

(株)商業界

設立:1948年(昭23)8月12日

資本金:6200万円

代表者:中嶋正樹代表取締役社長

所在地:T106-8636 東京都港区麻布台2-4-9 商業界会館

電話:03-3224-7477(代表)

商業界は2017年に光和コンピューターのシステムを稼働、外部に業務委託していた定期購読管理の内製化を実現し、データの活用や作業の軽減などが可能になった。

三浦慶太総務人事部長兼販売部長は、これによって、不測の事態にも対応できる“心臓”を手に入れたと表現する。



三浦部長(右)と柏田氏

■8月に創業70周年

同社は1948年、戦前に小売業の雑誌記者をしていた倉本長治氏が中心になって、「店は客のためにある」「損得より先に善悪を考えよう」という基本理念を掲げて創設され、今年8月に70周年を迎えた。

小売流通業の経営専門誌『商業界』をはじめ、「販売革新』『食品商業』『ファッション販売』の月刊誌、各誌の別冊・増刊、年鑑『日本スーパー名鑑』の刊行、そして書籍を年間10~15点刊行する。

このほか、小売業の実務者向けセミナーや、毎年2月にはほぼ全都道府県から商業者が集まる2泊3日・定員800名の「商業界セミナー」を開催。他にも、企業研修、検定試験、通信教育といった事業を展開している。

昨年10月にはWEB雑誌「商業界オンライン」を立ち上げ、小売流通業に特化したニュースや、人材育成に役立つ「コンテンツ」を発信している。

◆新刊情報◆

『こうして店は満れた 地域土着スーパー「やまと」の教訓』(8/25発売)

小林久 本体価格1,500円

四六/240ページ/ISBN 978-4-7855-0539-4/

■定期購読者管理を外注

雑誌は書店売りと定期購読がほぼ半々で、以前は購読者管理を含めて発送作業を外部業者に委託していた。

しかし、購読者の住所変更など データはFAXで送って発送業者側で反映するという作業工程になっており、同社内で電話を受けて指示書を出力するオペレーターを置くなど、手間と費用がかかっていた。また、データの二次利用といったことも難しかった。

このため、購読者管理を社内で行うことができるシステムの導入を検討。システム会社7社を比較したが、「当社の雑誌は企業がとりまとめて従業員が購読しているケースが多く、この場合、配送先は個人、請求は企業となりますが、これに対応できるシステム会社がありませんでした」と三浦部長は述べる。

そんな中で、「光和コンピューターはカスタマイズで対応可能なうえ、提案いただいた中で費用もいちばんリーズナブルだった」(販売部・柏田弘晶氏)ことから導入を決めた。

2016年冬から要件定義などに着手。2017年8月にサーバーを入れてテスト稼働を開始。並行稼働を経て12月 から本稼働した。

■事務作業軽減で営業に集中

システム導入に当たっては、業務委託先の顧客データをコンバートする必要があった。長い歴史の中で、販売管理システムの顧客マスタや、外部業者との間で使用している顧客マスタなど、複数のマスタが存在していた。また、同一顧客がダブって登録されているなど、非常に煩雑な状況にあった。「複数のマスタを統一するための名寄せ作業が、本当に大変でした。導入作業の間にも当然新規登録や住所変更があるため、それらの差分を含め、最終的に4回のコンバージョンを行いました」と柏田氏。

■苦勞の末、内製化に成功

同社販売部は取次・書店ルートと企業営業を担当する正社員6人と、電話対応・入力などを担当する契約社員4人。新システムの稼働により「本来の仕事は営業なのに月報作成など事務作業に時間をとられていた」(三浦部長)といった課題が解消された。

データ処理でも、委託業者のデータをExcelなどに転記して管理していた前受・売掛残高なども、社内システムで管理することで手間の削減とともに、正確性も確保できた。

「定期購読を一つのシステムで完結させることができたので、データの二次利用など自由度が広がった。また万が一、発送業務の委託先でトラブルがあっても、他で対応できる“心臓”を手に入れた」と三浦部長は表現する。

