

出版システム
Publishing ERP

■新システムで電子書籍の印税管理など実現!

2014年(平成26年)9月1日(月曜日)増刊 第4145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
BookAssociation Book Business

14年9月1日号

- ねこの手助け「書店さんのお悩み解決しませう!」……3
- お米屋さん (山梨県甲府市)
- 写真で見える出版業界の運流-4-5
- 本の学校出版産業シンポジウム in 東京2014
- 加速する出版流通システム……6
- 法研

新システムで電子書籍の印税管理など実現

- 書店の本屋を見て多く……7
- 秋川書店(東京都・千代田区)
- HonyaClub(東京都・目黒区)
- 文芸春秋目録「ライオン」
- ライオン・文芸春秋

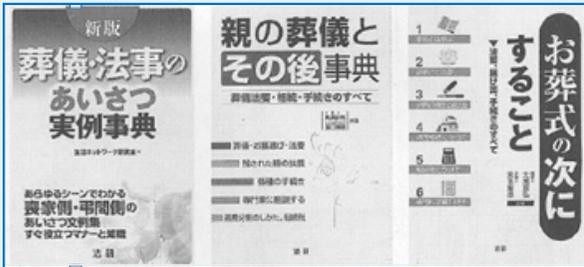
加速する出版流通システム
新システムで電子書籍の印税管理など実現

■株式会社 法研

代表者:代表取締役社長 東島俊一
従業員:135人(2013年10月現在)
創業:1946年10月1日
資本金:8000万円
売上高:76億7200万円(2013年3月決算)
所在地:〒104-8104 東京都中央区銀座1-10-1
電話:03-3562-3611(代表)



健康・医療・年金・福祉関係の出版・研究・情報提供などの事業を展開する法研は、このほど取次・書店ルート向けの市販出版部門に、電子書籍にも対応した印税管理、特約書店との覚え書き作成に対応した販売データ管理などを実装した光和コンピューターの管理システムを導入した。



■葬祭関連書が定番に

同社は1946年に社会保険法規研究会として社会保障に関わる情報提供をスタート。出版活動としては、社会保険関係の定期刊行物や受託出版物などを発行してきたが、1992年にCIを行って社名を法研に改めるとともに、取次・書店ルートでの市販出版事業にも参入した。

市販出版物は、第29版を数える『医者からもらった薬がわかる本』(本体2600円)、改訂6版となる『家庭医学大全科』(本体7000円)などを中心に年間で24点ほどの書籍を刊行。稼働点数は約200点に達している。

近年は2008年に刊行した『親の葬儀とその後事典-葬儀法要・相続・手続きのすべて』(本体1400円)が15刷と売れ行きトップになっているのをはじめとして、『お葬式の次にすること』(本体1400円)、『新版 葬儀・法事のあいさつ実例事典』(本体1500円)といった葬祭関連書がロングセラーとして定着、新たな定番ジャンルを切り拓いている。

■ほぼ全書籍を電子化

電子書籍も積極的に発行しており、新刊は著者と最初に関わる契約書で紙版と電子版を同時に契約する体制を整えている。「著作権処理が難しい翻訳出版物などを除けば、刊行する書籍はほとんど例外なく電子書籍版も出しています」と編集部出版事業課・岡日出夫課長は電子書籍化の現状を説明する。

新刊については、校了データから電子版を作成し、紙版刊行から1カ月程度で電子書籍を発売できる。

既刊書についても、日本出版インフラセンターが2012年に実施した「コンテンツ緊急電子化事業」を利用して、過去の刊行物についても著作権処理を行って約100点を電子化。稼働点数のうち180~190点の電子化を完了している。

健康書など図版中心の出版物が多いためPDFなどによるフィックス型が全体の8割以上を占めるというが、「今後はリフロータイプのもも積極的に増やしていきたい」という。

■他部門にはない「返品」「在庫管理」の発想

今回導入した基幹システムは、取次への請求業務などを行う販売管理システム、紙版と電子版の両方を管理できる印税管理システム、書店販売データ(POSデータ)の管理システム。

システム導入にあたって、市販部門は他の部門とは違うシステムを採用する必要がある。編集部出版事業課販売グループ・丸山章課長はその理由を「他の部門とは販売の考え方が違うからです」と述べる。

同社で主に手がけている出版事業は、官公庁や団体などの受託出版物が多いため、「返品」「在庫」という考えがなく、新刊の納品はイコール売り上げに計上される。このため市販出版物では、取次・書店ルートの取引システムに対応した独自のシステム導入が必要なのだ。

■リーズナブルな価格と要望に一致で光和を選択

同社は市販事業に参入した時期に、まず出版専用のシステムを導入し、その後、情報処理会社でオーダーメイドのシステムを構築して運用してきた。しかし、「OSのサポートが切れることになった」(丸山課長)ことを機に、新システムへの移行を検討。複数社から話を聞いた結果、光和コンピューターを選んだ。

システム選定の理由を丸山課長は「価格がリーズナブルだったことと、光和コンピューターの提供する販売管理システムのパッケージが当社の要望に近かったため」と説明する。の取引システムに対応した独自のシステム導入が必要なのだ。

そのため、日々の業務で必要になる販売管理システムは、若干の手直しを加えるだけで、1年間の旧システムとの並行稼働を経て、2年ほど前にスムーズに移換することができた。

しかし、印税管理と書店販売データ管理は大幅なシステム変更が発生した。

■入力すると「出版等契約書」を作成

印税管理は、新システムへの移行に伴って、電子書籍も管理することにしたため、その部分の開発が必要だった。

新たに導入した印税管理システムでは、紙版と電子版の印税率をそれぞれ入力することができ、入力すると自動的に両方の印税率が入った紙版・電子版一体の「出版等契約書」が作成できる。

この契約書は日本書籍出版協会(書協)の出版契約書ヒナ型に沿った出版権設定契約で、書協の契約書改訂に伴って変更してきたものだ。

印税支払い方法も、紙版では新刊刊行から2ヶ月以内に初版部数に応じた発行印税を支払っているが、電子書籍については、一部の電子書店から来る販売レポートが遅いこともあって、毎年3月に締めて7月に実売数に基づく印税を支払う形になっている。

また、紙版は取次への納品・返品データから印税額を算出しているが、電子版は電子書店各社の販売レポートの様式が違うことから、入力段階で統一フォームにして実売数を管理しなければならない。こうした実態に即したシステムを開発して、印税管理システムは今年初めに稼働した。

■POS実績から目標数値を算出

書店販売データは、現在、三菱総研DCS経由で月次のPOSデータを収集している。このデータをもとに、現在全国で約50法人ある特約書店の報奨金を管理しているが、同社では特約書店との間で毎年、販売目標と報奨金額を明記した覚え書きを締結している。このため、販売データから各書店の報奨金額と次年度目標を算出する作業が発生し、システムにはこの作業を行うためのデータ集計が求められた。

そのシステムは、光和コンピューターのパッケージを全面的に改修し、最近稼働にこぎ着けた。これにより、市販部門の基幹システムがほぼ整ったことになる。