

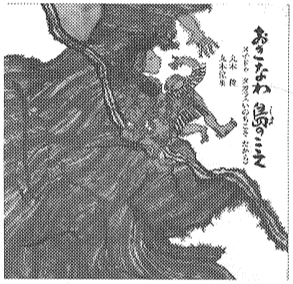
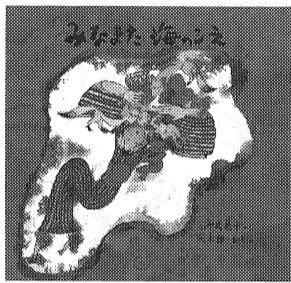
company

学校向け販売の変化に対応

小峰書店

司書や教員へのアプローチも強化

学校や公共図書館への販売比率が高い小峰書店は、一橋グループの出版ネット&ワークスを通して光和コンピューターのシステムを導入。倉庫会社との連動を含めて安定的にシステムを運用しているという。



小峰書店  
所在地: 〒162-0066東京都新宿区市谷台町4-15  
電話: 03-3357-3521  
代表者: 小峰広一郎  
創立: 1947年6月18日  
従業員: 22人

小・中学校向けセット商品が主力

1947年に創業した同社は、絵本からヤングアダルトに至る児童書や小・中学校向け学習セット商品など子ども向けに幅広く出版物を刊行している。年間の新刊点数は65点ほど、稼働点数は約1000点に達する。

学習書では小・中学校のほぼ全教科に対応したセット書品を数多く刊行しているほか、ロングセラーとなっている『うさぎのくれたパレエシューズ』(安房直子文/南塚直子絵)や、『ひろしまのピカ』(丸木俊文・絵/丸木位里協力)、『みなまた海のこえ』(石牟礼道子文/丸木俊、丸木位里絵)、『おきなわ島のこえ』(丸木俊、丸木位里文・絵)の3部作「記録のえほん」といった代表作が知られている。

また、近年では学習もので2016年に刊行した『はたらくじどう車しごとづくり』(全6巻、セット本体1万3800円)が1万セットに迫る勢いで、「これほどすごい動きは初めて」と三井修一取締役営業部長が話すほどの売れ行きだ。

刊行から3年を経ても売れ行きが落ちないといい、小学校現場の教員に指導を受け、文章量を絞るなど小学1年生向けに制作したことが広く受け入れられた要因のようだ。

オフコンの不具合で新システムを導入

現在のシステムを導入したのは2009年。それまでは個人に開発を依頼したオフコンシステムを利用していたが、出版VANのシステムに不具合が発生。当時の小峰紀雄社長が親しかった小学館・相賀昌宏社長を通して小学館グループの物流会社である昭和図書に

相談、応急対応で受注データを取得できるようになった。パソコンシステムへの移行も考えていたこともあり、これをきっかけに、昭和図書の子会社の出版ネット&ワークスを通して新システムを導入。これが光和コンピューターの販売管理システムだった。

開発には1年ほどをかけた。それまで紙で出力していたため、在庫表は週1回の出力で対応していたが、新システムに移行したことで、各自が卓上のパソコンでリアルタイムに在庫を確認できるようになるといった業務の改善ができた。

倉庫で伝票発行

同社の販売先は学校図書館、公共図書館の比率が7~8割に達するが、基本的に取次、書店経由で販売している。

物流はかつて自社倉庫に社員を置いて出荷業務を行い、返品処理を出版倉庫会社の大東出版梱包に委託していたが、いまは出荷・返品とも大東出版梱包に全面的に委託している。

倉庫にも端末を設置し、新刊配本や製本所から取次搬入する商品以外は、倉庫で受注データを入力し、納品伝票を発行している。

直接アプローチ増える

学校・図書館への営業は、「児童書十社の会」に所属し、書店との巡回販売を中心に行っていた。しかし、同社の主力商品の販売先である学校現場の状況が、近年は変化してきているという。

以前は午前中の中休みや昼休みにも見本展示会ができたが、教員が忙しくなったことで、巡回訪問はほとんどが放

課後中心となった。1日に訪問できる学校数も、かつての4~5校から1~2校ほどに減っている。

また、学校の司書教諭配置が進んだことで、セットものよりも単品で選書されるケースが多くなったという。

こうした流れに対応し、出版社の側も巡回の営業スタイルから、直接、司書や教員にダイレクトメールを送るなどの活動に徐々にシフトしているところもあるようだ。

システムを生かして事業を展開

「児童書十社の会」でも今年、「図書館応援プロジェクト」として、15万円以上購入するとビッグパネル2点と各社キャラクターのスタンプのうち一つを送るプレゼントキャンペーンを実施。司書や教員への直接アプローチを強めている。

一昨年も「児童書十社の会」では10進分類カレンダーを作成して訪問校で無料で贈るキャンペーンを展開したが、「これほどキャンペーンを展開するようになったのはここ3年ほどではないでしょうか」と三井取締役は述べる。

こうした販売環境の変化に対応するために、これからもシステムの進化に期待している。



三井取締役

出版セミナー開催!!

出版業界インフラ創造 = 新サービスの登場です!!

平成30年

11月8日(木)

無料 13:30~16:30 (開場13:00) (予定)

定員 150名

会場 神保町「出版クラブビル」3F (千代田区神田神保町1-32 神保町駅下車2分)

事務局(お問合せなど) 光和コンピューター ソリューション営業部 石橋・小堀・小林

お申込 ホームページに掲載のお申込用紙をダウンロードし、必要事項をご記入の上、FAXまたはメール(お申込用紙を添付の上)にてお申込み下さい。

HP http://www.kowa-com.co.jp/news/seminar.html  
FAX 03-3865-1922  
Eメール kowa@kowa-com.co.jp

光和コンピューターの新サービス



書籍情報発信をもっと簡単に

複雑に絡み合った本のネットワークを整理、近刊情報の登録作業の手間を大幅に軽減します。また、取次様、書店様へ近刊情報活用・管理・発信できるサービスをご利用できます。

- 【主な機能】
- 商品データ管理
- TRC近刊情報掲載
- 業界掲載情報の表示
- JPROへ自動登録
- プロモーションFAX
- 出版ERPデータ連携

たなづくり 売れる本棚作りと簡単発注

売れ行き良好本、定番商品の欠品を減らし販売機会の損失を減らします。またお客様の動向を調査・情報蓄積をし本当に求められている理想の本棚を作ります。

- 【主な機能】
- 商品情報アップロード
- 発注データダウンロード
- 補充一覧表情報アップロード
- 発注入力
- 振取リスト

第30回 光和出版セミナー 出版社と書店を結ぶ新サービスのご案内

■ セミナー開会挨拶	光和コンピューター	代表取締役 寺川光男
■ 出版情報登録センター(JPRO)第2フェーズについて	日本出版インフラセンター	専務理事 渡辺 政信氏
■ 支援会社を通じたJPRO活用の意義	JPRO 支援会社 版元ドットコム	交際会会長 代表 沢辺 均氏
■ 近刊情報マルチ登録サイト K-PROのご案内	光和コンピューター	ソリューション営業部 久保田 邦彦 小林 修平
■ 新サービス(たなづくり)のご案内	ブッククリエイト 光和コンピューター	代表取締役 森和 雄氏 ソリューション技術部 小熊 順一
■ 個別相談会		