

加速する出版流通システム

マスタの一元管理で全部署が情報を共有 リブレ出版 個別商品の損益確認も

BL ジャンルのトップブランド「BE-BOY」で知られるリブレ出版は、06 年の 5 月に創業したが、同年の 8 月から光和コンピューターの ERP システムの導入を開始した。データベースの一元化を実現し、取次・直販の販売管理や支払管理を連動させた収益シミュレーションや損益管理まで一貫したシステムを運用している。

既に稼働点数 360 点、雑誌 4 誌発行

同社は 06 年 4 月に破綻したビプロスから「BE-BOY」ブランドを引き継ぐ形で創業したが、もともとのジャンルでトップシェアを誇ってきたブランドだけに、当初から雑誌の発行と毎月 10～15 点のコミックス、ノベルスの新刊、そしてビプロス時代の出版物を新装判として毎月 5～10 点程度というかなりのハイペースで事業を拡大し



営業部・斉藤奨部長

てきた。

そのため「当初からアイテムが多かったの、早い時期にシステムを導入する必要があった」と営業部・斉藤奨部長は話す。

現在では単行本の稼働点数が約 360 点、定期雑誌 3 誌、増刊コードによる不定期誌 1 誌を発行。さらに今年 5 月 28 日には不定期刊 1 誌の創刊を予定。このほかドラマ CD や関連グッズなども販売している。

特化した市場で納返品管理

同社が導入したシステムは、まず取次ルートへの納品・返品、ドラマ CD やグッズの専門卸や小売店への出荷・請求の管理を行う「取次・直販管理」。物流は倉庫業者の大村紙業に委託しているため、在庫管理は同社の Web システムで行っているが、納・返品は毎日送られてくるメールからシステムに取り込んでいる。

このデータから商品・取次別の出荷・返品をみられる帳票を出すようにカスタマイズし、重版や新刊の製作部数を決めているという。



ブランドでもある『BE-BOY』

総合出版社などでは、広範な書店から POS データを集めて新刊部数決定や重版計画に活かすところが多いが、同社の場合、刊行ジャンルが特化しており、販売拠点をある程度絞り込むことができるため、取次別の納返品実績と、約 100 店の調査店の販売データや Web で公開している書店の POS データなどを参考にすることで対応できているという。

電子版の印税支払いも準備

「支払管理」では、印税や製作費など直接原価を管理している。これは印刷費などの請求書データを入力したり、原稿料や印税といった源泉徴収が必要な支払処理と支払調書の自動出力などを行う一般的なシステムだが、最近はケータイやパソコンでのコミック・ノベルスのダウンロード販売が増加していることから、コンテンツプロバイダごとに特殊な計算が必要な電子版の印税支払いへの対応も準備しているという。

損益のシミュレーションも可能に

そして同社が導入したシステムで特徴的なのは「製作シミュレーション」だ。印刷会社、用紙、デザイン、外注、原稿料などの要素を設定すると、定価と製作部数別に原価や粗利益を確認できると

資材、価格、部数から最終利益を予測するシミュレーション機能

いうもの。原価意識が高かった現場からの要請で導入したというが、光和コンピューターとしても初めて開発したシステムだという。

そして、刊行後に損益を自動計算する「損益管理」を使って委託精算が終わる 6 カ月目に、個

別商品の損益を確認する。この数字を担当者の評価や同じ作家の作品を作る場合の参考にしているというが、単品での分析のほかに、編集者や編集部単位での管理もできる。

効率の向上とマスタの一元化が大きなメリット

システム導入の効果について斉藤部長は「もともと少人数でスタートしたので、いかに効率良く業務を行い、できるだけ無駄を省きたいと考えて導入しましたが、以前に比べて作業時間が短縮さ

れ、人件費を削減できて、作業効率が良くなりました。そのおかげで以前はできなかったこともいろいろできるようになりました」と話す。

さらに、書誌や著者、取引先などのマスタを一元管理することで、どの部署でも同じ情報を共有できるようになったことも大きなメリットだという。

リブレ出版株式会社

本社＝東京都新宿区神楽坂 6-46

TEL 03-3235-7871 (代)

TEL 03-3235-7405 (営業)

事業内容 出版 企画編集 ソフト制作企画

販売 出版関連企画 著作権管理 インター

ネット関連企画 各種商品企画開発

設立 2006 年 5 月 8 日

資本金 5000 万円

代表取締役社長 岩越孝夫