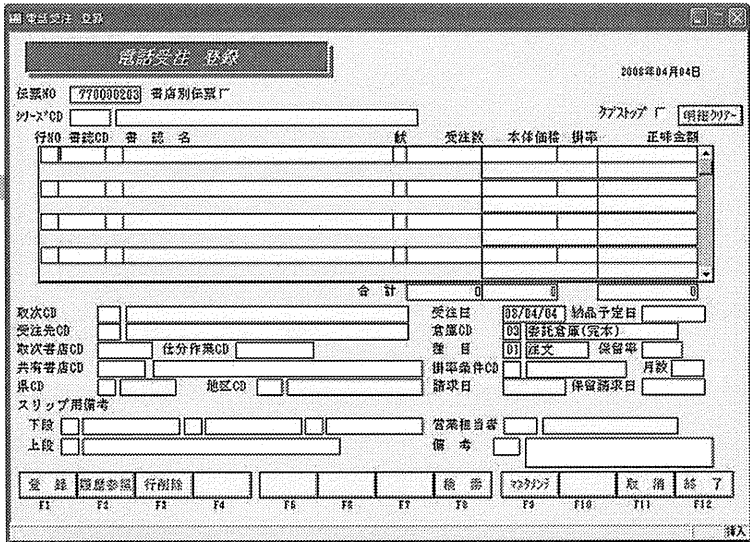


加速する 出版流通 システム

フェイストゥフェイスの営業を支えるシステム すばる舎 効率化で実売増に結びつく

すばる舎は販売業務の効率化を目指し、昨年 4 月に「販売管理システム」、今年 3 月には「実売管理システム」(いずれも光和コンピューター)の導入に踏み切った。注文受注から商品出荷までの時間が短縮し、書籍の売上データも迅速に分析できるようになったという。データを重視した販売活動が実売増加の一因になっているようだ。



在庫を確認しながら注文を入力する

実売実績は 15%以上の伸び

同社はかつて「ビジネス&コンピュータ」を中心に書籍を発行してきたが、設立当初から目標だった「総合出版」を目指し、ビジネスを中心に資格、語学、教育、学参などにジャンルを広げている。

現在、従業員は 26 人、年間の新刊点数は 85~90 点に達しており、「実売の実績は前年比 15%以上伸びています」と営業部企画課・野村尚輝マネージャーは話す。

販売、在庫、売上などを管理するシステムは、5 年以上前から自社で構築し、たびたびカスタマイズしてきたが、刊行点数の増加および発行ジャンルの拡大に伴い、新たなシステムの導入を決めたという。その経緯の中で最終的に光和コンピューターを選んだ理由として大量のデータを迅速に分析し、同社の販売形態にマッチしている点を野村マネージャーは挙げています。

搬入が 1 日早く

在庫管理と出荷は倉庫業者の日本ブックサービスに委託しているが、以前は 1 日 1 回の回収便に電話や FAX から起こした注文短冊を渡していたが、現在は販売管理システムの注文データをメール送信することで、物流にかかる時間の短縮を図っている。

電話を受けた人が受注用のサーバーに注文情報を入力し、さらにシステム入力担当者が取次、番線、冊数、品切れなどの間違いをチェックし、さらに野村マネージャーのチェックを経て倉庫業者にデータを送っている。これは、クライアントサーバーシステムの「販売管理システム」では、編集者やパートなど誰でも注文入力ができるためだ。

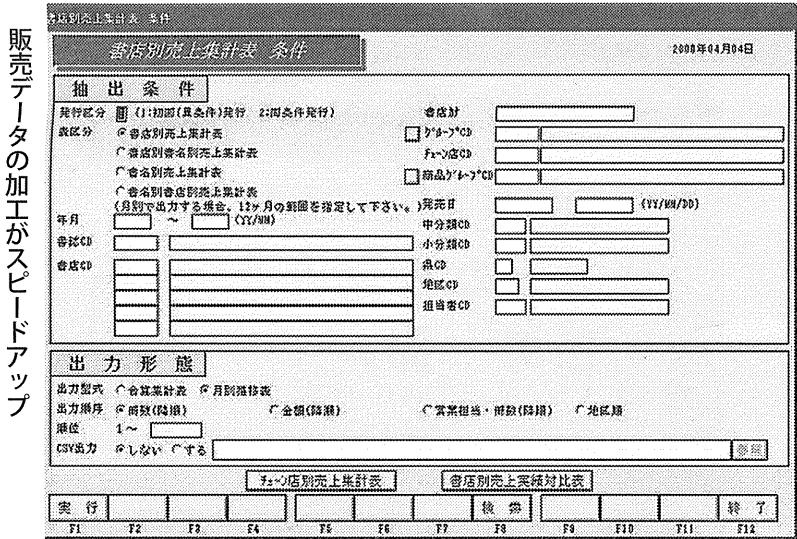
この仕組みになったことで、以前は前日受注分を翌日に倉庫会社に渡していたものを、当日の午前中までの注文をシステムで処理することで、以前より 1 日早い翌々日に取次搬入できるようになったという。



営業部企画課
野村尚輝マネージャー

品在庫などが分かるようになった。

このように在庫をリアルタイムで管理できるようになったことで、「売上をみながら早めの増刷ができるようになり、品切れを起こすことが少なくなった」と機会損失の減少が実売増に結びついていると野村マネージャーは述べる。



リアルタイムの在庫把握で機会損失が減少

取次の注文は倉庫業者が VAN か納品便で回収しているが、受注、出庫、返品、さらに直接販売や商品移動などもすべて反映したデータが毎日 CSV 型式で送信されてくる。これを「販売管理システム」に取り込むことで、パソコンで出荷入力する段階で整品在庫、返

「実売管理システム」でデータ加工の時間短縮

書店の販売データは、従来から P ネット、紀伊國屋書店「Publine」、日本出版販売「オープンネットワーク WIN」、丸善「MC Square」や、Web で公開しているチェーン書店のデータを活用してきたが、以前は単品、個店別に分析するための加工に時間がかかり、上位書店でも翌月のデータが来る頃ようやくまとまるといった状況だったという。

データ分析で販売戦略を立てる

また、社内でも、どのように商品を売り伸ばすかを協議する材料に、こうした帳票を利用しているという。

「前年同月比で売上や出荷が増えていたり減っていたりすれば、前年にどんな書籍があったのか、どのようなフェアがあったのかといったことを確認します。その数字をもとに、次に何をしていく

このほど「実売管理システム」を導入したことで、「自動的に分析帳票を出せるようになったので、書店担当者はより多くの仕事ができるようになりました」と野村マネージャー。

データ分析で書店営業に説得力

単品、単店別はもちろん、ジャンル別、チェーン店別、地域や規模など任意にグルーピングした書店の抽出もできるようになった。こうしたデータを持って担当者が書店を訪問することで、これ

のか戦略を立てています」(野村マネージャー)ということが日常的に行われている。

同社の営業体制は東京に 5 人、大阪に 2 人だが、「当社はまだまだ中堅ではないと思っていますから、書店さんとフェイストゥフェイスで納得してもらうことが一番大切」(同)というだけあって、いつも外回りに出払っている。それをサポートするのがシステム導入の狙いであり、しっかりと成果を上げているようだ。

株式会社すばる舎

1989 年 4 月 1 日 設立
 代表取締役 = 八谷智範
 従業員 26 名
 本社所在地 = 〒170-0013 東京都豊島区東池袋 3-9-7 東池袋織本ビル
 TEL(代) 03-3981-8651 / (営業部直通) 03-3981-0767
 FAX(代) 03-3985-4947 / (営業部直通) 03-3981-8638
 URL http://www.subarusya.jp/
 事業内容 = 出版事業——書店売り単行本の出版 (ビジネス書・語学書・資格書・自己啓発書・一般書など年間約 100 点を出版)