

## 加速する出版流通システム

# システム導入で多様な取引にも対応 印税支払いシステムなどの導入も検討へ

美術書やデザイン書を発行する六耀社は、4年前に光和コンピューターの販売管理システムを導入し、取次・書店ルート以外の多様な取引方法に

も対応できる体制を実現した。また、市場の変化に対応するための販売データなどの分析も容易になつたという。

### オフコンからの移行

同社はデザイン、美術、空間デザイン、フラワーデザインなどの分野で、専門書、入門書、年鑑類、高額の大型書籍、書籍扱いの定期刊行物『SPA-DE』(年2回)など、年間25点ほどの書籍を刊行。稼働点数は150点余。

現在のシステムを導入する前は、オフコンの出版システムを利用していたが、更新時期を迎えた2007年にシステム会社を光和コンピューターに変更し、パソコンのクライアントサーバーシステムを導入。あわせて物流を委託する出版倉庫会社も大村紙業に変えた。

### フレキシビリティーを重視

また、同社は取次・書店ルート以外に、画材店や美術館、団体などに向けた専門販売会社との取引「直販」も多いという特徴がある。こうしたルートでは仮伝票で納品した後に実売精算となる「委託販売」が中心のため、通常の取次システムとは違った処理が必要になる。

以前はこの作業がシステム化できず、手書き伝票で処理するなどしていたため、「伝票の数字と

「オフコンシステムでも以前は対応できていましたが、業界全体が売れないと、納品・返品データを個別アイテムごとにみたり、販売会社別のデータをみたりする営業分析などを行うにも、データ加工に手間がかかるといった問題が出ていました」と営業部の藤川宏実次長はシステム変更の理由を話す。

オフコンシステムでは、データを抽出するにもカスタマイズが必要になるなど融通が利かず、「一度、帳票を出力して、その数字を自分のパソコンでExcelに入力するといった作業をしていました」と管理部の角田祐子課長も述べる。

在庫数とが合わなくなることもしばしばでした」と角田課長は述べる。

また、「システムとして確立していなかったので、分かる担当者がいなくなると作業ができなくなるような状態でした。これを誰でも作業ができる状況にする必要性があったのです」と藤川次長も当時を振り返る。

のことから、システム変更時には、こうした取引の管理も可能な、フレキシビリティーを重視したという。

ら提案を受けたが、「決め手は『直販』でした。光和コンピューターは導入事例も多く、しっかりと対応してもらえると思えました」(藤川次長)といふ。

実際に多様な取引に対応するためのカスタマイズにあたっては、同社と光和コンピューター、大村紙業の3社で詰めの作業に時間をかけたといふ。その結果、「今は仮伝票を作成すると、どこに何冊納品して、何冊売れたのか一目瞭然になり、請求書も自動的に発行

できます」(角田課長)。

また、東京国際ブックフェアに出展していたり、各種セミナーを開催していたことから、「リーディングしている会社だという信頼感もありました」(藤川次長)という要素もあったようだ。

### 各自がデータ分析

オフコン時代は2人のシステム担当者を配置していたが、現在は営業部3人、管理部2人が、各自のパソコンで作業ができるようになった。以前はシステム担当者に依頼して作成していた帳票類も、各自がパソコンで確認できるようになり、「営業担当者は日々、自分が担当する書籍の動向を見ています」(藤川次長)といふ。

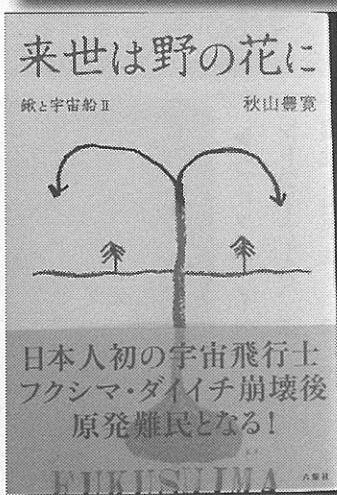
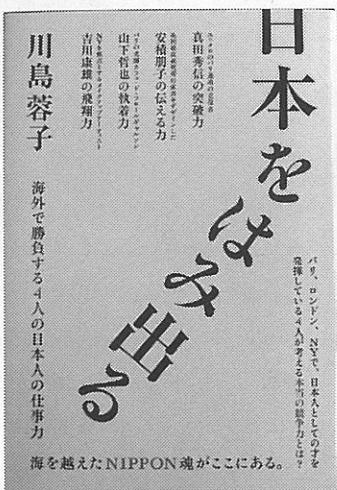
こうしたデータの元になる納・返品、在庫の異動などについては、大村紙業から毎朝、メールでデータが届き、システムが自動的に取り込んでいく。このため、午前中には最新の販売、在庫情報を見ることが可能だ。

の傾向自体も徐々に変化しており、結果としてはあまり過去データの必要性はありませんでした」(藤川次長)という侧面もあったといふ。

今後について角田課長は「印税支払いシステムなどの導入も検討したいですね」と話す。藤川次長も「そうして是非増刷できるタイトルを増やしていきたい」と述べた。

六耀社

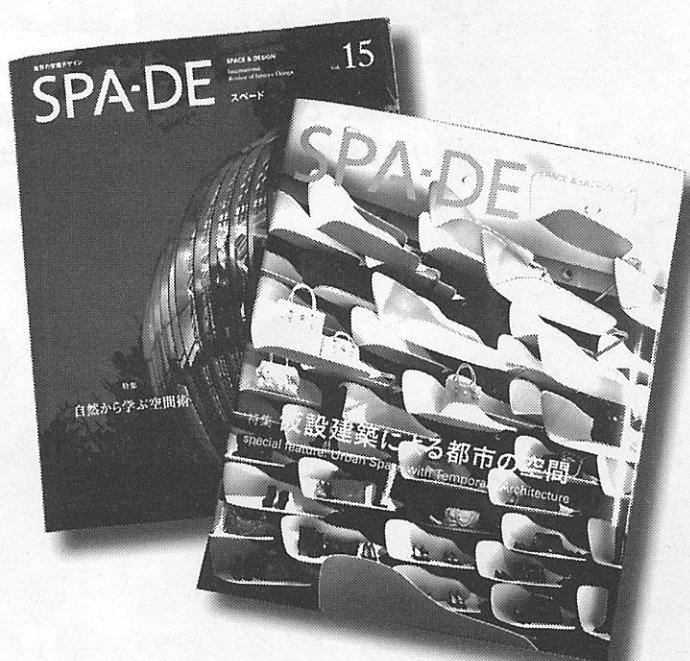
最近は一般向けの書籍の刊行にも力を入れている。  
『日本をはみ出る』(本体1600円)は10月25日、『来世は野の花に』(本体1600円)は11月25日に発売した。



### システムと物流の連動が可能に

新たなシステムの導入にあたっては、複数社か

『SPA-DE』  
年2回の定期刊行をしている



### 株式会社 六耀社

所在地 〒160-0022 東京都新宿区

新宿2丁目19番12号 静岡銀行ビル5階

電話 03-3354-4020

創業 1962年(当時は中央図書)

資本金 2000万円

代表取締役 藤井一比古

### 過去データの移行で業務を効率化

過去の顧客マスターと販売データなどは、できる限り移行した。特に顧客マスターは移行に際して修正を加え、「データを集約して、仕事の流れを整理することができました」(角田課長)といふ。

一方、販売データについては「過去のデータがないと不安だという気持ちがありました」と、出版