

Shinbunka ONLINE

【出版業界唯一の専門紙 新文化】

販売戦略に活用 管理費も1/10に軽減

KOWA COMPUTER

もっと儲かる出版社になるための 出版ERPシステム SUPER BOOK SHOP 書店様向けトータル管理システム 光和コンピューター

株式会社 日科技連出版社

株式会社日科技連出版社 (英文社名: JUSE Press, Ltd.)

所在地 東京都渋谷区千駄ヶ谷5丁目4番2号

設立 昭和30年6月18日

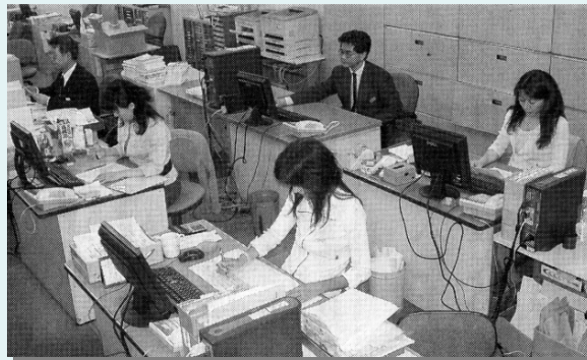
資本金 3,200万円

事業目的

経営管理技術の産業界への普及啓蒙を目的に、書籍、雑誌、視聴覚教材、手帳類など幅広い出版活動を行う。

日科技連出版社は、1955年の創設以来今日まで、品質管理、QCサークル、信頼性工学、統計学をはじめ、数学、ソフトウェア工学、情報システム工学等の専門書、技術書、啓蒙書の出版社として経営工学の普及を行っています。

また、近年は、さらに時代の要請に沿ってISO認証関連図書、環境、ビジネス書の分野にも注力してまいりました。文理融合の時代を迎え、今後とも日科技連グループの一翼をになって、21世紀の日本の産業界の発展に貢献できる出版社をめざしています。

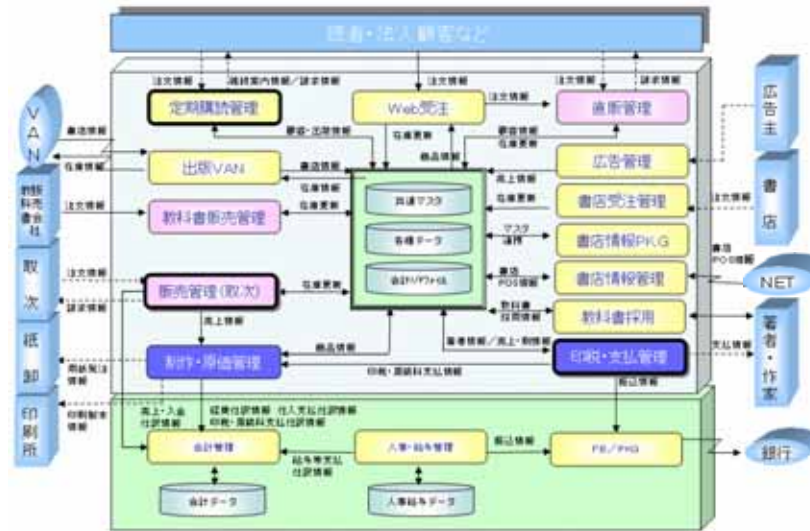


デジタル・フォレンジック 最新のデジタル・フォレンジック研究が能力を上げて 目的かつ積極的に解読

ビデオ&DVDのご案内 この機会にお応えして、速にDVD化! 新JIS完全対応化を図りました。

品質管理の真髄 品質管理の真髄 品質管理の真髄

「出版ERP」システム <システム情報関連図>



既存システムとの違い!

本、書籍をいかに売っていくか、制作原価、採算性はどうか、増刷、重版、断裁のタイミングをどうするか、決算における在庫調整をどうするか、著者、顧客情報を履歴で把握したい、...これらに役立てていることがこれからのシステムです。

今までのシステムの傾向

- 中央集積集中型
- 部門ごとシステムによるデータの分断
- 大量のプリントアウト

勘定系オンリーシステム 結果報告システム 管理表作成システム

汎用機、オフコンのシステムは、ハードウェアの制約やデータ容量の制約などで、開発思想が現状業務踏襲、バッチ処理、定型処理を基本にすることでした。...

出版ERPシステム

- 分散ネットワークシステム
- データベースの一元化、データ連携システム
- 参照可能なシステム

勘定系 + 情報系システム 営業、経営判断支援システム 管理表スリム、参照、加工多様対応システム

クライアントサーバー型のシステムに転換されることにより、管理部門、編集制作部門、営業部門、商品管理部門のそれぞれのシステム間のデータ連携がしやすくなりました。...

出版業界ではいち早く社内にコンピュータシステムを導入し、同業者から注目を集めた日科技連出版社。

しかし、時代はオフコンからPCへと移行、「もうオフコンは保守できない」とメーカーにいわれ、システムの再構築に迫られた同社は一昨年に、光和コンピューターの「出版ERP」システムを導入した。

同社が採用したのは「販売管理」「印税管理」「雑誌定期購読」の三つのシステム。

「これまでは管理のためだけだったが、今は各データを販売戦略に活用できるようになった」(業務部・塩田峰久部長)とこれまでとの違いを説明する。

さらに、これまで他のソフト開発会社に年間1000万円でデータ管理などを委託していたときに比べ、費用は10分の1に、委託先からデータを得るのにかかっていた時間も今ではリアルタイムにパソコンで見れるようになった。

同社が導入したシステムで最も特徴があるのが、「雑誌定期購読システム」。同社のように専門の出版を主軸とする社は、企業を読者の柱とする定期誌を発行している。

例えば、定期購読が1000部あるA社。配送先は自宅、会社、向上など、読者の選択によってさまざまだが、請求窓口は一本化されている。しかも、そのデータは随時、各自のパソコン画面でみることが可能。購読契約期間も一目でわかり、購読者へのタイムリーな言いまわしができるようになった。...

「販売管理システム」においての最大の武器は顧客管理。例えば、環境の本を発行するときに、「環境」をキーワードを入力することで、過去に環境の本及びそれにまつわる本を購入した顧客をリストアップすることができる。...

今後は「さらに営業戦略に使えるように」光和コンピューターとデータ加工の方法などを話し合っている。例えば、通販で年間ベスト100といった顧客をリスト化するなど、費用面も含めて検討している。

同社がプランを提示してから、わずか半年という短期間で新システムを作り上げた光和コンピューター。塩田部長は「コスト面だけでなく、トップセールスで顧客の要望に即決できる体制が同社を選んだ理由」と話す。