新聞販売店の経営合理化と、時代に合った労働環境整備のために

ビズプレ導入

業界初のクラウド型新聞販売店支援システム

Bizpre

ユーザーリポート

全店への拡大も計画 現状を打破し、販売店の未来を切り開く

北村新聞店（合売）は創業約115年を誇る滋賀県内屈指の老舗販売店。現在は5店舗を展開し、従業員はパート・アルバイト含め300人を数える。5代目を引き継ぐ北村上総氏（きたむら・かずさ、31）は、石山店の所長を務めている。そして、新聞販売業を主軸に置き、さらに運送業を新たな事業の柱とするために奔走する若き経営者でもある。

北村所長が将来を見据え、販売店経営の効率化のために、ビジネスパートナーに選んだのが、プレッシオが満を持してリリースした、業界初のクラウド型新聞販売店支援システム「Bizpre（ビズプレ）」だ。配達支援、拡張支援、経営者支援、顧客管理の4ツールと、集金アプリで販売店の経営合理化をサポートする。8月に一部の店舗へ導入して、業務の効率化、省力化、省人化などを検証し、手応えを得たので、今後は全店に拡大する計画だ。

新聞販売業を取り巻く厳しい現状を打破し、販売店の未来を切り開くために、ビズプレは最良のパートナーと語る北村所長。ユーザー視点に立ったビズプレの特長と有効性について、話をうかがった。

滋賀県野洲市・北村新聞店

北村 上総氏に聞く

労働時間の短縮を実現

クラウドの効果で店舗間の作業統一と情報の共有化が進展、コスト削減も

ビズプレを操作する北村所長

―ビズプレ導入の狙いは。

デジタル化により、経営を効率化して販管費を削減するためです。これまでのやり方を踏襲するだけでは、時代に合った経営はできません。

たとえば代配が必要なとき、代配をする従業員はいったん店に来て、地図と名簿を確認しなければなりませんでした。そのため休日がつぶれることもあるなど、全体的に労働時間が延びる傾向にあったので、それを改善したいと思ったことも理由の一つです。

今はビズプレにより、スマホで情報共有ができるので、代配も店に来る必要はありません。

複数店ある場合、ビズプレのデータを共有すれば、急遽、他店から従業員を派遣してもらい、代配してもらうこともできます。スマホの画面を見れば、初めての地域でも配達できますから。

まだ、一部店舗のシステムをビズプレに切り替えただけですが、効果は表れています。

―ビズプレ導入で、仕事の効率化が進んでいるようですね。

ビズプレはクラウドなので、従来のオンプレミス型のような、PC（パソコン）ごとにソフトをインストールする手間はありません。アカウントさえあれば、OSに関係なくどのPCやスマホからでも、複数人が同時に使えます。出勤することなく、自宅で事務作業をすることも可能です。

コロナ下に起こった出来事ですが、私が所長を務めている石山店の事務員がコロナに感染し、集金の発証ができなくなりました。事務員に迷惑をかけるのではないかと迷った末に、私が事務員に電話をして対応したことにより、何とか発証を終えました。

今は同じことが起きても、ビズプレの機能ですぐに対応できます。ビズプレ導入後、二つアカウントを取得し、2店舗の作業を統一したので、石山店の発証が他店からでも可能になったからです。

今は全店にビズプレを導入し、作業を統一する準備を進めています。

―そのほか、クラウドの利点は。

最新のデータがすぐに使えることです。たとえば、地図データが更新されたとします。オンプレミス型は、PCごとに地図を更新しなければならず、時間とコストがかかりました。

しかしクラウドのビズプレは、定期更新された最新の地図が、すぐにPCやスマホなどの端末で同時に使うことができます。コストと時間はかかりません。

また、画面や機能が常に最新版へ自動で更新されていることも、クラウドのビズプレの特徴です。

―オンプレミス型より、利点が多いですね。

オンプレミス型は、高額なソフトをPCにインストールして運用します。

当店は5店舗を経営しているので、各店にあるPCにソフトをインストールして使っていました。それだと複数の人が同時に使うことができず、効率が悪かったのです。最新のデータと入れ換える際も、コストと手間がかかります。

先ほども言いましたが、クラウドであれば手間とコストがからない上に、複数人が各端末で同時に使うこともできます。

―ビズプレの操作は、従来のシステムと大きく変わりますか。

少し変わります。ただ、そこは慣れですね。私が使用した範囲では、操作しづらいとか、分かりづらいといった不満はありません。全体的に使いやすいシステムですよ。

スマホ画面に地図、名前、住所、銘柄、注意事項を一つにまとめて表示

配達の新人研修期間を大幅短縮 誰でもミスなく配達が可能に

―時間の短縮など、配達の効率化はいかがですか。

新人の研修期間が大幅に短縮しました。従来は、新人配達員に地図と名簿をわたして、当店の従業員が短ければ1週間、長ければ1カ月、サポートしながら配達していました。

ビズプレ導入後は1日、もしくは2日、従業員と一緒に配達するだけです。従業員の付き添いも、順路を教えるというより、とくに注意が必要なお客様の情報を伝えることが目的です。

2日目からは、新人がスマホで配達先を確認しながら配達しますが、不配や遅配もなく時間内に終了します。研修期間の大幅な短縮ができたことにより、従業員をほかの仕事に回すことができます。

―ビズプレの配達支援システムは、使いやすいようですね。

紙の地図を持つ必要もなく、片手が塞がらないのでバイクの運転に集中できますし、地図をライトで照らす手間もありません。

スマホ画面に地図、名前、住所、銘柄、注意事項がまとめて表示されるので、大切な情報を一度で確認できます。たとえばポストが二つある場合、どちらに入れるか注意事項に表示されるので、迷うことはありません。

かりに従業員が代配すると、正規の配達員より1・5～2倍の時間がかかります。しかし、私がビズプレを使って配達した印象では、正規の配達員より少し時間がかかる程度でした。

―ビズプレには、ゼンリンの住宅地図が使われていますが。

一般的に使われているのは、プラットフォーマーが提供している地図だと思います。その地図との比較で言いうと、ゼンリンの住宅地図は便利でとても使いやすいです。

石山店が管理する石山地域は、同じ番地の家が10戸ほど密集する地区が多いのです。ゼンリン地図は全戸の名前と住所が表示されるので、迷うことはありません。

以前、営業担当にはプラットフォーマーの地図にピンを立てて、訪問するお宅を指示していました。ところが、同じ番地の家が多数あるので迷ってしまい、私に確認の電話がたびたび入りました。その対応だけでも、かなりの手間でした。

ゼンリン地図だと、画面を見れば一目で訪問先が分かるので、確認の電話はなくなりました。おかげで仕事に集中できます。

―従業員のゼンリン地図への反応はいかがですか。

最初は抵抗を感じていたようです。しかし、使い始めたら「紙の地図よりはるかに便利で使いやすい」と話す従業員がほとんどです。

老舗新聞店の5代目として、活躍が期待されている。

ビズプレは販売店の収益向上や労働環境の改善に役立つ

データをもとに区域調整も簡単に

―留守止めなどは、その都度入力するのですか。

留守止めを一度入力すれば、そのお客様のデータは画面から消えます。スマホで確認すれば、留守止めのお客様は分かるので、新人でも誤配をしたことはありません。

―配達記録も残せると聞きました。

その通りです。配達の記録も残せます。配達員が配達にかけた時間を全て確認できるので、区域調整も簡単です。区域を統合したいとき、配達記録を確認すれば、統合したい区域の配達時間を計算できます。

区域調整をすれば、データ上でも区域の統合や入れ替えが必要です。今までは面倒な作業でしたが、ビズプレは地図上のピンをクリックすると順番が入れ替わるので、区域調整がやりやすくなりました。

実際にビズプレを使って、区域統合をしました。配達エリアが広がった配達員は順路を教えなくても、初日からビズプレを使って時間通りに、ミスなく配達しました。

利益を生むために、そして人材を有効活用するために、区域調整が必要となることもあります。ビズプレは販売店の収益向上や労働環境の改善をサポートしてくれます。

―ビズプレ導入後の、集金や拡張についてお聞かせください。

集金に関しては、証券にQRコードが印刷されます。担当者が集金時にそれを読み込めば、集金完了のデータが届くので、各担当者がどれだけのペースで集金しているか、確認できます。

遅い人には「もっと効率よく集金するように」と、促すこともできます。

営業は、訪問先のデータを担当者に送信します。訪問後はビズプレのメモ欄に、担当者が訪問先の手応えや印象をすべて打ち込みます。メモ欄は誰でも見ることができるので、引き継ぎをする手間が省けます。

新規事業に携わるならビズプレは必要不可欠

有効時間を生み出すために

―PCの操作は苦手という店主もいます。ビズプレに対応できますか。

現状を打開しようと思ったら、対応せざるを得ないと思います。業務的にも、労務的にも、売上的にも、言ってみれば利益のために、導入しなければならない状況が今後訪れると思います。

というのも、店主自ら新聞販売業以外の事業で稼がないと、今後ますます厳しくなると考えています。新規事業に携わる時間を増やしたいなら、経営合理化に取り組み、有効に使える時間を生み出す必要があります。

ビズプレは使いやすいので、あまり時間をかけずに、新しい経営の仕組みを構築できると思います。

―副業はやっているのですか。

大手老配会社と協力して、運送業をやっています。将来は、運送業を新聞販売業に並ぶ事業の柱にしたいと考えています。目標は、当店が町の運送インフラの全てを担うことです。そのために、宅配会社へ事業に関するいくつかの提案をしているところです。

いまのところ、ビズプレは運送業では使えません。プレッシオには、ビズプレを新聞販売業と運送業で使えるように、最適化してほしいですね。運送業を始めている販売店は多いので、需要はあると思います。

―きょうは貴重なお話を聞かせていただき、ありがとうございました。

Bizpre（ビズプレ）株式会社プレッシオ（東京都港区、大谷貴志社長）が展開する、業界初のクラウド型新聞販売店支援システム。配達支援、拡張支援、経営者支援、顧客管理の4ツールのほか、集金アプリで新聞販売店の経営合理化と、時代に合った労働環境の整備を強力にサポートする。

Pressio®

ビズプレはIT導入補助金（注）の対象となっており、同補助金を利用すれば、よりリーズナブルな価格で導入できる。

クラウド化により、導入側でサーバー環境を独自で組む必要はなく、専用端末も不要。ネット環境さえあれば、手持ちのPCや携帯端末で、どこにいても作業することができる。そして、定期的な最新機能のアップデートにより買い換えも不要。OSに依存しないため、長期にわって安定的に使い続けることができる。

また、出力できる帳票は、電子帳簿保存法やインボイス制度にも対応している。

詳細はプレッシオHP（https://www.pressio.co.jp/products/bizpre/）、もしくは弊紙7月1日付、2面参照。

【問い合わせ先】　株式会社プレッシオ＝東京都港区港南2-13-31 品川NSSビル8F

電話0120-769-446（同社HPのお問い合わせフォームからも問い合わせ可能）

（注）IT導入補助金（デジタル化基盤導入類型）の申請スケジュールは次の通り。▽第12次締切11月13日▽第13次締切11月27日▽第14次締切12月11日▽第15次締切12月25日