KOWA COMPUTER

「出版ERP」システム 「販売管理システム」 株式会社 みすず書房 様

（文化通信bBB 2008/7/28掲載）

出版システム
Publishing ERP

■新刊の収益管理が重要に！

「出版ERP」システム

2008年（平成20年）7月28日（月曜日）増刊　（昭和21年5月22日第3種郵便物認可）　第3770号　（1）

出版産業のシステムとマーケティング情報
文化通信 bBB
Bunkatsushin Book Business

08年7月号の記事
■エリア別書店地図……3
●東京都千代田区／秋葉原駅周辺
■写真で見る出版業界の潮流……4
●写真で見る TIBF2008
■加速する出版流通システム……6
●新刊の収益管理が重要に
▷みすず書房◁
■Honya Club で見る市場……7
●トレンドジャンルを押さえて売り上げアップを狙え
～世代別に夏の文庫商戦を読み解く～
■カワイイの経済学
第8回……8
●キャラクターショップが東京の顔に
◁東京キャラクターストリート▷

加速する出版流通システム

新刊の収益管理が重要に

▷みすず書房◁

みすず書房

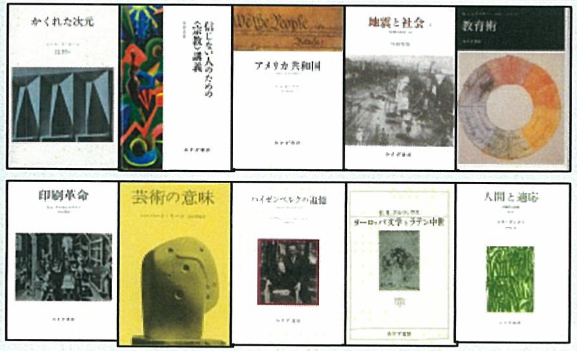
持谷寿夫専務取締役

■株式会社　みすず書房
・社長　　荒井 喬
・所在地　東京都文京区
　　　　本郷5-32-21
・社員数19名(2007年3月現在)
・創業1946年
　（会社設立　1947年9月1日）
・資本金1,000万円

人文系の書籍出版社として知られるみすず書房は、02年に光和コンピューターの販売管理、印税、支払管理、原価管理の3システムを導入したが、市場環境が変化する中で、新刊部数の決定や月々の新刊の成績を確認するなど対応に役立っているという。

■沿革

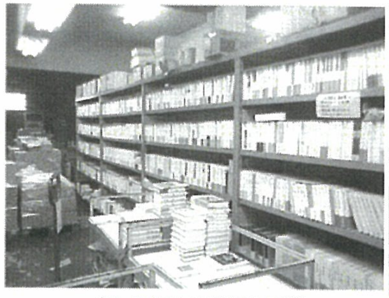
1945年（昭和20年）	12月	小尾俊人を中心に創業準備を始める。
	3月	創業。日本橋区に事務所開設、社名を美篶書房とする。
1946年（昭和21年）	7月	創業出版『詩心の風光』（片山敏彦著）を刊行。
	9月	2冊目の『哲学への道』（坂田徳男著）から社名をみすず書房に改める。
1947年（昭和22年）	1月	『ロマン・ロラン全集』刊行開始。
	9月1日	有限会社として会社設立。
1948年（昭和23年）	11月	文京区本郷に社屋移転。
1952年（昭和27年）	4月	株式会社に組織変更。
1956年（昭和31年）	8月	フランクル著『夜と霧』（霜山徳爾訳）刊行。
1959年（昭和34年）	4月	雑誌『みすず』創刊。
	12月	『現代美術』（全25巻）刊行開始。
1962年（昭和37年）	8月	『現代史資料』刊行開始。
1965年（昭和40年）	12月	朝永振一郎著『鏡のなかの世界』、ノーベル賞受賞を機に刊行。
	12月	『現代史資料』、第13回菊池寛賞受賞。
1966年（昭和41年）	5月	神谷美恵子著『生きがいについて』刊行。
1974年（昭和49年）	6月	本郷5丁目（現在地）に営業部移転。
1976年（昭和51年）	11月	丸山眞男著『戦中と戦後の間』刊行。
1977年（昭和52年）	11月	『現代史資料』、第31回毎日出版文化賞特別賞受賞。
	12月	丸山眞男著『戦中と戦後の間』、第4回大佛次郎賞受賞。
1996年（平成8年）	4月	本社、本郷5丁目に移転。
	11月	中井久夫著『家族の深淵』、第50回毎日出版文化賞受賞。
2002年（平成14年）	11月	フランクル著『夜と霧』を新訳（池田香代子訳）で刊行。
2003年（平成15年）	11月	山本義隆著『磁力と重力の発見』、第57回毎日出版文化賞受賞。
	12月	『磁力と重力の発見』、第30回大佛次郎賞受賞。



かくれた次元
信じない人のための〈宗教〉講義
We the People
アメリカ共和国
地震と社会
教育術
印刷革命
芸術の意味
ハイゼンベルクの追憶
ヨーロッパ文学とラテン中世
人間と適応

同社は以前、出版社向けの基幹パッケージソフトを導入していたが、データ容量が少なく複数年のデータを保存できなかったために、常備データなどを別に保存してつき合わせて処理するなど手間がかかっていた。また、各種データを書き出すことができず、帳票でしか出力できなかったために使い勝手が悪かったという。

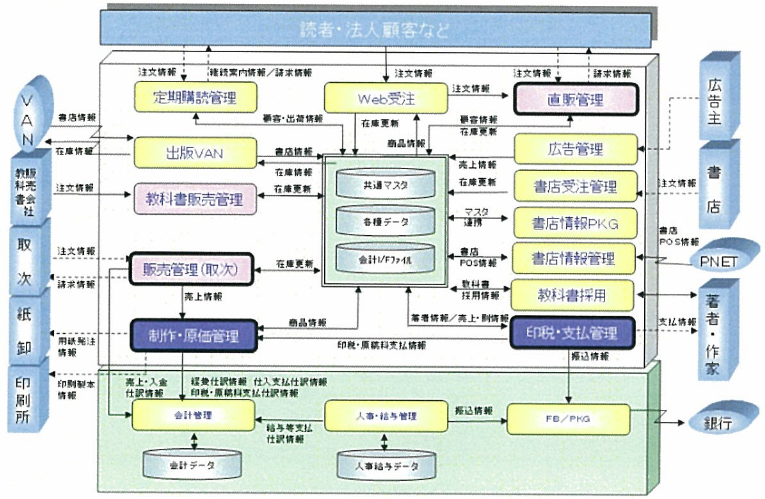
光和コンピューターとは展示会での出会いから接触がはじまったが、「統合型のシステムに魅力を感じた」と持谷寿夫専務はいう。01年には導入に向けた準備に入ったが、ちょうど同社にとっても重要な取引先だった専門書取次の鈴木書店が破綻するという事件が起こり、販売管理システムの稼動は翌年にずれ込んだ。



東京・文京区の本社営業部の出荷棚

営業部は５人体制

「出版ERP」システム　＜システム情報関連図＞



読者・法人顧客など
注文情報
雑誌案内情報／請求情報
注文情報
注文情報
請求情報
定期購読管理
Web受注
注文情報
直販管理
顧客・出荷情報
在庫更新
商品情報
顧客情報
在庫更新
VAN
書店情報
在庫情報
出版VAN
書店情報
在庫情報
広告管理
広告主
売上情報
在庫更新
書店受注管理
注文情報
書店
教販科売書会社
注文情報
教科書販売管理
在庫更新
共通マスタ
各種データ
会計I/Fファイル
マスタ連携
書店情報PKG
書店POS情報
書店POS情報
書店情報管理
PNET
取次
注文情報
請求情報
販売管理（取次）
在庫更新
教科書採用情報
教科書採用
売上情報
著者情報／売上・刷情報
紙卸
用紙発注情報
制作・原価管理
商品情報
印税・原稿料支払情報
印税・支払管理
支払情報
著者・作家
印刷所
印刷製本情報
売上・入金仕訳情報
経費仕訳情報　仕入支払仕訳情報
印税・原稿料支払仕訳情報
振込情報
会計管理
給与等支払仕訳情報
人事・給与管理
振込情報
FB／PKG
銀行
会計データ
人事給与データ

■全てのデータをCSVで書き出して活用

導入に当たって、持谷専務が依頼したのは各担当者が自由にデータを書き出して分析できる機能だった。その結果、販売データからマスタなどほとんどのデータをCSV形式で書き出し、各自が加工できるようになった。

それぞれがAccessで作ったサブシステムに抽出したデータを流し込むことで、売れ行き良好書の注文書を作成したり、常備の商品回転率を出して常備更新に活用するといった業務が可能になっている。

■自社倉庫とはオンライン接続

また、千葉県野田市に400坪の自社倉庫を借りているが、ここにも担当者1人と端末1台を配置して、東京・文京区の本社からオンラインで出庫指示すると翌日には倉庫から商品が届き、取次の集品便に乗せることができる。

VANによる発注は伝票を自動生成できるため、倉庫からは商品と伝票が送られてくる。

現在、年間70～80点の新刊を出し、稼動点数は1000点余だが、自社管理によって数冊単位の在庫を出荷するなど細かい対応が可能だという。

■変化した単品データの活用方法

同社は60年代からスリップを回収して単品管理を行い、業界でいち早く科学的な根拠に基づく書店への販売促進を行ったことで知られている。人文会の代表幹事も勤めた元同社の相田良雄氏の元で、会社更生法からの再建に取り組んでいた筑摩書房の営業メンバーが単品管理を学び、現在のPOSデータを活用したマーケティング手法を生み出したこともよく知られている。

そういう意味で、同社が販売管理システムを導入して、単品分析を行うのは自然な流れのように思えるが、持谷専務は「いまは書店も他の出版社も単品管理を行っており、対書店戦略として単品データを活用することが難しくなった」と話す。

ほとんどのチェーン書店は自社店舗の販売実績をいつでも見られる状態になっており、回転率が低い人文書では、データが死に筋のチェックに使われることもよくある。

それに対して「チェーン全体の数字をまとめるなど、地味でなかなか気が付かない動きを顕在化するなど工夫する必要がある」（営業部・飯島康氏）という。

■1年以内に重版できない書籍は動かない

POSデータは月次で収集し、日々のトレンドは紀伊國屋書店のPublineや日本出版販売のオープンネットワークWINなどを参考に重版対応などを行っているというが、店頭で既刊書の動きが悪くなり、新書への依存度が上がる中で、新刊の収益管理が重要な仕事になってきているという。

「重版は販売データや在庫の状況から判断するが、初版部数をどの程度に設定するかが問題になっている」（持谷専務）。

そのため、類似書籍の過去データなどを参照しながら初版部数を検討しているが、「販売データを分析すると、刊行1年目に重版できない書籍は2年目以降ほとんど動かないことが分かった。

これまで専門書出版を支えてきた既刊書の売り上げが落ちて、新刊への依存度が上がるなかで、新刊1点ごとのコスト管理が重要になっている」という。

■新たな販促手法の確立が課題

持谷専務は原価管理システムを使って、新刊1点ごとに売り上げから直接原価を引いた粗利益率を毎月計算し、そこから部数と定価のシミュレーションを考えているという。そのため現在は「新刊の成績表を詳細に出して粗利をしっかり確保できる」ことにシステムが役立っているという。

また、今でも書店ルートが最大の販売チャンネルだが、美術館や博物館なども重要な販路になりつつあり、そのために、もともとあった直販管理の機能をより簡便に使えるように修正を加えている。

「原価をどう抑制するかも大切だが、やはり出版社としては部数を伸ばすための手立てを考えたい」という持谷専務にとって、今後の課題は、販売データなどを活用していかに書店のモチベーションを高めるかという、データを活用した新しい販売促進手法を確立することにあるという。