

出版システム Publishing ERP

「データをうまく活用しなければ伸びない」 <指定配本に向け書店実績の管理も>



2008年(平成20年)10月6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

08年10月号の記事

- 書店地図...3
- 大府府大塚市北區...4
- 写真で見る出版業界の潮流...4
- 「顧客満足度100%」を実現する加藤製菓...5
- トーン堀川SCMセンター...6
- 加速する出版流通システム...6
- 「データをうまく活用しなければ伸びない」...7

指定配本に向け書店実績の管理も...7

「データをうまく活用しなければ伸びない」...7

加速する出版流通システム...7

指定配本に向け書店実績の管理も...7

加速する出版流通システム

「データをうまく活用しなければ伸びない」

指定配本に向け書店実績の管理も

一迅社



**■ 事務所風景**

今回、光和コンピューターのシステムを導入したのも、こうした販路拡大への対応という目的があったという。

同社は在庫の管理や出荷といった物流業務を、出版倉庫業者の大村紙業に委託している。大村紙業では日々の在庫の動きを出版社に伝えるためのWebサービスを行っており、在庫や入出庫はほぼリアルタイムに把握することができる。同社でもこのWebサービスからCSVでデータを取り込み、EXCELなどを使って情報分析したり、取次への請求書発行を行ってきた。

しかし、コミックスのアイテムが増えたことや、文庫市場への参入が予定されていたことから、より迅速で詳細なデータ分析が必要になった。

「それまでは倉庫のデータとPOSデータを別に加工して合わせて使っていたが、やはり自前のデータをしっかりと持って、そこから分析していかなければならない」と糸井部長はいう。

株式会社 一迅社

■株式会社 一迅社

本社所在地 東京都新宿区新宿2-5-10 成信ビル8F

創業 1992年(平成4年)8月

代表者 代表取締役会長 原田 修

事業内容 雑誌・書籍の出版など

資本金 1000万円

社員数 60名(2008年6月現在)

「グラフ化で需要予測もできるようになった」と糸井取締役営業部長

ゲームコミックやコミック雑誌を刊行する一迅社は、創業から16年で年商30億円を突破、この不況下でも二桁成長を続けている。コミックの世界で一定のブランドを確立した同社は、今年、新たに文庫2レーベルを刊行した。

新システムを導入し、指定配本に向けた書店管理、新たな人事制度の導入など、もう一段高いステップに向けた投資を行っている。



**■ 売上高は30億6000万円に**

同社は1998年に「DNAメディアコミックス」を創刊して出版活動を本格的に開始した比較的古い出版社だ。全身は92年に少年コミック誌の編集を目標に創業したプロダクション有限公司スタジオディー・エヌ・エーで、2005年には杉野康介氏が設立した一賽舎と合併し、社名を一迅社に変更した。

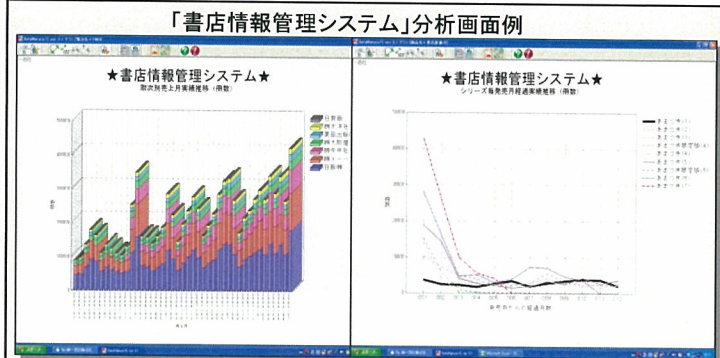
スタジオディー・エヌ・エー時代からゲーム系コミックを中心に出版活動を行ってきたが、コミック雑誌4誌と、月間30点のコミックを刊行。さらに、今年5月にはライトノベルレーベル「一迅社文庫」、そして7月には少女向けライトノベルレーベル「一迅社文庫アイリス」を創刊、毎月合わせて7点余を発売している。

売上高は2005年が15億1900万円、2006年が24億3200万円、そして2007年7月期が30億6000万円と30億円を突破。出版産業全体が停滞する中で、なんと前年比12%増の成長を達成するなど、「エンターテインメント総合出版社」に向けて成長を続けている。

**■ 伸びる分野として書店も注目**

成長の背景を同社・糸井取締役営業部長は次のように説明する。「元々ゲームコミックがヒットしてコミック専門店などで定着していたが、当初は大ヒット作品に支えられていた。それが、一般の書店でも認知され、販路も広がりがコミックス全体の力がついてきた」。

同社の営業活動が功を奏したことは確かだが、その一方で売り上げが低下する一般の書店から、売り伸ばす余地が大きい分野として注目されたということもあったようだ。



ボタンを押すだけの簡単操作で、P-NETデータを戦略的に活用!

取次店別売上冊数推移(書店別まで分析)

雑誌タイトル号数別の発売月からの売上推移

全業内情報を戦略的に活用! 使えるソリューション DataNature/E

雑誌名	10/1	10/2	10/3	10/4	10/5	10/6	10/7	10/8	10/9	10/10	10/11	10/12	11/1	11/2	11/3	11/4	11/5	11/6	11/7	11/8	11/9	11/10	11/11	11/12	12/1	12/2	12/3	12/4	12/5	12/6	12/7	12/8	12/9	12/10	12/11	12/12		
雑誌A	1000	1200	1500	1800	2000	2200	2500	2800	3000	3200	3500	3800	4000	4200	4500	4800	5000	5200	5500	5800	6000	6200	6500	6800	7000	7200	7500	7800	8000	8200	8500	8800	9000	9200	9500	9800	10000	
雑誌B	500	600	700	800	900	1000	1100	1200	1300	1400	1500	1600	1700	1800	1900	2000	2100	2200	2300	2400	2500	2600	2700	2800	2900	3000	3100	3200	3300	3400	3500	3600	3700	3800	3900	4000	4100	4200

**■ 書店情報管理システムで指定配本も**

システム導入については昨年春から打合せを始め、これまでに「販売管理システム」「印刷料支払いシステム」「原価管理システム」がほぼ稼働した。大村紙業のデータを毎日自動的に取り込み、請求書発行の手間は相当軽減されたという。

さらに、書店の実績管理や販売データを詳細に分析できる「書店情報管理システム」の導入も進んでいる。

これまで7年ほどP-netでPOSデータを収集してきたが、しっかりした分析システムがなかった。今回は光和コンピューターに希望を伝え、エヌジェー社のデータ分析ソフト「DataNature/E」を利用した自由度の高いシステムを開発している。

これにより「販売データだけでなく、倉庫のデータなどいろいろなデータを加えて分析できるようになる。あるタイトルの月間出荷・返品と実売を比較したり、グラフ化することで需要予測ができる」という。

糸井部長は「重版の判断もあるが、近いうちに指定配本できるように書店の実績管理をする」とその目的を話す。そのために、今後は日次のPOSデータも取り込む計画だ。

**■ 売ろうとする書店を見つけ伸ばして行く**

こうした取り組みの背景には「データをうまく活用しなければ伸びることはない」という思いがある。特約店は350店に拡大し、「専門店に対しても、他社より定期的に拡材などを提供してきたと思う」という同社の営業姿勢を支えるためにも、情報管理が欠かせないというわけだ。

「委託制度の中で、当社の商品がどこに陳列され、どんなお客さんが買っているのかわからない。取次任せの配本だけでは返品ロスも大きい。やはり売れる、売ろうとする書店を見つけ、そこをいかに伸ばしていかかが重要」と糸井部長は考えている。

**■ 人事制度の見直しも運動**

また、システム導入には人事制度の見直しというもう一つの目的もあった。従業員はアルバイト5人を含めて60人に達し、刊行点数も、年間で400点近くになっている。社員個々の評価も、それぞれのコストを管理してどれだけ利益面で貢献したのかという判断をする必要が出てきている。

今回導入した「原価管理システム」は、アイテムごとにその時点での収支をみることができる。また、部門や編集者個人での目標管理も可能になる。

急成長を続け、ラインナップの拡大を続ける同社にとって、システム投資は決しておろそかにはできない必須事項だといえる。