなく国際的な看護の情報を提供することであり、社団法人日本看護協会の全額出資により、1973年（昭和48年）に設立された株式会社です。
この出版会は看護関係の出版事業のほか、会員のためのセミナーや、専門雑誌の発行、外国出版本の翻訳などを数多く行っています。



KOWA COMPUTER
もっと儲かる出版社になるための 出版ERPシステム
書店様向けトータル管理システム SUPER BOOK SHOP
出版・書店統合システムの 株式会社 光和コンピューター

「出版ERP」システム ＜システム情報関連図＞



既存システムとの違い！

本、書籍をいかに売っていくか。制作原価、採算性はどうなっているか。増刷、重版、断裁のタイミングをどうとるか。決算における在庫調整をどうとるか。著者、顧客情報を履歴で把握したい、・・・これらに応えていけることがこれからのシステムです。

今までのシステムの傾向
- ・中央集積集中型
- ・部門ごとシステムによるデータの分断
- ・大量のプリントアウト

勘定系オンリーシステム
結果報告システム
管理表作成システム

汎用機、オフコンのシステムは、ハードウエアの制約やデータ容量の制約などで、開発思想が現状業務踏襲、バッジ処理、定型処理を基本にすることでした。
よって、勘定系システムを部門ごとに構築していくことになりますので、ファイリング中心の日次、月次の管理表作成システムになりがちでした。

出版ERPシステム
- ・分散ネットワークシステム
- ・データベースの一元化、データ連携システム
- ・参照可能なシステム

勘定系 ＋ 情報系システム
営業、経営判断支援システム
管理表スリム、参照、加工多様対応システム

クライアントサーバー型のシステムに転換されることにより、管理部門、編集制作部門、営業部門、商品管理部門のそれぞれのシステム間のデータ連携がしやすくなりました。また、業者や顧客などのデータベースも一元化しやすくなりました。
よって、情報系のシステムが付加され、データ加工、分析をしやすくし、情報取得も容易な環境で業務を行えるようになりました。

看護白書や看護関連の各種学会誌も受託し、専門出版社として代表的な存在の株式会社日本看護協会出版会。意外にも売上の約八割を取次・書店ルートが占めている。

同社が光和コンピューターの「販売管理システム」を導入したのは三年前。当時使用していたオフコンのシステムが老朽化し、パソコンによるシステムに変更した。システム会社数社から見積もりを取ったが、「コスト面はもちろんだが、なによりもシンプルでカストマイズなどサービス面で優れていた」（営業部・岸孝部長）ことから光和コンピューターの導入を決めた。

「販売管理システム」の導入に伴い、書店や読者からの注文は同社のコールセンターでの受付となり、出庫スピードがアップした。さらに、受注・出庫情報はパソコン上でリアルタイムで見ることが可能となった。また、データを販売戦略に活用することが日常業務に組み込まれることとなった。

同社の「販売管理システム」は、「取次」「定期購買」「直販」の三つのシステムで構成されている。看護という専門分野の出版を主軸としている同社は、約58000人いるという看護協会会員などを読者対象とする定期雑誌を発行している。購買期間や購買料金がパソコン画面上で一覧できる「定期購買システム」は、定期雑誌の販売管理のほか、今後は顧客情報を基にした新刊案内などの送付にも活用される。

「直販システム」は各種団体などの顧客管理のほか、カストマイズされたシステムで、広告関連の売上・請求や未集金など広告にも役立っている。

プランを提示されてから、わずか半年という短期間でシステムを構築した光和コンピューター。岸部長は「トップセールスのため顧客の要望を即決でき、速やかな対応が可能なスタッフがいることが、光和を選んだ最大の理由」と語る。