

出版システム
Publishing ERP

■新システム稼働で直販管理を効率化!

2014年(平成26年)11月3日(月曜日)増刊

文化通信BB 第4158号 (1)

出版産業のシステムとマーケティング情報

文化通信
BB
Bunkashinshu Book Business14年
11月3日号■この手札は「書店さんの
お悩み解決します!」……3
■本以外の商品を取り入れて
かわいくディスプレイ
……4・5
■紙の本と電子書籍の競合
……6
■加速する出版流通システム
……6
●医学通信社■新システム稼働で直販管理を
効率化
……7
■書店の本を見て歩く28
……7
●美和書店(東京都渋谷区)
HonyaClubで見ると市場……8
●女性に読まれている
ビジネス書は?
……9加速する
出版流通
システム新システム稼働で
直販管理を効率化医学通信社
(東京都千代田区)

1階の出荷場、右が取次向け、左が宅急便の荷物

■オフコンからPCシステムに

これまでオフコンのシステムを利用してきたが、業務の多様化と電子化が進む中で、臨機応変な対応が難しくなってきたという。同社の主要刊行物である『診療点数早見表』は、2年に1度の診療報酬点数改訂に合わせて改訂版を刊行するほか、専門学校などの医療事務学科で使われる採用品など年度版も多いため、改訂版の発売時期には出荷業務が集中し、「15人の社員がかかり切りになっても間に合いません」と清水尊社長は述べる。

そこで手に余る部分については、外部の業者に発送作業を委託するが、オフコン時代は「その都度、プログラムを書いてもらう必要があり、費用も時間もかかるので、なかなか伝票などをデータで提供することができませんでした」と清水社長は抜本的な見直しを考えていた。

また、予約による直販が多いため、出荷が集中する繁忙期には販売システムをフルに稼働させなければならず、システムを導入した当時のシステム構成では処理しきれないという事情もあった。

■導入前の話し合いに時間かける

システムの変更にあたっては、複数の業者を比較したが、コスト、プレゼン内容、他の出版社の評価などから総合的に判断し、光和コンピューターに決めた。

以前のシステムも仕事に合わせて相当カスタマイズしており、「社内の決めごと、今までの作業フローを新システムに上手くスライドさせるための話し合いには時間をかけました」と、実際にシステムを使用している販売部・樋口智美さんは言う。

今年4月が診療報酬点数改訂期であったことから、2013年の初めから今年の繁忙期に合わせてスケジュールを設定。2か月間の新旧システム並行稼働を経て、今年4月の繁忙期を無事に乗り切った。

■データの抽出が容易

新システム導入の効果について販売部・鈴木伸明営業課長は「データを引き出すことが容易になりました。CSV形式で出せることが一番のメリットです」という。

営業のために個々の顧客の購入実績から今後の需要見込みを立てるなど、データを活用する機会が増えているからだ。また、最近増えているというウェブ受注とシステムを連携させることも、新システム導入の目的の一つだった。

同社は個人・法人の顧客から葉書、FAX、電話などで注文を受けているが、今はウェブ受注の比率が高くなっている。しかし、これまではウェブで受けた注文をプリントアウトして、改めてシステムに入力する作業をしていた。新システムで「自動で取り込めるようになったのは大きいです」と樋口さん。

同時に「カード払いの問い合わせも多かった」と樋口さん)ことから、クレジットカード決済も導入した。

■顧客マスタを統合

「なるべく入金窓口を多様化したい」という清水社長の考えで、直販の支払い方法はSMBCファイナンスサービスの決済サービスを利用して郵便振替、銀行振り込み、コンビニエンスストアの収納代行を用意している。

さらに、『月刊/保険診療』は取次・書店経由を含めて90%以上が定期購読のため、銀行口座からの自動引き落としを利用する読者には割引サービスを提供。「請求時に購読中止となるケースが多いため、手数料がかかっても購読の継続率が高くなります」という理由だ。

この定期購読管理は入金時期がまちまちだったため、これまで直販の顧客マスタとは別に管理していたが、今回のシステム変更を機会に統合することができた。

■ペーパーレスでキャビネットを捨てる

顧客の購入履歴などの情報は、これまで紙のカードに印刷してキャビネットに保管してきた。樋口さんは「カードは一目で分かるかと、メモを書き込めるといった利便性はありましたが、決算時期にカードを1枚ずつ確認して定期購読の残高を調べたり、手書きだったので間違いもありました」と話す。

今回これもシステムに取り込み「キャビネットを捨てました」と樋口さん。また、パソコンに移行したことで、配送状況を追跡できるヤマト運輸の「送り状発行ソフトB2」も導入することが可能になった。

■光和コンピューターの対応早かった

システム稼働後の対応については、「1年に1回しかやらない作業など、要求定義の時に言い忘れていた機能もありましたが、光和コンピューターの対応は早かったです」と鈴木課長は評価している。

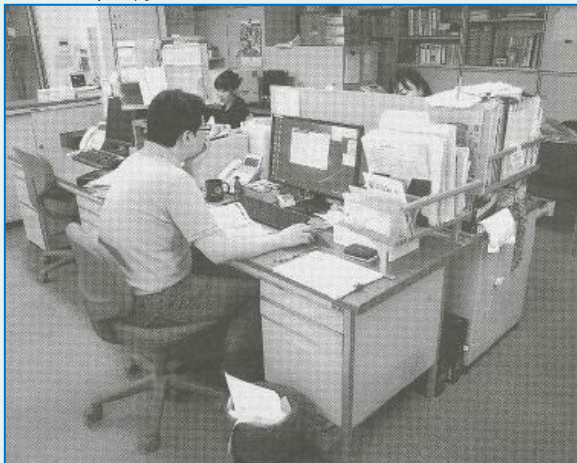
■株式会社 医学通信社

代表者:清水尊

所在地:〒101-0051 東京都千代田区神田神保町2-6 十歩ビル

電話:03-3512-0251 (代表)

創立:1947年12月



それぞれのパソコンで使うことが可能になった

医学通信社は2013年10月に光和コンピューターの基幹システムを導入し、ウェブ受注でのカード決済、業務のペーパーレス化などを実現した。

同社は1947年、国民皆保険のスタートに先がけて創業。月刊誌『月刊/保険診療』や診療報酬点数を掲載する『診療点数早見表』などを中心に、保険医、病院経営者、医療事務従事者、保険請求関係者といった医療関係者向けに出版物を発行している。

年間の刊行点数は30~40点。このうち純粋な新刊は2~3点と限られており、ほとんどは年度版や改訂版だ。

販路は直接販売が売り上げの6~7割を占めており、取次・書店ルートでは大型書店や医書専門店に卸している。在庫は一部を埼玉の倉庫に預けているが、稼働商品の多くは本社地下1階に保管。直販と取次への出荷は本社の1階で行っており、直販はヤマト運輸の宅配便を使っている。このため、比率が高く、管理が煩雑な直販の管理がシステムの中心になる。