

出版ERPシステム（ERP販売管理） 株式会社ヴィレッジブックス様

（文化通信bBB 2009/8/24掲載）

出版システム
Publishing ERP

bBB

出版産業のシステムとマーケティング情報

2009年(平成21年)8月24日(休曜日)発刊

第385号

■注文から中1日の取次搬入を実現、直取引管理も、製造・納品から販売までの管理システムを導入！

注文から中1日の取次搬入を実現、直取引管理も、 製造・納品から販売までの管理システムを導入！

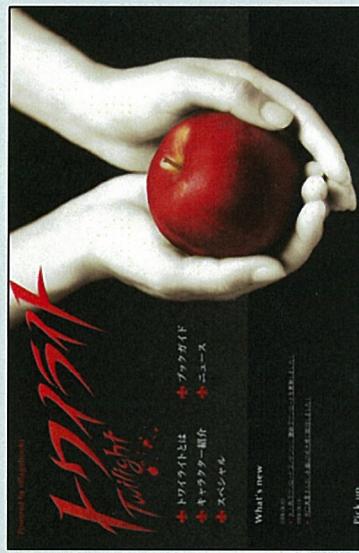
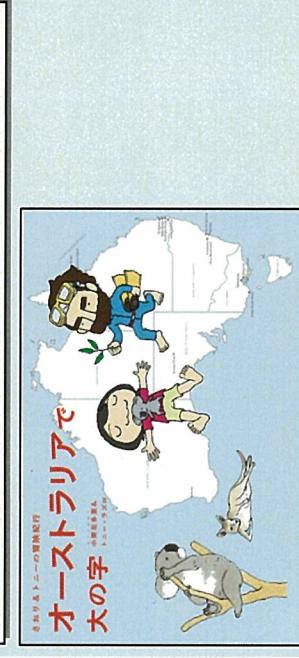
(1)

■注文から中1日の取次搬入を実現、直取引管理も、
製造・納品から販売までの管理システムを導入！



■株式会社ヴィレッジブックス
設立：2006年8月1日
所在地：東京都港区白金2-7-16
代表者：代表取締役 鈴木徹也
資本金：4億4650万円
主な事業：出版物の発行および販売

ヴィレッジブックスは2006年8月に、アニメやキャラクターなどの権利ビジネスを手がける株式会社「オーストラリア」が、ソニー・マガジンズの書籍部門を引き継ぐ形で創業した。そのため、当初はソニー・マガジンズが販売元だったが、2008年4月に独自に発行元となつた。



- 既刊全点のISBNコード変更
ただ、この時、ソニー時代の稼動在庫を引き継いだため、単行本300点、文庫500点の在庫を、全て自社のISBNコードに変更する作業が発生した。
- 「全点のカバー見本に新しいコードをつけて発注し、奥付は全て寸法を測ってシールを作成しました。この作業を昨年2月から発売元までやる必要があるたので、これに合わせて、販売管理システムに登録する商品マスク用ソフトで整備する必要があったが、光和に表計算ソフトの資料を渡して整備してもらつたという。
- 中1日の搬入を実現
在京管理は京葉物流倉庫に委託しており、自社で電話、FAXで受けた書店からの注文や、営業担当者が持ち込む注文をシステム画面で入力し、CSV形式にしてメールで倉庫に送信している。受注データの入力は毎日16時に締め切って、中1日での取次搬入を実現している。
- 在庫管理は操作できる端末は営業部門のほかマネジメント、原価管理なども含めて13台。原価管理を扱うマネジメント部門ではアクセス権限を管理しているが、販売管理については「入力を間違えればチェックできる」(石月係長)ため、権限管理はしていない。
- ただ、電話注文を専門に入力する担当者が2人いるので、多くの場合はこの担当者が注文のデータ入力を行っている

- 売れ出したときの追加が重要な販路としては9割以上が取次、書店ルートだが、ソニー時代は音楽・映像系の出版からスタートしたため、今でも生協ルートや映画卸ルートなど直取引の管理も行っている。また、翻訳書が多いため映画化などの要因で後からヒットするケースも多く「大きく新刊配本はできないので、売れ出したときの追加が大事になる」と石月係長は話す。トライアルでも翻訳出版権を取得した時点では映画化が具体的には決まっていなかったという。
- 協力店制度を実施
営業部門は営業担当者が4人と、業務管理部門が2人。また、書店訪問を専門に行う担当者を東京に1人、大阪に2人配している。
- 書店については、翻訳書が強い上位300書店(文庫は900から1000書店)に情報提供や指定配本を行う協力店制度をとっている。この協力店については書店営業担当者が訪問し、販促物の提供などをしているほか、指定配本の部数とPネットで取得したPOSの実売データから売れ行きを把握している。
- このほか、販売データは紀伊国屋書店のP Publicと日本出版販売の「オープンネットワークWIN」を重版判断などに役立てているという。

- エンタメ系を中心に年間160点を刊行
同社はエンターテイメントジャンルを中心と文庫を合わせて年間約160点(08年実績)を刊行。このうち9割ほどが翻訳書だ。最近では小栗在多里＆トニー・ラズロ『オーストラリアでの大の字』が発売されたステファニー・メイヤー『トワイライト』が単行本13巻、文庫6点の累計で100万部を突破するなど話題になっている。
- ちなみに、『トワイライト』は世界で累計7000万部の大ベストセラー小説で、今年11月には続編の映画が公開されるほか、米国では来年、3作品の映画が公開されるという。
- 光和コンピューターの基幹システムを導入
システムは、創業当時より1冊あたりの製造から納品までのコストを管理するために、光和コンピューターの印税原稿料支払い管理システムと原稿料管理システムを導入していたが、発売元となつたのに合わせて販売管理システムも導入した。
- ゼロからの立ち上げたこともあり、システムはパッケージで導入した。光和コンピューターは多くの出版社システムを開発してきた専門業者なので、システム自体はこなれていたといい、「当社が如何に使いこなすか」という感じだった」と営業部業務管理課・石月貴司係長は話す。