

出版システム
Publishing ERP

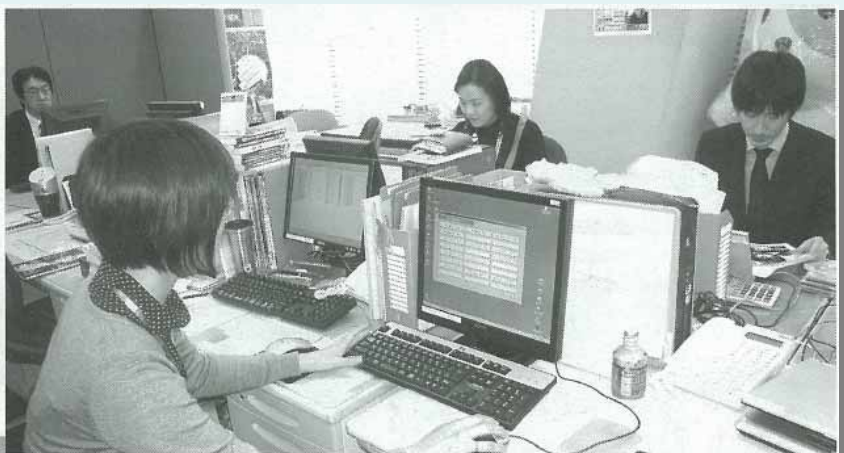
雑誌の販売業務移管で導入！ 1ヶ月でのスピード稼働



産経新聞東京本社雑誌局

所在地 : 〒100-8077
東京都千代田区大手町1丁目7番2号

産経新聞社が本格的に雑誌ビジネスの世界へ参入する第一歩として、昨年3月に新設しました。
今年35周年を迎えるNo.1オピニオン誌「正論」、5年目となり、ますます元気な100万部発行情報誌「月刊TVnavi」、さまざまな音楽ファンからの絶大な人気で支えられて10年の「MOSTLY CLASSIC」を中心に、「日本映画navi」や「別冊正論」などの季刊、ムック本も発行しています。



▲販売管理システムを導入した産経新聞東京本社雑誌局のオフィス

産経新聞東京本社雑誌局は昨年、それまで扶桑社に販売委託していた雑誌の販売業務を直接行うことになり、販売管理システムを導入した。極めて短い期間だったというが、大きなトラブルもなく業務を行っているという。



月刊誌17誌を発行

同社はオピニオン誌『正論』(9万部)と、テレビ番組情報誌『TVnavi』(100万部)、クラシック音楽誌『MOSTLY CLASSIC』(10万部)、昨年11月に刊行した『デジタルTVナビ』(20万部)の月刊誌を発行している。このうち『TVnavi』は12誌、『デジタルTVナビ』は3誌の地域版に分かれていて、それぞれ別コードで発行しているため、全国で月刊誌17誌を発行していることになる。

このほかに、『別冊正論』、隔月刊『日本映画navi』やドラマ誌『相棒オフィシャルガイドブックVol2』などのムックを刊行している。

昨春から販売業務を担当

これまで、これらの販売元は扶桑社で、販売業務もすべて委託してきたが、昨年5月から関連会社の日本工業新聞社を発行元にして、雑誌局が各誌の営業窓口として販売業務を担当することになった。

この発売元の変更について同社雑誌局・大倉明局長は「当社の将来展望の中で、雑誌事業の強化を図るため、自らの手で販売を行っていくことになりました」と説明する。それまでは広告営業と扶桑社との窓口業務を担当してきた雑誌局だが、営業窓口を努めることになったため、5月に急遽、販売システムの導入を行った。

約1ヶ月で選定から稼働まで

1ヶ月という短期間での導入だったが、複数のシステム会社を比較。「出版業務システムを専門にしている、業界の仕組みについて詳しく、そして何よりも短期間での導入に対応してくれた」との理由で光和コンピューターの販売管理システムを導入したと、アドバイザーとしてシステム導入に関わった佐野正孝氏は説明する。

導入に当たっては、「売り掛け、入金といった取引管理を優先してもらい、販売データ管理などはその後、順次整えました」と(佐野氏)という。

専門用語の解説から対応

ハードはPCサーバー1台とクライアント1台の最小構成で、販売管理のパッケージを導入した。それまで雑誌の販売業務を行ったことがなかった担当者でも扱えるように「出版取引の専門用語など分からないこともありましたが、対応してもらえました」と平野淳子さんは述べるように、ゼロからの導入だったため、かえって短期間での稼働が可能だったとも言える。

ムックの在庫管理など物流業務は工藤出版サービスに委託しており、納・返品による在庫の動きはインターネットで取り込んでいる。また、販売データを取り込んで、1号ごとの実売管理も行っている。

現在、システムでの入力作業などは、平野さんと佐野氏の2人で担当しているが、平野さんは今後「局内のメンバーが扱えるようになること」が課題だという。