

「創意と革新」をモットーに、出版文化を全国に広げる栗田出版販売。 IT活用で、取次業務の効率化と書店へのサービス向上を実現。



導入背景

効率化・スピードアップとサービス向上・ビジネス拡大

- 取次業務のスピードアップ・コストダウン
- 取引書店へのサービス強化
- 取引書店数および受注件数の拡大

導入効果

- **取引書店のITコスト削減**
ネットワーク化や既存パソコン活用でITコスト約8割強削減
- **書店での発注業務の効率化、スピードアップ**
スキャナと最新Web技術による簡単なデータエントリー
- **新サービス提供とキャンペーンによる取引書店数・受注件数アップ**
取引書店数200→350<175%>増加、
受注件数8万件→32万件<400%>増加

書籍のWebコマース「本やさん直行便」をはじめ、新たな試みにチャレンジし続ける栗田出版販売。近年は、業務スピードアップや取引書店へのさらなるサービス向上、取引件数拡大など課題がありました。このような課題解決に向け、情報システムのリニューアルを計画。従来より、書店との受発注などのデータ交換サービス(TradeFront)や書籍検索・商品発注などの情報系システム(KINS)など長年にわたり栗田出版のITシステムを支えている富士通FIPの提案を採用しました。「ネットワークの実績だけでなく、我々の書店取次業務を熟知していますのでお任せしました。」(栗田出版販売 柴原氏)。



栗田出版販売株式会社
情報システム部担当
取締役 柴原 正隆氏



栗田出版販売株式会社
情報システム部
部長 鴨田 正美氏

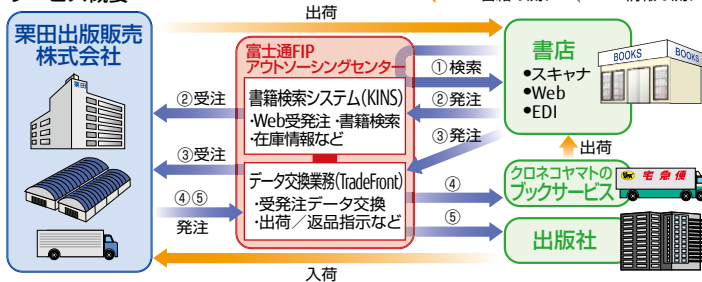
まずは、全国の書店に展開されているPOSなどの専用端末約600台への接続をIP系ネットワークへと移行を推進、「書店も業務スピードアップと費用削減が図れます。また、POSさえあれば『書店サポートプログラム』という業務軽減のシステムも導入

可能です。」(柴原氏)。書店では約3万円/月かかっていた費用が、現在は、インターネット接続と既存のパソコン活用で約5千円/月となりました。情報系システムでは、書店へのサービス向上施策の一環として、KINSシステムをWebシステムとしてリニューアルするとともに、発注時に書籍のISBNコードをスキャナで読み込み、簡単にデータ投入が可能な最新のWeb技術を活用したデータエントリーを新たに書店向けサービスとして提供しました。「新規加入キャンペーンとの相乗効果により、取引書店数も確実に伸びています。」(栗田出版販売 鴨田氏)と語るように、これらの施策により、情報系システム利用の書店数が200書店から350書店へ、受注件数も8万件/月から32万件/月へと増加しました。「書店・読者ポータルサイトの立ち上げや、リアルタイムな在庫情報・各種統計情報提供による書店経営支援に共に取り組んでいく予定です。」(富士通FIP 伊藤)。これからも栗田出版販売の発展を富士通FIPがベストパートナーとしてサポートしていきます。



富士通エフ・アイ・ピー株式会社
サービスビジネスシステム部 プロジェクト課長 伊藤 功治

サービス概要



栗田出版販売株式会社

<http://www.bookkurita.co.jp/>

書籍や雑誌をはじめ、各種関連商品の取次業務を全国規模で展開している出版取次の大手企業です。クロネコヤマトのブックサービスと業務連携し、日本で初の宅配便の流通ルートを活用した書店向け注文品お届けサービス「本やさん直行便」など、書籍のWebコマースを先駆けました。

本社所在地：〒174-8739 東京都板橋区東坂下1-3-1
設立：1918年6月(大正7年)
資本金：3億7,800万円
売上高：548億5400万円(2005年9月末)
従業員数：253名



◎本カタログに記載の内容は2006年12月現在のものです。内容は予告なく変更することがありますので、あらかじめご了承ください。