

システム導入事例

新システム導入で各種業務マスタの一本化を実現

プレジデント社

出庫、実売、返品、在庫情報を各自が自分のパソコンで確認できる

左から、総務部・阿部衛部長代理、販売本部・志太兼担当副部長、制作部・関結香担当副部長



プレジデント社は各種業務のマスタを一本化した光和コンピューターの「出版ERPシステム」を導入した。昨年7月から稼働し、従来各セクションで別々に行われていた入力作業が統合されるなど、省力化が図られている。

業務のうち、これまでに「販売管理」、「制作・原価管理」、「印税・支払管理」、「書店情報管理」、「直販管理」が新システムに移行した。

「以前は基幹システムとは別に、各部署でExcelなどを使ってデータを管理していたので、データベース

が共有されていませんでした」(制作部・関結香担当副部長)。そのため、著者の住所変更が反映されず、支払通知書が返送されてしまったり、販売部で返品率を確認しようとする、管理部門に出力を依頼しなくてはならないなどの手間がかかった。

新システムに移行したことで、マスタを一新し、各サブシステムとの連携を強化した。

販売管理部門では、取次への請求に使う納品・返品データの処理サイクルを変更した。従来は日次更新で、一度更新すると備考データが削除さ

れて伝票を再発行するために備考を入力し直したり、問い合わせがあると、控えの中から探し出さなければならなかったが、請求処理を行うまでは随時変更可能なシステムにしたため、伝票番号で簡単に過去のデータを参照したり、再発行することができるようになった。

また、締め日ごとに納品・返品データを出力し、電卓を使って取次の伝票と検算していたが、いまは締め日に一覧表が出力される。「月3回の締め日で最もデータ量が多い25日には、これまで1人の担当者が2日掛かりで検算していましたが、いまでは他の仕事をしながらでも1日で終わります」(販売本部・志太兼担当副部長)。

同社は物流・出荷業務を河出興産に委託している。河出興産に端末機

を置いて入出庫・在庫管理を行ってきたが、FTP転送で在庫データを日次更新するようにしたことで、データの精度が高くなった。

納品伝票も自社で作成して河出興産に送っていたが、いまは河出興産の伝票で処理ができる。伝票はA4判の用紙1枚に納品書・受領書2枚組を印刷するスタイルにしたため、複写式伝票やドットプリンタが不要になった。

著者情報の更新も容易になった。以前はマスタからCSV形式で抽出したデータを、手作業でイントラネット用のデータに加工していたが、いまは総務部で情報更新すれば、イントラネットの著者マスタにも反映されるため、1カ月に1回だった更新がリアルタイムになった。「枝葉の部分ですが、社員がリアルタイムの情報をWebで参照できるので利便性が向上しました」(総務部・阿部衛部長代理)という。

販売部門でも、いまは出庫、実売、返品、在庫などの情報を各自が自分のパソコンで確認できる。「パソコンに不慣れな者でも容易に検索できます」(志太副部長)と、操作性にも優れている。書店などからの在庫問い合わせにも、迅速で正確な対応が可能になった。