

**出版システム**  
Publishing ERP

**■新システムで質の高い戦い可能に**

2018年(平成30年)3月5日(月曜日)増刊

出版産業のシステムとマーケティング情報

文化通信 **bBB** Bukushinshu Book Business

18年4月号の目次

●ねこの手お助け「書店さんのお悩み解決します!」……3  
中目黒ブックセンター

●新システムで質の高い戦い可能に  
教育開発研究所(東京都文京区)

●本の在庫を見て早く50……7  
岡田書店(岐阜県岐阜市)

●専員で見える出版業界の潮流 4・5  
●プレイバック 読者調査と読者の声

●速読する出版流通システム……6  
読者誌との併売も〜

**加速する出版流通システム**  
**新システムで質の高い戦い可能に**
**株式会社教育開発研究所**

代表: 福山孝弘  
創業: 1974年  
従業員: 18人  
所在地: 〒113-0033 東京都文京区本郷2-15-13  
電話: 03-3815-7041(代)



公立小・中学校の管理者向けに雑誌や書籍を発行する教育開発研究所は、2017年に光和コンピューターの「出版ERPシステム」を導入したことで、戦略的な企画進行管理や販売促進活動が可能となり、業務の改善に結びついているという。



営業部左から、津滝氏、草間氏、福山社長、寺嶋部長、高橋氏

**■小・中学校の管理者向けに雑誌・書籍刊行**

同社は1972年に月刊誌『教職研修』を創刊し、1974年に会社設立して以来、小・中学校の校長・教頭に向けた管理職研修誌である『教職研修』と管理職を目指す教員に向けた管理職試験対策研修誌である『学校管理職合格セミナー』の月刊誌2誌と、学校経営や管理職の実務をサポートする書籍・ムックを中心に年間25点ほど刊行している。

創業当初は雑誌を読者へ直接送付しており、その後、書店などからの引き合いが増えて取次との取引口座を開いたという経緯もあり、いまでも月刊誌の定期購読を中心に直送が売りに占める割合は大きい。そのため、システムの仕組みも直送の顧客管理が重要なポイントとなった。

以前利用していたシステムは、こうした同時の販売の仕組みを前提に自社開発していたが、OSがWindows98と古くなったこともあって、起動に時間がかかるなどの問題が生じていた。さらに、販売データなどを抽出することが難しく、企画立案や販売促進へのデータ活用ができていない状況だったという。

そのため、2014年1月に新システムの導入に向けて検討を開始。システム会社の選定に1年ほどかけ、2015年2月から要件定義に入り、2016年10月に仮稼働、2017年4月に本稼働した。

**■システム変更決めた3つの理由**

新システムへの移行を決めた背景について、2011年から社長を務める福山孝弘社長は、①厳しい出版環境への対応、②営業の業務効率化、③ネット購入の拡大への対応の3点を挙げる。

福山社長が父親の急逝で本格的に経営を担った当時は、同社の書籍、雑誌の販売に陰りが見え始めていたことに加え、東日本大震災や取引銀行の合併に伴う大規模システムトラブルなどが続発。

「こうした厳しい環境下で、読者のニーズを捉えた企画を考え、販促を展開していくといった質の高い戦いをしていくためには、データの活用が必須だと考えました」という。

**■攻めの営業に転換**

また、これまでのシステムは、取次や倉庫業者など外部とデータ連携ができていないことで入力作業が発生するなど、「無駄な作業が多かった」(寺嶋隆啓営業部長)。そのため、「前例を踏襲する守りの営業から、無駄を削減してきた時間で販売データを分析し販売戦略を考えるなど、攻めの営業に転換したかったのです」と福山社長は述べる。

さらに、多忙で書店を訪れることが難しい教員が増える中で、システムのネット販売への対応も欠かせなくなっていた。

**■サポート体制が決め手に**

システム会社の選定では当初、同社の販売方法に対応できるシステム

がなかなか見つからなかったが、同業の公職研・大田昭一社長から紹介された光和コンピューターに打診。他社とのシステム連携、直送管理、カスタマイズへの対応など「目指している方向が当社とフィットしている」と感じた福山社長はすぐに導入を決めた。

また、「システムは導入すれば数十年のつきあいになるので、結局はサポート体制やスタッフが決め手になりました」(福山社長)というほど。打ち合わせから開発、現在に至るまで対応には非常に満足しているという。

**■カスタマイズやトラブル対応に時間かける**

ただ、開発には時間がかかった。それは、カスタマイズが必要だったことと、システム移行に伴って思わぬトラブルへの対応があったためだ。

「以前のシステムと新システムでは仕組みがまったく異なっていたために移行に難航しましたが、今では定期購読を単品購入の処理を同一画面で管理できるなど大変便利になりました」(寺嶋部長)といった改善が、カスタマイズによって実現した。

また、新システムに移行したことで、多様なデータからの顧客分析も容易になり、「編集の企画会議や販促を考えるときデータを活用できるようになりました」(福山社長)という。

一方、旧システムからのデータ移行にあたっては、以前のデータが特殊な作り方だったため、取り消した注文が残っていたり、入金があったものが未入金のまま残っていたりなど「想定外のトラブル」(寺嶋部長)も発生し修正に時間がかかったが、その都度「しっかり修正してもらえた」(福山社長)という。

**■新システム移行で予約販売も積極的に**

新システムに移行したことで、データ抽出などの作業効率が良くなった。それにより、旧システムでは未刊の本の予約管理ができなかったが、新しいシステムではそれが可能となり、積極的に予約注文をとることができるようになったという。

これにより学校管理者向けの手帳『2018スクール・マネジメント・ノート』の予約が大幅に増えるなど多くの本で予約が増えた。

また、販売促進の面でも、様々な条件で顧客データを抽出できるようになったことで、ターゲットを絞ってダイレクトメールを送るなど、これまでになく取り組みができるようになった。

さらに、新システムではデータの取り込みができるようになったことにより、オンラインショップの注文処理や直送の入金処理は業務の効率化が図られ大幅な時間の短縮が実現した。

新システムの導入により、データ活用や新たな促進が実現したことで、定期購読者が増えるなど出版不況のなかで少しずつであるが成果が見え始めている。

ここ数年、刊行計画の明確化や、計画的な広告展開、雑誌・書籍の新たな販売促進などに取り組んできた福山社長は、「経営を担うようになった頃は出版不況の中で企画も販促もすべてがうまく行かずどん底でありました。しかし、正しいやり方をすれば必ず挽回できます。そして、それを実現していくためにシステムを活用することが重要だ」と考えている。