

出版システム  
Publishing ERP

■専門領域の会員ビジネス、サイトリニューアルで会員・売上が拡大!

2015年(平成27年)4月27日(月曜日)増刊 第4187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  
Bunkatoshin Book Business

15年4月17日号

■お悩みの手お助け「書店さんのお悩み解決しませう!」  
■ここから書庫 東京都北区  
■読書で見る出版業界の裏面 4・5  
■未来書店開店計画 (岡山県岡山市)「オトナのたのしみ」ライフスタイル提案

■加速する出版流通システム……6  
●日本法令  
●専門領域の会員ビジネス  
●読書で見る出版業界の裏面……7  
●北野書店(神奈川県川崎市)  
●Honya Clubで見る市場……8  
●「書」の「購買層を読み解く」

加速する出版流通システム  
専門領域の会員ビジネス  
サイトリニューアルで会員・売上が拡大

■売上増と業務合理化を実現

「SJS」はリニューアルによって商品販売や会員登録が増加したのに加え、年会費5万円の「プレミアム会員」(一般会員は年会費2万4000円)の新設で会費収入も増えており、全体で売り上げが拡大しているという。同時に、物販やセミナーの申し込みが電子化されるなど、社内業務の合理化にも結びついた。

リニューアルを担当したのは出版システムの開発と販売を手がける光和コンピューター。日本法令では同社の販売管理システムなどを利用してきたことから、「技術的にしっかりとしている。他のシステムを導入していたので信頼があった」と飯田統括マネージャーは同社を選んだ理由を説明する。

さらに、諸手続きの記載方法や注意点を動画で解説する新サービス「動画ライブラリー」の準備も進めている。これは企業などでのEラーニングを想定しており、会員制ビジネスとして提供していく予定だ。すでにサイト構築やコンテンツの制作は完了しており、今夏にはサービスを開始する予定だという。

■ネットで会員サービスの意味が変わった

同社ではネットによるサービスを始める前から、『ビジネスガイド』の定期購読という形での会員ビジネスは行っていたが、「雑誌を送るだけで情報提供などはできていなかったのでサービスを充実させることが難しかった」と飯田統括マネージャー。

ネットの登場によって、メールマガジンでの情報提供やサイトでの物販、セミナー申し込みなどが可能になり、会員ビジネスの可能性が大きく広がった。飯田統括マネージャーは「会員サービスの意味が変わってきた」と話す。

例えばセミナーがネットで申し込めるようになって、告知を掲載した雑誌が読者に届く前に満員になってしまうことがある。そうすると、人気のセミナーは事前にもう一度開催することを決めるなど、迅速な判断も可能になる。

飯田統括マネージャーは「会員の囲い込みができると、いろいろなことができるようになる」と、この変化の持つ可能性を指摘する。

■早めの準備で専門出版社が有利

同社では今後も会員サービスを社労士以外にも広げるなど、企業や個人を対象にした会員ビジネスを拡大していく考えだ。

「領域がはっきりしている専門出版社は、ネットによってニッチさを逆手にとっていくことができる。やり方によっては有利と言える。ただ、そのためには経験が必要。投資しても早めに手を付けて置く必要がある」と飯田統括マネージャーは時代を見据えた準備の必要性も述べる。

■(株)日本法令

所在地:〒101-0032  
東京都千代田区岩本町1-2-19  
電話:03-3862-5031  
代表者:青木健次  
設立:1948年7月1日  
資本金:1億円



■会員向けに「SJS」と「Japplic」を提供

ウェブサイトのオンラインショップでこうした商品を販売しているほか、ネットでのサービスとして、社労士を対象にした会員制サービス「社労士情報サイト(SJS)」と、ビジネス文書・法令文書のトータルコーディネートサービス「Japplic」を提供している。

「SJS」と「Japplic」は15年ほど前にサービスを開始したが、「Japplic」は3年ほど前に、「SJS」は2014年6月に、サイトデザインからサービス内容まで大幅にリニューアルした。

今回のリニューアルについて企画部開発宣伝課・飯田義久統括マネージャーは「ワンストップで全てのサービスを利用できるように利便性を向上させた」と話す。

■購入・申込みがワンストップに

社労士向けの会員サイトとしては日本最大級の「SJS」は、会員登録することで、ビジネス文書等のデータベースや就業規則バンクを利用したり、厚生労働省の通達などの情報を閲覧することができるサービスを提供しているが、リニューアルで社労士向けの商品購入やセミナーの申し込みがワンストップで行えるようになった。

また、社労士が営業対象にする一般企業とのマッチング機能も一部稼働し、今後、充実させるという。

さらに、「プレミアム会員」を新設。一般会員が閲覧できる『ビジネスガイド』の電子版に加え、プレミアム会員はより社労士のビジネスに特化した開業社会保険労務士専門紙『SR』も閲覧できる。これら電子版はバックナンバーから最新号まで利用が可能だ。

■2000以上の書式などを提供する「Japplic」

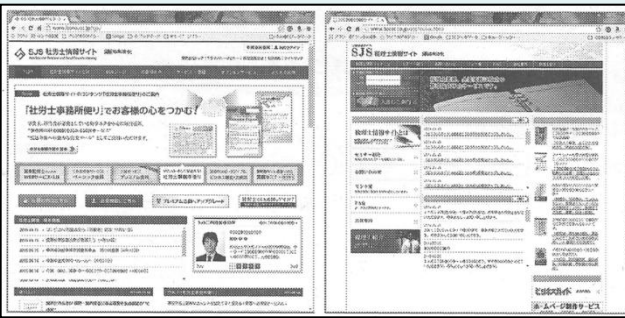
一方、「Japplic」は、同社が長年蓄積してきた各業種・業態のビジネス文書書式や文例、行政機関への各種申請用紙をWordやExcelファイルで提供するデータベースサービス。主に銀行や証券会社、総研など、中小企業向け会員サイトを運営する企業などに提供するBtoBサービスだ。

提供する用紙はビジネス文書約600文例、契約書約270文例、内容証明約470文例、会社規程19文例、各種申請書約800書式の総数2000以上に達し、「企業の手続きに必要な書類はほぼ揃っている」(企画部開発宣伝課・製造課・菊池理マネージャー)。

これら頻りに様式が変わる書式、文例を、常に最新の状態で見ることができるようにこのサービスの特徴がある。

こちらら全面的なリニューアルによって、表示形式や検索機能を充実し、膨大な書式の中から必要な書式を探し出すことが容易になるなどの機能アップが実現した。

法令様式や実務図書の発行で知られる日本法令は、ネットを使った会員組織などの新しいビジネスを拡大している。このほどこうしたサイトをリニューアルし、これまで以上に利便性を向上させたことで会員数、売り上げともに大きく伸びているという。



■法令様式の製造で創業

同社は1948年に法令様式(官庁届出申請用紙)の製造販売をスタート。現在は、給与計算・労務管理帳票などビジネスフォーム、人事労務・労働社会保険・税金・経理・法律一般の実務用図書、『ビジネスガイド』と『社労士V』の月刊誌2誌、科目印・事務用印などのゴム印、年調・社会保険様式などコンピュータサプライ、給与計算ソフトや企業の実務向けCD-ROMシリーズ、DVDなどパソコンソフト、その他文具関連商品などを提供しているほか、電子帳票ポータルサイトサービスなども手がけている。