

加速する出版流通システム

定期購読と直販・取次のシステムを統合

金融分野で雑誌や書籍を発行している近代セールス社は雑誌の定期購読、書籍・雑誌の直販・取次納品の業務を、従来はそれぞれ別のシステムで管理していたが、2014 年に光和コンピューター

のシステムを導入することで、両業務の管理を一本化することができた。このことで、データの活用や外部からの問い合わせへの対応などが改善されたという。

近代セールス社



中村センター長補佐

金融機関向けに雑誌、書籍、通信教育

同社は銀行・金融関係者に向けて定期雑誌 3 誌や書籍を発行しているほか、通信教育講座を運営している。1956 年に創業し、今年 9 月に創業 60 周年を迎えた。

雑誌は創業と同時に創刊した社名にもなっている『近代セールス』を始め、新入行員などが基礎的なことを学ぶこともできる『バンクビジネス』、ファイナンシャルプランナーや生命保険、金融関係者向けの『Financial Adviser (ファイナンシャル・アドバイザー)』を月 2 回刊と月刊で発行している。

雑誌はいずれも定期購読が中心で、読者は銀行

の支店など法人と、そこに所属する行員など個人。販売促進は主にダイレクトメールや営業担当者による販促が中心だが、各誌とも年に 4 回は 1 テーマを重点的に取り上げる「総特集号」を発行することで、購読促進につなげている。

通信教育は約 70 講座

通信教育は 70 講座ほどを開講しているが、昨年であれば「マイナンバー制度」など、法改正や金融・税制度の変更に伴って、毎年 4～5 講座の新設講座がある。

また、日本 FP 協会 AFP・CFP 継続教育認定講座も開講しているほか、書籍を作成して講師も派遣する受託講座などの事業も手掛けている。

新刊 20 点、手帳も発行

書籍は年間 20 点ほどの新刊を刊行するほか、年度版等の改訂版も多い。

また、手帳も制作・販売しており、A5 判の大型「デスクダイアリー」、ポケットサイズの「バ

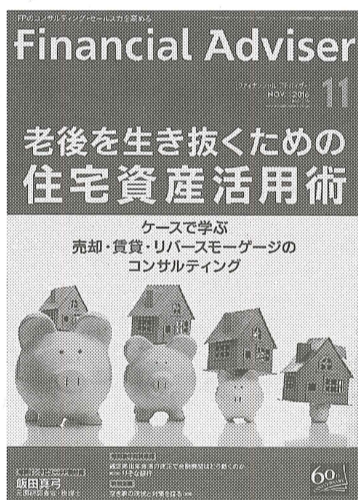
ンカーズダイアリー」、信用金庫職員向け「しんきん手帳」、ファイナンシャル・プランナー向けに金融商品の基礎知識やライフイベントの費用の目安まで収録する「ファイナンシャル・デスクダイアリー」、住宅ローン相談に必要な資料を収録した「住宅ローンアドバイザー手帳」、ファイナ

ンシャルプランナー業務に役立つ資料・計算式などを収録した「FP 手帳」と、いずれも実務的な資料を収め、毎年、かなりの数を出荷しているという。

定期購読、直販が中心

取次・書店ルートは、日本出版販売、トーハン、大阪屋栗田、中央社との取引がある。雑誌の販売は定期購読が中心で、書籍も直販が多いため、取次・書店の営業担当者は 1 人で、新刊見本や雑誌部決、大型書店への促進を行う。取次や書店からの受注は事務センターが電話や FAX で受けて、スリップと納品伝票を出力する。

在庫管理は本社と保管用の倉庫 2 カ所を利用し、直販・取次出荷とも本社で行っている。取次に対しては週に 2 回出荷し、アマゾンには「e 託販売」を利用して千葉と大阪のフルフィルメントセンターに出荷している。



システム一本化が課題

光和コンピューターのシステムが稼働したのは 2014 年 4 月。以前のシステムは、定期購読、直販・取次、通信教育をそれぞれ別に管理していたため、「雑誌を定期購読しているお客様が、書籍をどれだけご購入いただいているかといったデータをみるのが大変でした」と事務センター・中村友美センター長補佐は当時の状況を説明する。

このため、「一本化できないか」と考えていたところ、たまたま案内が来た光和コンピューターから説明を聞き、通信教育を除いた定期購読と直販・取次を一体管理するため、光和の「販売管理システム (取次・直販)」と「定期購読者管理システム」を導入することを決めた。

時間かけてカスタマイズ

システム移行にあたっては、「以前のシステムでできたことで、新しいシステムではできないこ

ともあった」と中村センター長補佐。例えば、雑誌の定期購読者は銀行の支店など勤務先に個人名で送っていることが多く、銀行員は支店間の転勤などが多いが、当初の光和のシステムでは一度登録した得意先が変更できないといった問題があった。

そのため、こうした機能を追加するカスタマイズには時間をかけたというが、「こちらの要望は、可能な範囲でかなり聞いてもらえた」と中村センター長補佐はいう。

本稼働後にも、当初の 1 年程度はこうした改善点がいくつもでたというが、順次修正して現在はほぼ問題なく稼働しているという。

誰でも問い合わせ対応可能に

導入した端末は、取次、書店からの受注も含めて外部からの問い合わせに対応している事務センターに 6 台、営業部門に 1 台、総務部門に 1 台の計 8 台と、サーバーも社内には置いている。

(株)近代セールス社

設立：1956 年 9 月 1 日

資本金：3000 万円

代表者：福地健

社員数：50 人

本社：〒164-8640

東京都中野区中央 1-13-9

電話：03-3366-2761