

2009年10月15日

出版社の直販業務の作業量・コストを大幅低減

Fujisan Value Chain Support（富士山バリューチェーンサポート）

株式会社 富士山マガジンサービス

雑誌のオンライン書店「Fujisan.co.jp」を運営する株式会社富士山マガジンサービス（東京都渋谷区 代表取締役 西野伸一郎）では、出版社の定期購読や一部売りなどに関する業務を一括して代行するサービス Fujisan Value Chain Support（富士山バリューチェーンサポート）を提供しています。市場環境が低迷する中、コスト削減やコア事業への集中を期待する出版社からの引き合いも多く、今後の新たな主力サービスのひとつとして積極展開してまいります。

雑誌市場は08年まで11年連続で前年割れ（出版科学研究所まとめ）と低迷するなか、定期購読は貴重な安定収入として出版社においても重要性が高まっています。しかしながら、定期購読者のリスト管理、配送の手配・サポート対応、継続の案内と料金回収など、作業とコストの負担を感じている出版社も少なくありません。

当初は出版社からの個別需要により管理代行を行っておりましたが、同様の需要が多くあることが判明し「Fujisan Value Chain Support」（以下本サービス）を正式に営業メニュー化することとなりました。

出版社にとっては作業的・コスト的メリット

雑誌の定期購読管理には以下のような作業が発生しますが、本サービスを利用いただくことで、出版社はこれらの作業を全て実施する必要がなくなります。

受注業務、 代金決済、 発送業務、 購読者リスト管理、
個人情報管理、 未着・住所変更等の問い合わせサポート、
継続管理（案内・決済）、 返品対応（確認・再送）

また、最新号・バックナンバーの一部販売においては、受注受付、決済確認、単品発送、単品管理などの煩雑な業務がなくなります。

さらに、決算手段としては以下のように豊富な手段、受注専用の24時間365日無休のフリーダイヤルが利用できるなど、出版社独自での定期購読業務や一部売り業務を行うより、顧客利便性の高いサービスが提供可能です。

- ・クレジットカード ・コンビニ決済 ・銀行ATM払い（ペイジー）
- ・ネットバンキング（ペイジー） ・イーバンク銀行・ジャパンネット銀行
- ・Edyカード、モバイルEdy

上記のような豊富なサービスを利用しながら出版社が負担する特別な費用は、開始当初

のデータ移管費用だけで、後、配送実費以外は、Fujisan.co.jp で雑誌を販売いただく際の通常の業務報酬のみとなっています。

このように作業的、コストのメリットが高いことから、コストカットにより利益率を改善したい出版社、直販（定期購読・一部売り業務）に掛かっている作業時間、人員をコア事業など別の業務に振り分けて業務改善を行いたい出版社、一部決済機能や受付手段の利用などにより読者へ利便性を提供し定期購読者を増やしたい出版社、などに利用されています。

当社にとりましては、低迷する雑誌市場において出版社の直販業務の負担を軽減し、直販の流通業務を活性化し読者数の底上げを図ること、また、単品購入者へ定期購読への販売促進ができるようになることで定期購読者数のさらなるアップを目指します。

出版社事業効率化のサービス群の一環として

当社では本サービスを更に低コストかつ利便性の高いものにすることで、より多くの出版社にご利用いただき、出版社の直販業務代行のスタンダードになることを目指しています。

本サービスを含め、当社の主事業である web サイトや携帯サイトにおける雑誌販売サービス、雑誌コンテンツのデジタル化とその販売など、新たな事業領域への進出や事業改善を図りたい出版社が必要とするインフラやサービスで、各出版社が独自で手がけた場合に技術・作業・コスト的にハードルが高いものを、当社が準備し各出版社に低作業・低コストで提供していくことで、出版社は低迷する市場環境の中で業績改善を果たし、当社も業容を拡大する WinWin のスキームを構築できればと考えています。

【本サービスご利用出版社様の声】

幻冬舎 GOETHE、GINGER、papyrus

個人ユーザーの管理をしてもらえ、倉庫管理コストや運用などの手間がかからない。

定期購読の業務にほとんど手間をかけることなく定期購読部数を伸ばすことが出来る。

柴田書店 月刊食堂、月刊ホテル旅館、月刊専門料理、cafe-sweets（カフェスイーツ）

これまで個人読者の定期読者管理はすべて自社で行ってきたため、データ整備・入金確認・発送手配など、社員が煩雑な作業に追われていた。また、web 受注のシステムならびにクレジットカード決済の運営コストも大きかった。

これらをスペシャリストである富士山マガジンサービスにアウトソーシングすることで、定期購読管理のすべての業務を省力化、低コスト化することができるとともに、顧客利便性が格段に高められることで、自社受注するよりもさらに多くの読者を獲得していけることと期待している。

ニーハイメディア ペーパースカイ

定期購読管理の担当者が退社することになり、残りの社員で顧客管理及び、配送作業を

する手が回らないとのことで、きちんとした管理ができる富士山に委託すれば、別に担当者を立てずに顧客対応等や作業コストも減ることを期待した。

判例タイムズ社 判例タイムズ

判例情報の収集と出版、DB化というコア事業に集中できる体制作りの一環として、富士山へ定期購読等管理を委託。顧客管理の一本化と作業効率の向上、定期購読・バックナンバー等発送業務のコスト削減が図られた。また、全バックナンバーのデジタルアーカイブ化など、新たな事業スキームを展開する上での良好なパートナーシップを築くに至っている。

扶桑社 SUMAI_{no}SEKKEI

社内管理から富士山へ移管することによって、発送業務や集金業務（入金確認や請求書・督促状発行など）とコスト負担（振込手数料負担）等が大幅に低減できた。また専用オペレーターが不要となり、発送コストの低減などのメリットもあった。

扶桑社 NumeroTOKYO、MAMOR、SPA!、amarena

定期購読というサービスではトップシェアで実績があり安心して任せられた。バックナンバー受注を自社で行う場合、入金後の発送となるため、お届けまで2週間前後かかり読者に不便なサービスになってしまい、手間がかかる割に利益が少ない。また配送会社に任せると送料・手数料が高く現実的ではなかったが、富士山に定期購読管理と共に任せることで、デメリットを解消でき、定期読者獲得機会の拡大にも役立っている。

ブルースインターアクションズ bmr

配送や顧客管理などに掛かっていた作業時間を大幅に削減することが出来たし、献本先に関しても定期購読と同様に納めれば良いだけなので、助かる。また個人情報管理におけるリスクが低減したことも大きい。

マルコポーロ FX 攻略.com

配送専門の担当がいたわけではなかったのですが、定期購読が増える度に業務圧迫されることは避けたかったが、人的・費用的コスト削減に期待以上の効果が得られている。配送未着などのクレームも少なく、クレームがあった場合も対応が早い。また集客の面でも当初想定よりも1.5倍ほどの定期購読者を得られており、マーケティング面でも満足している。

【上記以外の本サービスご利用出版社（雑誌）】

アルファベータ（クラシックジャーナル）

インターナショナルラグジュアリーメディア（OCEANS, ローリングストーン日本版など）

インフォレスト（ヨガジャーナル、コスモード、小悪魔アゲハ I love mama など）

Wincubic.com（アロハストリート）

キャリアデザインセンター（Type）

技術評論社 WEB+DB PRESS、Web Site Expert

産経新聞社（正論、Mostly Classic）

ソフトバンククリエイティブ（PC Japan、デジタルフォト）

地球丸（天然生活、夢の丸太小屋で暮らす）

にゅーあきば（ネトラン）

バイクブロスマガジン（ガルル、ロードライダー、モトメンテナンス、BMW バイクス、ホットバイクジャパン、アウトライダー、ドゥカティバイクス）

フラックスパブリッシング（DDD、月刊 Exile）

（アイウエオ順）

株式会社富士山マガジンサービス

日本初の「定期購読エージェンシー」として、雑誌の定期購読・バックナンバーを中心としたマーケティング、販売、配送・梱包、カスタマーサービスおよび顧客管理までを総合的に出版社に提供し、同時に雑誌に特化した EC サイト「Fujisan.co.jp」を運営する会社です。「<http://www.fujisan.co.jp>」では「週刊ダイヤモンド」や「Cancam」など、3,300 誌以上の雑誌を定期購読で提供しているほか、1,000 誌・50,000 号以上のバックナンバー、100 誌以上のデジタル雑誌の定期購読・バックナンバーも購入可能。2002 年7月設立。主要株主は ngi group 株式会社、トランス・コスモス株式会社。

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

以上

本件に関するさらに詳しい内容は、以下までお問い合わせください。

〒150-0036 東京都渋谷区南平台町 16-11
アライブ南平台ビル 8 階
株式会社富士山マガジンサービス
PR 担当
電話：03-5459-7072 FAX：03-5459-7073
E-Mail：info@fujisan.co.jp