



2011年(平成23年)11月28日(月曜日)増刊
第3975号 (1)

出版業のシステムとマーケティング情報
文化通信
bBB
Bunkatsu-shin Book Business

11年11月号の目次

- 第2回首都圏書店大商談会
文芸春秋アンケート調査……1
●大半の出版社が「成果があった」
●写真で見る
第2回首都圏大商談会……4
●295書店から425人が参加し、
96出版社と熱い商談
- 加速する出版流通システム……6
●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
- 高松商売の街の本屋を見て歩く6・7
●林真理子ファンが全国から来店
固定客の顔を思い浮かべて
仕入れる町の本屋
●福寿堂 敬福亭 敬福亭さん
●Honya Clubで見える市場……8
●新行本・文庫本同時発売！その理由は？
●男女比・年齢層には大変な違いも
●のり読書には大変な違いが！

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



生活をデザインし、
楽しむ心を提案する出版社

■株式会社 六耀社

所在地 〒160-0022
東京都新宿区新宿2-19-12
静岡銀行ビル5F
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

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ったという。

■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、専門店、入門書、年鑑類、高額の大型図書、書籍扱いの定期刊行物『SPA-DE』(年2回)など、年間25点ほどの書類を刊行。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。

「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時代になり、納品・返品データを個別アイテムごとに見たり、販売会社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」と営業部の富士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。



最近是一般向けの書籍の刊行のモカを入れている。
『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。

年2回の定期刊行をしている『SPA-DE』



■フレキシビリティを重視

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」が中心であるため、通常取引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が、分かる担当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。

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

■システムと物流の連動が可能に

新たなシステム導入にあたっては、複数社から提案を受けたが「決め手は『直販』でした。光和コンピューターは導入実績も多く、しっかり対応してもらえと思えました」と(藤川次長)という。

実際に多様な取引に対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う。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」と(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たいです」と(藤川次長)という。

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る。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。

■過去データの移行で業務を効率化

過去の顧客マスタや販売データなどは、できる限り移行した。特に顧客マスタ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」と(角田課長)という。

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が、出版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のデータの必要性はありませんでした(藤川次長)という側面もあったという。

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。