

出版システム  
Publishing ERP

■オリジナルシステムから汎用パッケージに！ 物流体制変更を機に光和コンピューターを採用



加速する 出版流通システム  
オリジナルシステムから汎用パッケージに  
物流体制変更を機に光和コンピューターを採用

物流会社とのインターネットなどを利用したオンラインでのデータ交換ができず、ワタナベ流通から届く紙の伝票から、数字をオペレーターが手入力するようになったため。このことから、販売管理システムを変えて、新しい物流環境に合わせる必要があったと長谷川取締役は述べる。

■(株)へるす出版

所在地=〒164-0001 東京都中野区中野2-2-3

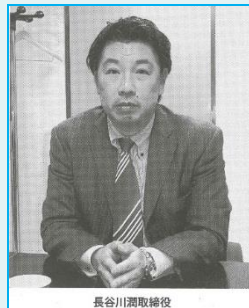
設立=1975年

資本金=1000万円

代表者=長谷川恒夫代表取締役会長

従業員=24人

(系列会社(株)へるす出版事業部を加えると44人)



長谷川潤取締役



医学専門の雑誌、書籍を刊行するへるす出版は、2015年にそれまで使っていたオリジナルのオフコンシステムに変えて光和コンピューターの販売管理システムを導入したが、販売データの分析などが容易になるとともに、データ入力などの省力化を実現した。

■看護雑誌などで成長

へるす出版は1975年に看護師向けのセミナー事業を中心に創業し、2015年には40周年を迎えた。創業後は月刊誌『臨床看護』(2013年に休刊)をはじめとした看護・医学系の専門雑誌を相次いで創刊。こうした雑誌を中心に、救急医療や看護などの書籍、資格試験テキスト・問題集なども刊行して成長を遂げた。

現在、雑誌は今年1月に新たに創刊した月刊誌『在宅新療ゼロヒヤク』をはじめとして、『小児看護』、『救急医学』『消化器外科』の各月刊誌と、『コンセンサス癌治療』『中毒研究』の両季刊誌を発行している。

書籍は1991年から改訂を続けている『ナースのためのくすりの事典』や、国家資格である救急救命士の試験テキスト『救急救命士標準テキスト』、精神保健福祉士の教科書『精神保健福祉士養成セミナー』などを始めとして、稼働点数は約300点。毎年、年度版の改訂を含めて新刊を20~25点刊行している。

■オフコンの完全オリジナルシステム

販売管理システムは、これまでオフコンによるオリジナルのシステムを30年近く利用してきた。このシステムはセキュリティなどが堅固で、同社の業務にマッチしていたため使い勝手はよかったという。

ただ「開発当初には考えていなかった電子書籍の販売が登場したり、堅牢なかわりに顧客データをラベル出力しかできなかったり、販売データを抜き出して加工するのが難しいといった問題がありました」と、営業部門を統括する長谷川潤取締役は話す。

■物流委託で新システムに移行

システム変更に先立つ4年ほど前、同社はそれまで自社社屋で行っていた在庫管理や納品業務といった物量業務を、出版物流代行のワタナベ流通に委託した。

東京都中野区にある本社社屋で物流業務を行っていた頃は、「手近に在庫があって肌で商品を感じられたことや、営業担当者が物流業務を熟知していたというメリットはありましたが、採用品の時期には、営業部員が毎日のように荷造りと納品を繰り返すような忙しさでした」(長谷川取締役)という。

外部業者への物流委託によって、営業担当者の負担は「3分の1ぐらいいに軽減されたが、一方でオフコンを扱っていたオペレーターの手間は「2~3倍」に増えてしまった。

■医書業界の経験で光和コンピューター採用

システム会社の選定では、元のシステムを開発した会社を含めて複数社からの提案を聞いたが、「医書業界独特のやり方を理解してもらえたのは光和コンピューターだけだった。話すうちに白旗を揚げた社も2、3社あった」と長谷川取締役。出版業界の話をしている「取次ごとに消費税の計算方法が違うといったこともよく知っていた」という。

医書は定期購読雑誌を出版社が直接読者に送り、請求書は書店経由にする「直送」や、学会販売などで社外在庫として計上して販売した分だけ精算する「社外在庫」など独特の販売方法が存在するが、光和コンピューターはこれ以前にも医書出版社のシステムを手掛けた経験があったことから対応できた。

ちなみに、へるす出版もこうした雑誌の「直送」や学会販売などを行っているが、出荷量は取次、書店ルートが圧倒的に多いという。

長谷川潤取締役は光和コンピューターのシステム提案について、「システムエンジニアと話していると、過去の経験からこちらの要望にあったシステムを提案して、そこから要件定義してカスタマイズしていくので、結果としてはオリジナルに近くなる」と評価する。

■販売の数字を細かく拾えるように

新システムになって、以前の完全なオリジナルシステムとは違って、「システムに業務を合わせるという発想は、これまでとは180度の転換」という面もあったが、販売データなどは長谷川潤取締役を含めて7人いる営業担当者全員が自分のパソコンで利用できるようになった。

長谷川潤取締役は「新システムによって、常に販売の数字を細かく拾えるようになった。発行部数や重版部数を検討するためのデータもすぐにみられる」と販売面のメリットを説明する。

また、オフコン時代に入力などを担当していた3人の専任オペレーターは、いまま伝票類の入力のために置いているが、人数は2人になり、入力業務は他の営業担当者が誰でも代替できるようになったという。

長谷川潤取締役は、「数字を追うのが営業の仕事。販売は数字を元に戦略を立てるためデータが勝負」だと考えており、今回の新システム導入によって、ますます積極的に営業活動に取り組む考えだ。

