

2011年(平成23年)2月28日(月曜日)増刊

第3928号 (1)

出版産業のシステムとマーケティング情報



11年2月号の記録

- エリア別書店地図……………3
- 横浜西区 / JR・東急・京急
相鉄・地下鉄横須賀線周辺
- 写真で見る出版業界の潮流……………4
- 電子図書館の運用を開始
- ハイブリッド検索サービスを実現
横浜市立中央図書館
- 加速する出版流通システム……………6
- 取引先毎に請求・在庫管理を実施
取次・書店ルートと直接委託取引が併存

- 多様な商品の確実・迅速な提供を実現
学校法人医学アカデミー
- Challenge News……………7
- 書店でのトレカ購入
- 新品と中古の相違で高利益率を実現
書店の導入で保護者も信頼
- コンピュータ活用
- Honya Clubで見える市場……………8
- ONE PIECE17回はまだ終わらない!
売上げ拡大の秘密はHonyaClubから来る

加速する出版流通システム

取引先毎に請求・在庫管理を実施

取次・書店ルートと直接委託取引が併存

多様な商品の確実・迅速な提供を実現



学校法人医学アカデミー

■学校法人医学アカデミー

本部：〒350-1151 埼玉県川越市今福2746
 薬ゼミータルラーニング事業部：
 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町1-5
 二引ビル3階

一部発行・発売

株式会社 薬ゼミ情報教育センター
 〒350-1151 埼玉県川越市今福2746



左から佐久間さん、廣瀬課長、町田さん

薬学系の学校などを運営する学校法人アカデミー(一部発行・販売は株式会社薬ゼミ情報教育センター)は、薬学部の学生や薬剤師などに向けた参考書・問題集などを刊行しているが、刊行点数が増加したことから、2009年に光和コンピューターの販売管理システムを導入。取次・書店ルート向けと直接取引という二つの取引形態に合わせた販売・在庫管理を実施している。

■学生と社会人に向けて参考書・問題集を刊行

医学アカデミーは、埼玉県内で城南中央病院などを経営する医療法人瑞穂会MIZUHO Groupの学校部門として、薬剤師の国家試験対策の学校「薬学ゼミナール」を全国に9教室展開しているほか、理学療法士を目指す。「理学療法学科」、製薬会社のMR認定試験向けの「薬ゼミータルラーニング事業部」、薬剤師を支援する「薬ゼミ生涯学習センター」といった活動を行っている。

出版物は、自校も含めた薬剤師志望学生向けの参考書・問題集「薬ゼミ」と、薬剤師やMRといった社会人向けの参考書・問題集「ファーマブック」をそれぞれ年間10点程度発行。また、こうした対象に向けた模擬試験も販売している。

■取引方法によって物流も分ける

このうち学生向けの「薬ゼミ」は、主に薬学部を持つ大学に生協、書店を通して直接取引になることが多い。一方、社会人向けの「ファーマブック」は主に大型書店での販売となり、こちらは取次、書店ルートでの取引が多い。

このため、両部門では販売・在庫管理の仕組みが異なり、拠点も学生向けは東京・千代田区の淡路町に置いている。

物流業務も学生向けと社会人向けの流通に分けている。特に模擬試験は個人の受験者向けに1冊単位で発行することもあり、「学生向けに内部で発送していますが、淡路町では業者に委託しています」(佐久間葉子さん)といい、かなり緻密な物流業務が要求されるという。

■刊行点数の増加でシステム化

かつて、刊行点数が少なかった時期には、販売・在庫の管理は手作業で行っていたが、薬学関係のニーズが多様化し、以前に比べて刊行点数が増加した結果、「パソコンと電卓で計算していましたが、点数が多くなって処理しきれなくなってきました」と出版物の管理などを担当している町田麻矢さんは話す。

そのために販売・在庫管理システムの導入を検討。「数社のシステムを比較しましたが、いちばんシンプルだった光和コンピュータにお願いしました」と、廣瀬まゆみ課長はシステム導入の経緯を説明する。

■直接取引は1年間の委託取引

取次・書店ルートの取り扱いは、通常の出版社とほぼ同様の仕組みだが、薬ゼミでの直接取引の多くは、商品を1年間預けて売れた分だけを精算する「委託取引」という。しかも、生産期間が毎月、3ヶ月、半年と取引先によって違い、それぞれの期間で販売店から在庫報告を受けて請求書を発行している。こうした委託取引は、全国100件程度の取引先のうち80件余に達する。

また、学生向けは「大学などからの要望があればできるだけ素早く出荷するようにしています」(廣瀬課長)というため、大きなロットでの出荷と小口の発送等で役割を分担している。

■掛け率違う取引も自動で管理

このためシステムも取次・書店ルート向けと、直接取引に分かれており、取次・書店向けはパッケージをそのまま導入したが、直接取引については光和コンピュータが専門システムを開発したという。

システム導入の効果について町田さんは、「毎月の売り上げ管理が容易になり、在庫管理についてもそれぞれの在庫が自動的に引き当てられて助かっています」と述べる。

また、大学などで割引期間を設けて販売する時はその時期だけ掛け率を落とすケースもあることから、同じ販売冊数でも売上金額が違ってくる。こうした計算も「以前は納品書と請求書を並べて電卓で計算していましたが、今は自動的に出るようになっています」(町田さん)という。

システム導入は、参考書・問題集といった確実・迅速に提供しなければならない商品を、多様な取引先に提供するための武器になっているようだ。

小口対応に備えて在庫を保有している

