KOWA COMPUTER

「出版ERP」システム　「Publishing ERP」　株式会社 プレジデント社 様　（文化通信bBB　2004/3/15掲載）

出版システム
Publishing ERP

■新システム導入で各種業務マスタの一本化を実現！　著しい効率向上を実現！

「出版ERP」システム

2004年（平成16年）3月15日（月曜日）増刊　文化通信ＢＢ　（昭和21年5月22日第3種郵便物認可）　第3537号

PRESIDENT Inc. for Better Business and Life.

■株式会社　プレジデント社
（英文名）：PRESIDENT Inc.

所在地	東京都千代田区平河町2-13-12
創立	1963年4月1日
設立	2001年1月24日
資本金	1000万円
従業員	89名　（男性52名、女性37名）
代表者	代表取締役社長　藤原昭広
売上高	7,013百万円（2006年度）

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

新システム導入で各種業務マスタの一本化を実現

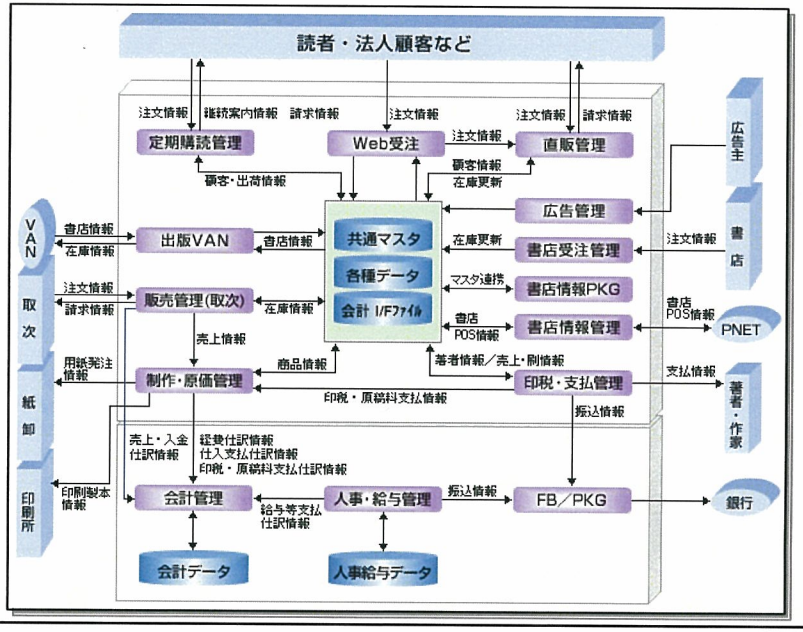
プレジデント社

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

5つのキーワードで問題解決！

1. **より売れる指定配本への展開**
   書店・読者の情報収集、顧客販売履歴のデータベース構築と、その有効利用。
2. **資金の予定・予測管理**
   取次ルート販売管理システムの取引条件、委託精算条件のシステム化。
   常備寄託精算の明確化。
3. **新刊企画の採算評価**
   企画予算・制作・販売の各段階でのデータ入力の仕組みを確立。
   データベースの構築とその有効利用
4. **迅速な流通のために、早い出荷の確立**
   出版VANへの参加で受注データの迅速化。
   受注現場と出荷現場との情報伝達の迅速化（OnLine化）
5. **早い意思決定、問題解決に柔軟なネット環境の確立**
   情報に基づく営業活動・企画・経営計画。
   トップが意志決定できる情報システムの確立

「出版ERP」システム　＜システム情報関連図＞



■出版ERPシステムの活用！

出版社様向けの「もっと儲かるためのシステム」のポイントは、従来の販売管理中心だった汎用機、オフコンの中央集中型システムから、PC-LANを有効活用したクライアント・サーバー型の分散システムへの展開です。

「伝票発行、取次売掛管理、在庫管理」は、基本業務で大切な業務ですが、さらにマーケッティング、マネージメント情報を導き出して新刊企画、営業活動、経営判断に役立つシステムに展開して行く時代になりました。もっと、本、雑誌を売っていく為の戦略的なシステムをご提案いたします。

システム化のポイントは、部署システム間のデータ連携と顧客、著者をはじめとするデータベースの一元化です。

書誌、著者、顧客情報は、経営管理、経理、編集制作、営業、宣伝部門間でそれぞれ必要情報を共有し、一元管理をしていきましょう！　出版の業務の情報を統合させた「出版ERPシステム」を活用して、よりフラットな組織で、データ情報を活用してマネージメントによる業務運用を実現していきましょう！

もっと、本、雑誌を売っていける出版経営、仕事のやり方が可能となるシステムのご提供に貢献させて頂きます。

プレジデント社は各種業務のマスター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。2003年7月から稼動し、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と、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。従来は日時更新で、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、いままでは締め日ごとに納品・返品データを出力し、電卓を使って取次ぎ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・志太薫担当副部長）。

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。

著作情報も容易になった。以前はマスタからCSV形式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ヶ月に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著しく向上しました」（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。