

出版システム
Publishing ERP

■文化活動としての出版を支えるシステム本体の会計基準に合わせてカスタマイズ!

2012年(平成24年)4月2日(月曜日)増刊 第3997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
Book & Business

12年4月号の記事

- エリア別書店地図……………3
- 神奈川県相模原市
中央区・京相模原駅 / 南区・小田急相模大野周辺
- 関東で興る出版業界の潮流……………4
- F B F 報告書からみた
ビジネスの書籍需要
- 加速する出版流通システム
- 文化活動としての出版を支える
システム本体の会計基準に合わ

せてカスタマイズ TOTO出版

- 長岡義孝の取の
本屋を見て歩く10……………7
- 「面白いと思った本をどうすれば読める
人気があつた、もっと広く取りたい」
伊野尾書店・伊野尾宏之さん
- Honya Clubで見る市場……………8
- NHKテキストはこう売られている!!
印刷規格に合わせた販促がポイント!!

加速する出版流通システム
文化活動としての出版を支えるシステム
本体の会計基準に合わせてカスタマイズ



■TOTO出版

衛生陶器などの製造販売で知られるTOTOの出版活動は、1989年に企業の文化活動の一環としてスタート、23年目を迎えている。本体と異なる業界であり、会計のルールも異なるが、出版の費用計上を本体の会計システムの基準と合わせるため、通常の出版システムにカスタマイズが必要になる。これに対応するため、昨年、光和コンピューターの出版システムを導入した。



Bookshop TOTO



「TOTOキャラクター」の書籍を発送する



BookshopTOTO 併設の Magazine Library

■以前のシステムはカスタマイズが高額

以前利用していた出版パッケージシステムには、問題があったと楠野リーダーは述べる。一つは、カスタマイズの費用が高かったこと。本体の会計基準は出版とは違うため、カスタマイズが必要になったが、高額な費用を提示されたため、「結局、カスタマイズをあきらめて請求書の発行や入金管理などは別にエクセルで行っていました。システムは倉庫業者と当社の在庫冊数と金額を把握することにとどまっていた」という。

もう一つ、保守についてもレスポンスが遅いなど、サービスレベルに不満を感じていたという。

■ネットワーク化が絶対条件に

システムの入替えを決定的にしたのは、OSのバージョンアップに対応するためのコストだった。以前のシステムはWindowsXPのみに対応していたが、リース切れに伴うOSのバージョンアップに対応するために数百万円の見積もりを提示された。

また、この時のシステムはスタンドアロンで利用していたため、「月末にはシステムが入っていたパソコンが空き待ちになりました。今回の導入ではネットワーク化できることが絶対条件でした。」(同)。

■出版とギャラリー、ブックショップを運営

出版などを行っている文化推進部は、建築書などを発行するTOTO出版のほか、建築家の個展を年4回開催する「TOTOギャラリー・間」、同社の出版物を中心に関連図書を販売する「BookshopTOTO」を運営している。

書籍の発行は、開始から累計約330点を刊行、稼働点数は約200点。現在は年間8~10点ほどの新刊を発行している。

「文化活動は続けることに意義がありますから、刊行点数を減らさざるを得なくても継続しています」と同部文化推進グループ・楠野裕子グループリーダーは話す。

■検討した社は全て訪問

システムを入れ替えるに当たっては、実際に社内の雰囲気などを確認するため、選択対象になる業者を全て訪問して話を聞いた。この中で、光和コンピューターを選択した理由を、「出版社の仕事を楽にさせたいなど、業界の問題に対して社会貢献的な姿勢を持っていました」と楠野リーダーは説明する。

また、同社のパッケージシステムは、全ての業務に対応し、そこから導入社に応じて不要なものを外す形になっているため、「プラスアルファのカスタマイズでも、かなりの範囲で融通が利き、拡張性が高いと思いました」という。

保守も、「担当の方が足しげく通ってくださいますし、こちらの方から『それは保守の範囲ではないので請求してください』と申し上げるほどです」と、楠野リーダーも満足している。

ネットワーク化も安価に実現でき、現在は5台のライセンス契約で利用している。各担当者が自分の席でパソコンを使って検索などができるため、仕事の効率が上がったという。

■海外向け販売もシステムで効率化

同社は書籍販売は、取次・書店ルートのほか、海外販売、著者購入、社内購入や建築専門書店、美術館などへの直取引など多様だ。

書店ルートでの販売は、2人の営業担当者が取次と書店営業を行っている。新刊は委託配本がメインだが、ほとんどが事前受注による指定配本。重点的に配本する書店を全国で330軒に絞り込んで受注活動を行っている。注文品についても、ほぼフリーで返品を受けている。

システム導入によって、取次・書店ルートでの請求業務や入金管理は全てシステム上で行えるようになったほか、海外販売についても、今回のシステム導入で、以前はエクセルで行っていたインボイスの作成などが自動化されたという。

今回導入したシステムは販売管理だが、今後、他の業務でもシステム導入を検討している。

印税管理については、年に1回の支払調書を、いまは1人の担当者が1週間かかりきりで作成しており、「エクセルと電卓を使って1人で計算し作成しているので、二重チェックするのもひと苦労です。」(楠野リーダー)という状態。原価管理についても「経費をかけて本を作っている以上、アイテム別に実績を見るようにしたいと思っています。」(同)といい、こうした業務のシステム化を進める考えだ。