

NEWS RELEASE

2004年5月25日

日立ビジネスソリューション株式会社

新聞販売店向け顧客管理システム 「NewsSystem」の発売を開始 ～ 新聞販売店のIT化戦略を先取りしたトータルシステム ～

日立ビジネスソリューション株式会社（横浜市、代表取締役社長 鴨川 和正、資本金 35 億 6 千万円）は、新聞販売店向け顧客管理システム「NewsSystem」を開発し、販売開始致します。

当社では、これまでオフィスコンピュータやパーソナルコンピュータで稼動する新聞販売店向け顧客管理システムを販売してきており、現在までに約 3,500 システム（シェアの約 30%）の出荷実績をもっております。

NewsSystemは、従来システムの機能を受け継ぎ、IT化時代にマッチしたシステムとしてインターネット接続や購読者へのメールサービス、モバイル機能を提供できる新システムとして販売いたします。

1. 新製品の特長

（1）メニューカスタマイズ機能によるセキュリティの強化

新聞販売店の運用に合わせてメニューを並べ替えたり、システムを使用する担当者により使用できるメニューを制限することができますので、大事な購読者データの安全性が保てます。

（2）CTI^{*1}による顧客情報の一発表示

購読者からの電話による問合せ時に購読者情報を自動的に検索して表示することができます。そのため、即時の問合せ、企画申込み、クレーム対応などが簡単に行えますので、顧客サービスの向上が図れます。

（3）地図連携によるビジュアルならくらく操作

地図システムとの連携を強化し、地図上からも購読者情報や契約情報の入力が可能です。また、配達の順路設定を地図上からビジュアルに行えますので、効率的で間違いのない順路設定が行えます。

（4）簡単操作による順路の並べ替え

新聞販売店で頻繁に使用される順路帳作成のために、配達順路を一括で変更して順路を作成することができます。そのため、配達担当者の配達区域を変更したようなときに順路変更が簡単に行えますので順路作成のための負担が軽減されます。

* 1) C T I : Computer Telephony Integration

(5) データの連続入力によるデータ入力の効率化

新聞販売店で頻繁に使用される「新勧、入り、止め、自振」データを連続して入力できますのでデータ入力作業の効率化が図れます。また、購読者の検索画面と登録画面を同時に表示できますのでオペレータの方の作業が軽減されます。

(6) 帳票の連続印刷による効率向上

帳票印刷メニューを一覧形式で表示しますので、必要な帳票を簡単に選択できます。また、帳票の連続印刷も行えますので作業時間の効率化が図れます。

(7) データの自由な加工による経営効率アップ

帳票印刷のために絞り込んだ情報をCSV^{*2)}形式で出力することができますので、EXCEL^{*3)}ファイルに出力し、データを自由に加工して販売店の経営戦略立案のための資料作成が可能です。

*2) CSV: Comma Separated Values

*3) EXCELは米国マイクロソフト社の米国及び他の国における登録商標です。

2. 価 格

システム価格は、システムの構成やご利用になりたいシステム規模によって異なります。

3. 出荷開始時期

2004年 6月 1日

4. 初年度販売目標システム数

450システム

5. 販売代理店

株式会社 よみうりコンピュータ

〒105-0003 東京都港区西新橋 3-8-3 ランディック新橋ビル

電話 (03)5405-4311 FAX (03)5405-4072

株式会社 よみうりソフト

〒530-0055 大阪市北区野崎町 5-9 読売大阪ビル 8F

電話 (06)6364-9411 FAX (06)6364-7844

- 以 上 -

日立ビジネスソリューション株式会社 システム営業部

〒231-0062 神奈川県横浜市中区桜木町1丁目1番地8

電話 (045)224-6111 (代表) FAX (045)244-6119

URL <http://hitachi-business.com/>