

# 加速する出版流通システム 「取次」を知るシステムを導入 業務の効率化を実現

日本能率協会マネジメントセンター (JMAM) はこのほど、出版事業で光和コンピューターの「出版 ERP システム」を導入した。それまで利用して

きたビジネスアプリケーション「SAP」とも連携して、各種業務の効率化などを実現しているという。



## 人材育成、手帳、出版が 3 本柱

同社はビジネスパーソンに向けた通信教育や研修 (講師派遣)、セミナー、eラーニング、アセスメントなどの人材育成支援事業と、「NOLTY」、「PAGEM」、「Bindex」といったブランドで知られる手帳事業、そしてビジネス書や資格関連書籍を発行する出版事業を 3 本の柱として事業を展開している。

このうち、今回、新システムを導入した出版事業では、年間で資格関連書籍を 40 点、ビジネス書を 50 点ほど刊行し、直販の定期購読誌『人材教育』も月刊で発行している。

## SAP から管理を移行

管理システムは 10 数年前に、ドイツのシステ

ム会社 SAP SE が開発したビジネスアプリケーションを全社で導入し、各事業部門を一元管理する体制になった。しかし、もともと大手メーカー系企業向けに開発された SAP のシステムは、「現場では使いにくい部分がありました」と NPB 事業本部事業管理部・日置英司主査は述べる。

SAP はパッケージソフトだったため、業務をシステムに合わせる必要があった。無数に近いパラメーターを設定できるといった柔軟性も、日常的な管理業務ではほとんどの項目を使わない。しかも、環境の変化に合わせてシステムを改変すると大きなコストが発生した。

## 「取次」知っているシステム会社に

このため、2014 年頃に「少なくとも出版事業は『取次』を知っているシステム会社に変更した

いと考えました」と日置主査は述べる。

新システムを導入するのに当たっては、出版システムを手掛ける複数のメーカーを調べ、最終的には光和コンピューターともう 1 社の 2 社に絞り込んだ。

光和コンピューターを選んだのは、他の出版社で SAP と連携した経験があったため。新たに導入する出版システムは、集計データを SAP の会計システムと連携する必要があったからだ。

導入したシステムは、取次・直販の販売管理や在庫管理を行う「出版販売管理システム (書籍)」と「原価管理システム」。販売管理システムは昨年 5 月、「原価管理システム」は同 10 月に稼働した。さらに今年 7 月には「印税管理システム」も稼働する。

## 物流業務はワタナベ流通に

また、今回、在庫管理や入出庫を行う物流の委託先も、光和コンピューターのシステムとの連携実績が多いワタナベ流通に変更した。これにより、取次からの VAN 発注、書店からや直販の電話注文、フェア用出荷などのデータをワタナベ流通に送り、逆に入出庫のデータを受信する体制になった。FAX 注文はワタナベ流通が直接受けて出荷処理を行っている。

SAP は外部からアクセスすることが難しかったため、以前の倉庫業者では在庫データを直接確認することができず、EXCEL で在庫表を作成して共有するという手間がかかっていたが、いまはデータ交換によってほぼリアルタイムに在庫情報が共有できている。

## 「仮伝」処理も自動化

新システムに移行して「業務は楽になりました」と述べるのは NPB 事業本部業務推進部・三浦真紀子主査。

SAP では受注処理や請求業務など、段階ごとに入力しなければならなかったが、新システムでは受注時に入力したデータが出荷確定、請求処理、月 1 回の請求書発行まで引き継がれる。

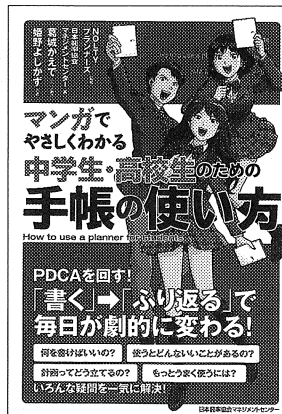
また、SAP には書店へ直接納品した場合などに発生する「仮伝」という考え方がなかったため、そういう場合は EXCEL で別に伝票を作成し、取次への請求時に改めて伝票入力するといった手間がかかっていたが、いまは「仮伝」の時点で在庫が引き落とされ、自動的に「本伝切替」できるようになった。

在庫がない状態で、新刊発売、重版など先の予定に合わせて取次搬入・出荷を登録で

きるようにもなった。これにより「前倒しで仕事ができるようになりました」と三浦主査は話す。

営業を担当する NPB 事業本部・中村修副部長も「売り上げの月次集計が途中でも簡単に確認できるようになったので、予算・実績管理も楽になりました。以前は担当者をお願いして出してもらう必要がありました」と効果を強調。

「システムに詳しくなくてもほとんどのデータを CSV 形式で出せるように設定されています」と三浦主査もデータ活用が容易になったと述べている。



最近の売れ筋「マンガでやさしくわかる」やスマホと連動した新商品「電紙出版」など

## システム導入で業務見直しも

新システムへの移行に合わせて、従来の業務を見直すこともできたという。「これまで NPB 事業

部以外で販売した売り上げを『内部売上』と呼んで処理していましたが、明細を全て入力しなければならず、量の割に時間と労力がかかっていましたが、処理方法を見直して数分で処理できるようにしました」と三浦主査。

さらに、在庫棚卸時の断裁処理も、運用を見直すことで複雑な手続きを簡略化させることができたという。

## DOD 出版センター利用し POD 版発行も

このほか、同社では光和コンピューターも出資するデジタル・オンデマンド出版センター (DOD 出版センター) が提供する POD (プリント・オン・デマンド) を利用して、工業英検 (工業英語能力検定試験) の問題集 2 点の改訂版を、テス

トマーケティングの目的もあって各 600 部刊行。また、今後は手帳事業でも光和コンピューターの ERP システムの利用を検討しているという。



右から日置、三浦、中村の各氏

## (株)日本能率協会マネジメントセンター

設立：1991 年 8 月 8 日  
 資本金：10 億円  
 売上高：連結 158 億円、単体 133 億円 (2016 年 3 月期)  
 代表者：長谷川隆  
 従業員：連結 498 人、単体 366 人 (2016 年 3 月時点)  
 本社：〒103-6009 東京都中央区日本橋 2-7-1 東京日本橋タワー  
 電話：03-6362-4800 (代表)