配達・拡張・経営支援 便利な3機能を搭載
スマホ活用で販売店業務を省力化

Pressio®

開発コンセプトは「新聞配達と拡張を簡単に」

次世代型新聞販売店の基幹システム「Bizpre」発売

プレッシオ（東京都港区、大谷貴志社長）が6月29日、次世代型新聞販売店の基幹システム「Bizpre（ビズプレ）」をリリースした。ビズプレは配達支援、拡張支援、所長向け経営支援の三つのシステムを搭載し、販売店の仕事を手厚くサポートする。

業界初となるクラウド化により、端末フリーでスマホ1台あれば、誰でも短期間で、効率的な配達・拡張ができるようになる。また、経営指標の可視化により、先々の収益予測ができるなど、経営合理化を支援する。

ビズプレの開発メンバーとして活躍した、井上知哉執行役員にビズプレの機能などについて話をうかがった。

Bizpre（ビズプレ）

ビズプレについて語る井上執行役員

分かりやすいと評価の高いゼンリンの住宅地図を採用

―Bizpre（ビズプレ）の特長を教えてください。

弊社は新聞販売店の経営をサポートする新聞システムを40年以上にわたって開発・販売してきました。ビズプレはこれまで蓄積したノウハウを活かし「クラウドベース」で再構築したシステムです。

配達支援、拡張支援、そして所長向けの経営支援など、三つの便利な機能を搭載しています。とくに配達支援と拡張支援は「新聞配達・拡張を簡単に」というコンセプトで、国内最大手の地図情報会社、ゼンリン社に開発を委託したもので、評価の高い同社の住宅地図を使っています。

配達・拡張支援を使えば、時間をかけず、誰でも配達や拡張ができるようになるので、雇用の安定化につながると期待しています。

利用料は店の規模によって変わります。ビズプレはリースではないので、規模が小さければ安く、大きければ高くなります。ですから、どんな店も最適な料金で利用できます。

ユーザーサポートも、万全の体制を敷いています。

―満を持してのリリースですね。

当初はもっと早くリリースする予定でした。しかし制作の過程で、ユーザー（新聞販売店）視点で考えると「ここを改良すれば、現場ではもっと使いやすくなる」といった意見が繰り返し出され、議論と改良を重ねて作り込んだので、遅れました。

ただ、これが完成形ではありません。改良を重ねても、それは開発側の知見の範囲内です。これから大勢のユーザーに使っていただき、「ここは直した方がいい」という要望をいただければ、それを参考にバージョンアップします。

ビズプレは、ユーザーとともに成長するシステムです。

クラウド化により常に最新バージョンが使用可能

―バージョンアップが手軽にできるのも、クラウド版ならではですね。

クラウドであればバージョンアップした翌日から、ユーザーはそのシステムを無料で利用できます。つまり、ゼンリンの住宅地図を含め、常に最新版を使うことができます。これまでのように、買い替える必要はありません。

従来のオンプレミス型（サーバーやネットワーク関連機器・ソフトウェアなどを、自社内で保有し運用するシステム）では、バージョンアップすると、ユーザー側にも相当の手間をかけていただくことになります。

また、弊社としてもオンプレミス型でのバージョンアップは、販売店ごとの個別対応となるため、時間がかかるというデメリットがあります。

クラウド版ならユーザーの要望を取り入れた最新バージョンをすぐに提供できる上に、双方の手間を省くことができます。

ただ、どうしてもオンプレミス型を使いたいというユーザーのために、オンプレミス版も用意しています。

―クラウド版は、セキュリテーが気になります。

弊社の基幹システムは、salesforce（セールスフォース社・米国のCRM［顧客関係管理］ソリューションを中心としたクラウドコンピューティング・サービスの提供企業）のシステムを導入しています。

ビズプレクラウド版は、セールスフォース社のプラットフォームを使っているので、セキュリテーも万全です。セールスフォース社のシステムは、国内でも大手生命保険会社や自動車ディーラーなど多数の企業が採用しており、信頼できると手応えを感じています。

また、大切なデータは「クラウドサーバー」で管理するので、店のPCの盗難や故障などによるデータ消失を回避できます。

―そのほか、クラウドのメリットは。

どんな端末でも使えることです。スマートフォンでは、iOSでもアンドロイドでも使えますし、PC（パソコン）ではウインドウズでもマッキントッシュでも使えます。現在、店で使っているPCやスマートフォンをそのまま利用できます。

スマートフォンであれば、アプリをダウンロードする、PCであればURLでログインすれば簡単に使えます。

スマホがあれば誰でも短期間で効率的な配達と拡張ができる

―配達支援の具体的な内容は。

スマホのゼンリンの住宅地図に、配達先の氏名、住所など配達順路が1番の番号から表示され、届ける新聞の銘柄が示されます。配達が終了したら配達ボタンを押すと、1番の番号がグレーアウトされ、配達完了が分かります。

そうすると、2番目の配達先の情報が表示されます。また、ポスト以外の新聞置き場の位置、猛犬注意など、配達先ごとの特記事項も表示できるので安心です。

販売店が独自に地図の編集ができるので、特記事項などは販売店が入力します。ゼンリンの住宅地図が更新されても、独自に編集した部分はそのまま残ります。

そして、入り止め情報もスマホで確認できるので、誤配を防止できるほか、管理者はスマホのGPS機能により、スタッフの配達履歴を確認できます。

―配達支援を使えば、短期間で誰でもミスなく配達できるようになりますね。

新人スタッフが入ると、1週間前後の研修をしてから1人で配達に出すことが多いと思いますが、ビズプレは研修期間を大幅に短縮します。中にはスマホを渡すだけで、すぐに配達できる人もいると思います。

操作は基本的に配達順路の番号ボタンを押していくだけなので、高齢者を含め、誰でも簡単に扱えます。ビズプレがあれば、誰もが全区域を配達できるようになるので、急遽、配達スタッフに欠員が出ても素早く対応できます。

また、ビズプレを導入することで「副業として新聞配達をしたい」という人の雇用も増やせると思います。そのような人は、本業に支障がないように、配達範囲や勤務日数を限定することが多いのですが、ビズプレがあれば求職者ごとのニーズに、素早く対応できます。

スタッフの負担を減らし、求職者の細かいニーズに応えることは、安定した雇用環境の構築につながります。

―拡張支援はいかがですか。

ゼンリンの住宅地図に契約情報を表示し、効率的な拡張を支援します。また、拡張担当者の行動履歴やパフォーマンスの自動集計もできます。

責任者がPCで作成した担当者ごとの拡張計画が、スマホに表示されます。拡張リストには、前回訪問日、拡張対象の銘柄、契約期間、拡材などが記されています。

―たとえば新規契約が取れた場合、担当者がスマホに情報を入力すればいいのですか。

残念ですがそれはできません。本当はそこまでやりたかったのですが…。

むやみにデータが更新されると、本当のデータが分からなくなるので、今のところ新規契約などのデータは、まとめてPCで入力します。それをタップすると、読者のこれまでの契約条件一覧が表示されるので、既存の契約条件を踏まえた上で、お客様に臨むことができます。

また、訪問結果を履歴として残せます。コメント欄に、読者の印象や契約に至る経緯を残すことで、担当者が代わっても適切な拡張ができます。拡張支援も配達支援と同様に、誰もが全地区でスムーズに拡張できるように作り込みました。

ビズプレを使えばスマホ1台で、全スタッフが配達から拡張まで、時間をかけずにこなせるようになります。

※住宅地図画像はイメージ用のダミーデータです。

配達支援の画面。ゼンリンの住宅地図に配達経路が分かりやすく表示され、経験の浅い新人でもミスなく配達できる。

ZENRIN Maps API × Pressio®
住宅地図配信サービス　常に先を見据えた挑戦の姿勢

※住宅地図画像はイメージ用のダミーデータです。

拡張支援の画面。スマホがあれば、全スタッフがお客様に合った適切な拡張ができるように設計されている。

全※住宅地図画像はイメージ用のダミーデータです。
©2023 ZENRIN CO., LTD.（Z23LD第2859号）

地域住民をお客様に。新聞配達以外の仕事にも利用可能

―経営支援のCRMは副業でも役立ちますね。

読者だけが顧客ではなく、地域全体をお客さんと捉えれば、すごく役立つシステムです。なぜなら、さまざまなお客様の属性情報を蓄積できるからです。

たとえば、地域ごとのデータです。この地域はペットを飼っている家庭が多い、高級車を所有する人が多い、子育て世代が多い、または飼っているペットの種類など、多種多様なデータの蓄積が可能です。

データは、新聞以外の物品販売と配達にも役立ちます。また、イベント開催やスーパーの特売などに際し、効果的な集客を見込んだ折込配布の提案にも使えます。データの蓄積により、サイドビジネスの幅が広がります。

戸建てやマンションに住む人は、そこに住み続ける人たちです。新聞が止まっても、家族構成などの属性を記録しておけば、新聞配達以外のビジネスに役立つ可能性が高いと思います。

実際、ビズプレは新聞以外の物品配達へも利用できます。

経営状況を素早くダッシュボード化し将来の収益予測も可能

―所長向けの経営支援システムの機能は。

入り止め情報・増減をダッシュボード化（データを収集し、分析・加工して簡潔にまとめ、指標や集計値、表、グラフなどで一覧できるようにする）できるので、将来の収益予測が可能です。集金率や自振り不能率など重要な経営指標もダッシュボード化できるので、一目で店の経営状況を把握できます。

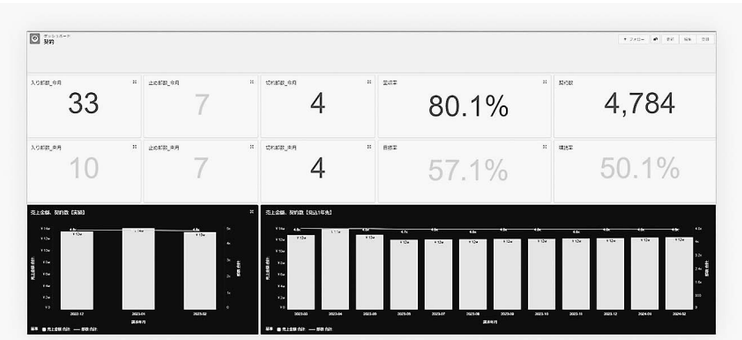
また、お客様からのクレームの一元管理、誤配・遅配の発生状況の把握をもとに再発防止策の実施もサポートします。

そして契約管理にとどまらず、CRM（顧客を中心としたあらゆる情報を一元管理する営業活動のプラットフォーム）を実現しました。地域住民の属性に応じた広告物の配布や、購買履歴に応じた効率的な広告の配布も可能です。

―ダッシュボード化は、簡単にできるのですか。

基本的に数字を打ち込むだけなので、慣れれば簡単です。しかし、PCが苦手という人もいると思うので、弊社が制作代行することも可能です。グラフや表にすると、数字の羅列だけでは見えなかったことが見えてきます。

経営状況のダッシュボード化は、店の現状を的確に把握するために必要不可欠です。そして経営計画を立てる際に、とても役立ちます。



PCの経営支援の画面。売上金額、契約の実績と1年後の実績見込みがダッシュボード化され、ひと目で分かる。あらゆる経営情報が簡単にダッシュボード化できるため、具体的な経営状況を瞬時に把握できる。

利用料は店の規模で変化 大型店ならば利用料以上のメリットも

―利用料はどうですか。

先ほど触れましたが、利用料は店の規模で変化します。ひと月約2万円からのスタートとしました。そして、配達支援・拡張支援アプリケーションを使う人数により、500円ずつアップするほか、配達する市町村が増えると、利用料もアップします。二つ、三つ市町村が増えても、月額1万円アップする程度です。

とくに支店のある大規模店は、全データを本店で一括管理できるので、利用料以上のメリットが発生すると思います。

―最後に将来へ向けた、ビズプレを活用した計画はありますか。

IoT機・包装機のIoT情報と連動させ、属性別チラシの配布を実現することが一つ。

そして、電話代行サービスとの連動により、入り止め・再配達依頼などの処理から雇用管理まで、弊社が販売店の事務を代行できる体制を整えたいですね。実現すれば、販売店の負担を大きく軽減すると思います。