



毎日新聞社 毎日新聞グループホールディングス様で実現

販売管理システムの統合で、  
大規模な新聞流通の

効率化と見える化に成功。

一般紙とスポーツ紙、販売形態の垣根も超えて、  
全国2紙が最高のパフォーマンスを発揮する。

2011年にグループホールディングス化を果たした、毎日新聞社とスポーツニッポン新聞社。一般紙とスポーツ紙というジャンルの壁を越え、互いのポテンシャルを最大限に発揮して、シナジー効果を生み出すための取組みを開始した。そんな両社の結束をさらに強め、業務の効率化に貢献したのが、東芝ソリューションが提供する「新聞社向け統合販売管理システム」である。宅配がメインの毎日新聞と、コンビニや駅の売店が重要となるスポーツニッポン。販売形態が大きく異なる両紙の流通において、発行人部数や輸送計画を始め、約6000店にもおよぶ販売店からの請求処理に至るまで、1つのシステムで管理が可能となった。しかも、業務機能別にシステムをモジュール化することで、低コストでの構築を実現。新聞メディアの可能性を追求し続ける毎日新聞グループホールディングスの革新的な取組みを、東芝ソリューションが支えている。

## 東芝ソリューションの 新聞社向け統合販売管理システム

写真左から  
毎日新聞グループホールディングス 統合技術センターマネジャー 毎日新聞社 技術センター副部長 松田 秀平様 / 同社 技術センター主任 住 裕子様  
毎日新聞社 営業戦略本部 委員 日本橋 二 雄 / 同社 技術本部 次長 西村 義 雄  
毎日新聞グループホールディングス 統合技術センターマネジャー スポーツニッポン新聞社 システム本部委員 東京本社システム部長 林 祐次 様

詳しくは、日本経済新聞 電子版で。

イノベーションの姿

検索

東芝グループは、環境にやさしい  
製品・サービスを提供しています

ecoスタイル

2020年東京五輪

MAINICHI

新毎日  
勝ち

勝3S  
スポニチ  
爆

